

## COMITÉ INTERCENTROS CESS Delegaciones

Estas son algunas de las propuestas más destacadas que presentamos a la Empresa para su valoración y estudio:

### MEDIDAS ECONÓMICAS

- **Incremento de la compensación por domingos y festivos trabajados: 50 € para 9 hrs., 45 € para 8 hrs., 32 € para 6 hrs.**
- Cambios de categoría en el mes en que se producen.
- **Pago de una compensación de comida para el personal con jornada partida.**
- **Compensación por vestimenta en aquellos centros que se requiera.**

### DESCANSOS DE CALIDAD

- **Incremento** de las delegaciones inmersas en la prueba por adscripción voluntaria.

### RESPONSABLES

- Aumento del número actual de dos días de horario reducido para comida y pago de la misma en jornada partida.
- Eliminar las comunicaciones de ventas **fuera la jornada laboral** (Desconexión digital).
- Revisión de las categorías profesionales de responsables y tutores provisionales para evitar permanencia excesiva en nivel 8 o inferior.

### INFORMACIÓN DE VENTA Y DE BLECIS

- Información completa de comisiones, campañas e incentivos.
- Información de BLECIS en movimientos de venta.

### CUERDAS PENDIENTES DE RESOLUCIÓN

- **Ampliación del horario de atención Call Center Mutua.**
- **Fraccionamiento en terceros óptima.**
- **Caídas de sistema. Sistema de compensación y fórmulas de gestión complementarias como la tarificación a través de la propia plataforma de MM.**
- **Pago con tarjeta bancaria y tarjeta compra BLECIS.**
- **Anulaciones automáticas o trasvases** paralizados los últimos días de mes y paralizados en el cierre de semanal, considerando el nuevo modelo, de forma que se produzcan **únicamente de lunes a viernes.**

### PRESUPUESTOS

- Blecis: revisión de presupuestos y cómputo reservas de forma única y no múltiple.
- Básicos:
  - ▶ Adecuación del documento de máximos y mínimos con modificaciones producidas por el art. 41 sobre vacaciones, 4 ramos nominados y guardas legales/jornada.
  - ▶ Análisis de forma que cada vendedor cuente con un número mínimo y óptimo adecuado de oportunidades de venta y presupuestos adaptados a ello.

### ALIANZA MUTUA Y NUEVAS SITUACIONES

- QMATIC: instalación de Qmatic en todas las delegaciones.
- BLECIS: cambio de la penalización por clientes que compran varios productos en una sola compra.
- Trasvases autos: efecto al momento de la contratación, no cuando toma efecto. Reducción del cómputo a 3 meses en lugar de 6 meses. Eliminación del movimiento coche-moto.
- SALUD: nuevos incentivos, campañas y gama de producto con un producto ADHOC para cliente ECI.
- Mayor facilidad para obtención de la carta verde en determinados códigos postales.
- Información de uso de la aplicación análisis comercial, así como las medidas en marcha.
- Mayores funcionalidades en la aplicación MyMutua.
- Cumplimiento de un pacto de respeto comercial entre MM y CESS.

### CALCULADORA

- Información más actualizada, más completa con las comisiones de lanzamiento y, para responsables, información por venta delegación.

### PLAN DE CARRERA

- Crear un nuevo plan de carrera motivador tanto para nuevas incorporaciones como para los veteranos, con información permanente de situación para la persona trabajadora.

### VENTA DIRECTA

- Información de calidad contactos, LEADS, coberturas de mensuales y semanales.
- Aplicar todo lo solicitado en los puntos anteriores incluido plan de carrera.
- Modelo intermedio de teletrabajo considerando lo actual.

### BACK OFFICE-RETENCIÓN

- Acuerdo de teletrabajo similar al de atención al cliente.

Y, adicionalmente a esto, puedes encontrar más medidas solicitadas para toda la plantilla de CESS en la hoja que te incluimos a continuación.

Valorian sigue siendo el sindicato mayoritario en CESS, que continúa impulsando mejoras de calidad para conseguir ambientes de trabajo más satisfactorios y productivos en la plantilla de CESS Delegaciones.