Come un Private Banker dovrebbe usare i social? Parliamo di persone, reputazione e futuro digitale

di Paolo Franzese



Come un Private Banker dovrebbe usare i social? Ho avuto il piacere di tenere un intervento presso Tenuta Normanni, una location che non è soltanto un luogo elegante e curato, ma anche uno spazio che invita alla riflessione, all'ascolto e al confronto.

Lo speech si è svolto nel corso di una riunione guidata dal **Dott. Fortunato Fazio**, *Regional Manager di Fideuram*, alla presenza dei private banker da lui coordinati. Ed è proprio questo lo spirito con cui è nato l'incontro: creare un momento di consapevolezza reale sull'uso dei social network, lontano dagli slogan e vicino alle persone.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com



Un momento della presentazione del Dott. Fortunato Fazio allo speech di Tenuta dei Normanni

Se vuoi essere aggiornato sui miei prossimi appuntamenti iscriviti alla mia newsletter:

Non è stato un talk tecnico nel senso tradizionale del termine, non ho parlato di algoritmi, tool o “trucchi” per crescere online. Ho parlato di qualcosa di molto più delicato e spesso sottovalutato: *il rapporto tra identità personale, ruolo professionale e comunicazione digitale*.

Un tema che oggi riguarda tutti, ma che in determinati contesti diventa cruciale.

Andiamo oltre i numeri…

L’arte del Private Banker

Se dovessimo descrivere un **Private Banker** oggi, non potremmo limitarci a parlare di grafici e portafogli. Un Private Banker è, prima di tutto, un architetto del patrimonio e un custode di storie familiari. Non si occupa solo di gestire capitali elevati; il suo vero compito è *proteggere i progetti di vita di chi ha costruito molto e vuole guardare lontano*.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com



Parlare di reputazione, fiducia e identità digitale significa andare oltre i numeri e tornare alle persone.

Una relazione, non un'operazione, infatti a differenza della consulenza tradizionale, qui non esiste il "prodotto del mese". Il cuore di tutto è la fiducia: un filo invisibile che lega professionista e cliente in un rapporto sartoriale.

- **Meno quantità, più qualità**: Gestire un numero limitato di patrimoni permette di trasformare la consulenza in un abito su misura;
- **Visione d'insieme**: Non si parla solo di investimenti, ma di come trasferire il valore alle generazioni future, di come tutelare l'azienda di famiglia o pianificare il momento della pensione con serenità.

C'è il volto umano dietro il patrimonio, in un mondo sempre più digitale, il Private Banker è diventato il punto di equilibrio tra strategia tecnica e sensibilità umana. In pratica, è colui che trasforma obiettivi complessi in soluzioni concrete: dalla pianificazione fiscale al passaggio generazionale, ogni mossa è pensata per durare nel tempo.

La sfida della nuova era è *la reputazione.* Oggi, però, il suo ruolo è diventato ancora più delicato. La professionalità non abita più solo tra le pareti ovattate di un ufficio.

Proprio per questo ho creato i miei appuntamenti ormai ciclici, le mie sfide…

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com

Riaccendi la tua forza

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

SEMINARIO

RIACCENDI LA TUA FORZA

PAOLO FRANZESE

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

 Partiamo da qui

Il Private Banker comunica chi è anche attraverso la sua presenza digitale. La fiducia inizia molto prima della stretta di mano: nasce dalla coerenza, dal modo in cui si racconta sui social e dalla reputazione che costruisce online ogni giorno.

In questo scenario, l'uso consapevole dei social non è più un optional, ma il biglietto da visita di un professionista che rappresenta se stesso e il prestigio dell'istituto per cui lavora.

Come un Private Banker dovrebbe usare i social? Perchè parlare sul web…

I social non sono più un opzione

Perché parlare di **social** oggi non è più **opzionale**, c'è una convinzione dura a morire: che i social siano un'attività parallela, accessoria, qualcosa che "si fa fuori dal lavoro", ma la realtà è molto diversa.

