

In data 27 giugno 2007

tra

Intesa Sanpaolo S.p.A.

e

le OO.SS.LL.

Premesso che:

- la formazione professionale continua nell'area del terziario nell'intento di conseguire maggiore competitività tra le imprese, migliore valorizzazione e crescita delle capacità professionali delle risorse umane, costituisce l'obiettivo principale del Fondo paritetico interprofessionale nazionale per la formazione continua del terziario (di seguito FOR.TE), istituito con Accordo Interconfederale del 25 luglio 2001, ai sensi e per gli effetti dell'art. 118 della Legge n. 388/00 e ss.
- FOR.TE opera a favore di vari comparti -tra cui anche quello creditizio finanziario- per finanziare azioni di formazione a favore del personale -con esclusione dei dirigenti- finalizzate all'aggiornamento, alla riconversione e/o riqualificazione di suddetto personale;
- con Avviso 2/06, titolato "interventi di promozione di piani formativi aziendali, settoriali, territoriali e individuali di formazione continua" FOR.TE intende sostenere piani formativi concordati tra le parti sociali in favore delle imprese che aderiscono al suddetto Fondo;

considerato che:

- in data 1° gennaio 2007 Banca Intesa S.p.a. dopo aver incorporato Sanpaolo IMI S.p.A. ha assunto la denominazione di Intesa Sanpaolo S.p.A.;
- andranno prossimamente a determinarsi consistenti processi di riorganizzazione e ristrutturazione volti ad adeguare il modello organizzativo ai programmi di sviluppo delle attività produttive della nuova Banca, destinata con l'adozione del nuovo assetto organizzativo e attraverso l'impiego e la valorizzazione di tutte le professionalità e le competenze disponibili ad operare con successo in mercati sempre più complessi e competitivi per soddisfare al meglio le aspettative della clientela;
- Intesa Sanpaolo considera snodo centrale e momento qualificante lo sviluppo professionale e la valorizzazione delle risorse umane, intesi come fattori di successo per una migliore presenza ed efficacia della Banca sui mercati nazionali e internazionali;
- le Parti condividono che l'attività di formazione ha lo scopo di adeguare e accrescere le professionalità e le competenze del personale, con l'obiettivo di potenziare le capacità necessarie per migliorare l'efficacia del rapporto di relazione con il cliente e di sviluppare l'approccio attivo e pianificato nella gestione delle azioni commerciali;
- l'attuazione dei progetti formativi favorisce nel contempo l'aumento del livello di competitività delle Aziende con positivi riflessi su professionalità e competenze del personale;

rilevato, infine, che

- è prevista, nel citato Avviso 2/06, la possibilità di finanziare Piani Formativi Aziendali, le cui attività formative, avviate anche dal 1° gennaio 2006 in quanto rientranti nell'ambito della pianificazione aziendale, si concluderanno entro 18 mesi dalla data di sottoscrizione della Convenzione con FOR.TE;

sono stati predisposti **4 Piani Formativi** acclusi al presente Accordo -che ne costituiscono parte integrante- e che interesseranno **14.940 risorse** di Intesa Sanpaolo per un totale complessivo di circa **451.026 ore di formazione**;

SINTUB
G. G. G.
Na
Semer

[Signature]

F. G. G.
G.

Silco
1/13
[Signature]


FISAE CGIL
[Signature]
D. I. C. C. R. D. I. T. V.
[Signature]

FIBAC/CIU
[Signature]
F. I. C. A.
[Signature]
U. F. L.
[Signature]
W. L. C. A.
[Signature]

tutto quanto sopra premesso, considerato e rilevato -che costituisce parte integrante del presente Accordo- le Parti si danno atto che:

- sussistono le condizioni affinché Intesa Sanpaolo presenti istanza al "Fondo paritetico interprofessionale nazionale per la formazione continua del terziario - FOR.TE" per ottenere il finanziamento dei predisposti Piani Formativi finalizzati all'aggiornamento continuo, alla riqualificazione professionale, all'adeguamento e alla riconversione delle competenze professionali e costituiti da uno o più progetti formativi finalizzati all'adeguamento/sviluppo delle competenze dei lavoratori/lavoratrici, in coerenza con le strategie aziendali, come previsto dall'Avviso 2/06;
- gli allegati Piani Formativi, che costituiscono parte integrante del presente Accordo, risultano coerenti con gli indirizzi e le finalità specifiche del citato Fondo e dell'Avviso 2/06.

In coerenza con i principi istitutivi del Fondo in discorso si prevede una specifica sessione informativa a consuntivo sui piani presentati, con riferimento ai dati numerici del personale interessato dall'iniziativa disaggregati per Area, figura professionale e genere.

 *Nobis*
Ficez
Arce
Destari
Faccini
Dirigente
UGL
SINFUB
Uilca
Uilca

FISAC CGIL
TISA/ISL
FAR
Ilpe
Ilpe

- Allegati: c.s.

