

Chi sono e qual è stata la goccia che ha fatto traboccare il (mio) vaso



Mi chiamo *Filippo Fischietti*; sono consulente patrimoniale e co-fondatore di **Marfis Advisors**, agenzia di consulenza assicurativo-finanziaria per la protezione e crescita del patrimonio, con sede a Sammichele di Bari.

Durante la mia adolescenza ero un tipo piuttosto timido e introverso. Non avrei mai pensato di svolgere un lavoro come quello attuale, che mi porta a incontrare ogni mese decine di persone di alto livello, Imprenditori e Dirigenti che rendono, nonostante tutto, grande l'Italia.

Come forse anche per te, la figura paterna è stata determinante nel mio percorso di crescita.

Ricordo che da piccolo guardavo mio padre, Martino Fischietti, con ammirazione e anche con un pizzico di timore. È la persona che per prima mi ha trasmesso la mentalità dell'*hard work*...

...l'omone serio in giacca e cravatta che vedevo partire per lunghi viaggi di lavoro, e che non mi ha mai fatto mancare tutto il suo affetto.

Lui è (ancora oggi) un assicuratore di grande successo e posso considerarlo **il garante della mia integrità etica**, sia sul piano personale sia su quello professionale.

Ammetto che da ragazzo **non mi sentivo molto attratto dal suo mestiere**. E devo dire di non aver mai ricevuto nessuna pressione perché seguissi le sue orme.

Ho cominciato ad avvicinarmi all'economia e alla finanza ai tempi del liceo. L'opportunità di partecipare a un progetto formativo mi diede accesso alle prime nozioni su tematiche che oggi sono la mia passione quotidiana.

Grazie a quel programma ho potuto capire cosa sono un conto corrente, una polizza, un conto bancario, ecc... In maniera un po' disillusa, **mi resi conto del peso di quegli argomenti**.



Probabilmente fu quel corso che mi fece scoprire l'interesse verso quel mondo - fino ad allora lontano da me, eppure così familiare.

Non a caso, quando si è trattato di iscrivermi all'Università non ho avuto molti dubbi: ho scelto la facoltà di **Scienze Bancarie e Finanziarie**.

Così sono partito dalla Puglia con la mia valigia e tante speranze. Destinazione: **Milano, Università Cattolica**.

Dare esami e imparare cose nuove mi rendeva soddisfatto, anche se non del tutto. Ho messo un notevole impegno nel percorso accademico, ma poi mi sono accorto di un problema:

Troppa teoria nelle lezioni universitarie, e pochissima pratica (tipico del sistema educativo Italiano).

Dunque, influenzato dall'ambiente Milanese, ho maturato il desiderio di crearmi una carriera brillante, da giovane rampollo quale mi sentivo. Sfortunatamente non avevo fatto i conti con un grave preconceito che in molti ignorano...

Per il sistema universitario italiano, realizzarsi professionalmente significa entrare in grosse aziende - da dipendenti.

Soltanto *dopo* ho capito che questo modo di pensare può essere controproducente. Le università nostrane lo instillano nella testa dei giovani studenti, per mancanza di dinamismo e cultura imprenditoriale.

All'epoca abbracciavo anch'io questa mentalità, non vedendo l'ora di confrontarmi con il mercato del lavoro.

E non passò molto tempo, prima che le prime opportunità lavorative bussassero alla porta e io rispondessi "presente!".

Mentre frequentavo l'università, ho iniziato a collaborare con un grande nome del panorama assicurativo europeo.

Avevo il mio bel posto fisso a Milano e tante nuove soddisfazioni. Ma dopo un primo periodo mi sono venuti grossi dubbi.

"Vegetare" in ufficio davanti a un computer confrontando dati e grafici non faceva per me. Avevo voglia di essere a contatto con le persone, toccando con mano i loro bisogni.

Sul versante universitario ho continuato a essere uno studente meritevole, tanto da vincere una borsa di studio per un **Master in Business Administration negli USA**.

Occasione che non mi sono lasciato scappare.

Salutata Milano, l'Italia, la mia famiglia e i miei più cari amici, mi sono imbarcato per **l'avventura che avrebbe cambiato la mia vita in modo definitivo.**

Sì, la forza d'urto che questa esperienza ha avuto su di me è stata a dir poco **GIGANTESCA.** Negli USA ho potuto confrontarmi per la prima volta con **docenti che portavano la loro esperienza concreta dentro le lezioni.**

I miei insegnanti americani sono stati i primi mentori, al di fuori di mio padre. Mi hanno permesso di comprendere meglio i fenomeni della *vita reale*, mostrandomi realtà che in Italia neanche immaginavo e aiutandomi a pensare in modo diverso.