Oggi non esiste più una separazione netta tra profilo personale e profilo professionale. Non perché lo dicano le piattaforme, ma perché lo fanno le persone. Clienti, colleghi, partner, aziende: tutti osservano, anche senza interagire e si fanno un'idea.



Inizia il mio speech sull'uso consapevole dei social per Private Banker

Durante l’intervento ho sottolineato un punto chiave:

> Prima ancora di fidarsi di un’azienda, le persone si fidano delle persone.
> – Paolo Franzese

È da qui che nasce l’urgenza di parlare di *uso consapevole dei social*. Non per limitare, ma per proteggere e valorizzare.

Come un Private Banker dovrebbe usare i social? I social non sono il problema.

L’uso inconsapevole

Una delle prime cose che ho chiarito è stata questa: *demonizzare i social è inutile*. I social non chiedono di essere usati di meno, chiedono di essere usati meglio.



Chi usa i social? Tutti…

Il problema non è pubblicare, il problema è pubblicare senza intenzione.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com

Molti dei rischi più grandi non arrivano da errori clamorosi, ma da gesti quotidiani che sembrano innocui:

- Una foto scattata “al volo”;
- Un commento scritto di pancia;
- Un like dato senza pensarci;
- Un contatto accettato per educazione.

Ed è proprio qui che nasce quello che ho definito durante l’incontro “*il rischio silenzioso*”: quello che non sembra un rischio, finché non lo diventa.

Come un Private Banker dovrebbe usare i social? Contesto perso e interpretazioni fuori controllo.

L’Oversharing

Uno dei passaggi più sentiti dell’intervento ha riguardato il tema dell’oversharing, condividere troppo, o peggio, condividere senza valutare il contesto.

Un contenuto online:

- Può essere salvato;
- Può essere ricondiviso;
- Può essere estrapolato;
- Può perdere completamente il suo contesto originale.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons



La percezione conta più dell’intenzione…

Una frase ironica può diventare una posizione ufficiale.

Un’immagine personale può rivelare abitudini, luoghi, informazioni sensibili.

Un commento può essere interpretato come rappresentativo di un ruolo, anche quando non lo è.

E no, non basta dire “è il mio profilo personale”.

Perché online la percezione conta più dell’intenzione.

Come un Private Banker dovrebbe usare i social? Anche un like è una presa di posizione.

Attenti ai like

Questo punto ha generato molta attenzione (e qualche silenzio riflessivo): **attenti ai like**.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com



Un momento di scambio di opinioni sull’uso dei social

Siamo abituati a pensare al like come a un gesto neutro, automatico, quasi invisibile, in realtà non lo è affatto.

Un like (un mi piace):

- È pubblico;
- È tracciabile;
- È interpretabile.

In certi contesti può sembrare un endorsement, una presa di posizione, un segnale di allineamento. Non importa se non era quello che volevamo comunicare: conta ciò che arriva dall’altra parte.

Come un Private Banker dovrebbe usare i social? È diverso da non usare i social…

Uso consapevole

Un altro concetto centrale dell’intervento è stato chiarire cosa non significa “uso consapevole” che è diverso da non usare i social.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com



Una platea del private banking interessatissima all’argomento

Uso consapevole non vuol dire:

- Sparire;
- Avere paura;
- Censurarsi;
- Diventare freddi o distanti.

Uso consapevole vuol dire:

- Pensare prima, non dopo;
- Chiedersi perché sto pubblicando;
- Separare opinioni personali, competenze e ruolo;
- Ricordare che la reputazione non va mai in ferie.

Come un Private Banker dovrebbe usare i social? È un cambio di mentalità, non una rinuncia.

La regola delle tre domande

Durante l’incontro ho proposto una regola semplice, ma potentissima, tre domande da farsi prima di pubblicare qualsiasi cosa:

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com

- Questo contenuto crea fiducia o confusione?
- Se lo leggessi come cliente, come mi sentirei?
- Sarebbe appropriato anche fuori contesto?



Bastano tre domande per capire se è il caso di fermarsi

Se anche solo una di queste domande genera un dubbio, vale la pena fermarsi. Non per paura, ma per lucidità.