**1° PIANO FORMATIVO OGGETTO DI RICHIESTA DI CO FINANZIAMENTO AL
" FONDO PARITETICO INTERPROFESSIONALE NAZIONALE PER LA FORMAZIONE CONTINUA PER LE
IMPRESE DEL TERZIARIO – FOR.TE " - AVVISO 2/2006**

TECNICHE COMMERCIALI PERSONAL

Il piano formativo è destinato al personale operante nel modulo Personal della rete commerciale ex Sanpaolo IMI.

Rivolgendosi a Risorse appartenenti alle diverse realtà aziendali della "Banca dei Territori", risponde anche all'esigenza di favorire l'adozione di una uniforme metodologia di gestione della relazione commerciale con il cliente e di presidio del mercato di riferimento.

Gli elementi sui quali si basa l'azione formativa sono:

- Approfondimenti sulle tecniche di comunicazione.
- Coinvolgimento dei Referenti Territoriali Personal in qualità di tutor.
- Approfondimenti sulla conoscenza degli strumenti aziendali a supporto delle attività di pianificazione e monitoraggio del portafoglio.

OBIETTIVI GENERALI

Il piano formativo ha l'obiettivo di:

- potenziare le capacità comunicative necessarie per migliorare l'efficacia del rapporto di relazione con il cliente;
- stimolare i partecipanti verso un approccio attivo e pianificato nella gestione delle azioni commerciali;
- trasferire le conoscenze sugli strumenti a supporto della gestione commerciale del portafoglio clienti.

RISULTATI ATTESI ALLA CONCLUSIONE DELL'INTERVENTO

Tramite le azioni formative i partecipanti saranno in grado di:

- potenziare le capacità comunicative necessarie per migliorare l'efficacia del rapporto di relazione con il cliente, soprattutto per quanto riguarda specifiche fasi del colloquio con il cliente (l'approccio, la negoziazione, la richiesta di referenze attive);
- attuare un approccio attivo e pianificato nella gestione delle azioni commerciali, mediante l'applicazione di una specifica metodologia di pianificazione commerciale;
- utilizzare gli strumenti informatici aziendali a supporto della gestione commerciale del portafoglio clienti.

LOCALIZZAZIONE DELL'INTERVENTO E BACINI TERRITORIALI DI RIFERIMENTO

L'azione formativa è destinata ai Gestori, Consulenti e Responsabili Modulo Personal di:

- Sanpaolo
- Sanpaolo Banca dell'Adriatico
- Sanpaolo Banco di Napoli
- Cassa di Risparmio di Padova e Rovigo
- Cassa di Risparmio in Bologna
- Cassa di Risparmio di Venezia
- Friulcassa

SINFUS
S. M. M.

Dezza
Nobilia

FISAC CGIL
Le RFF

FIRAPIS
3/13
VICCA
W. D. L.

DIREC. TO
UGL
Belle.

Silca
Pence
F. J.

FALCARI
G.

DESTINATARI DELL'INIZIATIVA

I corsi sono destinati alle risorse appartenenti al modulo Personal di Filiale della Rete Commerciale del Gruppo Sanpaolo Imi.

E' prevista l'erogazione di complessive 100.000 ore circa ai Gestori/Consulenti/Responsabili di Modulo che operano presso le Filiali, Aree/Banche suddivisi come da tabella:

BANCA	Gestori personal	Consulenti personal	Partecipanti	M	F
SANPAOLO	590	1.063	1.653	751	902
CARIPARO	77	128	205	86	119
CARISBO	39	116	155	69	86
FRIULCASSA	27	36	63	40	23
SANPAOLO BANCO di NAPOLI	236	193	429	224	205
CARIVE	24	73	97	60	37
SANPAOLO BANCA DELL'ADRIATICO	49	40	89	45	44
TOTALI	1.042	1.649	2.691	1.275	1.416

ARTICOLAZIONI PER FASI E DURATA e METODOLOGIE DI INTERVENTO

Il piano formativo è composto da 2 progetti distinti con durate diverse, a docenza esterna.

Nel periodo che intercorre fra i due diversi momenti formativi, sarà richiesta l'effettuazione di un "lavoro sul campo" che vedrà il coinvolgimento del Referente Territoriale Personal, in qualità di Tutor relativamente al presidio dei piani applicativi.

L'erogazione si terrà nel periodo Maggio 2006 – Ottobre 2007.

MODALITA' DI EROGAZIONE:

Lezione frontale
esercitazioni pratiche individuali, di gruppo e in plenaria
role playing
discussione in plenaria del piano di lavoro elaborato
video didattico

Progetto 1: " La relazione con il Cliente e la pianificazione commerciale"

Articolato in 3 giornate d'aula (22,5 ore) – Totale partecipanti 1.653 – Totale ore di formazione 37.192,5.

CONTENUTI DELLE PRIME DUE GIORNATE

- Motivazione e proattività, la vera sfida.
- La comunicazione: processi, canali e stili di comunicazione.
- La costruzione di una relazione con il cliente efficace in linea con i "valori etici e sociali dell'Azienda".
- Capire il cliente: saper ascoltare, saper porre domande.
- Presentazione della proposta: comunicare efficacemente e argomentare.
- La gestione delle obiezioni.
- I Referrals: segnalazione di nuovi potenziali clienti.

