

# L'IMPRENDI (PROMO) TORE

## MIFID 2 - che impatto avrà sui manager di rete?



Che tipo di impatto avrà MIFID 2 sui ruoli manageriali di rete? Quale potrebbe essere il futuro di un ruolo che molto ha contribuito allo sviluppo ed alla crescita delle reti negli ultimi trent'anni?

Che tipo di valore dovrà essere generato dalla figura manageriale, in un momento di cambiamento dello scenario determinato da MIFID 2?

Ed infine,

Dovendo il Consulente Finanziario ridisegnare completamente la propria relazione con la clientela, avrà ancora bisogno di una figura manageriale a cui fare riferimento?

Ho voluto cominciare questo articolo riportando un "poker" di domande che in più di qualche occasione mi sono state poste dai manager di rete ed anche dai consulenti.

È indubbio: MIFID 2 nel mettere in discussione la figura del Consulente Finanziario per come si è evoluta negli ultimi trent'anni, non potrà non mettere in discussione anche la figura del manager di rete.

Se ripenso alla mia esperienza personale, svolgendo il ruolo manageriale per oltre dieci anni nelle principali reti di consulenza finanziaria, non posso che dirmi fortunato nell'aver incontrato sulla mia strada dei mentori che mi hanno insegnato un "mestiere" che non ha pari in altre situazioni e realtà.

Proprio così: la caratteristica del manager di rete nel settore della Consulenza finanziaria, è unica. In altri settori questa figura non esiste, o se esiste ha caratteristiche e competenze completamente differenti: caratteristiche più semplici, più lineari, rispetto a quanto richiesto dal ruolo nel settore delle reti di consulenza.

C'è però una domanda che mi pongo costantemente pensando alla mia esperienza: e se non avessi avuto dei mentori così di spessore, che tipo di manager sarei stato?

Probabilmente non lo stesso manager.

Perché?

Essenzialmente per una ragione: una mancanza di un percorso formativo adeguato al ruolo pensato dalle società mandanti.

Con ciò non sto dicendo che la formazione non ci sia stata. Anzi!

Di formazione ce ne è stata molta, ma sempre con caratteristiche legate alla contingenza - il reclutamento e selezione, la gestione del gruppo.

Mai, però, un percorso organico, con un "inizio", uno "svolgimento", una "coda", insomma qualcosa che mettesse ordine e spessore alle tante competenze acquisite più dalla pratica che dalla grammatica.



Ecco perché oggi, per poter dare un futuro ad una figura così importante dell'industria, affrontare un percorso "ordinato", "strutturato" di miglioramento, scoperta ed innovazione delle competenze manageriali credo potrà e dovrà essere l'unica via per poter dare un futuro a questo specifico ruolo.

Se ciò non dovesse accadere, difficilmente il manager di rete sarà in grado di poter resistere ai forti "marosi" che MIFID 2 creerà.

Le minacce all'orizzonte non sono di poco conto: a partire dalla compressione dei margini, proseguendo verso una reale proposta di valore che il manager dovrà saper dare ai propri clienti (i consulenti coordinati), alle nuove istanze (fintech, RoboAdvisor) che lo scenario presente e futuro porranno.

Sono a conoscenza che alcune reti stiano già correndo ai ripari, cercando di pianificare dei nuovi percorsi utili a raggiungere lo scopo.

Tutto ciò è bene, ma se in alcune realtà questa sensibilità non fosse ancora arrivata a maturazione, credo che il manager abbia il dovere nei confronti di sé stesso, della propria azienda personale, del proprio futuro professionale e personale di correre ai ripari acquisendo queste competenze all'esterno dell'azienda.

Sono molte le business school sul territorio nazionale che offrono percorsi manageriali strutturati ed efficaci nel poter acquisire quelle competenze che MIFID 2 richiederà di portare a livelli decisamente superiori rispetto a quelli attuali.

Il futuro manageriale sarà proprio giocato sulla capacità che il manager avrà di generare valore per i propri coordinati e per i potenziali clienti da acquisire, in questo caso Consulenti e banker prestanti la loro opera in altre realtà.

Esso dovrà diventare una sorta di consulente di impresa. Dovrà aiutare le aziende che segue - i Consulenti finanziari in struttura - a sviluppare il loro business.

Solo così potrà giustificarsi il ruolo.

Il re è ormai nudo.

Il tempo è molto poco. È tempo di cambiare pelle, non solo per i Consulenti finanziari.

Anche per i manager.

Di questo ed altri argomenti, ne parlo quotidianamente sul canale Telegram dell'Imprendipromotore.

Ogni giorno approfondimenti sulle strategie più efficaci per migliorare la tua impresa di Consulente Finanziario ed Agente Assicurativo. Commentati direttamente da me, Enrico Florentino Scarica Telegram dallo store del tuo Smartphone e poi digita: <https://t.me/impredipromotore>



**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. 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.