



sumat
SUMA+T UNIÓN DE EMPLEADOS DE CRÉDITO Y AHORRO REUNIDOS



LA RED DE OFICINAS SUFRE LA ESQUIZOFRENIA DE LA DIRECCIÓN DE NEGOCIO

11 DE OCTUBRE DE 2022

La FALTA DE SERIEDAD Y POLITICAS COMERCIALES PROPIAS SE HAN CONVERTIDO EN HABITUALES en nuestro día a día.

La Dirección de Negocio lleva tiempo exigiendo unos **objetivos inalcanzables** - lo de este año ya es intolerable - y que desde **SUMA+T/CIC** venimos denunciando desde hace tiempo.

A este nivel de presión y exigencia habituales y como si no fuera suficiente, aplican la teoría de que el papel lo aguanta todo y desde sus "atalayas" toman decisiones, cuando menos comprometidas y peligrosas para la continuidad del negocio.

Se demuestra que el principal activo y el segundo principal activo de la Entidad, que somos los trabajadores y los clientes, **les importamos un pimiento** y de nuevo **nos dejan a los trabajadores a los pies de los caballos.**

Si no, ¿Cómo podemos interpretar este nuevo bandazo, otro más, en la gestión comercial de nuestro negocio y nuestros clientes?

Que la competencia cambia tipos, aquí DAMOS VOLANTAZO y punto, no se miden las consecuencias para nuestros profesionales ni para nuestra clientela. Según dicen, para no quedarnos desposicionados y perder valor.

Y aquí no pasa nada, ni se miden las consecuencias para nuestra imagen ni para nuestro negocio.

- ¡Que hay que ajustar las pautas que nos trasladaron ayer!, **SE AJUSTAN.**
- ¡Que hay que renegociar las tarifas!, ¡OJO! de operaciones ya elevadas y negociadas con los clientes, **SE RENEGOCIAN.**
- ¡Que hay que emitir una FEIN de operación aprobada antes de este viernes 14 (con miércoles festivo de por medio) !, **SE EMITE.**
- Que en operaciones no aprobadas se ha de emitir FEIN en un plazo de una semana máxima, **SE EMITE.**

Alguno de los posicionados en su "Atalaya" ¿se ha parado a pensar en las consecuencias de esta política errante? **Estamos convencidos de que NO.**



sumat
SUMA+T UNIÓN DE EMPLEADOS DE CRÉDITO Y AHORRO REUNIDOS



¿Con qué confianza y seriedad pueden trabajar nuestros profesionales si lo que dijiste ayer al cliente no vale hoy?

¿AQUÍ NO HAY PREVISIÓN?

¿AQUÍ NO HAY ESTRATEGIAS COMERCIALES?

¿AQUÍ NO SE PIDEN RESPONSABILIDADES?

¿AQUÍ NO SE PIENSA EN EL MEDIO/LARGO PLAZO DE NUESTRO NEGOCIO Y DE NUESTRA ENTIDAD?

¿AQUÍ TODO VALE?

Pues no, NO TODO VALE. Desde **SUMA+T/CIC** les pedimos que piensen en los clientes y en su plantilla y si no son capaces de empatizar y tomar decisiones coherentes, todos los responsables de esta política comercial errática **¡SOBRAN EN ESTE BANCO!**

SUMA+T CIC

**#Defendemoslaplantilla #Defendemosempleo#
Primera fuerza independiente de la Entidad**