S. M. G. M. G. M. G.

M. G. M. G. M. G.

*FAAE CGIL
RA
UGL
Belken*

*Erba/Caril
Tape
4/13 UNCA
Utterdum*

*Dirceadro
FALFA
FALFA
FALFA
FALFA*

CONTENUTI DELLA TERZA GIORNATA (TECNICA)

- Logiche di pianificazione commerciale.
- Strumenti aziendali per la pianificazione commerciale.
- Perché lavorare con metodo.

Progetto 2: "L'efficacia della pianificazione commerciale"

Articolato in 1 giornata d'aula (7,5 ore) – Totale partecipanti 1.653 – Totale ore di formazione 12.397,5.

CONTENUTI

- Analisi dei lavori su campo e condivisione delle esperienze di successo e dei fattori critici emersi nella fase di sperimentazione.

SWFUB
C. Agosti
F. Agosti
UILCA
S. Savio
A. Lom
D. Di Ciccato
F. Agosti
F. Agosti
FISAR CGIL
F. Agosti
F. Agosti
5/13
F. Agosti
F. Agosti
F. Agosti

**2° PIANO FORMATIVO OGGETTO DI RICHIESTA DI CO FINANZIAMENTO AL
" FONDO PARITETICO INTERPROFESSIONALE NAZIONALE PER LA FORMAZIONE CONTINUA PER LE
IMPRESE DEL TERZIARIO - FOR.TE " - AVVISO 2/2006**

L'INTERMEDIAZIONE ASSICURATIVA IN INTESA SANPAOLO

DESCRIZIONE SINTETICA DEL PIANO.

La Divisione Banca dei Territori ha la missione di servire la Clientela retail (famiglie, affluent, small business, private e imprese) del Gruppo Intesa Sanpaolo in Italia, creando valore attraverso il presidio capillare del territorio e grazie all'attenzione alle specificità dei mercati locali nonché alla valorizzazione dei marchi locali delle banche mediante le quali il Gruppo attualmente opera e in generale attraverso la centralità della figura del responsabile dell'Area/Banca Rete quale punto di riferimento del Gruppo sul territorio.

In un'ottica di rendere alla clientela un servizio di qualità, trasparente e con degli standard di elevata tutela per l'investitore, ISVAP (Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni Private di Interesse Collettivo), ha emanato, in data 16 ottobre 2006, il Regolamento n. 5 recependo le disposizioni dettate dal Decreto Legislativo n. 209 del 7 settembre 2005 - Codice delle Assicurazioni Private.

Tale Regolamento, tra le varie disposizioni, prevede che gli addetti all'intermediazione assicurativa, debbano fruire di adeguata formazione le cui caratteristiche sono così sintetizzabili:

- formazione "iniziale": consiste in 60 ore di formazione (di cui almeno 30 ore in aula - equivalenti a 4 gg.) da fruire prima dell'inizio dell'attività di intermediazione; per le risorse commerciali che già esercitano l'attività, la normativa permette di continuare ad operare con il vincolo che la formazione venga loro erogata entro il 30 settembre 2007 (regime transitorio). Per le risorse inserite nel ruolo di venditore a partire dal 1 febbraio 2007, il percorso formativo è da fruire prima dell'inizio dell'attività di intermediazione;
- formazione di "mantenimento": consiste in 30 ore di formazione (di cui almeno 15 ore in aula - equivalenti a 2 gg.) da fruire ogni anno successivamente alla formazione iniziale.

Ogni periodo di formazione si deve concludere con la somministrazione di un test di verifica e, al suo superamento, con il rilascio di un attestato da parte della struttura che ha erogato la formazione.

Nel presente Piano sono oggetto di richiesta di finanziamento, nr. 3 progetti formativi, relativi alle 30 ore di aula sopra enunciate nella formazione iniziale.

OBIETTIVI GENERALI DEL PERCORSO FORMATIVO

Intesa Sanpaolo, oltre che rispondere ad una disposizione regolamentare, intende utilizzare la medesima per impostare un percorso formativo con i seguenti obiettivi:

- approfondire le conoscenze riguardanti gli aspetti normativi fiscali, tecnici ed economici relativi all'attività assicurativa e previdenziale;
- rafforzare le competenze relazionali per la commercializzazione dei prodotti assicurativi e previdenziali da parte di tutta la Rete di Vendita;
- attivare le sinergie tra le ex-Reti Banca Intesa e Sanpaolo IMI tramite l'erogazione di iniziative formative congiunte, facendo così anche acquisire al personale la consapevolezza di appartenere ad unico grande Gruppo bancario.

I destinatari del percorso, dipendenti di Intesa Sanpaolo S.p.A., in particolare sono gestori famiglie, gestori affluent, gestori small business, gestori imprese, gestori private, direttori di filiale e responsabili di segmento addetti anche all'attività di intermediazione assicurativa.

