

Creval 

PIANO FORMATIVO AVVISO FBA 01/19

***Training for the Sustainable
Growth***

Luglio 2019



Il Piano Formativo «**Training for the Sustainable Growth**» realizzato tramite il supporto di FBA Fondo Banche Assicurazioni, si propone di interessare gli aspetti seguenti, finalizzati al consolidamento e allo sviluppo dell'occupabilità, dell'adattabilità e delle competenze dei lavoratori/lavoratrici, nonché alla crescita della capacità competitiva delle imprese:

- Correlazione tra obiettivi aziendali e obiettivi didattici;
- Correlazione tra i profili professionali e le attività formative mediante la costruzione di percorsi formativi per ruolo;
- Correlazione tra modalità di valutazione dei risultati e coerenza con i contenuti formativi;
- Premialità per attività legate alla riconversione/nuova professionalità, alle politiche commerciali e organizzazione del lavoro e allo smart working;**
- Premialità per Pari Opportunità.**

OBIETTIVI AZIENDALI

Rilancio della piattaforma commerciale- Azioni decisive sulle legacy di bilancio- Semplificazione processi operativi- Reddittività - Recupero clientela- Adeguamento formazione abilitante- Valorizzazione del personale interno- Riqualficazione delle risorse verso attività di tipo commerciale.

**CONOSCENZE
PROFESSIONALI**

- Credito
- Finanza
- Rischi operativi

ABILITA'

- Commerciale
- Manageriale & Soft skills
- Digitale

**BENESSERE
INDIVIDUALE**

- People Care
- Accountability
- Back to work

**OBIETTIVI
PERSONALI**

Crescita individuale, Competenze, Padronanza operativa.

Il Piano formativo «*Training for the Sustainable Growth*» è stato costruito attraverso:

- Linee guida contenute all'interno del Piano Industriale 2019 - 2023 «Sustainable Growth»;
- Adeguamento formazione abilitante;
- Fabbisogni che hanno dato luogo al catalogo e al calendario formativo 2019/2020;
- Contributi delle Commissioni Paritetiche Formazione;
- Analisi dettagliata premialità punteggi FBA in coerenza con le finalità complessive del Piano Formativo;
- Valorizzazione attività formative correlate;
- Meccanismo di autocandidatura, dando risposta alle adesioni dei colleghi;
- Ulteriori fabbisogni formativi previsionali per il 2° semestre 2019 e per il 1° semestre 2020;
- Proiezione di alcuni obiettivi formativi per una formazione sempre più semplice e snella sia nelle modalità di fruizione che nei contenuti;

Il Piano Formativo «**Training for the Sustainable Growth**», sulla base della definizione del Piano Strategico, come finalità generale si propone una semplificazione del tipo di formazione per dare supporto al business attraverso gli obiettivi aziendali:

- Rilancio della piattaforma commerciale- Azioni decisive sulle legacy di bilancio;
- Semplificazione processi operativi;
- Reddittività e recupero clientela;
- Aumento reddittività con aumento ricavi e riduzione dei costi operativi;
- Approccio alla sfida digitale per ampliare le modalità di relazione con la clientela;
- Qualità del credito e Presidio Finanza;
- Attenzione e rigore nei confronti dei rischi operativi;
- Attenzione alla persona in ottica People Care;
- Favorire il rientro del personale assente per lungo periodo;
- Supportare politiche formative in materia di lavoro agile Smart Working;

Gli obiettivi formativi si concentrano sulla trasmissione di conoscenze tecniche da un lato e lo sviluppo di competenze dall'altro, secondo i profili professionali previsti da EQF, come descritto nei relativi progetti.

