



**Formazione finanziabile  
Fondo di solidarietà  
CA ITALIA – 2021/2022**

## Legenda progetti formativi

- **FORMAZIONE SALUTE E SICUREZZA**

- a) Rischio Rapina
- b) Interazioni Aggressive

- **RETAIL**

- a) La gestione del Cliente a distanza
- b) Nuova PEF
- c) Retail Collection ESG

- **FORMAZIONE MANAGERIALE**

- a) Inspiring Change – modulo 1°
- b) Inspiring Change – modulo 2°

## Legenda progetti formativi

- **BANCA D'IMPRESA**

- a) Acquisition Team – Responsabili
- b) Acquisition Team – Responsabili, Gestori, Assistenti
- c) Follow Up – Forze Speciali

- **CONSULENTI FINANZIARI**

- a) Leadership Realizzativa

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione: «Salute & Sicurezza» Rischio Rapina

### Obiettivo

Il corso, rivolto al Personale di Rete, ha lo scopo di adempiere all'obbligo normativo in merito alla conoscenza del D.lgs. 81/08 e di far sì che chiunque si trovi in questo ruolo, possa conoscere sia i comportamenti precauzionali da porre in essere per prevenire il rischio rapina, sia quelli da tenere durante l'eventuale situazione di pericolo.

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
<i>CA Italia 12 risorse</i>  <i>Destinatari: Personale di Rete</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Da normativa, è necessario svolgere 8 ore di formazione.</li><li>• Verranno qui realizzati due webinar da 4 ore ciascuno, in modo da andare ad approfondire le principali tematiche inerenti il D.lgs. 81/08.</li><li>• <b>Ogni edizione avrà due webinar da 4 ore &gt; totale 10 edizioni</b></li></ul>	<i>Aula o Webinar</i>	<i>80 ore</i>	<i>Giugno 2021 Giugno 2022</i>	<i>960</i>

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione: «Salute & Sicurezza » Interazioni Aggressive

### Obiettivo

Il corso, rivolto al Personale di Rete, ha lo scopo di adempiere all'obbligo normativo in merito alla conoscenza del D.lgs. 81/08 approfondendo gli aspetti legati all'analisi del contesto e alla gestione psico-comportamentale dell'evento.

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
<i>CA Italia 10 risorse</i>  <i>Destinatari: Personale di Rete</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Da normativa, è necessario svolgere 8 ore di formazione.</li><li>• Verranno qui realizzati webinar da 4 ore ciascuno, in modo da andare ad approfondire le principali tematiche inerenti il D.lgs. 81/08.</li><li>• <b>Ogni edizione avrà 1 webinar da 4 ore &gt; totale 4 edizioni</b></li></ul>	<i>Aula o Webinar</i>	<i>16 ore</i>	<i>Giugno 2021 Giugno 2022</i>	<i>160</i>

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione: «Retail – Gestione del Cliente a Distanza»

### Obiettivo

L'obiettivo di questo corso è facilitare l'evoluzione delle modalità con cui entrare in relazione a distanza con il cliente, attraverso la trasmissione delle competenze necessarie per facilitare le relazioni tra gestore e cliente in remoto.

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
<i>CA Italia 3780 risorse</i>  <i>Destinatari: RdF, Gestori Premium, Gestori Family, Gestori Affari, Gestori Clientela, Specialisti di Prodotto</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Percorso formativo sulla gestione del Cliente a distanza.</li><li>• Moduli eLearning sulle nuova modalità di interazione con il Cliente (web conference), sugli stili di comunicazione, sugli strumenti disponibili (Skype) e sulle modalità sottoscrizione prodotti in remoto</li></ul>	<i>FAD</i>	<i>1 ora</i>	<i>Giugno 2021 Giugno 2022</i>	<i>3.780</i>

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione: «Retail – Nuova PEF»

### Obiettivo

L'obiettivo del corso è trasmettere la conoscenza della nuova procedura per la concessione del credito - Nuova PEF.

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
<i>CA Italia 2520 risorse</i>  <i>Destinatari: RdF, Gestori Premium, Gestori Family, Gestori Affari</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Meccanismi di funzionamento della nuova procedura per la concessione del credito</li><li>• Quali passaggi tecnici procedurali effettuare per la concessione del credito di mutui ipotecari chirografari dalla istruttoria della pratica alla delibera</li></ul>	<i>FAD</i>	<i>1 ora</i>	<i>Giugno 2021 Giugno 2022</i>	<i>2.520</i>

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione: «Retail – Collection ESG»

### Obiettivo

L'obiettivo di questo corso è di integrare i concetti della SOSTENIBILITÀ all'interno delle proprie operazioni di business, conoscendo anche il contesto normativo all'interno del quale si opera.

