

## JOB DESCRIPTION

Network	<b>Region</b>
Ruolo	<b>AREA MANAGER PRIVATE</b>
Ultima revisione	13 dicembre 2021

### **MISSION DEL RUOLO**

Assicurare il conseguimento degli obiettivi economici, commerciali, reddituali, di rischio e di Customer Satisfaction assegnati, coordinando l'attività complessiva dell'Area Private implementando le politiche e i piani di sviluppo commerciali definiti, deliberando nell'ambito delle materie rientranti nelle proprie facoltà, garantendo elevata qualità del servizio ed efficienza operativa, sviluppando il presidio e l'immagine della Banca sul territorio.

Garantire, con il massimo livello di competenza ed esperienza e secondo il modello di servizio previsto, lo sviluppo e la gestione commerciale (anche attraverso un'attività di senior coverage) della Clientela di competenza, facendo leva sulla personalizzazione della relazione e su un'assistenza completa anche "fuori sede", nel rispetto di quanto previsto dalla normativa in materia.

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

Curare il coordinamento, il supporto e la crescita professionale delle risorse assegnate.

### **MACRO ATTIVITA' DEL RUOLO**

#### **FOCUS COMMERCIALE**

- Garantire il conseguimento degli obiettivi assegnati all'Area Private, assicurando lo sviluppo della Clientela già gestita e la costante acquisizione di nuova - con particolare attenzione alla capacità di attrarre costantemente nuove masse - individuandone e soddisfacendone le singole esigenze, nonché contribuendo alla definizione e pianificazione di iniziative commerciali - di concerto con le competenti strutture centrali - sulla base dell'analisi del potenziale dei bacini di riferimento e del profilo della Clientela target, garantendone l'opportuna realizzazione e il continuo presidio del rischio.
- 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 fiscale, legale e successorio.
- Partecipare alla definizione degli obiettivi e dei piani di sviluppo commerciali assegnati alla struttura, analizzando il mercato di riferimento e la concorrenza, monitorando l'andamento commerciale complessivo della struttura, pianificando gli interventi da intraprendere e disponendo eventuali correttivi da apportare.
- Ricercare attivamente e valorizzare le possibili sinergie commerciali con gli altri Network, allo scopo di rafforzare il trinomio "famiglia - impresa - patrimonio", nonché di promuovere e consolidare l'immagine ed i valori del Gruppo sul territorio, attraverso lo sviluppo di solide relazioni con i principali referral.
- Garantire l'efficace gestione delle deroghe a tassi e condizioni, nei limiti delle deleghe definite.

#### **GESTIONE DELLE RISORSE**

- Garantire un efficace livello di coinvolgimento e di propensione al raggiungimento dei risultati delle risorse coordinate, supportandone le attività e la crescita anche con azioni di coaching commerciale.

## JOB DESCRIPTION

Network	<b>Region</b>
Ruolo	<b>AREA MANAGER PRIVATE</b>
Ultima revisione	13 dicembre 2021
<ul style="list-style-type: none"><li>Assicurare la gestione e la crescita professionale delle risorse coordinate, individuandone e valorizzandone capacità e competenze e favorendo il lavoro di squadra.</li></ul>	
<b><u>CUSTOMER SATISFACTION</u></b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>Garantire alla Clientela un servizio di elevata qualità ed efficienza, personalizzato e continuativo nel tempo, focalizzato sui bisogni finanziari di ciascun Cliente, offrendo soluzioni in grado di soddisfarne le specifiche esigenze/ricieste commerciali, aumentandone costantemente la soddisfazione e la fidelizzazione.</li><li>Garantire la sollecita definizione di eventuali reclami provenienti dalla Clientela, autorizzandone la risoluzione nei limiti delle autonomie attribuite o proponendo alle strutture competenti le pratiche eccedenti le proprie facoltà.</li></ul>	
<b><u>GESTIONE DEI RISCHI</u></b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>Garantire una corretta e costante attività di indirizzo e sorveglianza della adeguatezza dei comportamenti posti in essere nell'ambito della struttura coordinata promuovendo la "cultura di Compliance" all'interno della stessa, nonché assicurare l'adempimento di tutte le relative incombenze (amministrative e gestionali) ed il massimo presidio dei rischi connessi, nel rispetto della normativa vigente e delle policy aziendali.</li><li>Garantire il presidio di tutte le attività di controllo previste dalla normativa vigente avvalendosi anche del supporto delle competenti funzioni di controllo territoriali.</li><li>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.</li><li>Assicurare la corretta esecuzione degli ordini in servizi di investimento disposti dal Cliente, completa di tutta la documentazione e l'informativa prevista dalla normativa.</li><li>Garantire la indispensabile e puntuale conoscenza della Clientela di competenza, anche ai fini di una adeguata verifica - 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.</li><li>Garantire l'esecuzione delle attività in ottemperanza alla normativa antiriciclaggio ed al principio del doppio controllo, anche avvalendosi dell'attività del Vice Area Manager Commerciale Private.</li><li>Assicurare la corretta erogazione e gestione del credito e degli sconfinamenti, deliberando nei limiti delle autonomie attribuite e proponendo agli organi superiori le esposizioni eccedenti le proprie facoltà.</li><li>Assicurare la corretta erogazione e gestione del credito e degli sconfinamenti per la Clientela Ultra High Net Worth Individuals di competenza, avvalendosi del supporto del Referente Clientela Wealth e del Team Assistant Wealth Management nel rispetto della normativa di riferimento.</li><li>Garantire una corretta gestione dei crediti problematici per consentire una normalizzazione delle posizioni o il recupero dei crediti di competenza.</li></ul>	
<b><u>DINAMICITA' DEL RUOLO</u></b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>Dimostrare uno spiccato dinamismo nel coordinamento e coinvolgimento delle risorse di competenza nonché nella</li></ul>	

**JOB DESCRIPTION**

Network	<b>Region</b>
Ruolo	<b>AREA MANAGER PRIVATE</b>
Ultima revisione	13 dicembre 2021
<p>gestione delle relazioni commerciali, cogliendo le singole opportunità di sviluppo commerciale, sinergie 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.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Coordinare e supportare l'attività delle risorse di competenza, garantendo le necessarie sinergie con le altre strutture sul territorio di competenza onde raggiungere obiettivi comuni, assicurando una corretta gestione dell'azione commerciale complessiva, nel rispetto del modello organizzativo previsto.</li><li>• Presidiare la divulgazione ed il rispetto della normativa all'interno della struttura, onde ridurre il più possibile i rischi ed elevare la qualità del servizio reso alla Clientela.</li></ul>	
<b><u>DIPENDENZA GERARCHICA DEL RUOLO</u></b>	
Dipende gerarchicamente dal Responsabile Private Business	
<b><u>NOTA</u></b>	
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.	