SINTESI DEL PROGETTO FORMATIVO

L'architettura del percorso formativo oggetto di finanziamento prevede di considerare le giornate di formazione di aula come segue:

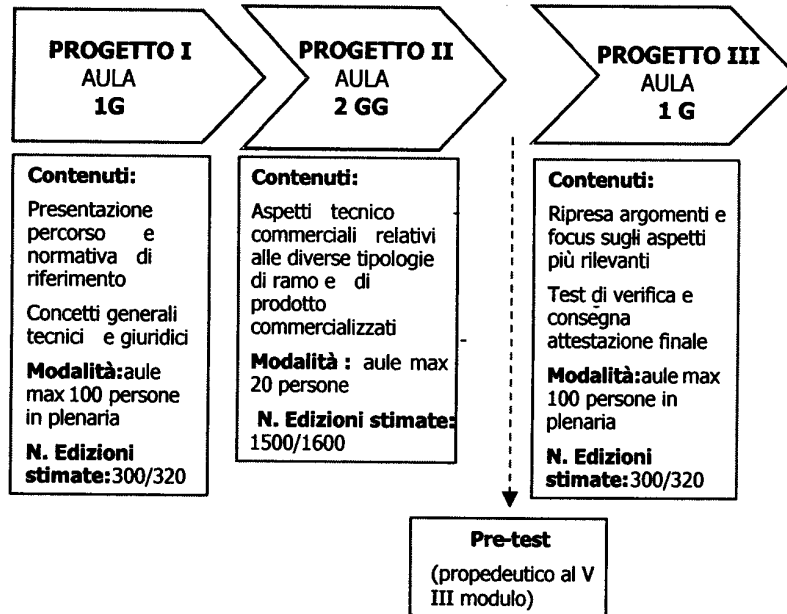
SINTESI

De Neri *Dir. credito* *FIRBA/CI* *VILCA* *6/13* *UGL* *PS. 1/1/11*

De Neri *Dir. credito* *FIRBA/CI* *VILCA* *6/13* *UGL* *PS. 1/1/11*

De Neri *Dir. credito* *FIRBA/CI* *VILCA* *6/13* *UGL* *PS. 1/1/11*

MARZO-SETTEMBRE 2007



Progetto 1 "L'intermediazione assicurativa - formazione ai sensi del regolamento ISVAP n° 5 del 16/10/2006: I modulo" - modulo iniziale della durata di 1 g. (7,5 ore) - sono previsti n. 4.816 partecipanti, per un totale di 36.120 ore di formazione.

La giornata sarà erogata da un docente appartenente ad una società di consulenza; è previsto anche il coinvolgimento di un esponente aziendale in apertura dell'intervento formativo per illustrare gli obiettivi e l'architettura del percorso.

Progetto 2 "L'intermediazione assicurativa - formazione ai sensi del regolamento ISVAP n° 5 del 16/10/2006: II modulo" - modulo della durata di 2 gg. (15 ore) - sono previsti n. 4.816 partecipanti, per un totale di 72.240 ore di formazione.

La docenza per la 2^a e la 3^a giornata verrà affidata a dei formatori interni part-time preventivamente allineati. Tramite questa metodologia si intende perseguire l'obiettivo di personalizzare l'intervento per le singole realtà interessate dal progetto.

(Somministrazione del pre-test propedeutico tramite piattaforma e-learning)

Progetto 3 "L'intermediazione assicurativa formazione ai sensi del regolamento ISVAP n° 5 del 16/10/2006: III modulo" - modulo conclusivo della durata 1 g (7,5 ore) - sono previsti n. 4.816 partecipanti, per un totale di 36.120 ore di formazione.

La 4^a giornata d'aula sarà tenuta da un docente appartenente ad una società di consulenza a cui verranno affiancati 4/5 colleghi dell'Area/Banca Rete per garantire la corretta effettuazione del test di verifica.

SIUFOB
G. Alghisi

FABRI
FISAC CGU
De RRA
FIBAFAR
Tephe
7/13
UFC
Bellu
SILCO
FABRI
MILANO
MILANO

**3° PIANO FORMATIVO OGGETTO DI RICHIESTA DI CO FINANZIAMENTO AL
" FONDO PARITETICO INTERPROFESSIONALE NAZIONALE PER LA FORMAZIONE CONTINUA PER LE
IMPRESE DEL TERZIARIO – FOR.TE " - AVVISO 2/2006**

LO SVILUPPO DELLE COMPETENZE - 1

DESCRIZIONE SINTETICA DEL PIANO.

Il presente Piano formativo si struttura in 5 progetti: 3 dedicati all'intermediazione assicurativa (in ottemperanza al Regolamento ISVAP n. 5/2006) e 2 dedicati alle risorse destinate ad Intesa Sanpaolo per il Nonprofit.

