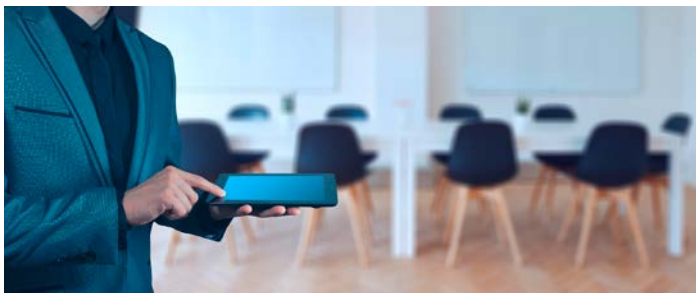


L'IMPRENDI (PROMO) TORE

Consapevolezza imprenditoriale e giusta remunerazione.



L'estratto conto verità in arrivo a gennaio 2019, porrà il Consulente finanziario di fronte al dover definire un pricing corretto per il servizio di consulenza offerto.

Senza conoscere però in profondità il bilancio della propria impresa, difficilmente il professionista-imprenditore sarà in grado di stimare con precisione il valore del proprio servizio.

Il momento dell'estratto conto "verità" comincia ad avvicinarsi.

La preoccupazione che leggo tra i Consulenti finanziari è forte e legittima: non c'è cosa peggiore di sapere che qualcosa accadrà ma della qual cosa si fatica a percepirla i contorni e l'impatto.

Eppure quanto provocherà MIFID 2 non è, né più né meno, quanto è già accaduto in altri settori.

Venendo meno l'asimmetria informativa che ha consentito fino ad ora al settore di godere di buona marginalità, ad emergere saranno competizione e qualità tra quei Consulenti che avranno deciso di migliorare la propria impresa, grazie allo sviluppo delle competenze proprie e della propria azienda.

Mettere mano alla riorganizzazione del proprio business non è mai cosa facile.

Primo perché è necessario fare i conti con le proprie abitudini.

Secondo perché è necessario fare i conti con il mercato e con un nuovo approccio ad esso.

E se per ciò che concerne le abitudini, è necessario fare i conti con sé stessi - ed a volte la cosa è "durissima" - nel caso del mercato gli attori in scena sono addirittura tre: il cliente, il Consulente e la società mandante.

Data tale complessità, da dove partire?

Credo che il Consulente finanziario debba innanzitutto cominciare a ragionare da imprenditore, dove i conti debbano essere sotto controllo.

Quanto costi l'ora?

O meglio, quanto costi alla tua impresa di consulenza per l'attività che vai svolgendo?

Sì perché tu non ricevi direttamente dalla tua mandante il compenso per la tua attività.

Ad essere remunerata dalla tua mandante è la tua impresa di consulenza, la quale, tra le varie voci di bilancio prevede anche un compenso per l'attività che tu svolgi nel generare business.

Questo approccio mentale non è di poco conto, ma sono convinto che se avrai voglia di adottarlo, ti porterà grandi benefici. Provo a farti alcuni esempi.

Nel mondo "reale" - non faccio riferimento al mondo dei consulenti finanziari - l'amministratore di una società riceve un compenso dalla propria società in base a quanto, nella sua funzione, ha prodotto per la propria impresa.

Ti porto un esempio che mi riguarda da vicino.

In quanto amministratore unico della mia società - Strategike Srl - ricevo un compenso mensile in base a quanto sono riuscito a far fatturare a Strategike stessa.

Strategike non mi girerà l'intero ammontare di quanto avrà fatturato ed incassato dai clienti, ma solamente la parte residua dedotti i costi generali (affitto dell'ufficio, marketing, personale di staff), l'accantonamento per le imposte, il margine o utile (definito in anticipo ad inizio anno).



Approcciare i conti della tua impresa in questo modo, cambierà completamente il tuo modo di pensare la tua professione, la tua attività.

Avrai modo di considerare i tuoi costi e ricavi con una sensibilità totalmente differente.

Ecco che comincerai a prendere più facilmente in considerazione il fare degli investimenti in marketing e nel dotarti di personale di staff.

Ti renderai anche conto che senza questo tipo di investimenti, difficilmente la tua impresa sarà destinata a crescere a ritmi consistenti.

Comincerai a prendere più concretamente in considerazione il tuo costo orario.

Ne parlo approfonditamente nel mio libro "L'Imprendi(promo)tore - Manuale di imprenditorialità per il Consulente finanziario" - Ed LSWR, mostrandoti come calcolare il tuo costo orario.

Sai quanto costa mediamente un'ora di un Consulente finanziario che fattura 100.000 euro l'anno? Circa 104 euro.

Avere un termine di paragone ti potrà aiutare a comprendere meglio se e quanto chiedere ad un cliente per la tua attività di assistenza e consulenza.

Potrai inoltre capire quanto è il livello minimo di disponibilità che il cliente dovrà avere per potersi far seguire da te.

Non ultimo, comprendere il proprio costo orario ti sarà utile per conoscere il ROI - il Return on investment, il ritorno sugli investimenti - di ogni azione che vai compiendo.

Ecco che compilare un contratto di un cliente potrebbe essere antieconomico per la tua impresa.

Visto che la tua impresa ti remunera per generare alto valore economico, compilare un contratto è azione che andrebbe delegata ad un assistente il cui costo orario potrebbe essere 3-5 volte inferiore al tuo.

Ciò ti permetterebbe di liberare del tempo per attività a più alto ritorno in termini di investimento (per es. Incontrare clienti, organizzare un seminario finanziario).

Il tuo costo orario sommato al margine che dovrai garantire alla tua azienda ti fornirà, inoltre, un'ottima base per stabilire il giusto livello di prezzo che andrai ad applicare al tuo cliente.

Un prezzo che, per mantenersi a livelli corretti, dovrà essere in grado di generare valore per il cliente.

Un valore che solo la Consulenza - quella con la C maiuscola - sarà in grado di offrire.

Consulenza offerta da un'impresa che è cosciente del proprio bilancio, del proprio valore e che è consapevole che, nel mettere a disposizione del cliente un professionista di valore, TUI, è giusto che aspiri alla giusta remunerazione del servizio che ha deciso di offrire.



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

www.gam.com seguiteci anche su:



Disposizioni importanti di carattere legale

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.