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
<i>CA Italia 2117 risorse</i>  <i>Gestori family, gestori affari, RCAA, responsabili e gestori Special Network Affari</i>	Trattasi di moduli e-learning per incrementare le conoscenze in ambito ESG.  Temi trattati:  a) Approccio sostenibile ovvero come raccogliere le preferenze dei clienti rispetto a fattori ambientali, sociali e di buona governance nel momento dell'offerta di prodotti di investimento; b) investimenti responsabili ovvero approfondire gli approcci più diffusi sul mercato e i principali vantaggi e criticità percepiti dagli investitori; c) mercato del risparmio gestito ovvero acquisire elementi chiave per comprendere le caratteristiche di questo tipo di mercato; d) rating ESG ovvero come questo giudizio si integra con il rating tradizionale e come è costruito tenendo in considerazione le variabili economico finanziarie di una azienda.	<i>FAD</i>	<i>8 ore</i>	<i>Giugno 2021 Giugno 2022</i>	<i>16.936</i>

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione manageriale «Inspiring Change – Modulo 1»

### Obiettivo

L'obiettivo di questo corso è facilitare l'evoluzione del modello manageriale per realizzare performance sempre migliori e in linea con le richieste evolutive a sostegno degli sviluppi futuri della banca con un focus specifico sul potenziamento del team attraverso una leadership diffusa, che faciliti l'autonomia e collaborazione.

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
<i>CA Italia 100 persone</i>  <i>Destinatari: Capi area ed equivalenti nei canali commerciali, Capi servizio</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Migliorare le performance individuali a favore di autonomia, maggiore responsabilizzazione e coraggio decisionale</li><li>• Sviluppare una leadership più verticalizzata, imparando a delegare, controllare e fornire feedback in ottica top-down e bottom up</li><li>• Apprendere come ispirare, integrare, co-creare e collaborare verso una leadership orizzontale ed inclusiva</li><li>• Essere leader in presenza e digitali, monitorando e gestendo team e persone</li></ul>	<i>Aula o Webinar (*)</i>	<i>32 ore</i>	<i>Giugno 2021 Giugno 2022</i>	<i>3.200</i>

(\*) webinar da 4 ore ciascuno per 8 edizioni

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione manageriale «Inspiring Change- Modulo 2»

### Obiettivo

L'obiettivo di questo corso è fornire conoscenze e strumenti per sviluppare consapevolezza rispetto all'attivazione degli stereotipi e dei pregiudizi, al fine di riconoscerli e decostruirli, evitando di incorrere in atteggiamenti e comportamenti discriminatori, promuovere il rispetto e la valorizzazione delle diversità, l'inclusione e relazioni positive.

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
<i>CA Italia 100 persone</i>  <i>Destinatari: Capi area ed equivalenti nei canali commerciali, Capi servizio</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Principi di base della percezione sociale, approfondimento sui concetti di stereotipo e pregiudizio</li><li>• Il processo di categorizzazione sociale e suoi principali effetti</li><li>• Strumenti per una gestione consapevole dei bias cognitivi</li><li>• Individuazione dei comportamenti maggiormente utilizzati dai capi</li><li>• Mappare le diversità nei gruppi di lavoro</li><li>• I bias di «conferma», «affinità», «attribuzione»</li><li>• Focalizzazione sulle dinamiche relazioni, al fine di migliorare il riconoscimento delle diversità e la capacità di inclusione</li><li>• Identificazione dei comportamenti attualmente agiti e loro classificazione in funzionali-disfunzionali, al fine di generare un miglioramento concreto</li></ul>	<i>Aula o Webinar (*)</i>	<i>32 ore</i>	<i>Giugno 2021 Giugno 2022</i>	<i>3.200</i>

(\*) webinar da 4 ore ciascuno per 8 edizioni

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione: «Acquisition Team Responsabili Banca d'Impresa»

### Obiettivo

Il percorso formativo è incentrato sul processo di acquisizione di nuova clientela corporate, attraverso un insieme di incontri, singoli e in team, che mirano allo sviluppo delle competenze, diversificate a seconda del ruolo, necessarie ad ottimizzare e a rendere efficace il processo di Acquisition.