L'intermediazione assicurativa

La Divisione Banca dei Territori ha la missione di servire la Clientela retail (famiglie, affluent, small business, private e imprese) del Gruppo Intesa Sanpaolo in Italia, creando valore attraverso il presidio capillare del territorio e grazie all'attenzione alle specificità dei mercati locali nonché alla valorizzazione dei marchi locali delle banche mediante le quali il Gruppo attualmente opera e in generale attraverso la centralità della figura del responsabile dell'Area/Banca Rete quale punto di riferimento del Gruppo sul territorio.

In un'ottica di rendere alla clientela un servizio di qualità, trasparente e con degli standard di elevata tutela per l'investitore, ISVAP (Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni Private di Interesse Collettivo), ha emanato, in data 16 ottobre 2006, il Regolamento n. 5 recependo le disposizioni dettate dal Decreto Legislativo n. 209 del 7 settembre 2005 – Codice delle Assicurazioni Private.

Tale Regolamento, tra le varie disposizioni, prevede che gli addetti all'intermediazione assicurativa, debbano fruire di adeguata formazione le cui caratteristiche sono così sintetizzabili:

- formazione "iniziale": consiste in 60 ore di formazione (di cui almeno 30 ore in aula - equivalenti a 4 gg.) da fruire prima dell'inizio dell'attività di intermediazione; per le risorse commerciali che già esercitano l'attività, la normativa permette di continuare ad operare con il vincolo che la formazione venga loro erogata entro il 30 settembre 2007 (regime transitorio). Per le risorse inserite nel ruolo di venditore a partire dal 1 febbraio 2007, il percorso formativo è da fruire prima dell'inizio dell'attività di intermediazione;
- formazione di "mantenimento": consiste in 30 ore di formazione (di cui almeno 15 ore in aula - equivalenti a 2 gg.) da fruire ogni anno successivamente alla formazione iniziale.

Ogni periodo di formazione si deve concludere con la somministrazione di un test di verifica e, al suo superamento, con il rilascio di un attestato da parte della struttura che ha erogato la formazione.

Nel presente Piano sono oggetto di richiesta di finanziamento, nr. 3 progetti formativi, relativi alle 30 ore di aula sopra enunciate nella formazione iniziale.

Persone speciali per un'idea speciale

I progetti formativi dedicati a Banca Intesa Sanpaolo per il Nonprofit, vertono a diffondere e agevolare la condivisione dei valori su cui si fonda la realtà aziendale, guidando i partecipanti attraverso un lavoro di analisi e declinazione degli stessi in prassi operative e comportamenti commerciali. A tale fine si è reso necessario illustrare e analizzare il contesto sociale e commerciale nei quali Banca Intesa Sanpaolo per il Nonprofit intende operare; approfondire la conoscenza del target di clientela di riferimento, riuscendo ad individuarne esigenze e potenzialità.

Proprio per la peculiarità di Banca Intesa Sanpaolo per il Nonprofit, si evidenzia anche la necessità di fornire un panorama delle caratteristiche contrattuali, legali e commerciali del mercato in cui opera. Nella formazione si prevede di accompagnare ogni singolo partecipante in un percorso di sviluppo personale, indispensabile per poter affrontare con responsabilità, entusiasmo e spirito d'iniziativa un'attività che, necessariamente, richiede un alto livello di autonomia.

Nel presente Piano sono oggetto di richiesta di finanziamento, nr. 2 progetti formativi di aula preposti alle risorse di Banca Intesa Sanpaolo per il Nonprofit

SMUTUB
G. Agosti

Dehaki

NOBIS

FISAC CGIL
RA
DIREZIONE
RA

FIBAPISL
RA
8/13
UGC
RA

Silcos
RA
Delle R.C.H.
RA
UGCA
RA

RA

OBIETTIVI GENERALI DEL PERCORSO FORMATIVO

L'intermediazione assicurativa

Intesa Sanpaolo, oltre che rispondere ad una disposizione regolamentare, intende utilizzare la medesima per impostare un percorso formativo con i seguenti obiettivi:

- approfondire le conoscenze riguardanti gli aspetti normativi fiscali, tecnici ed economici relativi all'attività assicurativa e previdenziale;
- rafforzare le competenze relazionali per la commercializzazione dei prodotti assicurativi e previdenziali da parte di tutta la Rete di Vendita;
- attivare le sinergie tra le ex-Reti Banca Intesa e Sanpaolo IMI tramite l'erogazione di iniziative formative congiunte, facendo così anche acquisire al personale la consapevolezza di appartenere ad unico grande Gruppo bancario.

I destinatari del percorso, dipendenti di Intesa Sanpaolo S.p.A., in particolare sono gestori famiglie, gestori affluent, gestori small business, gestori imprese, gestori private, direttori di filiale e responsabili di segmento addetti anche all'attività di intermediazione assicurativa.

