

VERBALE DI ACCORDO

In Milano, 31 maggio 2015

tra

Intesa Sanpaolo S.p.A., anche nella qualità di Capogruppo (di seguito ISP)

e

le Delegazioni Sindacali di Gruppo FABI, FIRST-CISL, FISAC/CGIL, SINFUB, UGL CREDITO, UILCA, UNITA' SINDACALE FALCRI – SILCEA di ISP

premesso che

- con l'accordo interconfederale 8 gennaio 2008, sulla base della facoltà riconosciuta dall'art. 118, Legge 388/2000, è stato costituito il Fondo paritetico interprofessionale aziendale per la formazione continua del credito e delle assicurazioni, denominato "Fondo Banche Assicurazioni" (di seguito "Fondo");
- il "Fondo" opera in favore delle imprese dei settori creditizio ed assicurativo ad esso aderenti e dei loro dipendenti, al fine di favorire la qualificazione professionale dei lavoratori, lo sviluppo occupazionale e la competitività delle imprese medesime, attraverso il finanziamento di piani formativi aziendali, territoriali, settoriali e individuali, concordati tra le Parti Sociali;
- l'Avviso 1-2016 "Piani aziendali, settoriali e territoriali", pubblicato dal "Fondo" il 5 aprile 2016, per il quale sono stati stanziati complessivamente per l'intero settore risorse per Euro 46 milioni, intende sostenere e finanziare azioni per l'erogazione di formazione continua mediante Piani aziendali, settoriali e territoriali, finalizzati al consolidamento e allo sviluppo dell'occupabilità, dell'adattabilità e delle competenze dei lavoratori/lavoratrici, nonché alla crescita della capacità competitiva delle imprese;
- in data 15 marzo 2016 è stato sottoscritto a livello nazionale un verbale di accordo con il quale si è convenuto che i piani formativi possono essere presentati al "Fondo" e approvati dal medesimo sulla base di accordi sottoscritti, in alternativa alle rappresentanze sindacali delle singole aziende, con le Delegazioni Sindacali di Gruppo ove siano stati costituiti appositi "Organismi paritetici sulla formazione" e che abbiano condiviso il progetto formativo;
- il Protocollo delle Relazioni Industriali del 24 febbraio 2014, integrato con accordo 11 dicembre 2014, agli artt. 4 e 8 prevede che gli Organismi paritetici sulla Formazione, istituibili aziendalmente ai sensi dell'art. 16 del CCNL vigente, sono denominati nell'ambito delle società del Gruppo "Commissioni sulla Formazione e la riqualificazione professionale";
- dette Commissioni svolgono attività di studio, analisi e ricerca in materia di formazione e riqualificazione professionale, anche al fine di attivare le procedure di accesso ai fondi comunitari, nazionali e regionali e si riuniscono a livello di Gruppo nel "Comitato welfare, sicurezza e sviluppo sostenibile" (di seguito Comitato) qualora le materie trattate interessino almeno due Aziende del Gruppo ISP;
- in linea con quanto stabilito dal richiamato verbale di accordo del 15 marzo 2016, il Comitato ha approfondito le tematiche e i contenuti delle iniziative formative svolte dal Gruppo evidenziando e indicando come prioritari alcuni interventi e, a conclusione dell'analisi, in data 7 aprile 2016 ha analizzato la documentazione relativa al Piano Formativo intitolato **"Retail e Personal: business per una crescita sostenibile"** rivolto al personale delle società del Gruppo di cui all'allegato 1 al presente Accordo;

