

... with a fully plugged in CIB ...

By Elena Belli – Head of Business Development in GTB



OUR VISION:

*Our Vision is to be One Bank One UniCredit.
We are a simple successful pan-European commercial bank
with a fully plugged in CIB
delivering a unique Western Central and Eastern European network
to our extensive client franchise.*

Hi, I'm Elena Belli, Head of Business Development in GTB (Global Transaction Banking).

I'm here today to present our Corporate&Investment Banking division, CIB, and explain the value of having a fully plugged-in toolbox of products and solutions to further support synergies across business lines and countries.

First you should know what CIB business cover: Multinational customers, selected "Large corporates" with a strong potential demand for investment banking products, Financial and Institutional Groups, the Global Lines, which are Global Transaction Banking, Global Financing&Advisory and Markets and internationalization activities.

Over the past few years we've realized that the customer's needs, including the mid-market, have been changing. They need more investment banking products and wider range solutions. That's why we developed the concept of CIB fully plugged-in as part of the Transform 2019 multiyear plan.

A CIB fully plugged into Commercial Banking means that we are able to transfer investment banking expertise, products and solutions to a wider spectrum of Corporate customers, by tailoring the service on the Corporate client, promoting the Cross-Selling between Corporate plain vanilla and CIB sophisticated products.

We talk to our clients with one voice and even smaller corporate can have access to expertise and knowledge typically offered in the past only to big multinational clients. As a Group we can definitively benefit from a 360 degree and deeper relation with our customer base.

I can define myself too as an example of "Plug in", due to my experience in both Commercial Banking and CIB, where I held many different positions from Research&Strategy to Marketing to. At the moment I'm working on Business Intelligence topics in GTB, focusing on digital strategy across products and countries.

It is a sort of career that only a big Group as UniCredit can offer. It is also a big challenge, because you need to learn fast, to quickly adapt to different working environments, and to connect with people with different backgrounds.

But I am enjoying every bit of it, as I am sure you will.



... with a fully plugged in CIB ...

By Elena Belli – Head of Business Development in GTB



LA NOSTRA “VISION”:

*Vogliamo essere One Bank One UniCredit.
Siamo una **Banca Commerciale paneuropea semplice** e di successo,
con un CIB pienamente integrato,
e una rete unica in Europa occidentale e centro-orientale
che mettiamo a disposizione della nostra vasta clientela.*

Ciao, sono Elena Belli, Responsabile di “Business Development” in GTB (Global Transaction Banking).

Sono qui oggi per presentare la nostra divisione Corporate & Investment Banking, CIB, e illustrare quale sia il valore di avere strumenti completamente integrati di prodotti e soluzioni per supportare le sinergie tra linee di business e paesi.

In primo luogo dovrete sapere qual è il business e quali i clienti di CIB: Multinazionali, “Large Corporate” selezionate con una forte domanda potenziale per i prodotti di investment banking, gruppi finanziari e istituzionali, le “Global Lines” di UniCredit, quali ad esempio Global Transaction Banking, Global Financing & Advisory and Markets e le attività di internazionalizzazione.

Negli ultimi anni abbiamo capito che le esigenze del cliente, inclusi il “Mid-Market”, stanno cambiando. Hanno bisogno di più prodotti di Investment Banking e di soluzioni più ampie. Ecco perché abbiamo sviluppato il concetto di “CIB fully plugged in” come parte del piano di trasformazione “Transform 2019”.

Una CIB completamente collegato al “Commercial Banking” significa che siamo in grado di trasferire competenze, prodotti e soluzioni di Investment Banking, a un più ampio spettro di clienti, costruendo un servizio su misura e promuovendo il cross-selling tra i servizi corporate “plain vanilla” e quelli più sofisticati rivolti ai clienti CIB.

Parliamo con i nostri clienti con una sola voce e anche le aziende più piccole possono avere accesso a competenze e conoscenze tipicamente offerte solo ai grandi clienti multinazionali. Come Gruppo possiamo trarre profitto da un rapporto a 360 gradi con la nostra base di clienti.

Posso definirmi anche come esempio di “Plug in”, grazie alla mia esperienza sia in Commercial Banking che in CIB, dove ho svolto diverse posizioni da Research & Strategy al Marketing. Al momento sto lavorando su argomenti di Business Intelligence in GTB, concentrandomi sulla strategia digitale tra prodotti e paesi.

È una tipo di carriera che solo un grande Gruppo come UniCredit può offrire. È anche una grande sfida, perché è necessario imparare velocemente, adattarsi rapidamente a diversi ambiti di lavoro e connettersi a persone con diverse culture, preparazione ed esperienze.

Ma sono contenta di tutto ciò che sto vivendo, come sono sicura che lo sarai anche tu.