

CURRICULUM SINTETICO

DATI ANAGRAFICI

- Claudio Mario Grossi
Via Giuseppe Ungaretti 18 – 20856 Correzzana (MB)
Tel. 039 6888158 – Mobile: 335 7680125 – Ufficio 02 26221514
E-Mail: claudio.grossi@markupint.com; claudio.grossi@unicatt.it
- Nato a Milano l'8 Aprile 1956
- Stato civile: coniugato con Ada Civitani
- Tre figlie: Deborah (33 anni), Camilla (5 anni), Cecilia (3,5 anni)

STUDI E ATTIVITA' UNIVERSITARIA

- Professore incaricato, presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore, di:
 - Programmazione e Controllo – Imprese e Intermediari Finanziari, presso la facoltà di Scienze bancarie, finanziarie e assicurative della Sede di Milano (dal 1999);
 - Analisi Finanziaria e Finanza d'Impresa presso la Facoltà di Economia della Sede di Piacenza (dal 2003)
 - Business Finance at the English Faculty of Economics and Business – Campus of Piacenza (dal 2012)
- Docente al Master di II^ Livello in Credit Risk Management – U.C. Sede di Milano
- Docente alla Scuola Superiore della Magistratura - “Bilanci e falso in bilancio”
- Diplomato AIAF (Associazione Italiana Analisti Finanziari) e CEFA (Certified EFFAS Financial Analyst); EFFAS = European Federation Financial Analysts Societies
- Master di Specializzazione in “Economia e Gestione d'Azienda: Finanza d'Impresa” - presso Istituto Universitario di Bergamo/Università Bocconi
- Laurea in Scienze Economiche e Bancarie – presso Università Cattolica di Milano
- Diploma di Perito Aziendale e Corrispondente in Lingue

ESPERIENZE LAVORATIVE

- Attualmente (dal 2003): Presidente (e fondatore) di Mark-Up Consulting Srl, società di consulenza e formazione in marketing, finanza e management (www.markupint.com), oltre all'attività universitaria.

...le precedenti esperienze.....(dalla più recente)

- Sino a metà 2002, CFO (Direttore Finanza e Controllo) del Gruppo Azimut e Consigliere di Amministrazione di tutte le società del gruppo.
- Amministratore Delegato di Orizzonta Sim SpA - Gruppo Fondiaria Assicurazioni e Consigliere d'Amministrazione di Effe Gestioni SGR.
- Direttore Generale di BN Finrete Sim SpA – Gruppo Banconapoli
- Direttore Generale di Euromobiliare Investimenti Sim SpA – Gruppo CREDEM
- Sei anni circa di libera professione, in partnership con il GRUPPO MERCURI INTERNATIONAL, per la consulenza in finanza aziendale e in marketing, con particolare riguardo ai settori bancario e finanziario.
- Otto anni circa nel settore creditizio (Comit, ASSBANK, Banca Agricola Milanese) fino al grado di Funzionario.

SINTESI DELLE ATTIVITA' PROFESSIONALI E DIDATTICHE

Oltre alle competenze relative ai ruoli manageriali ricoperti direttamente, le **esperienze di consulenza e di formazione** più significative svolte nel corso del mio curriculum vitae – molte delle quali pratico ancora oggi con la mia società a favore delle imprese nostre clienti **e che i nostri clienti stessi chiamano “formulenza”**, sono così sintetizzabili:

- 1) Area Strategie, Finanza e Controllo:
 - a. **Sistemi di rating per la valutazione e la concessione del credito (sistema ideato da me e proprietario® di Mark-Up; adottato da un Intermediario Finanziario).**
 - b. Redazione del Piano Industriale di una Banca, con successivo incarico di realizzazione del Piano Industriale quale Global Coordinator del medesimo
 - c. Capital budgeting e strategie di selezione degli investimenti
 - d. Analisi di bilancio e valutazione del rischio di credito
 - e. Pianificazione finanziaria d'impresa
 - f. Finanza straordinaria d'impresa
 - g. Modelli di controllo di gestione per banche e intermediari finanziari
 - h. Ricerca di fondi europei e nazionali per il finanziamento dei progetti delle imprese, seguendo tutto il processo di lavoro dalla A alla Z.

2) Area Marketing:

- a. **Ideatore e proprietario di PiCo ®, modello di Pianificazione Commerciale finalizzato allo sviluppo delle vendite di Filiale e di Portafogli-Clienti, sino alla definizione dei budget Bottom-Up delle reti bancarie**
- b. Pianificazione commerciale specialistica per portafogli-clienti Private Banking.
- c. Valutazione delle performance commerciali dei gestori di portafogli clienti (banche) e dei venditori (B2B e B2C non finanziario)
- d. Budget economico-finanziario delle subsidiary (soprattutto per banche e altri intermediari finanziari) e Piani di Marketing a sostegno
- e. Segmentazione dei clienti e modelli di servizio del mercato
- f. Analisi e ristrutturazione del posizionamento strategico del portafoglio prodotti

3) Area Manageriale e Organizzazione

- a. **Ideatore e proprietario del Modello “Ma.G.I.C.”, Mappatura Gestionale Integrata delle Competenze.**
- b. Sistemi integrati di valutazione delle prestazioni professionali e di incentivazione (sistemi premianti) per tutti i ruoli bancari.
- c. Riprogettazione organizzativa e sviluppo del change-management
- d. Modelli di leadership e di motivazione nel governo delle risorse umane