

EFFICACE O EFFICIENTE - QUESTO È IL PROBLEMA!

Efficacia o efficienza? Efficacia ed efficienza! Questo deve essere il nuovo mantra del Consulente finanziario 4.0

Ogni tanto mi piace riprendere in mano gli appunti delle lezioni del mio MBA.

Sono stati 18 mesi intensi. Lavorare, studiare, andare a lezione ogni quindici giorni per l'intera giornata del venerdì e del sabato è stata una tra le più belle esperienze della mia vita.

Un Master ti consente di poter dare struttura "grammaticale" ad una professione, quella del consulente finanziario, che affonda le proprie radici nell'esperienza concreta, diretta.

Tra le varie materie studiate durante il master, la classe di strategia è stata una tra quelle che ho seguito con maggiore entusiasmo.

Spesso, grazie a quanto ho appreso in quella classe, ho potuto rivedere la prospettiva con la quale concepivo la mia attività di manager e di consulente finanziario.

Frequentando quella classe, ho cominciato a considerare la consulenza finanziaria diversamente: più un mestiere che una professione.

Un mestiere fatto di competenza tecnica, ma soprattutto di esperienze sul campo.

Insomma, un mestiere prettamente "artigianale".

Ma questa mestiere, sarà in grado di sopravvivere ai grandi cambiamenti che si stanno presentando?

Sarà in grado di sopravvivere alla "disruption" rappresentata da MIFID 2?

Ritengo di sì! Del resto non scriverei settimanalmente in queste colonne se non credessi al futuro della Consulenza finanziaria.

Certo, non posso pensare che la Consulenza, per come è nata e si è evoluta negli ultimi trent'anni, possa sopravvivere e prosperare allo stesso modo.

Sono molte le cose a cui i Consulenti finanziari dovranno cominciare necessariamente a mettere mano.

Prima di tutto allo sviluppo di quelle competenze trasversali - mi riferisco alle competenze organizzative e relazionali - che più di ogni altra cosa saranno in grado di poter trasmettere valore e, soprattutto, far percepire valore alla clientela.

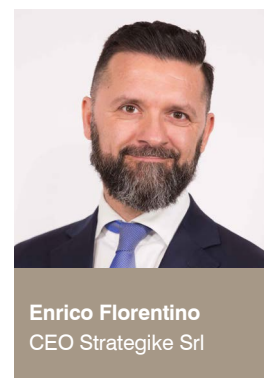
Poi saranno anche altre le competenze di tipo tecnico, da non lasciare in secondo piano: mi riferisco in particolare alle c.d. competenze patrimoniali.

Queste ultime sono delle competenze tecniche accessorie per le quali il consulente Finanziario non riceve direttamente remunerazione, ma che sono già ora imprescindibili per poter garantire un futuro alla propria impresa di consulenza.

Negli ultimi anni, specialmente durante i grandi eventi del settore - mi riferisco a Consulentia ed al Salone del Risparmio - è emerso un tema: l'ampio margine di miglioramento che i consulenti finanziari hanno nei confronti della produttività.

MIFID 2 obbligherà tutti i consulenti finanziari a dover essere necessariamente più produttivi, per poter continuare a mantenere invariati i fatturati delle loro micro imprese.

Produttività, come avrai ben capito, vuol dire aumentare gli sforzi per poter contrastare la riduzione dei margini.



Enrico Florentino
CEO Strategike Srl



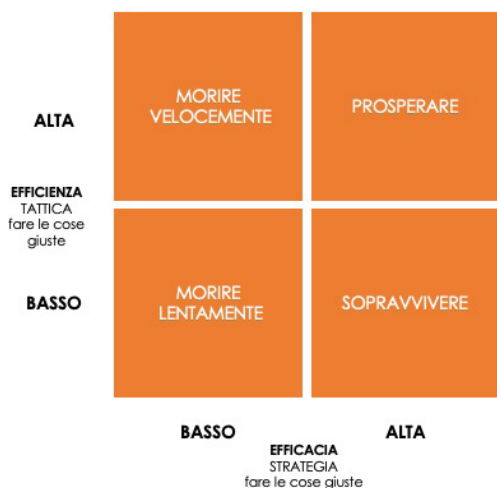
Su questo tema è difficile non dover tirare in ballo due concetti importanti: quello di efficacia e quello di efficienza.

