

Allianz Financ

Diamo valore al
tuo patrimonio

Ti aiutiamo a
raggiungere i
tuoi obiettivi



Alberto Clima
Senior Partner

Allianz  Bank
Private

Diamo valore a tutto ciò che per te ha valore. Sotto tanti punti di vista

I tuoi investimenti e le tue emozioni, lavoro e passioni, i tuoi beni e la tua famiglia, previdenza e progetti.

Il tuo patrimonio ha tanti volti e le sue prospettive e opportunità vanno monitorate nei suoi molteplici aspetti. Una sfida complessa, resa più semplice dal supporto di un Financial Advisor, un professionista qualificato che può supportarti in ogni fase della tua vita e in tutti i tuoi progetti.

In un mondo sempre più complesso e in continua evoluzione, noi di Allianz Bank con i nostri Financial Advisors lavoriamo per rendere semplici, facili da spiegare e da capire, cose molto complesse. Lavoriamo per stare accanto ai clienti, consigliarli bene, conservare la fiducia che ci hanno accordato. Questi sono i nostri obiettivi quotidiani.

Facciamo solo quello che sappiamo fare meglio

Siamo una Banca solida, focalizzata su un unico mercato: i clienti privati interessati ai servizi di investimento e siamo convinti che la nostra offerta debba assolvere a una funzione precisa e dichiarata, con efficienza e razionalità, senza nascondere sorprese.

Un grande Gruppo, con radici solide

Dal 2007 Allianz vanta una AA, rating attribuito da Standard&Poor's e significativo per la tua scelta di investimento perché identifica un partner competente su cui poter contare da oltre 125 anni.

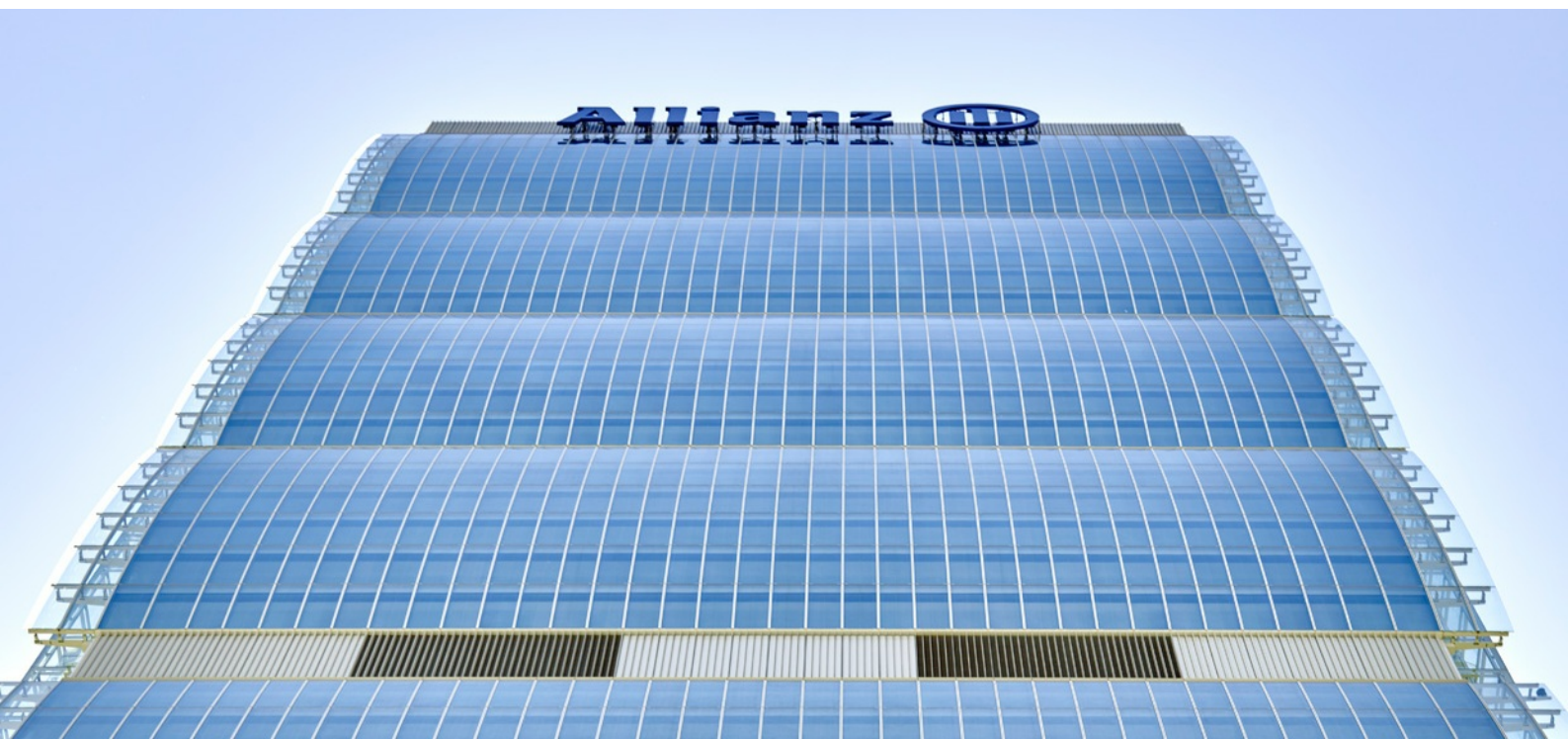
Sempre solido e affidabile, anche negli scenari più difficili.

