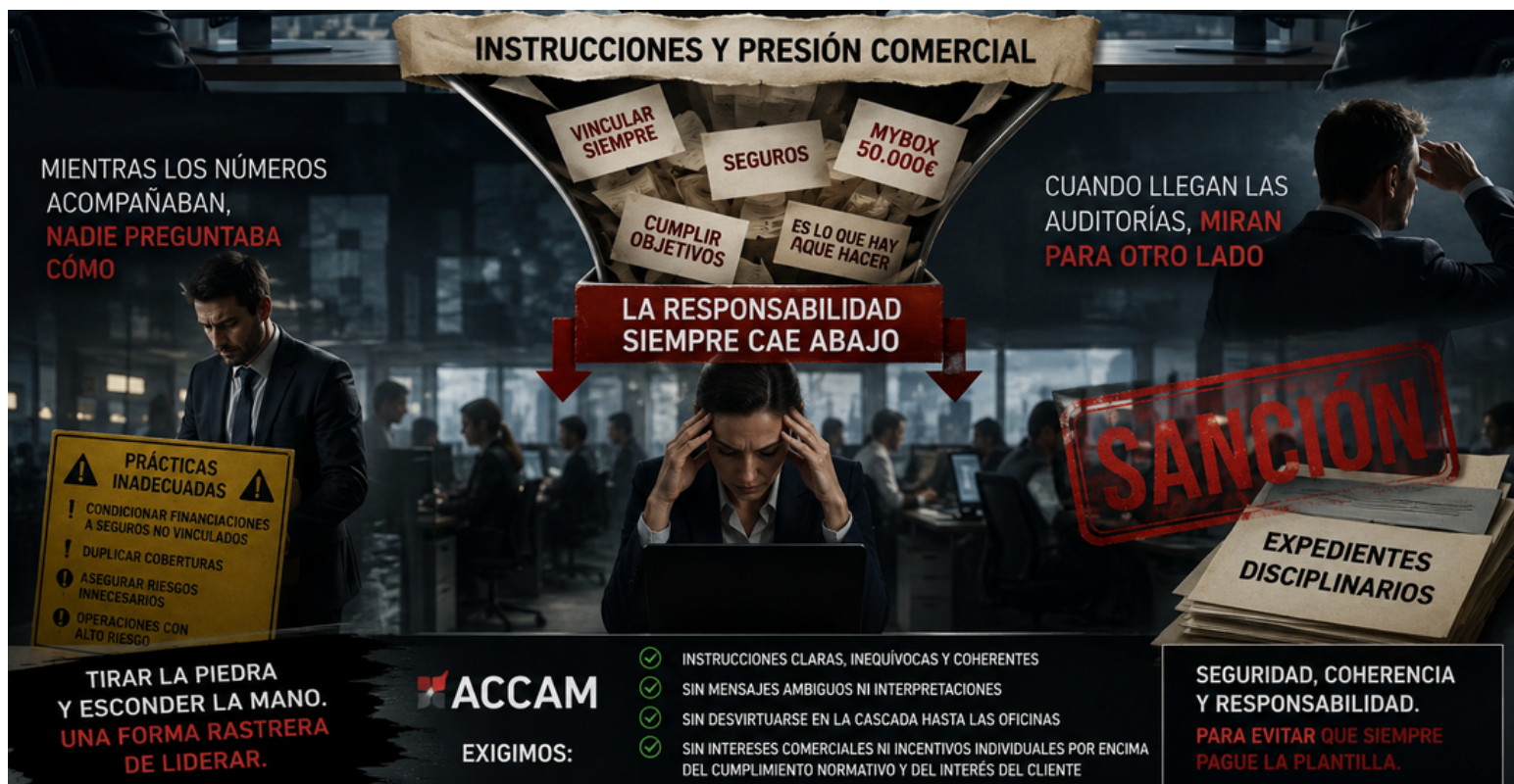


CUANDO LLEGAN LAS SANCIONES, EL QUE HA DADO LAS INSTRUCCIONES, MIRA PARA OTRO LADO



INSTRUCCIONES Y PRESIÓN COMERCIAL

VINCULAR SIEMPRE
SEGUROS
MYBOX 50.000€
CUMPLIR OBJETIVOS
ES LO QUE HAY AQUE HACER

LA RESPONSABILIDAD SIEMPRE CAE ABAJO

SANCIÓN

EXPEDIENTES DISCIPLINARIOS

PRÁCTICAS INADECUADAS

- ! CONDICIONAR FINANCIACIONES A SEGUROS NO VINCULADOS
- ! DUPLICAR COBERTURAS
- ! ASEGURAR RIESGOS INNECESARIOS
- ! OPERACIONES CON ALTO RIESGO

TIRAR LA PIEDRA Y ESCONDER LA MANO. UNA FORMA RASTRERA DE LIDERAR.

