

# L'IMPRENDI (PROMO) TORE

Vai all'essenziale: il multitasking non funziona.



Quando fai tutto per tutti, le uniche leve a tua disposizione sono il fare le cose più velocemente o ad un prezzo più economico.

David Baker

Mai come in questo momento fare il Consulente Finanziario è una professione di tutto rispetto.

A dispetto di ciò che sta venendo avanti: MIFID II, settore bancario in forte difficoltà, tassi negativi, risparmiatori sempre più disorientati, tecnologia sempre più avanzata, distrazioni varie.

Indubbiamente un contesto e degli scenari che certamente non dovrebbero far dormire sonni tranquilli.

In realtà ciò che ritengo non cambierà mai sarà il bisogno delle persone di essere costantemente aiutati con il loro denaro.

Avranno sempre di più la necessità di pianificare accuratamente il loro futuro, avendo qualcuno che li aiuti a definire meglio gli obiettivi, a gestire sforzi e sacrifici per poterli raggiungere, avendo cura di tenere a bada l'emozione che troppo spesso ha fatto prendere loro scelte sub-ottimali nella gestione del loro patrimonio.

E chi se non il Consulente Finanziario potrà essere in grado di fare ciò?

Un interlocutore al quale affidarsi, con il quale condividere le responsabilità delle scelte, le intuizioni, i successi ma anche le cose che non saranno andate per il verso giusto.

È arrivato finalmente il momento nel quale la professione comincia ad essere riconosciuta alla stregua di altre libere professioni quali quella del commercialista, dell'avvocato o del notaio.

Ad una condizione, però: quella di sapersi specializzare e focalizzare.

Sono reduce dalla lettura - molto interessante! - del libro di Greg McKeown "Essentialism" - disponibile in italiano con il titolo "Dritti al sodo" - edito da De Agostini -.

Nel libro viene elogiato il concetto di “scalare la marcia”, inteso come la capacità di andare all’essenziale delle cose, tralasciando il superfluo.

Mi ha fatto piacere leggerlo e riscontrare molte delle cose che da ormai qualche tempo vado dicendo e che ho avuto modo di raccontare nel mio libro “L’Imprendi(Promo)tore”.

La focalizzazione e la specializzazione metteranno il Consulente Finanziario nella condizione di poter generare maggiore valore per la propria clientela.

Per fare questo è necessario adottare alcune strategie contro-intuitive, ovvero fare esattamente il contrario di ciò che finora viene fatto: passare dall’essere generalisti all’essere specialisti.

L’attività del Consulente Finanziario è sempre stata contraddistinta dal dover aumentare costantemente il numero di clienti, le masse, i ricavi.

A questa crescita ha sempre corrisposto, però, una progressiva perdita di controllo dell’equilibrio tra vita professionale e vita personale.

E nell’impresa individuale, come quella del Consulente Finanziario, questo equilibrio è di fondamentale importanza per poter garantire a sé stessi, ai propri clienti ed ai propri affetti tutto il bene possibile.

Il concetto che sta alla base della teoria di McKeown è che sforzarsi di dedicare energia in più direzioni simultaneamente, limita fortemente i progressi in un’unica direzione in particolare: solitamente la direzione che ci permette di poter fare i maggiori progressi.

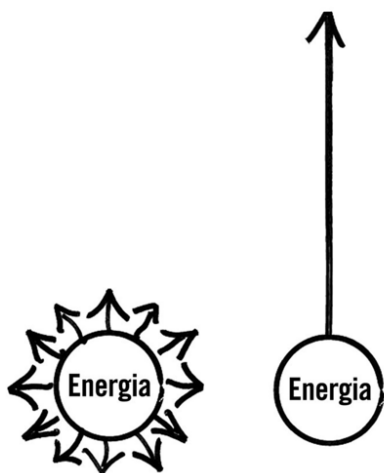
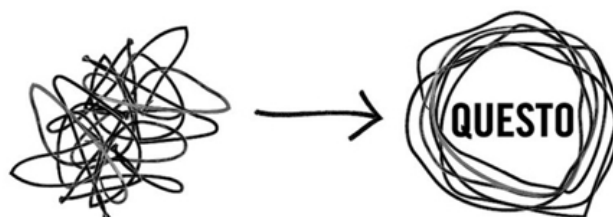


Figura Errore. Nel documento non esiste testo dello stile specificato. La quantità di energia è la medesima, ma è differente quando è focalizzata. Fonte “Dritti al Sodo” - di Greg McKeown - ed. De Agostini

Il multi-tasking - ed è dimostrato dalle neuro-scienze- non funziona, anzi... rischia fortemente di creare danni oltre che limitare la nostra capacità di raggiungere i nostri obiettivi.