Esperienza e competenza, per dare valore a ogni patrimonio, come dimostra la nostra storia.

Siamo infatti una delle prime realtà che hanno fatto la storia del risparmio gestito in Italia e la prima banca che nel 1970 ha distribuito i primi fondi comuni di investimento sul territorio nazionale. Oggi continuiamo ad avere una presenza capillare sul territorio grazie ai nostri 2.300 Financial Advisors.

Facciamo parte del Gruppo Allianz SE, nato alla fine dell'Ottocento come compagnia di assicurazione che, oggi, costituisce uno tra i maggiori Gruppi finanziario-assicurativi al mondo.

Un capitale di competenza e solidità alle spalle di ogni Financial Advisor Allianz Bank.



Le due grandi sfide di un Financial Advisor. Costruire il benessere della tua famiglia, anche quando tutto cambia

L'"Arte" di creare benessere

Non si può prevedere il futuro, ma è importante pianificarlo con cura perché sia più sereno.

La prima sfida di un Financial Advisor è costruire insieme a te il benessere sul quale stabilire l'armonia

della tua famiglia, aiutarti a guardare con positività al domani grazie a una strategia che abbracci tutto il tuo mondo: il patrimonio immobiliare, gli investimenti, il futuro previdenziale.

Tutti i volti del tuo benessere economico, costruito nel tempo. Perché il denaro senza obiettivi e senza un progetto concreto è solo carta.

Costruire serenità, anche in tempi di grande cambiamento

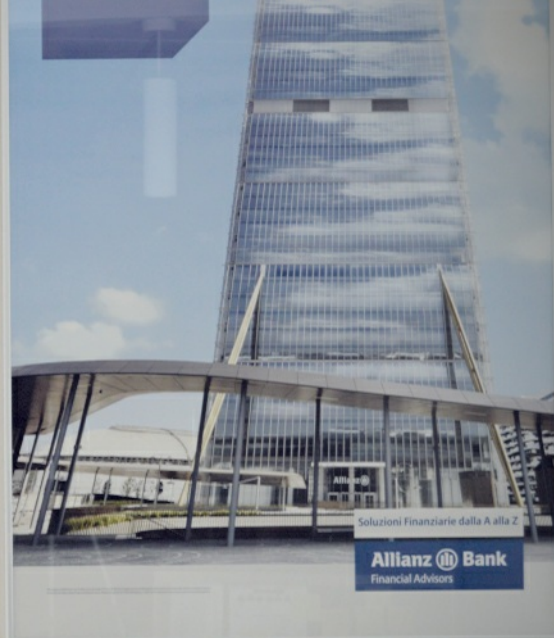
La seconda sfida di un Financial Advisor: offrire un servizio realmente completo per contribuire a costruire concretamente la tua serenità anche in tempi, come questo, in cui riuscirci è più difficile.

