



Segreterie di Gruppo Unicredit Spa

Accordo per Avviso FBA 1-2013

Piano: Back to Business

Nei giorni scorsi si è concluso, **con la firma degli Accordi**, il lavoro della **Commissione Tecnica di Gruppo per la Formazione Finanziata**, iniziato a Dicembre 2012 e proseguito intensamente sino alla definizione e condivisione di tutti i percorsi formativi contenuti nel Piano.

Quest'anno si è deciso di concentrare tutte le attività e i percorsi di formazione su due distinte presentazioni al Fondo FBA. Nel piano Back to Business, appena presentato, sono comprese le attività tecniche, quelle relative alla salute e sicurezza e i percorsi riservati alle figure degli H.R. Nel prossimo piano che verrà presentato a FBA ci saranno le attività manageriali e quelle della linguistica.

Formazione Tecnica - prevede corsi di formazione tecnica di carattere prettamente bancario (quali la certificazione delle competenze finanziarie, creditizie, core banking, competenze estero) finalizzati ad accrescere le competenze tecniche trasversali, sia singole di business (necessarie a coloro che devono **acquisire le competenze insite nel ruolo che ricoprono**), sia di quanti sono interessati da un **cambio di ruolo**, con conseguente necessità di acquisire nuove competenze.

Segnaliamo:

- **Certificato Competenze Estero** – Sviluppa e uniforma le conoscenze sul commercio internazionale e diffonde una nuova base culturale nella realtà SME e prevede 2 livelli di certificazione;
- **Certificato Competenze Creditizie I II III IV Livello** - Supporta il raggiungimento di alcuni pilastri fondamentali per la realizzazione del Piano Strategico 2013-2015 quali il miglioramento della qualità del credito con la conseguente riduzione delle perdite su crediti, e il miglioramento della redditività complessiva del Gruppo;
- **Certificato Competenze Finanziarie FIRST** – Fornisce tutti gli strumenti per sviluppare le competenze sui temi di gestione investimento capitali di clienti in portafoglio, del nuovo modello di servizio di consulenza, dello sviluppo della relazione con il cliente;
- **Certificato Competenze Core Banking I II Livello** - Fornisce una conoscenza di base dei principali prodotti e servizi bancari, degli aspetti normativi che regolano l'attività bancaria e delle logiche di rischio legate ai servizi di finanziamento;
- **Certificazione Associazione Italiana Private Banking** - Trasferisce nei partecipanti concetti, strumenti e logiche utili ad una comprensione delle dinamiche dei principali mercati e per la costruzione di un portafoglio ottimale. Strumenti e logiche che permettono di contestualizzare le dinamiche di mercato e aiutano il private banker a fornire una corretta consulenza finanziaria in linea con il profilo della clientela di riferimento.

Certificazione dei percorsi professionali e Assessment iniziale – La certificazione è stata introdotta dal Fondo FBA per rendere la formazione più oggettiva e “portabile” per il lavoratore stesso da un'Azienda all'altra certificandone appunto, in maniera inequivocabile, le nuove competenze acquisite. La certificazione soddisfa il requisito di Occupabilità per il lavoratore e Vantaggio competitivo per l'Azienda che sono i due parametri di riferimento del Fondo stesso. **Di conseguenza dobbiamo considerare la certificazione come un vantaggio e non come inutile onere aggiuntivo.** La certificazione impone l'utilizzo dell'Assessment iniziale poiché la verifica delle competenze iniziali è fondamentale sia per l'idoneo inserimento nel percorso formativo, sia per la valutazione dell'apprendimento, che è rilevata misurando il gap (positivo) tra questionario di ingresso (assessment iniziale) e quello di uscita (assessment finale).

Tra gli altri corsi segnaliamo:

- **Formazione di Inserimento al Ruolo** – Fornisce ai colleghi della rete commerciale di nuova nomina una formazione esaustiva sui diversi aspetti riguardanti la nuova attività lavorativa, e mira a far comprendere le responsabilità del ruolo e gli strumenti a supporto messi a disposizione dalla Banca;
- **Sales Academy** – Rafforza la capacità di creare nuove opportunità di business e migliora le abilità negoziali. Si articola su 5 corsi profilati per le diverse figure professionali addette alla vendita e consulenza nei quali sono state inserite **“pillole” di sostenibilità** per adeguarli alle esigenze di vendita e consulenza di business responsabile.
- **Corso Promotori Finanziari** – Costruisce le competenze indispensabili per operare con successo nella consulenza alla clientela privata in materia di valori mobiliari e di prodotti di risparmio gestito fondi, gestioni e prodotti assicurativo-previdenziali, il titolo è riconosciuto a livello italiano;
- **SEPA** - Crea cultura sui nuovi processi e strumenti di pagamento in linea con la normativa europea e consapevolezza nei ruoli di network impattati sulle potenzialità commerciali dello strumento;
- **SAS** – Insegna ad utilizzare il sistema SAS per l’operatività lavorativa di tutti i giorni;
- **Antiriciclaggio Casi Pratici** - Il corso in aula continua ad avere un grande successo e per questo motivo la **C.T. F.F. ha insistito per averlo ancora a catalogo per almeno 600 persone, lo abbiamo ottenuto e la C.T. vigilerà perché si vada oltre come numero, con formazione aziendale non finanziata.**

Per il corso **Compliance Mifid**, che evidenzia le criticità che derivano dalla mancata osservanza della normativa, abbiamo ottenuto la costituzione di un Gruppo di lavoro congiunto per l’aggiornamento e la sua riprogettazione.

