



Lo scorso 18 ottobre si è svolto quello che si può considerare il primo vero incontro dopo le fasi introduttive.

Banco Desio ha proposto di avviare un **confronto sui contenuti dell'accordo** che dovrà regolare le condizioni del passaggio in Desio dei colleghi delle filiali ex Carige e BdS cedute.

Da questo punto di vista, la nostra priorità è quella di salvaguardare il maggior numero di istituti contrattuali a ogni livello, sia in termini contrattuali che normativi. Allo stesso tempo, è per noi fondamentale creare il più stretto raccordo possibile tra questa trattativa e quella di fusione con Bper.

Abbiamo poi ricordato le ricadute sui colleghi coinvolti dal "doppio passaggio" da Carige a Bper e da Bper a Desio, sottolineando la necessità di limitare al minimo i disagi conseguenti, chiedendo la cessazione di qualsivoglia forma di pressioni commerciali e la messa in atto di interventi di natura organizzativa, anche in termini di assunzioni per lenire le carenze di organico.

Banco Desio, con la collaborazione di Bper, ha illustrato un programma di formazione e affiancamento funzionale alla migrazione, che è prevista entro il primo trimestre 2023.

Le banche coinvolte stanno predisponendo iniziative per gestire e organizzare il doppio passaggio, cercando in particolare di ridurre le sovrapposizioni delle attività relative alle due migrazioni.

Per la **formazione/affiancamento** Banco Desio ha esposto il seguente programma.

- **Nel periodo da dicembre/gennaio al Conversion Week End:**

- *eventi da fruire su Teams, preregistrati*, che illustrano la "giornata tipo" di una filiale Desio, suddivisi per ruoli, con una durata di circa un'ora per ogni ruolo.
- *eventi interattivi con colleghi formatori Desio su Teams*, dopo circa 15 giorni dai precedenti, con possibilità di porre domande e chiedere chiarimenti sui contenuti già visionati;
- *predisposizione di apposito sito web* dove fruire di una biblioteca con video di circa 10 minuti, che illustrano le procedure più rilevanti, suddivise per area tematica/ruoli;
- *webinar di circa 90 minuti* dedicati a procedure e operatività sportello/filiale, con possibilità di interlocuzione diretta con colleghi formatori Desio;

- **Assistenza in rete (da gennaio):**

- *Individuazione di una filiale gemella in Desio per ogni filiale ceduta*, con scambio informazioni e assistenza;
- *presso ogni filiale ceduta sarà presente un collega di Desio per 4 settimane a cavallo del Cwe* (indicativamente 1 settimana prima e 3 settimane dopo il Cwe);

- **Assistenza centrale:**

- *utilizzo help desk Desio* rafforzato da risorse specifiche per la migrazione;
- *task force* per risposte su problematiche operative;
- *control room di "livello superiore"* per la soluzione di problematiche non di competenza help desk/task force.

Abbiamo evidenziato come questo "pacchetto" di attività di formazione e supporto debba essere integrato e potenziato, in particolare per quanto riguarda le possibilità di confronto ed interazione con i colleghi Desio, gestendo con particolare attenzione le sovrapposizioni con le analoghe attività della migrazione Carige/Bper.

Banco Desio ha comunicato che sono previsti **colloqui conoscitivi** con tutti i colleghi coinvolti nella cessione, riservandosi di comunicare le tempistiche nelle prossime settimane.



Abbiamo richiesto che tali colloqui vengano svolti a breve, per permettere ai colleghi di prendere contatto con la nuova realtà aziendale e per aprire un **canale** di comunicazione e di conoscenza che permetta di limitare le incertezze e lo stress derivanti della delicatissima fase e, anche, di chiarire le specifiche e individuali prospettive professionali.

Rispetto al problema delle pressioni commerciali, le banche coinvolte si sono impegnate a rafforzare ulteriormente la sensibilizzazione di tutte le strutture dirigenziali commerciali per evitare condotte indebite e ribadire l'assoluta centralità delle attività propedeutiche alla doppia migrazione, che non devono e non possono essere in alcun caso considerate "residuali" o di minore importanza rispetto alle attività commerciali.

Infine abbiamo richiesto delucidazioni circa il futuro di prodotti attualmente distribuiti.

Vi terremo aggiornate/i sugli sviluppi della trattativa.