FISAC-CGIL
Intesa Sanpaolo

UGL CREDITO

SINFUB

FIRST-CISL

UGL CREDITO

e considerato che

- il Piano d'Impresa 2014/2017, nel fissare le linee d'azione per la crescita ed il rafforzamento dell'intero Gruppo, valorizza le persone e la loro crescita professionale in quanto elementi fondamentali per il raggiungimento dei risultati programmati all'interno del contesto aziendale e di settore caratterizzato da forti cambiamenti degli assetti organizzativi, dei processi e delle relative competenze, individuando nella formazione uno degli strumenti prioritari a supporto della realizzazione dei propri obiettivi, che sostengano il cambiamento e accrescano competenze e comportamenti commerciali a sostegno delle attività e dei traguardi del suddetto Piano di Impresa;
- le Parti concordano che alle persone coinvolte in processi di riconversione e riqualificazione professionale connessi e correlati alla realizzazione del Piano di Impresa vengano assicurati adeguati percorsi di formazione, affiancamento e addestramento con particolare attenzione ad adeguati periodi d'aula;
- i destinatari delle predette attività formative sono i dipendenti delle Società del Gruppo ISP aderenti a FBA di cui all'allegato 1 al presente accordo, per i quali i datori di lavoro sono tenuti a versare il contributo di cui all'art. 12 della legge n. 160/1975 e successive modificazioni, ivi compresi gli assunti con legge 10 dicembre 2014, n. 183;

- ISP ha programmato il Piano Formativo "**Retail e Personal: business per una crescita sostenibile**", destinato ai dipendenti appartenenti alle Aree Professionali e ai Quadri Direttivi del Gruppo impegnati nei segmenti Retail e Personal. Tale Piano, e alcuni dei progetti e moduli di cui è composto, è finalizzato alla riconversione e riqualificazione, all'aggiornamento tecnico e normativo, al miglioramento professionale, allo sviluppo delle abilità richieste dal ruolo al fine di potenziare le opportunità di crescita del business in coerenza al Piano d'Impresa. Tale Piano è finalizzato al miglioramento e alla valorizzazione delle competenze per favorire l'offerta dedicata ai segmenti Retail e Personal e al consolidamento professionale in materia assicurativa a sostegno dei privati.

Gli argomenti che vengono approfonditi dal programma hanno, quindi, l'obiettivo di sostenere i nuovi modelli e processi commerciali avviati, di avvantaggiare l'innovazione dei prodotti/servizi Retail e Personal, di migliorare i processi operativi prioritari al fine di conseguire sia economie di scopo che di scala, garantendo maggiore produttività. Il Piano, inoltre, è destinato sia all'aggiornamento delle competenze delle persone che già operano nell'intermediazione assicurativa e previdenziale, per il rinnovo delle previste certificazioni e anche al fine di sostenere l'evoluzione dell'offerta assicurativa e previdenziale nei segmenti Retail e Personal.

- i profili professionali destinatari dei percorsi formativi inclusi nei predetti Piani formativi rientrano tra le figure professionali individuate dal modello organizzativo e distributivo del Gruppo Intesa Sanpaolo e risultano coerenti ai principi dell'European Qualification Framework di cui al Manuale di Certificazione delle Qualifiche delle Banche Commerciali del Fondo. Ciò assicura una effettiva correlazione dei progetti didattici, dei loro obiettivi e contenuti con i profili professionali mappati nel Gruppo e destinatari delle iniziative dei Piani, che possono essere verificati grazie anche ai sistemi di valutazione e di sviluppo professionale (Performer, On Air e Skill inventory) adottati dal Gruppo stesso;

- il Piano Formativo "**Retail e Personal: business per una crescita sostenibile**" sviluppa:

- a. il progetto "**Crescita professionale a supporto dei clienti Retail e Personal**" ha l'obiettivo di valorizzare le competenze per la crescita del business nei predetti segmenti a sostegno del Piano d'Impresa al fine di:
 - ✓ facilitare il perfezionamento delle abilità per migliorare le relazioni e la gestione dell'offerta e servizi destinati alla clientela dei segmenti Retail e Personal;
 - ✓ conoscere i trend e analizzare tematiche concernenti mercati e strumenti finanziari;
 - ✓ approfondire i criteri e acquisire le tecniche di valutazione quantitativa delle imprese di piccole dimensioni;

Handwritten notes in blue ink on the left margin, including a large vertical signature and some illegible scribbles.

