

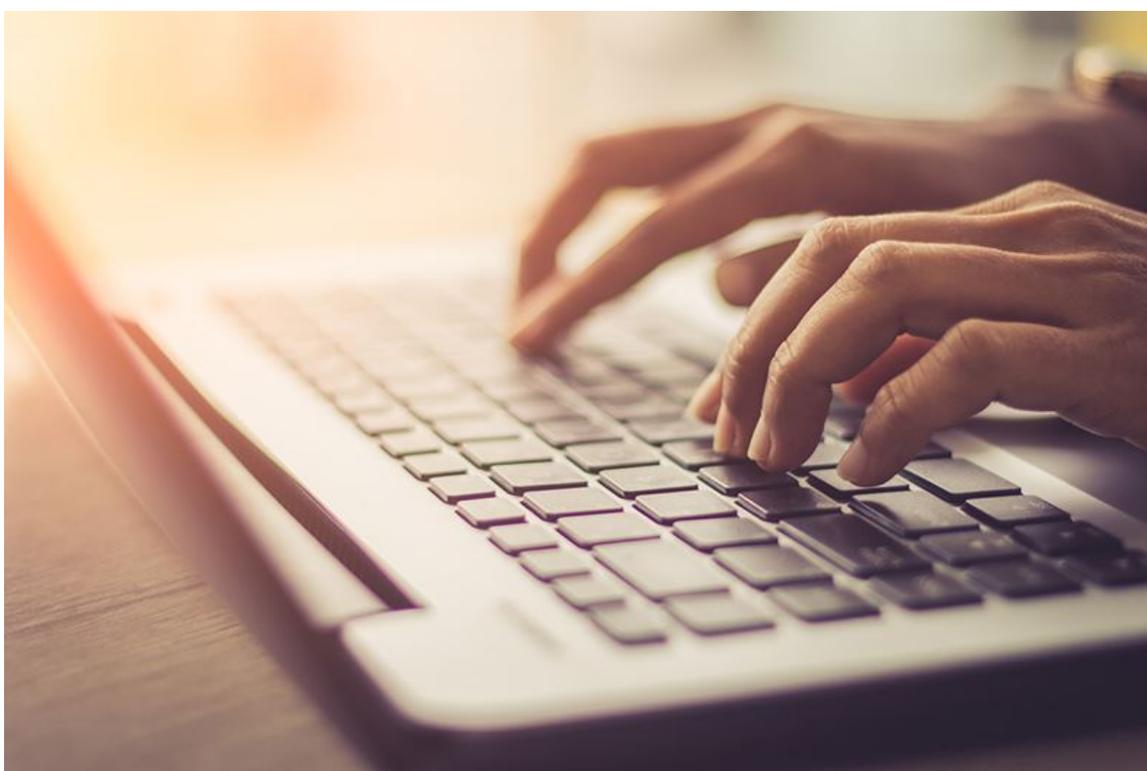


#citywirenonsiferma - i cf spiegano come stare vicino ai clienti anche da lontano

Di [Francesco Colamartino](#)

25 marzo 2020

1



Nei giorni dell'emergenza **Coronavirus**, che ha costretto tutta l'Italia a mettersi in quarantena, i professionisti del risparmio gestito non hanno mai smesso di presidiare, giorno dopo giorno, l'arena del lavoro quotidiano, seppur con forme e modalità per certi versi inedite.

E anche **#citywirenonsiferma**.

Proprio per questo abbiamo deciso di raccogliere le testimonianze, i commenti, le emozioni e suggestioni dei nostri interlocutori e lettori, per dar loro voce e raccontare che la vita, personale e professionale, non si è fermata, ma ha solo mutato pelle.

Dopo lo spazio dedicato ai [private banker](#), [fund selector e istituzionali](#), [gestori](#), [family office](#),

oggi è il turno dei **consulenti finanziari**.

Noi vi chiediamo di contribuire a questo racconto collettivo inviandoci il vostro contributo all'indirizzo e-mail **redazione@citywire.it**.

Alma Foti, consulente finanziario Fideuram



Claudio Chiumenti, consulente finanziario



Michele Zilio, consulente finanziario Gamma Capital Markets

“L’atmosfera di questi ultimi giorni è indubbiamente surreale: le strade viste dalla finestra sono vuote. Mia moglie, che svolge il suo lavoro al piano superiore di casa, io sempre in postazione, nel mio ufficio, che fortunatamente si trova nella mia abitazione. Il silenzio favorisce il pensiero.

Dopo 30 anni in questo settore ne ho viste tante di crisi finanziarie ed economiche, di ogni tipo:

bolla tecnologica, attentati, subprime, spread, tensioni internazionali, politiche e commerciali. L'**epidemia** mancava, con tutte le sue implicazioni economico-finanziarie. Però anche quelle precedenti avevano la loro unicità ed erano solo parzialmente prevedibili, tantomeno la loro durata e la loro intensità.

Ed è proprio l'esperienza di un passato vissuto professionalmente in questo ambiente che mi fa proseguire il mio lavoro comunque, al 100% come sempre, seguendo mercati ed investimenti, ma soprattutto stando vicino ai miei clienti, che ora, più che in altri momenti, hanno bisogno di me, hanno bisogno di qualcuno di cui si fidano, che gli spieghi cosa sta succedendo. Li ho contattati tutti, più volte, via mail, qualcuno l'ho anche sentito, e sono rimasto sorpreso dal fatto di trovarli molto più tranquilli del previsto, preoccupati magari più della situazione sanitaria che di quella finanziaria. Però ho avuto la netta sensazione che il mio contatto sia stato comunque utile e gradito.

