

“COMPETENZE IMPRENDITORIALI: QUATTRO AREE SU CUI LAVORARE PER STARE AL PASSO COI TEMPI”



Quali sono le **competenze** che più di altre sono in grado di garantire al **consulente finanziario** di poter vincere le **sfide** che il **contesto attuale** sta proponendo?

Che cosa è necessario fare oggi per poter migliorare il proprio **business**?

È il momento per te di cominciare a **lavorare sulle competenze** che sto per elencarti, in modo tale che tu possa migliorare la tua **impresa di consulenza finanziaria** e stare al passo con i tempi.

I tempi sono cambiati!

Sì, perché... i tempi sono cambiati!

La figura del consulente finanziario, col passare degli anni, ha modificato completamente le proprie **priorità**.

Negli anni '80, infatti, la **classifica delle competenze** richieste a un consulente finanziario era per lo più rappresentata dalle seguenti voci:

1. Capacità di Vendita;
2. Empatia;
3. Competenza Tecnica.

La **capacità di vendita** era essenziale: prima di tutto perché la **struttura dei prodotti e degli strumenti** che erano nella valigetta del consulente finanziario era molto semplice,

nel senso che non c'era la **varietà** presente oggi. Inoltre, al tempo, i consulenti attuavano solamente una **vendita pura**, fatta con prodotti comprendenti solamente delle **fee d'ingresso**.

Tale classifica, però, si è completamente rovesciata con la conquista della **management fee**: modalità con cui i ricavi cominciano ad essere **continui**, dettati dalla **ridistribuzione** di un pezzo della **commissione di gestione** sostenuta dal **cliente**, che veniva distribuita alle **reti di vendita** e, conseguentemente, anche al **singolo consulente finanziario**.

L'introduzione della management fee ha condizionato molto il tipo di competenze necessarie per poter continuare a svolgere la nostra professione. Di conseguenza, la **classifica** si è così trasformata:

1. Competenza Tecnica;
2. Empatia;
3. Capacità di Vendita.

Le competenze imprenditoriali

Le competenze appena analizzate mi portano a sviluppare un ragionamento circa **tre diverse aree** di competenze imprenditoriali.

Esse sono:

1. Competenze Tecniche.

Esse, un tempo, potevano essere **molto importanti** per la nostra professione. Oggi sono **date per scontate** da quasi tutto il mercato!

2. Competenze Relazionali.

Sono alla base della **generazione del valore** del consulente, visto che egli viene contattato da un cliente per **risolvere un problema**, che deve essere analizzato nel profondo: **saper ascoltare** nella maniera corretta, di conseguenza, diventa una capacità fondamentale per il consulente finanziario, il quale, per acquisirla, non deve fare altro che **creare empatia** col proprio cliente.



Enrico Florentino
CEO Strategike Srl

3. Competenze Organizzative.

Sono le competenze che da sempre ti invito a sviluppare: mi riferisco al **marketing**, allo sviluppo di un tuo **modello di servizio**, al cercare di **disegnare e progettare** una determinata **customer experience**.

Sono tutti elementi che avranno un impatto immenso **sull'esperienza** che andrai a offrire ai tuoi clienti, i quali, se saprai giocare bene le tue carte, non vorranno più staccarsi da te: ogni competenza rappresenta un **incentivo** per il futuro della tua azienda e per aumentare il tuo fatturato.

Le competenze attuali e future

Se, però, dovessi pensare a quali siano di fatto le **competenze necessarie** per poter interpretare il ruolo del **consulente finanziario** alla luce del **contesto attuale e futuro**, individuerei, prima di tutto, le seguenti quattro aree operative:

1. Cliente-centrica;
2. Business-centrica;
3. Contesto Interno alla tua Impresa;
4. Contesto Esterno alla tua Impresa.

Per farti comprendere meglio il ragionamento, ti invito a inserire queste quattro aree in una **matrice**: nella parte **bassa** dell'**asse delle Y**, inserisci l'area business-centrica, mentre, sulla parte **alta**, inserisci la cliente-centrica; nella parte **sinistra** dell'**asse X**, inserisci il contesto interno alla tua impresa, mentre, nella parte **destra**, inserisci il contesto esterno.

Incrociando le **coordinate**, troverai le seguenti **quattro competenze fondamentali** per il **presente** e il **futuro** della tua professione:

1. **Competenze Tecniche** (date dall'unione delle coordinate del contesto interno alla tua impresa e delle ascisse dell'area cliente-centrica);
2. **Empatia** (data dall'unione delle coordinate del contesto esterno alla tua impresa e delle ascisse dell'area cliente-centrica);
3. **Execution** (data dall'unione delle coordinate del contesto interno alla tua impresa e delle ascisse dell'area business-centrica);
4. **Capacità di Vendita** (data dall'unione delle coordinate del contesto esterno alla tua impresa e delle ascisse dell'area business-centrica).

Come puoi vedere, la differenza che potrai fare è legata essenzialmente al tema dell'**execution**, che vuol dire sapere che, ogni santo giorno, TU sei **a capo di un'impresa** che ha **processi, procedure, impegni, responsabilità** alle quali non puoi venir meno: è questa la differenza tra **fare l'imprenditore** e **fare "l'artigiano"**, con tutto il rispetto per gli artigiani.

Come sviluppare queste competenze?

Ti starai chiedendo: "Come posso sviluppare queste competenze?".

Ho individuato **due strade**:

1. Leggi!

Leggi tutti i possibili libri che trovi sul tema della consulenza finanziaria, così da **informarti** e da avere **una marcia in più** rispetto ai tuoi **competitor**.

2. Formati!

Non seguire solo la **formazione della tua mandante**, ma partecipa anche a dei **corsi che completino la tua conoscenza**, scelti da te in virtù dei **bisogni formativi** che puoi avere e che sai che potranno, una volta colmati, fare realmente la **differenza** tra te e qualche altro competitor.

A presto,
 Enrico Fiorentino

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.