

## **CURRICULUM VITAE DI Piergiorgio Calà**

### **DATI ANAGRAFICI**

nato a Bologna il 25 Giugno 1970  
Residente in P.zza San Benedetto, 1  
13882 Cerrione (BI)  
Tel. Cellulare 320 - 0662447  
E-Mail pier.cala@gmail.com

### **STATO FAMILIARE**

Coniugato, con un figlio nato nel 1995

### **ESPERIENZE SCOLASTICHE**

Diploma di Ragioniere - Programmatore  
conseguito nel Luglio 1990 c/o ITC L. Tanari di Bologna

### **ESPERIENZE LAVORATIVE**

Assunto in data 01 Agosto 1990 c/o la Banca Popolare dell'Emilia Romagna con contratto di formazione lavoro della durata di 18 mesi regolarmente trasformato alla scadenza in contratto a tempo indeterminato.

Inizialmente addetto all'ufficio Estero della filiale di Pianoro (BO), sono stato trasferito nel 1994 presso la neo inaugurata filiale n. 10 di Bologna con mansioni di capo-cassiere e addetto allo sviluppo di nuova Clientela.

Nel 1997 ho inaugurato anche la successiva filiale n. 11 di Bologna con le mansioni di coordinatore del front office e responsabile dell'ufficio Titoli.

Nel 1998 ho superato l'esame per l'iscrizione all'Albo Promotori Finanziari (nella mia sessione sono stati bocciati 93 candidati su 100) e nel settembre dello stesso anno sono stato trasferito alla filiale n.5 di Bologna con mansioni di responsabile Private Banking.

Nel 1999 ho frequentato un Master interno alla BPER per la gestione del credito, amministrazione del personale e Marketing e successivamente un corso ABI (Associazione Bancaria Italiana) per l'abilitazione a tenere corsi sulla prossima introduzione dell'EURO.

Nel maggio 1999 ho rassegnato le mie dimissioni alla BPER e sono stato contestualmente assunto presso Unipol Banca con mansioni di Responsabile Coordinamento Filiali; ho seguito infatti l'apertura di 17 nuovi sportelli della banca e ho sviluppato l'integrazione commerciale fra i due canali principali della nuova struttura: il canale bancario tradizionale e il canale dei Promotori Finanziari/Assicurativi. Ho ricoperto incarichi di sempre maggiore responsabilità tra cui i principali sono:

- Responsabile Fondi Pensione.  
Nel corso del 2000 ho tenuto vari convegni tra cui uno organizzato dall'Istituto Studi Bancari di Lucca, il cui articolo è comparso anche su "Il Sole 24 Ore";
- Direttore della Filiale n. 15 di Bologna.  
Dalla data del 7 Febbraio 2000 al 30 Settembre dello stesso anno la filiale ha aperto oltre 400 nuovi conti correnti raggiungendo una buona diffusione del marchio con un conseguente notevole incremento del grado di penetrazione del mercato circostante;
- Consulente esterno della CONFESERCENTI per l' E-Commerce e per l'EURO  
Relatore / docente di un Master organizzato dalla Confesercenti di Bologna che ha diplomato 15 neo imprenditori specializzati nel commercio elettronico.  
Relatore / docente di una serie di conferenze organizzate dalla associazione di categoria con la supervisione del Ministero del Tesoro e della Pubblica Amm.ne in vari comuni della provincia di Bologna sull'avvento dell'EURO;

- Responsabile del Canale Telematico dell'Istituto.

Si tratta di uno dei tre canali produttivi dell'intera struttura di banca-assicurazione, di cui ho curato tutte le fasi di creazione, dalla fase di test fino all'effettivo avvio e collocamento sul mercato, oltre alla selezione e formazione diretta di tutti gli addetti, sia per quanto riguarda argomenti di natura puramente tecnica che per argomenti di natura commerciale. Gli altri due canali produttivi sono le Filiali ed i Negozi Finanziari coi quali esiste una fitta rete di interconnessioni operative e commerciali. La struttura telematica, nata per rispondere ad una pressante esigenza del mercato, si occupa in particolare di Marketing e di Finanza per l'intera Banca su tutto il territorio nazionale.

