

Dobbiamo iniziare a fare squadra

Determinazione, grinta e coraggio. **Vincenza Belfiore**, *wealth manager* e *opinion leader* del gruppo **Pf al Femminile** è questo e anche tanto altro. Nel suo sorriso contagioso, nel suo entusiasmo per la vita, la professione e le persone, rappresenta un esempio positivo di "consulente finanziario" che **ADVISOR** vuol far conoscere, per chi ancora non la conoscesse, nella nuova rubrica "Amazing Women". Una breve intervista che fa emergere i talenti al femminile di questa professione, esempi per giovani promesse e professionisti in cerca di ispirazione.

La incontriamo a Torino, dove Vincenza abita e lavora, fin dall'inizio della sua carriera che si è sviluppata presso Sanpaolo e l'ha portata fino ad Azimut Wealth Management. Le chiediamo di raccontarci questa professione dal suo punto di vista e le parole iniziano a fluire senza sosta: "Lavoravo come interprete quando nel 1996 un conoscente, capo area del Sanpaolo di Torino, mi racconta il mondo della consulenza e mi lancia una sfida. Secondo lui ho le caratteristiche innate per fare questo lavoro. Quindi di fronte a questa proposta, così quasi per gioco, decido di fare l'esame da promotore, che supero senza difficoltà. In quel momento però si apre per me la vera sfida, che è con me stessa. Continuo la mia carriera di interprete, oppure mi metto in gioco, mollo tutto e mi lancio nel vuoto? D'altra parte, riflettendo che senso aveva aver sostenuto l'esame da promotore se poi non avevo il coraggio di andare fino in fondo? Così ho dato le dimissioni e ho iniziato questo splendido viaggio nel mondo della consulenza, proprio in Sanpaolo. Il viaggio è proseguito tra realtà italiane e straniere fa-

di Antonio Rizzo

cedomi scoprire i punti di forza di questa professione, che è molto difficile se pensiamo di svolgerla solo con la relazione o solo con i tecnicismi. Io ho imparato quanto è importante ascoltare l'altro, capire insieme i sogni e le paure per aiutarlo a raggiungere i suoi obiettivi finanziari. D'altro lato è anche affascinante cercare di trasferire al risparmiatore cosa sta succedendo sul mercato e interpretarlo al meglio per la gestione "finanziaria" del cliente. Come dico sempre è un lavoro in cui dobbiamo usare le orecchie e il cervello nella stessa identica misura"



Vincenza Belfiore, Azimut

Ci sono stati degli esempi al femminile che l'hanno incoraggiata e che ha preso a riferimento?

Si c'è una figura femminile che mi ha ispirato e che mi ha insegnato molto. Si tratta di Rita Ghigo, una grande professionista, che mi ha insegnato tutto di questo lavoro e che devo ringraziare, seppure siamo caratterialmente molto differenti. È lei che mi ha trasmesso tutta la conoscenza sull'organizzazione e sull'abc della professione. È

In questo lavoro gli uomini sono più bravi a supportarsi. Superiamo i nostri limiti

una figura alla quale devo molto, anche se poi a un certo punto le nostre strade si sono separate, quando io ho deciso di passare al mondo private con Citibank, per la quale nel 2002 ho creato la prima realtà private su Torino. In Citibank ho fatto un lungo viaggio formativo importante, grazie anche al progetto "Citivomen", che prevedeva l'af-

fiancamento annuale a giovani professionisti di un "mentor", alternativamente uomo o donna e di nazionalità differente. Il progetto è proseguito per tre anni, poi Citibank ha lasciato l'Italia e io ho proseguito la mia carriera nel private banking fino ad approdare in Azimut WM.

Quando si è resa conto che questo lavoro era per lei...

Racconto un episodio che penso possa rendere l'idea di quanto questo lavoro mi faccia sentire viva. Ero all'inizio della mia carriera, un potenziale cliente continuava a dirmi che ero molto brava ma mi aveva dato da gestire solo 5 milioni delle vecchie lire. Si trattava di un produttore di panna. Un giorno infastidita dalle tante lusinghe a parole, alle quali però non seguivano fatti concreti che mi mostrassero la sua fiducia, ho deciso di affrontarlo direttamente e gli ho detto: caro signore se io continuassi a dirle che la sua panna è la più buona del mondo ma continuassi a comprare la panna della sua concorrenza lei cosa penserebbe? Ebbene il giorno dopo questo cliente mi ha affidato la gestione di una somma consistente dei suoi averi. È stato il mio primo cliente miliardario. In quel momento ho provato una gioia enorme e ho capito che le sfide mi fanno sentire "viva" e in questo mestiere la sfida è continua, con te stessa, con il mercato, con la concorrenza.

Gli ostacoli non saranno certo mancati. Come li ha superati?

Di ostacoli ce ne sono stati tanti. Ho cominciato che ero giovane, minuta (ancora oggi) e donna. Le cattiverie e gli errori non sono mancati, ma grazie a quegli ostacoli sono riuscita a misurare la mia voglia di riuscire e a tirare fuori quella parte di me che oggi i miei clienti apprezzano: la determinazione.

Oltre la determinazione quali altre caratteristiche l'hanno aiutata?

Coraggio, sincerità, semplicità e interesse verso l'altro. Senza dimenticare però anche un po' di fortuna. Mia nonna diceva che è meglio essere fortunato che figlio di un re.

A una figura junior, magari donna, quindi cosa consiglierebbe?

2015, L'ANNO DEL MENTORING

Da inizio 2015 il gruppo Pf al Femminile partirà con una delle sue nuove iniziative: "Mentoring". L'obiettivo di questo programma è di favorire il contatto tra le promotrici finanziarie che hanno un'esperienza lavorativa rilevante nel settore e le neo-colleghe con dei profili junior o che sono arrivate recentemente nella promozione finanziaria da un'altra realtà. La "mentor" (promotrice finanziaria senior) seguirà il percorso professionale della sua "mentee" (promotrice finanziaria con meno esperienza) per alcuni mesi, durante i quali si

confronteranno regolarmente su diverse tematiche legate alla professione: la difficoltà di diventare promotrice finanziaria; passare da un altro mestiere alla promozione finanziaria; seguire corsi di formazione; gestire determinati bisogni dei clienti e via dicendo. Per aderire all'iniziativa come mentor o mentee e per maggiori informazioni, visita il gruppo Pf al Femminile: www.advisorprofessional.it/pfal/femminile.action



È fondamentale amare questo lavoro, non si può fare senza coinvolgimento. È un lavoro che nasce "maschio", gli uomini sono molto bravi a fare squadra, a supportarsi. Le donne lo fanno di meno, dovremmo imparare da loro. Si tratta sicuramente di un lavoro difficile, almeno all'inizio, ma non dobbiamo farci spaventare. Non bisogna porsi limiti, bisogna aprirsi, varcare i confini, dobbiamo imparare a fare squadra e a confrontarci, e anche a sdrammatizzare e ridere insieme di qualche piccola sconfitta e subito dopo pianificare un nuovo obiettivo. Come diceva Winston Churchill: una persona di successo è quella che passa da un fallimento all'altro senza perdere entusiasmo.

Ma qual è l'identikit ideale di questo professionista?

Saper ascoltare, parlare in modo comprensibile e chiaro, avere competenza tecnica, essere curiosi, creativi e saper sorridere.

Quanto si sente vicina a questo ritratto?

Dovreste chiederlo ai miei clienti, per me è difficile dirlo. Ma certamente mi piacerebbe essere così.

Pfal Femminile