Come un Private Banker dovrebbe usare i social? Meno istinto, più intenzione.

Linee guida pratiche

Nella parte centrale dell'intervento ho condiviso alcune linee guida concrete, nate dall'esperienza diretta sul campo come digital coach:

- Evitare di parlare "a caldo";
- Prestare attenzione all'ironia su temi sensibili;
- Proteggere dati, luoghi e persone;
- Curare il proprio profilo come fosse un biglietto da visita;
- Ricordare che ciò che pubblichiamo resta, anche quando non lo vediamo più.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com



Per ottenere risultati sui social bisogna solo iniziare a pubblicare senza aver paura delle critiche

Un profilo curato comunica rassicurazione, .

Un profilo caotico genera dubbio.

E spesso il dubbio è sufficiente a interrompere una relazione di fiducia.

Come un Private Banker dovrebbe usare i social? Il valore umano.

Reputazione digitale

Verso la fine dell’incontro ho voluto spostare l’attenzione su un piano più umano. Perché dietro ogni profilo c’è una persona, e dietro ogni persona c’è una storia.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons



Ottima la risposta del gruppo coordinato dal Dott. Fortunato Fazio

La reputazione digitale non è una maschera è una estensione coerente di chi siamo.

Ed è qui che ho condiviso una frase che mi accompagna da sempre e che sento profondamente mia:

> Amo lasciare il prossimo in uno stato migliore di come l'ho trovato.
> – Paolo Franzese

Se i social diventano uno strumento per fare questo, allora stanno svolgendo il loro vero ruolo.

Un confronto vero, fatto di domande e consapevolezza, infatti la parte finale dell'intervento è stata dedicata al confronto, domande vere, casi concreti, dubbi legittimi.

Ed è stato forse il momento più bello: *quando smetti di parlare e inizi ad ascoltare*, capisci davvero quanto questo tema sia sentito.

Non per moda, ma per necessità.

Come un Private Banker dovrebbe usare i social? Usare meglio, non di più…

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com

Conclusioni

L’incontro a Tenuta Normanni non è stato semplicemente un momento formativo, ma un’occasione di riflessione autentica su cosa significhi oggi essere un Private Banker in un mondo dove la reputazione si costruisce anche, e soprattutto, fuori dall’ufficio.

Abbiamo compreso insieme che i social non sono un nemico da evitare né un palcoscenico da occupare a ogni costo. Sono uno spazio di relazione, percezione e fiducia. E per chi svolge un ruolo così delicato, rappresentano un’estensione naturale della propria professionalità.

Un Private Banker non comunica solo quando parla di finanza. Comunica quando osserva, quando interagisce, quando sceglie cosa condividere e cosa no. Comunica, spesso, anche nel silenzio. Per questo l’uso consapevole dei social non è più un’opzione, ma una competenza trasversale, una forma di tutela personale e istituzionale, un vero e proprio biglietto da visita digitale.

Desidero ringraziare sinceramente il Dott. **Fortunato Fazio**, Regional Manager di Fideuram, per la fiducia, l’attenzione e la sensibilità dimostrate nel voler creare uno spazio di confronto su un tema tanto attuale quanto strategico. Un ringraziamento esteso anche ai private banker da lui coordinati, per la partecipazione attiva, le domande puntuali e la qualità del dialogo che si è generato.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons



Paolo Franzese - Speech Private Banking Fideuram - Foto di Giuseppe Ferri

Grazie per questa straordinaria giornata di formazione

È stato evidente, durante tutto l’incontro, quanto questo tema non sia percepito come una moda, ma come una necessità reale, sentita e condivisa.

Viviamo in un’epoca in cui comunicare è facile, ma comunicare bene è raro, ed è proprio in questa rarità che nasce il valore.

I social non chiedono di essere usati di più. Chiedono di essere usati meglio. Con più intenzione. Più consapevolezza. Più umanità.

Perché, oggi più che mai, la fiducia inizia molto prima della stretta di mano.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 2 Febbraio 2026

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com