Persone speciali per una idea speciale

Con l'erogazione di tale percorso per una durata totale di 9,5 gg., Banca Intesa Sanpaolo per il Nonprofit intende:

- comprendere le caratteristiche e le peculiarità del mondo nonprofit religioso e laico
- interiorizzare la missione e la visione di Intesa Sanpaolo per il Nonprofit
- favorire l'integrazione e il lavoro in team
- sviluppare le competenze necessarie alla copertura dei singoli ruoli
- condividere l'offerta commerciale di Intesa Sanpaolo per il Nonprofit.

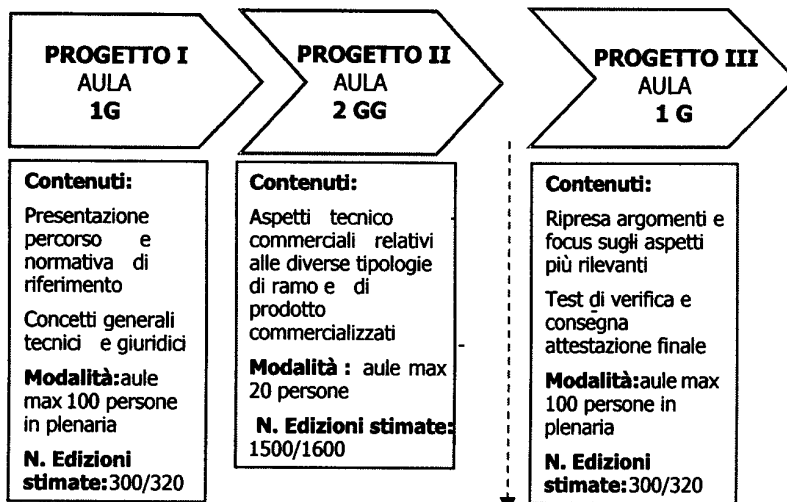
I partecipanti saranno 84 responsabili di relazione (gestori) ai quali si aggiungeranno in determinate giornate alcune persone che faranno parte delle direzioni centrali.

SINTESI DEL PROGETTO FORMATIVO

L'intermediazione assicurativa

L'architettura del percorso formativo oggetto di finanziamento prevede di considerare le giornate di formazione di aula come segue:

MARZO-SETTEMBRE 2007



Pre-test
(propedeutico al V III modulo)

SWFUB
G. Algeri

Nabuc
Serrati

FISAC CGIL
A. Ruffini
YSC
Pelleri

FABRIS
Repe
9/13

ULCA
Ultoni de
Sices
Durelli RT = M
FAR
Dinca di

- rafforzare le competenze relazionali per la commercializzazione dei prodotti assicurativi e previdenziali da parte di tutta la Rete di Vendita;
- attivare le sinergie tra le ex-Reti Banca Intesa e Sanpaolo IMI tramite l'erogazione di iniziative formative congiunte, facendo così anche acquisire al personale la consapevolezza di appartenere ad unico grande Gruppo bancario.

I destinatari del percorso, dipendenti di Intesa Sanpaolo S.p.A., in particolare sono gestori famiglie, gestori affluent, gestori small business, gestori imprese, gestori private, direttori di filiale e responsabili di segmento addetti anche all'attività di intermediazione assicurativa.

Leadership Development – progetti per lo sviluppo e l'integrazione manageriale

Progetto 1 Leadership Development – il progetto n° 1 affronta le dinamiche comportamentali individuali e di gruppo, finalizzate a sviluppare la consapevolezza rispetto al proprio ruolo e alle proprie competenze.

Progetto 2 Leadership Development – Follow Up – il progetto n° 2 prevede restituzione del feedback individuale sul percorso precedente e la definizione del rafforzamento delle aree di miglioramento nonché lo sviluppo delle competenze attraverso opportuni interventi di coaching.

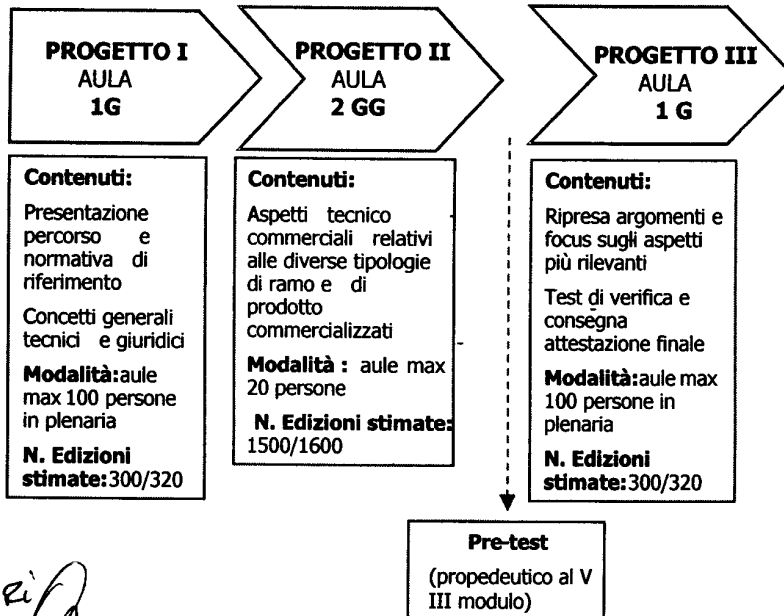
L'intervento formativo si rivolge a tutti i responsabili di Unità organizzativa dipendenti di Intesa Sanpaolo, che non abbiano partecipato ad analoghe iniziative negli scorsi anni

