

LE 9 REGOLE PER DIVENTARE IMPRENDITORE, ANZI... IMPRENDIPROMOTORE

La differenza tra libero professionista ed imprenditore è sostanziale. Nel caso dei consulenti finanziari, questa differenza si sente ancora di più, sia in termini di risultati, sia in termini di visione del proprio futuro. Per poter vincere le sfide che il settore sta vivendo, è necessario cominciare a cambiare pelle: da Consulenti finanziari a imprenditori, anzi imprendipromotori.

Che differenza c'è tra l'essere a capo di un'impresa di consulenza finanziaria - e quindi svolgere l'attività ed il ruolo di imprenditore - e svolgere la professione di consulente finanziario?

Continuo a farmi questa domanda da tre anni, da quando ho deciso di dare le dimissioni dal ruolo manageriale che ricoprivo, per trasformarmi in imprenditore.

Mi considero veramente fortunato: ho fatto il lavoratore dipendente in un importante istituto bancario della mia città natale, Padova.

Ho pertanto conosciuto cosa vuol dire vivere un rapporto di lavoro dipendente.

Lo stipendio al 27 del mese, le responsabilità commisurate alla relativa libertà concessa dal ruolo e dal grado ricoperto.

Poi ho cambiato lavoro ed imparato un mestiere: quello del Consulente finanziario.

All'epoca, il 1997, lasciare la banca per una libera professione era considerata una scelta molto avventurosa.

Lasciare il "certo" - e che "certo"! - per l'"incerto" non era una scelta semplice e, soprattutto, era poco condivisa dai più.

Ricordo ancora quando decisi di annunciare la cosa ai miei genitori: è ancora vivo in me l'immagine del loro sguardo (triste per la notizia appena ricevuta), il loro silenzio, le loro perplessità.

Successivamente, l'opportunità di ricoprire un ruolo manageriale junior e poi, dopo qualche anno, senior, hanno completato un'esperienza professionale che oggi, guardandomi indietro, è stata molto appagante, sia dal punto di vista economico, sia dal punto di vista professionale.

I latini dicevano: *audentes fortuna iuvant*, la fortuna aiuta gli audaci, il destino favorisce chi osa.

Perché ho voluto raccontarti la mia storia professionale?

Perché tutte le esperienze che ho avuto modo di vivere, di sperimentare, mi continuano a tenere vicino al mondo dei Consulenti finanziari.

Oggi faccio l'imprenditore e la mia azienda ha lo scopo di aiutare i Consulenti finanziari a trasformarsi in veri e propri imprenditori: imprenditori a capo della loro impresa di consulenza finanziaria.



Enrico Florentino
CEO Strategike Srl



Tengo molte aule di formazione. Per me un'occasione straordinaria di incontrare una moltitudine di consulenti finanziari.

Perlopiù gente in gamba, che ha avuto la capacità di raggiungere degli ottimi livelli di soddisfazione professionale.

Oggi, però, credo che ogni consulente finanziario debba farsi una domanda per il proprio futuro: voglio continuare a fare il libero professionista oppure decido di fare il salto definitivo verso l'imprenditorialità?

Le differenze tra libera professione ed imprenditività sono sostanziali.

Più il consulente finanziario avrà la capacità di essere chiaro con sé stesso, più avrà la grande chance di costruire e far crescere un'impresa che potrà condurre, che lo potrà accompagnare per molti anni e che per altrettanto tempo, potrà fare del bene ad altre persone.

E più vi sarà chiarezza, più potrà fare le cose che maggiormente lo appassionano.

L'alternativa?

Odiare la propria professione e trovarsi in una situazione non desiderata, con tutti gli inevitabili problemi da risolvere e relativi strascichi che influenzeranno anche la propria vita personale.

Ma qual è la differenza più rilevante tra libera professione ed imprenditività?

Fermati un attimo e rifletti: la libera professione è essenzialmente l'eseguire una serie di attività e/o lo sviluppare delle attività utili ad acquisire e mantenere delle specifiche competenze.

