

# L'IMPRENDI (PROMO) TORE

## Le sfide della Consulenza finanziaria 2.0 - Quinta puntata La compressione dei margini

Da ormai un mese abbiamo intrapreso un viaggio che ci ha portato ad analizzare le più importanti sfide che la Consulenza finanziaria 2.0 si trova ad affrontare di questi tempi. La penultima tappa di questo cammino è dedicata alla compressione dei margini e di quanto questa sfida sia di assoluta rilevanza per il futuro della professione.



### La compressione dei margini: minaccia o opportunità?

Grazie alla mia professione, ho l'opportunità di essere a contatto con parecchi appartenenti a reti commerciali, di differenti settori. Tutti, nessuno escluso, mostrano una certa preoccupazione rispetto a ciò che si sta registrando nei settori di propria competenza: la compressione dei margini.

A parità di sforzo i guadagni di sono ridotti o, in alternativa, per poter guadagnare allo stesso modo dei bei tempi andati, l'impegno da approfondire è di gran lunga più rilevante.

Se tutto ciò è un indubbio segno dei tempi, come potersi sottrarre a questo "gioco al massacro".

Alcuni anni fa rimasi colpito da una frase di Tom Hopkins, uno dei guru della vendita statunitensi.

Definiva l'attività del commerciale come la professione difficile meglio retribuita e la professione facile peggio pagata.

La definizione, nella sua semplicità, è molto efficace e pone l'accento sul tema della generazione di valore.

Più è facile vendere un bene od un servizio, più il margine legato alla transazione è basso.

O forse se il bene e servizio sono in qualche modo venduti senza generare valore aggiunto, è normale che il mercato non sia disposto a pagare oltre misura la transazione.

Con l'introduzione della MIFID II e con l'inevitabile trasparenza di cui il cliente beneficerà a partire dal prossimo anno, si porrà per tutto il settore della Consulenza finanziaria il tema di come far percepire il valore per continuare a sostenere le fees presso i clienti e più in generale il fatturato della propria azienda.

A prescindere dalle soluzioni che ciascun Consulente adotterà in termini di investimento delle somme affidategli dai clienti e di conseguenti differenti tipologie di remunerazione (parcella o retrocessione di fees tramite strumenti quali GPM o Unit Linked), dal prossimo anno, in maniera sempre più insistente, i clienti cominceranno a porsi questa domanda: ma il mio Consulente è caro o costoso?

È facile intuire la differenza tra il termine caro e il termine costoso.

In entrambi è sottinteso che vi sia un equilibrio tra la qualità ricevuta dal cliente ed il prezzo sostenuto.

Nel caso di servizio caro questo trade-off è percepito come svantaggioso dal cliente.

Nel caso di servizio costoso, al contrario, pur nella consapevolezza che l'esborso economico è importante, il cliente si sente destinatario di un servizio di valore.

Il cliente comincerà a raffrontare il servizio ricevuto dal proprio financial advisor con quello ricevuto da altri liberi professionisti (commercialisti, avvocati, notai, ecc.).

Comincerà inoltre a chiedersi quanto può costargli la visita periodica del proprio Consulente a domicilio o più in generale il tempo trascorso de visu.

Qualche cliente comincerà altresì a chiedere conto del tempo che il Consulente non passa in loro compagnia ovvero di cosa faccia nel tempo intercorrente tra una visita e l'altra (aggiornamento professionale, networking o tempo passato a fare cose poco inerenti la professione).

Chiederà probabilmente una riduzione delle commissioni in capo alle soluzioni finanziarie sinora adottate: questo è il segno dei tempi.

Lo scenario che si preannuncia è certamente complesso e non privo di rischi.

Come sostenere il valore e soprattutto come uscire da un circolo vizioso di compressione dei margini che potrebbe portare a sicura difficoltà il settore?

Credo che quanto accade in altri settori possa essere di sicuro aiuto al Consulente.

L'introduzione della parcella - qualora venga adottata come modalità di approccio da parte del Consulente con la propria clientela - all'inizio rappresenterà un importante ostacolo da superare in seno al rapporto Advisor/Cliente.

Una volta superato tale ostacolo, ritengo che la strada sia francamente tutta in discesa.

Perché?

In primo luogo la capacità che il Consulente Finanziario ha sempre dimostrato nel prendersi cura dei clienti, fatto incontestato che non trova pari in altre libere professioni.

Ciò è connaturato ad una professione che ha sempre dovuto ricercare ed acquisire clienti, cosa tutt'altro che scontata per avvocati e commercialisti.

In secondo luogo perché le competenze trasversali (ascolto, capacità di Problem Solving, ecc.) acquisite in tanti anni di professione ed affinate attraverso le centinaia di ore di formazione frequentate negli anni di carriera, troveranno nelle nuove condizioni create dalla MIFID II un ambiente meno ostile di quanto si possa pensare.

A questi elementi andranno necessariamente affiancate modalità nuove di definizione del servizio proposto alla clientela, nuove

modalità di comunicazione e nuove modalità organizzative per avere clienti soddisfatti, fatturato e margini adeguati.

...per allontanare, una volta per tutte, il rischio di essere percepiti come cari.

(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](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.