

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.(PianoNazionale diinformatica)
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

BusinessUnit 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)

Competenze Tecniche	Ottima conoscenza di Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint and MS Access)
Caratteristiche personali	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.
Società	Consulente Finanziario Autonomo
Data	14/11/2017 - Oggi
Posizione	Personal Financial Advisor
Settore	Servizi finanziari ed assicurativi
Job Description	- 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
