



La Banca dei tuoi investimenti



l'ecceellenza





La nostra mission

Vogliamo essere il consulente finanziario di eccellenza dei nostri clienti. Ci impegniamo a offrire servizi di pianificazione finanziaria completa e qualificata attraverso il controllo di tutta la catena del valore nei settori del risparmio gestito, bancario e assicurativo.

Promuoviamo al nostro interno la capacità di dialogo e di ascolto che, coniugate a un forte orientamento alla capacità realizzativa, all'efficienza e alla professionalità, sapranno permettere il raggiungimento dei massimi traguardi possibili a chi si affida alla nostra consulenza.

Giorgio Cirelli
Amministratore Delegato

la concretezza



Altri semi caddero nel buon terreno
e dettero frutto,
crescendo e sviluppandosi,
tanto che resero l'uno il trenta,
un altro il sessanta e un terzo il cento.

Marco, IV-8

Il Gruppo Banca Generali Giovane e già grande

È una delle maggiori realtà italiane nel settore della distribuzione integrata di prodotti finanziari, bancari e assicurativi attraverso reti di Promotori Finanziari.

In Italia, nel proprio mercato di riferimento, il

Gruppo si posiziona tra i maggiori player per Asset Under Management (24,5 miliardi di euro al 31/12/2007).



*A.U.M.: patrimonio intermediato per conto della clientela - Fonte: dati Assoreti

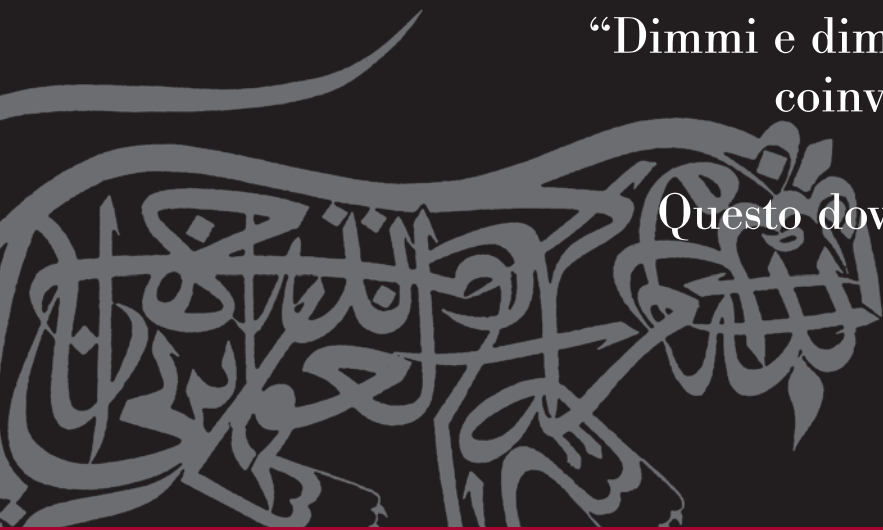


la coesione

Benjamin Franklin diceva:
“Dimmi e dimenticherò, insegnami e ricorderò,
coinvolgimi e mi convincerò”.

Questo dovrebbe tener presente l'azienda
rispetto al cliente.

Vernon Smith
Premio Nobel per l'Economia 2002



La storia del Gruppo Banca Generali Sotto l'egida del Leone

Banca Generali nasce nel 1998 come banca telematica.

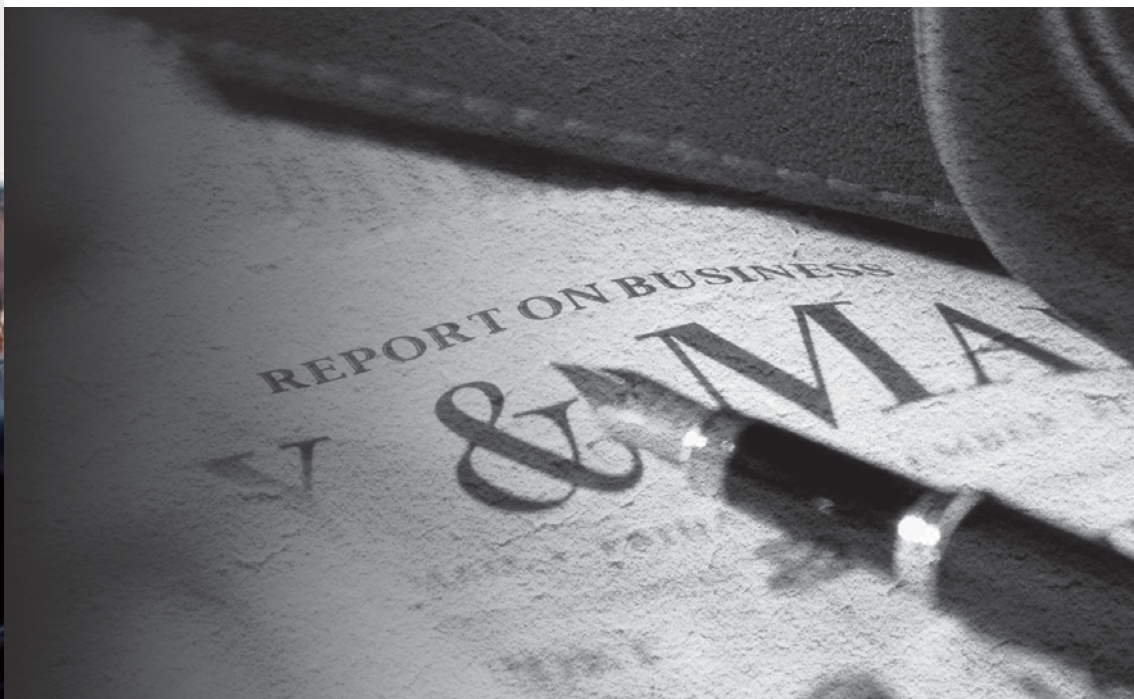
La sua storia si articola in due fasi: in una prima fase, la Banca cresce attraverso l'aggregazione di reti distributive del Gruppo Generali e l'acquisizione di realtà esterne, per poi completare tale modello di sviluppo creando un polo di wealth management e segmentando la distribuzione per target di clientela (private, affluent e clienti del Gruppo Generali).

