

JOB DESCRIPTION

Network	Region
Ruolo	REFERENTE CLIENTELA WEALTH
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 Ultra High Net Worth Individuals in portafoglio, facendo leva sulla personalizzazione della relazione, allo scopo di supportare il Cliente nel realizzare i propri obiettivi finanziari e, nel contempo, di assicurare il conseguimento degli obiettivi economici, commerciali, reddituali, di rischio e di Customer Satisfaction assegnati.

Garantire alla Clientela Ultra High Net Worth Individuals un'assistenza completa, nel rispetto di quanto previsto dalla normativa in materia, nonché il costante presidio dei rischi.

In qualità di Referente Clientela Wealth, prende atto e conferma che – nel rispetto va da sé della dipendenza gerarchica – eserciterà il proprio ruolo nel pieno rispetto dei requisiti di autonomia e indipendenza professionale nel contesto particolarmente delicato rappresentato dalla gestione di un portafoglio composto esclusivamente da clientela condivisa con Cordusio SIM, della quale sarà chiamato a gestire, fra l'altro, anche i relativi adempimenti richiesti dalla normativa anticiclaggio.

MACRO ATTIVITA' DEL RUOLO

FOCUS COMMERCIALE

- Assicurare una consulenza professionale nell'attività di gestione della clientela Ultra High Net Worth Individuals al fine di individuare e soddisfare le specifiche esigenze nell'ambito dei prodotti transazionali, avvalendosi eventualmente del supporto della struttura Credit Financing Needs Analysis and Support per i prodotti creditizi.
- Perseguire il raggiungimento degli obiettivi relativi alla clientela di competenza con particolare attenzione al presidio dei rischi, raccogliendo dati ed informazioni utili per azioni e iniziative commerciali.
- Monitorare l'andamento 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 Ultra High Net Worth Individuals 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 anticiclaggio e le altre speciali in vigore (e.g Ivass, MCD) - e valutazione dell'operatività dalla Clientela stessa sviluppata.
- Eseguire le disposizioni impartite dalla clientela assegnata con particolare attenzione agli ordini di servizio di investimento e all'esecuzione degli ordini impartiti dalla clientela in ottemperanza alla normativa MIFID, adempiendo a tutte le incombenze connesse alla normativa vigente e presidiando i rischi di competenza.
- Curare, avvalendosi del supporto del Wealth Management Team Assistant, l'istruttoria delle pratiche creditizie nel rispetto della normativa di riferimento ed assicurare, nell'attività di erogazione, gestione e monitoraggio del credito, il puntuale rispetto delle indicazioni/previsioni contenute nella delibera creditizia.
- Relativamente alle pratiche di competenza, orientare l'attività svolta dai Wealth Management Team Assistant verso la

JOB DESCRIPTION

Network	Region
Ruolo	REFERENTE CLIENTELA WEALTH
Ultima revisione	13 dicembre 2021
<p>qualità dell'output e del servizio.</p> <ul style="list-style-type: none">• Ottemperare agli adempimenti connessi allo svolgimento della propria attività, presidiando i rischi di competenza - nel rispetto della normativa di riferimento, in particolare la normativa Mifid II per quanto attiene l'ambito dei servizi di investimento, e delle policy aziendali - e contribuendo a promuovere la "cultura di Compliance" in collaborazione con l'Area Manager Private	
<u>DINAMICITA' DEL RUOLO</u>	
<ul style="list-style-type: none">• Garantire un elevato livello di customer satisfaction, assicurando tempestività di risposta e flessibilità organizzativa e ponendo massima attenzione alla qualità del credito• Favorire il lavoro di team, in modo flessibile ed innovativo, al fine di raggiungere obiettivi comuni, perseguendo l'evoluzione della propria figura professionale	
<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.	