



## ¡EN – GAC – TUSADOS!

El año pasado, en otra territorial, se llevó a cabo una prueba piloto que afectaba a los GACS llamada “DETECTA” y efectivamente, hemos detectado y comprobado que iba sin piloto y muy teledirigida por alguien que tiene que justificar que el Banco le paga el sueldo. Este proyecto no es coherente, ni con el negocio, ni con la digitalización, ni con los valores que dice el Banco que tiene y que todos conocemos. **“PIENSA EN GRANDE”**.

Este proyecto nos plantea ciertas cuestiones:

**¿Qué pueden vender los GACS?** En el modelo original había 4 productos: cuentas, nóminas, tarjetas de débito y App's. En alguna territorial, según la zona donde te encuentres, a unos les han dicho que pueden vender esto y a los otros, otros productos diferentes de los anteriores. Uniformidad total. Pero el premio se lo llevan aquellos que han dicho que los GACS pueden vender de todo sin tener en cuenta la MIFID II, la formación requerida, las atribuciones de riesgo, ¡etc...un despropósito total!

**¿Qué pasa con la digitalización?** Puesto que la función de GAC no contempla tener cartera, cualquier producto que comercialicen tiene que ser de forma “manuscrita”(no digital), por que si no ¿de dónde saldrán los puntos? Y si lo hacen manuscrito, la digitalización de la oficina se va a pique. Una cuenta manuscrita penaliza más de 300 puntos en la digitalización de la oficina y da solo 20 puntos de PBV al GAC, por lo tanto, ¿qué tienen que hacer? ¿Contratar cuentas a cambio de la miseria de 20 puntos? o ¿salvar la digitalización de su oficina?... Otro despropósito.

**¿Qué pasa con la calidad?** Todos sabemos que el NACAR (el GAC no tiene MAG) no tiene los premios de la APP y a fecha de hoy, no hay previsto ningún “Plan Renove “. Con cola de 4 o 5 clientes en caja, abrir una cuenta, no creemos que sea lo más adecuado para los nervios de los clientes y ya veremos cuando contesten la encuesta de calidad, porque algunos se piensan que puntúan a la entidad por lo bien hecha que está, y no es así, desgraciadamente puntúan al GAC. ¡Y de la RBA ya ni hablamos! Otro despropósito, pero efectivamente **“EL CLIENTE ES LO PRIMERO”**

**¿Qué pasa con el resto de compañeros de la oficina?** Como los GACS ahora tienen que vender, se crea competencia directa en algunos productos con los gestores comerciales de oficina, y es más, ¿Qué pasa con todo ese trabajo administrativo que hacían hasta ahora los GACS, y descargaban a las fuerzas de venta? ¿Quién lo hará ahora? Y siempre tendrán que estar cruzando los dedos, porque puede que otro empleado se carterice al cliente al cual le ha hecho la venta el GAC, entonces los puntos son para quien lo tiene carterizado el último día de mes. Como siempre promocionando el individualismo y la competencia entre los empleados. Otro despropósito, pero efectivamente **¡SOMOS UN EQUIPO!**

**Y qué decir de la formación**, de no tener requerida ninguna para su función, a querer que se la saquen en su tiempo libre, rápidamente y sin ninguna compensación ni económica ni de días de libranza. Esto ya es demasiado.

Por todo esto y mucho más, **hemos solicitado una reunión urgente con la empresa**, para exponer todas las incongruencias detectadas y que se replanteen bien este nuevo proyecto que no nos lleva a ninguna parte.

