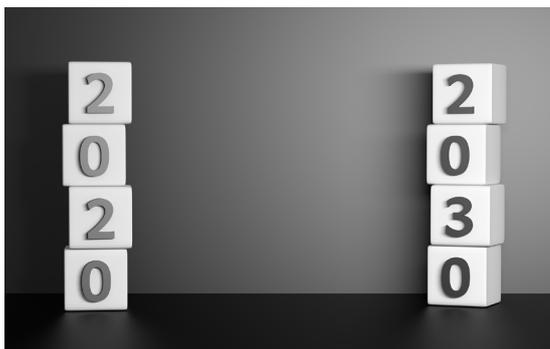


2030: ODISSEA NELLA CONSULENZA FINANZIARIA



Stanley Kubrick, uno dei più importanti e noti registi del nostro tempo, ha diretto un famosissimo film di fantascienza: “2001: Odissea nello Spazio”.

In tale pellicola, il regista prova a immaginare (nel 1968) come possa essere il futuro del mondo, nel 2001: come in ogni film di fantascienza che si rispetti, la **prospettiva è distopica, agghiacciante e per nulla positiva**.

Come credo tu sappia, a far da **fil rouge** tra una storia e l'altra di questa **antologia cinematografica** è il celebre **monolite nero**: lo troviamo sia nella **preistorica scena iniziale**, sia nella sequenza **intermedia e contemporanea all'autore**, sia in quella **finale**, girata completamente a bordo di una **navicella spaziale**.

Penso che tu abbia capito che, in questo capolavoro, ci sono due momenti molto particolari: la **scena iniziale** e la **sequenza intermedia**.

Infatti, se è un film di fantascienza, perché l'autore inserisce due scene che parlano di un tempo **precedente** e di uno **contemporaneo** al suo?

Beh, a mio modo di vedere, Kubrick desiderava dirci che il **futuro** può essere previsto studiando il **passato** e il **presente**.

Perché ti sto parlando di questo film?

Immagino che tu ti stia chiesto per quale motivo ti abbia parlato di **fantascienza**, dato che svolgo l'attività di **consulente dei consulenti finanziari** e non quella di **critico cinematografico**.

Il motivo è semplice: come Kubrick, anche io, nel mio piccolo, **ho provato a prevedere il futuro**.

Certo, non parlo del futuro fantascientifico del capolavoro del maestro, bensì di quello della **nostra professione**: la **consulenza finanziaria**.

Nello specifico, ho provato a capire **come sarà il nostro settore nel 2030**.

Per farlo, mi sono appellato alle mie **conoscenze passate e presenti**: infatti, come il regista di “2001: Odissea nello Spazio”, credo che il **futuro non sia poi così lontano** e che già dal nostro **passato** e dal nostro **presente** si possano capire tanti **aspetti** che, prima o poi, **caratterizzeranno la nostra attività**.

Le quattro tendenze che caratterizzeranno la consulenza finanziaria nel 2030

Nella mia analisi, mi sono reso conto che, fondamentalmente, esistono **quattro diverse tendenze** che, in parte, **stanno caratterizzando il presente** della consulenza finanziaria e che, molto probabilmente, **continueranno a influenzarne lo sviluppo**, fino a esplodere completamente nel **2030**.

Ti voglio parlare di queste **quattro tendenze** perché credo fermamente che **solo chi è veramente preparato a ciò che lo sta aspettando** possa diventare un **professionista di successo**, dato che, essendo già pronto, potrà affrontare **qualsiasi difficoltà** con una **maggiore facilità** rispetto a chi **NON si sarà preparato per tempo**.



Enrico Florentino
CEO Strategike Srl

Perciò, ecco i **quattro trend** da me individuati:

1. Removability;

È la **capacità**, tipica degli imprenditori, di **operare con successo**, senza che il proprio **personale** (nel caso di un'azienda) o i propri **clienti** debbano trovarsi **nello stesso identico luogo fisico**.

Tale tendenza modificherà ampiamente l'assetto delle aziende, le quali **non dovranno più occupare spazi immensi** per poter accogliere tutti i dipendenti.

È la logica dello **smart working** che caratterizza già oggi, in minima parte, il lavoro di diverse imprese e che toccherà anche, prima o poi, le **aziende di consulenza finanziaria**.

2. Customer experience di livello più alto;

Amazon ha ormai definito un elevatissimo standard di customer experience: prima o poi, anche i **consulenti finanziari** dovranno adattarsi a questo tipo di **richiesta inconscia** da parte dei **clienti**.

Ti assicuro, però, che **non sarà così difficile** riuscire a raggiungere **tali livelli**: infatti, in genere, la creazione di un'esperienza straordinaria si basa sulla **cura dei dettagli** e sul **permettere al cliente di accedere a te** con una **modalità priva di frizioni o attriti**.

Perciò, è fondamentale che tu faccia un'indagine tra i tuoi clienti, tentando di capire quali possano essere le loro **esigenze** in merito alla **customer experience** e quali siano le **sensazioni** che provano quando **entrano a contatto con te**.

3. Specializzazione;

Dotarsi di un'esperienza veramente specializzata sarà un must e la **specializzazione** dovrà avvenire sia in termini di **competenze** sia in termini di **nicchia**.

4. Mindset.

Esistono due tipi di **mindset**: la **mentalità stato di successo** e la **mentalità stato di sopravvivenza**.

Dalle mie analisi, sono arrivato alla conclusione che solo chi ha una **mindset di successo** (caratterizzata dall'**avere chiarezza negli obiettivi, fiducia in sé stessi** e un'**execution veramente di livello**) può arrivare a ottenere **grandi risultati**.

Per contro, chi ha una **mentalità di sopravvivenza** (caratterizzata dalla paura di **cambiare**, dal timore del **fallimento**, dall'**incertezza**...) ragiona in **termini di scarsità** e non di **abbondanza**: accetta qualsiasi cliente, non investe se non dopo averci ragionato troppo e aver perso l'occasione...

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.

Non credo tu ti stia fidando di me...

Immagino che, se conosci un minimo il film che ti ho citato all'inizio, tu stia pensando:

“Beh, interessante il fatto che Enrico abbia paragonato la sua previsione a quella di Kubrick: il problema è che ciò che vediamo nel film di questo autore non ha nulla a che vedere con ciò che è accaduto nel 2001... Non che sta solo prendendo un abbaglio?”

Fidati che non è così!

Infatti, tutto ciò che ho scritto è basato su **studi scientificamente corretti**: in ogni caso, ti invito a **risentirci tra dieci anni**, per vedere cosa ho indovinato e cosa no.

So che non avrò ragione su tutto: d'altronde, è difficile fare una previsione a due anni, figuriamoci a dieci!

Detto questo, sono estremamente convinto di **non aver sbagliato troppo**, dato che, fin da oggi, **si può prevedere parte del futuro**: basta **stare attenti e osservare il mondo che ci circonda**.

Sono arrivato al termine di questo articolo.

Come sempre, nel caso in cui ti sia piaciuto questo articolo, ti invito ad accedere al sito de **L'Imprendi(promo)tore**:

www.imprendipromotore.it

Dove potrai lasciarmi la tua migliore **email** e le tue credenziali in un **form** specifico: così facendo, verrai presto inserito nella mia **newsletter** che tengo periodicamente.

A presto!

Un caro saluto,

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 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

#Futuro della professione