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
<p><i>CA Italia 4 risorse</i></p> <p><i>Destinatari: Resp. di Mercato (4 Mercati scelti)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Piano di aule virtuali dedicate ai 4 Mercati d'Impresa che verranno coadiuvati nel rafforzare le competenze di tutti i componenti del Team (Assistenti, Gestori e il Responsabile di Mercato), con modalità differenziate:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Il Responsabile di Mercato con sessioni individuali e di Team</li> <li>- I Gestori con sessioni di Team</li> <li>- Gli Assistenti con sessioni di Team</li> </ul> </li> <li>In queste sessioni si affronteranno:               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Il processo di acquisition, le sue fasi, le competenze necessarie, le responsabilità individuali e del Team del Mercato d'Impresa</li> <li>• Momenti specifici volti al rafforzamento delle competenze necessarie a rendere il processo efficace</li> </ul> </li> </ul> <p>(*) 3 webinar individuali di 2h cad.</p>	<i>Aula o Webinar</i>	<i>24 ore (* )</i>	<i>Giugno 2021 Giugno 2022</i>	<i>96</i>

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione: «Acquisition Team Responsabili, Gestori e Assistenti Banca d'Impresa»

### Obiettivo

Il percorso formativo è incentrato sul processo di acquisizione di nuova clientela corporate, attraverso un insieme di incontri, singoli e in team, che mirano allo sviluppo delle competenze, diversificate a seconda del ruolo, necessarie ad ottimizzare e a rendere efficace il processo di Acquisition.

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
<p><i>CA Italia</i> <i>54 risorse</i></p> <p><i>Destinatari:</i> Responsabili, Gestori e Assistenti Mercato d'Impresa (4 Mercati scelti)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Piano di aule virtuali dedicate ai 4 Mercati d'Impresa che verranno coadiuvati nel rafforzare le competenze di tutti i componenti del Team (Assistenti, Gestori e il Responsabile di Mercato), con modalità differenziate:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Il Responsabile di Mercato con sessioni individuali e di Team</li> <li>- I Gestori con sessioni di Team</li> <li>- Gli Assistenti con sessioni di Team</li> </ul> </li> <li>In queste sessioni si affronteranno:               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Il processo di acquisition, le sue fasi, le competenze necessarie, le responsabilità individuali e del Team del Mercato d'Impresa</li> <li>• Momenti specifici volti al rafforzamento delle competenze necessarie a rendere il processo efficace</li> </ul> </li> </ul> <p>(*) 4 webinar di team di 3h cad. per ognuno dei 4 mercati</p>	Aula o Webinar	48 ore (*)	Giugno 2021 Giugno 2022	2.592

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione: «Forze Speciali – Follow up»

### Obiettivo

Dopo il percorso del 2020 dedicato agli specialisti Banca d'Impresa, questa seconda fase di follow-up con 2 incontri webinar, avrà lo scopo di mantenere allineate le persone sul processo di cambiamento ed evoluzione avviati, e di scambiarsi la sperimentazione avvenuta sul campo.

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
<p>CA Italia 43 risorse</p> <p>Destinatari: Specialisti Banca d'Impresa</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estendere i medesimi imprinting culturali offerti alla Rete Banca d'Impresa</li> <li>• Offrire agli Specialisti gli strumenti per relazionarsi con Clienti esterni e Clienti interni in maniera più efficace in ottica di Business Partnership</li> <li>• Migliorare la propria capacità di ascolto e l'intuizione degli scenari potenziali che ogni situazione mostra</li> <li>• Migliorare la propria proattività consulenziale in modo da anticipare i bisogni del Cliente</li> <li>• Migliorare le proprie qualità di negoziazione</li> <li>• Integrare maggiormente gli Specialisti alla Rete sviluppando tutte le sinergie attivabili</li> </ul>	Aula o Webinar	18 ore (*)	Giugno 2021 Giugno 2022	774
(*) 2 webinar di team di 3h cad. per 3 edizioni					

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione: «Leadership realizzativa Responsabili di mercato CF»

### Obiettivo

Rafforzare sul campo la "leadership realizzativa", dare priorità alla formazione dei responsabili di mercato di nuova nomina, comprendere l'impatto del loro ruolo sul business e sul suo sviluppo, saper gestire il team da remoto avendo presente la distinzione tra persone e territori.

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
<i>CA Italia 10 risorse</i>  <i>Destinatari: Responsabili di mercato</i>	<p>Il percorso di sviluppo prevede:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• approfondire le abilità del responsabile di mercato necessarie a dare vita a nuove e durevoli modalità comportamentali;</li><li>• agevolare un percorso per generare il coinvolgimento del team;</li><li>• trasmettere elementi di comprensione della remote leadership;</li><li>• rinforzare un rapporto di fiducia col team;</li><li>• sviluppare le competenze dei consulenti finanziari;</li><li>• promuovere cambiamenti duraturi nel gruppo;</li><li>• strutturare il cambiamento dato il momento di incertezza.</li></ul> <p>(*) 1 webinar da 2,5h e 2 sessioni di webinar da 1,75 h cad. (6 ore per 10 ed. singole)</p>	<i>Aula o Webinar</i>	<i>60 ore (*)</i>	<i>Giugno 2021 Dicembre 2021</i>	<i>600</i>

