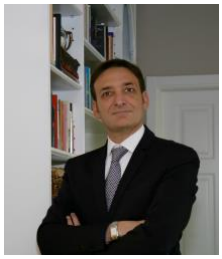
CURRICULUM VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Andrea Giuseppe Parravicini

Indirizzo Via Varese 17 21047 Saronno (VA)

Contatti privati cell. 348.1714501

e-mail Andrea.parravicini1968@gmail.com

Nazionalità Italiana

Data di nascita 15 agosto 1968 - Milano

ESPERIENZE LAVORATIVE

Da aprile 2103 ad oggi

IWBank Private Investments ora IW Private Investments SIM Gruppo Fideuram

Banca

• Principali mansioni e responsabilità

Mandato di agenzia

Consulente finanziario senior, portafoglio gestito circa 18 milioni di euro con 100 clienti, collaborazione con le strutture corporate del Gruppo Ubi per sviluppo clientela corporate

Da aprile 2013 ad oggi

POLICONSULT BROKER SRL ora B&V BROKER SRL

Broker assicurazioni

• Principali mansioni e responsabilità

Gestione e sviluppo portafoglio clienti corporate nella zona dell'alto milanese, portafoglio gestito circa 1 milione di euro esclusivamente di rami elementari – senza auto; attività di risk management su clientela impresa

Da ottobre 2007 a maggio 2012

CITIBANK INT. PLC ora BANCA EUROMOBILIARE

BANCA

Mandato di agenzia

• Principali mansioni e responsabilità

Promotore Finanziario, patrimonio gestito circa 3,5 milioni di euro con 30 clienti

Da luglio 2006 ad aprile 2013

ASFALIA SRL

INTERMEDIARIO ASSICURATIVO e PRIVATE INSURANCE

Mandato di agenzia

• Principali mansioni e responsabilità

Iscritto alle sezione E del RUI per ASFALIA Srl, ARGENTA Sas e FABER BROKER Srl, gestione di un portafoglio clienti propri di circa 1 milione di euro, con responsabilità del Team WILLIS ITALIAN NETWORK in FABER BROKER e coordinamento di 3 collaboratori, attività di ricerca e selezione collaboratori

Da luglio 2006 a settembre 2007

CORTAL CONSORS S.A. poi BANCA CARIFIRENZE

BANCA

Mandato di Agenzia

• Principali mansioni e responsabilità

Promotore finanziario con incarico di team manager e 2 persone coordinate; portafoglio gestito 4 milioni di euro con 35 clienti, attività di reclutamento risorse. Cercato cambio di società per la scarsa efficienza della subentrante mandante.

Da aprile 2004 a giugno 2006

ALPI Sim SpA

Società di Intermediazione Mobiliare

Mandato di agenzia

• Principali mansioni e responsabilità

Promotore Finanziario, patrimonio gestito circa 4,5 milioni di euro con 35 clienti, Attività di reclutamento e gestione risorse, n° 2 persone coordinate.

Da marzo 2001 a marzo 2004

BANCA BIPIELLE NETWORK SPA

BANCA

Mandato di Agenzia

• Principali mansioni e responsabilità

Promotore finanziario con portafoglio gestito di 3 milioni di euro, successivamente con incarico manageriale di Team Manager, con n° 5 persone coordinate.
Attività di sviluppo sul territorio di Saronno del nuovo ufficio die promotori finanziari con risultati a 3 anni di n° 25 professionisti attivi su piazza con n° 2 uffici, partendo da n° 2 persone. Cercato cambio credendo nella distribuzione multimanager vera".

Da aprile 2000 a giugno 2004

REALE MUTUA Assicurazioni Agenzia di Cesano Maderno

ASSICURAZIONE

Sub-Agente assicurativo

• Principali mansioni e responsabilità

Gestione del portafoglio assicuratvo personale di circa 600.000 euro.

Da gennaio 1998 a marzo 2000

ITALIANA ASSICURAZIONI SPA Agenzia di Turate

ASSICURAZIONE

Mandato di Agente procuratore

Agente generale della nascente agenzia di Turate (CO), sviluppo del portafoglio da 150 milioni di lire in 12 mesi (1998) fino a portafoglio di 1,5 miliardi di lire. Cessazione mandato per mutate politiche commerciali della Compagnia, portafoglio liberalizzato.

Da gennaio 1993 a dicembre 1997

ITALIANA ASSICURAZIONI SPA DIES Assicurazioni

ASSICURAZIONE

Sub-Agente assicurativo

• Principali mansioni e responsabilità

Sub-Agente con attività di sviluppo, gestione di clientela personale; supporto all'Agente per gestione sinistri, clienti, coassicuratrici, direzione uffici assuntivi

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Giugno 1987

Istituto Tecnico Commerciale

ITC ZANELLA- MILANO

Diploma di Ragioneria

Febbraio-luglio 2002

UNIVERSITA' CATTOLICA DEL S. CUORE - MILANO

Facoltà di Scienze Bancarie, Finanziarie e Assicurative
Master Attività intermediari finanziari
Attestato

ottobre 2002

Corso di Marketing c/o Studio Mario Silvano

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

MADRELINGUA

ITALIANO

ALTRE LINGUE

INGLESE E BULGARO

• Capacità di lettura — Ottimo
• Capacità di scrittura — Ottimo
• Capacità di espressione orale — Ottimo

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

Abituato al lavoro di team, alla gestione delle risorse per il raggiungimento degli obiettivi lavorativi.

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

Fortemente orientato al raggiungimento dei risultati nel corso della vita lavorativa ho affinato la capacità di organizzare il lavoro mio e dei team che mi sono stati affidati, anche gestendo la motivazione dei colleghi.
Relativamente all'attività di cross selling di prodotti bancari ed assicurativi ho sviluppato un particolare expertise nel segmento Corporate nel corso degli ultimi dieci anni che penso siano uniche.
Grazie alla mia capacità di avere sempre una buona visione d'insieme, riesco facilmente a trovare tra le mie conoscenze o chiedendo all'interno del team collegamenti e relazioni utili al raggiungimento dell'obiettivo, o anche a proporre nuove opportunità di business.

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

ottima conoscenza nel campo informatico.

Programmi utilizzati:
Pacchetto Office (Word , Excel, Acrobat, ecc.)
Internet navigazione e ricerca
Software per asset allocation
MS POWER POINT
MS PUBLISHER

OBIETTIVI

Mettere a frutto la grossa esperienza nel settore della BANCA ASSURANCE che reputo possa dare (se applicato nella corretta maniera ovvero offrendo contenuti reali alle aziende) ancora

ampissimi sviluppi in questo ambito, dove c'è ancora molto spazio grazie ad una concorrenza disorganizzata e modelli sin ora applicati contraddistinti da una certa inefficienza.
La mia ambizione è dunque quella di contribuire alla crescita di un progetto nel delicato settore della BancAssurance in un ambiente di natura bancaria.
Ritengo che l'esperienza maturata nel lavoro autonomo (con conseguente conoscenza delle dinamiche della rete di vendita) possa essere l'ideale per una realtà bancaria od assicurativa che voglia sviluppare un efficiente cross selling sulla propria clientela e soprattutto sviluppare i rapporti con questa e la rete vendita. Un appagante sistema di incentivazione sullo sviluppo sarebbe di sicuro stimolo sui risultati.

PATENTE

B

PRIVACY

Legge n° 196/03 "Tutela del trattamento dei dati personali": autorizzo espressamente l'azienda all'utilizzo dei miei dati personali, ivi compresi quelli sensibili, per le sue esigenze di selezione e di comunicazione, relativamente alla ricerca di personale.