Il Piano formativo *Training for the Sustainable Growth*, diffonde conoscenze e sviluppa abilità finalizzate al mutamento di contesto in uno scenario di trasformazione per il Gruppo Creval, declinate nelle seguenti aree formative di riferimento:

- TRAINING FOR THE SUSTAINABLE GROWTH MANAGERIALE E SOFT SKILLS
- TRAINING FOR THE SUSTAINABLE GROWTH COMMERCIALE
- TRAINING FOR THE SUSTAINABLE GROWTH FINANZA
- TRAINING FOR THE SUSTAINABLE GROWTH RISCHI OPERATIVI
- TRAINING FOR THE SUSTAINABLE GROWTH PARI OPPORTUNITA'
- TRAINING FOR THE SUSTAINABLE GROWTH PEOPLE CARE
- TRAINING FOR THE SUSTAINABLE GROWTH SMART WORKING

Soggetto presentatore e beneficiario: **Credito Valtellinese**.

Verrà inserito un numero indicativo di lavoratori coinvolti al fine di massimizzare il punteggio quantitativo, così come verrà massimizzata la quota di contributo privato aggiuntivo da parte dell'azienda, la formazione finanziata rappresenta sempre un di cui del piano formativo complessivo, nel piano verranno inserite solamente attività formative in aula.

EMOTIONAL INTELLIGENCE FILM LAB

- Obiettivi: scoprire il modello delle Competenze della Leadership di Daniel Goleman, attraverso l'utilizzo di scene tratte da opere della cinematografia mondiale.
- Durata: 2 giornate formative- 2 edizioni;
- Partecipanti: colleghi interessati alla tematica (autocandidatura), 10 partecipanti indicativi a edizione
- Docenza: esterna

COMMUNICATION LAB

- Obiettivi: Esplorare, approfondire e migliorare l'utilizzo degli strumenti al servizio della condivisione di informazioni in azienda fra i diversi interlocutori, anche mediante l'utilizzo di diversi canali di comunicazione (es.chat, video-conferenze, webinar);
- Durata: 2 giornate formative - 2 edizioni;
- Partecipanti: colleghi interessati alla tematica (autocandidatura), 10 partecipanti indicativi a edizione
- Docenza: esterna

PERCORSO SVILUPPO GESTORI RETE

- Obiettivi: percorso volto a consolidare competenze specifiche del ruolo di gestore, mediante consapevolezza del proprio ruolo, attuale ed in prospettiva, Auto-efficacia, assertività e stili relazionali nella relazione con il cliente;
- Durata: 4 moduli formativi non consecutivi della durata di 1 giornata- 2 edizioni da pianificare;
- Partecipanti: giovani risorse di rete con potenziale di crescita, 10 partecipanti indicativi a edizione;
- Docenza: esterna

BANCASSICURAZIONE 2019-2020

- Obiettivi: aggiornare i partecipanti sulle tematiche giuridiche, tecnico assicurative e riassicurative, amministrativo gestionali e di supporto informatico, allo scopo di mantenere i requisiti per l'abilitazione allo svolgimento di attività di intermediazione assicurativa in banca secondo il regolamento 6/2014 IVASS.
- Durata: 1 giornata formativa in aula – 20 edizioni;
- Partecipanti: personale in possesso di abilitazione IVASS, 15/20 partecipanti indicativi a edizione;
- Docenza: esterna

BANCASSICURAZIONE – BASIC

- Obiettivi: formare i partecipanti sulle tematiche giuridiche, tecnico assicurative e riassicurative, amministrativo gestionali e di supporto informatico, allo scopo di mantenere i requisiti per l'abilitazione allo svolgimento di attività di intermediazione assicurativa in banca secondo il regolamento 6/2014 IVASS.
- Durata: 2 giornate formative – 5 edizioni;
- Partecipanti: personale che devono ottenere l'abilitazione IVASS, 15/20 partecipanti indicativi a edizione;
- Docenza: esterna