Il Financial Advisor di Allianz Bank è accanto a te per aiutarti a fissare, adeguare e realizzare i tuoi obiettivi di investimento anche in base alle esigenze della tua famiglia e alle condizioni dei mercati finanziari, aiutandoti a interpretarle con lucidità ed evitando le possibili mosse impulsive dettate dall'emotività.

È al tuo fianco, per valutare la tua posizione patrimoniale e guidarti verso le scelte migliori informandoti costantemente sull'andamento dei tuoi investimenti alla luce dell'evoluzione degli scenari di mercato.

Un riferimento sempre presente, in grado di aiutarti a stimare le spese che potrai sostenere nel futuro e a valutare le necessità previdenziali e le tue scelte patrimoniali anche in ottica successiva, per la tutela dei tuoi cari.





Ti presentiamo **Alberto Clima** Senior Partner di Allianz Bank

Alberto Clima risponde ad alcune domande che ti consentiranno di conoscerlo meglio

Quali criteri segui per guidare i tuoi clienti nelle scelte di investimento e nella pianificazione finanziaria?

Mi guida un forte senso di responsabilità nei confronti del cliente. Il mio impegno è cercare di offrire un servizio commisurato alle sue esigenze e accompagnarlo in scelte che riguardano la gestione del patrimonio nella sua totalità, perché ritengo che sia questo il mio ruolo di consulente. Si tratta di un lavoro articolato che necessita di entrare in sintonia con chi si ha di fronte e affrontare molteplici aspetti, tra loro interconnessi. Occorre infatti analizzare il patrimonio nelle sue varie componenti, sia per la singola persona fisica sia per la famiglia nel suo complesso, cercando di capire anche l'importanza delle singole relazioni. Questo approccio mi permette di creare una strategia commisurata alle esigenze della clientela in ambito di pianificazione finanziaria.

MI PRESENTO IN BREVE

Alberto Clima

Senior Partner Allianz Bank

Ho studiato economia. Nella mia carriera lavorativa mi sono occupato di equity derivative, investment banking e finanza strutturata. La decisione di passare in UBS mi ha permesso di avvicinarmi al mondo del wealth management, grazie all'attività di advisory presso la clientela istituzionale e professionale. Sono, infine, entrato nella squadra di Allianz Bank perché ciò mi permette di mantenere un marchio forte alle spalle e di gestire ancora meglio l'attività di consulente per la clientela privata.

Consulente finanziario iscritto all'Albo dei Consulenti finanziari con delibera Consob n.686 del 30/7/2015

“Mi guida un forte senso di responsabilità nei confronti del cliente.”

Cosa ti ha portato a fare il consulente finanziario?

Ho studiato economia e il mio primo lavoro è stato trader in equity derivative, cui ha fatto seguito un'esperienza nella strutturazione di prodotti finanziari all'interno di una banca di investimento italiana. Sono poi entrato nella divisione wealth management di un primario gruppo svizzero, dove mi interfacciavo con la clientela istituzionale e professionale. Da quest'ultimo impiego è nato il desiderio di mettere a frutto l'esperienza acquisita al servizio della clientela privata, facendo leva sia sulle mie competenze in finanza sia su quelle maturate nell'ambito dell'advisory, ma con un'ottica imprenditoriale e la possibilità di definire la strategia per i miei clienti. Si tratta di una splendida opportunità che Allianz Bank mi ha permesso cogliere.