**Formazione finanziabile  
Fondo di solidarietà  
CA FRIULADRIA – 2021/2022**

## Legenda progetti formativi

- **FORMAZIONE SALUTE E SICUREZZA**

- a) Rischio Rapina
- b) Interazioni Aggressive

- **RETAIL**

- a) La gestione del Cliente a distanza
- b) Nuova PEF
- c) Collection ESG
- d) Certificazione ESG

- **FORMAZIONE MANAGERIALE**

- a) Inspiring Change – modulo 1
- b) Inspiring Change – modulo 2

## Legenda progetti formativi

- **BANCA D'IMPRESA**

- a) Acquisition Team – Responsabili
- b) Acquisition Team – Responsabili, Gestori, Assistenti
- c) Follow Up – Forze Speciali

- **CONSULENTI FINANZIARI**

- a) Leadership Realizzativa

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione: «Salute & Sicurezza » Rischio Rapina

### Obiettivo

Il corso, rivolto al Personale di Rete, ha lo scopo di adempiere all'obbligo normativo in merito alla conoscenza del D.lgs. 81/08 e di far sì che chiunque si trovi in questo ruolo, possa conoscere sia i comportamenti precauzionali da porre in essere per prevenire il rischio rapina, sia quelli da tenere durante l'eventuale situazione di pericolo.

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
<i>CA Friuladria</i> 12 risorse  <i>Destinatari:</i> Personale di Rete	<ul style="list-style-type: none"><li>• Da normativa, è necessario svolgere 8 ore di formazione.</li><li>• Verranno qui realizzati due webinar da 4 ore ciascuno, in modo da andare ad approfondire le principali tematiche inerenti il D.lgs. 81/08.</li><li>• Ogni edizione avrà due webinar da 4 ore &gt; totale 2 edizioni</li></ul>	<i>Aule o Webinar</i>	16 ore	<i>Giugno 2021 Giugno 2022</i>	192

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione: «Salute & Sicurezza » Interazioni Aggressive

### Obiettivo

Il corso, rivolto al Personale di Rete, ha lo scopo di adempiere all'obbligo normativo in merito alla conoscenza del D.lgs. 81/08 approfondendo gli aspetti legati all'analisi del contesto e alla gestione psico-comportamentale dell'evento.

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
CA Friuladria 10 risorse  Destinatari: Personale di Rete	<ul style="list-style-type: none"><li>• Da normativa, è necessario svolgere 8 ore di formazione.</li><li>• Verranno qui realizzati webinar da 4 ore ciascuno, in modo da andare ad approfondire le principali tematiche inerenti il D.lgs. 81/08.</li><li>• Ogni edizione avrà 1 webinar da 4 ore &gt; totale 2 edizioni</li></ul>	Aule o Webinar	8 ore	Giugno 2021 Giugno 2022	80

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione: «Retail – Gestione del Cliente a Distanza»

### Obiettivo

L'obiettivo di questo corso è facilitare l'evoluzione delle modalità con cui entrare in relazione a distanza con il cliente, attraverso la trasmissione delle competenze necessarie per facilitare le relazioni tra gestore e cliente in remoto.

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
<i>CA Friuladria</i> <i>720 risorse</i>  <i>Destinatari:</i> RdF, Gestori Premium, Gestori Family, Gestori Affari, Gestori Clientela, Specialisti di Prodotto	<ul style="list-style-type: none"><li>• Percorso formativo sulla gestione del Cliente a distanza.</li><li>• Moduli eLearning sulle nuova modalità di interazione con il Cliente (web conference), sugli stili di comunicazione, sugli strumenti disponibili (Skype, Zoom, etc) e sulle modalità sottoscrizione prodotti in remoto</li></ul>	<i>FAD</i>	<i>1 ora</i>	<i>Giugno 2021 Giugno 2022</i>	<i>720</i>

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione: «Retail – Nuova PEF»

### Obiettivo

L'obiettivo di questo corso è trasmettere la conoscenza della nuova procedura per la concessione del credito - Nuova PEF.

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
<i>CA Friuladria 720 risorse</i>  <i>Destinatari: RdF, Gestori Premium, Gestori Family, Gestori Affari</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Meccanismi di funzionamento della nuova procedura per la concessione del credito</li><li>• Quali passaggi tecnici procedurali effettuare per la concessione del credito di mutui ipotecari chirografari dalla istruttoria della pratica alla delibera</li></ul>	<i>FAD</i>	<i>1 ora</i>	<i>Giugno 2021 Giugno 2022</i>	<i>720</i>

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione: «Retail – Collection ESG»

### Obiettivo

L'obiettivo di questo corso è di integrare i concetti della SOSTENIBILITÀ all'interno delle proprie operazioni di business, conoscendo anche il contesto normativo all'interno del quale ci si trova ad operare.

