

“4 anni in Allianz Bank, fiero di chiamarmi consulente finanziario”



Giovanni, sono trascorsi già 4 anni da quando hai iniziato il tuo percorso in Allianz. Ci vuoi raccontare innanzitutto da quale realtà provenivi?

Mi sono iscritto all'albo negli anni '90, perché fin da giovane desideravo fare questa professione. Ero determinato a svolgere la libera professione e infatti nella mia carriera non ho mai lavorato come dipendente. Nasco promotore ed oggi sono fiero di chiamarmi consulente, parola che si addice di più a ciò che facciamo. Mi occupavo prevalentemente della gestione del patrimonio di alcuni miei clienti storici che mi hanno sempre seguito. Trascorrevi 12 ore al giorno davanti al computer, nel tentativo di cercare le combinazioni migliori che difendessero al meglio il patrimonio dei miei clienti. Sono stato sempre sul fronte, in prima linea.

✓ **Cosa ti ha portato a decidere di fare il grande salto?**

Per me il grande salto è stato accettare di fare il colloquio.

Ho ricevuto infatti tante email, tante proposte da diverse banche e reti, ma essendo caratterialmente molto statico e solitamente contento di quello che avevo, declinavo ogni invito. Evidentemente in quel momento tanto contento non ero, ero mentalmente e fisicamente stanco di come stavo lavorando e quindi mi è venuta curiosità di conoscere questa realtà.

Il fattore principale nella mia decisione è stata la figura di Gilberto, il suo modo calmo di parlare e di rapportarsi con me, presentando sé e l'azienda con tanta tranquillità, senza pressione o arroganza e senza invadere le mie esigenze. Mi ha lasciato tempo per prendere coscienza di me e decidere con serenità. Inoltre ero stanco di trascorrere tre quarti della mia giornata stabilmente davanti ad un computer. Era un'attività estremamente stressante, che non mi faceva più neanche dormire.

Desideravo ricominciare a dormire la notte. Io adoro relazionarmi con il cliente, mi piace seguirlo con professionalità, ma non volevo più logorarmi per tentare i sistemi per farlo guadagnare a tutti i costi, mi volevo preoccupare piuttosto di difendere i suoi soldi. Ho capito che era giunto il momento di cambiare quando il lavoro che svolgevo era diventato uno stress continuo, che mi toglieva la serenità e il sonno.

✓ **Quale era la tua paura più grande?**

Inizialmente avevo paura perché sapevo che avrei dovuto studiare tanto. Mi sono trovato in un mondo totalmente diverso, tutto da conoscere e da studiare. Un mondo fatto soprattutto di relazione, in cui la preparazione (sia competenze tecniche sia soft skills) è tutto.

✓ **Quali sono gli aspetti del ruolo del consulente finanziario che ti aggradano di più?**

La relazione con il cliente e la dinamicità di questo lavoro.

Anche se ancora si tende a soffermarsi su “quanti soldi ti ho dato e quanti ne ho oggi”, l'allocazione di portafoglio e i suoi risultati dipendono da una conoscenza approfondita delle esigenze del cliente.

✓ **Se ci sono state difficoltà, quali sono state le maggiori che hai riscontrato?**

La pigrizia mentale di essere stato sempre seduto davanti a 8 schermi alzandomi solo per andare a mangiare all'ora del pranzo, aveva un po' sbiadito la mia capacità di essere proattivo. Capacità fondamentale in questa professione e di cui mi sono fortunatamente riappropriato in poco tempo.

✓ **Come è cambiato il tuo modo di lavorare?**

I miei clienti fondamentalmente richiedevano un ritorno abbastanza rapido, quasi a brevissimo termine, era una continua ricerca tra derivati, titoli, opzioni. Mi capitava spesso di svegliarmi la mattina alle 4 per vedere cosa facevano i mercati.

Oggi noi invece cerchiamo di costruire la serenità delle persone attraverso una condivisione di piani triennali o quinquennali. Cerchiamo di spiegare al cliente che non è necessario, anzi deleterio, guardare tutti i giorni cosa fa il mercato. Io riesco a seguire con più serenità il cliente, è aumentato il mio tempo a lui dedicato e i servizi che posso offrirgli.