Questo è probabilmente dovuto al fatto che ho impiegato molte energie negli anni precedenti per prepararli, cercando di insegnare loro qual è il senso vero e lo scopo di un investimento, con progetti a lungo termine e personalizzati. E' importante non perdere mai di vista l'obiettivo originario. Si tratta soprattutto di governare l'emotività, la loro ma anche la mia, un po' più consapevole, ma comunque umana. Rischiando di essere ripetitivo, ribadisco che solo l'esperienza, come in tutti gli altri aspetti della vita, è la parola chiave che ci fornisce la consapevolezza necessaria a superare i momenti di difficoltà.

Non sono un irriducibile ottimista, ma sono convinto che tutto tornerà, nei tempi necessari, alla normalità, e tutti noi avremo una nuova esperienza di cui fare tesoro per continuare il nostro lavoro e la nostra vita.



Marco Peirotti, consulente patrimoniale Studio Marco Peirotti

“Se anche solo qualche mese fa mi avessero detto che sarebbe stato possibile lavorare da casa con la stessa attenzione e grinta di sempre, non ci avrei creduto. E invece oggi, eccomi qua.

Certo fa un po' specie durante la pausa prendere un caffè nella propria cucina oppure durante una telefona rendersi conto di passeggiare nel proprio salotto.

Oggi, forse come non mai, capisco come sarebbe difficile stare a fianco dei miei clienti e cogliere le opportunità che il mercato crea senza una realtà fortemente focalizzata sull'information technology.

Ora vi chiedo scusa, ma devo tornare in uffic...ops... in salotto, devo mandare una mail ad un cliente”,

E' nella crisi che nasce l'inventiva, le scoperte e le grandi strategie

(Albert Einstein)



Orsola Rea, consulente finanziario CheBanca

“Per noi che, oltre ad essere consulenti finanziari, siamo anche mamme non è stata una vera e propria novità allestire la scrivania dello studio di casa a postazione di lavoro. Quello che è stato veramente nuovo è il clima di solidarietà che si è venuto a creare con i clienti, tutte le famiglie con cui siamo in contatto da tanti anni e con cui condividiamo gran parte del nostro tempo. Scoprire il lato oscuro di alcuni clienti, di estremo allarmismo in persone che avevamo giudicato

razionali, o di estrema razionalità in altre giudicate più istintive.

Di natura ottimista, riscontrando la gravità della situazione sanitaria e finanziaria, personalmente ho vissuto alcuni giorni di incredulità, poi ho quasi subito cercato di razionalizzare che, a mio avviso, è la reazione migliore in queste situazioni.

La domanda che sovente mi è stata posta è stata: 'che cosa facciamo?', aspettando da me una sorta di unguento di San Giovanni per le "scottature" di queste settimane. Il problema è che fare qualcosa non sempre significa fare qualcosa di buono. E' una reazione psicologica automatica, anche definita a livello cognitivo: si preferisce fare qualcosa perché dà la sensazione di avere il controllo, ma al contrario la storia e la nostra esperienza di addetti del settore ha decretato che, in caso di crolli finanziari, la reazione migliore è proprio il contrario: non fare nulla.

Con i clienti ho cercato di contestualizzare, attraverso degli articoli scritti da me, le notizie e il contesto che stiamo vivendo a livello finanziario. Ho mostrato alle persone che reputavo adatte i vantaggi di entrare sui mercati con acquisti mirati per mediare e ottimizzare i prezzi di acquisto.

In ogni caso sono tranquilla e fiduciosa che i mercati sapranno trovare ancora una volta la soluzione.



Bernardo Calini, consulente finanziario Gamma Capital Markets

“La mia vita, come quella di tutti, è cambiata repentinamente nelle ultime settimane.

Io e la mia famiglia siamo tutti rintanati in casa. Con mia moglie e i miei figli, di grande conforto e supporto, abbiamo dovuto riorganizzare la vita familiare, perché ognuno di noi ha il lavoro, lo

studio, le lezioni. le interrogazioni online e le videochiamate. Ho anche sviluppato doti di grande pazienza!

Non potendo più fare neanche una passeggiata la mia giornata inizia con qualche esercizio fisico e con un po' di musica.

La giornata lavorativa inizia prima di quando mi recavo in ufficio, per evidenti motivi, infatti sono già operativo dalle 8 di mattina.

Ho imparato a stare vicino ai clienti, con telefonate, mail, messaggi, ma anche in maniera virtuale, sfruttando tutti i nuovi mezzi di comunicazione.

Mi è sembrato anche opportuno e interessante fare, per i miei clienti, un video messaggio a settimana, per cercare di razionalizzare la situazione e togliere l'emotività tipica di questi momenti. I video messaggi, che avevano l'obiettivo di raggiungere tutti, sono stati apprezzati e, per molte persone, sono stati un conforto e una chiave di lettura del complesso mondo finanziario.

Certo non è mai bello vedere scendere inesorabilmente i propri risparmi, ma avere un professionista di fiducia al tuo fianco che ti guida, permette di vincere il panico di una situazione incerta. Mi sono anche di aiuto i nostri gestori e la nostra direzione, che hanno deciso di condividere con i consulenti finanziari le linee strategiche e l'operatività.