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
<p>CA Friuladria 480 risorse</p> <p>Gestori family, gestori affari, RCAA, responsabili e gestori Special Network Affari</p>	<p>Trattasi di moduli e-learning per incrementare le conoscenze in ambito ESG.</p> <p>Temi trattati:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Approccio sostenibile ovvero come raccogliere le preferenze dei clienti rispetto a fattori ambientali, sociali e di buona governance nel momento dell'offerta di prodotti di investimento;</li> <li>b) investimenti responsabili ovvero approfondire gli approcci più diffusi sul mercato e i principali vantaggi e criticità percepiti dagli investitori;</li> <li>c) mercato del risparmio gestito ovvero acquisire elementi chiave per comprendere le caratteristiche di questo tipo di mercato;</li> <li>d) rating ESG ovvero come questo giudizio si integra con il rating tradizionale e come è costruito tenendo in considerazione le variabili economico finanziare di una azienda.</li> </ul>	FAD	8 ore	<p>Giugno 2021 Giugno 2022</p>	3.840

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione: «Retail – Certificazione ESG»

### Obiettivo

Percorso di formazione volto ad acquisire solide conoscenze sugli investimenti con approccio alle tematiche ambientali, sociali e di governo delle Aziende. Il percorso permette l'ottenimento della certificazione ESG.

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
CA Friuladria 480 risorse  RCZ, Responsabili di Filiale, Gestori Premium, CWM, SPR	<ul style="list-style-type: none"><li>I contenuti del percorso saranno (a titolo esemplificativo)<ul style="list-style-type: none"><li>a) Definizioni chiave, evoluzioni e fattori di sviluppo</li><li>b) Fattori ESG e impatto sull'analisi e valutazione dei titoli azionari e obbligazionari</li><li>c) Approcci e strategie di investimento sostenibile</li><li>d) Prodotti finanziari sostenibili</li></ul></li></ul>	FAD	7 ora	Giugno 2021 Giugno 2022	3.360

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione manageriale «Inspiring Change – Modulo 1»

### Obiettivo

L'obiettivo di questo corso è facilitare l'evoluzione del modello manageriale per realizzare performance sempre migliori e in linea con le richieste evolutive a sostegno degli sviluppi futuri della banca con un focus specifico sul potenziamento del team attraverso una leadership diffusa, che faciliti l'autonomia e collaborazione.

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
<i>CA Friuladria 10 persone</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>Migliorare le performance individuali a favore di autonomia, maggiore responsabilizzazione e coraggio decisionale</li><li>Sviluppare una leadership più verticalizzata, imparando a delegare, controllare e fornire feedback in ottica top-down e bottom up</li></ul>				
<i>Destinatari: Capi area ed equivalenti nei canali commerciali, Capi servizio</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>Apprendere come ispirare, integrare, co-creare e collaborare verso una leadership orizzontale ed inclusiva</li><li>Essere leader in presenza e digitali, monitorando e gestendo team e persone</li></ul>	<i>Aula o Webinar (*)</i>	<i>8 ore</i>	<i>Giugno 2021 Giugno 2022</i>	<i>80</i>

(\*) webinar da 4 ore ciascuno per due edizioni

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione manageriale «Inspiring Change – Modulo 2»

### Obiettivo

L'obiettivo di questo corso è fornire conoscenze e strumenti per sviluppare consapevolezza rispetto all'attivazione degli stereotipi e dei pregiudizi, al fine di riconoscerli e decostruirli, evitando di incorrere in atteggiamenti e comportamenti discriminatori, promuovere il rispetto e la valorizzazione delle diversità, l'inclusione e relazioni positive.

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
<i>CA Friuladria 10 persone</i>  <i>Destinatari: Capi area ed equivalenti nei canali commerciali, Capi servizio</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Principi di base della percezione sociale, approfondimento sui concetti di stereotipo e pregiudizio</li><li>• Il processo di categorizzazione sociale e suoi principali effetti</li><li>• Strumenti per una gestione consapevole dei bias cognitivi</li><li>• Individuazione dei comportamenti maggiormente utilizzati dai capi</li><li>• Mappare le diversità nei gruppi di lavoro</li><li>• I bias di «conferma», «affinità», «attribuzione»</li><li>• Focalizzazione sulle dinamiche relazioni, al fine di migliorare il riconoscimento delle diversità e la capacità di inclusione</li><li>• Identificazione dei comportamenti attualmente agiti e loro classificazione in funzionali-disfunzionali, al fine di generare un miglioramento concreto</li></ul>	<i>Aula o Webinar (*)</i>	<i>8 ore</i>	<i>Giugno 2021 Giugno 2022</i>	<i>80</i>

(\*) webinar da 4 ore ciascuno per due edizioni

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione: «Acquisition Team Responsabili Banca d'Impresa»

### Obiettivo

Il percorso formativo è incentrato sul processo di acquisizione di nuova clientela corporate, attraverso un insieme di incontri, singoli e in team, che mirano allo sviluppo delle competenze, diversificate a seconda del ruolo, necessarie ad ottimizzare e a rendere efficace il processo di Acquisition.