Handwritten notes in blue ink on the right margin, including a large vertical signature and some illegible scribbles.

Handwritten signatures and initials at the bottom of the page, including 'FISAC-CGIL', 'VILCA', 'STINTA', and 'FIDUCIA'.

- ✓ rafforzare acquisition e retention della clientela attraverso attività di consulenza evoluta personalizzata, inclusa quella relativa ai bisogni di protezione della persona, dei beni e del patrimonio;
- ✓ condividere l'evoluzione dell'offerta di prodotti/servizi e consulenza destinata al Terzo settore;
- ✓ favorire una gestione dinamica della proposizione commerciale e stimolare una maggiore efficacia nel dialogo banca/cliente;
- ✓ coinvolgere le persone diversamente abili per favorirne una attiva interazione.

Il progetto si compone di n. 23 Moduli elencati nella tabella di cui all'allegato 2 al presente Accordo.

- b. il progetto **"Aggiornamento professionale a supporto del business con i Privati"** è finalizzato a consolidare la padronanza tecnico-normativa nel ramo previdenza e assicurazione al fine di potenziare le opportunità di crescita del ramo assicurativo e previdenziale ed è destinato sia ad attività di aggiornamento, per chi già opera nel ruolo, sia alla formazione iniziale per chi opererà nel ramo assicurativo e previdenziale.

Il progetto interessa i segmenti Retail e Personal e partendo dall'analisi della domanda e dei comportamenti dei consumatori del prodotto assicurativo sensibilizza i partecipanti a comprendere gli elementi fondamentali dell'intermediazione assicurativa, di carattere tecnico e commerciale, in modo tale da poter collocare gli specifici prodotti nei giusti modi e in sintonia con le istanze che connotano la materia in esame e i bisogni della clientela.

Il progetto si compone di n. 5 Moduli elencati nella tabella di cui all'allegato 2 al presente Accordo e prevede l'erogazione in modalità d'aula anche remota e FaD.

- I risultati attesi dal Gruppo con il presente Piano Formativo sono:
 - un'offerta formativa alle persone interessate qualificata con metodologie e contenuti specialistici che sostengono la crescita delle competenze e permettono l'acquisizione dei profili professionali necessari, favorendo sia la soddisfazione e motivazione personale sia il perseguimento delle performance aziendali e valorizzando le persone quali fattori abilitanti.
 - Il raggiungimento degli obiettivi del Piano d'Impresa sostenendo:
 - ✓ il nuovo modello commerciale e l'innovazione dell'offerta ai segmenti Retail e Personal, migliorando il livello di servizio delle azioni commerciali;
 - ✓ nuove opportunità di business e lo sviluppo di sinergie per favorire un'efficacia evoluzione dei prodotti di investimento e del risparmio gestito;
 - ✓ la valorizzazione del risparmio e degli investimenti;
 - ✓ l'incremento della produttività, la stabilità occupazionale nel Gruppo e la creazione di nuove opportunità di ingresso.

Il potenziamento della padronanza tecnico-normativa nel ramo assicurazione e previdenza al fine di potenziare le opportunità di crescita del ramo e di migliorare la qualità del servizio alla clientela, contraddistinto da correttezza e trasparenza nelle relazioni.

- alla luce delle previsioni del Piano d'Impresa, le Parti si danno atto che il presente Accordo continuerà ad avere validità anche successivamente alle operazioni societarie che si realizzeranno, al fine di garantire ai dipendenti interessati l'accessibilità ai percorsi di formazione in momenti di evoluzione e riorganizzazione aziendale;
- il citato Comitato, ritenendo il Piano Formativo descritto nel presente accordo conforme alle prescrizioni regolamentari di cui all'Avviso 1-2016, ha proposto alle Delegazioni di Gruppo di ISP di attivarsi per richiedere la fruizione dei finanziamenti previsti dal "Fondo" con il predetto Avviso anche per conto di tutte le Società del Gruppo coinvolte nel Piano Formativo stesso;

IABI
 Fininvest
 1/10/13

UGICREDITO
 UMSIA
 1/10/13

FISAC-CGIL
 Quaresima

UGIC
 [Signature]

STINGHERA
 [Signature]

FINISICISL
 F. G.

