

PERCHÉ I CONSULENTI FINANZIARI FATICANO A CRESCERE?

Perché i Consulenti finanziari non riescono a sfondare la “soglia psicologica” del 15% di quota di mercato? Perché la professione soffre di “nanismo”? Ho individuato i cinque elementi che più di ogni altra cosa, stanno impedendo ai Consulenti finanziari di poter finalmente spiccare il volo. Perché è ora che ciò avvenga!

Quanto tempo intercorre dal primo istante in cui un cliente conosce il proprio Consulente finanziario ed il momento in cui decide di affidargli il proprio denaro?

Alcuni risponderanno: “Molto”. Altri: “Poco”.

In realtà, le ore, i minuti effettivi trascorsi insieme dalle parti sono molto pochi.

Consegnare il proprio sudato risparmio ad una persona semi-sconosciuta - il consulente - è faccenda breve.

Nonostante la situazione sia ad alta emotività.

Lo dico da sempre: denaro, salute e figli sono i temi che creano più emozione e passione nelle persone.

Ma torniamo per un attimo a quel momento in cui il cliente decide di consegnare l'assegno con la somma da investire al consulente finanziario.

Dentro di sé avrà già superato - non completamente, per la verità - quelle emozioni negative che lo faranno essere ancora un po' diffidente verso il consulente.

“Speriamo bene! Chissà chi ho davvero di fronte...” questo il dialogo interno del cliente.

Dopo poche settimane, il cliente si renderà conto di quali e quanti vantaggi porti l'affidarsi ad un consulente.

Tanto da portarlo successivamente a fare un'ulteriore riflessione: “Visto che farsi seguire da un Consulente finanziario non presenta rischi particolari, perché non affidarsi anche ad un secondo consulente? In fondo due è sicuramente meglio di uno!”

Ti ho appena finito di descrivere il principale motivo per il quale il settore della Consulenza finanziaria fatica a sfondare la “soglia psicologica” del 15% di quota di mercato.

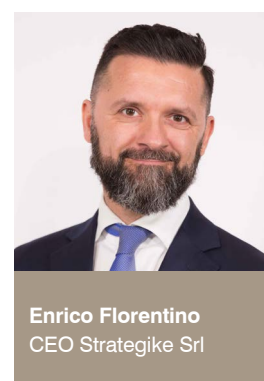
Buona parte dei clienti che oggi si avvale di un consulente finanziario, ne ha almeno un altro che si prende cura del proprio patrimonio.

E questo è forse uno dei motivi principali della mancata crescita del settore: insistere sostanzialmente sulla stessa clientela.

Eppure, riflettendoci, quell'85% di mercato che continua ad essere legato a doppio filo alla banca tradizionale, non avrebbe alcun motivo per non affidarsi ad un consulente.

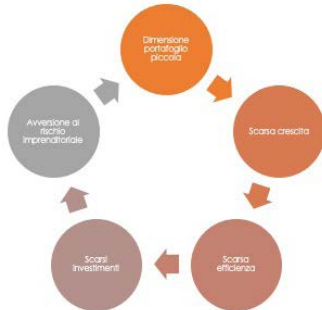
Di chi è la responsabilità?

Dal punto di vista imprenditoriale, l'unica risposta che mi riesco a dare è la seguente: la responsabilità di questo 15% di quota di mercato è principalmente del Consulente finanziario.



Enrico Florentino
CEO Strategike Srl

I CINQUE MOTIVI PER I QUALI I CONSULENTI FINANZIARI NON CRESCONO



Metto immediatamente le mani avanti, conoscendo l'ipersensibilità sul tema: la mia è una generalizzazione con tutti i limiti che essa comporta.

Detto ciò a ciascuno riconoscersi o meno in questa tesi.

So solo che - da imprenditore - se le cose non vanno, la ricerca delle responsabilità va innanzitutto cercata in sé stessi e nella propria impresa.

Solo dopo è necessario cercare all'esterno.

Partire da ciò che effettivamente è possibile cambiare - noi, le nostre abitudini, le nostre competenze, il nostro modo di condurre la professione - è la via per crescere.

Ma cosa non funziona? Cosa potrebbe essere migliorato?

Ho individuato cinque fattori che più di altri stanno determinando questa sorta di "nanismo" della professione.

Ciascun fattore è conseguenza dell'altro.

Cominciare a mettere mano ad uno qualsiasi di questi elementi, ti consentirà di influenzare gli elementi successivi, convertendo il circolo da "vizioso" a "virtuoso".

Ma analizziamo ciascun fattore e vediamo quali soluzioni approntare per risolvere l'impasse.

1. Dimensione del portafoglio/dimensione del proprio business.

Anche se la media del portafoglio negli ultimi anni è stata in costante crescita, i portafogli gestiti dai CF sono ancora troppo piccoli.

Sì, certo, qualcuno potrà dire che la dimensione sinora raggiunta consente quell'equilibrio economico e quel senso di "sazietà ed appagamento" che porta a non spingere più.

