

L'IMPRENDI (PROMO) TORE

Cosa può imparare un consulente finanziario da “il Padrino”?



“Il Padrino” di Francis Ford Coppola è un vero capolavoro. Le vicende della famiglia Corleone, di Don Vito e dei suoi figli Michael e Sonny sono terribilmente coinvolgenti.

Ma c'è una figura altrettanto affascinante: quella di Tom Hagen, il Consigliori.

Che presenta moltissime assonanze con la figura del Consulente finanziario.

Avrò visto “Il Padrino” almeno una decina di volte.

La saga di Don Vito Corleone e della sua famiglia è avvincente. Un film bellissimo, coinvolgente. Voglio tranquillizzarti: non intendo esaltare in questa sede i valori di Cosa Nostra, né tantomeno i metodi utilizzati da Marlon Brando alias Don Vito Corleone, nel “persuadere” i propri interlocutori a fare ciò che egli desiderava. Ma de “Il Padrino” mi ha sempre affascinato la figura di Tom Hagen, Interpretato da Robert Duvall, Il Consigliori del Padrino.

Chi è il Consigliori?

Il Consigliori è il braccio destro del Boss ovvero colui che aiuta il capofamiglia a decidere cosa fare nelle situazioni più delicate.

Solitamente il Consigliori si occupa della contabilità finanziaria dell'organizzazione e a risolvere le questioni tra il Boss ed i capi-decina. Il Consigliori è il “numero 3” della famiglia, dopo il Boss ed il Vice Boss.

Nella finzione cinematografica Tom Hagen costituiva un'eccezione per le regole di Cosa Nostra.

Il Consigliori del Boss è sempre scelto tra i componenti della famiglia.

Nel romanzo di Mario Puzo da cui è stato tratto il bellissimo film di Francis Ford Coppola, Tom Hagen è invece una persona esterna alla famiglia: è un orfano che viene portato a casa da Sonny, figlio di Don Vito.

Adottato ed allevato dal Padrino, Tom Hagen studia legge e una volta laureato, fa praticantato in uno dei più grossi studi legali newyorkesi, studio collegato al Clan dei Corleone.

Successivamente Don Vito lo chiama al proprio fianco per occuparsi della gestione dei propri affari.

Pensando alla figura del Consigliori, è naturale pensare alle “assonanze” con il ruolo che alcuni consulenti finanziari di successo ricoprono nei confronti di alcuni loro clienti particolarmente importanti.

Non è la prima volta, infatti, che qualche professionista mi racconta di essere stabilmente interpellato dai propri clienti per esprimere pareri non solamente di natura finanziaria: le richieste da parte dei clienti riguardano molto spesso anche questioni di famiglia e/o legate alla professione o all'impresa.

Per arrivare a questo livello di rapporti, il Consulente/Consiglieri ha lavorato intensamente su fiducia, leadership e autorevolezza.

Fiducia, leadership e autorevolezza sono i tre tratti che fanno di questi Consulenti finanziari dei Consiglieri.

Fiducia

La radice della parola **fiducia** deriva dal latino **Fides**.

Quante sono le parole che cominciano con la radice Fides?

Fede, fidanzato, fiduciaria, fideiussione, fedeltà.

In ognuna di queste parole è prevalente l'elemento irrazionale, l'istintivo, elemento che ci permette di prendere delle decisioni non temendo il prossimo, l'altro, abbandonandoci a lui proprio perché non avvertiamo alcun pericolo.

Il Consulente Finanziario/Consiglieri lavora molto attraverso la consuetudine, la presenza costante, l'attenzione riservata al cliente volta a conquistare, a poco a poco, la di lui fiducia: del resto la fiducia ha bisogno di azioni costanti, quotidiane per essere accordata e percepita.

Leadership

Radice della parola leadership è "**to lead**", **condurre**.

Un leader viene sempre riconosciuto dagli altri: non si auto-definisce, non si auto-proclama né si auto-nomina.

È colui il quale ha ben presente il **perché fa ciò che fa**.

E la comunicazione di questo suo **perché** è ciò che motiva le persone a seguirlo.

Il suo bellissimo libro "Partire dal perché" Simon Sinek racconta di come tutti i leader e le aziende leader, abbiano lavorato intensamente e profondamente nella ricerca del loro perché, cercando tutti i modi di tramettere e comunicare questo perché all'esterno.

Le persone scelgono dei leader perché questi hanno la capacità di far risuonare dentro di loro il loro stesso **perché**.

Nel famosissimo discorso "I have a dream" tenuto da Martin Luther King a Washington davanti al Lincoln Memorial il 28 agosto 1963, c'erano oltre 250.000 persone. Molte erano afroamericani ma molti erano bianchi.

Tutte le persone che parteciparono all'evento erano lì non solamente per King, ma soprattutto per sé stesse, perché il messaggio del predicatore nero era il messaggio che loro stessi avrebbero voluto pronunciare.

Il Consulente/Consiglieri ha la capacità di far risuonare nei propri clienti il proprio **perché fa ciò che fa**.

Un perché che si accorda perfettamente al perché dei propri clienti.

Autorevolezza

Non ci sono scorciatoie per arrivare ad essere autorevoli.

L'autorevolezza è fatta di costanza nell'apprendimento di nuove competenze e di applicazione di queste ultime nel quotidiano.

Non a caso Don Corleone scelse di far frequentare al futuro Consiglieri la migliore università ed il miglior studio legale di New York.

E non a caso i Consulenti Finanziari/Consiglieri considerano l'aggiornamento costante, la crescita delle competenze e soprattutto la fatica nel migliorarsi continuamente, l'unica vera via per poter diventare autorevoli.

C'è poco da fare: il cliente è il Boss.

Ed un Boss ha sempre bisogno di avere al proprio fianco un Consiglieri.

Chi?

Tu!



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.