Ecco: il Consulente finanziario è proprio come descritto dalle poche righe di cui sopra.

Imprenditività, il fare l'imprenditore, vuol dire creare una entità che sia fortemente rivolta allo sviluppo di una attività commerciale: l'impresa.

Nel suo bellissimo libro "E-Myth Revisited" Michael Gerber racconta di quanto sia importante essere on the business e non in the business.

Essere on the business vuol dire avere la piena consapevolezza che Imprenditore ed Impresa non sono la stessa cosa. Non si trasfondono l'uno nell'altra.

Da parte dell'imprenditore vi deve essere la consapevolezza e quel giusto distacco necessari a considerare la propria impresa come un'entità terza e non come un figlio da accudire costantemente.

L'impresa non è un figlio dal quale è difficile staccarsi.

L'impresa non è un figlio da guardare sempre con occhi amorevoli e misericordiosi, anche quando il figlio non si meriterebbe in realtà tutto ciò.

L'imprenditore deve sempre - per quanto possibile - avere quella lucidità utile a potergli far prendere delle decisioni - anche dolorose - ma necessarie per salvaguardare l'impresa ed i relativi portatori di interesse-stakeholder che le ruotano attorno.

Ma quali potrebbero essere le vere e reali differenze di cui dovresti tenere conto, nel momento in cui comincerai a chiederti dove vorrai vedere la tua impresa di consulenza finanziaria fra 3-5 anni?

Ne ho individuate 9 e credo potranno esserti molto utili per pianificare e programmare tutta la transizione e trasformazione da libera professione a vera e propria impresa della tua attività di Consulenza finanziaria.

1. Un'impresa è dotata di un sistema. Una libera professione no.

A cosa mi riferisco quando parlo di sistema/i?

Un sistema - come sostiene Gerber - è un insieme di azioni che si ripetono e che sono in grado di portare la tua impresa ad ottenere risultati.

Se dovessi ricondurre questo concetto all'impresa del consulente finanziario, sintetizzerei il tutto con due parole: staff/team e procedure.

2. Staff e fornitori esterni. Difficilmente un libero professionista è dotato di staff.

In un'impresa, staff e fornitori esterni sono trattati come un tutt'uno. Una entità unica e coesa.

Lo staff fa parte del sistema. È imprescindibile la sua presenza.

Sono ancora troppi i consulenti finanziari che per oscure ragioni - responsabilità, desiderio di non fare investimenti - non si sono dotati di uno staff a cui delegare buona parte delle attività meno importanti.

3. un'impresa continua ad investire con costanza in miglioramenti, automazioni, riduzione degli sprechi, delega del lavoro.

E' difficile incontrare un imprenditore di successo che non abbia e continui ad investire in miglioramenti, automazioni, riduzione degli sprechi e delega del lavoro.

Tutto ciò per contrastare con continuità la competizione molto serrata che il mercato impone.

Non sempre ciò accade per i liberi professionisti, i quali molte volte si trovano a svolgere compiti in prima persona, quando invece sarebbe più utile ricorrere ad automazione e/o delega.

4. un'impresa migliora con continuità la customer experience per attrarre sempre più clienti con minor sforzo.

Il libero professionista è spesso troppo impegnato nell'erogare i propri servizi piuttosto che interrogarsi sul tipo di esperienza che ciascun cliente sta facendo nell'accedere a questo tipo di servizi.

Oggi la customer experience è diventata molto più rilevante del brand.

Oggi fare branding, vuol dire prima di tutto riprogettare la customer experience della propria clientela, in modo che sia quest'ultima a fare da ambasciatrice dell'azienda presso il mercato.

5. un impresa fissa obiettivi e gestisce attivamente vendite, ricavi, margini e tutti gli step necessari a conseguire gli obiettivi.

Fissare degli obiettivi, pianificare, agire per poter conseguire i risultati. Tutte attività che rappresentano la spina dorsale del buon intraprendere.