GESTORI PER LA VENDITA: VENDITA PROPOSITIVA DEI SERVIZI FINANZIARI

- Obiettivi: sviluppare le abilità di tipo propositivo nell'attività di vendita di servizi finanziari, trasmettere le tecniche e le abilità richieste, trasmettere elementi di metodo e di stile distintivi;
- Durata: 2 giornate formative- corso progettato secondo le logiche dell'accordo sindacale in materia di politiche commerciali;
- 3 Edizioni;
- Partecipanti: gestori filiale (Gefi); 10-15 partecipanti indicativi a edizione;
- Docenza: esterna

GEBA ON BOARDING

- Obiettivi: preparare alla vendita, fornendo gli strumenti, dando risposte alle obiezioni, spiegando la rilevanza professionale che assume tale attività, trasmettendo elementi di metodo e di stile distintivi;
- Durata: 2 giornate formative- corso progettato secondo le logiche dell'accordo sindacale in materia di politiche commerciali;
- 3 Edizioni;
- Partecipanti: gestori base filiale; 10-15 partecipanti indicativi a edizione;
- Docenza: esterna

Nel progetto TRAINING FOR THE SUSTAINABLE GROWTH COMMERCIALE sono inseriti i due corsi:

GESTORI PER LA VENDITA: VENDITA PROPOSITIVA DEI FINANZIAMENTI- GEBA ON BOARDING

- Obiettivi: Aiutare a sviluppare le abilità da mettere in campo nell'attività di vendita, trasmettere le tecniche e le abilità richieste oltre agli elementi di metodo e di stile distintivi, fornendo gli strumenti, dando risposte alle obiezioni, spiegando la rilevanza professionale che assume tale attività trasmettendo elementi di metodo e di stile distintivi

La formazione sarà progettata secondo i contenuti **dell'Accordo Nazionale dello scorso 8 febbraio 2017** in materia di politiche commerciali, recependo integralmente tutto il contenuto dell'accordo e in particolare le seguenti linee guida:

- mirare a sviluppare, tramite un'adeguata formazione e secondo i vari livelli di responsabilità, le competenze necessarie di natura gestionale, commerciale, manageriale, relazionale e tecnico/giuridica al fine di favorire l'adozione di comportamenti professionali, rispettosi delle norme in materia;
- specifica attenzione alla formazione per la rete commerciale ai fini di una corretta attività di valutazione, nel caso di prodotti finanziari, della "propensione al rischio" del cliente rispetto alle caratteristiche del prodotto;
- conoscenza degli strumenti messi a disposizione per il supporto dell'azione commerciale, promuovendone un corretto utilizzo e la reciproca conoscenza tra le diverse professionalità e competenze;
- diffusione della conoscenza dei principi generali di responsabilità sociale e di sostenibilità, dei codici etici, in particolare nei confronti dei ruoli di coordinamento.

ANALISI PER FLUSSI: IL FABBISOGNO FINANZIARIO E LA CAPACITA' DI RIMBORSO

- Obiettivi: valutare i processi di produzione, impiego e raccolta di risorse finanziarie all'interno dell'azienda; valutare natura, qualità e durata del fabbisogno finanziario d'impresa; valutare congruità e coerenza della struttura finanziaria adottata dall'impresa rispetto alla performance economico-finanziaria
- Durata: 2 giornate - 5 edizioni;
- Partecipanti: Responsabili filiali Grandi e Medie; Responsabili filiali Piccole; Gestori corporate; Analisti
- 10-15 partecipanti indicativi a edizione;
- Docenza: esterna

ANALISI QUALITATIVA

- Obiettivi: il corso è finalizzato a migliorare il grado di comprensione delle aziende affidate o affidande. Si vuole uniformare il processo di analisi qualitativa in modo da strutturare le informazioni che accompagnano la valutazione del merito creditizio
- Durata: 1 giornata – 5 edizioni;
- Partecipanti: Resp. Grandi e Medie; Resp. Piccole; Gestori imprese e POE;
- 10-15 partecipanti indicativi a edizione;
- Docenza: esterna

