

ALUMNI CLEA MAGISTRALE

Ferrara Martina
Personal Advisor
BNL Gruppo BNP PARIBAS

WELCOME BACK!

CHI SONO?



LAUREA MAGISTRALE
IN ECONOMIA
AZIENDALE

OPERATORE DI
SPORTELLO

GESTORE
CLIENTELA
PRIVATI

PERSONAL
ADVISOR

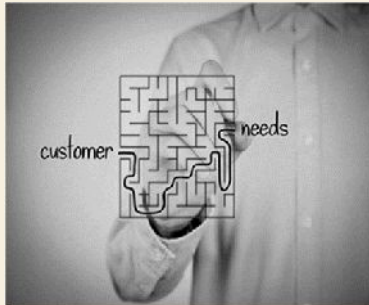


IL RUOLO DEL PERSONAL ADVISOR

- Rete commerciale della Banca
- Consulenza/gestione di Portafoglio
- Target: clienti privati con raccolta compresa tra i 30k e i 500k
- Competenze relazionali

COME EROGHIAMO LA CONSULENZA?

IL MODELLO DI SERVIZIO INVESTIMENTI



BISOGNI DEL CLIENTE



PROFILO DEL CLIENTE

CONSULENZA FINANZIARIA



PERSONALIZZAZIONE



AUMENTO DELLE MASSE

I CLIENTI DA UN INVESTIMENTO SI ASPETTANO....



QUALE È L'INVESTIMENTO MIGLIORE PER IL CLIENTE?



AZIONI



OBBLIGAZIONI



FONDI COMUNI DI
INVESTIMENTO



PAC



BTP

Non esiste una risposta univoca...la risposta giusta è DIPENDE!!!!
Per consigliare BENE occorre prima CONOSCERE BENE il cliente!!!!

CHE VUOL DIRE ESSERE CONSULENTE ?

FLESSIBILITA'

LAVORO IN
TEAM

COMPETENZE

PROBLEM
SOLVING

EMPATIA

PENSIERO
CRITICO

ORGANIZZAZIONE

POSITIVITA'

ASCOLTO

E poi... un bel sorriso!!!!



SCENARIO 2020: COME SIAMO CAMBIATI?

**CONSULENZA
FINANZIARIA**



**CONSULENZA
EVOLUTA**

SMART

- SPECIFIC
- MEASURABLE
- ACHIEVABLE
- REALISTIC
- TIME-BASED



- Customer experience
- Consulenza a distanza
- Web conference
- App e firma digitale



CONSIGLI?

- Credete in voi stessi, non abbattetevi al primo no; le soddisfazioni arrivano, basta avere pazienza
- Ragionate con la vostra testa e non adeguatevi a pensieri comuni
- Siate curiosi, formatevi di continuo, l'Università pone le basi per il vostro futuro
- Mettetevi in discussione, dalle sconfitte nascono le vittorie migliori
- Siate proattivi e dinamici, fate emergere le vostre capacità e le vostre passioni



*«Il talento ti fa vincere una partita.
L'intelligenza e il lavoro di squadra ti fanno vincere un
campionato»*

MICHAEL JORDAN

