

SISTEMATICA

O dicho de otra manera, como pasarnos el día en este Banco contándonos unos a otros “que hicimos” “que hacemos” “que haremos” “como lo hicimos” “como lo hacemos” y “como lo vamos a hacer” y claro, todo esto, amenizado con la escasa mecanización actual: Primero en un cuadernillo del cole, después lo pasamos a una hoja Excel, y por fin lo volcamos a una aplicación y lo enviamos.

Pero además, Norma, Clienting Q10, comités, reuniones, multis, y lo último los road show, y hala, después de todo esto, si puedes y no has desfallecido, a visitar, a llamar, a solucionar incidencias, en definitiva a hacer banca.

Y todo con la promesa de que esto nos va a ayudar sobremanera a conseguir las 2,5 ventas por gestor que buscamos como entidad, sinceramente no lo vemos claro, pero tenemos una propuesta que hacer:

- Desde las Zonas: Seguimiento y control, SI, pero no solo eso, no todo su tiempo dedicado a eso, necesitamos apoyo por su parte, cercanía, ayuda, que nos acompañen a ver a clientes de cierta entidad.
- Desde los staff Territoriales: Apoyo y ayuda desde un punto de vista global, no uniparcela / uniproducto, “yo de lo mío, y lo demás...”.
- Desde la UTR: Comprensión y apoyo en situaciones especiales de coberturas de plantilla y situaciones personales.
- Desde SSCC: Productos competitivos, muy competitivos, y sistemas más sencillos y eficaces.
- Y por fin una sistemática práctica, que ayude a conseguir nuestros objetivos, que nos indique la manera de aportar más y mejor, para que todos nos podamos dedicar más tiempo y con mejor calidad a gestionar clientes y contratar productos que es, en definitiva, el fin y el principio de nuestro trabajo.

Febrero de 2011

SINDICATO DE EMPLEADOS DE BANESTO (SEB)

www.sebanesto.org

sindicato@sebanesto.org