Mi piace cercare di dare una definizione ad entrambi i termini, visto che spesso li vedo utilizzati senza distinzione alcuna.

Efficacia: capacità di raggiungere l'obiettivo prefissato.

Efficienza: abilità di raggiungere l'obiettivo impiegando le risorse minime indispensabili.

IMPREDI
PROMOTORE
Academy



Nell'attività imprenditoriale di un consulente finanziario, quale delle due è più importante?

Essere efficaci o essere efficienti?

Più osservo e studio l'attività di consulenza, più mi rendo conto che è necessario avere un giusto bilanciamento tra entrambe le situazioni.

Troppo spesso, infatti, mi è capitato di vedere persone che, in passato, interpretando in maniera autentica lo spirito di espansione del settore, sono state molto brave a raggiungere importanti risultati, sviluppando una grande capacità di acquisire nuova clientela.

Questa forte spinta alla crescita, spesso aveva un rovescio della medaglia: una scarsa attitudine all'attività di follow-up, di cura di tutta la fase di post-vendita.

Crescita ed efficacia che, però, a lungo andare portavano di fatto a vivere una mera condizione di sopravvivenza.

Cerco di spiegarmi meglio: la "forsennata" acquisizione di nuova clientela era necessariamente a scapito dell'attività di follow up successiva, poiché per definizione, un consulente finanziario vende tempo.

Il professionista era di fronte al più tipico dei dilemmi: vado a caccia di nuova clientela o, come un ottimo agricoltore, coltivo il "fondo/portafoglio" esistente?

Ho avuto modo di utilizzare questa metafora del cacciatore e dell'agricoltore in più momenti in questi anni, all'interno di questa rubrica.

Il fare nuova clientela - l'andare a caccia - anziché il prendersi cura della clientela esistente - il coltivare il proprio fondo - è stato ciò che ha contraddistinto il settore specialmente durante la sua fase di nascita e crescita.

Gli economics erano essenzialmente rappresentati dalle front-fee o up-front: di qui la necessità da parte dei Consulenti finanziari di acquisire sempre nuova clientela, pena la propria sopravvivenza.

Sviluppando giocoforza **efficacia** nello svolgimento della loro professione.

Chi non riusciva, periva.

Al contrario, con l'avvento della management fee, l'attitudine a cacciare è venuta progressivamente meno, a scapito della grande capacità di seguire la clientela in seno al portafoglio.

Ciò ha portato il settore ad essere sicuramente riconosciuto in maniera differente rispetto al passato.

L'efficienza, in questo caso, ha preso il sopravvento.

E con essa, però, la sempre più modesta espansione in termini di quote di mercato.

Il fatto che oggi il settore abbia uno share del 15% la dice lunga sul potenziale di crescita che c'è ma che non viene adeguatamente sfruttato.

Tutta colpa della management fee? Può darsi.

Sicuramente questa ha permesso da un lato di concentrarsi maggiormente sulla clientela, sviluppando quelle competenze tecniche che, in un periodo di "efficacia" erano sicuramente inferiori.

Ma nel contempo portando i consulenti ad accontentarsi dei propri risultati, visto che - come precedentemente definito - bastavano pochi "sforzi" per raggiungere il minimo indispensabile per poter vivere.

Peccato che in una situazione competitiva come quella odierna, essere solo efficienti rischia di portare la propria impresa a morire di asfissia.

Per questo, per poter continuare a prosperare, il Consulente finanziario dovrà sviluppare **efficacia** (nuovi clienti, cross-selling e up-selling) ed **efficienza** (soluzioni organizzative utili a mantenere la clientela in portafoglio, costituzione di team, dotazione di staff) come prima d'ora non era mai accaduto.

Trovando il giusto equilibrio, il giusto bilanciamento, per potersi permettere di far percorrere alla propria impresa di consulenza finanziaria quel nuovo tratto di strada che si chiama "futuro".

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 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.