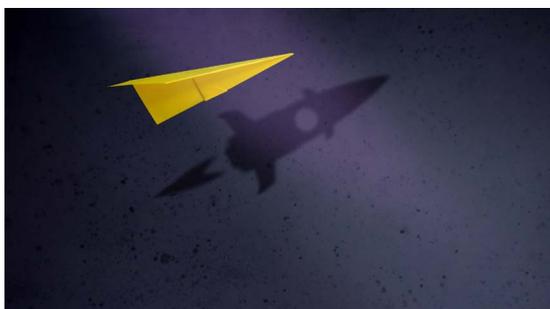


“LE ABITUDINI DEI CONSULENTI FINANZIARI DI SUCCESSO”

“Le Abitudini dei Consulenti Finanziari di Successo: quattro aree su cui lavorare per migliorare la tua impresa di consulenza finanziaria”



Quali sono le abitudini dei consulenti finanziari di successo?

Il successo è una questione di talento o di dedizione?

Perché i consulenti finanziari non perdono tempo?

Il successo è legato a circostanze fortuite, all'essere nati con la camicia o al fatto di aver tentato e provato duramente e con costanza a raggiungerlo?

Sicuramente, tentare costantemente, duramente e con abnegazione può aumentare di moltissimo le possibilità di raggiungere importanti risultati.

Ma non basta: devi partire dal modificare le tue abitudini, se vuoi veramente raggiungere il successo sperato.

Il successo

La definizione di successo si articola in tre step:

1. Il successo è generare valore per il cliente;
2. Il successo implica il raggiungimento, da parte del consulente finanziario, degli obiettivi che si era prefissato;
3. Successo è avere un'ottima qualità di vita.

Tali elementi possono essere raggiunti solo ed esclusivamente con costanza e congruenza: sono le caratteristiche che possiamo definire come minimo comun denominatore del comportamento professionale di tutti i consulenti finanziari di successo.

È grazie ad esse che sono riusciti a sviluppare delle abitudini efficaci all'interno di varie aree, tutte necessarie per migliorare e portare ai massimi livelli la propria attività di consulenza finanziaria.

Le quattro aree di abitudine

Vediamo, quindi, queste quattro aree: in esse, sono state sviluppate determinate abitudini, da parte dei consulenti finanziari di successo, che hanno permesso loro di raggiungere importanti ritorni e grandi risultati.

I. Servizio ai Clienti.

Le abitudini da evidenziare nella prima area, ovvero il servizio al cliente, sono le seguenti cinque:

1. Fai attenzione al tuo costo orario.

I consulenti di successo sanno sempre quanto costi il loro tempo alla propria impresa.

Visto che spesso è molto alto, non puoi permetterti di seguire dei clienti che non facciano altro che farti andare in perdita, perché, con loro, lavorerai sottocosto: devi gestire solamente i clienti che ti permettono di giustificare il tuo elevato costo orario.



Enrico Florentino
CEO Strategike Srl

2. Lavora su nicchie specifiche di mercato.

Mai avere un approccio generalista: concentrati su una nicchia di mercato, comprendi i suoi problemi specifici e trova le soluzioni ad essi correlati.

3. Segui un numero limitato di clienti.

Un consulente non può gestire più di 100/120 nominativi: chi dice il contrario mente sapendo di mentire.

4. Dotati di un metodo.

Fai entrare, mentalmente, il cliente nel tuo metodo di lavoro: sarà molto più semplice risolverlo, nel caso di un'ipotetica crisi di mercato.

5. Gestisci le emozioni.

Il rapporto consulente-cliente è simile a quello genitore-figlio: un buon genitore sa dire i giusti no, quindi il buon consulente saprà gestire le emozioni negative dei propri clienti.

II. Acquisizione Clienti.

Nell'acquisire clienti, è importante che tu adotti le seguenti abitudini:

1. Referenze e introduzioni.

Il network è fondamentale per il consulente e la capacità di essere referenziati lo è ancora di più: sfrutta le tue referenze per costruire il tuo successo.

2. Piano marketing.

Sviluppa un piano marketing di livello e trasmettilo attraverso seminari ed eventi: solo così potrai far apprezzare la tua credibilità e reputazione personale.

3. Capacità di ascolto.

I consulenti di successo sono molto bravi ad ascoltare e, di conseguenza, sono in grado di porre delle ottime domande ai loro clienti.

III. Gestione della Propria Impresa.

Le caratteristiche che contraddistinguono i consulenti finanziari di successo nell'ambito della gestione della propria impresa sono:

1. Leadership.

Il consulente di successo è un ottimo leader, perché mantiene le promesse fatte e non cerca scuse in caso di fallimento, ma chiede perdono e prova a trovare un rimedio a tale situazione.

2. Networking.

In un'epoca di MiFID II, solo l'essere al centro di un grande network, strutturato e capace di metterti in contatto con moltissimi professionisti diversi, ti permetterà di avere il successo sperato.

IV. Gestione Efficace del Proprio Tempo.

Per gestire efficacemente il tuo tempo, non devi fare altro che:

1. Attività ad alta produttività.

Le uniche due attività che non puoi delegare sono: assistere la clientela acquisita e acquisire clientela nuova. Dunque, dedicati con costanza e passione a queste imprescindibili attività.

2. Avere capacità di delega.

Hai visto quali sono le due attività che non puoi delegare? Le restanti sono attività che, invece, non puoi svolgere, visto che hai un costo orario troppo elevato: delegale!

3. Attività di outsourcing ed esternalizzazione.

Non è più pensabile che tu faccia tutto per conto tuo: delega, come fanno i consulenti finanziari di successo.

Conclusioni

In sostanza, se vuoi veramente fare un importante salto in avanti, devi lavorare sulle tue abitudini, modificandole in base a ciò che ritieni essere più funzionale per la tua posizione, per il tuo mercato e per la tua impresa di consulenza finanziaria.

Spero che quanto detto in questo articolo ti abbia dato degli spunti per poter cambiare realmente l'ordine delle cose, migliorare le tue abitudini e, di conseguenza, dare un nuovo slancio verso il successo alla tua impresa di consulenza finanziaria.

A presto!

Enrico Florentino

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.