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
<p>CA Friuladria 1 risorsa</p> <p>Destinatari: Resp. di Mercato (1 Mercato scelto)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Piano di aule virtuali dedicate al Mercato d'Impresa che verrà coadiuvato nel rafforzare le competenze di tutti i componenti del Team (Assistenti, Gestori e il Responsabile di Mercato), con modalità differenziate:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Il Responsabile di Mercato con sessioni individuali e di Team</li> <li>- I Gestori con sessioni di Team</li> <li>- Gli Assistenti con sessioni di Team</li> </ul> </li> <li>In queste sessioni si affronteranno:               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Il processo di acquisition, le sue fasi, le competenze necessarie, le responsabilità individuali e del Team del Mercato d'Impresa</li> <li>• Momenti specifici volti al rafforzamento delle competenze necessarie a rendere il processo efficace</li> </ul> </li> </ul>	Aule o Webinar	6 ore (*)	Giugno 2021 Giugno 2022	6

(\*) 3 webinar individuali di 2h cad.

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione: «Acquisition Team Responsabili, Gestori e Assistenti Banca d'Impresa»

### Obiettivo

Il percorso formativo è incentrato sul processo di acquisizione di nuova clientela corporate, attraverso un insieme di incontri, singoli e in team, che mirano allo sviluppo delle competenze, diversificate a seconda del ruolo, necessarie ad ottimizzare e a rendere efficace il processo di Acquisition.

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
<p>CA Italia 8 risorse</p> <p>Destinatari: Responsabili, Gestori e Assistenti Mercato d'Impresa (1 Mercato scelto)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Piano di aule virtuali dedicate al Mercato d'Impresa che verrà coadiuvato nel rafforzare le competenze di tutti i componenti del Team (Assistenti, Gestori e il Responsabile di Mercato), con modalità differenziate:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Il Responsabile di Mercato con sessioni individuali e di Team</li> <li>- I Gestori con sessioni di Team</li> <li>- Gli Assistenti con sessioni di Team</li> </ul> </li> <li>In queste sessioni si affronteranno:               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Il processo di acquisition, le sue fasi, le competenze necessarie, le responsabilità individuali e del Team del Mercato d'Impresa</li> <li>• Momenti specifici volti al rafforzamento delle competenze necessarie a rendere il processo efficace</li> </ul> </li> </ul>	<p>Aule o Webinar</p>	<p>12 ore (*)</p>	<p>Giugno 2021 Giugno 2022</p>	<p>96</p>

(\*) 4 webinar di team di 3h cad. per ognuno dei 1 mercati

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione: «Forze Speciali – Follow up»

### Obiettivo

Dopo il percorso del 2020 dedicato agli specialisti Banca d'Impresa, questa seconda fase di follow-up con 2 incontri webinar, avrà lo scopo di mantenere allineate le persone sul processo di cambiamento ed evoluzione avviati, e di scambiarsi la sperimentazione avvenuta sul campo.

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
<i>CA Friuladria 7 risorse</i>  <i>Destinatari: Specialisti Banca d'Impresa</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Estendere i medesimi imprinting culturali offerti alla Rete Banca d'Impresa</li><li>• Offrire agli Specialisti gli strumenti per relazionarsi con Clienti esterni e Clienti interni in maniera più efficace in ottica di Business Partnership</li><li>• Migliorare la propria capacità di ascolto e l'intuizione degli scenari potenziali che ogni situazione mostra</li><li>• Migliorare la propria proattività consulenziale in modo da anticipare i bisogni del Cliente</li><li>• Migliorare le proprie qualità di negoziazione</li><li>• Integrare maggiormente gli Specialisti alla Rete sviluppando tutte le sinergie attivabili</li></ul>	<i>Aula o Webinar</i>	<i>6 ore (*)</i>	<i>Giugno 2021 Giugno 2022</i>	<i>42</i>

(\*) 2 webinar di team di 3h cad. per 1 edizione

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione: «Leadership realizzativa Responsabili di mercato CF»

### Obiettivo

Rafforzare sul campo la "leadership realizzativa", dare priorità alla formazione dei responsabili di mercato di nuova nomina, comprendere l'impatto del loro ruolo sul business e sul suo sviluppo, saper gestire il team da remoto avendo presente la distinzione tra persone e territori.