- le Parti, recependo il parere favorevole del Comitato, condividono che il Piano Formativo in parola è finalizzato a sostenere e realizzare lo sviluppo delle nuove iniziative di business previste dal Piano di Impresa valorizzando le competenze professionali del personale garantendo la coerenza con quanto condiviso dalle Parti nell'Accordo 7 ottobre 2015 in tema di Politiche Commerciali e Clima Aziendale;

si conviene quanto segue

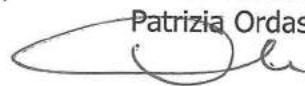
1. la premessa forma parte integrante e sostanziale del presente accordo;
2. sussistono tutte le condizioni affinché ISP presenti, anche per conto delle Società del Gruppo di cui all'allegato 1, istanza al "Fondo" per ottenere il finanziamento del Piano Formativo **"Retail e Personal: business per una crescita sostenibile"**, articolato come specificato in premessa e all'allegato 2 al presente Accordo;
3. nell'ambito dei lavori che il Comitato svolgerà per le materie di competenza delle Commissioni aziendali sulla Formazione e la riqualificazione professionale, si prevede - alla luce dell'importanza che le Parti attribuiscono al monitoraggio dell'attività del suddetto piano - entro il mese di marzo 2018, una specifica sessione di verifica e approfondimento congiunto del Piano presentato; successivamente, a richiesta delle Commissioni sulla Formazione e la riqualificazione professionale costituite potrà essere effettuata in sede aziendale una verifica sul complesso delle iniziative formative finanziate condivise con accordi sindacali svolte nel corso del 2016;
4. in coerenza con lo sviluppo del Piano di Impresa e di quanto previsto nel Protocollo delle Relazioni Industriali del 24 febbraio 2014, integrato con accordo 11 dicembre 2014, le Parti si impegnano a proporre ed analizzare, per il tramite del Comitato, ulteriori iniziative formative indirizzate alle varie figure professionali operanti nel Gruppo, anch'esse coerenti con gli obiettivi di valorizzazione professionale e motivazione dei dipendenti del Gruppo fissati nel Piano d'Impresa stesso.

INTESA SANPAOLO S.P.A.
(nella qualità di Capogruppo)

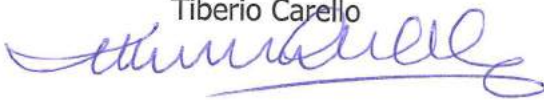
Responsabile Servizio Politiche del Lavoro
Alfio Filosomi



Responsabile Ufficio Relazioni Industriali
Patrizia Ordasso



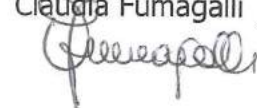
FABI
Delegato Sindacale di
Gruppo ISP
Tiberio Carello



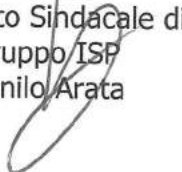
FIRST/CISL
Delegato Sindacale di
Gruppo ISP
Fedele Trotta



FISAC/CGIL
Delegato Sindacale di
Gruppo ISP
Claudia Fumagalli



SINFUB
Delegato Sindacale di
Gruppo ISP
Danilo Arata



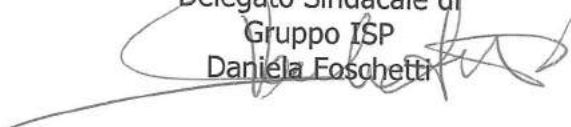
UGL CREDITO
Delegato Sindacale di
Gruppo ISP
Roberto Paradiso



UIL C.A.
Delegato Sindacale di
Gruppo ISP
Marco Castoldi



UNITA' SINDACALE
FALCRI-SILCEA
Delegato Sindacale di
Gruppo ISP
Daniela Foschetti



INTESA SANPAOLO
INTESA SANPAOLO GROUP SERVICES
BANCA CR FIRENZE
BANCA DELL'ADRIATICO
FIDEURAM-INTESA SANPAOLO PRIVATE BANKING
BANCA IMI
BANCA PROSSIMA
BANCO DI NAPOLI
CASSA DI RISPARMIO DI FORLI' E DELLA ROMAGNA
CASSA DI RISPARMIO DEL FRIULI VENEZIA GIULIA
CASSA DI RISPARMIO DEL VENETO
CASSA DI RISPARMIO DI PISTOIA E DELLA LUCCHESIA
CASSA DI RISPARMIO IN BOLOGNA
CASSA DI RISPARMIO DELL'UMBRIA
EURIZON CAPITAL SGR (inclusa EPSILON SGR)
FIDEURAM FIDUCIARIA
FIDEURAM INVESTIMENTI SGR
INTESA SANPAOLO PRIVATE BANKING
MEDIOCREDITO ITALIANO
SANPAOLO INVEST SIM
SIREFID



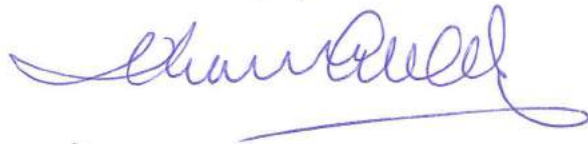
FISAC-CGL
Quarapoli

FINST CISC
VILCA



UGL CREDITO

FABi



ORISIN
Dante Sch



Retail e Personal: business per una crescita sostenibile

PROGETTI	MODULI	FIGURA PROFESSIONALE	MODALITA'	ORE PER EDIZIONE	N° PERSONE	ORE TOTALI	
1	1	Appuntamento con la finanza per il mese di giugno 2016	Gestore Privati e Aziende Retail, Direttore Filiale Retail e Personal	Aula Remota	1	150	150
	2	Appuntamento con la finanza per il mese di luglio 2016	Gestore Privati e Aziende Retail, Direttore Filiale Retail e Personal	Aula Remota	1	150	150
	3	Appuntamento con la finanza per il mese di settembre 2016	Gestore Privati e Aziende Retail, Direttore Filiale Retail e Personal	Aula Remota	1	150	150
	4	Appuntamento con la finanza per il mese di ottobre 2016	Gestore Privati e Aziende Retail, Direttore Filiale Retail e Personal	Aula Remota	1	150	150
	5	Appuntamento con la finanza per il mese di novembre 2016	Gestore Privati e Aziende Retail, Direttore Filiale Retail e Personal	Aula Remota	1	150	150
	6	Appuntamento con la finanza per il mese di dicembre 2016	Gestore Privati e Aziende Retail, Direttore Filiale Retail e Personal	Aula Remota	1	150	150
	7	Appuntamento con la finanza per il mese di gennaio 2017	Gestore Privati e Aziende Retail, Direttore Filiale Retail e Personal	Aula Remota	1	150	150
	8	Appuntamento con la finanza per il mese di febbraio 2017	Gestore Privati e Aziende Retail, Direttore Filiale Retail e Personal	Aula Remota	1	150	150
	9	Appuntamento con la finanza per il mese di marzo 2017	Gestore Privati e Aziende Retail, Direttore Filiale Retail e Personal	Aula Remota	1	150	150
	10	Appuntamento con la finanza per il mese di aprile 2017	Gestore Privati e Aziende Retail, Direttore Filiale Retail e Personal	Aula Remota	1	150	150
	11	Appuntamento con la finanza per il mese di maggio 2017	Gestore Privati e Aziende Retail, Direttore Filiale Retail e Personal	Aula Remota	1	150	150
	12	Valutazione quantitativa piccola impresa	Direttori Filiali Retail e Personal, Gestore Privati e Aziende Retail	FAD	2	2000	4000
	13	Valutazione quantitativa piccola impresa - L'esperto risponde	Direttori Filiali Retail e Personal, Gestore Privati e Aziende Retail	Aula Remota	1	1000	1000
	14	Diverse abilità in azione per comunicare con tutti - Retail	Portatori di disabilità visiva o uditiva, Gestore Privati e Aziende Retail, Specialista Direzione Regionale	Aula	7	10	70
	15	Diverse abilità in azione per comunicare con tutti - Retail fup	Portatori di disabilità visiva o uditiva, Gestore Privati e Aziende Retail, Specialista Direzione Regionale	Aula	7	10	70
	16	Ritrovarsi	Specialisti Banca Prossima	Aula	5	365	1825
	17	Lavorare nella Banca di oggi - la digitalizzazione dell'offerta della Banca	Assistente alla Clientela, Gestore Privati e Aziende Retail, Direttore Filiale Retail e Personal	FAD	2	5000	10000
	18	Consulenza evoluta	Direttore Filiale Personal, Gestori Privati e Aziende Retail	Aula	7	200	1400
	19	Consulenza evoluta_Ingegaggio del cliente	Direttore Filiale Personal, Gestori Privati e Aziende Retail	Aula Remota	1	200	200

Crescita professionale a supporto dei Clienti Retail e Personal

FIGC-CGIL
 [Signature]

UICG
 [Signature]

SIWPS
 [Signature]

UGLCA
 [Signature]

[Handwritten notes and signatures on the right margin]

		20	Consulenza evoluta_Modulo immobiliare 1	Direttore Filiale Personal, Gestori Privati e Aziende Retail	Aula Remota	1	200	200
		21	Consulenza evoluta_Modulo immobiliare 2	Direttore Filiale Personal, Gestori Privati e Aziende Retail	Aula Remota	1	200	200
		22	Consulenza evoluta_Modulo immobiliare	Direttore Filiale Personal, Gestori Privati e Aziende Retail	Aula Remota	1	200	200
		23	Consulenza evoluta_Modulo protezione e sicurezza" e "Post Vendita	Direttore Filiale Personal, Gestori Privati e Aziende Retail	Aula Remota	1	200	200
2	Aggiornamento professionale a supporto del business con i privati	1	Programma Aggiornamento IVASS anno 2016 - modulo 1 Retail e Personal	Assistente alla Clientela, Gestore Privati e Aziende Retail, Direttore Filiale Retail e Personal, Specialista di Direzione Regionale	FAD	15	1550	23250
		2	IVASS 2016 - Aula remota Privati	Assistente alla Clientela, Gestore Privati e Aziende Retail, Direttore Filiale Retail e Personal, Specialista di Direzione Regionale	Aula Remota	1	1550	1550
		3	IVASS Iniziale 2016	Assistente alla Clientela, Coordinatori e Direttore Filiale Retail e Personal, Gestore Privati e Aziende Retail, Specialista Direzione Regionale	Aula	7	500	3500
		4	IVASS Iniziale 2016 - Aula Remota 1° modulo	Assistente alla Clientela, Coordinatori e Direttore Filiale Retail e Personal, Gestore Privati e Aziende Retail, Specialista Direzione Regionale	Aula Remota	1	500	500
		5	IVASS iniziale 2016 – FAD	Assistente alla Clientela, Coordinatori e Direttore Filiale Retail e Personal, Gestore Privati e Aziende Retail, Specialista Direzione Regionale	FAD	48	500	24000

De

*Fisco-CGIL
Quarapelle*

*UNISIA
Simples*

UCCREDITO

FIRST CIRC

7/7

UNISIA

FABIO