

# L'IMPRENDI (PROMO) TORE

Perché la parola progetto deve diventare il tuo mantra



**Consulente finanziario o Architetto di Soluzioni. Qualsiasi definizione tu scelga, avrai a che fare con una parola che dovrà diventare il tuo mantra: progetto.**

Prezzo(costo) o valore?

Abituati, a partire dal prossimo anno, a sentire spesso i tuoi clienti utilizzare questi termini.

Augurati innanzitutto che la parola valore sia più frequente rispetto alla parola prezzo(costo).

Augurati di essere considerato costoso, piuttosto che caro.

Perché è attraverso il percepito dei clienti che traspare il valore che offri.

Credo che il settore della Consulenza Finanziaria debba fare un sincero atto di umiltà nel chiedersi che tipo di valore stia offrendo al mercato.

Sicuramente di valore ce n'è: e molto! Di questo ne sono certo!

Ma sei proprio sicuro che sia il valore di cui realmente ha bisogno il cliente?

I più grandi malintesi si creano proprio nel momento in cui una parte ha attese differenti rispetto a ciò che sta ricevendo dall'altra.

Nel caso specifico dei Consulenti finanziari, ciò che viene principalmente offerto è una soluzione che possa battere - possibilmente - un benchmark o un indice di mercato.

Poi sicuramente c'è la presenza del Consulente, la sua capacità di dare tranquillità al cliente e di metterlo nella condizione di avere tutto sotto controllo - vedi l'articolo della settimana scorsa -.

Ma, che piaccia o meno, è sempre attraverso la performance che il Consulente Finanziario viene valutato.

E tutto ciò rappresenta un gioco molto pericoloso e snervante, specialmente se i mercati sono particolarmente volatili o cedenti.

Un gioco molto pericoloso da cui tenersi ampiamente alla larga.

Ma come riuscire a portare un cliente a ragionare su altro?

Con un approccio al lavoro ed alla professione totalmente differente.

Un approccio che preveda un metodo che sia comprensibile da parte del cliente.

Un metodo che possa fornire alla persona che intendiamo acquisire in consulenza motivazione ad affidarsi a te ed agli strumenti che hai messo a punto.

Tutto ciò presuppone però un cambio di paradigma molto importante.

Deve esserci prima di tutto un impegno da parte tua nel fare una valutazione onesta dei tuoi standard, delle tue competenze ed una forte determinazione a portare queste ultime ad un miglioramento.

Se vuoi essere credibile sul mercato come consulente, ricordati sempre di farti questa domanda: "In cosa sto migliorando la condizione del mio cliente?"



È evidente che per dare risposte a problemi specifici di determinata clientela, le competenze debbono esserci e debbono essere di alto livello.

Successivamente devi sottrarti alla dinamica a cui la professione ti ha obbligato sinora: quella di competere con altri consulenti o con altre realtà bancarie.

#### **Devi cominciare a scegliere con chi lavorare.**

Solamente puntando ad uno specifico segmento di clientela, ti sarà possibile cominciare a conoscere approfonditamente quali sono i reali **pain/dolori/problemi** che affliggono i clienti appartenenti a quella specifica **nicchia**.

Poi, grazie alle informazioni che avrai saputo cogliere, potrai lavorare - **con metodo** - ai singoli **progetti** che ciascun cliente sarà a questo punto, motivato ad affidarti.

Perché se c'è una parola che più di altre accomuna tutte le professioni consulenziali, questa è la parola **progetto**.

Una parola bellissima, la cui etimologia latina **-pro** avanti **-jace-re** gettare, **ciò che viene gettato davanti** che cos'è se non il progetto di vita che ciascun cliente possiede.

Molto spesso inconsapevolmente, altre volte con la consapevolezza di sapere dove voler andare, ma con la totale incapacità di come poter arrivare ai propri obiettivi, alla propria meta.

Ma in cosa dovrebbe consistere un progetto preparato da un Consulente finanziario?

Sicuramente di tre parti:

**1. Pianificazione:** l'atto della pianificazione presuppone una raccolta dati che non tocchi solamente le questioni legate al portafoglio ed all'esperienza accumulata dal cliente in termini di investimenti. Dovrà addentrarsi nella conoscenza approfondita del cliente, nel comprenderne i bisogni presenti e futuri. Questi dati, adeguatamente elaborati costituiranno il vero e proprio progetto, il documento che costituirà le fondamenta su cui Consulente e cliente potranno costruire il loro rapporto di collaborazione e partnership. Ma il documento sarà inoltre la vera e propria mappa a cui affidarsi per poter individuare i percorsi più efficaci per poter raggiungere gli obiettivi. Il progetto, inoltre, sarà ciò per cui ti farai pagare dal cliente.

**2. Implementazione:** attraverso l'implementazione del piano il Consulente potrà dare gli opportuni suggerimenti per poter "mettere a terra" il potenziale espresso dal progetto elaborato per il cliente. È la fase con la quale, metaforicamente, vengono scelti i materiali per la costruzione della casa il cui progetto è stato elaborato nella fase 1.

**3. Revisione:** la revisione è un'altra fase molto importante nel processo di pianificazione offerto al cliente, dove il Consulente affianca quest'ultimo e lo mette nella condizione di avere tutto sotto controllo, di raggiungere un importante livello di tranquillità. Inoltre apportando le necessarie modifiche in corso d'opera utili ad adeguare il progetto alle costanti variabili di vita, il Consulente potrà giustificare, in maniera molto naturale, le fees richieste per la sua attività.

Tre fasi, tutte e tre in grado di esprimere in pieno il valore che il Consulente finanziario è in grado di generare per il proprio cliente.

Un valore che sarà in grado di poter consolidare e cementare una relazione che ti consentirà di assistere a lungo il tuo cliente, evidenziando il grande valore che esprimi, a prescindere da ciò che i mercati - dalla loro - daranno in termini di contributo.

Un valore che ti farà percepire più come un partner, come un compagno di strada, come un "architetto di soluzioni".



**Enrico Florentino**, 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)

[www.gam.com](http://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.