

## Dott. Simone Filippini



### Informazioni Personali

**Nome/Cognome** Simone Filippini  
**Indirizzo** Via Cimarosa, 11  
21049 Tradate (Va) Italia  
**Cellulare** +39 3285641154  
**E-Mail** filippini-simone@hotmail.it  
**Cittadinanza** Italiana  
**Data di nascita** 17/06/1988

---

### Studi, Certificazioni ed Iscrizioni ad Albi

**Data** 04/2016-07-2016  
**Nome Istituzione** Ipsos Wolters Kluwer  
**Master** Wealth Management  
**Principali materie** Finanza, Private Banking, Family Office, Diritto e Fiscalità

**Data** 08-05-2014  
**Nome Istituzione** Albo dei Consulenti finanziari (OCF)  
**Votazione e iscrizione** 92/100, iscrizione all'Albo da Giugno 2014

**Data** 09/2010 - 02/2013  
**Università/facoltà/indirizzo** Università Cattolica del Sacro Cuore, Milano (Italia), Laurea Magistrale in Management per l'impresa (Curriculum Finanziario)  
**Votazione** 110/110  
**Materia Tesi di Laurea** Private Banking  
**Titolo di tesi** Un approccio dinamico nella gestione dell'asset allocation per il Private Banking: confronto tra algoritmi di analisi tecnica  
**Relatore** Prof. Massimiliano Dell'Acqua (Head of Asset Allocation Intesa Sanpaolo Private Banking)

**Data** 09/2007 - 09/2010  
**Università/facoltà/indirizzo** Università Cattolica del Sacro Cuore, Milano (Italia), Facoltà di Economia (Curriculum in Finanza Aziendale e Mercati Finanziari)  
**Livello di Laurea** Laurea Triennale in Economia e Gestione Aziendale  
**Votazione** 107/110  
**Materia Tesi di Laurea** Economia Monetaria  
**Titolo di Tesi** Le cause macroeconomiche della crisi: The Global Saving Glut and Easy Money; Bernanke Vs Taylor  
**Relatore** Prof. Giacomo Vaciago

**Data** 09/2002 - 06/2007  
**Liceo** LiceoScientificoFulvioBentivoglioP.N.I.(PianoNazionalediinformatica)  
**Votazione** 88/100

---

### **Esperienze Lavorative**

**Società** **Zurich Insurance Plc Ltd.**

**Data** 03/2013 - 31/01/2015

**Business Unit** Direzione Commerciale Agenti

**Posizione** Sales Support Specialist Life & General Insurance

**Settore** Servizi finanziari ed assicurativi

### **Job Description**

- Account e supporto per la definizione dei sistemi incentivanti delle agenzie e della rete di collaboratori (es. Rappel, Campagne trimestrali)
- Parte del team di sviluppo vendite GI & LIFE per la creazione e sviluppo delle campagne commerciali e di Marketing rivolte agli Agenti e alla rete secondaria
- Referente dei progetti di Digital Agency per l'area commerciale (es. Sistemi di CRM, Rateizzazione premi, Firma digitale, semplificazione sistemi emissivi)
- Supporto alla struttura Academy per l'ideazione, lo sviluppo e il controllo delle attività formative rivolte agli Agenti e alla rete secondaria.

**Società** **Zurich Insurance Plc Ltd.**

**Data** 01/02/2016 - 31/05/2016

**Business Unit** Direzione Commerciale Agenti

**Posizione** Sales Manager

**Settore** Servizi finanziari ed assicurativi

### **Job Description**

- Creazione con il support dell'ufficio Pianificazione e Sviluppo del piano di incentivazione personalizzati per i nuovi Agenti o Prospect.
- Pianificazione del piano a livello nazionale della produzione delle singole agenzie al livello locale utilizzando strategie di marketing, analizzando i trend di mercato e i risultati pregressi
- Coordinamento del piano nazionale di formazione sui nuovi agenti, sviluppando e tenendo fisicamente in aula training ad hoc per i nuovi inseriti sui nuovi prodotti Assicurativi Danni e Vita della compagnia.

**Società** **Zurich Investment Life**

**Data** 01/06/2016 - 31/10/2017

**Business Unit** Direzione Commerciale Vita Banche e Reti di Consulenti Finanziari

**Posizione** Relationship Manager

**Settore** Servizi finanziari ed assicurativi

**Job Description**

- La principale responsabilità della posizione è quella di sviluppare nuova clientela ricercando sul mercato nuovi possibili distributori bancari e di reti di consulenti finanziari con l'obiettivo di incrementare il volume del business sui prodotti vita, principalmente Unit Linked e Multiramo.
- Implementazione, creazione, coordinamento e tenuta di corsi di formazione e training sulla rete dei distributori già in portafoglio della compagnia.
- Implementazione, creazione, coordinamento di attività sul territorio come eventi, salotti e apertivi finanziari per mantenere forte la relazione con i clienti sul territorio.
- Affiancamento con i clienti nella gestione di determinate ed importanti trattative su specifici casi un po' più complessi, cercando di trovare la soluzione migliore per la soddisfazione del cliente finale.

**Special Program**

**Zurich Talent Program:** programma speciale di crescita per giovani talenti attraverso un percorso strutturato con diversi mesi di job rotation in 7 diverse funzioni aziendali (Marketing, Underwriting, Risorse Umane, Operation, Proposition Life e Claims). In aggiunta a queste rotation direzionali ho potuto svolgere un'esperienza "on the field" lavorando in affiancamento con una dei migliori Agenzie Zurich sul territorio; il focus particolare era concentrato principalmente sull'acquisizione di nuova clientela e la gestione di attività di cross e upselling su quella esistenza.

**Project Work "Creatività Pragmatica":** Team leader all'interno di un progetto cross function svolto ad individuare idee implementabili all'interno di Zurich. Diversi le aree e le tematiche esplorate (Processi interni, efficienza di Business, Nuovi servizi, canali di distribuzione, Retention & Acquisition, Assistenza clienti). Il mio team si è concentrato sull'analisi e sullo sviluppo di una possibile partnership commerciale Zurich-Nespresso

#### **Abilità personali e competenze**

---

**Madrelingua** Italiano

**Altre Lingue**

**Inglese** Buono/Ottimo (EF School Certificate San Diego USA: B2/C1 Level)

**Corso di lingua inglese** Corso Avanzato di inglese all'EF School a San Diego dal 18/07/2011 al 28/08/2011

**Spagnolo** Base (Certificazione Selda)

|                                  |   |
|----------------------------------|---|
| <b>Competenze Tecniche</b>       | Ottima conoscenza di Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint and MS Access)   |
| <b>Caratteristiche personali</b> | Durante le mie esperienze ho sviluppato buone capacità organizzative, abilità di teamwork e visione strategica nella gestione di project work. Inoltre l'orientamento al risultato, empatia, assertività sono alcuni dei miei punti di forza distintivi.                      |
| <b>Società</b>                   | <b>Consulente Finanziario Autonomo</b>  |
| <b>Data</b>                      | 14/11/2017 - Oggi   |
| <b>Posizione</b>                 | Personal Financial Advisor  |
| <b>Settore</b>                   | Servizi finanziari ed assicurativi  |
| <b>Job Description</b>           | - Gestione di un portafoglio di circa 20 Milioni €, con il primario obiettivo di incrementare le performance del cliente ma soprattutto attuare una corretta pianificazione patrimoniale degli stessi, a seconda dei loro obiettivi di vita e la loro propensione al rischio. |

---

*Ai sensi del D. lgs. 196/03 e successive modifiche autorizzo il trattamento dei miei dati persona*

---