


## INFORMAZIONI PERSONALI

### Bonetalli Veronica

 Via Piave, 24041 Brembate (Italia)

 veronica\_bonetalli@comune.brembate.bg.it

Sesso Femminile | Data di nascita 7 GEN. 87 | Nazionalità Italiana

## POSIZIONE RICOPERTA

### Gestore di Filiale - settore bancario

## ESPERIENZA PROFESSIONALE

- 06–08 **Educatrice d'infanzia**
- 08–09 **Insegnante Scuola Infanzia e Primaria**
- 10–11 **Impiegata di servizio statistico o finanziario**  
Intesa Sanpaolo, Torino (Italia)
- 11–15 **Gestore di Filiale - clientela privati**  
Intesa Sanpaolo, Torino (Italia)
- 15–alla data attuale **Gestore di Filiale - clientela aziende e privati**  
Intesa Sanpaolo, Torino (Italia)

## COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre italiano

### Altre lingue

	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
inglese	B2	B2	B2	B2	B2
francese	A2	B1	B1	A2	B1
tedesco	A2	A2	A2	A2	A2

Livelli: A1 e A2: Utente base - B1 e B2: Utente autonomo - C1 e C2: Utente avanzato  
Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

### Competenze comunicative

- Capacità di lavorare in gruppo maturata in molteplici situazioni in cui era indispensabile la collaborazione tra figure diverse e con modalità orarie varie.
- Buona capacità di relazione con le persone con cui si condivide l'ambiente di lavoro, sia dal punto di vista umano, sia dal punto di vista disciplinare.
- Buona capacità di espressione personale, sia orale che scritta.

### Competenze organizzative e gestionali

- Capacità di lavorare in situazioni di stress, legate soprattutto al rapporto con il pubblico e alle scadenze delle attività lavorative.

- Capacità di organizzare l'attività lavorativa al fine di raggiungere i periodici obiettivi specifici

#### Competenze professionali

- Analisi della situazione economico-finanziaria
- Comprensione dei bisogni e delle aspettative del cliente
- Valutazione di eventuali cambiamenti in termini di bisogni dei clienti
- Costruzione di relazioni stabili e durature con la clientela per il mantenimento del portafoglio clienti (fidelizzazione dei clienti)
- Rilievo, analisi e valutazione del grado di soddisfazione del cliente in merito al servizio fornito e ai prodotti finanziari collocati
- Pianificazione e sviluppo di contatti per l'ampliamento del portafoglio clienti
- Padronanza di informazioni sui fattori esogeni legati al mercato monetario, finanziario, assicurativo
- Aggiornamento sui prodotti e servizi offerti dall'istituto di credito
- Offerta di consulenza su servizi/ prodotti bancari disponibili e idonei alle condizioni economico-finanziarie e alle esigenze e preferenze (propensione al rischio) del cliente fornendo informazioni corrette e puntuali che consentano al cliente di scegliere, ben operare e conoscere gli effetti delle operazioni richieste
- Esposizione di informazioni corrette, chiare ed esaurienti sulle condizioni contrattuali del prodotto
- Esposizione di normative generali legate alla stipulazione dei contratti e alla privacy

#### Altre competenze

- Iscrizione IVASS per il collocamento di prodotti assicurativi
- Antiriciclaggio: obblighi, responsabilità, sanzioni
- Credito: modelli e processi
- Investimenti finanziari: valutazione ed analisi