



fine>

QUADRES GRUP BANC SABADELL

Juliol 2017

NOU CANVI DE REGLES A MEITAT DE PARTIT...AQUESTA VEGADA LA MOROSITAT

En un any en el que moltes oficines estan en un CMP >100% en marge comercial, i després de les imputacions de les clàusules túnel al marge de les oficines; ara apareix el tema de la **morositat...**:

A aquestes alçades del partit, novament es canvien les regles del joc i s'afegeix a les oficines la "possibilitat negativa" de que els clients, que degut a circumstàncies en general alienes a la gestió de l'oficina, finalitzin el mes a +90 dies deutors, es tradueixi en un cost de mora del 15% trimestral (T)...essent T1: 15%; T2: 30%; T3: 45%; T4: 60% del volum total de l'actiu impagat, imputant-se directament al marge de l'OFICINA.

Per a més inri, si posteriorment es normalitza la situació (sempre que el client no hagi estat traspassat a la UCI), només es recupera el 80% de l'import imputat en el MARGE...essent la recuperació de T1: 12%, T2: 24%; T3: 36%; T4: 48%

Vegem 2 exemples de l'impacte x Trimestre:

1. CLIENT DE 50M€ → Impacte: 7.500€; 15.000€; 22.500€ i 30.000€
 - Recuperes → 80%, o sigui: 6.000€; 12.000€; 18.000€ i 24.000€
2. CLIENT DE 1MM€ → Impacte: 150.000; 300.000€; 450.000€ i 600.000€
 - Recuperes → 80%, o sigui: 120.000€; 240.000€; 360.000€ i 480.000€

La problemàtica radica en que el marge influeix en un 20% del VALORA i, un altre 20% del mateix, va marcat pels DEUTORS > 30 dies.

S'afegeix a aquesta nova forma de càlcul, el temor dels nostres companys a que aquests "càstigs" per pèrdua de MARGE puguin suposar:

1. Per una banda entrar en el Rànquing d'oficines no rendibles, amb la consegüent preocupació d'estimació de tancament d'aquestes a mig termini, i la consegüent afectació del personal recurrent en aquestes.
2. Per l'altra, que els afecti a la Valoració anual de l'acompliment d'OBJECTIUS (GDP)
→ Un històric anual en una oficina d'un CMP inferior al 80%-90% suposa sempre revisions a la baixa d'ingressos futurs, possible valoració com a baix rendiment...amb el que això significa.

Si a això hi afegim els continus canvis de carteres del gestor, per canvi d'oficina o de funció, deshomologacions i fusions d'oficines...la realitat amb la que ens trobem és que **cada vegada és més difícil aconseguir arribar a les metes marcades en el Valora i en el CMP laboral, el que genera intranquil·litat i més angoixa als nostres companys..**

Més que política d'incentius, sembla de desmotivació. Quin és l'objectiu? Val la pena?

EL NOSTRE INTERÈS ÉS EL TEU, VOLEM AJUDAR-TE!

A la nostra pàgina web: www.cuadrosgrupobancosabadell.es