LE GARANZIE NEL CREDITO

- Obiettivi: Approfondire la conoscenza delle problematiche giuridiche e tecniche relative alle garanzie collaterali, sia tipiche che atipiche.
- Durata: 2 giornate – 4 edizione;
- Partecipanti: Resp. Grandi e Medie; Resp. Piccole; Gestori imprese e POE; Analisti
- 10-15 partecipanti indicativi a edizione;
- Docenza: esterna

LA RIFORMA LEGGE FALLIMENTARE: CODICE DELLA CRISI D'IMPRESA E DELL'INSOLVENZA

- Obiettivi: in coerenza con la costituzione di una divisione “non-core” di nuova creazione (“**Non-Core Unit**”), **verrà dato spazio** alle novità relative alla disciplina fallimentare, dall'eliminazione dall'ordinamento del "fallimento", all'introduzione della "liquidazione giudiziale; l'introduzione della cosiddetta fase di allerta e prevenzione. Una serie di temi cruciali da trattare per la crisi di impresa, norme che entreranno in vigore ad agosto 2020;
- Durata: 2 giornate – 8 edizioni;
- Partecipanti: Dipendenti Divisione «Non-Core Unit», Responsabili Filiali Grandi e Medie; Gestori corporate;
- 10-15 partecipanti indicativi a edizione;
- Docenza: esterna

GESTIONE DEL RISCHIO DI CREDITO

- Obiettivi: individuare tempestivamente i segnali premonitori di situazioni potenzialmente critiche; inquadrare organicamente i singoli eventi all'interno di una più complessiva analisi e valutazione dell'affidabilità creditizia della controparte; utilizzare tutto il patrimonio informativo a sua disposizione per procedere alla predisposizione tempestiva delle più opportune decisioni gestionali;
- Durata: 2 giornate-5 edizioni;
- Partecipanti: Resp. Grandi e Medie; Resp. Piccole; Gestori corporate; Gestori imprese e POE; Analisti
- 10-15 partecipanti indicativi a edizione;
- Docenza: esterna

DIRETTIVA MUTUI

- Obiettivi: rispondere ai requisiti della Direttiva credito ai consumatori per l'abilitazione alla vendita di mutui, formando il personale inserito nel percorso di tutoraggio;
- Durata: 1 giornata - 4 edizioni;
- Partecipanti: Responsabili di filiale, Gestori family e family Investimenti, Gestori POE
- 10-15 partecipanti indicativi a edizione;
- Docenza: esterna

FORMAZIONE ESMA: DAL PTF PRO ALLA MIFID 2

- ❑ Obiettivi: formare i partecipanti sui temi della regolamentazione quadro, applicative e fiscali e sui temi inerenti ai mercati finanziari, in base alla normativa Esma emanata a seguito dell'entrata in vigore della Direttiva Mifid 2
- ❑ Durata: 2 giornate, 5 edizioni;
- ❑ Partecipanti: Dipendenti inseriti in percorsi di tutoraggio (supervisione) ESMA;
- ❑ 10-15 partecipanti indicativi a edizione;
- ❑ Docenza: esterna

ANTIRICICLAGGIO RESPONSABILI: AVR E GESTIONE INATTESI

- Obiettivi: fornire indicazioni e chiarimenti per procedere correttamente ed in modo esaustivo agli adempimenti richiesti in sede di applicazione di obblighi rafforzati di adeguata verifica della clientela e per procedere correttamente e in modo esaustivo alla valutazione degli inattesi mensili all'interno dell'applicativo Gianos;
- Durata: 1 giornata -8 edizioni;
- Partecipanti: Responsabili di filiale;
- 15 partecipanti indicativi a edizione;
- Docenza: interna