Su questo senso di sazietà ed appagamento incombono due minacce:

a. Erosione naturale del portafoglio: un portafoglio si "erode" - in termini di masse - di circa un 8%-10% annuo. È necessario pertanto sapere che se non si oppone una forza contraria che consenta di portarsi a fare un pari e patta alla fine dell'anno, si sta facendo del male alla propria impresa. Ti ricordo che recuperare una perdita del 10% comporta uno sforzo di segno opposto pari all'11,1%.

b. MIFID2: la MIFID 2 comprimerà i margini. Nel tuo caso la minaccia non provverrà solo dalla richiesta di rinegoziazione dei costi da parte dei tuoi clienti più importanti: il fatto che li stai già assistendo bene potrebbe risparmiarti la loro richiesta di "limatura" degli oneri.

La compressione dei margini deriverà principalmente da quei clienti che - essendo poco seguiti da te in virtù della loro bassa marginalità e dal loro portafoglio molto piccolo - cominceranno a chiedersi perché debbono pagare delle commissioni per un servizio che al momento non stanno ricevendo.

2. Bassa crescita.

Il Consulente finanziario è a capo di un'impresa: la propria.

Ogni impresa è condannata a crescere. Tu sei un imprenditore e devi garantire alla tua impresa ed a tutti i portatori di interesse/ stakeholders che ruotano intorno ad essa, crescita costante di margini e fatturato.

Vedo troppi consulenti che concepiscono il lavoro che svolgono come una sorta di professione "para-subordinata" anziché una vera e propria attività imprenditoriale.

Oggi per crescere è necessario tornare a diventare "cacciatori". Da sempre la selvaggina/opportunità si trova nel bosco, in situazioni non perfettamente confortevoli.

So che è più comodo coltivare il terreno che cacciare, ma le opportunità si trovano al di fuori della zona di confort di ciascuno.

Puntare alla crescita è fondamentale per il futuro della propria impresa.

3. Bassa efficienza/produttività.

Il Consulente finanziario come impiega il proprio tempo?

Tutte le attività che svolge sono ad alto R.O.I./Ritorno sugli investimenti?

Nel mio libro "L'IMPREDIPROMOTORE" ti fornisco la formula per poter calcolare il tuo costo orario.

Pensa che il costo orario di un consulente finanziario che fattura 100.000 euro annui è pari a 104 euro.

Ogni volta che stai svolgendo una qualsiasi attività, chiediti sempre se questa merita di essere remunerata con il valore del tuo costo orario.

Stare davanti al Pc per stampare della documentazione, compilare dei moduli o altre attività burocratiche, giustificano un costo orario così alto come quello che la tua impresa di consulenza finanziaria sta sostenendo per te?

Oppure sarebbe più ragionevole delegare tali attività a chi ha un costo orario inferiore (per esempio una assistente)?

Più riuscirai a delegare, più riuscirai a liberare tempo da trascorrere con i clienti.

Il tempo trascorso con i clienti è in assoluto il tempo a più alto ROI.

4. Bassi investimenti.

Quanto hai speso in marketing nell'ultimo anno?

Quanto hai speso in formazione per migliorare le tue competenze?

Il tema dell'investire nella propria professione mettendo mano al portafoglio è probabilmente ciò che sarebbe in grado di farti fare un vero e proprio salto di qualità.

Se vuoi vincere le sfide che oggi il contesto ti impone, non puoi pensare di non investire!

Molti mi chiedono: ma quanto dovrei investire, ad esempio, in marketing?

E quanto in miglioramento delle mie competenze?

Prova a stanziare un 10% del tuo fatturato su queste due voci.

Scegli accuratamente dove impiegare questi denari e vedrai che i risultati non tarderanno ad arrivare.

5. Avversione al rischio imprenditoriale.

Che strana la vita del Consulente finanziario: ha a che fare quotidianamente con i mercati azionari - suprema sintesi del rischio e delle opportunità del fare impresa -.

Ma per sé, il Consulente finanziario pensa spesso: "Se posso evitare dei rischi...preferirei...".

Fare l'imprenditore presuppone l'assunzione di rischio. Punto.

A maggior ragione in una situazione ottimale come quella vissuta dal consulente finanziario.

Incassi certi, regolari, dal primo istante in cui il cliente affida il denaro.

Una condizione invidiabile se paragonata a quella di un imprenditore "normale" che si trova molto spesso a fare i conti con clienti iper-esigenti e magari poco solvibili.

Sapere di poter contare ad inizio anno su un flusso di casa - la management fee - che ti accompagnerà durante tutto l'arco dell'anno, ti può consentire di pianificare con accuratezza gli investimenti utili a "risicare" per poter "rosicare".

I cinque elementi che ti ho elencato, sono probabilmente ciò che più di ogni altra cosa stanno impedendo a te ed ai consulenti finanziari di crescere.

A te il capire da dove cominciare a metterci mano.

A me il compito, attraverso i contenuti formativi che potrai trovare in questa rubrica o visitando il mio sito www.imprendipromotore.it, il riuscire ad aiutarti in questa impresa.

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.