

LA PAZIENZA È LA VIRTÙ DEI CONSULENTI FINANZIARI IMPRENDITORI

Sembra che gli ingredienti per poter avere successo siano essenzialmente due: avere un piano scritto e dotarsi di grande pazienza. È ciò che nell'ultimo anno ho potuto apprendere sulla mia pelle facendo l'imprenditore.

Siamo quasi arrivati al termine di questo anno molto intenso.

Un anno di grandi soddisfazioni che ricorderò principalmente per l'aver applicato con costanza e metodo la strategia di marketing che avevo messo a punto l'anno precedente.

C'è una cosa che il fare l'imprenditore mi sta insegnando: l'aver pazienza.

Una pazienza che trova forti punti di contatto, di somiglianza all'attività di chi coltiva la terra, di chi per forza di cose è costretto ad attendere i tempi della natura..

Per quanto la tecnologia, oggi, consenta di ricavare maggiori rese dal terreno, difficilmente è possibile comprimere i tempi di maturazione della frutta, degli ortaggi.

La natura fa il suo corso e non sente ragioni di alcun tipo.

Più la forzi, più essa si ribella: chi troppo vuole, di solito, nulla stringe.

Pazienza e strategia si combinano perfettamente nel proposito di ottenere risultati importanti.

La pazienza è ciò che ti permette di saper attendere che le tue competenze migliorino giorno dopo giorno.

Hai bisogno di dare "luce ed acqua" alle tue competenze affinché possano crescere, rafforzarsi, consolidarsi e trasformarsi materialmente in risultati.

La strategia è altrettanto essenziale nel poter decidere - in base al terreno che si ha a disposizione ed al clima a cui questo terreno è sottoposto - che tipo di coltivazioni seminare.

Nel caso del Consulente finanziario, la pazienza e la strategia sono essenziali per la crescita della loro impresa di consulenza finanziaria.

Non è possibile però - per la sostenibilità di detta crescita - prescindere dagli strumenti necessari ad implementare questa strategia.

Nella storia dell'umanità, le scoperte tecnologiche hanno permesso di fare dei balzi in avanti notevoli!

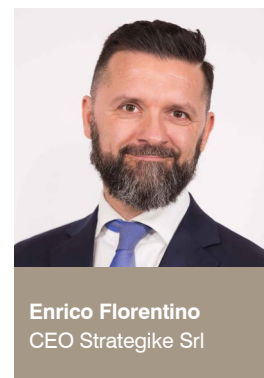
Ciò vale anche per il professionista che oggi volesse raggiungere nuovi mercati, servire nuovi segmenti di clientela.

Oggi sono sempre meno i consulenti che non sono presenti sui social.

Ma sono, al contrario, molti i Consulenti finanziari che pur presenti sulle differenti piattaforme - Facebook, LinkedIn, Instagram - non hanno elaborato a monte una vera e propria strategia.

Penso di non sbagliarmi nell'affermare che, a monte, manchi proprio una pianificazione strategica dei risultati da conseguire per la loro impresa.

Ed in un momento come questo, di grande trasformazione della professione, avere ben chiaro dove si vuole portare il proprio business, quali traguardi si intendano raggiungere tra 3-5 anni è di fondamentale importanza.



Enrico Florentino
CEO Strategike Srl



È una questione di coerenza.

Non è possibile che il consulente cerchi di parlare di pianificazione finanziaria, di obiettivi collocati nel tempo futuro e sia egli stesso privo di un piano di crescita per la propria impresa.

Lo so, i clienti sono costantemente a richiedere performance.

Ciò obbliga il consulente finanziario ad elevare la tattica a strategia: cosa sbagliatissima, lo si chieda a chi si occupa di arte militare!

I risultati di questo modo di concepire la consulenza finanziaria sono sotto gli occhi di tutti:

- nervosismo quando la volatilità aumenta;
- sensi di colpa da parte del consulente chiamato a giustificare delle performance di cui non è in nessun modo responsabile - questo per chiarezza sia in caso di performance positive, sia in caso di performance negative -;
- clienti che dopo aver affidato i propri denari al consulente, ne diventano gli implacabili controllori, in una sorta di perversa relazione dove:
 - Il cliente affida i propri soldi al consulente
 - Il cliente delega e trasferisce la responsabilità dei risultati al consulente
 - Il cliente diventa il controllore del buon operato del consulente.

In realtà, ciò che deve essere comunicato è proprio il fatto che l'impresa di consulenza è attrezzata di tutto punto per esserci ora, domani e nel futuro.

Un'impresa che si è dotata di un proprio business plan.

Un'impresa condotta da un imprenditore - in questo caso un imprendipromotore - capace di aver elaborato e pianificato tutte le soluzioni organizzative, finanziarie e relazionali utili ad assicurare al cliente una partnership duratura, più forte delle oscillazioni di breve dei mercati.

L'elaborazione di questo piano strategico deve essere fatta, però, in forma scritta. Sì, scritta!

Disegnare, pianificare il futuro della propria impresa deve essere fatto per iscritto.

Scrivere un piano dettagliato ha il pregio di impegnare le persone nel cercare di raggiungere gli obiettivi, permettendo loro di misurare i progressi.

Troppo spesso vedo Consulenti finanziari che navigano a vista, non consapevoli di quali obiettivi raggiungere, di che tipo di impresa fra 3-5 anni vorranno realizzare.

In un momento come questo, dove i cambiamenti si susseguono a velocità incredibili, avere un piano scritto è l'unico modo per poter rimanere focalizzati.

Del resto, persino il moderno agricoltore - si pensi a chi produce vino di eccellenza - ha ben chiaro dove voler andare e soprattutto come affrontare le bizzarrie meteorologiche di qualche annata.

Del resto anche un buon vino richiede della progettazione.

Così come anche una buona azienda richiede una capacità di prevederne il futuro.

Ah, dimenticavo, sempre avendo molta pazienza.

Enrico Fiorentino, 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 finanziaria 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

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.