

QUOTA ZERO

Ogni anno, nel momento in cui pianifichi i tuoi obiettivi, devi tenere conto di tre forze che si contrappongono alla tua azione: l'erosione naturale del tuo portafoglio, l'inflazione e la remunerazione dei portatori di interesse che ruotano intorno alla tua impresa di Consulenza.

Mettitela via. Accetta la realtà: i clienti se ne vanno.

Molto spesso lo fanno perché hanno raggiunto i loro obiettivi di investimento.

Altre volte perché sono insoddisfatti.

Altre volte perché sono sopraggiunti degli imprevisti: è mancato qualcuno, un divorzio in vista, un figlio da aiutare, un cambio di progetto di vita.

Nulla di personale: è il business della consulenza che è fatto in questo modo.

I soldi vanno, i soldi vengono.

L'esperienza di anni trascorsi svolgendo questa professione, mi ha insegnato che la **naturale erosione del portafoglio si attesta intorno all'8-10% annuo.**

E con essa i corrispondenti ricavi.

Ciò vuol dire che a dicembre di ogni anno, quando ti troverai a tirare le conclusioni in merito all'anno appena trascorso e comincerai a pensare all'anno che verrà, dovrai mettere in conto di partire da una situazione negativa, a prescindere da quanto poi si potrà effettivamente realizzare.

Attenzione però: oggi mi piacerebbe che tu prendessi in considerazione la tua attività di consulenza non dal punto di vista delle Asset Under Management (AUM) bensì dal punto di vista dei ricavi.

Un imprenditore parte sempre da fatturato, costi e margini.

Successivamente declina il tutto in termini di azioni da intraprendere per raggiungere gli obiettivi di budget.

Per il Consulente finanziario/imprenditore vale lo stesso ragionamento.

Per un momento prova ad accantonare la solita logica delle "masse acquisite/masse da acquisire".

Proviamo a vederla dal punto di vista del fatturato.

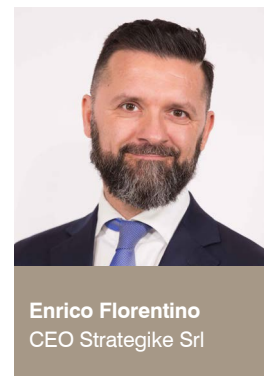
Il primo obiettivo/pensiero che dovrai avere è raggiungere **"quota zero"**.

Sì, mettersi prima di tutto nella condizione di recuperare la possibile "erosione" legata alla fuoriuscita di clienti dal tuo portafoglio.

Attenzione perché recuperare un -10% richiede uno sforzo di segno opposto pari all'11%.

Per fare ciò non ci sono molti modi.

Ne ho individuati 3.



Enrico Florentino
CEO Strategike Srl



1. Aumentare il numero di clienti.

Questo è un tema molto delicato, oserei dire il nervo scoperto della categoria dei Consulenti finanziari.

Se solamente il 15% è la quota di mercato raggiunta dalla Consulenza finanziaria negli ultimi 30 anni della propria storia, vuol dire che ci sono ampi margini di crescita.

Ovvio che quanto è stato sufficiente per raggiungere lo "status quo", non è più sufficiente per raggiungere nuovi traguardi.

Sedersi di fronte ad una platea maggiore di potenziali clienti, presuppone un aumento della produttività e investimenti costanti in termini di marketing.

2. L'aumento della dimensione media del portafoglio clienti.

Il valore medio del portafoglio investimenti messo sotto la "tutela" professionale di un Consulente finanziario è ancora di importo relativamente modesto.

Ciò è dovuto all'abitudine dei clienti di suddividere il loro patrimonio tra più interlocutori.

Diverso sarebbe se i Consulenti finanziari riuscissero a persuadere i clienti ad adottare un approccio di vera pianificazione finanziaria.

La pianificazione finanziaria attraverso il goal based investing, comporterebbe per il cliente l'aver un unico interlocutore - il Consulente finanziario - come "architetto e pianificatore" delle soluzioni di investimento.

Di qui la crescita del portafoglio di investimenti messo in Advisory e seguito da un unico Consulente ne sarebbe una naturale conseguenza.

3. L'aumento della frequenza di acquisto delle differenti soluzioni messe a disposizione della clientela (cross-selling ed up-selling).

Spesso i clienti conoscono solamente il 20% della gamma di strumenti che il Consulente finanziario potrebbe mettere loro a disposizione.

La responsabilità di questo "spreco" è riconducibile all'abitudine, una volta che il cliente è acquisito, di non esplorare eventuali altre esigenze, bisogni, problematiche.

Ecco che, ad esempio, nella cattiva abitudine - tutta italiana - di lasciare molta liquidità sul conto corrente perché "non si sa mai...", vi possono essere moltissime opportunità.

Il livello patologico di sottoassicurazione degli italiani potrebbe in realtà - se curato - liberare liquidità da destinare ad obiettivi più ambiziosi e rientranti nel progetto finanziario di vita dei clienti.

Questo è un tipico esempio di come, attraverso un'attenta attività di pianificazione finanziaria, il Consulente finanziario possa aumentare la "gamma" di strumenti da mettere a disposizione della clientela.

La "quota zero" però ha ancora altri due elementi da aggiungere all'elemento di naturale erosione del portafoglio.

- l'aumento dei costi legati al tasso inflativo;
- il legittimo ritorno economico dei portatori di interesse
- stakeholder che ruotano intorno all'impresa del consulente.

Credo che tener conto di queste 3 variabili - erosione, inflazione, ritorno per gli stakeholder - sia doveroso per far crescere la tua impresa in modo sano, con a disposizione risorse da destinare ad investimenti ed al consolidamento del business.

Se non sai quanto potrebbe essere un tasso adeguato di crescita, parti da un 20% di aumento dei ricavi.

La ricetta dei 3 punti ce l'hai.

Lavoraci e vedrai che i risultati sono molto di più alla portata di quanto tu non possa pensare.

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 finanziaria 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.