

## CCOO INFORMA

### Modificación Sustancial Condiciones de Trabajo en "Care" De Incentivos a STIP

Hoy se ha constituido la mesa negociadora para intentar llegar a un acuerdo ante la intención comunicada por la empresa el pasado 29 de Julio de cambiar el método de pago variable del colectivo de "Care" de Incentivos a STIP.

El cambio afecta a 85 personas, 3 Team Leader y 82 specialists.

#### La razón que argumenta la empresa:

Desalineación entre las funciones del departamento y el sistema de incentivos de la compañía, actualmente las funciones son mayormente administrativas sin impacto directo en los ingresos de la compañía.

#### La propuesta de la empresa:

Para los specialists un STIP de un 10% y para Team Leader un 15%, como el resto de la compañía. Compensando la diferencia salarial aumentado el salario fijo hasta que el pago total del salario (fijo+variable) sea igual en ambos casos con cumplimiento al 100%. Lo que supone una subida salarial cercana al 7% en el caso de specialists y un 2% en el caso de Team leader.

Sería efectivo a 1 de octubre.

## Planteamiento CCOO

Ante estos hechos:


- Con la media de consecución de incentivos históricos del departamento, este cambio puede suponer una pérdida económica:
  - ✓ de casi un 13% si se cobrara el 100% del STIP (10%) y teniendo en cuenta la media de consecución del STIP de estos los últimos años ha sido menor puede ser de hasta más de un 15%.
  - ✓ de casi un 8% si se cobrara el 100% del STIP (15%) y teniendo en cuenta la media de consecución del STIP de estos los últimos años ha sido menor puede ser de hasta más de un 10%.



- Hace 10 años se cambió al colectivo a Incentivos comerciales para:
  - ✓ Especializar a los agentes y con una cartera asegurar un trato personalizado con el cliente
  - ✓ Alinear objetivos con los comerciales
- Durante el último ERE 2019, se da un paso más en el modelo, realizando un cambio organizativo para consolidar la unificación y potenciar bajo un mismo proceso transversal y bajo una misma responsabilidad la relación del cliente con el área comercial.
- Después, durante el 2019 y con la misma lógica que los anteriores cambios, se decide alinear más a este colectivo con los comerciales con los que trabajan estrechamente y comparten clientes, pasando su Incentivos de un valor absoluto (3.580€) a un porcentaje salarial de 17% (mucho por debajo de los objetivos comerciales aún).

CCOO plantea que uno de los colectivos que menos cobra no puede perder poder adquisitivo. Además:

1. El colectivo de Care, ha asegurado durante años la fidelización de nuestros mejores clientes con su labor consiguiendo NPS que nos han diferenciado de nuestros competidores.
2. La profesionalidad de los equipos justo con los cambios durante estos últimos 10 años ha asegurado un servicio de calidad que no podemos perder.
3. Por todo ello CCOO plantea una consolidación en fijo que no haga perder poder adquisitivo a este colectivo. En los términos planteados anteriormente.

Para  información, consulta con tu delegado/a