Ma per fissare obiettivi e gestire tutta l'impresa è necessario rendersi misurabili.

Una caratteristica ancora troppo poco diffusa tra i liberi professionisti ed i consulenti finanziari.

6. Un imprenditore può tranquillamente prendersi una vacanza senza che il proprio business accusi il colpo.

Ciò non accade per il libero professionista. Perché?

Perché si trova essenzialmente a vendere tempo.

Per questo per il Consulente finanziario è fondamentale cercare di creare un sistema che possa far andare avanti la propria azienda a prescindere dalla propria presenza.

7. Un' impresa ha una propria valutazione sul mercato, fornendo all'imprenditore un flusso di reddito.

Certo, i Consulenti finanziari non hanno problemi di cashflow.

La professione di Consulente finanziario è una tra le poche professioni che comincia ad incassare nel momento in cui il cliente versa i primi denari.

Al di là di questa specificità del settore, un Consulente finanziario, se volesse realmente cominciare a ragionare in termini imprenditoriali, dovrebbe immaginare la propria attività proseguire nel tempo, a prescindere se in futuro egli ci sarà o meno.

Tutti i grandi imprenditori costruiscono le proprie imprese immaginando che esse sopravvivano a loro stessi.

Le costruiscono sapendo di poter, un giorno, capitalizzare il massimo da ciò che sono riusciti a costruire.

Uno studio di un libero professionista ha un valore di molto inferiore rispetto ad un impresa.

Talune volte non ha alcun valore sul mercato, visto che l'impresa è "confusa" con la persona del professionista stesso.

8. Un'impresa continua a migliorare e a far crescere le competenze dei propri collaboratori. Un impresa ha a capo un amministratore delegato a tempo pieno che la guidi.

Non escludo, in futuro, che molti consulenti finanziari possano costituirsi in team e che, crescendo, si dotino di staff sempre più ampi.

È evidente che più il loro team/impresa crescerà, più vi sarà la necessità che ad occuparsi del buon andamento del team, vi sia una persona che a tempo pieno svolga questo tipo di incarico.

Nel caso del libero professionista, se è vero che quest'ultimo è l'amministratore delegato della propria impresa, è vero anche che mancano i presupposti (team, staff, collaboratori) che permettano a quest'ultimo di delegare mansioni e di occuparsi delle attività a più alto ritorno sull'investimento: la gestione e la crescita della propria impresa.

9. Un'impresa continua incessantemente ad investire in sistemi, in miglioramenti e nelle persone.

È il must di ogni impresa quello di investire senza soluzione di continuità su tutto ciò che consenta di essere maggiormente competitivi.

Purtroppo non accade frequentemente per il libero professionista ed il consulente finanziario.

L'investimento sulla propria impresa, in realtà, dovrebbe tra le prime attività nell'agenda del Consulente finanziario.

Non è pensabile, oggi, che un imprenditore investa poco in innovazione tecnologica, in miglioramenti organizzativi se vuole che la propria impresa sopravviva, viva ed arrivi a competere contro concorrenza e ad altre avversità presentate dal mercato.

Buona parte dei business muoiono perché hanno a capo un imprenditore che non ha le idee chiare su sé stesso e sul futuro di sé e dell'impresa che guida.

Spesso e volentieri ego, orgoglio, poca preparazione e scelte sbagliate, non mettono nella condizione l'imprenditore di poter comprendere l'impatto che le scelte e le "non scelte" avranno sul futuro della propria impresa

Chiediti: cosa vuoi per la tua impresa e per te fra tre o cinque anni.

Se non sai risponderti, lascia da parte ego ed orgoglio ed affidati a chi potrebbe aiutarti nel fare chiarezza per il tuo futuro.

Leggi libri, rivolgiti a business coach, a consulenti d'impresa.

Qualunque cosa possa essere necessaria per poter fare chiarezza, falla.

Ne va del tuo futuro e del futuro della tua impresa di consulenza finanziaria.

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

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.