SINTESI DEL PROGETTO FORMATIVO

L'intermediazione assicurativa

L'architettura del percorso formativo oggetto di finanziamento prevede di considerare le giornate di formazione di aula come segue:

MARZO-SETTEMBRE 2007



SWFUB
G. Agnes

DIREC. DATO

FACRI
FISCALIA
12/13
ULCA
FAB

Leadership Development – progetti per lo sviluppo e l'integrazione manageriale

L'architettura del percorso è la seguente:

Progetto 1 "Leadership Development" - Durata 2,5 giorni equivalenti a 19 ore, affronta le dinamiche comportamentali individuali e di gruppo, finalizzate a sviluppare la consapevolezza rispetto al proprio ruolo e alle proprie competenze.

L'intervento formativo si rivolge a tutti i responsabili di Unità organizzativa dipendenti di Intesa Sanpaolo, che non abbiano partecipato ad analoghe iniziative negli scorsi anni

Progetto 2 "Leadership Development – Follow Up" – Durata 7 ore. Si prevede restituzione del feedback individuale sul percorso precedente e la definizione del rafforzamento delle aree di miglioramento nonché lo sviluppo delle competenze attraverso opportuni interventi di coaching.

Nel presente Piano si prevede l'erogazione dei progetti sopra illustrati, come segue:

L'intermediazione assicurativa

Progetto 1 "L'intermediazione assicurativa - formazione ai sensi del regolamento ISVAP n° 5 del 16/10/2006: I modulo" - modulo iniziale della durata di 1 g. (7,5 ore) – sono previsti n. 3.921 partecipanti, per un totale di 29.407,5 ore di formazione.

La giornata sarà erogata da un docente appartenente ad una società di consulenza; è previsto anche il coinvolgimento di un esponente aziendale in apertura dell'intervento formativo per illustrare gli obiettivi e l'architettura del percorso.

Progetto 2 "L'intermediazione assicurativa - formazione ai sensi del regolamento ISVAP n° 5 del 16/10/2006: II modulo" – modulo della durata di 2 gg. (15 ore) – sono previsti n. 3.921 partecipanti, per un totale di 58.815 ore di formazione.

La docenza per la 2ª e la 3ª giornata verrà affidata a dei formatori interni part-time preventivamente allineati. Tramite questa metodologia si intende perseguire l'obiettivo di personalizzare l'intervento per le singole realtà interessate dal progetto.

(Somministrazione del pre-test propedeutico tramite piattaforma e-learning)

Progetto 3 "L'intermediazione assicurativa formazione ai sensi del regolamento ISVAP n° 5 del 16/10/2006: III modulo" – modulo conclusivo della durata 1 g (7,5 ore) – sono previsti n. 3.921 partecipanti, per un totale di 29.407,5 ore di formazione.

La 4ª giornata d'aula sarà tenuta da un docente appartenente ad una società di consulenza a cui verranno affiancati 4/5 colleghi dell'Area/Banca Rete per garantire la corretta effettuazione del test di verifica.

Leadership Development – progetti per lo sviluppo e l'integrazione manageriale

Progetto 1 "Leadership Development" – durata 19 ore – sono previsti 165 partecipanti per un totale di 3.135 ore di formazione.

Progetto 2 "Leadership Development – Follow Up" – durata 7 ore – sono previsti 165 partecipanti per un totale di 1.155 ore di formazione.

SWTUB
P. Agner

FACER
Nobis
L...

FISAC CGIL
Ae RFF
UGL
Belle u

FIBA/cis
reph
13/13 ULCA
Ul...

DIREZIONE
Lilces
Nerde Rte AL
FAB

REGOLAMENTO DELL' ORGANISMO PARITETICO SULLA FORMAZIONE DI INTESA SANPAOLO

Premesso che

- con il Protocollo per le Relazioni Industriali di Intesa Sanpaolo 8 marzo 2007, è stato istituito - in attuazione e nell'ambito di quanto stabilito dall'art. 13 del C.C.N.L. 12 febbraio 2005 - l'Organismo paritetico sulla Formazione (d'ora innanzi, l'Organismo)
- a seguito dell'intervenuta nomina dei componenti di parte aziendale e di parte sindacale, su proposta dell'Azienda è stato nominato Presidente il

l'Organismo - insediatosi in data2007 - su proposta del Presidente dopo ampio confronto ha definito e approvato all'unanimità il seguente Regolamento:

Art. 1 – Composizione

1. La composizione dell' Organismo è paritetica.
2. L'Organismo è composto da:
 - a. un Presidente, scelto tra i componenti dell'Organismo medesimo su proposta dell'Azienda, che rappresenta l'Organismo all'interno e all'esterno dell'Azienda;
 - b. un/a Segretario/a, nominato/a dall'Organismo tra i componenti dello stesso con compiti di natura amministrativa e organizzativa;
 - c. due componenti, di cui uno con diritto di intervento agli incontri, designati da ciascuna organizzazione sindacale firmataria del Protocollo Relazioni Industriali 8 marzo 2007.
I componenti possono essere avvicendati dalle rispettive Organizzazioni di appartenenza mediante comunicazione scritta da notificare al Segretario dell' Organismo;
 - d. un correlato numero di esponenti designati dall'Azienda per assicurare la pariteticità della composizione.

