

# Il metodo che costruisce fiducia

*Come diventare un punto di riferimento per famiglie e imprenditori*

Intervista a Dionisia Andreucci, Consulente Finanziaria Allianz Bank

---

## Da dove nasce il suo percorso nella consulenza finanziaria?

La consulenza si impara sul campo — e il mio campo è stata un'esperienza lavorativa che definisco ancora oggi fondante. Non solo per ciò che mi ha insegnato tecnicamente, ma per lo stile professionale che mi ha aiutato a costruire: la cura della reputazione, lo studio approfondito di ogni cliente, le presentazioni su misura. Ho capito presto che sedersi davanti a una persona che ti affida i propri risparmi non è un appuntamento commerciale. È un atto di fiducia. E la fiducia non si improvvisa.

## Come è arrivata ad Allianz Bank?

Dopo qualche anno ho capito che era il momento di fare un salto di qualità, per valorizzare tutto ciò che avevo costruito. Quando ho conosciuto Gilberto Petrone, Executive Manager Allianz Bank, e ho scoperto il modello di consulenza olistica della rete, ho pensato: ecco dove voglio essere. Oggi quella scelta è confermata dai risultati — sia in termini di patrimonio gestito che di qualità delle relazioni con i clienti.

## Qual è il metodo che la distingue?

Ho strutturato il lavoro attorno a tre pilastri. Non sono slogan — sono scelte quotidiane, spesso faticose, che nel tempo hanno reso i miei risultati replicabili e la mia consulenza riconoscibile.

- **Formazione continua.** Tecnica e comunicazione, senza mai smettere di studiare. I mercati cambiano, la normativa cambia, la fiscalità cambia. Un consulente che smette di aggiornarsi non è più una risorsa per il cliente: è un rischio. Studiare è il modo più concreto che conosco per rispettare chi si affida a me.
- **Referenze.** La fiducia non si vende: si trasferisce. Quando una persona di cui ti fidi dice “parla con lei”, sei già a metà strada. Ogni relazione costruita bene diventa un ponte verso la successiva. Il passaparola non è fortuna — è la conseguenza naturale di un lavoro fatto con cura.
- **Costanza.** Contatti giornalieri, appuntamenti cadenzati, report precisi. Il cliente non viene seguito solo quando firma qualcosa — viene seguito sempre. In un mondo che glorifica il talento e l'ispirazione, la disciplina silenziosa è il vero vantaggio competitivo. È ciò che trasforma un buon consulente in un punto di riferimento stabile.

La differenza tra una consulenza episodica e una consulenza di valore non si vede nel primo incontro. Si vede quando arriva una crisi, quando i mercati scendono, quando il cliente ha paura. In quel momento, chi ha costruito un processo è già lì — con dati, con visione, con una risposta. Chi non lo ha costruito improvvisa.

## Qual è il suo vantaggio competitivo?

Arrivo a ogni incontro avendo già studiato il cliente: il suo contesto, la sua attività, il suo territorio. Non aspetto che mi racconti chi è. In parte lo so già. Questo cambia il registro della conversazione fin dai primi minuti: il cliente percepisce di non essere una pratica — è una persona, con una storia specifica che merita attenzione specifica. Ho sempre creduto che la

preparazione pre-incontro sia il momento più sottovalutato della consulenza. Tutti studiano i mercati. Pochi studiano il cliente.

## Cosa la spinge a dare sempre di più?

La responsabilità verso i clienti. Quando comprendi che il tuo lavoro contribuisce alla serenità di una famiglia o alla solidità di un'impresa, vuoi fare meglio. Il consulente è una bussola in un mare di informazioni: riceve ogni giorno una quantità enorme di notizie, dati e messaggi spesso difficili da interpretare. Le informazioni gratuite e decontestualizzate possono disorientare, non orientare. Il mio compito è dare ordine, visione e direzione.

Le domande che mi pongo ogni giorno sono:

- **Come posso dare valore concreto a questo cliente?**
- **Cosa non mi ha ancora detto, ma di cui ha bisogno?**

## Dove vede il prossimo salto di qualità?

Lo vedo in tre direzioni precise. Non sono obiettivi astratti — sono impegni concreti che cambiano l'esperienza del cliente nel quotidiano.

