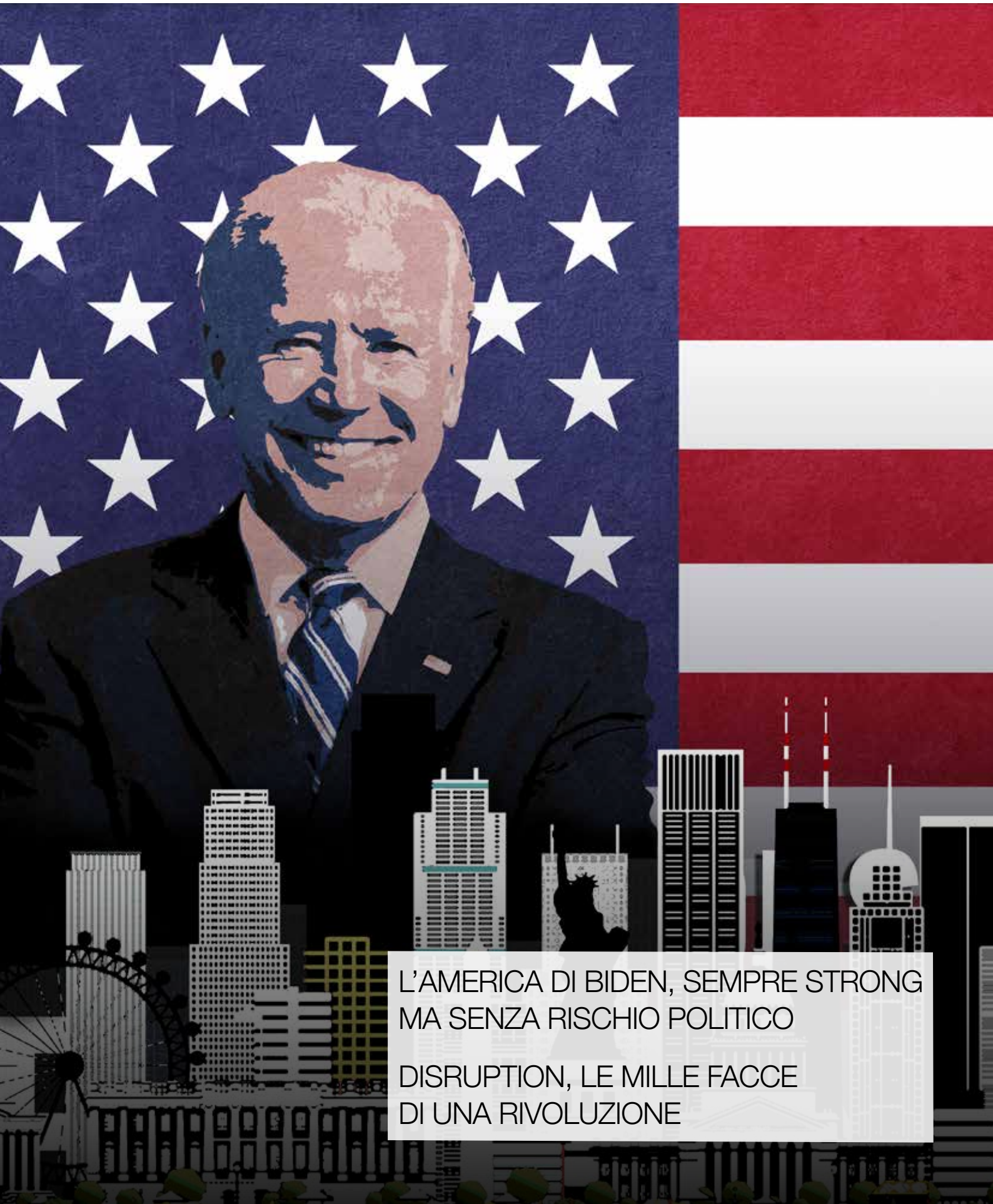


FONDI & SICAV

CONOSCERE PER INVESTIRE AL MEGLIO anno 13/14 - numero 130 - dicembre 2020/gennaio 2021



L'AMERICA DI BIDEN, SEMPRE STRONG
MA SENZA RISCHIO POLITICO

DISRUPTION, LE MILLE FACCE
DI UNA RIVOLUZIONE

CONSULENTI &
RETI

Un esempio modello

a cura di Pinuccia Parini

Maurizio Guida, 62 anni, è un financial advisor, membro del club “Top di gamma” presso **Banca Euromobiliare**. Il suo curriculum è corredato da una serie di esperienze professionali che gli hanno permesso di approdare alla consulenza finanziaria con un ricco bagaglio alle spalle. Ha lavorato all'interno del mondo bancario imparando a conoscerne le dinamiche e ha ricoperto diversi ruoli prima di diventare responsabile di filiali e di divisioni: si è occupato di titoli, di rapporti con l'estero e di gestione fidi, in contatto, sia con la clientela privata, sia corporate.