Ma non ero solo uno studente. Dopo le lezioni volevo "farmi le ossa". Così ho convinto uno dei principali player americani nel campo della consulenza finanziaria a darmi una chance.

Il mio ufficio si trovava nel centro di **Manhattan, New York**, precisamente sulla sesta strada definita Avenue of America, vicino alla Trump Tower sulla quinta strada.



Lì ho stretto amicizia con colleghi provenienti da tutto il mondo, affascinato dalle capacità e dall'intraprendenza che dimostravano già alla loro (giovannissima) età.

Sono stato travolto da **un mondo del tutto nuovo per me, fatto di competitività e meritocrazia.**

Non avevo mai visto né vissuto nulla di simile.

In quell'ufficio di Manhattan ho fatto la conoscenza di **Anthony**, il mio capo.

Manager geniale che gestiva una quantità impressionante di clienti milionari, ma che era anche freddo e distaccato nei miei confronti (almeno inizialmente).



Conquistare la sua fiducia è stato uno dei premi più grandi che potessi ottenere in assoluto. Ma la scalata per riuscirci è stata lunga e faticosa.

E non dimentico che ho dovuto provare sulla mia pelle anche i classici pregiudizi di cui è vittima un immigrato... Comunque, poco alla volta Anthony mi fece capire quanto fossi importante per lui e per la compagnia.

Cominciò infatti ad affidarmi alcuni dei suoi clienti più importanti e il mio senso di responsabilità ne venne stimolato alla grande. Dopo tanto sacrificio e grazie al suo aiuto, i miei paradigmi erano cambiati.

Avevo compreso aspetti fondamentali del mestiere (che prima mi sfuggivano):

- ◆ L'importanza di mettere al centro il cliente;
- ◆ La necessità di avere una squadra formata da elementi *fidati*. (Quando si è soli non si va molto lontano);
- ◆ Il mio concetto di realizzazione personale era cambiato;
- ◆ Guardavo in ottica *positiva* il fallimento. (Sì, fallire a volte è l'UNICO modo per giungere al successo)

Ho acquisito nuove idee e ho visto con i miei occhi quanto di buono un consulente potesse fare per aiutare imprenditori e famiglie a garantirsi un'esistenza sicura.

È stato in quel periodo che ho cominciato a studiare il pensiero di alcuni tra i più influenti uomini d'affari americani.

Esperti di finanza e marketing come *Dave Ramsey, Robert Kiyosaki, Grant Cardone, Patrick Bet-David* sono solo alcuni dei personaggi che hanno influito sulla mia formazione imprenditoriale e sul mio mindset.

Nel frattempo, è arrivata anche l'occasione più importante che mi fosse capitata fino ad allora.

Una grande banca d'investimento americana mi contatta per offrirmi un ruolo di responsabilità nel suo quartier generale.

Qualcuno aveva riconosciuto il mio valore. Cos'altro potevo chiedere?

Ero entusiasta, ma anche confuso: una voce dentro di me diceva di rifletterci bene prima di accettare quella proposta.

Anthony, in fondo, mi consigliava proprio questo. Compresa la mia vocazione, voleva che rientrassi in Italia per costituire la mia agenzia di consulenza assicurativa e finanziaria, mettendo in leva tutto il know-how appreso in America.

Era una situazione un po' strana se penso che fu proprio lui a raccomandarmi a quella importante banca.

Mi trovavo a un bivio e non sapevo quale strada scegliere.
All'inizio ho fatto fatica ad ammetterlo, ma in cuor mio avevo già deciso.

Infatti, tornato provvisoriamente in Italia, mi sono iscritto al **Registro Unico degli Intermediari**, l'albo ufficiale degli intermediari assicurativi.

Ho scelto di rinunciare a quell'ambito (e remunerativo) posto di lavoro, per tornare in pianta stabile "a casa".

Ormai avevo una nuova battaglia da combattere (e vincere): **alzare l'asticella del mio settore nel luogo dove ero nato e cresciuto.**

Tornato in Italia, i primi risultati non si sono fatti attendere. Ho **realizzato subito ottimi numeri**. Trovando da me i primi clienti sono riuscito a guadagnarmi il rispetto di mio padre, che già vedeva in me un erede, ma ci teneva a non regalarmi nulla.

Mi sono messo sotto a lavorare, e nel giro di pochi mesi ho ottenuto un mandato per aprire la mia agenzia. Così il mio progetto ha visto finalmente la luce.