Come definiresti il servizio che offri?

Adotto un approccio olistico.

Metto a disposizione le mie competenze, che cerco costantemente di accrescere, grazie anche alle diverse opportunità che Allianz Bank mi offre.

Ai bisogni dei clienti rispondo offrendo la mia professionalità e, là dove questa non bastasse, so di appartenere a un gruppo che mi sostiene con un'ampia gamma di soluzioni finanziarie e con la possibilità di richiedere l'intervento di figure professionali dedicate di altissimo livello.

Non sono un tuttologo e non voglio sembrarlo, perché penso che ciò vada a discapito della mia professionalità, intaccherebbe la mia affidabilità e non aiuterebbe a cementare il rapporto con la clientela, che è basato sulla trasparenza e sulla sincerità.

Sono prudente e cerco di non assumere rischi quando non conosco bene la situazione.

Cosa caratterizza il tuo modo di lavorare?

Sono una persona curiosa e sono felice quando, alla fine della mia giornata, ho imparato qualcosa di nuovo. Sembrerà strano, ma amo studiare anche quando sono in vacanza, sotto l'ombrellone, e lo faccio perché acquisire nuova conoscenza è fondamentale.

Sono proattivo e questo rende divertente il mio lavoro perché il desiderio di soddisfare le esigenze del cliente mi porta continuamente a cercare nuove soluzioni. Sono una persona motivata, che persegue sì i propri obiettivi, ma non lotta contro i mulini a vento: quello che conta è ciò che si fa.

Allianz Bank e l'efficienza della sua struttura sia organizzativa sia tecnologica mi aiutano a creare e a mantenere le relazioni. So di avere dietro di me un marchio forte e prestigioso e ciò mi dà serenità e sicurezza nel progettare il mio lavoro.

“Sono proattivo e questo rende divertente il mio lavoro.”



Tante risposte quante ne richiede la vita. Troviamole insieme

Alberto Clima sa innanzitutto ascoltarti, capirti e condividere con te, nella massima riservatezza, storie, valori e obiettivi della tua famiglia

La sua esperienza e la sua competenza tecnica sono a tua disposizione insieme a innovativi strumenti di analisi e reportistica all'avanguardia. Il tutto, per costruire e supportare le strategie che condividerete insieme, con le quali rispondere alle tue esigenze e raggiungere gli obiettivi.



Investimenti

Insieme potete analizzare al meglio il tuo patrimonio finanziario, anche presso altri intermediari, per tenere sotto controllo rischi e risultati dei tuoi investimenti.



Progetti di vita

Insieme potete dare un nome e un obiettivo preciso ad ogni progetto per realizzarlo con le migliori soluzioni di investimento, costruite su misura per le esigenze della tua famiglia.



Immobili

Se lo desideri può fornirti una panoramica dei tuoi investimenti immobiliari e una stima del loro valore.



Tenore di vita in pensione

Insieme potete pianificare un futuro più sereno per te e per i tuoi cari con una valutazione attendibile della tua rendita pensionistica e un'attenta stima dei redditi e delle spese future.



Pianificazione successoria

Ti aiuta ad affrontare il delicato tema della successione del patrimonio e del benessere futuro dei tuoi cari anche in ottica di ottimizzazione fiscale.



Protezione

E' al tuo fianco per aiutarti a proteggere con soluzioni solide e affidabili ciò che per te è importante: la tua salute e quella dei tuoi familiari, i tuoi beni e la serenità della tua famiglia.

“Far parte del Gruppo Allianz mi permette di scegliere liberamente le migliori soluzioni a livello mondiale.”

