



# Informativo

ASSOCIAÇÃO DOS EMPREGADOS DO BANCO DA AMAZÔNIA  
www.aeba.org.br aeba@aeba.org.br



## Calendário de Negociações

### Banco da Amazônia atende a pedido e estabelece datas para reunir com entidades.

**A** AEBA está realizando uma campanha nacional em torno do tema das Horas Extras não pagas, no quadro dessa campanha as entidades solicitaram ao Banco que agendasse uma mesa de negociação para debater o tema, recebemos a resposta na sexta-feira passada (26/06), na qual a Comissão de Negociação do Banco encaminhou às entidades um calendário de negociações que contempla diversos temas importantes, inclusive, horas extras.

Vale lembrar que, neste caso, a AEBA reivindica que o Banco altere os regulamentos de alçadas para permitir que as agências tenham alçada de horas extras.

O calendário de negociações estabelecido é o seguinte:

:: **06 de julho**

**Ponto Eletrônico.**

:: **15 de julho**

**Horas Extras / Banco de Horas.**

:: **22 de julho**

**Plano de Saúde.**

:: **12 de agosto**

**Segurança do Trabalho.**

O processo de negociação dos últimos anos tem sido bastante truncado e difícil. Pois percebemos que não há interesse verdadeiro em negociar por parte da Diretoria do Banco sendo que, logo depois de um processo de



negociação, ocorre alguma medida ruim (Lateralidade, BS 60 etc.). Em geral, nessas negociações o Banco não faz proposta apenas diz que “vai estudar”, mas esse estudo nunca acaba pelo menos no que sabemos oficialmente.

Porém, o Banco está num patamar elevado de lucratividade, em razão da SELIC e da Capitalização e isso pode e deve permitir elevar a margem de negociação, principalmente da nossa enorme defasagem salarial tendo como referência os demais Bancos Federais.

Consideramos que se trata de uma iniciativa importante, estabelecer um calendário de negociações logo no início de julho e aprofundar temas e, buscar soluções. São muitos os problemas que temos.

Pedimos aos empregados do Banco que fiquem atentos ao processo, leiam os boletins e o site da AEBA, e se informe sobre o andamento do processo de negociação.