ACCAM

EXIGIMOS:

- ✓ INSTRUCCIONES CLARAS, INEQUÍVOCAS Y COHERENTES
- ✓ SIN MENSAJES AMBIGUOS NI INTERPRETACIONES
- ✓ SIN DESVIRTUARSE EN LA CASCADA HASTA LAS OFICINAS
- ✓ SIN INTERESES COMERCIALES NI INCENTIVOS INDIVIDUALES POR ENCIMA DEL CUMPLIMIENTO NORMATIVO Y DEL INTERÉS DEL CLIENTE

SEGURIDAD, COHERENCIA Y RESPONSABILIDAD. PARA EVITAR QUE SIEMPRE PAGUE LA PLANTILLA.

NO NORMALICEMOS LA HIPOCRESÍA COMERCIAL

En las últimas semanas estamos asistiendo a una **cascada de auditorías, expedientes disciplinarios y sanciones dirigidas contra oficinas y empleados por supuestas prácticas comerciales inadecuadas.**

Desde **ACCAM-ACEEC** lo decimos con absoluta claridad: la normativa debe cumplirse y no defendemos ninguna actuación contraria a ella.

Lo que sí denunciemos es la **enorme hipocresía de un modelo de dirección que durante años ha trasladado una presión comercial asfixiante**, ha fijado objetivos cada vez más exigentes y ha lanzado mensajes cuyo único fin era vender más. **Mientras los números acompañaban, nadie parecía cuestionar cómo se alcanzaban determinados resultados.**

Ahora, **cuando llegan las auditorías, algunos de quienes impulsaron esa forma de trabajar miran hacia otro lado** y dejan que toda la responsabilidad recaiga sobre quienes estaban en primera línea.

Es el ejemplo perfecto de tirar la piedra y esconder la mano: exigir resultados a cualquier precio cuando conviene y, **cuando aparecen las consecuencias, desaparecer y dejar solos a los equipos.**

Eso no es liderazgo. **Es una forma profundamente desleal de dirigir personas. Un buen líder protege a su equipo, da instrucciones claras y asume su parte de responsabilidad.** Quien empuja a los demás hacia una determinada manera de trabajar y luego se desentiende cuando llegan los problemas no lidera: simplemente utiliza a su equipo como escudo.



LA REALIZACIÓN DE CUALQUIERA DE ESTAS ACTUACIONES INCUMPLE LA NORMATIVA

AUN CUANDO HAYA SIDO INDICADA POR UN SUPERIOR JERÁRQUICO.



Entre las incidencias más frecuentes detectadas en las auditorías se encuentran las siguientes:

- Condicionar la concesión de una operación a la contratación de seguros no vinculados.
- Asegurar riesgos que el cliente no necesita o calcular capitales por encima o por debajo de sus necesidades reales.
- Contratar un seguro nuevo para cubrir un riesgo que ya está asegurado.
- Simultaneidad con préstamos personales cuando existen elevados indicadores de riesgo ($PD > 1,5$ o ratio de endeudamiento superior al 70 %)
- Contratación de un seguro MyBox de capital superior al importe de la financiación concedida en operaciones con parámetros de alto riesgo.

Desde **ACCAM-ACEEC** exigimos que, de una vez por todas, las instrucciones comerciales que parten desde la Dirección sean claras, inequívocas y plenamente compatibles con la normativa, sin dejar margen a interpretaciones ni a que, en la cascada de transmisión hasta la DAN y posteriormente a las oficinas, **el mensaje acabe desvirtuándose para inflar el bonus de alguno.**

Porque la plantilla necesita seguridad, coherencia y directrices que no puedan interpretarse de dos maneras. **Solo así se evitará que quienes cada día dan la cara ante los clientes vuelvan a pagar las consecuencias de un modelo que nunca debió generar dudas.**

#NoNormalicemos que decidan por ti. Decide tú. Decide ACCAM-ACEEC

27 de julio de 2026