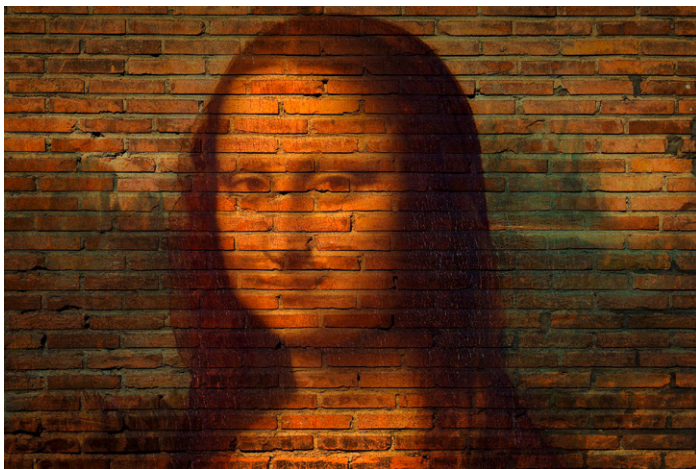


L'IMPRENDI (PROMO) TORE

Le 6 azioni per intraprendere un nuovo Rinascimento della professione di Consulente Finanziario



Siamo in una nuova fase dettata da MIFID 2 dove è possibile vivere un nuovo Rinascimento della professione di Consulente Finanziario.

Come? Attraverso queste 6 azioni.

Sono sempre di più le richieste che mi provengono dai Consulenti finanziari, di esprimere un mio parere su come sarà il futuro della loro professione.

Più passa il tempo, più mi convinco che la MIFID2 sarà veramente disruptive-distruttiva nei confronti del settore.

La riduzione dei margini, in primis, unita ad una competizione che richiederà standard di servizio sempre più elevati da parte dei consulenti, rappresenterà la redde rationem, la resa dei conti tra mercato e settore finanziario.

Prima o poi la cosa sarebbe capitata.

È ciò che è già accaduto in buona parte degli altri settori economici.

Sembra ineluttabile: la tecnologia e l'informazione stanno correggendo quell'asimmetria informativa sulla quale il settore finanziario ha prosperato da quando esiste.

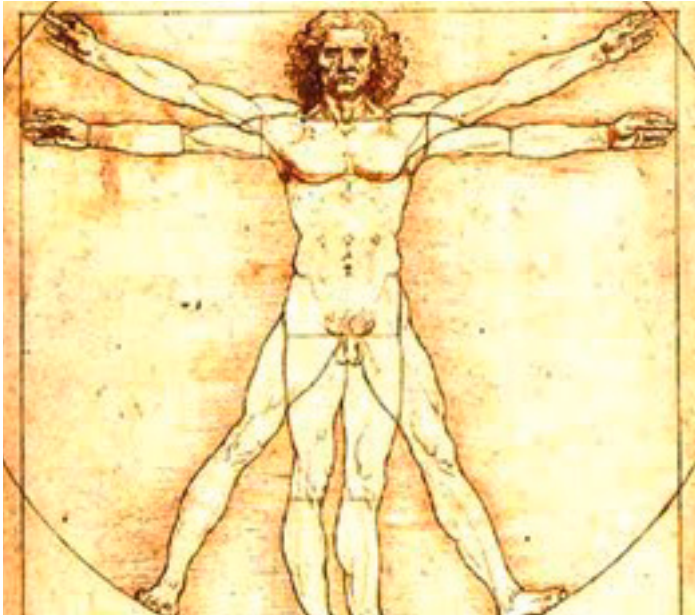
Tutto ciò cosa comporterà?

A costo di essere impopolare per quanto sto scrivendo ora, l'effetto più rilevante sarà che solo coloro i quali saranno in grado di generare valore per il cliente potranno vincere, vivere e prosperare.

Tutto ciò presuppone che i consulenti comincino necessariamente ad adottare un approccio veramente imprenditoriale.

Come? Attraverso 6 azioni.

1. Dismettendo per sempre quell'aura di "alta artigianalità" che è stata più che adeguata in un mercato come quello conosciuto sinora.
Un'artigianalità che ha permesso a tutt'oggi di prosperare ma che, a partire dal prossimo anno, non costituirà più un elemento di garanzia e tranquillità per il consulente.
2. Cominciando a fare vera strategia imprenditoriale.
3. Cominciando ad interrogarsi sulla propria mission, sul perché ciascuno fa ciò che fa,
4. Cercando di capire dove si vorrà portare la propria azienda tra 3-5 anni, iniziando a formarsi un'idea della propria vision aziendale.
5. Definendo degli obiettivi quantitativi e qualitativi con, a fianco, degli indicatori chiave di performance che consentano di misurare i progressi della propria azienda: questo è ciò che fanno tutte le imprese capaci di produrre risultati. Ed è ciò che stanno già facendo quei consulenti che hanno già capito il momento e che, non a caso, macinano crescita, risultati, valore per la loro azienda, per i loro clienti.
6. Iniziando a progettare un nuovo approccio alla clientela, sapendo che quest'ultima è sempre più abituata a standard elevati (Amazon insegna, conduce i giochi ed influenza!).



Un Rinascimento che fortunatamente non parte da zero, ma che può tener conto delle cose che, nella propria azienda, ancora funzionano.

Un Rinascimento che, se non realizzato, rischierà di portare all'estinzione la propria impresa di consulenza.

Sarebbe un vero peccato che ciò accadesse.

Ci sono nove mesi davanti.

Non sono molti, ma neanche pochi.

Ai consulenti il decidere da che parte stare.

Le cose a cui mettere mano non sono poche: me ne rendo conto!

Non bisogna, però, spaventarsi.

Le 6 azioni debbono stimolare i consulenti a cominciare una nuova fase, una sorta di Rinascimento della professione.



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.