Per quanto riguarda le altre attività segnaliamo:

- **Salute e Sicurezza** – Comprende una pluralità di moduli formativi che, oltre al rispetto degli obblighi di legge, si pone la finalità di sviluppare un **modello partecipativo nella prevenzione** e protezione della salute e della sicurezza aziendale che ogni figura operante nei luoghi di lavoro deve operare;
- **Gestione Eventi Critici** – Migliore conoscenza dello stress, della percezione soggettiva dello stress e dei principali fattori di rischio relazionale collegati all’attività lavorativa, con particolare riferimento al **“rischio rapina” per 270 risorse x 1 g in aula;**
- **Training & Education per colleghi con disabilità** – Persegue obiettivi di aggiornamento e capacità operativa, ma anche di potenziamento di comportamenti personali, nonché una diversa e maggiore sensibilità alle tematiche dell’inclusione;
- **Moduli di formazione on-line accessibili** – I moduli intendono permettere e facilitare una maggiore partecipazione ai processi operativi da parte delle **lavoratrici e lavoratori con disabilità** attraverso un più puntuale aggiornamento informativo e di processo;

Segnaliamo con soddisfazione che **l’Azienda ha recepito le nostre sollecitazioni in merito all’importanza del coinvolgimento degli H.R.B.P.**, assieme ai responsabili, nei piani di formazione quali cinghia di trasmissione di tutte le iniziative ideate e proposte dalla Direzione. E’ stata infatti proposta una **Offerta formativa dedicata agli H.R.** che prevede tra l’altro:

- **Riforma del mercato del lavoro**
- **Riforma delle pensioni**
- **Novità introdotte dal CCNL**

Non ancora disponibile per l'inserimento in questo piano, ma a buon livello di definizione, anche un percorso completo di **Certificazione in ambito H.R.** per le nuove risorse da avviare a questo ruolo.

Ulteriori progetti non inclusi nel Piano:

- Per Real Estate sono previsti corsi per Assistenti/Gestori/Poli Mutui su Nuovo Modello di Rating, Mutui post-delibera, Unimanagement.
- Per lo Special Network, il polo Crediti e gli Specialisti la formazione è in progettazione dal C.R.O. Italy.
- Per il Private gli assistenti hanno a disposizione un percorso formativo composto da 4 moduli più 2 ulteriori moduli a scelta congiunta con il responsabile.

La preparazione di percorsi formativi necessari alla nuova configurazione aziendale scaturita dalla riorganizzazione è ancora in fase di studio e progettazione. Per questo motivo non è stato possibile inserirla nel pacchetto dell'Avviso 1-2013. Ci verrà illustrata appena possibile in un incontro specifico con la responsabile. Tra l'altro abbiamo ottenuto l'impegno aziendale a relazionarci anche sulle attività formative previste per il FTC-Foreign Trade Center e per il FTO-Foreign Trade Office (ex-CEM).

L'indicazione generale è quella che tutte le famiglie professionali avranno i propri percorsi formativi con particolare attenzione agli assistenti.

Welcome Back non si presenta nella Formazione Finanziata ma ormai è una pratica acquisita e fa parte delle best practices aziendali. Viene esteso a tutta la rete (Corporate/Private) e verrà effettuato, ove possibile, tramite OCS per il contenimento dei costi (circa un centinaio di casi all'anno).

Ulteriori attività da avviare e strumentazioni ottenute:

- Password di accesso alla piattaforma FBA, con funzioni di consultazione per l'esercizio di un monitoraggio periodico, come indicato nell'accordo;
- Attivazione dei GDL: Linguistica, Monitoraggio, R.S.I., Stress Lavoro Correlato, Mandatory;
- Lista dei poli di formazione disponibili sul territorio per la gestione delle aule;
- E-Learning point, nuovo elenco postazioni di lavoro con nominativi aggiornati degli H.R.;
- Spazio nel portale per la Commissione Tecnica e informazioni sulla Formazione Finanziata.

Il processo di elaborazione dei Piani Formativi ha visto anche il confronto nella sede aziendale di Unicredit, che è servito per un allineamento informativo e a rappresentare le specifiche esigenze poi raccolte in sede di Gruppo.

Per quanto riguarda **UBIS**, nota la condizione di tensione sviluppata nell'Azienda, non ci sono stati incontri atti a sviluppare piani di progetti di formazione tecnica che rispecchino le specificità dell'Azienda e di formazione "trasversale", pertanto non è prevista la partecipazione dei colleghi ai corsi presenti in questo piano formativo.

Le Segreterie di Gruppo
DIRCREDITO FABI FIBA/CISL FISAC/CGIL SINFUB UGL UILCA