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
<p>CA Italia 3 risorse</p> <p>Destinatari: Responsabili Canale Consulenti Finanziari</p>	<p>Il percorso di sviluppo prevede:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• approfondire le abilità del responsabile di mercato necessarie a dare vita a nuove e durevoli modalità comportamentali;</li> <li>• agevolare un percorso per generare il coinvolgimento del team;</li> <li>• trasmettere elementi di comprensione della remote leadership;</li> <li>• rinforzare un rapporto di fiducia col team;</li> <li>• sviluppare le competenze dei consulenti finanziari;</li> <li>• promuovere cambiamenti duraturi nel gruppo;</li> <li>• strutturare il cambiamento dato il momento di incertezza.</li> </ul> <p>(*) 1 webinar da 2,5h e 2 sessioni di webinar da 1,75 h cad. (6 ore per 3 ed. singole)</p>	Aula o Webinar	18 ore (*)	Giugno 2021 Dicembre 2021	54



---

**Formazione finanziabile  
Fondo di solidarietà  
CA GROUP SOLUTIONS – 2021/2022**

## Legenda progetti formativi

- **FORMAZIONE TECNICO SPECIALISTICA**

- a) Project Management - Metodologia di Progetto
- b) Income approach - metodiche di stima per capitalizzazione del reddito degli immobili
- c) ITIL 4 Foundation

- **FORMAZIONE MANAGERIALE**

- a) Inspiring Change – modulo 1°
- b) Inspiring Change – modulo 2°

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione: «Project Management – Metodologia di Progetto»

### Obiettivo

Il corso affronta le principali metodologie per lo sviluppo di progetti, approfondendone le fasi, indicando modalità e strumenti utili per un corretto monitoraggio delle stesse, sia per quanto concerne i tempi di realizzazione che i costi da sostenere.

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
<p><i>CA Group Solution</i> 15 risorse</p>	<p>Percorso specialistico strutturato per CA Group Solution che riguarda l'apprendimento delle principali metodologie per lo sviluppo di progetti:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• conoscenza delle fasi principali del progetto, dall'avvio alla conclusione</li> <li>• monitoraggio stati avanzamento</li> <li>• controllo sulla parte economica</li> </ul>	<p><i>Aula o Webinar</i></p>	<p>21 ore</p>	<p>giugno 2021 – giugno 2022</p>	<p>315</p>
<p><i>Destinatari:</i> Addetti IT CAGS</p>	<p>Questo progetto sarà composto sia da parti teoriche che da parti pratiche.</p> <p>L'edizione sarà composta da 15 partecipanti e durerà 6 webinar da 3,5 ore/cad.</p>				

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione: «Income approach – metodiche di stima per capitalizzazione del reddito degli immobili»

### Obiettivo

Il corso analizza ed approfondisce, anche attraverso casi studio, la stima per capitalizzazione diretta del reddito, quale tradizionale strumento di valutazione immobiliare, nonché le tecniche di sconto, ovvero la capitalizzazione finanziaria e l'analisi del flusso di cassa scontato (DCF).

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
<b>CA Group Solution</b> 15 risorse	<p>Percorso specialistico strutturato per CA Group Solution che riguarda l'apprendimento delle nozioni per :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Determinazione dei redditi attraverso l'analisi di un bilancio estimativo;</li><li>- Determinazione analitica dei saggi di capitalizzazione e di attuazione (sconto), con metodi induttivi e deduttivi;</li></ul> <p>Il metodo finanziario (<i>income approach</i>) comprende i metodi, le tecniche e le procedure atte ad analizzare i benefici monetari che può generare un immobile e la possibilità di convertire questi benefici nel suo valore capitale.</p> <p>(*) una edizione composta da due moduli (ognuno di 8 ore)</p>	<i>Aula o Webinar</i>	16 ore	Giugno 2021 – Giugno 2022	240

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione: «ITIL 4 Foundation»

### Obiettivo

Il corso ITIL 4 Foundation fornisce un'introduzione esauriente ai concetti chiave di ITIL 4., aiutando a comprenderne i principi e dimostrando come possa migliorare il lavoro di una persona e di un'organizzazione.

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
<p>CA Group Solution 15 risorse</p> <p>Destinatari: Addetti IT di CAGS</p>	<p>ITIL SVS supporta molti approcci di lavoro, come Agile, DevOps e Lean, oltre al procedimento tradizionale e il project management, con un modello operativo flessibile orientato al valore.</p> <p>Punti trattati :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- concetti chiave e il valore dell'IT service management per i fornitori di servizi IT e i loro clienti</li> <li>- framework delle best practice ITIL per aumentare l'efficienza, l'efficacia e la qualità generale dei servizi correlati all'IT,</li> </ul> <p>L'edizione sarà composta da 15 partecipanti e durerà 4 webinar da 4 ore/cad.</p>	<p>Aula o Webinar</p>	<p>16 ore (*)</p>	<p>Giugno 2021– Giugno 2022</p>	<p>240</p>

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione manageriale «Inspiring Change – Modulo 1»

### Obiettivo

L'obiettivo di questo corso è facilitare l'evoluzione del modello manageriale per realizzare performance sempre migliori e in linea con le richieste evolutive a sostegno degli sviluppi futuri della banca con un focus specifico sul potenziamento del team attraverso una leadership diffusa, che faciliti l'autonomia e collaborazione.

