

JOB DESCRIPTION

Network	Region
Ruolo	PRIVATE BANKER
Ultima revisione	13 dicembre 2021

MISSION DEL RUOLO

Garantire, con un elevato livello di competenza ed esperienza e secondo il modello di servizio previsto, lo sviluppo e la gestione commerciale della Clientela in portafoglio, facendo leva sulla personalizzazione della relazione, allo scopo di supportare il Cliente nel realizzare i propri obiettivi finanziari - con particolare attenzione a quelli di investimento - 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, anche "fuori sede", nel rispetto di quanto previsto dalla normativa in materia.

Curare inoltre la crescita sostenibile della base Clienti attraverso l'acquisizione sistematica di nuova Clientela e nuove masse ed il costante presidio dei rischi.

MACRO ATTIVITA' DEL RUOLO

FOCUS COMMERCIALE

- Assicurare lo sviluppo e la gestione commerciale della Clientela in portafoglio e potenziale, attraverso il progressivo sviluppo delle relazioni nel medio-lungo termine.
- Perseguire il raggiungimento degli obiettivi assegnati al portafoglio con particolare attenzione alla capacità di attrarre nuove masse, alla costante acquisizione di nuovi Clienti ed al presidio dei rischi, raccogliendo dati ed informazioni utili per azioni e iniziative commerciali.
- Valorizzare le possibili sinergie commerciali con gli altri Network e rafforzare il trinomio "famiglia – impresa – patrimonio".
- Assicurare una consulenza completa e professionale, anche tramite il ricorso a specialisti interni ed esterni, sulle esigenze di investimento, protezione del patrimonio e fabbisogni creditizi, nonché supporto in ambito 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.

GESTIONE DEI RISCHI

- Assicurare la indispensabile e puntuale conoscenza della Clientela, anche ai fini di una adeguata verifica – nel rispetto della vigente normativa interna nonché in conformità con la normativa antiriciclaggio e le altre leggi speciali in vigore (e.g Ivass, MCD) - e valutazione dell'operatività dalla Clientela 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.

JOB DESCRIPTION

Network	Region
Ruolo	PRIVATE BANKER
Ultima revisione	13 dicembre 2021
<ul style="list-style-type: none">• Raccogliere ed eseguire gli ordini in servizi di investimento disposti dal Cliente, fornendo tutta la documentazione e l'informativa prevista dalla normativa.• Curare, avvalendosi del supporto del Private Customer Assistant, l'istruttoria delle pratiche creditizie nel rispetto della normativa di riferimento ed assicurare, nell'attività di erogazione e gestione del credito, il puntuale rispetto delle indicazioni/previsioni contenute nella delibera creditizia.• Relativamente alle pratiche di competenza, orientare l'attività svolta dai Private Customer Assistant e/o Responsabile Operativo Private 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 e delle policy aziendali - e contribuendo a promuovere la "cultura di Compliance".	
<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 e/o di cross – selling con gli altri segmenti di Clientela e gli altri Network, ponendo massima attenzione alla qualità del credito, assicurando attenzione al Cliente, tempestività di risposta e flessibilità organizzativa• Valorizzare attivamente le sinergie commerciali con gli altri Network, allo scopo di sviluppare la Clientela in portafoglio. Capacità di lavorare in team con i colleghi della struttura, 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 Private	
<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 differenti esigenze/obiettivi della struttura di appartenenza e delle diverse realtà territoriali in cui è inserito.	