



# Il team prima di tutto

Viscanti, capo della rete di Widiba, presenta il modello di business  
Raccontando anche lo stile personale di leadership e coinvolgimento

DI **FRANCESCA VERCESI** / @frvercesi

La rete dei consulenti di Widiba punta forte sui paperoni, come racconta in questa intervista il responsabile **Nicola Viscanti**.

## Quanti consulenti ci sono a Widiba?

Sono responsabile di una squadra di 567 professionisti. La banca in totale ha circa 9 miliardi di masse. Il cliente tipo ha più di 45 anni e il portafoglio medio dei consulenti è di circa 12 milioni di euro. Abbiamo 110 uffici di consulenza (tutti di proprietà della banca).

## Qual è il suo stile di leadership?

Ogni giorno con passione e determinazione rivolgo particolare attenzione alla valorizzazione del mio team e al suo benessere: atteggiamento questo che contribuisce a migliorare il livello di servizio ai clienti. Ho un forte orientamento agli

obiettivi, credo nei progetti e, ancor di più, credo nelle persone con valori forti e competenze straordinarie, elemento indispensabile per raggiungere importanti traguardi.

## Perché la decisione di dare vita a CF Private e a Prime?

Volevamo premiare i consulenti migliori attraverso provvigioni più alte e dato che lavoreranno sempre di più sul tema della tutela patrimoniale ad ampio raggio, faremo anche partire un master a ottobre che durerà 6 mesi attraverso incontri mensili e abbiamo per loro costruito una app che gli permetterà di studiare e applicare. Sul fronte della clientela, invece, il nuovo segmento Prime introduce nuovi servizi accessori, un sito dedicato per i clienti top e dei prodotti mirati come le gestioni patrimoniali. Per rientrare tra i clienti Prime ci vogliono minimo 500 mila euro per nucleo familiare.

## Quando ha iniziato a svolgere questo lavoro?

Faccio il consulente finanziario dal 1989. Le esperienze sul campo e il desiderio di sostenere i colleghi nella loro realizzazione professionale mi hanno spinto, 20 anni fa, a iniziare l'affascinante avventura manageriale.

## Altri progetti in corso?

A settembre faremo un roadshow nazionale per presentare le linee strategiche. Abbiamo un posizionamento molto forte in tema di innovazione e per avere digitalizzato i rapporti tra consulente, banca e cliente. Potenzieremo anche i servizi alla clientela private. Come servizi bancari più evoluti, conti correnti dedicati. Abbiamo al momento 1350 clienti private che rappresentano il 25% delle masse e della redditività della rete.

## Come vivete il rapporto con la tecnologia?

Anticipiamo novità, ma non apportiamo innovazioni tout court. Piuttosto rispondiamo a trend di mercato che oggi sono immediatezza nei consumi, ubiquità e integrazione con la PSD 2. Sul primo punto

**A settembre faremo un roadshow nazionale per presentare le linee strategiche. Abbiamo un posizionamento molto forte in tema di innovazione**



Sopra: Nicola Viscanti  
e sotto uno scorcio  
della sede di Widiba a Milano.



BANKER  
ITALY

lanceremo una funzione che si chiama My instant credit: quando si fa una spesa o un pagamento la banca chiede se si desidera rateizzare il pagamento. In certi casi la soglia, che è di 1500 euro, si può alzare. Sul secondo punto, attraverso Google Home abbiamo creato una app che consente, con la voce, di consultare il conto e di esporre (per esempio chiedere il saldo movimenti, la ricarica del telefono o fare un bonifico). Sul terzo punto, abbiamo siglato un accordo con via cash che dà la possibilità di prelevare e versare contanti nei supermercati).

#### **Sulla consulenza lei sta mettendo la sua impronta...**

Ne abbiamo tre tipi. Uno di prodotto, il secondo di portafoglio che lavora in una logica di asset e diversificazione, il terzo (nuovo) è Consulenza Globale Pro, che esce dalla logica del prodotto di risparmio gestito ed entra in quella della parcella e si basa sui bisogni e gli obiettivi di vita. Su questo modello la soglia minima di ingresso è 100mila euro: qui si parla di pianificazione finanziaria, successoria. Nel mondo della consulenza evoluta ci serviamo delle fabbriche di gruppo (Mps fiduciaria e capital service), di un accordo con lo studio Pirola e facciamo il servizio corporate in sinergia con altre fabbriche del gruppo.

#### **Cercate consulenti dall'esterno?**

Sì, stiamo cercando nuove risorse su un segmento senior o bancario. ▶

PRIVATE  
21