

In queste settimane stiamo assistendo alla migrazione del primo blocco di 60.000 clienti "Valore ", dei 500.000 previsti, da Banca MPS a Banca Widiba. Tale cessione è prevista ai sensi dell'Art. 58 del T.U.B., come già comunicato con il volantino delle Segreterie di Coordinamento dello scorso 16 ottobre. Rispetto a tale progetto, riteniamo necessario fare alcune considerazioni: - In questi giorni i clienti coinvolti stanno ricevendo le lettere con le quali viene loro comunicata la cessione del proprio rapporto di conto corrente. Sta purtroppo avvenendo che parte della clientela, non intendendo trasferire il rapporto a Widiba, **CHIEDA LA CHIUSURA DEL CONTO TRASFERENDOLO ALLA CONCORRENZA!** Ora, visto quello che abbiamo vissuto nell'ultimo anno anche in termini di perdita di masse, siamo fortemente preoccupati rispetto al fatto che tale progetto provochi l'ennesima emorragia di clientela della quale, francamente, nessuno sentiva il bisogno. - Parte della clientela coinvolta, contrariamente a quanto dichiarato in sede di presentazione del progetto, presenta un'operatività attiva, con masse non trascurabili e una propensione al risparmio gestito. È evidente che la fuoriuscita di clientela con tali caratteristiche comporterà dei problemi per le filiali che hanno gestito il rapporto fino ad oggi e ci auguriamo che l'azienda tenga conto di tale circostanza in sede di determinazione dei budget!! - Rispetto a quanto indicato dall'azienda in merito ad eventuali possibilità di modifica delle liste di migrazione, evidenziamo che, nonostante varie segnalazioni effettuate dai colleghi rispetto a clienti non propriamente attinenti al perimetro (come ad esempio nuovi clienti che hanno aperto i rapporti da poche settimane, nominativi di amministratori di società portafogliate PMI, parenti di colleghi in servizio, parenti di clientela Premium o Private, ecc...), ricevono dalle strutture indicate dall'azienda per valutare le singole segnalazioni, Filiera Commerciale ed Isola della Rete, una sostanziale ritrosia a qualsiasi modifica proposta, se non per casi "del tutto eccezionali". Il progetto prevede che tra le caratteristiche dei clienti coinvolti vi siano "un profilo comportamentale di propensione al self banking ed una forte compatibilità del perimetro prodotti con l'offerta di Banca Widiba attuale e prospettica", che non sempre viene riscontrato. Infatti non è raro imbattersi in clienti che, pur presenti nelle liste di migrazione, **NON HANNO MAI AVUTO il Digital Banking...** Premettendo che la responsabilità di proporre e attuare i progetti di ristrutturazione è dell'azienda, noi riteniamo che il nostro compito sia, oltre quello di gestire le ricadute sul personale determinate da tali iniziative, anche quello di **EVIDENZIARE RESPONSABILMENTE** le incongruenze e le contraddizioni, poiché la nostra preoccupazione è quella che, se mal gestito, tale progetto finisca per provocare una perdita di quote di mercato per tutto il Gruppo MPS, con conseguenze che rischiano di presentare l'ennesimo conto salato ai Lavoratori.

Roma, 7 Dicembre 2017

Le segreterie RSA

Photo by [iamarocker](#) 