ANTIRICICLAGGIO REVOLVING

- Obiettivi: riavviare la formazione in aula tradizionale anche nei confronti di quei colleghi del Gruppo Credito Valtellinese che sono già stati interessati da una formazione in aula tradizionale sulla normativa Antiriciclaggio, a seguito dell'entrata in vigore del D.lgs 231/07 e normative seguenti (IV Direttiva Antiriciclaggio);
- Durata: 1 giornata – 10 edizioni;
- Partecipanti: Gestori di filiale;
- 20 partecipanti indicativi a edizione;
- Docenza: esterna

WORKSHOP ANTIRICICLAGGIO ADEGUATA VERIFICA

- Obiettivi: affrontare la tematica Antiriciclaggio da un punto di vista di approccio per contenuti, trattando le fasi principali della normativa, ovvero l'Adeguata Verifica della Clientela, analizzata dettagliatamente in ogni suo aspetto, mediante anche frequenti casi pratici, al fine di focalizzare l'attenzione dei partecipanti su uno degli aspetti cardine al fine di operare in maniera maggiormente consapevole nel rispetto della stessa.
- Durata: 1 giornata – 8 edizioni;
- Partecipanti: Gestori di filiale;
- 20 partecipanti indicativi a edizione;
- Docenza: esterna

WORKSHOP ANTIRICICLAGGIO SEGNALAZIONE OPERAZIONI SOSPETTE

- Obiettivi: affrontare la tematica da un punto di vista di approccio per contenuti, trattando le fasi principali della normativa, ovvero la segnalazione di operazioni sospette, analizzate dettagliatamente mediante anche frequenti casi pratici su casi di segnalazione e mancata segnalazione
- Durata: 1 giornata – 8 edizioni;
- Partecipanti: Gestori di filiale;
- 20 partecipanti indicativi a edizione;
- Docenza: esterna

L'ANTIRICICLAGGIO E L'OPERATIVITA' BANCARIA: DALLA NORMATIVA ALLA PRATICA

- ❑ Obiettivi: formare in aula tradizionale quei colleghi del Gruppo Credito Valtellinese che non sono stati ancora interessati da una formazione in aula sulla normativa Antiriciclaggio, a seguito dell'entrata in vigore del D.lgs 231/07 e dei successivi aggiornamenti della normativa (IV Direttiva Antiriciclaggio).
- ❑ Durata: 2 giornate -3 edizioni;
- ❑ Partecipanti: Gestori di filiale- focus gestori base;
- ❑ 15/20 partecipanti indicativi a edizione;
- ❑ Docenza: esterna

TRASPARENZA E PRIVACY

- Obiettivi: fornire ai partecipanti gli elementi essenziali della disciplina sulla trasparenza bancaria, da un punto di vista operativo attraverso lo studio di casi pratici, al fine di favorire le relazioni con clientela, per promuovere e salvaguardare la concorrenza nel mercato bancario e finanziario
- Durata: 1 giornata – 5 edizioni;
- Partecipanti: Gestori di filiale;
- 20 partecipanti indicativi a edizione;
- Docenza: esterna

NORMATIVA DI SPORTELLLO

- Obiettivi: fornire ai partecipanti le conoscenze giuridiche di base necessarie per poter svolgere le proprie mansioni di modo adeguato e consapevole, evitando comportamenti non conformi e riducendo così il rischio di danni e sanzioni per la banca;
- Durata: 2 giornate – 2 edizioni;
- Partecipanti: Gestori di filiale, focus specifico su gestori base;
- 10-15 partecipanti indicativi a edizione;
- Docenza: esterna

IL PIACERE DI FARE LE COSE

- Obiettivi: Avere l'opportunità di parlare di sé, di condividere le proprie passioni e di farsi ri-conoscere al di fuori del mio ruolo e della mia funzione lavorativa.
- Durata: 2 giornate - 1 edizione;
- Partecipanti: autocandidature; personale coinvolto in mutamenti organizzativi;
- 10 partecipanti indicativi a edizione;
- Docenza: esterna