Il mio incarico all'interno dell'Istituto includeva anche i seguenti ruoli:

- Responsabile Call Center, che contava fino a 18 addetti, e forniva consulenza qualificata alla rete dei Promotori finanziari, supporto commerciale ai negozi finanziari e assistenza alla Clientela in merito ad argomenti di volta in volta stabiliti in accordo con la Direzione Generale.
- Responsabile Banca Telefonica ed Internet Banking. Di questi innovativi servizi ho curato le implementazioni tecniche, in quanto dall'inizio del mio incarico la Clientela gestita è passata da 600 a 15.000 utenti, grazie anche ad una importante acquisizione di sportelli ex Banca Intesa di cui ho seguito la migrazione.
- Direttore della filiale 724 "Banca Virtuale", aperta 7 giorni su 7 e 24 ore su 24, che dal suo avvio avvenuto in data aprile 2001 contava già molti Clienti propri. In questo ruolo mi sono occupato della creazione e del successivo avvio e collocamento presso la Clientela di una filiale bancaria cosiddetta "virtuale", in quanto priva di sportelli fisici, ma operativa come una filiale tradizionale attraverso gli strumenti telematici (BANCA TELEFONICA ED INTERNET BANKING). A tale scopo, posso portare in visione un articolo apparso su Milano Finanza lo scorso 6 Marzo 2000 dove espongo il funzionamento e i risultati di tale modello di banca.

Nel Dicembre 2001 ho rassegnato le dimissioni da Unipol Banca per intraprendere la carriera professionale con Citibank Int. Plc. (all'epoca guidata dal CEO Davide Visentin). La struttura aveva davvero delle enormi potenzialità a livello internazionale ed io mi sono precipitato a sfruttarle appieno dedicando varie settimane allo sviluppo di progetti in Svizzera, a Montecarlo, in Lussemburgo e per un periodo anche alla sede di Citigroup A NEW YORK.

Queste esperienze di lavoro mi hanno però dimostrato la limitata capacità di interconnessione della struttura e soprattutto la scarsa volontà di approfondire tale operatività quindi è venuto a mancare lo stimolo principale.

Quando il Direttore Visentin ha raccolto una nuova sfida in Banca Sella ed il mio Area Manager lo ha seguito, ho ricevuto una proposta davvero allettante: SVILUPPARE LA MIA CLIENTELA CON TUTTI GLI STRUMENTI BANCARI TRADIZIONALI IN UNA REALTA' DINAMICA E GIOVANE COME BANCA SELLA.

Nel 2004 ho firmato il mandato con Sella Consult ho trasferito un portafoglio complessivo (incluse liquidità) di tutto rispetto ed il mio obiettivo è quello di incrementarlo di anno in anno; la mia clientela di Citibank mi ha seguito per il 95% a dimostrazione della serietà e dedizione con cui ho seguito la mia clientela da sempre.

Appena sottoscritto il mandato con il gruppo Banca Sella mi sono dedicato (CON MEZZI MIEI) alla rivalutazione del CPF di Bologna che ora gode di 2 uffici attrezzati con TV Finanziaria, terminali Internet ADSL, centralino telefonico e postazione FAX. La clientela può essere ricevuta in ambiente idoneo ed il sottoscritto ed i colleghi possono lavorare con strumenti all'altezza del Gruppo Banca Sella.

Nel periodo 2008 – 2010 ho ricoperto l'incarico di Area Manager per l'Emilia Romagna, Marche e Toscana con un ottimo incremento della rete e della raccolta seguendo personalmente oltre 17 promotori finanziari ed inserendo in struttura 3 nuove risorse.

Dal 2011 ad oggi mi occupo principalmente di analizzare il mercato finanziario e sviluppo il mio portafoglio personale di clienti attraverso il costante monitoraggio degli strumenti finanziari disponibili e adeguati al profilo di rischio della clientela con ottimi risultati e costanti riscontri di stima da parte di clienti storici e nuovi acquisiti.

In fede.

Piergiorgio Calà