Essere degli “Essenzialisti” - la definizione data da McKeown nel libro - significa cominciare ad occuparsi di poche cose, quelle che sono in grado di generare maggiore impatto nella nostra vita personale e professionale, rispetto al cercare di fare tante, troppe cose dedicate a più tipologie di clienti.

In altri termini, imparare la disciplina del saper dire di “no” rispetto all’indisciplinata modalità di provare a fare di tutto e di più è la chiave di volta di una vita professionale e personale appagante e di successo.



	<b>Il Non Essenzialista</b>	<b>L’Essenzialista</b>
<b>Pensa</b>	<b>TUTTO A TUTTI</b> “Devo”. “È tutto importante”. “Come posso fare tutto?”.	<b>MENO MA MEGLIO</b> “Scelgo”. “Sono poche le cose che contano di più”. “Quale compromesso posso trovare?”.
<b>Fa</b>	<b>LA RICERCA INDISCIPLINATA DEL PIÙ</b> Reagisce al problema più pressante Dice sì a tutti senza riflettere Deve forzare l’esecuzione all’ultimo minuto	<b>LA RICERCA DISCIPLINATA DEL MENO</b> Si prende il tempo per stabilire cosa conta davvero Dice no a tutto tranne che all’essenziale Rimuove gli ostacoli per facilitare l’esecuzione
<b>Ottiene</b>	<b>VIVE UNA VITA INSODDISFACENTE</b> Si prende troppi impegni e la qualità del lavoro ne risente. Sente di non avere il controllo. Non è sicuro di aver fatto le cose giuste. Si sente oberato ed esausto.	<b>VIVE UNA VITA SODDISFACENTE</b> Sceglie con cura per poter fare un ottimo lavoro. Sente di avere il controllo. Fa le cose giuste. Si gode il viaggio.

Tabella 1 - La differenza tra Essenzialista e Non Essenzialista. Fonte “Dritti al sodo” di Greg McKeown - ed. De Agostini.

## E i risultati?

È probabile che all'inizio i risultati stentino ad arrivare e che si sia fortemente tentati di ritornare alle abitudini precedenti.

In realtà, superata la prima fase dove dovremo fare i conti necessariamente con l'acquisizione di una nuova abitudine ed una nuova disciplina, i risultati non tarderanno ad arrivare e ad essere più copiosi e rilevanti di prima.

Il potere della focalizzazione porta con sé un altro risvolto estremamente positivo: quello di un posizionamento molto chiaro sul mercato.

Il segreto di un ottimo posizionamento sul mercato è fortemente correlato alla profonda specializzazione del professionista verso determinate tematiche e, soprattutto, verso un definito target di clientela.

Più sei ben posizionato e più ti differenzi, più sarai in grado di chiedere ciò che vuoi al mercato, evitando, una volta per tutte, di dover fare le cose più velocemente, o, ancor peggio, di doverle fare ad un prezzo più economico.

Ho trattato questi temi nel mio libro "L'Imprendi(promo)tore - Manuale di imprenditorialità per il Consulente Finanziario" - Ed. LSWR - scarica gratuitamente il primo capitolo su

<http://www.imprendipromotore.it/>



**Enrico Florentino**, è CEO e partner di Strategike Srl ([www.strategike.com](http://www.strategike.com)), società che si occupa di Consulenza e strategia d'Impresa. Dopo aver conseguito un MBA International presso la CUOA Business School, ha deciso, nel 2015 di diventare imprenditore mettendo a frutto un'esperienza di oltre 25 anni maturata nel settore bancario e della consulenza inanziaria come Consulente finanziario e Manager. Si occupa di Innovazione dei Modelli di Business, di Marketing e Vendite.

È autore del libro: "L'Imprendi(promo)tore – manuale di imprenditorialità del Consulente Finanziario" E' inoltre autore del Blog: [www.enricoflorentino.it](http://www.enricoflorentino.it).

[www.gam.com](http://www.gam.com) seguiteci anche su:



---

## Disposizioni importanti di carattere legale

I dati esposti in questo documento hanno unicamente scopo informativo e non costituiscono una consulenza in materia di investimenti. Non si assume alcuna responsabilità in quanto all'esattezza e alla completezza dei dati. Le opinioni e valutazioni contenute in questo documento rappresentano la situazione congiunturale attuale e possono subire cambiamenti. GAM non è parte del Gruppo Julius Baer.