Nel 2000, dall'incorporazione di Prime Consult Sim prende il via la costituzione di un polo bancario integrato con una rete di Promotori Finanziari e nel 2001 il processo prosegue con l'inclusione delle reti di Altinia Sim e di Ina Sim, che nel 2003 si uniscono in un'unica rete

distributiva con il marchio Banca Generali. Il 2003 è anche l'anno in cui viene acquisita la rete di Banca Primavera ed in cui viene avviata Simgenia Sim per il presidio del business finanziario attraverso gli agenti delle società del Gruppo Generali (Alleanza Assicurazioni, Generali Vita e Ina Vita).

Il 2005 e il 2006 tengono a battesimo il varo del polo di wealth management con BG Sgr e BG Fiduciaria e viene completato l'assetto distributivo con l'acquisizione di Banca Bsi Italia. Sempre nel 2006 Banca Generali entra a far parte del listino di Borsa Italiana.

Dal gennaio 2007 la divisione di Private Banking di Banca Generali confluisce in Banca Bsi Italia creando un nuovo polo del private banking.



il successo



Hos successus alit.
Il successo li sospinge.

Virgilio
Eneide - V, 231

Il modello di business Identità e distinzione

Il Gruppo Banca Generali è organizzato secondo un modello di business in cui coesistono, all'interno della stessa struttura, reti di distribuzione distinte per segmento di clientela e un polo di wealth management integrato da una piattaforma di offerta multibrand nel risparmio gestito.

Banca Generali è totalmente focalizzata sulla gestione integrata degli investimenti di medio-lungo periodo della clientela.

La capacità dei suoi Promotori di erogare un'efficace consulenza finanziaria costituisce il fattore critico di successo.

Il Promotore Finanziario e il Private Banker sono considerati lo strumento più idoneo a fornire consulenza in via continuativa e di conseguenza costituiscono il fulcro della Banca. Nel loro rapporto con la clientela vengono supportati da adeguati canali tecnologici e fisici (telefono, web, filiali e uffici).



L'orientamento



I clienti esigenti costituiscono
un patrimonio essenziale per l'impresa.
Solo un'azienda capace
di attrarre clienti molto esigenti
è in grado di avere molto successo.

Michael Porter
Economista alla Harvard Business School

L'organizzazione commerciale e l'offerta Affidabile e "su misura"

Il Gruppo Bancario Banca Generali si caratterizza per l'innovativa organizzazione commerciale, costituita da tre reti dedicate alle differenti tipologie di clientela (Banca BSI Italia, per la clientela private, Banca Generali, per la clientela affluente, e Simgenia, per i clienti del gruppo Generali) e per l'ampiezza e la struttura aperta dell'offerta: oltre 1000 prodotti multibrand tra prodotti di casa, prodotti del gruppo Generali e prodotti di terzi.

Per garantire un'efficace gestione degli investimenti, il Gruppo Banca Generali offre prodotti e strumenti di risparmio amministrato, gestito e assicurativo arrivando a coprire tutta la gamma delle esigenze finanziarie dei suoi clienti.

La consapevolezza del nostro valore, l'orgoglio di metterlo a disposizione dei nostri clienti. Dai servizi più semplici alle pianificazioni più complesse.



la solidarietà



La vera generosità abbonda
più in aiuti che in consigli

Luc de Clapiers de Vauvenargues
Letterato del XVIII secolo

Le attività extra business Progetti di impegno sociale

I piedi saldamente piantati nel terreno della competenza professionale, la testa impegnata nelle soluzioni più efficaci per i nostri clienti, Banca Generali ha anche un cuore che sa battere vicino a chi ne ha più bisogno.

Così sono nate le adesioni ad iniziative di raccolta fondi da devolvere ad AISM – Associazione Italiana Sclerosi Multipla,

in qualità di donatore e di sponsor.

Sensibile al valore della responsabilità sociale d'impresa, Banca Generali ha inoltre sostenuto anche progetti di promozione dell'arte e di appassionanti sfide sportive.

Gruppo Banca Generali quindi.
Garanzia di solidità, impegno di solidarietà.



