

L'IMPRENDI (PROMO) TORE

3 validi motivi per costituire un team

Molti consulenti stanno cominciando a pensare che, per poter affrontare le complessità future della professione, una delle strategie più efficaci sia quella di costituire e lavorare in team.

Proviamo a capire perché lavorare in team potrebbe fornirti delle ottime opportunità per poter ridurre gli effetti negativi di MIFID 2, differenziandoti e facendo percepire maggiore valore ai tuoi clienti, a tutto vantaggio della marginalità della tua azienda.



Mi piace il termine **solo-preneur**. Lo lessi la prima volta in un libro americano dedicato al miglioramento delle prassi dell'attività di Financial Advisor.

Mi piace perché coniuga un concetto che - se dovesse essere tradotto in italiano - sarebbe rappresentato dal termine artigiano. Sì perché in un certo modo il Consulente Finanziario è un **artigiano**.

È imprenditore perché la sua è un'impresa con tutti i sacri crismi: struttura, costi, ricavi, margini ecc.

È artigiano perché l'approccio che egli ha con la clientela non è dissimile a quello che lo stesso Consulente riserva ai propri assistiti: cura dei dettagli, assistenza continua, personal branding, processi aziendali non sempre strutturati.

Un artigiano/consulente di alto livello ma con un grande problema nel proprio modello di business: la non scalabilità. Cosa vuol dire scalabilità?

Wikipedia ci offre la seguente definizione: "Con scalabilità si intende la capacità di un sistema di "crescere" o diminuire di scala, in funzione delle necessità e delle disponibilità. Un sistema che gode di questa proprietà viene detto scalabile.

Il tempo del Consulente finanziario non è scalabile, non è moltiplicabile.

Ogni attività svolta implica, in linea di principio, la presenza del Consulente Finanziario in persona.

Si pensi all'assistenza alla clientela, alla formazione, alle attività di back office.

Certo, specialmente per lo svolgimento delle attività burocratiche, la soluzione di dotarsi di una assistente che si occupi di sgravare il Consulente di tutte le attività di tipo burocratico, costituisce già una prassi abbastanza diffusa e che consente concretamente di poter moltiplicare il tempo del professionista. Esistono altri modi per poter rendere scalabile il modello di business del Consulente?

Ritengo di sì.

Come? Costituendo un team.

Perché oggi un Consulente Finanziario dovrebbe provare ad organizzarsi in team?

Per le seguenti tre ragioni.



Prima ragione: il tempo

Chi “vende tempo” lo sa bene. Essere presenti fisicamente dappertutto è impossibile.

Essendo il tempo sostituibile solo con altro tempo, la costituzione del team potrebbe mettere nella condizione i Consulenti di poter “moltiplicare” questo tempo.

Il Consulente sperimenta giornalmente la seguente situazione: se è da un cliente non è né a formarsi né a svolgere le attività utili a far andare avanti la propria azienda (marketing, back office, finanza ecc.)

Se è a formarsi non sarà né dai clienti, né a fare back-office o marketing.

Se è a fare back-office o marketing non sarà con i clienti e tanto meno a formarsi.

Un bel dilemma che con il team sarebbe risolto in pochissimo tempo.

Un team di tre consulenti, per esempio, sarebbe in grado di organizzare una turnazione tale da non lasciare mai scoperta l'attività di assistenza alla clientela, di formazione e di back-office. Non a caso altre libere professioni - avvocati, notai, commercianti - già da molti anni sperimentano, con efficacia, l'attività di team.

Seconda ragione: le competenze

La complessità che l'epoca odierna presenta a clienti e professionisti è tale per cui difficilmente è pensabile che un singolo professionista sia in grado di poter connaturare in sé competenze sufficientemente ampie per poter trattare più argomenti.

Ecco che la specializzazione e l'iper-specializzazione sono le vie più battute per poter avere successo in una professione. E se differenti competenze - ciascuna relativa al singolo Consulente - venissero messe a fattor comune in un'ottica di team? Pensate a quel Consulente che per passione professionale abbia coltivato le tematiche relative al passaggio generazionale, acquisendo competenze tali da essere una spanna sopra rispetto ai suoi competitor.

Ma acquisendo tali competenze ne ha trascurate delle altre, che magari qualcun altro ha avuto la capacità e passione di sviluppare.

Immaginate se entrambi i professionisti decidessero di mettersi insieme per poter offrire un servizio alla clientela frutto delle rispettive competenze ultra-specialistiche.

Tutto ciò costituirebbe un forte elemento di differenziazione sul mercato che consentirebbe loro di posizionarsi in modo tale da essere riconoscibili, stimati e ricercati.

Jefferson, il presidente degli Stati Uniti una volta disse: “Se io e te possediamo entrambi una mela ciascuno e ce la scambiamo, ciascuno di noi se ne andrà con una mela in mano. Ma se io e te possediamo un'idea ciascuno e ce la scambiamo, ciascuno di noi se ne andrà con due idee”.

Terza ragione: la percezione del valore per i clienti

Uno dei rischi più importanti a cui il Consulente finanziario sarà esposto con l'avvento della MIFID 2 sarà la compressione dei margini dovuta alla disclosure dei costi alla clientela.

Pertanto il tema della percezione del valore porterà i Consulenti finanziari a doversi necessariamente attrezzare per poter comunicare questo valore.

Il team ha connotate in sé delle ottime soluzioni al problema. Pensiamo a tre consulenti che decidano di strutturarsi in team e che si dotino di una assistente full time che segua loro tutto il processo di back office e di assistenza post-vendita. Oltre a liberare del tempo importante per ciascun consulente, vi sarà la possibilità di raccontare meglio ai clienti cosa accade quando il Consulente non è in loro presenza.

Il tema della narrazione di ciò che accade dietro le quinte è una delle cose che appassiona di più i clienti e nel contempo trasmette valore a questi ultimi.

Essi avranno la sensazione che il costo sostenuto per la consulenza, sia stato investito bene e soprattutto per una buona causa: la loro felicità finanziaria.

Realizzata grazie all'assistenza del proprio Consulente, anzi del team di Consulenti.

Sentite come suona meglio...?

Un vecchio proverbio africano recita: "Se vuoi andare veloce, vai da solo, se vuoi andare lontano, trovati un compagno."

Cosa aspetti a cominciare seriamente a pensare di costituire un team?



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 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

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.