Grazie all'esperienza e alla forza di Allianz, **Alberto Clima** può proporti le soluzioni finanziarie, assicurative e di asset management di alcuni tra i migliori gestori al mondo, nella massima libertà e nel tuo interesse

Allianz Bank

Financial Advisors

I nostri Partner



investitori sgr

PIMCO



BLACKROCK



Janus Henderson
INVESTORS

J.P.Morgan
Asset Management



Morgan Stanley
INVESTMENT MANAGEMENT



Schroders

T.RowePrice



Vontobel



*“Il mio posto di lavoro è accanto ai miei clienti.
E alle sfide della loro famiglia.”*



Impegno costante

Il successo del Financial Advisor dipende dai tuoi risultati: questa è una garanzia del suo impegno per la tua completa soddisfazione.



Riservatezza prima di tutto

A differenza di una Banca tradizionale, il Financial Advisor è il tuo interlocutore privilegiato che custodisce i tuoi progetti e gestisce la relazione.



Visione d'insieme

Il Financial Advisor analizza e gestisce con te tutti i diversi ambiti delle tue scelte patrimoniali.



Maggiore disponibilità

Il Financial Advisor non ha orari di sportello: è sempre accanto a te, in ogni momento, quando è necessario.



Libertà di offrire il meglio del mercato

Il Financial Advisor è libero di scegliere tra i migliori prodotti finanziari del mercato, in base alle tue reali esigenze e preferenze.

“I numeri della mia professione”



21

CLIENTI



5

GRUPPI FAMILIARI CHE MI HANNO SCELTO PER LA CURA E LA GESTIONE DEI LORO PATRIMONI



12

ANNI DI ESPERIENZA COME CONSULENTE FINANZIARIO



27

LE MIE GIORNATE DI FORMAZIONE FULL TIME IN UN ANNO

“I valori di Allianz Bank. I miei valori”

COMPETENZA

Aggiornamento professionale costante, expertise e soluzioni finanziarie globali, una preparazione specifica e focalizzata sul tema degli investimenti e una profonda conoscenza del territorio mi permettono di **essere efficace nella realtà in cui opero.**

DISPONIBILITÀ

In ogni scelta e in ogni aspetto che per te è importante, **la mia professionalità è disponibile senza orari di sportello.**

RISERVATEZZA

La riservatezza per me è **al primo posto** per conservare la fiducia che ogni giorno i miei clienti mi rinnovano.

ONESTÀ, INTEGRITÀ E TRASPARENZA

Sono le basi del mio modo di agire e della relazione che costruisco con ciascun cliente. Perché l'affidabilità non si vende e non si compra. **Si guadagna giorno dopo giorno.**

RELAZIONE E ATTENZIONE ALLE ESIGENZE

Sono al tuo fianco sempre, per costruire **una relazione che duri nel tempo**, basata sull'ascolto e sulla conoscenza.

INDIPENDENZA

Grazie alla libertà di scelta nell'ampia gamma di prodotti e servizi che mi consente Allianz Bank, **posso agire pensando alle tue esigenze.**

Alberto Clima

Senior Partner Allianz Bank Financial Advisors



ONLINE

www.albertoclima.allianzbankfa.it
alberto.clima@allianzbankprivate.it



DI PERSONA

Via Amedei 13 E 15
20123 Milano (MI)



AL TELEFONO

02/89092155

Cell. 347 360 3489



Allianz Bank Financial Advisors S.p.A.

Capogruppo del gruppo bancario Allianz Bank Financial Advisors S.p.A.

Sede legale Piazza Tre Torri, 3 - 20145 Milano

Telefono +39 02 7216.8000 / Fax +39 02 8901.0884

www.allianzbank.it

Codice fiscale, Partita IVA e iscrizione al Registro delle imprese di Milano n. 01333250320

Capitale sociale Euro 119.000.000 int. vers.

Iscritta all'albo delle banche e dei gruppi bancari Cod. ABI 3589

Aderente al Fondo Nazionale di Garanzia e al Fondo Interbancario di Tutela dei Depositi Società,
con socio unico, rientrante nell'area di consolidamento del bilancio del gruppo Allianz S.p.A.