E non solo. Sono anche stato premiato dalla rete *UnipolSai* come agente più giovane d'Italia, ricevendo i complimenti dai vertici aziendali per il mio percorso professionale.

Tutto facile come bere un bicchier d'acqua?

Niente affatto!

Gli ostacoli mi aspettavano dietro l'angolo.

Ci sono grandi differenze culturali tra l'Italia e gli Stati Uniti. Avrei dovuto capirlo subito. **La percezione distorta** del mercato sia da parte dei clienti che da parte delle stesse compagnie assicurative mi ha dato enorme filo da torcere.

Mi sono trovato a lottare contro un sistema obsoleto, che blatera di "consulenza" ma vuole solo appioppare prodotti spesso senza senso, e soprattutto calati dall'alto, con obiettivi di vendita totalmente slegati dai bisogni dei clienti.

Esattamente l'opposto di ciò che intendevo fare.

Quell'approccio "mordi e fuggi" nei confronti del cliente, che caratterizza ancora la maggior parte dei miei concorrenti, era proprio quello che mi proponevo di *ribaltare*.



La solitudine di tanti imprenditori, che si sono affidati agli operatori della "vecchia scuola".

L'approccio *spinto* che hanno molti "consulenti" nasconde un **disinteresse verso le esigenze reali** e specifiche di chi, con il sudore della sua fronte, produce ricchezza.

È stato così che mi sono accorto della **solitudine di tanti imprenditori e amministratori di società che si sono affidati agli operatori della "vecchia scuola"**.

Offrendo il mio parere e analizzando centinaia di aziende ho visto infatti una marea di professionisti di alto profilo vincolati a contratti che non restituiscono nessun vero beneficio.

Insomma, nonostante gli affari della mia agenzia andassero molto bene, ero deluso.

Mi sono reso conto che questi limiti, insieme a questioni burocratiche, non solo inquinavano il settore, ma **frenavano anche la crescita della mia attività**.

A dispetto dei tanti sforzi **non riuscivo ad applicare le mie idee** al contesto lavorativo che stavo vivendo.

Non sentivo il mio servizio apprezzato dai clienti - abituati al loro provincialismo, fin troppo reverente nei confronti "dell'istituzione di turno".

La presenza di giganti che godono dell'appoggio incondizionato dei risparmiatori, come Poste Italiane o le grandi Banche, complicava la questione.

Le perplessità mi tormentavano a tal punto che **ho pensato (più volte) di mollare tutto e tornarmene in America**. Ma non potevo farlo: sarebbe stato troppo doloroso per il mio ego. Non potevo arrendermi così presto.

Qui è entrata in gioco un'altra figura fondamentale per la definizione del sistema *Patrimonio Protetto*: il mio mentore italiano **Simone Costenaro**, un incredibile **professionista del mercato assicurativo italiano**.

Con lui ho capito che dovevo approntare un **metodo basato sulla formazione del**

cliente prima ancora di fargli firmare qualsiasi con-tratto e che ponesse l'accento sulla pianificazione strategica.

È stato così che ho perfezionato una tipologia di consulenza *su misura*, in opposizione al qualunquismo dei "venditori di fumo" che non si fanno carico di tutelare la sicurezza patrimoniale di imprenditori e aziende.

Trovare "la quadra" è stato un processo arduo.

Ma come avrai capito, sono un tipo tenace. Dopo varie sfide massacranti, ho cominciato a vedere dei frutti, mentre la diffidenza iniziale dei miei clienti si scioglieva come neve al sole.

Testimonianza dopo testimonianza, storia di successo dopo storia di successo, la mia reputazione cresceva.

E ancora oggi i miei nuovi clienti si stupiscono, perché per la prima volta realizzano di avere al loro servizio un professionista che *antepone il loro interesse al suo*

Ho visto il sorriso tornare sul volto di persone martoriate da restrizioni contrattuali asfissianti.

La gratitudine che ho ricevuto in cambio è stata la più grande soddisfazione che potessi provare.

Molti, in seguito al mio intervento, hanno raggiunto quella consapevolezza che gli consentiva di **programmare il domani in modo scientifico**, con prospettive importanti di crescita patrimoniale.

I miei clienti hanno cominciato finalmente a sentirsi al sicuro, consapevoli di avere al loro fianco una guida, e di non essere più in balia delle circostanze come foglie al vento.



I miei clienti si stupiscono, quando realizzano di avere al loro servizio un professionista che antepone il loro interesse al suo.