

LE 5 COMPETENZE SOFT SU CUI PUNTARE PER OTTENERE RISULTATI FUORI DAL COMUNE.

Cinque competenze da sviluppare per poter vincere le sfide che il settore, in questo momento si trova ad affrontare.

Il futuro della professione sarà quello di avere la capacità di affiancare alle competenze tecniche - date per scontate dal mercato - le competenze soft, trasversali riferibili all'ambito relazionale ed organizzativo.

Per ottenere risultati fuori dal comune per te e per la tua impresa di consulenza finanziaria.

C'è una cosa che più di ogni altra, in questo momento, attira la mia attenzione.

Tutte le reti, nessuna esclusa, continuano a puntare - con differenti intensità - sul miglioramento delle competenze tecniche dei Consulenti finanziari.

Ma siamo veramente sicuri che, allo stato attuale - con le imminenti sfide lanciate da MIFID 2 e Fintech al settore - puntare sulle cosiddette Hard Skills, sia la strada corretta, quella giusta?

Qualcuno mi dirà che le competenze tecniche sono le uniche a prestarsi ad una misurazione e soprattutto senza di esse è impossibile svolgere la professione.

In parte non posso che condividere questa tesi: ci si affiderebbe nelle mani di un medico se non fosse titolato a svolgere la professione?

Ma provo a lanciare una provocazione: ci si affiderebbe nelle mani di un chirurgo che, pur titolato, si fosse trovato a svolgere pochissime operazioni chirurgiche?

Ebbene, il consulente finanziario si trova da una parte a dover continuare a puntare sul miglioramento ed aggiornamento delle proprie competenze tecniche.

Ciò è di fondamentale importanza.

In primis perché la professione di Consulente finanziario è complessa ed ha a che fare con una materia - il denaro - che notoriamente crea molte emozioni nelle persone.

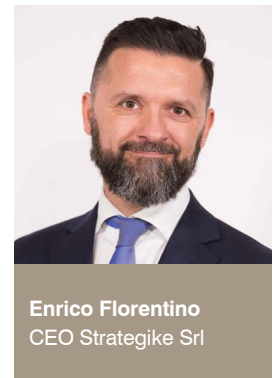
In secondo luogo perché è il legislatore a richiederlo attraverso la direttiva MIFID2.

È anche vero però che, se tutta questa conoscenza tecnica non viene messa a disposizione di un più vasto pubblico, c'è il rischio di ritrovarsi con "super chirurghi" molto competenti sulla carta, ma purtroppo con poche operazioni alle spalle per poterli definire realmente esperti.

Ecco che è necessario, per il Consulente finanziario del futuro, puntare dritto allo sviluppo di quelle competenze trasversali, soft, che gli potranno consentire di sedersi di fronte ad un numero maggiore di pazienti/clienti - per rimanere agganciati alla metafora del chirurgo - in modo tale che a beneficiarne sia prima di tutto l'esperienza.

Del resto l'esperienza che cos'è se non l'applicazione delle proprie competenze tecniche ad un numero sempre maggiore di casi?

Ma quali sono le competenze "morbide", le soft skills sulle quali il Consulente finanziario dovrà puntare?



Enrico Florentino
CEO Strategike Srl



Ne ho individuate cinque:

1. Gestione della propria reputation

Quando penso alla parola reputation - e volutamente la scrivo in inglese - mi riferisco a quell'insieme di elementi che fanno percepire la propria persona come autorevole, sia dal punto di vista professionale, sia dal punto di vista personale.

La tua reputation, oggi, è il tuo brand. Gestire il brand è l'attività più importante che un'impresa possa e debba fare.

Il mercato deve sapere della tua esistenza. Il mercato deve conoscerti, deve conoscere che se vi fosse un problema da risolvere, la persona a cui rivolgersi sei tu.

Non essere presente sui social network oggi, è come non esistere.

I social sono in grado di dare visibilità, propagazione alla tua reputazione.

Immagina per un momento di essere in una città che non conosci ed hai bisogno di cercare un buon ristorante.

In quel momento il tuo problema principale è trovare un posto di buona reputazione dove poter pranzare o cenare.