Art. 2 – Attività, obiettivi, finalità

L'Organismo, nel rispetto delle linee guida e degli indirizzi forniti, tempo per tempo, da Enbicredito e dei criteri di trasparenza e di pari opportunità, ha il compito di

- a) svolgere le attività di studio, analisi e ricerca in materia di formazione e riqualificazione professionale con riferimento al contesto aziendale nella specifica cornice espressamente indicata dal Piano di Impresa, vigente tempo per tempo;
- b) acquisire con tempestività, il materiale di carattere formativo già condiviso sulla base di apposite intese e convenzioni definite tra Enbicredito e gli Organismi di carattere pubblico o privato, da tenere costantemente aggiornato, al fine di avere la necessaria conoscenza in ordine alle opportunità offerte, di volta in volta, dal mercato di riferimento della formazione finanziata;
- c) contribuire a progettare piani formativi per i quali attivare le procedure di accesso ai fondi comunitari, nazionali e regionali e, a tal fine, esaminare per ogni progetto finanziabile, l'idoneità e la completezza della documentazione predisposta e/o presentata dalla Banca per avviare la procedura di accesso finanziamenti comunitari, nazionali e regionali e quelli specifici di settore su iniziative predisposte da Enbicredito;
- d) studiare, analizzare e approfondire le risultanze delle indagini e delle ricerche condotte da Enbicredito, anche in raccordo con le attività dell'Osservatorio Nazionale, sui "fabbisogni di professionalità nel settore del credito e sulle diverse tematiche riguardanti la formazione", per segnalare alla Banca tutte le proprie osservazioni che saranno tenute presenti con riferimento alle esigenze di carattere formativo;

Nubis

FACRI

Demar

UILCA

SINFUB

G. M. ...

FISAC CGIL FIBM/CISL SIFCOE FAS DIRETTORE UGL

- e) in collegamento con l'Osservatorio sullo Sviluppo Sostenibile e Sicurezza, elaborare eventuali proposte di interventi di formazione volti ad affermare sempre più una cultura organizzativa improntata ai valori del rispetto delle persone, della responsabilità, della fiducia, dell'integrità e della trasparenza e a creare una conoscenza diffusa e una cultura adeguata in materia di sicurezza al fine di favorire l'adozione di comportamenti coerenti da parte di tutto il personale.

Art. 3 – Funzionamento

1. L'Organismo si riunisce di norma 2 volte l'anno, almeno ogni sei mesi, entro il mese di giugno e quello di dicembre su iniziativa del Presidente o su richiesta di almeno la metà dei componenti con diritto di voto.
2. Il/la Presidente convoca l'Organismo per pianificare e stabilire il programma dei lavori da osservare entro l'anno di riferimento, anche in relazione alle scadenze proprie dei bandi di formazione finanziata, presiede e dirige le sedute. Le riunioni sono convocate con preavviso di almeno 5 giorni lavorativi, salvo i casi di urgenza nei quali la convocazione potrà essere effettuata con preavviso di almeno 48 ore.
3. Per la validità delle sedute dell'Organismo è necessaria la presenza della metà più uno dei componenti aventi diritto di voto.
4. L'Organismo delibera con voto favorevole della maggioranza dei presenti con diritto di voto.
5. Di ogni seduta dell'Organismo viene redatto un verbale che viene approvato nella seduta immediatamente successiva.

Art. 4 – Risorse

1. L'Organismo ha sede a Milano in Piazza Ferrari, 10 e usufruisce dei locali e dei mezzi informatici della Banca.
2. Gli oneri strettamente connessi all'espletamento delle proprie funzioni e alle giornate in cui avranno luogo le sedute sono a carico della Società.

Art. 5 – Obblighi di riservatezza

I membri dell' Organismo sono tenuti a mantenere la riservatezza sui dati acquisiti, nè devono in alcun modo avvalersi, nell'interesse proprio o di terzi, di informazioni di cui siano venuti a conoscenza nell'ambito dei lavori dell' Organismo medesimo.

Art. 6 - Norme finali

Il presente regolamento entra in vigore con decorrenza dalla data di approvazione e resterà valido sino al 31 dicembre 2009.

Dettari Michi

FISAC CGIL
A. R.

FIBA/CIS
T. P.

SITECS
G. M. A.

ETAB
G. J.

DIREZIONE
G.

UGL
Bellini

FALFRI
G.

SINFUR
G. R.

UILCA
U. & R.