

L'IMPRENDI (PROMO) TORE

Le sfide della Consulenza Finanziaria 2.0 - quarta puntata - l'avversione alle novità

Anche questa settimana proseguiamo con l'analisi delle sfide che la Consulenza Finanziaria 2.0 si trova ad affrontare.

Se nella precedente lezione ci siamo occupati di artigianalità della figura del Consulente Finanziario e della sua scarsa propensione al gioco di squadra, in queste righe ci occuperemo della resistenza al cambiamento ed alle novità.

In un'epoca dove il futuro arriva a velocità esponenziale, allenare il muscolo del cambiamento è condizione necessaria per assicurare alla propria impresa sopravvivenza e successo.



L'avversione alle novità

Il poeta tedesco Friedrich Schiller scriveva: "Ogni novità, anche la felicità, spaventa."

Le novità sono portatrici di cambiamento ed il cambiamento spaventa, incute timore.

Spaventa perché ci pone di fronte a nuove situazioni per le quali è naturale provare inadeguatezza.

- "Questa situazione non mi è mai capitata"
- "Speravo in qualche modo di aver raggiunto un certo equilibrio, una certa stabilità ed ecco che è arrivata l'ennesima minaccia a mettere in discussione tutto"
- "Robot Advisor, Intelligenza artificiale, MIFID II: la tempesta perfetta in un momento della vita dove di tutto avrei bisogno fuorché di dover rimettermi in discussione."

La rete, le app, le nuove normative stanno fortemente cambiando lo scenario nel quale tutto il mercato, nessuno escluso, sta operando.

È di questi giorni la notizia di come alcuni settori - taxi, imprenditori ambulanti - abbiano fatto sentire in maniera vigorosa la propria voce contro i cambiamenti legislativi relativi al loro settore. Non entrando nel merito di cosa sia giusto o sbagliato nella protesta dei tassisti, è indubbio che la disruption (destruction+innovation) rappresentata da Uber e/o da novità normative e legislative sia un elemento di novità che costringerà a grande cambiamento la categoria.

Che si tratti di applicazioni internet (robot advisor, intelligenza artificiale) o disposizioni legislative, anche il settore della Consulenza Finanziaria si troverà ad avere a che fare con novità e cambiamenti che ne determineranno una inevitabile evoluzione, oserei dire mutazione.

La questione è se farsi travolgere da quest'onda o se decidere di cavalcarla, con tutta la precarietà e le emozioni metaforicamente rappresentate dallo sport più amato alle Hawaii: il surf.

Fare surf vuol dire faticare per raggiungere il largo, avere grande capacità di equilibrio, sapersi destreggiare in una situazione “scivolosa” dove è l’onda ad essere nel contempo la minaccia più grande o la situazione unica che permetterà al surfista di provare grandi emozioni e soddisfazioni cavalcandone la cresta. Ogni onda è unica e per poterla affrontare, oltre alle doti personali, ciò che è messo in campo dal surfista è il metodo.



Dotarsi di un metodo, mettere a punto un proprio metodo, “copiare” metodi di altri che sono risultati particolarmente efficaci è la via per il Consulente finanziario per poter affrontare il futuro con maggiore serenità.

Più le situazioni si fanno complicate, instabili, più vi è la necessità di dotarsi di un metodo, di una bussola, di qualcosa a cui fare riferimento per poter abbassare l’emotività.

Mi verrebbe da dire che grazie al metodo le novità non potranno che essere le benvenute.

Da dove cominciare?

L’attività di Consulente Finanziario è un’attività imprenditoriale a tutto tondo.

Ciascuna impresa ha a che fare costantemente con differenti portatori di interessi, gli stakeholder.

Stakeholder sono i clienti, i fornitori, l’imprenditore stesso, i manager della propria azienda (che nel caso dell’impresa Consulente Finanziario sono la stessa persona, tu!).

Se provassimo a vedere l’azienda dal punto di vista di ciascun stakeholder, scopriremmo differenti particolari che ci potrebbero essere utili per poter elaborare il nostro personale metodo.

Proviamo a fare alcuni esempi di come metodo e processi possano essere pensati, progettati e messi a punto nell’ottica di soddisfare ciascuno dei portatori di interesse citati in precedenza.

Clienti: i clienti richiedono elevati standard di servizio. Come accogliamo il cliente in ufficio? Di che supporti ci avvaliamo per poter spiegare le soluzioni che abbiamo individuato? Qual è il processo standardizzato di risposta alle richieste dei clienti? Quante volte, per quanto tempo incontriamo i clienti? Come comunichiamo la nostra proposta di valore?

Fornitori: nel 95% dei casi i fornitori per il mondo della Consulenza finanziaria è rappresentato dalla propria società mandante. Che rapporti intratteniamo con la mandante? Come possiamo trasformare il rapporto in una vera e propria partnership? Come possiamo condividere e soprattutto realizzare gli obiettivi di crescita?

L’imprenditore ed il manager: figure coincidenti nell’impresa del Consulente Finanziario.

Come generare marginalità e fatturato in maniera costante?

Come migliorare i processi all’interno dell’azienda? Come creare un team di lavoro?

Le risposte che il Consulente avrà la capacità di darsi, potranno costituire un buon punto di partenza per elaborare un proprio metodo.

Pre-occuparsi è quell’attività che più che surriscaldare il cervello di chi si sta preoccupando, non modifica in alcun modo la realtà circostante.

Metodo e processi, al contrario, ci possono consentire di vivere le novità **occupandosi** di esse, **spingendoci all’azione** acquisendo le giuste capacità e attitudini mentali di “surfare” sull’onda del caos.

Quel caos che è cifra distintiva dell’epoca che stiamo vivendo.

(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.