NO STRESS

- Obiettivi: Acquisire una maggiore consapevolezza sui propri livelli di stress, aiutando i partecipanti a riconoscerli e a scoprire le proprie risorse a disposizione per fronteggiarlo
- Durata: 2 giornate - 1 edizione;
- Partecipanti: autocandidature; personale coinvolto in mutamenti organizzativi;
- 10 partecipanti indicativi a edizione;
- Docenza: esterna

LA SERENITA' NELL'INCERTEZZA

- Obiettivi: Imparare a ridefinire le priorità come risposta al cambiamento del contesto: prendere decisioni efficaci facendo leva sui propri talenti.
- Durata: 2 giornate – 1 edizione;
- Partecipanti: colleghi interessati alla tematica (autocandidatura), 10 partecipanti indicativi a edizione
- 10 partecipanti indicativi a edizione;
- Docenza: esterna

BACK TO WORK

- ❑ Obiettivo: esplorare le problematiche che si innescano in relazione ad assenza prolungate dal proprio contesto di lavoro, al fine di individuare, consolidare ed implementare le competenze chiave personali che possano consentire ai partecipanti di accelerare i processi di re-integrazione nel contesto di lavoro;
- ❑ Durata: 2 giornate, 2 edizioni;
- ❑ Partecipanti: l'intervento è rivolto a tutte le persone che rientrano al lavoro dopo un periodo prolungato di assenza per diversi motivi (maternità, varie forme di congedo...), indipendentemente dal ruolo ricoperto prima dell'assenza;
- ❑ 10 partecipanti indicativi a edizione- edizioni da pianificare
- ❑ Docenza: esterna

SMART WORKING

- ❑ Obiettivo: fornire un quadro generale del modello di smart working analizzandone le diverse procedure e i diversi sistemi, e valutandone gli ambiti d'applicazione. Al termine della formazione i partecipanti avranno acquisito familiarità con l'approccio smart, ne conosceranno i benefici e all'occorrenza sapranno metterlo in pratica all'interno del loro business;
- ❑ Durata: 1 giornata, 5 edizioni;
- ❑ Partecipanti: l'intervento è rivolto a tutto il personale potenzialmente interessato alle tematiche di smart working;
- ❑ 10 partecipanti indicativi a edizione- edizioni da pianificare
- ❑ Docenza: esterna

Obiettivo del corso: *fornire un quadro generale del modello di smart working, alla luce delle novità normative introdotte dalla L. 22 maggio 2017 n. 81, analizzandone le diverse procedure e i diversi sistemi, e valutandone gli ambiti d'applicazione. Al termine della formazione i partecipanti conosceranno cosa si intende per 'approccio smart' e ne conosceranno i benefici.*

Temi: Smart working: definizione e cenni storici - Aspetti in crisi del lavoro tradizionale - Struttura smart: linee guida e concetti fondamentali - La cultura dello smart working: fiducia, responsabilizzazione e collaborazione - Gli strumenti dello smart working: gestione del tempo, saper lavorare per obiettivi, comunicazione digitale e nuove tecnologie - Regole e flessibilità: un'interazione necessaria - Potenziali criticità - Opportunità e potenzialità di un approccio smart - Partecipare e mettere in atto il cambiamento. – Le esperienze più significative in Italia e nel mondo

Destinatari

Personale inserito nella sperimentazione in tema di smart working

Modalità

Esposizione con discussione guidata - Esercitazioni su temi comportamentali

Durata

La durata del modulo è di una giornata.

Tra le «attività correlate» del Piano *Training for the Sustainable Growth*, verranno realizzate le seguenti attività:

Esteri

in corso un'analisi delle funzioni coinvolte, dei fabbisogni nella diverse strutture della rete, in una logica di consulenza a differente livello di competenza e supporto, verrà tenuto conto anche il fabbisogno linguistico;

Strumenti e canali

Sono stati messi in produzione strumenti (WEBINAR E AULA VIRTUALE) in grado di facilitare la fruizione a corsi di formazione, a diversi gradi di interazione con il docente