



# Unión General de Trabajadores

## SECCIÓN SINDICAL EN CITIBANK ESPAÑA

Avda. Europa, 19 – Parque Empresarial La Moraleja – 28108 Alcobendas (Madrid)  
Telf. 91.663.18.61 - Fax 91.66318.62 - Email: [sec.sind.ugt@citi.com](mailto:sec.sind.ugt@citi.com)  
Pág. Web: [www.ugtencitibank.org](http://www.ugtencitibank.org)

## EL TIEMPO NOS DIRÁ...

Por fin, ayer mantuvimos una reunión con responsables de ventas y RRHH con objeto de obtener la información debida sobre los últimos despidos habidos y, también, sobre el conocido Ranking de Ventas.

Sobre los despidos, nos dijeron que no tenían absolutamente nada que ver con dicho Ranking, ni es el inicio de una política sistemática de despidos. Y que -siempre según la empresa- el Ranking no persigue identificar a los empleados que menos venden para despedirlos, sino ayudar a quienes tengan más dificultades. Claramente nos dicen que el Ranking de Ventas de Gestores no piensan eliminarlo.

Aprovechamos la reunión para preguntarles si tienen previsto vender o cerrar oficinas, a lo que nos respondieron que no, si bien alguna sucursal podría cambiar de ubicación.

Por último, tal y como hemos venido denunciando reiteradamente en nuestras comunicaciones, volvimos a insistir en la incalificable situación de la libranza de los sábados y del lamentable hecho de haber eliminado los préstamos hipotecarios a empleados. Sobre la primera cuestión, **nos confirman su voluntad de negociar su cierre para ya no abrir en Octubre**. No nos dan fecha de negociación, algo que por razones obvias, debería producirse lo antes posible. Y en cuanto a las hipotecas para empleados, expresan su interés en buscar alguna alternativa satisfactoria en el futuro.

Esta fue, en resumen, la reunión informativa de ayer. Sin entrar en valoraciones que ya conocéis de nuestras [notas anteriores](#) y que no han cambiado, sólo queremos dejar claros dos puntos:

- Para esta Sección Sindical de UGT, los Ranking de buenos y malos son instrumentos que deben eliminarse por mucho que quieran vendernos la moto de que son oportunidades para ayudar a los vendedores. El tiempo nos dirá cuál era su verdadero fin.
- La constante presión, acciones ejemplarizantes como puedan ser los recientes despidos, sólo consiguen bloquear y generar un clima de miedo y persecución que no sólo perjudica a quien lo recibe sino también a quien lo instiga. Dando lugar, en muchos casos, a situaciones de auténtico acoso. Os pedimos vuestra colaboración para que cuando se produzca una situación susceptible de *acoso laboral* lo pongáis en conocimiento de cualquiera de nuestros delegados para iniciar las acciones oportunas.

Os seguiremos informando.



26/05/2010