Nel 2004 è entrato a fare parte di Banca Euromobiliare, dove ha sviluppato e consolidato la sua esperienza di private banker. Dal 2015, Maurizio Guida, ha iniziato a pianificare un graduale processo di condivisione e di futuro trasferimento del portafoglio dei clienti acquisiti ai propri figli, **Simone** (32 anni) e **Damiano**, (37 anni) che lo hanno affiancato nell'affrontare il percorso del passaggio generazionale. Fondi&Sicav ha discusso di questo argomento con Maurizio, Simone e Damiano Guida.

Come è stato affrontato il tema del passaggio generazionale con i figli?

Maurizio: «Abbiamo iniziato a parlarne cinque anni fa. Simone lavorava già all'interno del mondo finanziario, nell'investment center del Credem a Reggio Emilia, dopo una laurea in economia aziendale e management conseguita all'università Bocconi, mentre Damiano, dopo gli studi in ingegneria gestionale, ha iniziato un percorso nell'industria lavorando per una grande multinazionale. Si è trattato di creare un rapporto sinergico tra i componenti della famiglia e una profonda condivisione del processo che mi ha permesso di venire annoverato fra i più importanti “portafoglisti” della banca. Tutto ciò mi ha portato domandarmi come dare continuità a quanto creato negli anni».

Perché nel 2004 ha deciso di entrare in Banca Euromobiliare?

Maurizio: «Avevo alle mie spalle un'esperienza professionale completa, oserei dire a 360 gradi, visto non solo i ruoli ricoperti, ma anche le esperienze vissute e l'essere stato, in alcuni casi, partecipe di processi di innovazione di prodotti



all'interno delle banche. Entrare in Banca Euromobiliare mi ha dato la possibilità di "mettere a terra" quanto appreso negli anni e, soprattutto, il mio obiettivo si spovava perfettamente con quello dell'istituto: diventare un consulente patrimoniale. La banca e il consulente non sono realtà a sé stanti, bensì tra loro legate e in continuo cambiamento. Un esempio su tutti: anni fa i clienti erano soddisfatti del rendimento immediato dei loro investimenti, ora ragionano per obiettivi e orizzonte temporale e qualsiasi portafoglio non può fare a meno di un corretto equilibrio fra la componente strategica e quella tattica. Inoltre, il cliente oggi vuole essere molto più partecipe delle decisioni prese e commisurarle con il rischio cui si espone: vuole lavorare in maniera consapevole. Banca Euromobiliare mi ha aiutato a cogliere e a dare risposte a queste esigenze».

Lei svolge ancora la sua attività; perché affrontare così in anticipo questo cambiamento?

Maurizio: «Perché occorre pianificare. Vede, io ho sempre ammirato gli atleti che si sono accomiati dalla scena da campioni. Ho deciso che era giunto il momento di trasferire il mio bagaglio professionale ai miei figli, che hanno mostrato interesse ed entusiasmo nel sostenermi, perché

sono convinto che, se si vuole avere e continuare ad avere successo, è necessaria la collaborazione di tutti: non si vince da soli. Ho ritenuto che fosse doveroso, nei confronti dei miei clienti, programmare un percorso che non andasse a minare la loro soddisfazione e il rapporto di fiducia creato negli anni e, soprattutto, che potesse aiutarli ad affrontare con grande serenità il problema del "dopo di me". Troppo spesso si dimentica che è nostro dovere morale offrire continuità a ciò che si è creato».

Damiano, lei ha lasciato il mondo dell'industria per lavorare con il padre. Perché lo ha fatto?

Damiano: «La mia è stata un'esperienza interessante, in un importante gruppo, che mi ha permesso di lavorare su progetti internazionali, ricoprire ruoli di responsabilità e conoscere il mondo: ingredienti importanti per la mia formazione. Da qui è nata dentro di me l'esigenza di intraprendere un percorso autonomo, cercando di mettere a frutto ciò che avevo imparato ma, nello stesso tempo, impegnandomi a completare una formazione professionale che mi consentisse di affiancare mio padre».