Che sensazioni proveresti se arrivassi in un ristorante che non conosci senza aver consultato il web?

E se dopo aver provato a digitare su Google il nome del locale, non trovassi alcuna informazione?

Scegliaresti un ristorante che non ha un sito internet o le cui uniche informazioni sono "Ristorante Tal dei Tali, via XY"? Credo che come la maggior parte delle persone andresti a cercare delle alternative. E probabilmente le troveresti, per buona pace del tuo stomaco ed anche del tuo senso di sicurezza.

Sappi che i clienti ed i potenziali clienti fanno la stessa cosa con te: cercano su Google notizie sul tuo conto, sulla tua reputazione.

Prova settimanalmente a cercare il tuo nome e cognome sui motori di ricerca.

Prova a vedere quali risultati il motore di ricerca ti sta rivelando: ecco, quella è la tua reputation on line.

2. Trasparenza

Con trasparenza non mi riferisco solamente al rendere palese ciò che fino a poco tempo fa era opaco o poco chiaro.

La trasparenza è una filosofia di vita, un approccio mentale e professionale necessari al giorno d'oggi.

Mi piace pensare la trasparenza come all'essere "umani".

Intendendo in questo caso con il dimostrare empatia, emozione, passione verso ciò che si fa e soprattutto verso i clienti.

La trasparenza è alla base del modo con il quale sarai in grado di farti conoscere, di piacere ai clienti e soprattutto di permettere loro di fidarsi di te, di più.

3. L'essere persuasivi.

Ho sempre amato la parola "persuasione".

Il dizionario ne dà una definizione molto bella: "L'ottenimento dell'approvazione e della fiducia attraverso un'opera generalmente personale, graduale e metodica, di convinzione".

In questa definizione - facci caso - è connaturata tutta la professione di Consulente finanziario.

Vuol dire interpretare un ruolo come partner, come coach finanziario, come quella persona che abbia la capacità di prendere per mano il cliente e condurlo nel suo viaggio verso i propri obiettivi finanziari, grazie alla realizzazione di un piano, di un progetto di vita, dove il Consulente è interlocutore - chi se non lui/lei - fondamentale.

Un professionista che stimoli, faciliti il cambiamento, l'uscita dalla comfort zone da parte del cliente.

Nell'essere persuasivi c'è buona parte del valore che la professione è in grado di generare e far percepire alla clientela.

4. Adattabilità

La velocità con la quale le cose accadono impone alla professione di Consulente finanziario di cambiare pelle.

Il valore del cambiamento e della capacità di adattarsi al mutamento repentino di contesto e scenario, facci caso, è una delle caratteristiche principali degli imprenditori di successo.

E tu, sei un imprenditore. E la tua impresa di consulenza finanziaria **deve** avere la capacità di adattarsi a questi cambiamenti.

Credo sia infatti impensabile adottare le strategie, le tattiche, le modalità che sino ad oggi - e negli ultimi trent'anni di evoluzione della professione - hanno consentito al settore di raggiungere gli attuali livelli e traguardi.

Dovrai avere quella capacità tutta **camaleontica** di anticipare i tempi, i pericoli, sfruttando paradossalmente proprio le minacce che rischiano di spazzarti via e facendole diventare invece un tuo punto di differenziazione e di successo.

5. Intuizione, sensibilità, comprensione.

Il comprendere e l'intuire sono direttamente connessi ad una competenza - la sensibilità - che, se il Consulente finanziario sarà in grado di elevare a standard importanti, sarà ciò che più di ogni altra cosa risulterà vincente nella relazione con la clientela.

Molto più di questionari MIFID2, check list, slides e altre "diavolerie" che puntano più a **non** connettere il Consulente al cliente che il contrario.

Le cinque competenze di cui sopra sono il perfetto complemento alle tue competenze tecniche.

La sfida è cominciata: è necessario vincerla.

Per il futuro di questa meravigliosa professione.

Enrico Fiorentino, 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

Per maggiori informazioni visitate il sito GAM.com



Importanti avvertenze legali:

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.