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
CA Group Solutions 10 persone  Destinatari: Capi area e Capi servizio	<ul style="list-style-type: none"><li>• Migliorare le performance individuali a favore di autonomia, maggiore responsabilizzazione e coraggio decisionale</li><li>• Sviluppare una leadership più verticalizzata, imparando a delegare, controllare e fornire feedback in ottica top-down e bottom up</li><li>• Apprendere come ispirare, integrare, co-creare e collaborare verso una leadership orizzontale ed inclusiva</li><li>• Essere leader in presenza e digitali, monitorando e gestendo team e persone</li></ul>	Aula o Webinar (*)	4 ore	Giugno 2021 Giugno 2022	40

(\*) webinar da 4 ore ciascuno per una edizione

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione manageriale «Inspiring Change – Modulo 2»

### Obiettivo

L'obiettivo di questo corso è fornire conoscenze e strumenti per sviluppare consapevolezza rispetto all'attivazione degli stereotipi e dei pregiudizi, al fine di riconoscerli e decostruirli, evitando di incorrere in atteggiamenti e comportamenti discriminatori, promuovere il rispetto e la valorizzazione delle diversità, l'inclusione e relazioni positive.

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
<i>CA Group Solutions 10 persone</i>  <i>Destinatari: Capi area e Capi servizio</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Principi di base della percezione sociale, approfondimento sui concetti di stereotipo e pregiudizio</li><li>• Il processo di categorizzazione sociale e suoi principali effetti</li><li>• Strumenti per una gestione consapevole dei bias cognitivi</li><li>• Individuazione dei comportamenti maggiormente utilizzati dai capi</li><li>• Mappare le diversità nei gruppi di lavoro</li><li>• I bias di «conferma», «affinità», «attribuzione»</li><li>• Focalizzazione sulle dinamiche relazionali, al fine di migliorare il riconoscimento delle diversità e la capacità di inclusione</li><li>• Identificazione dei comportamenti attualmente agiti e loro classificazione in funzionali-disfunzionali, al fine di generare un miglioramento concreto</li></ul>	<i>Aula o Webinar (*)</i>	<i>4 ore</i>	<i>Giugno 2021 Giugno 2022</i>	<i>40</i>

(\*) webinar da 4 ore ciascuno per una edizione



---

**Formazione finanziabile  
Fondo di solidarietà  
CREVAL– 2021/2022**

## Legenda progetti formativi

- **RETAIL**
  - a) Approccio di Filiera
  - b) Amundi
  - c) Agos
  - d) Leasing
  - e) Ecobonus Filiera

Corsi di formazione destinati alla  
riqualificazione professionale

## Formazione Commerciale

### Obiettivo

Il corso, rivolto al Personale di Rete, ha lo scopo di fornire le conoscenze relative alla filiera commerciale (prodotti Quick Win: Amundi, Approccio Filiera, Agos, Leasing ed Ecobonus filiere) di Crédit Agricole Italia.

Destinatari	Principali Aree di Intervento	Modalità	Durata	Periodo	N.Tot ore
<p><i>Creval</i> 2.000 risorse</p> <p><i>Destinatari:</i> Personale di rete</p> <p><i>(Gestori family, affluent, private, corporate, large corporate, coordinatori e gestori SME)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Approccio di Filiera: introduzione complessiva sui prodotti e i servizi offerti dal Crédit Agricole (es. carte di credito, now banking, prodotti di risparmio etc)</li> <li>• Amundi: introduzione alla strategia asset management dei prodotti Amundi ed alla relativa metodologia operativa.</li> <li>• Agos: introduzione ai prodotti Agos ed alla relativa metodologia operativa.</li> <li>• Leasing: introduzione ai prodotti di CA Leasing ed alla relativa metodologia operativa anche attraverso la piattaforma «Friend».</li> <li>• Ecobonus filiere: introduzione al prodotto Ecobonus ed alle relative regole applicative.</li> </ul> <p>Ogni persona è coinvolta in 1 Webinar da 2,5 ore</p>	<p><i>Webinar</i></p>	<p><i>2,5 ore</i></p>	<p><i>Settembre 2021</i> <i>Aprile 2022</i></p>	<p><i>5.000</i></p>