Simone lei lavorava già in ambito finanziario: la sua è stata una

scelta in continuità con il suo lavoro?

Simone: «Volevo intraprendere una carriera bancaria e l'ho fatto. Ho iniziato come cassiere, per poi passare alla gestione della clientela nel gruppo Credem, dove, successivamente, come già menzionato da mio padre, ho lavorato all'investment center: un'esperienza importante nell'ambito dei prodotti finanziari. L'affiancarmi all'attività di mio padre mi ha sicuramente permesso non solo di capire, ma anche di imparare come gestire i rapporti con la clientela e come rapportarmi con loro».

Quanto è stato difficile affiancare la sua figura professionale a quella del padre?

Simone: «Abbiamo affrontato la naturale diffidenza iniziale pianificando un affiancamento in maniera molto naturale e non invasiva. Ai clienti è stato spiegato quanto stava avvenendo e, soprattutto, è stato fatto percepire il nostro impegno a mantenere in vita un rapporto fiduciario creato negli anni».

Si è sentito percepito come il "figlio di..."?

Simone: «Conscio di questo rischio, ho affiancato mio padre con estrema umiltà

Damiano Guida



e con la consapevolezza di dovere offrire un servizio di elevata professionalità, arricchendola con l'esperienza acquisita».

È stato lo stesso per l'altro fratello?

Damiano: «Sì, il nostro approccio è stato guidato dall'attenzione e dal rispetto per chi ci stava di fronte: ci siamo impegnati a capire le loro esigenze e fare in modo che il loro livello di soddisfazione, per il servizio offerto, non fosse intaccato.

Siamo riusciti a rassicurarli sul fatto che, nel cambiamento, ci sarebbe stata continuità e rafforzamento di tutto ciò che sinora ci ha distinto: fiducia, reputazione, sacrificio, metodo e vicinanza al cliente».

Simone e Damiano, la vostra è un'eredità di successo che, per rimanere tale, ha però bisogno di rinnovarsi.

Damiano: «Sì. Noi abbiamo ereditato un modello di successo, ma raggiungere l'ecce-

lenza è un obiettivo quotidiano che, una volta ottenuto, bisogna mantenere: per questo motivo è necessario continuare a migliorarci e puntare sempre più in alto. Noi siamo l'esempio di una realtà che sta cambiando e lo sta facendo nel segno della continuità, diventando così un riferimento tangibile anche per i clienti che vivono o devono pianificare il passaggio generazionale».

Simone: «In merito a questo aspetto, è importante il ruolo di Banca Euromobiliare, che ci aiuta nella gestione di questo percorso, mettendoci a disposizione non solo servizi ad hoc, ma anche figure professionali che possono affrontare aspetti tecnici con le competenze necessarie. In tal senso la banca è di grande sostegno».

Come coniugate la continuità con il rinnovamento?

Damiano: «Il rinnovamento per noi è un obbligo. Faccio un esempio che sembrerà curioso, ma aiuta a capire il nostro spirito: è come andare in un ristorante che offre sempre lo stesso menù tradizionale che, per quanto ottimo, non cambia mai. Non crede che, nonostante l'apprezzamento della cucina, le verrebbe voglia di provare qualche piatto diverso? Il nostro mondo professionale è in continuo cambiamento, con numerose innovazioni, soprattutto tecnologiche, che riguardano anche il rapporto con i clienti e noi dobbiamo essere soggetti partecipi e attivi».

Simone: «E non dimentichiamoci delle innovazioni di prodotto, con cui dobbiamo non solo avere un rapporto proattivo, ma anche di stimolo nei confronti della banca».

Damiano: «Infine, non dobbiamo scordare che anche le modalità di comunicazione si stanno diversificando e cambiando: come si può comunicare con la generazione Y o quella Z senza essere sui social? Quindi grande attenzione, da parte nostra, a cogliere tutto ciò che ci permette di essere un passo avanti e, soprattutto, di essere costantemente presenti con i nostri clienti».

Prima di accomiatarci, una domanda forse indiscreta. La domenica a casa Guida si parla di gestione dei patrimoni?

Maurizio: «La domenica la famiglia si ritrova, ma sono momenti di pura convivialità, con la gioiosa presenza dei miei tre nipotini».

Simone Guida

