

SUCCESSO IMPRENDITORIALE: I TRE OSTACOLI SUL CAMMINO DELLA CARRIERA DI UN CONSULENTE FINANZIARIO



Immagino che anche tu, in quanto **consulente finanziario**, abbia pensato più volte:

“Uff! Il mio lavoro è troppo difficile! Incontro solo **ostacoli** sul mio cammino e non raggiungo mai il **successo** sperato!”

Ma se ti dicessi che sono proprio questi **ostacoli** che incontri sul tuo **cammino** a **rendere grande** la tua **azienda**, specialmente nel nostro settore?

Mi crederesti?

Spero di sì, perché voglio parlarti proprio di **tre barriere** che frenano la carriera di un consulente finanziario e di come tu le possa **distruggere** e raggiungere il **successo**.

Ti stai chiedendo quali siano questi ostacoli e come tu possa **superarli**?

Oppure ti stai già domandando quale **scenario** si presenterà in **futuro**?

Beh, abbi un po' di pazienza e risponderò a tutto!

Lo scenario attuale

Partiamo proprio dall'ultima domanda...

Davanti agli occhi del consulente finanziario si para veramente uno scenario **apocalittico**!

Infatti, in primo luogo, la **MiFID2** ha eliminato completamente l'**opacità**, tipica del nostro settore fino a qualche anno fa, favorendo più il **mercato** che l'**industria**.

In secondo luogo, la **tecnologia** ha reso le persone molto più **informate** circa qualsiasi tema venga loro in mente: ciò implica il fatto che riescano a raggiungere **risultati più importanti e meno costosi** in completa **autonomia**.

Infine, per via di questa enorme autonomia, i tuoi **prospect** non si fidano più di te, perché potresti dare loro delle informazioni differenti da quelle trovano in rete: la loro **self confidence** è alle stelle, il che porta ad avere un altrettanto elevata **diffidenza** verso qualsiasi nuova offerta.

Per tutti questi motivi, devi lasciarti il passato alle spalle, innovando il tuo metodo di lavoro.

Come?

Superando i **principali tre ostacoli** che incontrerai sul tuo cammino...

I tre principali ostacoli

Questi tre ostacoli sono correlati ad altrettante diverse **fasi della carriera** di un consulente finanziario, quindi, è arrivato il momento di approfondire tale tema:

1. Primum Vivere;

La prima difficoltà da affrontare è sicuramente il riuscire a vivere del tuo: vale tanto per **consulenti junior**, quanto per i **senior**.

Infatti, molte mandanti, ad oggi, preferiscono assumere un **private banker** con una certa **esperienza** e un **importante network** piuttosto che un **consulente neofita**.



Enrico Florentino
CEO Strategike Srl

Nell'entrare in una nuova mandante, l'**ex-private banker** deve sperare che, con lui, passi un **numero sufficiente di clienti** per poter rispettare gli accordi presi: se accade ciò, comunque il nuovo consulente dovrà ampliare il suo network per continuare a guadagnare e vivere al meglio; al contrario, ancor di più dovrà ricostruire la sua rete da zero.

Inutile parlare dei **consulenti junior**: devono **creare da zero** il loro **network**.

Perciò, per superare questa barriera, devi principalmente lavorare sull'**acquisizione clienti**, in seguito sulla **vendita di prodotti e servizi** e, infine, sul **marketing**.

2. Ragionare come se fossi a capo di un'azienda;

Devi completamente smettere di usare la logica del **libero professionista**: sei a **capo di un'azienda** ormai e, quindi, i **portatori di interessi** (per farti capire, i tuoi clienti, la tua mandante, la tua famiglia e tu stesso siete **stakeholder** della tua azienda) che ruotano attorno a essa sono sempre **in maggior numero** e sempre più importanti.

Di conseguenza, avrai sempre più **responsabilità**: non puoi disattenderle!

3. Ragionare come se fossi a capo di un'impresa;

Devi iniziare a ragionare in termini di **persona giuridica** o di **team**: questo è il vero futuro della consulenza finanziaria (lo dice la stessa MiFID2 anche se le mandanti continuano a nicchiare sul tema del concedere mandato ad un'entità giuridica).

E dato che all'interno di un team fin da subito si delinea un **leader**, fai di tutto per ricoprire tu questa carica: sii **promotore dell'impresa**.

In sostanza, inizia a ragionare in termini **di capo e azionista di un'impresa**, per fare il **salto di paradigma** che ti porterà a rompere quest'ultima barriera.

Cinque sfide per abbattere la barriera numero tre

Quello che ti ho detto, però, non basta per fare un vero **salto di paradigma**: devi riuscire a vincere **cinque importanti sfide** per poter realmente **abbattere l'ultimo ostacolo** sul tuo cammino, ragionando in termini di impresa.

Sto parlando delle seguenti challenge:

1. Ridimensionare l'ego;

Se sei un **imprenditore**, la tua **indole** ti impedirà di fare un **passo indietro**, in modo tale che l'**azienda** possa fare **enormi passi avanti**: eppure è questo il **comportamento giusto**, per essere sempre al passo coi tempi!

2. Creare una cultura aziendale;

Ogni componente del team deve avere la stessa **cultura aziendale**, in modo tale che si **senta sempre a casa**, si prenda le proprie **responsabilità** e permetta all'azienda di **esistere anche dopo di te**.

3. Lasciarsi andare;

Delega alcune **operazioni di minore importanza**, in modo tale che i componenti del team possano esprimere le **proprie capacità** (facendo crescere l'azienda) e tu possa **liberare** una certa quantità di **spazio mentale**.

4. Delineare un futuro;

Mettere in pratica la tua **vision** darà **tranquillità e sicurezza** a tutto il **team**, il quale lavorerà costantemente perché veramente si realizzi il **futuro** previsto.

5. Creare una conformità.

Lavora costantemente per migliorare i **processi** e le relative **procedure del modello di lavoro** della tua impresa.

Ti è piaciuto questo articolo?

Beh, sappi che non basta leggere i miei contenuti per migliorare la tua impresa di consulenza finanziaria: devi passare dalle parole ai fatti!

Perciò, ti consiglio di iscriverti alla **Imprendi(promo)tore Academy**, la prima Academy italiana dedicata interamente allo sviluppo dell'imprenditorialità dei consulenti finanziari.

Iscriversi è semplice, perché ti basta cliccare sul seguente link:

www.imprendipromotore.it/academy

E seguire le indicazioni all'interno della pagina per lasciare le tue credenziali e accedere alla lista d'attesa.

Affrettati!

La crescita della tua azienda deve iniziare adesso!

A presto,

Enrico Fiorentino

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.