

JOB DESCRIPTION

Network	Region
Ruolo	GESTORE FOUNDATIONS
Ultima revisione	13/12/2021

MISSION DEL RUOLO

Garantire, con il massimo livello di competenza ed esperienza e secondo il modello di servizio previsto, lo sviluppo e la gestione commerciale della Clientela "Fondazioni Bancarie" in portafoglio, facendo leva sulla personalizzazione della relazione, allo scopo di supportare il Cliente nel realizzare i propri obiettivi di investimento/finanziari e, nel contempo, di assicurare il conseguimento degli obiettivi economici, commerciali, reddituali, di rischio e di Customer Satisfaction assegnati.

Garantire alla Clientela un'assistenza completa nel rispetto di quanto previsto dalla normativa in materia.

Curare inoltre la crescita della Clientela attraverso l'acquisizione di nuova e di nuove masse, con il costante presidio dei rischi.

MACRO ATTIVITA' DEL RUOLO**FOCUS COMMERCIALE**

- Assicurare lo sviluppo e la gestione commerciale della Clientela "Fondazioni Bancarie" Assicurare l'aderenza alla strategia di sviluppo commerciale di Gruppo ed un prudente approccio al rischio, nonché sviluppare nuovi contatti con le fondazioni non clienti.
- Assicurare la più appropriata combinazione tra definizione e centralizzazione della strategia complessiva ed efficacia della presenza locale, operando anche in stretta collaborazione con le strutture centrali.
- Rappresentare all'interno della Banca il punto di riferimento per la gestione delle relazioni con questo tipo di Clientela, al fine di evitare di ingenerare malintesi che possono alterare la fiducia del Cliente.
- Perseguire il raggiungimento degli obiettivi assegnati al portafoglio con particolare attenzione al presidio dei rischi, raccogliendo dati ed informazioni utili per azioni e iniziative commerciali.
- Assicurare una consulenza completa e professionale, anche tramite il ricorso a specialisti interni ed esterni, sulle esigenze di investimento, protezione del patrimonio, supporto in ambito fiscale, legale e successorio.
- Monitorare l'andamento commerciale della Clientela in portafoglio e pianificare la gestione dei contatti, cogliendo le opportunità tempestivamente ed individuando eventuali correttivi da apportare/azioni da intraprendere.

CUSTOMER SATISFACTION

- Garantire alla Clientela un interlocutore autorevole e dedicato che offra un servizio di elevata qualità ed efficienza, personalizzato e continuativo nel tempo, focalizzato sui bisogni finanziari di ciascun Cliente e con soluzioni in grado di soddisfare le specifiche esigenze/richieste commerciali, aumentandone costantemente la soddisfazione e la fidelizzazione.
- Adottare e supportare iniziative e soluzioni finalizzate a migliorare la Customer Satisfaction, nel rispetto dei modelli organizzativo e di servizio previsti.

JOB DESCRIPTION

Network	Region
Ruolo	GESTORE FOUNDATIONS
Ultima revisione	13/12/2021
<u>GESTIONE DEI RISCHI</u>	
<ul style="list-style-type: none">Assicurare la indispensabile e puntuale conoscenza della Clientela, anche ai fini di una adeguata verifica - in conformità con la normativa antiriciclaggio e le altre leggi speciali in vigore - e valutazione dell'operatività dalla stessa sviluppata.Assicurare una adeguata consulenza finanziaria orientata a rendere l'asset allocation del Cliente coerente con la propensione al rischio dello stesso e con l'orizzonte temporale dichiarato, in ottemperanza alla normativa MiFID.Raccogliere ed eseguire gli ordini in servizi di investimento disposti dal Cliente, fornendo tutta la documentazione e l'informativa prevista dalla normativa.Curare l'istruttoria e la proposta delle richieste creditizie, nel rispetto dei processi definiti e della normativa di riferimento; assicurare il rispetto delle indicazioni/previsioni contenute nella delibera creditizia.Assicurare la sorveglianza sulle incombenze operative svolte /da Wealth Management Team Assistant e/o Referente Clientela Wealth relativamente alle pratiche di competenza, orientandone l'attività verso la qualità dell'output e del servizio. Ottemperare agli adempimenti connessi allo svolgimento della propria attività, presidiando i rischi di competenza nel rispetto della normativa di riferimento.	
<u>DINAMICITA' DEL RUOLO</u>	
<ul style="list-style-type: none">Dimostrare uno spiccato dinamismo nella gestione del portafoglio di competenza, cogliendo le opportunità di sviluppo commerciale, ponendo massima attenzione alla qualità del credito, assicurando attenzione al Cliente, tempestività di risposta e flessibilità organizzativaAssicurare una efficace interazione con le funzioni specialistiche/di supporto presenti a livello di Region, e delle strutture centrali, e di società prodotto al fine di assicurare la sostenibilità economica complessiva del business.Capacità di lavorare in team con i colleghi della struttura e non, in modo flessibile ed innovativo, per raggiungere obiettivi comuni, perseguendo l'evoluzione della propria figura professionale, anche attraverso specifici programmi formativi e di sviluppo.	
<u>DIPENDENZA GERARCHICA DEL RUOLO</u>	
Dipende gerarchicamente dall' Area Manager Public Sector.	
<u>NOTA</u>	
Si precisa che quelle sopra descritte rappresentano le attività principali previste dal Ruolo che, tuttavia, non possono considerarsi esaustive delle mansioni che potrà/dovrà svolgere in considerazione delle diverse realtà territoriali in cui è inserito e delle differenti esigenze della struttura di appartenenza.	