

ADVISOR

NEWSMAGAZINE DELLA CONSULENZA FINANZIARIA

www.advisoronline.it | www.advisorprofessional.it



NON FATELE SCAPPARE

Nel mondo delle reti è partita
la caccia ai talenti al femminile

promotori

LINKEDIN E ADVISORY,
BINOMIO VINCENTE

investimenti

2014, NASCE SOTTO
IL SEGNO DELL'EQUITY

fondi comuni

SFIDA CINESE
PER CINQUE GESTORI

portafoglio

NUOVI ORIZZONTI
PER GLI EMERGENTI



COVERSTORY

LA NOSTRA È UNA SFIDA SENZA DISTINZIONE DI GENERE

"Vivo la professione come una sfida senza fare distinzioni tra i sessi" racconta **Claudia Cioni**, promotrice finanziaria di **Banca Euromobiliare**, e indicata dalla rete come una delle donne di riferimento del gruppo, che dopo una laurea in psicologia e diverse esperienze lavorative, è entrata in banca nel 1998. Due anni fa ha poi deciso di fare il salto e ha iniziato a svolgere la professione di promotore finanziario. Con un approccio alla clientela che è sempre stato maggiormente qualitativo. "Ho sempre cercato di rivolgermi a clienti

di un certo target, che magari, inizialmente, ho acquisito anche con importi poco rilevanti confidando sullo sviluppo delle loro potenzialità. Ad oggi mi indirizzo verso i clienti con asset più rilevanti. In ogni caso, da sempre, ho cercato di spostare l'attenzione più sul servizio che sui prodotti" continua Cioni. E negli ultimi anni ha assistito ai cambiamenti della professione. "Tutte le professioni hanno subito grossi cambiamenti, la nostra è in continua evoluzione a causa della crisi economica" spiega Cioni.

"La sensazione è che il nostro settore sia ad un momento di svolta: deve cambiare per intercettare i reali bisogni del cliente. La consulenza finanziaria può rappresentare un primo passo in tal senso, anche perché è un sistema che rende promotore e banca indifferenti, da un punto di vista economico, alla tipologia di prodotti utilizzati per realizzare l'*asset allocation* di un portafoglio".



LA BRAVURA È UNA STRADA OBBLIGATA

"Dobbiamo essere più brave. È una strada obbligata per noi donne" è questa l'opinione di **Liliana Cornaglia** (sotto a sinistra), promotore finanziario di **Sanpaolo Invest**, che assieme a **Caterina Bandoni** (sotto a destra) di **Banca Fideuram** è una delle donne più rappresentative del gruppo guidato da Matteo Colafrancesco. "Bisogna essere attenti al cliente, a ciò che serve per indirizzarli, dobbiamo essere una presenza qualificata al loro servizio" sottolinea Cornaglia, che dice di aver preferito "essere parte di un gruppo che in-

veste sulla crescita professionale dei propri private banker".

Per Bandoni, che opera nella zona di Verona e che è figlia d'arte, è stata la prima professione e lo rimarrà. "A differenza di quanto si possa credere non ho ereditato portafogli da mio padre, ma ho lavorato sodo per conquistare i clienti. Ho fatto tante telefonate a freddo, ma poi i clienti sono arrivati".

E quello che maggiormente preme ricordare alla promotrice "è il fatto che alcuni clienti sono con me da 25 anni".

Per Cornaglia l'aspetto da non trascurare è quello di "acquisire un metodo di lavoro e saper leggere la complessità che si nasconde dietro le richieste dei clienti".



DUE DONNE DA 190 MILIONI DI EURO

Sono **Vincenza Belfiore** (Torino, 43 anni - sotto a sinistra) con portafoglio di oltre 150 milioni e **Diana Turina** (sotto a destra), con portafoglio di circa 40 milioni di Brescia, le due donne indicate da **Banca Generali**, la prima per la rete Private Banking e la seconda per quella **Banca Generali**, come esempi al femminile tra i più rappresentativi nelle proprie reti per capacità e impegno professionale. Belfiore proviene da Citibank dove ha lavorato cinque anni, e dove ha partecipato all'apertura della sede italiana che successivamente ha abbandonato per seguire una nuova avventura professionale insieme ad un collega che l'ha chiamata a partecipare all'apertura di BSI in Italia. "Mi piaceva il progetto e quindi ho deciso di accettare con entusiasmo" ricorda. Oggi la sfida che vede davanti a sé è quella "di occuparmi a 360° del mio cliente e

di essere da supporto su tutte le problematiche che riguardano l'ampia sfera finanziaria e patrimoniale". Turina, invece con un passato da consulente presso Deloitte, premette che si tratta di una professione non facile, dove è richiesta grande competenza, flessibilità negli orari, ma sottolinea anche le gratificazioni che sa regalare. "È un'esperienza dove ci si mette continuamente in gioco dovendo rispondere in modo versatile e con grande competenza alle necessità di pianificazione finanziaria dei clienti, che se affrontata con determinazione e impegno sa regalare grandi soddisfazioni professionali e sociali", fornire una spalla sulla quale appoggiarsi, coltivare la relazione in maniera naturale. Perché oggi non è proprio il momento di imporsi".

