

# I CINQUE MEGATREND DELLA CONSULENZA FINANZIARIA



L'umanità è sempre stata afflitta da un'incontrollata **paura del futuro**: esso viene visto come qualcosa di **incerto** e **ignoto**. Eppure, al contempo, **scrutare il domani**, chiedendosi che cosa potrà accadere, è una delle **attività più amate** dagli uomini. Per questo, sono fermamente convinto che il futuro **non debba spaventare**, bensì **interessare** e **intrigare**, le persone. Infatti, le **opportunità** che esso prospetta sono **infinite** e, spesso, molto più **vantaggiose** di quanto si possa sperare. Me perché ti sto parlando del futuro? Cosa c'entra con la **consulenza finanziaria**? Beh, abbi pazienza e lo scoprirai...

## Il futuro della consulenza finanziaria

Credo che, come molti altri, anche tu sia uno dei consulenti che si chiede come possa affrontare il **futuro imprenditoriale**, senza sapere come muoversi per migliorarsi, stando al passo coi tempi.

Beh, voglio che tu sappia che, tirando le somme, **non è poi così difficile** raggiungere tale **obiettivo**, perché le **soluzioni** sono già davanti ai tuoi occhi: non riesci a vederle, perché sei completamente **assorbito** dall'**abitudine**.

È solo **analizzando il presente** che potrai realmente comprendere come affrontare il futuro, volgendo a tuo favore l'**incertezza** che porta con sé.

## I cinque megatrend

So di averti messo non poco in difficoltà... Ma sappi che, per assumere oggi un **vantaggio competitivo** che ti aiuterà ad affrontare il domani, non devi fare altro che **cavalcare l'onda** di **cinque megatrend** che ho individuato e che credo caratterizzeranno il **futuro della consulenza finanziaria**. Voglio elencarteli, in modo tale che tu li possa **comprendere** e **usare** a tuo favore.

### 1. Passaggio da "gestione degli investimenti" a "pianificazione finanziaria";

Fino a oggi, la gestione degli investimenti è stata la principale fonte di **remunerazione** del nostro settore.

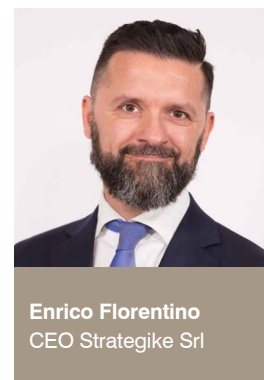
Il problema è che, oggi, con l'avvento della **MiFID 2** (che impone una maggiore **trasparenza** nella comunicazione tra **mercato** e **industria**), tale modalità di guadagno **smetterà lentamente di funzionare**.

Infatti, le **fee applicate alle masse** (che, per via dell'**opacità** tipica del nostro settore, hanno permesso di guadagnare adeguatamente) si **comprimeranno** sempre di più.

La soluzione è una sola: devi passare alla **pianificazione finanziaria**.

Infatti, solo se riuscirai a **farti remunerare per ciò che stai facendo** e **non per ciò che offri** potrai veramente far crescere la tua impresa.

Per fare ciò, però, devi aumentare la tua attività **educational**, facendo comprendere e accettare ai tuoi clienti i **concetti** alla base del **Goal Based Investing**.



Enrico Florentino  
CEO Strategike Srl

## 2. Mancanza di formazione delle competenze imprenditoriali;

Essendo un imprenditore, non puoi più ragionare in termini di **solo-preneur**: devi gestire **una vera e propria azienda**, formata da un **team di consulenti e assistenti**.

Di conseguenza, dovrai sviluppare le seguenti **competenze**:

- **Guidare il team verso il risultato;**
- **Selezionare professionalità di alto livello;**
- Definire la **strategia imprenditoriale** dei prossimi **cinque anni**;
- Sviluppare un **piano di marketing**;
- Dotarsi di **tecnologie adeguate**;
- Coltivare un **network** attraverso i **center of influence**.

## 3. Marketing inbound e padronanza di nuove tecnologie;

Fino a oggi, i consulenti finanziari hanno praticato il **marketing outbound**, che ha una concezione di **inside-out**, cioè basata sul **cercare di convincere i prospect** a diventare **clienti**.

Tale modalità, prima o poi, smetterà di funzionare, in favore del metodo **inbound marketing**, che si basa sull'**essere trovati dai potenziali clienti**.

Per fare ciò, devi avere la perfetta padronanza delle **nuove tecnologie**, in modo tale che tu possa sviluppare un ottimo **Customer Relationship Management**.

Di conseguenza, per farti un esempio, il tuo **sito** dovrà essere la **casa dei tuoi contenuti**, ma anche una bellissima **vetrina online**: solo così potrai veramente **attrarre i clienti**.

## 4. Demografia dell'invecchiamento dei consulenti affermati;

Purtroppo le **mandanti** fanno di tutto per evitare che i consulenti diventino delle **personalità giuridiche**, al fine di evitare che essi assumano maggiore **potere contrattuale**: perciò, il nostro settore non ha **ricambio generazionale**.

I **clienti** sono le principali **vittime** di questa **chiusura**: essi hanno permesso al **consulente vicino alla pensione** di diventare quello che è diventato.

Perciò, se egli deciderà di non cedere la propria attività a colleghi **più giovani** di lui, nel momento in cui lascerà la professione, i suoi affiliati si troveranno **privi del consulente di riferimento**.

Per evitare tutto ciò, devi iniziare fin da adesso a investire sul **"dopo di te"**: è una responsabilità che hai nei confronti di chi **ha creduto** in te e ti ha permesso di **guadagnare** fino a oggi.

## 5. Piano di marketing obsoleto.

Con lo **sviluppo tecnologico**, in futuro, potrai ritenerti veramente abile nel fare marketing solo se riuscirai a mixare **inbound e outbound marketing**.

Il tutto, naturalmente, deve essere finalizzato al riuscire a essere considerato dalla persone come un **esperto** in un determinato **settore**: perciò, devi iniziare a focalizzarti sul servire **nicchie specifiche di mercato**.

Ti è piaciuto questo articolo?

Beh, sicuramente ti ho dato molti consigli utili per migliorare la tua impresa, ma credo che sia importante che tu segua anche un'altra strada...

Perciò, accedi a **Facebook** e metti un like alla pagina de **L'Imprendi(promo)tore**.

Su di essa, oltre a rimanere sempre aggiornato circa la pubblicazione dei miei contenuti, potrai iscriverti al gruppo privato (**L'IMPRENDIPROMOTORE – il gruppo**), sul quale avrai la possibilità di confrontarti con molti altri tuoi colleghi circa i più svariati temi legati al mondo della consulenza finanziaria.

Affrettati!

Il mercato non ti aspetta, ma io sì!

Un saluto,  
Enrico Fiorentino

**Enrico Fiorentino**, è CEO e partner di Strategike Srl ([www.strategike.com](http://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](http://www.enricoflorentino.it)

Per maggiori informazioni visitate il sito [GAM.com](http://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.