✓ **I tuoi clienti ti hanno seguito tutti nella tua nuova strada? È stato facile ed immediato?**

Le persone secondo me solitamente seguono il consulente, soprattutto se si è instaurato una apprezzabile relazione e giusta stima reciproca, inoltre il marchio Allianz era riconosciuto dai più, era una garanzia di affidabilità e solidità. Quindi non è stato difficile.

✓ **Parliamo di Allianz Bank. In cosa Allianz Bank ti ha supportato? Perché parliamo di consulenza evoluta in Allianz Bank?**

Il supporto dell'azienda l'ho sempre sentito, in special modo nelle figure di Gilberto (Executive manager) e di Gianluca (Business Manager). Dal 1 giorno mi sono sentito coccolato, sentivo che l'azienda e soprattutto Gilberto e Gianluca credevano in me e soprattutto che io potevo contare sul loro supporto per ogni mia difficoltà o per colmare mie lacune.

L'azienda mi ha supportato totalmente fin dal primo giorno, facilitandomi in tutte quelle operazioni burocratiche necessarie, come per esempio la registrazione dei nuovi dati.

Allianz mette a disposizione strumenti di analisi e di monitoraggio evoluti e di una piattaforma dedicata, inoltre grazie al BM Gianluca e al confronto con i miei colleghi riesco a colmare le mie lacune per offrire una consulenza ormai a 360° e personalizzata in vari ambiti: dagli investimenti alla previdenza, dall'analisi del patrimonio immobiliare all'individuazione delle esigenze di protezione, fino alla pianificazione del passaggio del patrimonio agli eredi per esempio.

✓ **Allianz offre la possibilità di seguire corsi di formazione o di aggiornamento? L'azienda offre strumenti innovativi per seguire meglio il cliente, semplificando l'operatività in fase di sottoscrizione e gestione dell'accordo?**

Allianz mette inoltre a disposizione tanti corsi di formazione o di aggiornamento (non obbligatori) sia online che in presenza. Ad esempio io seguo con molto piacere i webinar di Alberto Giannuzzi sulla trattativa, perché evidenzia soprattutto il modo di essere, l'importanza dell'empatia e come ci si pone con le persone.

Inoltre la banca ci sta vicino nei momenti storici come quelli che stiamo vivendo attualmente, cercando di aiutarci per far comprendere al cliente quello che stiamo vivendo.

Ci sono determinati strumenti che io utilizzo quasi quotidianamente che hanno una gestione ed una funzionalità che il cliente soprattutto quello moderno e quello patrimonializzato in un certo modo apprezza molto.

✓ **Da che cosa è determinato il successo di un CF secondo te?**

Studiare, trovare la giusta empatia, essere molto equilibrati, la comunicazione costante con il cliente per farli stare tranquilli, la trasparenza e l'essere presenti anche quando i mercati non sono i migliori. È facile chiamare il cliente quando si guadagna tanto, meno facile quando le cose non vanno. Ed anche a questo bisogna prepararsi e provvedere.

✓ ***Cosa consiglieresti a chi vorrebbe intraprendere questa professione?***

Io desideravo fin da giovane fare questo, quindi la consiglierei a spada tratta per numerose ragioni. Prima tra tutte, perché hai la possibilità di relazionarti con le persone, è una professione dinamica, una professione che non ti costringe ad una staticità sempre nello stesso posto o parlare sempre delle stesse cose.

È una delle poche professioni che ogni mattina è sempre diversa. Abbiamo una molteplicità dei prodotti da proporre che possiamo modificare e plasmare per ogni cliente ed ogni esigenza e nei diversi momenti storici.

Roma, 3 Ottobre 2022

Intervista di Roberta Reina a **Giovanni Zambelli**, Consulente Finanziario

[Allianz Bank Financial Advisors](#) – Distretto [Gilberto Petrone](#)

Via Piemonte, 42 – 00187 Roma

tel. 06.62206000