- **Qualità degli incontri.** Più pianificazione patrimoniale, più profondità di analisi, più valore percepito. Un incontro non è una presentazione di prodotti: è una conversazione sul futuro del cliente. Vuol dire arrivare preparati, con dati reali sul suo patrimonio, scenari concreti, domande giuste. Il cliente deve uscire da ogni appuntamento con più chiarezza di quanta ne avesse all'ingresso.
- **Monitoraggio strutturato.** La vera differenza non sta nel primo incontro — sta in ciò che succede dopo, mese dopo mese. Check periodici, reporting chiaro, aggiornamenti proattivi: il cliente non aspetta di avere un problema per sentirmi. Ma c'è qualcosa che va ancora più in profondità: il vero successo per me è l'empowerment del cliente. Significa che nel tempo il cliente capisce di più, decide con più consapevolezza, si sente protagonista del proprio percorso finanziario. Non dipende da me — cresce con me. Questo è il risultato di cui vado più fiera.
- **Specializzazione riconoscibile.** Famiglie, professionisti, imprenditori — con focus su protezione e passaggio generazionale. Un consulente generico dà risposte generiche. Chi conosce in profondità le sfide di un imprenditore, le esigenze di una famiglia con figli, le specificità fiscali di un professionista, parla un linguaggio diverso. Costruisce soluzioni che calzano, non soluzioni che si adattano.

## Quali sono i suoi obiettivi nei prossimi anni?

C'è un dato che mi colpisce ogni volta che lo rileggo: il 63% dei giovani tra i 18 e i 34 anni che investono lo fa con l'aiuto di un consulente finanziario. Una percentuale più alta di quella degli over 55. Le nuove generazioni non fuggono dalla consulenza — la cercano, forse più di quanto pensiamo. Il problema è un altro: nel frattempo si orientano nel modo sbagliato. Uno su due prende decisioni finanziarie basandosi su ricerche generiche su internet o sui social network. Sono ragazzi che risparmiano, che si informano, che hanno voglia di costruire qualcosa — ma nuotano in un mare di rumore, dove ogni guru di turno promette rendimenti impossibili e la disinformazione si traveste da consiglio.

Uno dei miei obiettivi concreti è essere un punto di riferimento anche per queste generazioni. Non per affiancarli qualcosa, ma per affiancarli in un percorso consapevole di difesa e crescita del patrimonio. Entro il 2033 si stima un passaggio generazionale di ricchezza di oltre 330 miliardi di euro in Italia: quella ricchezza arriverà nelle mani di giovani che oggi, spesso, non hanno gli strumenti per gestirla. Accompagnarli prima — costruire una relazione quando

il patrimonio è ancora piccolo, quando le abitudini si formano — significa essere presenti quando quella responsabilità arriverà. Non è solo una scelta commerciale. È una scelta di senso.

### **Come vede il ruolo dell'intelligenza artificiale nella consulenza finanziaria?**

C'è un mito greco che torna spesso alla mente: Prometeo che dona il fuoco agli uomini. Non dona loro la forza, non dona loro il coraggio — dona loro uno strumento che amplifica ciò che già possiedono. L'intelligenza artificiale, per chi la sa leggere, funziona allo stesso modo. Non sostituisce la competenza: la moltiplica. Un consulente senza basi solide, senza metodo, senza profondità di preparazione, con l'AI rimane un consulente senza basi solide. Ma chi ha costruito nel tempo una consulenza strutturata trova in questi strumenti un amplificatore straordinario — di analisi, di visione, di qualità del servizio. Lavoro in una rete che ha già capito questo. Ed è un vantaggio che si traduce, ogni giorno, in un servizio migliore per i clienti.

### **Un messaggio per chi sta valutando di affidarsi a un consulente finanziario?**

Gli italiani sono tra i risparmiatori più virtuosi d'Europa. Generazioni intere hanno fatto sacrifici veri per mettere da parte una riserva, rinunciare a qualcosa oggi per avere sicurezza domani. Questo è un valore profondo, che va rispettato e riconosciuto. Ma oggi non basta più accantonare: bisogna anche far lavorare ciò che si è accumulato.

Oltre 1.363 miliardi di euro delle famiglie italiane sono parcheggiati su conti correnti e depositi, spesso senza rendimento reale. Nel frattempo, l'inflazione — anche quando rallenta — continua a lavorare in silenzio contro di noi. Non è un crollo improvviso: è un'erosione lenta, quasi invisibile, che nel tempo riduce il potere d'acquisto di ciò che abbiamo faticato ad accumulare. Tra il 2021 e il 2023, le famiglie italiane hanno dovuto attingere alle proprie riserve per oltre 136 miliardi di euro — non per spendere, ma solo per mantenere lo stesso tenore di vita. Quella lezione non va dimenticata.

Il mio lavoro è costruire insieme al cliente un piano che permetta ai suoi risparmi di generare una redditività capace di preservare — e nel tempo accrescere — il suo stile di vita. Non si tratta di correre rischi inutili. Si tratta di non correre il rischio peggiore di tutti: quello di non fare nulla, lasciando che gli anni erodano silenziosamente ciò che una vita di lavoro ha costruito. Il protagonista di questo piano è sempre e solo il cliente — con i suoi obiettivi, la sua famiglia, il futuro che vuole proteggere.

***“La differenza la fa la costanza, più del talento.”***

*La consulenza giusta non si trova — si riconosce.*