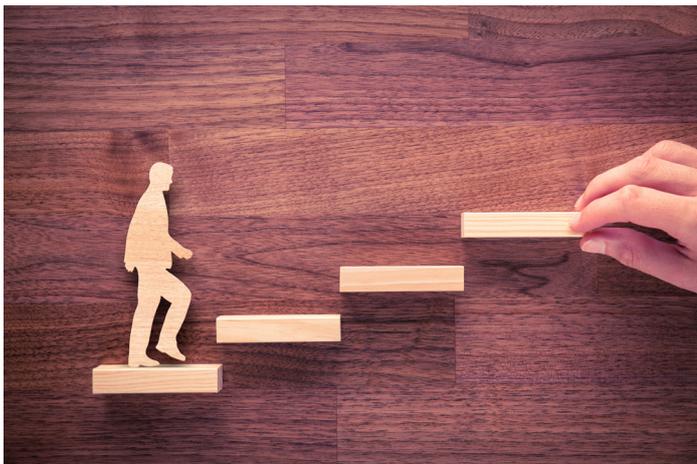


# L'IMPRENDI (PROMO) TORE

## Il Life Financial Coach: una nuova figura professionale?

**E se il Consulente Finanziario si trasformasse in un Life Financial Coach?**

**È quanto sta emergendo negli Stati Uniti. Da sempre gli USA in termini di innovazione conducono la partita e anche questa volta dimostrano come la loro capacità di essere flessibili, di innovare, di mischiare le competenze inventando nuove professioni potrebbe essere una buona via per ridare nuove prospettive anche alla professione di consulente finanziario qui in Italia, MIFID II permettendo.**



Dedicare la pausa estiva alle letture ed alla riflessione, da sempre ha rappresentato per me il miglior modo per ricaricare le batterie ed apprestarsi a vivere intensamente l'ultima frazione dell'anno.

I libri portati sotto l'ombrellone sono stati essenzialmente di due tipi: quelli dedicati al tema dell'imprenditorialità - il mio principale argomento di studio - e quelli dedicati al coaching, una attività che mi ha sempre affascinato e che ha fortissimi legami con l'attività del Consulente finanziario.

Si perché il Consulente finanziario, a suo modo, non è né più e né meno che un Coach, un allenatore del proprio cliente, una persona che è in grado, grazie alla sua terzietà, di aiutare il proprio assistito ad avere un approccio disciplinato verso i propri obiettivi finanziari.

**Gli obiettivi della vita hanno molto spesso implicazioni finanziarie.**

La sfida che fra pochi mesi attende tutto il settore della Consulenza finanziaria - la famigerata MIFID II - non potrà che indirizzare sempre di più l'attività svolta dai Consulenti verso quella sorta di coaching finanziario necessario a dare e generare valore per il cliente, passando da una attività tipicamente basata sulla **transazione** di prodotti e strumenti finanziari, ad una attività di **transizione**, dove con transizione-transition i Financial Advisor statunitensi identificano tutto ciò che è legato alla vita, al nostro "passaggio" sulla terra, ai fatti più o meno rilevanti della nostra esistenza, agli obiettivi che ciascuno si prefigge di raggiungere. Quando si comincia a ragionare sugli obiettivi, sulla loro importanza e sulla loro collocazione nel tempo, **sulle implicazioni finanziarie nel raggiungimento degli stessi**, è evidente che non siamo più in presenza di una attività di promozione ma di una vera e propria attività di consulenza o, come mi piace chiamarla, un'attività di coaching finanziario.

Un'attività che in ultima istanza sarà probabilmente l'unica vera modalità in grado di sopravvivere alla disruption tecnologica e nel contempo di assicurare una vera ed importante remunerazione.

**Cosa potrebbe essere il Coaching finanziario?**

Cercando in internet una buona definizione di coaching, ed in particolar modo di Life Coaching mi sono imbattuto in un sito di un Life Coach che dichiarava:

**"Le sedute di Life Coaching sono orientate all'azione e si focalizzano contemporaneamente sul presente e sul futuro."**

**Un life coach ti aiuterà a:  
Scoprire, chiarire e ridefinire I tuoi obiettivi  
Incoraggiare la scoperta dei tuoi valori e delle tue priorità  
Ricavare strategie e soluzioni  
Responsabilizzarti.**

**Gli argomenti delle conversazioni saranno essenzialmente definiti da te.**

**Il tuo life coach ti ascolterà,  
Ti restituirà dei feedback e ti porrà delle domande di verifica.  
Questo processo ti aiuterà a coprire il gap tra la situazione attuale e cosa vorresti raggiungere in futuro.”**

La cosa che più mi ha colpito è che non vi è alcuna differenza tra un Life Coach ed un Consulente Finanziario.

Anzi, sono già molti i Consulenti che hanno cominciato a dedicarsi allo sviluppo di competenze trasversali quali l'ascolto, la comunicazione, la finanza comportamentale, per poter meglio servire la loro clientela, trasformandosi da “fornitori” di un servizio di consulenza finanziaria a veri e propri partner del cliente.

#### **Un obiettivo, differenti approcci.**

Negli Stati Uniti sono molti i Financial Advisor che cominciano ad iscriversi a corsi di Life Coaching per poter includere nelle loro competenze anche quelle legate alla persona ed alla comprensione della psicologia di quest'ultima.

Ma sta avvenendo anche il processo inverso: sono molti i Life Coach che decidono di includere tra le loro competenze quelle più squisitamente legate all'attività di Financial Advisor.

Come ho avuto modo di trattare in altre occasioni in questa rubrica, i cosiddetti lavori ibridi cominciano sempre più a caratterizzare il nostro tempo, dove le differenze ed i confini tra professioni e le competenze legate alle stesse, si fanno sempre più labili.

Anzi, sembra quasi che chi è più in grado di “osare” maggiormente in questa attività di ibridazione, più verrà premiato nel cambiare le regole del gioco.

A dare un importantissimo contributo ai Consulenti Finanziari in questa nuova sfida lo sta dando la finanza comportamentale: lo testimonia il seguito che la rubrica “I soldi in testa” tenuta dal professor Legrenzi riceve ormai da alcuni anni nella comunità finanziaria.



In fondo, pensandoci bene, un progetto di pianificazione finanziaria non potrebbe funzionare se non fosse seguito da azioni concrete e disciplinate collocate nel tempo. Per assicurare che un progetto di pianificazione finanziaria possa funzionare, il consulente non potrà che agire come un mentore, un vero e proprio coach, aiutando il cliente a restare disciplinato ai cambiamenti esterni - mercati e strumenti finanziari - ed interni - gli imprevisti positivi e negativi che potrebbero verificarsi durante la vita-. Sei pronto per diventare Life Financial Coach?



**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 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](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. Le opinioni e valutazioni contenute in questo documento possono cambiare e riflettono il punto di vista di GAM nell'attuale situazione congiunturale. Non si assume alcuna responsabilità in quanto all'esattezza e alla completezza dei dati. La performance passata non è un indicatore dell'andamento attuale o futuro.