

A COSA SERVE L'ETICA?

E' una domanda che sorge spontanea visto che il contesto sociale e lavorativo in cui viviamo, ormai da molto tempo sembra essersi "liberato" di questo problema.

Si preferisce far fallire aziende o Stati piuttosto che rinunciare al profitto, si spinge sull'ottenimento del risultato a tutti i costi a prescindere da valutazioni sociali.

Non stiamo vivendo un momento di crisi, deve essere chiaro, questo è l'approdo di un sistema che scientemente ci ha portato sin dove siamo; inutile chiederci, per esempio, come mai il sistema finanziario non abbia imparato nulla dagli avvenimenti di questi ultimi anni: semplicemente, non ha nulla da imparare in quanto la sua natura stessa è concepita per operare in questo modo e questo sistema o è così o deve essere sostituito con un altro completamente diverso.

Non vogliamo ribadire concetti noti a tutti, ci interessa proporre una riflessione aperta su quello che sarà il nostro futuro in questa azienda e su come la nostra azione dovrà essere impostata.

Non si può più pensare che bastino operazioni di "aggiustamento", perlomeno non nel medio/lungo periodo; affrontare concretamente le questioni che abbiamo di fronte è doveroso ma occorre farlo avendo a mente un progetto di prospettiva ed un'idea diversa di azienda e di sistema.

Le istituzioni europee, magari tardivamente, chiamano le aziende a rafforzare la "Responsabilità Sociale"; essa deve essere un insieme di comportamenti virtuosi e riconoscibili che vanno dal tipo di prodotti che si offrono alla clientela, all'erogazione del credito alle imprese, ai comportamenti nei confronti dei Lavoratori.

Non credete ci sia molto da fare anche da noi? Davvero nel vissuto quotidiano non ci poniamo domande o non ci vengono dubbi riguardo tali questioni in relazione a quanto ci viene chiesto di fare?

L'azienda in cui operiamo è spesso sotto i riflettori dell'opinione pubblica: procedimenti giudiziari in corso od in divenire, coinvolgimento in varie discutibili operazioni finanziarie e così via.

Ci viene da pensare che, se si vuole fare un passo avanti, si debba spostare il metro di giudizio da quello che è giuridicamente lecito (tra l'altro anche qui sembra che valutazioni sbagliate vi siano state da parte di DB...) e quello che è moralmente e socialmente accettabile: sarebbe un salto qualitativo enorme.

Crediamo che il Sindacato, ed ovviamente tutte le Lavoratrici ed i Lavoratori, debbano a loro volta compiere uno sforzo straordinario per iniziare davvero a proporre qualcosa di nuovo e diverso e non solamente limitarsi ad una pure necessaria ed indispensabile partita difensiva.

COSA SUCCEDE IN DB: INCONTRI, AGGIORNAMENTI, ECC.

Da inizio anno gli incontri con le aziende del Gruppo non sono stati molto numerosi e quindi non vi sono novità particolari, tuttavia riportiamo di seguito un resoconto di quanto accaduto.

DB Easy

Prosegue la riorganizzazione di "Prestitempo" e DCC che vengono accorpati in un'unica realtà commerciale ed organizzativa; abbiamo tenuto unitariamente un incontro di aggiornamento nel quale ci sono stati forniti alcuni dati di dettaglio ed abbiamo avuto un ulteriore scambio di opinioni riguardo al futuro di questa "nuova" realtà che su alcune offerte di prodotto si presenta potenzialmente in competizione con la rete degli sportelli; da chiarire alcuni punti, tra i quali gli orari di apertura al pubblico, rispetto ai quali abbiamo sollecitato una risposta, mentre riteniamo si debba lavorare sull'aspetto degli inquadramenti in sede CIA.

Indagini sulla soddisfazione della clientela. Le interviste ai clienti sulla qualità del servizio disposte dalla banca hanno evidenziato alcune problematiche in quanto abbiamo avuto notizia di domande sul conto del singolo collega; DB ha contestato che ciò sia avvenuto ma ci ha prospettato ulteriori approfondimenti che abbiamo già

sollecitato.

Nel frattempo, sul sito PBB è stata pubblicata una notizia nella quale si sottolinea che i sondaggi sono svolti secondo regole verificate dalle Risorse Umane: puntualizzazione in teoria non necessaria ma evidentemente opportuna viste le osservazioni sopra riportate.

Vendita Polizze assicurative. Dal 1 aprile, teoricamente, anche gli addetti clientela (cassieri) potranno vendere prodotti assicurativi; è però necessario svolgere un apposito corso reso obbligatorio da IVASS (ex ISVAP) altrimenti si incorre in sanzioni di carattere anche individuale; abbiamo intrattenuto unitariamente la banca anche su questo aspetto visto che la fruizione dei corsi non è agevole; raccomandiamo gli interessati di **NON SVOLGERE ATTIVITA' SE NON IN POSSESSO DEI REQUISITI SOPRA RICORDATI**; la stessa banca si è premurata di ricordare la cosa in questi giorni, pertanto occorre fare attenzione e non lasciarsi suggestionare da eventuali forzature operate per vendere a tutti i costi! Anche qui si apre a nostro avviso una questione da affrontare nel CIA.

“Eventi” fuori orario. Si moltiplicano le occasioni di iniziative di marketing della banca che si svolgono fuori orario di lavoro e nelle quali vengono coinvolti in modo più o meno volontario alcuni colleghi che non si limitano a “fare numero” ma a cui vengono affidati ruoli precisi nell’organizzazione e nello svolgimento dell’evento; a seguito di specifica richiesta, l’azienda ci ha confermato che: