

CYP ASSOCIATION

RAPPORTO DI GESTIONE

2021



INDICE

Chi siamo	4
Rapporto della direzione	5
CYP dal punto di vista del presidente	7
Intervista con Anna-Lena Kleibusch	10
Intervista con Fabrice Weibel	11
CYP in cifre	13
Strategia	15
Smart Education	16
Consulting	16
Innovation	16
Dati finanziari	17
Prospettive 2022	18
Impressum	18



CHALLENGE YOUR POTENTIAL

In ogni settore, il fattore chiave per arrivare al successo è rappresentato dal capitale umano, ossia dal personale, che deve essere qualificato e competente. Da oltre 18 anni, CYP si occupa di forgiare talenti per il comparto bancario, proponendo una formazione di base in ambito Banking che prepara i giovani ad una brillante carriera in banca, nonché mirate opportunità di perfezionamento ed aggiornamento che consentono di mantenersi sempre allineati all'evoluzione del settore. CYP si pone come centro di competenza per un apprendimento orientato al futuro, efficace e con effetti durevoli nel tempo.

AL VOSTRO FIANCO VERSO UNA MAGGIORE AUTOEFFICACIA

Ci consideriamo un'organizzazione che apprende e promuoviamo lo sviluppo e l'uso dell'intelligenza collettiva. Il nostro approccio orientato alle competenze garantisce una collaborazione ottimale all'interno di team trasversali. Mettiamo il sapere di ciascuno a disposizione dell'intera organizzazione e lo utilizziamo come capitale intellettuale. In questo modo, formiamo un luogo di scambio tra economia, ricerca e prassi professionale. Sempre con l'obiettivo di sviluppare, mettere in pratica e utilizzare in modo mirato le potenzialità individuali.

INSIEME PLASMIAMO IL FUTURO

I nostri moduli formativi e corsi sono strutturati secondo un approccio orientato all'operatività: il nostro focus è sempre rivolto alla prassi lavorativa, per questo ci serviamo di casi esemplificativi concreti – e siamo gli unici con questo approccio nel campo della formazione commerciale in Svizzera: quando l'apprendimento ha un taglio pratico e offre numerosi punti di contatto con la quotidianità professionale, allora diventa naturale applicare “on the job” le nozioni assimilate, traendo così la massima utilità dallo studio. CYP percorre con sistematicità e coerenza questa strada, adoperandosi nel contempo per cogliere ogni nuovo trend del settore. Dunque, dedichiamo grande attenzione non solo all'efficacia dell'apprendimento, ma anche al contatto con la realtà del mondo bancario. CYP accompagna i discenti nella creazione di una base solida e concreta di conoscenze e nel cogliere opportunità di sviluppo promettenti.

UN PARTNER FORTE AL FIANCO DELLE BANCHE

CYP Association è stata fondata nel 2003 dalle cinque maggiori banche svizzere in collaborazione con l'Associazione svizzera dei banchieri. È il centro di competenza leader in materia di apprendimento moderno e un partner forte al fianco delle banche. Oggi conta 30 membri, circa 80 banche clienti ed è un'associazione iscritta a registro di commercio.

RAPPORTO DELLA DIREZIONE

Febbraio 2022

CARA LETTRICE, CARO LETTORE,

nel 2021 molte cose sono cambiate in breve tempo. Per il nostro Paese, per la società, per le persone e anche per CYP quale istituzione che offre una formazione professionale di elevato livello.

L'anno è stato caratterizzato da forti dinamiche interne ed esterne, da decisioni di vasta portata e da processi complicati. Abbiamo gestito bene la situazione, gettato basi importanti in modo proficuo, attuato misure strategiche e raggiunto ampiamente gli obiettivi prestabiliti. Lo dimostrano anche i risultati positivi emersi da molteplici valutazioni, tra cui quella dei rischi. I dati finanziari del 2021 confermano l'impressione generale positiva.

La base del nostro successo è un mind set agile: non tutti i risultati di fine anno collimano appieno con gli obiettivi iniziali, ma una gestione flessibile è un punto di forza di CYP. Durante l'anno appena concluso abbiamo continuamente osservato, valutato e verificato gli sviluppi che si concretizzavano man mano per capire se fosse il caso di correggere la nostra rotta. Laddove necessario abbiamo preso decisioni tempestive, aggiornato costantemente piani e tabelle di marcia, riportato obiettivi e progetti in linea con le nuove conoscenze e in alcuni casi li abbiamo addirittura sospesi.

Tre sono stati gli eventi che nel 2021 ci hanno portato a modificare i nostri piani in modo agile:

1. L'introduzione della riforma della formazione commerciale di base è stata rinviata al 2023. Questa riforma garantisce l'ulteriore sviluppo della formazione commerciale di base, conciliando capitali di innegabile validità e innovazioni imprescindibili. CYP collabora attivamente a tale riforma. Dopo ampi chiarimenti con i partner della formazione professionale, la Segreteria di Stato per la formazione, la ricerca e l'innovazione (SEFRI) ha deciso nell'estate del 2021 che la riforma entrerà in vigore all'inizio dell'anno scolastico 2023 anziché nel 2022, come previsto inizialmente. In questo modo le fasi attuative potranno essere pianificate con ulteriore cura.



«La missione di CYP è trasformare le sfide in opportunità.»

Thomas Fahrni, CEO

2. La pandemia genera tuttora grande incertezza: anche nel 2021 sono state spese molte energie per affrontare la crisi. La situazione contingente e le direttive in vigore hanno subito cambiamenti continui e richiesto una notevole flessibilità. Abbiamo avuto un gran da fare tra lezioni online, quarantene, isolamento e nuove regole per le lezioni in presenza da attuare in tempi brevissimi. Grazie all'impegno straordinario della squadra CYP siamo riusciti a realizzare tutti gli adeguamenti garantendo come sempre prestazioni di elevata qualità.

3. La nuova strategia mette in evidenza la necessità di una ristrutturazione interna: la strategia CYP 2022–2024 è stata approvata. D'ora in avanti verranno posti in primo piano cinque temi chiave strategici, che nei prossimi anni plasmeranno e catalizzeranno le attività di CYP (cfr. anche le prospettive 2022). La CYP Innovation Academy e gli ambiti d'attività strategici Consulting e Innovation non si sono sviluppati secondo le attese. Dopo aver riesaminato la situazione, torniamo a concentrarci sui nostri temi e sulle nostre competenze chiave. Il 2021 è stato un anno movimentato anche per il personale: abbiamo ristrutturato il modello e i profili dei ruoli, con l'obiettivo di introdurre cambiamenti.

IL BANKING, LA NOSTRA PUNTA DI DIAMANTE

Abbiamo preparato nei minimi dettagli l'introduzione della nuova strategia 2022–2024, adeguando l'organizzazione e l'offerta di CYP. L'aspetto centrale è la focalizzazione sulla nostra competenza chiave, ossia la formazione di base in ambito Banking: ci rivolgiamo agli apprendisti, ai titolari di un diploma di maturità (BEM), a chi muove i primi passi nel mondo del lavoro finanziario e a chi sceglie di cambiare carriera e proviene ad esempio dal settore IT o dello sviluppo di applicazioni. Parallelamente abbiamo sviluppato percorsi di perfezionamento negli ambiti Banking e Future Skills, entrambi di grande rilevanza per i bancari.



«*Abbiamo trovato un equilibrio ideale tra rispetto degli obiettivi e capacità di adattarci in modo agile a una realtà in continua evoluzione.*»

Simon Stadler, COO

Con la sua impostazione specifica dell'apprendimento e la sua idea di formazione, CYP è un'istituzione unica nel suo genere in Svizzera. Da noi le parole chiave sono fare, applicare e agire. Questa competenza operativa è anche al centro della riforma della formazione commerciale di base. Ad esempio, un falegname non può limitarsi a conoscere la teoria della lavorazione del legno: durante il tirocinio deve quindi anche fare della pratica, altrimenti quando sul posto di lavoro prenderà in mano il primo pezzo di legno non saprà da dove cominciare, non avrà né l'esperienza né la sensibilità per lavorare il materiale, pur conoscendo perfettamente le nozioni teoriche.

Lo stesso discorso vale per le formazioni nel settore bancario: è fondamentale applicare nella vita lavorativa le informazioni apprese, così come avviene nei moduli CYP. A tal fine abbiamo elaborato casi specifici, riferiti a situazioni concrete e alla quotidianità degli apprendisti. In tal modo possiamo garantire che questi ultimi mettano in pratica i concetti teorici e che la loro mente elabori in modo ottimale le informazioni acquisite. CYP lavora con casi pratici sviluppati autonomamente, che simulano situazioni e problemi tipici della quotidianità lavorativa.

INSIEME VERSO IL SUCCESSO

Anche nel 2021 il nostro team – dai formatori al personale del back office fino alla direzione – è stato determinante per il successo di CYP. Misuriamo la performance con riferimento alla competenza, all'efficienza e alla qualità e puntiamo sullo sviluppo continuo del personale. I formatori sono il fiore all'occhiello dell'azienda e il nostro obiettivo è reclutare i migliori professionisti in ambito Banking.

Puntiamo a offrire ai collaboratori mansioni varie e gratificanti. Nel 2021 i dirigenti sono stati invitati a monitorare con grande attenzione alcuni indicatori di rischio in riferimento al personale per poi migliorare in modo continuo – sia individualmente sia collettivamente – il proprio stile e la propria idea di conduzione.

Ringraziamo l'intero team per lo straordinario impegno profuso in questo anno così difficile, per le sue riflessioni costruttive e la ricerca di soluzioni, per la sua disponibilità al cambiamento e allo sviluppo personale.

Voi, cari clienti, siete al centro dei nostri pensieri e delle nostre azioni e siamo convinti che trarrete beneficio dalle misure importanti che abbiamo realizzato quest'anno.

Grazie per la vostra fiducia.

Thomas Fahrni
CEO | CYP Association

Simon Stadler
COO | CYP Association

CYP DAL PUNTO DI VISTA DEL PRESIDENTE

Febbraio 2022

CARA LETTRICE, CARO LETTORE,

ad aprile 2021 sono stato nominato presidente di CYP Association. Per me è una gioia immensa ricoprire questa funzione in un periodo così intenso e ricco di cambiamenti. Il settore bancario è a una svolta, e anche il tirocinio bancario. Affronterò questa sfida insieme ai membri della presidenza e all'intero team di CYP con responsabilità, entusiasmo e passione.

La progressiva digitalizzazione, lo sviluppo di nuove tecnologie, le prescrizioni normative, i cambiamenti degli standard di mercato e modelli di business dirompenti accrescono con una rapidità mai vista le aspettative nei confronti degli esperti bancari di oggi e di domani.

Il settore bancario richiede molteplici competenze ai giovani talenti. Che si tratti della parte pratica nell'azienda di formazione, della parte teorico-scolastica nella scuola professionale o dei corsi interaziendali (CI) presso CYP, tutti i pezzi del puzzle della formazione devono incastrarsi perfettamente. La formazione commerciale di base, pertanto, deve trasmettere in modo ancor più mirato le competenze necessarie, nel contesto presente e soprattutto futuro, per padroneggiare la professione commerciale e renderla idonea ad affrontare le sfide di domani. È importante che i giovani siano preparati al meglio per entrare nel mondo del lavoro e che abbiano la possibilità di iniziare con successo la loro carriera.

In linea con la legge sulla formazione professionale, quindi, la riforma della formazione commerciale di base sposta il focus dalle materie di studio in senso classico alle competenze operative rilevanti per la professione. Ciò non implica l'eliminazione, bensì la riorganizzazione dei contenuti. Le materie studiate finora, come italiano, inglese, francese, informatica, economia e contabilità, vengono collegate fra loro e insegnate con riferimenti sistematici alla quotidianità lavorativa. Esse rimangono quindi lo «zoccolo duro» della formazione.

Molti giovani che incontro si dichiarano entusiasti all'idea di interagire con i clienti: è una buona premessa in vista del tirocinio bancario. Uno dei nostri compiti è mantenere e accrescere questo entusiasmo.



Manuel Kunzelmann,
Presidente di CYP

CYP svolge un ruolo chiave in tal senso: con la sua peculiare impostazione dell'apprendimento e la sua idea di formazione, è un'istituzione unica nel suo genere in Svizzera. La sua filosofia è interamente improntata all'azione. L'applicazione di tutti i contenuti acquisiti è fondamentale, sia nella consulenza alla clientela che nei moduli CYP tramite casi esemplificativi incentrati su problemi. Solo così gli apprendisti possono verificare personalmente in ogni momento se hanno compreso i contenuti e se sono in grado di mettere in pratica i concetti teorici.

Ma per assicurare un futuro brillante alla piazza bancaria svizzera serve ancora di più: durante la formazione bisogna promuovere anche le competenze umane come il pensiero indipendente, la creatività, la capacità di lavorare in team, lo spirito di iniziativa e l'empatia. Se vogliamo che le nuove leve di bancari possano plasmare il futuro secondo la propria visione, dobbiamo dimostrare di essere professionisti capaci di adattarsi, orientati alle soluzioni e disponibili a collaborare.

Sono felice di far parte di questo cambiamento, potendo contare su un team forte al mio fianco, e di contribuire a determinare i futuri sviluppi con grande entusiasmo.

Cordiali saluti



Manuel Kunzelmann
Presidente di CYP

« *Il miglior modo
per prevedere
il futuro è
inventarlo.* »

Alan Kay



INTERVISTA CON ANNA-LENA KLEIBUSCH

Anna-Lena Kleibusch (17 anni) di Ramsen (SH) è apprendista impiegata di commercio ramo Banca al 3° anno di tirocinio (scout CYP) presso UBS ed è attualmente inserita nel segmento della clientela commerciale. Nel tempo libero pratica ginnastica artistica, disciplina nella quale è anche allenatrice e giudice di gara. Inoltre è istruttrice in palestra e adempie all'obbligo di servizio pompieri.



Anna-Lena Kleibusch (17)

Anna-Lena, come descriveresti la tua professione?

In poche parole, la mia professione è varia, versatile e impegnativa in senso positivo.

Perché hai optato per un apprendistato come impiegata di commercio nel ramo Banca?

Mio nonno lavorava in banca con una funzione dirigenziale, quindi è stata la mia famiglia a trasmettermi l'interesse per il mondo bancario. Durante un pomeriggio informativo presso UBS di Sciaffusa ho conosciuto la mia attuale formatrice, che mi è stata subito simpatica. La sera stessa ho scritto una lettera di motivazione per candidarmi a un posto di tirocinio.

Quali momenti speciali hai vissuto finora durante la formazione?

Mi è piaciuto moltissimo lavorare nel private banking e far parte di un team aperto e cordiale. Preparare insieme il colloquio con un cliente e concluderlo con successo dà sempre grandi soddisfazioni. Per me, che sono un'apprendista, è fantastico poter contribuire a ottenere un buon risultato e ricevere parole di stima dai membri più navigati del team, con un'esperienza pluriennale alle spalle.

Qual è stata la sfida più grande che hai dovuto affrontare all'inizio della formazione?

Ho dovuto imparare a collaborare attivamente nel team e a interagire con i clienti.

Cosa consiglieresti ai giovani che desiderano intraprendere un tirocinio bancario?

Non siate timorosi: abbiate fiducia in voi stessi e dimostrate tutta la vostra voglia di imparare e di lavorare con profitto, anche durante i corsi CYP. È importante prepararsi bene a questi corsi e rielaborarne successivamente i contenuti. Prendetevi però anche del tempo per coltivare i vostri hobby e vedere gli amici.

«Se la professione piace e il team ci fa sentire a nostro agio, è più facile mettere in campo impegno e disciplina.»

Come riesci a conciliare tutto?

Per mia fortuna apprendo facilmente e la scuola non è un impegno troppo gravoso per me. La preparazione ai corsi CYP richiede grande costanza e disciplina. Ciò che mi aiuta sul lavoro sono la mia curiosità e una buona intesa con i colleghi del team. Se la professione piace e il team ci fa sentire a nostro agio, è più facile mettere in campo l'impegno e la disciplina necessari per superare le sfide legate alla formazione. È importante anche avere un buon rapporto con i formatori di pratica e sentirsi supportati in modo adeguato.

Cosa ti piace dei corsi interaziendali CYP?

Trovo molto preziosa la possibilità di collaborare e confrontarsi con apprendisti di banche diverse: è importante conoscere come lavora la concorrenza. Inoltre, i corsi stimolano a lavorare autonomamente e approfondiscono vari contenuti, il che è molto utile per la quotidianità professionale.

E per concludere: 5 domande botta e risposta

Coca cola o tè freddo?	Tè freddo
Pizza o spaghetti?	Pizza
Instagram o TikTok?	Instagram
Mare o montagna?	Dipende dalla stagione
Finanziamenti o Investimenti?	Investimenti

INTERVISTA CON FABRICE WEIBEL

Fabrice Weibel (19 anni) di Neukirch (TG), impiegato di commercio AFC, ha svolto il tirocinio da Raiffeisen e concluso la formazione con il massimo dei voti. In una prima fase si è occupato di consulenza alla clientela privata, poi – dopo il diploma e il servizio militare – è passato alle operazioni ipotecarie (middle office, assistenza in consulenza creditizia). Nel tempo libero pratica lo sci, è allenatore di calcio (categoria Juniores) e si diverte con gli amici e la famiglia.



Fabrice Weibel (19)

Fabrice, congratulazioni per il tuo diploma! Perché hai scelto la professione di impiegato di commercio nel ramo Banca?

Alla scuola media sapevo già cosa volevo: entrare subito nel mondo del lavoro. Dopo alcuni tirocini di prova in diversi settori commerciali ho capito che i temi bancari ed economici erano quelli che mi interessavano di più. Inoltre volevo lavorare a contatto con i clienti.

Cosa ti piace in particolare del tuo lavoro?

Il mio lavoro mi piace perché è vario, interessante e fornisce una base solida per la mia carriera futura. Le nozioni che imparo mi danno una marcia in più non solo professionalmente, ma anche nella vita privata. Che si tratti di proprietà abitativa, investimenti o imposte, il mio bagaglio di conoscenze mi torna sovente utile.

«Per me lo scambio con apprendisti di altre banche è stato molto prezioso. Mi ha permesso di conoscere organizzazioni e modalità di lavoro diverse.»

Ricordi un momento speciale che hai vissuto durante il tirocinio?

Il primo colloquio di consulenza a cui ho partecipato era con un cliente che voleva investire una somma di denaro considerevole. Lì ho capito di essere nel mio elemento: il passaggio dal servizio allo sportello ai colloqui personali con i clienti è stato un vero punto di svolta per me.

Qual è stata la sfida più impegnativa che hai affrontato?

Da CYP si imparano le nozioni teoriche sui prodotti strutturati, ma conoscere bene il prodotto e saper rispondere alle domande dei clienti è tutt'altra cosa. Ho apprezzato molto il fatto di poter approfondire questo argomento "on the job", ma le difficoltà non sono mancate. Il mio formatore di pratica mi ha però sempre dato un grande supporto.

Personalmente, come sei cambiato dall'inizio del tirocinio?

Oltre ad aver acquisito conoscenze specialistiche e competenze professionali, sono cresciuto moltissimo sul piano personale. Sono diventato più sicuro di me stesso, mi confronto apertamente con gli altri, gestisco con disinvoltura i rapporti con i clienti e lavoro in modo autonomo, ma al tempo stesso sono capace di inserirmi in un team.

Cosa hai imparato durante i corsi interaziendali CYP?

Per me lo scambio con apprendisti di altre banche è stato molto prezioso. Mi ha permesso di conoscere organizzazioni e modalità di lavoro diverse. CYP è un centro di formazione professionale che offre una combinazione ideale di teoria orientata alla pratica e lavoro autonomo. Le unità didattiche con video e le varie verifiche hanno una struttura chiara e comprensibile. Sono sempre riuscito ad applicare in modo ottimale nel mio lavoro quotidiano in banca le nozioni teoriche acquisite da CYP.

Hai concluso la tua formazione con il massimo dei voti.

Ti è stato utile al momento di entrare nel mondo del lavoro?

Penso che il risultato non sia stato l'unico punto a mio favore: hanno contato molto anche il mio metodo di lavoro e la mia volontà di imparare il più possibile e di crescere sul piano personale. Sicuramente, però, la banca mostra maggiore interesse verso chi conclude la formazione professionale con un buon voto.

E per concludere: 5 domande botta e risposta

Coca cola o tè freddo?	Tè freddo preparato in casa
Pizza o spaghetti?	Spaghetti
Instagram o TikTok?	Instagram
Mare o montagna?	Montagna
Finanziamenti o Investimenti?	Finanziamenti e Investimenti

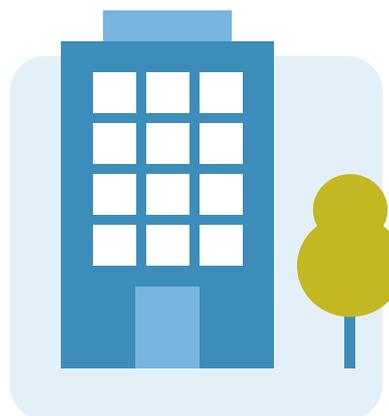


CYP IN CIFRE



2003

anno di fondazione



12

sedì



4

lingue (DE, FR, IT, EN)



47

formatori e
formatrici CYP

6

percorsi formativi
e altri corsi



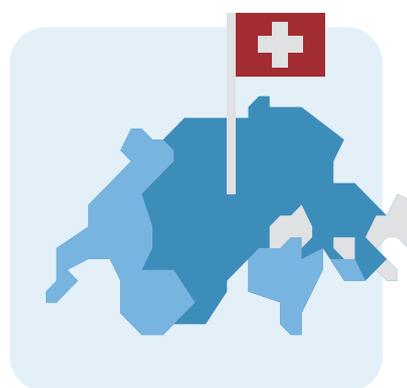
Collaboratori

32

uomini

39

donne



60

D-CH-

8

F-CH-

3

I-CH-

Collaboratori



110

banche di cui 30 membri con
persone in formazione



2623

apprendisti (all'anno)



938

titolari di un diploma di
maturità (BEM all'anno)



116

partecipanti al percorso
formativo BankFIT



713

partecipanti al percorso
formativo Banking &
Finance Essentials



527

partecipanti al
percorso formativo
Formatore di pratica



96

partecipanti a
Skills 4.0



1711

giornate di corso svolte in
tutti i percorsi formativi



37'412

test preliminari e
finali BFK svolti



6941

test preliminari e
finali BEM svolti



36

sedute di coaching
d'apprendimento svolte

STRATEGIA

Chi svolge troppe cose diverse tra loro, rischia di non ottenere grandi risultati. Nel 2021, CYP ha sviluppato e approvato la nuova strategia 2022–2024 e ridefinito con maggiore precisione il proprio orientamento. Ora i tre ambiti d'attività strategici confluiscono a livello di contenuti nel settore «Education», che è al centro del nostro operato. In Svizzera siamo il numero 1 nella formazione di base in ambito Banking e facciamo il possibile per mantenere questo primato. Dedichiamo tutte le nostre energie e il nostro tempo a un unico obiettivo: offrire alle banche elvetiche corsi di formazione e perfezionamento di qualità eccellente.

NELLA NUOVA STRATEGIA ABBIAMO STABILITO QUATTRO ORIENTAMENTI FONDAMENTALI:

1. Orientamento mirato del portafoglio di prodotti e prestazioni alle varie fasi della formazione di base in ambito Banking
2. Contributo all'elaborazione e all'attuazione della riforma della formazione commerciale di base
3. Ulteriore sviluppo e consolidamento del concetto di formazione
Sfruttamento delle sinergie e creazione di effetti di scala

NELL'ATTUAZIONE DEI NOSTRI ORIENTAMENTI STRATEGICI SIAMO SUPPORTATI DA SEI FATTORI CHIAVE:

1. **Marketing:** posizionamento come centro di competenza per la formazione di base in ambito Banking tramite attività di marketing mirate
2. **Focalizzazione sul cliente:** elaborazione delle offerte CYP in stretta collaborazione con il cliente e tenendo presente le sue esigenze
3. **Orientamento alla pratica:** percorsi formativi con esempi concreti che forniscono gli strumenti necessari per applicare nella prassi le nozioni teoriche
4. **Offerte orientate al mercato:** offerte strutturate in moduli e gestione agile delle tariffe
5. **Sviluppo dell'azienda:** sviluppo del personale e dell'organizzazione per attuare la strategia in modo ottimale
6. **Agilità:** capacità di reagire con flessibilità e rapidità ai cambiamenti



AMBITO D'ATTIVITÀ STRATEGICO 1: SMART EDUCATION

Il mondo del lavoro diventa più digitale, il mercato del lavoro più flessibile, il trend verso la società dei servizi prosegue. La riforma della formazione commerciale di base garantisce l'ulteriore sviluppo della professione dell'impiegato di commercio e permette ai giovani adulti di continuare a ricevere una formazione di qualità, di rimanere appetibili sul mercato del lavoro e di scegliere tra molteplici possibilità di carriera. CYP contribuisce attivamente a realizzare tale riforma.

La scorsa estate, l'attuazione della riforma è stata rinviata al 2023. Il prossimo anno, il progetto riprenderà a pieno ritmo: il grado di complessità rimane elevato, ma l'urgenza cresce. I nostri obiettivi annuali sono a buon punto e tutti i nuovi requisiti sono presi in considerazione: stiamo elaborando un piano di sviluppo coordinato e strategico rivolto alle giovani leve, tenendo conto della riforma della formazione commerciale di base. Nel corso del 2023, sia l'offerta di moduli per apprendisti e BEM sia quella per i formatori di pratica verranno adeguate in base alle direttive della nuova formazione commerciale di base e del ramo banca.



AMBITO D'ATTIVITÀ STRATEGICO 2: CONSULTING

Per CYP, Consulting significa assistere i clienti e aiutarli a conseguire risultati durevoli. La consulenza ai clienti è una componente fissa della nostra attività quotidiana, quale istituzione che offre una formazione professionale di elevato livello.

Contestualmente allo sviluppo della strategia 2022-2024, nell'estate 2021 abbiamo ricollocato le attività del settore Consulting. In seguito alla ridefinizione del nostro orientamento strategico, abbiamo fatto confluire questo servizio nella formazione di base e nel perfezionamento in ambito Banking, continuando comunque a offrire ai nostri clienti soluzioni su misura in tema di Banking. Questa decisione è legata all'obiettivo di sfruttare maggiormente le sinergie e da riflessioni sugli effetti di scala.



AMBITO D'ATTIVITÀ STRATEGICO 3: INNOVATION

Il miglior modo per prevedere il futuro è inventarlo. Chi si mette continuamente in discussione ed è pronto a esplorare orizzonti sempre nuovi comprende l'essenza dell'innovazione.

Nell'autunno 2020, in piena pandemia, CYP ha lanciato la CYP Innovation Academy, la nostra punta di diamante nei campi del pensiero innovativo e dell'apprendimento orientato al futuro. I risultati conseguiti finora sono dovuti principalmente a un unico mandato di entità cospicua. Al momento non ha fatto seguito un ulteriore consolidamento sul mercato, complice anche la pandemia.

DATI FINANZIARI

Voce	2020 CHF Mio.	2021 CHF Mio.
Fatturato generale	13,918	13,764
Fatturato giovani leve	9,930	9,676
Costi d'esercizio diretti	1,000	1,025
Spese per il personale	8,643	8,392
Spese per i locali	1,177	1,204
Informatica	2,004	1,598
Oneri amministrativi	0,388	0,419
Marketing/PR	0,446	0,343
Risultato degli investimenti	0,082	0,138
Risultato d'esercizio	+0,242	+1,013



Mio. di CHF

~8,97

Liquidità



Mio. di CHF

~2,76

Titoli quotati in borsa



Mio. di CHF

0,0

Immobilizzi



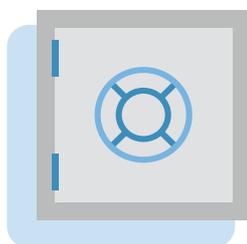
Mio. di CHF

9,55

Capitale sociale

+ Profitto (1,013 Mio. di CHF)

= Mio. di CHF **~10,56**



Mio. di CHF

0,029

Riserve latenti

PROSPETTIVE 2022

CYP è il centro di competenza per la formazione nel settore bancario. Dopo due anni di pandemia molto difficili, nel 2022 ci concentriamo interamente sui nostri punti di forza. Il nostro programma si articola in cinque punti chiave.

1. Focus sulla formazione di base in ambito Banking

La formazione di base in ambito Banking è il nostro grande punto di forza, che dobbiamo sviluppare e sfruttare ulteriormente: offriamo un prodotto e un portafoglio di prestazioni mirati lungo l'intera durata della formazione. Il gruppo target si amplia, includendo anche diplomati universitari e persone provenienti da altri settori. Vogliamo ampliare la nostra offerta e portare a un livello superiore la nostra competenza chiave, ossia la formazione in ambito Banking.

2. Partecipare alla definizione e all'attuazione della riforma della formazione commerciale di base

CYP continua a collaborare alla riforma della formazione commerciale di base e si impegna per definirla e attuarla in modo mirato. Il nostro obiettivo è garantire una formazione commerciale di base orientata al futuro e dispensata da un'unica istituzione.

3. Sviluppare ulteriormente e consolidare il concetto di formazione

Con la sua impostazione specifica dell'apprendimento e la sua idea di formazione, CYP è un'istituzione unica nel suo genere in Svizzera. L'impostazione dell'apprendimento descrive l'applicazione del concetto di formazione nella prassi. Continuiamo a curare e a sviluppare questo aspetto, facendo sì che venga compreso sia internamente all'organizzazione che all'esterno. Sul piano dei contenuti nonché del metodo e della didattica, puntiamo a garantire un'offerta professionale di elevata qualità.

4. Sfruttare le sinergie e creare effetti di scala

Elaboriamo proposte complementari adatte a destinatari diversi e in grado di apportare un valore aggiunto alla formazione di base bancaria. Ove possibile, amplifichiamo e sfruttiamo gli effetti di scala.

5. Sviluppo del personale e dell'azienda

L'implementazione della nuova strategia e della nuova cultura è ormai imminente. I nostri collaboratori proseguono il loro percorso di crescita orientato alle competenze. La nostra squadra è un fattore importante per il successo di CYP. I formatori svolgono un ruolo determinante, poiché rappresentano CYP nel contatto con gli apprendisti e i partecipanti ai corsi. Il nostro obiettivo è reclutare i migliori formatori in ambito Banking.

IMPRESSUM

Editore

CYP Association
Giessereistrasse 18
Puls 5
8005 Zurigo
info@cyp.ch

Concetto e contenuti

Nicole Binggeli, Thomas Fahrni, Simon Stadler

Progettazione e realizzazione

Agenzia Nordjungs, Zurigo

Traduzione

CB Service SA, Konrad Uebersetzungen GmbH

Nota

Il presente rapporto di gestione è distribuito in lingua italiana, francese e tedesca.

CYP Zurigo, febbraio 2022

Per la versione in PDF: cyp.ch/2021

