

L'IMPRENDI (PROMO) TORE

Le sfide della Consulenza finanziaria 2.0 – prima puntata

Ho avuto modo già di scriverlo su queste colonne: se portare avanti un business fosse facile, allora tutti lo farebbero.

Non a caso gli imprenditori sono a capo di un'impresa e non di una facile!

Nel caso specifico dell'impresa (individuale) di Consulenza Finanziaria, a rendere ancora più complessa la vita all'imprenditore (il Consulente Finanziario) vi sono clienti sempre più esigenti a cui vanno ad aggiungersi le dinamiche esterne indipendenti dalla volontà e controllo dello stesso consulente: mi riferisco in particolare ai cambiamenti dettati dal Regolatore e all'andamento non prevedibile dei mercati.

Certo, chi dovesse cominciare ora a svolgere la professione - e sono peraltro molti, visto il forte ridimensionamento che le banche tradizionali stanno registrando a causa dei noti problemi di bilancio - avrebbe innanzitutto la necessità di sopravvivere. E credo che in una prima fase, a causa della "fame" di riuscire, buona parte di questi neo-imprenditori sarebbe in grado di tornare vincitrice da queste sfide.



Ma poi, quando il business comincia a consolidarsi e a diventare maggiormente complesso, ecco che il consulente deve cominciare ad anticipare e dare risposta a molte più sfide.

Eccone alcune:

- Un minor tasso di crescita del portafoglio, causato dalla competizione e da bassi ritorni di mercato
- Clientela sempre più esigente ed attenta
- Scarsa propensione a creare e lavorare in team
- Una avversione alle novità
- La pressione sui margini
- Il sempre minor tempo a disposizione.

In questo e nei prossimi articoli, andremo ad approfondire ciascuna delle sfide che attendono la Consulenza Finanziaria nei prossimi tempi.

Il minor tasso di crescita del portafoglio



E' vero, probabilmente non ti trovi perfettamente d'accordo con il titolo di questo capoverso. Mai come nell'ultimo periodo il tuo portafoglio è cresciuto. Ma questa crescita da cosa è dipesa? Da una tua maggiore capacità ed efficacia o dalla combinazione di fattori a te esterni (in particolare la difficoltà di competitors tradizionali come le banche) che ti hanno consentito di poter sembrare maggiormente affidabile e conseguentemente raccogliere masse sul mercato?

Una delle doti imprenditoriali più importanti è rappresentata dall'opportunità.

Il Dizionario Treccani, alla parola opportunità recita: Comportamento per cui, nella vita privata o pubblica, o nell'azione politica, si ritiene conveniente rinunciare a principi o ideali, e si scende spregiudicatamente a compromessi per tornaconto o comunque per trarre il massimo vantaggio dalle condizioni e dalle opportunità del momento. Con sign. meno negativo, **la capacità di saper cogliere e sfruttare il momento opportuno, la buona occasione, anche se con danno dell'avversario (per es., in competizioni sportive).**

Senza voler scomodare le questioni etiche, la definizione legata al mondo dello sport è indubbiamente quella maggiormente calzante per quanti hanno visto crescere in maniera rilevante il proprio portafoglio.

Ma quando tutto si normalizzerà - e prima o poi ciò accadrà - le competenze, la struttura organizzativa propria, l'approccio al mercato adottato, saranno in grado di continuare ad assicurare la crescita del portafoglio della propria impresa?

All'orizzonte si prospettano alcune situazioni che creeranno non pochi grattacapi al settore:

1. Tassi di ritorno sugli investimenti a lungo termine sempre più bassi.
2. Inflazione ai minimi storici
3. Nessuna bolla all'orizzonte che consenta di "gonfiare" artificialmente i portafogli e conseguentemente le fees.
4. Molti consulenti, specialmente quelli con una certa seniority, hanno raggiunto la loro "capienza massima" di portafoglio per numero di clienti.
5. Una maggiore pressione sul pricing, sui margini e con clienti sempre più esigenti e informati.
6. L'offerta di servizi legati esclusivamente ad una dimensione: quella di gestione di portafoglio. Difficilmente con un unico servizio da poter offrire si potranno giustificare fees elevate.
7. La buona parte dei consulenti manca di un processo ben definito e sistematico di fare marketing.

Come affrontare queste sfide cercando di uscirne vincitori? Lavorando sulle proprie competenze e dotandosi di un metodo.

Lo sviluppo di competenze relazionali ed organizzative saranno alla base del successo del Consulente Finanziario 2.0. Oltre a ciò, la messa a punto di un metodo che consenta di portare a standard molto elevati il servizio offerto ai clienti i quali dovranno necessariamente subire una "selezione" all'ingresso per essere seguiti: questo a garantire qualità e valore offerto loro, in cambio di una corretta remunerazione per il Consulente.

(Continua la prossima settimana)

Di questo e altri argomenti ne parlo nel mio libro "L'Imprendi(promo)tore - Manuale di imprenditorialità per il Consulente Finanziario" - ed. LSWR

Scarica gratuitamente il primo capitolo su: www.imprendipromotore.it



Enrico Florentino, è CEO e partner di Strategike Srl (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 finanziaria 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.

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.