REPERTORIO DEI TITOLI E DELLE QUALIFICAZIONI DELLA REGIONE CAMPANIA

QUALIFICAZIONE PROFESSIONALE	
Denominazione qualificazione	**Tecnico del Portafoglio Private**
Livello EQF	4
Settore Economico Professionale	SEP 13 - Servizi finanziari e assicurativi
Area di Attività	ADA.13.01.11 - Erogazione e gestione dei prodotti/servizi bancari tipici ADA.13.01.13 - Servizio di consulenza per acquisto, vendita, collocamento, sottoscrizione e riscatto di prodotti, servizi e strumenti finanziari e assicurativi
Processo	Gestione e vendita di prodotti finanziari e intermediazione bancaria
Sequenza di processo	Vendita e gestione dei prodotti e dei servizi bancari e finanziari
Descrizione sintetica della qualificazione	Cura le relazioni con clienti privati con patrimoni rilevanti, monitorando la redditività e il rischio del portafoglio clienti assegnato, garantendo la soddisfazione dei bisogni del cliente, il raggiungimento degli obiettivi, il rispetto delle linee guida commerciali e delle normative. Le principali attività del Tecnico del Portafoglio Private sono: assistenza e consulenza alla clientela “private”, sviluppo commerciale e fidelizzazione della clientela “private", monitoraggio e gestione del portafoglio clienti, analisi e controllo del profilo di rischio dei clienti in portafoglio, gestione delle attività preliminari e successive relative alla concessione e rinnovo degli affidamenti, promozione ed esecuzione delle attività relative a finanziamenti
Referenziazione ATECO 2007	K.64.19.10 - Intermediazione monetaria di istituti monetari diverse dalle Banche centrali
Referenziazione ISTAT CP2011	2.5.1.4.3 - Specialisti in attività finanziarie 3.3.2.2.0 - Tecnici del lavoro bancario

ELENCO DELLE UNITA' DI COMPETENZA

1. Seguire la clientela "private" con offerte aggiornate di prodotti e servizi (2882)
2. Sviluppare le relazioni commerciali e fidelizzare la clientela "private" (2883)
3. Presidiare il complesso delle attività collegate ai clienti "private" in portafoglio (2884)
4. Presidiare e bilanciare l'allineamento tra profilo di rischio e aspettative di rendimento delle singole posizioni e del portafoglio clienti "private" (2885)
5. Gestire le attività preliminari e successive alla concessione e rinnovo di affidamenti alla clientela "private" (2886)
6. Realizzare le attività amministrative di competenza e presidiare quelle delegate (2887)

DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.1	
Denominazione unità di competenza	**Seguire la clientela "private" con offerte aggiornate di prodotti e servizi**
Livello EQF	4
Descrizione della performance da osservare	Offerte di prodotti e servizi coerenti con i fabbisogni della clientela "private" adeguatamente definite ed attivate
Descrizione breve	
Abilità	1. Applicare tecniche di analisi dei bisogni dell'utenza 2. Applicare tecniche di negoziazione 3. Applicare tecniche di analisi di mercato 4. Adottare metodi e tecniche di prospetting 5. Applicare tecniche di analisi e valutazione della redditività cliente 6. Applicare metodi e strumenti di gestione della customer satisfaction 7. Utilizzare strumenti e metodi di segmentazione del mercato "private" 8. Applicare le tecniche e gli strumenti di gestione degli aspetti fiscali, previdenziali, assicurativi, immobiliari e legali del portafoglio clienti private
Conoscenze	1. Principi di economia dei mercati finanziari 2. Tecniche e metodi di analisi degli indici macro-economici 3. Modelli e tecniche di analisi dei bisogni e delle aspettative 4. Caratteristiche e tipologie di prodotti di investimento 5. Metodi di gestione della customer satisfaction 6. Principi e tecniche di budgeting 7. Tecniche di analisi del mercato private 8. Tecniche e metodi di segmentazione del mercato private 9. Caratteristiche e tipologie di prodotti di finanziamento a privati 10. Modelli di wealth management
Referenziazione ISTAT CP2011	2.5.1.4.3 - Specialisti in attività finanziarie 3.3.2.2.0 - Tecnici del lavoro bancario
Risultati attesi	
Attività	

DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.2	
Denominazione unità di competenza	**Sviluppare le relazioni commerciali e fidelizzare la clientela "private"**
Livello EQF	4
Descrizione della performance da osservare	Nuove relazioni commerciali correttamente sviluppate su clientela private e incremento dell'indice di cross selling su clientela "private" adeguatamente gestita
Descrizione breve	
Abilità	1. Applicare le tecniche di prospecting per acquisire nuova clientela nel segmento private 2. Applicare le tecniche e strumenti di cross-selling per incrementarne l'indice su clienti private gestiti 3. Presidiare offerte di prodotti per la gestione del risparmio della clientela private tacite, espresse e latenti 4. Analizzare la propensione al rischio della clientela private per proporre soluzioni di investimento adeguate 5. Applicare metodi e strumenti di valutazione del rischio clientela private 6. Utilizzare gli strumenti per il presidio della soddisfazione del portafoglio clienti private
Conoscenze	1. Metodi di gestione del budget commerciale 2. Principi e metodi di prospecting 3. Tecniche di cross selling 4. Principi e tecniche di negoziazione "win win" 5. Prodotti del risparmio gestito 6. Metodi di rilevazione dei trend andamentali del mercato private 7. Trend andamentali dei mercati finanziari 8. Tecniche di pianificazione finanziaria per ottimizzare gli investimenti clientela private 9. Principi di customer experience 10. Tecniche di analisi della propensione al rischio clientela private 11. Elementi fondanti della finanza comportamentale
Referenziazione ISTAT CP2011	2.5.1.4.3 - Specialisti in attività finanziarie 3.3.2.2.0 - Tecnici del lavoro bancario
Risultati attesi	
Attività	

DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.3	
Denominazione unità di competenza	**Presidiare il complesso delle attività collegate ai clienti "private" in portafoglio**
Livello EQF	4
Descrizione della performance da osservare	Portafoglio clienti "private" adeguatamente gestito attraverso la pianificazione, l'indirizzo e il controllo delle relazioni commerciali
Descrizione breve	
Abilità	1. Utilizzare gli strumenti per il presidio della soddisfazione del portafoglio clienti private 2. Attivare, gestire e presidiare le singole azioni commerciali in atto, previste su clientela private 3. Applicare le tecniche di monitoraggio della rispondenza tra obiettivi prefissati e risultati conseguiti nel segmento private 4. Identificare per ciascuna area chiave di risultato di filiale sul segmento private: le singole azioni da controllare, gli indicatori di monitoraggio da utilizzare per singola azione, la tempistica di controllo da rispettare, gli strumenti/sistemi di controllo, i momenti dedicati al controllo, le risorse da coinvolgere, l'analisi degli scostamenti, l'individuazione di azioni correttive
Conoscenze	1. Prodotti di investimento 2. Tecniche di gestione del budget 3. Tecniche e metodi di analisi degli indici macro-economici 4. Principi di customer experience 5. Prodotti finanziamento private 6. Tecniche di gestione, monitoraggio e controllo delle azioni commerciali su clientela private
Referenziazione ISTAT CP2011	2.5.1.4.3 - Specialisti in attività finanziarie 3.3.2.2.0 - Tecnici del lavoro bancario
Risultati attesi	
Attività	

DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.4	
Denominazione unità di competenza	**Presidiare e bilanciare l'allineamento tra profilo di rischio e aspettative di rendimento delle singole posizioni e del portafoglio clienti "private"**
Livello EQF	4
Descrizione della performance da osservare	Portafoglio clienti "private" accuratamente gestito in termini di bilanciamento rischio-rendimento
Descrizione breve	
Abilità	1. Identificare la profilatura di rischio del singolo cliente private in portafoglio 2. Attivare e condurre relazioni commerciali one to one 3. Analizzare l'andamento del portafoglio clienti private in termini di rischiosità e rendimenti delle posizioni 4. Riallineare l'offerta di prodotti di risparmio gestito in coerenza con il profilo di propensione al rischio esaminato 5. Rilevare periodicamente il livello di soddisfazione e livelli di loyalty del cliente gestito 6. Applicare le tecniche di comunicazione persuasiva per proporre nuove soluzioni di allocazione del patrimonio coerenti con le aspettative del cliente private 7. Presidiare i risultati quali-quantitativi su clientela private conseguiti dalla filiale di appartenenza
Conoscenze	1. Normativa civilistica persone e famiglie 2. Normativa su investimenti 3. Normativa fiscale persone e famiglie 4. Sistema della previdenza complementare 5. Elementi fondanti della finanza comportamentale 6. Tecniche di definizione del profilo di rischio della clientela private 7. Modelli di bilanciamento rischio-rendimento 8. Principi di relationship building 9. Elementi di comunicazione persuasiva
Referenziazione ISTAT CP2011	2.5.1.4.3 - Specialisti in attività finanziarie 3.3.2.1.0 - Tecnici della gestione finanziaria
Risultati attesi	
Attività	

DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.5	
Denominazione unità di competenza	**Gestire le attività preliminari e successive alla concessione e rinnovo di affidamenti alla clientela "private"**
Livello EQF	4
Descrizione della performance da osservare	Affidamenti concessi, revisionati e rinnovati a clienti "private" sulla base di corrette valutazioni di mercato
Descrizione breve	
Abilità	1. Applicare metodi e strumenti di valutazione del rischio rendimento dell'affidamento 2. Applicare metodi e strumenti di valutazione del rischio clientela private 3. Applicare le procedure per istruire affidamenti clientela private 4. Applicare metodi e tecniche quali-quantitative reddituale e patrimoniale ai fini della concessione, revisione e rinnovo delle linee di credito 5. Applicare modelli e strumenti di valutazione dello scoring
Conoscenze	1. Metodologie di controllo periodico del credito 2. Procedura di istruttoria delle domande di affidamento 3. Principi di tecnica bancaria per l'istruttoria delle pratiche di affidamento 4. Principi e metodi di monitoraggio della qualità del portafoglio crediti 5. Tecniche di valutazione del rapporto rischio /rendimento affidamento di clientela private 6. Tecniche di valutazione del profilo qualitativo 7. Tecniche di valutazione del rapporto rischio/rendimento affidamenti
Referenziazione ISTAT CP2011	2.5.1.4.3 - Specialisti in attività finanziarie 3.3.2.2.0 - Tecnici del lavoro bancario
Risultati attesi	
Attività	

DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.6	
Denominazione unità di competenza	**Realizzare le attività amministrative di competenza e presidiare quelle delegate**
Livello EQF	4
Descrizione della performance da osservare	Attività finanziarie, amministrative, operative e transazionale correttamente presidiate e gestite
Descrizione breve	
Abilità	1. Applicare le tecniche di gestione delle procedure amministrative e contrattuali delle operazioni bancarie e finanziarie 2. Applicare le procedure di registrazione ed archiviazione di documenti contabili
Conoscenze	1. Elementi di project management 2. Normativa cai e usura 3. Elementi di time management 4. Procedure operativo-amministrative titoli e operazioni finanziarie
Referenziazione ISTAT CP2011	2.5.1.4.3 - Specialisti in attività finanziarie 3.3.2.2.0 - Tecnici del lavoro bancario
Risultati attesi	
Attività	