

# I 5 STEP PER DIVENTARE UN CONSULENTE FINANZIARIO D'ECCELLENZA.

Puntare all'eccellenza e vivere già oggi il futuro della professione. Ma come? Seguendo rigorosamente il percorso in 5 step che ti consentirà di diventare un vero Imprendipromotore, un Consulente finanziario d'eccellenza.

Mi ha molto colpito una frase letta un po' di tempo fa in un libro:

**“Non importa essere i migliori. Ciò che conta è essere migliore di come eri ieri”.**

Una frase bellissima che mi sento di condividere e che fa il paio con ciò di cui sono estremamente convinto: è il viaggio che noi intraprendiamo verso il miglioramento di noi stessi a determinare la nostra grandezza.

È l'esperienza del viaggio che ci consente, attraverso gli errori e le cose che apprendiamo giorno dopo giorno, a portarci ad essere dei professionisti migliori (almeno si spera!).

Nel percorrere ciascuno il proprio viaggio, è possibile raggiungere mete differenti.

Mete più o meno ambiziose. Mete che richiedono differenti capacità, competenze, volontà.

Mete che ci possono far percepire all'esterno come Consulenti buoni, ottimi o d'eccellenza.

Non smetterò mai di ringraziare il giorno in cui ho cominciato a svolgere la mia attuale attività di consulente e formatore dei Consulenti finanziari.

Essa mi ha messo nella condizione di poter conoscere moltissimi professionisti.

Sono sempre stato attratto dal comprendere i percorsi, le traiettorie, i singoli “viaggi” che ciascuno dei professionisti incontrati ha potuto compiere per poter raggiungere ciò che è oggi.

Ho incontrato professionisti di ogni sorta: pochi di qualità “scarsa” (fortunatamente!).

La maggior parte di buona qualità.

Pochi, invece, quelli che mi hanno dato la sensazione di essere degli autentici “fuoriclasse”.

Ma cosa differenzia un Consulente finanziario di eccellenza da un “buon” Consulente Finanziario.

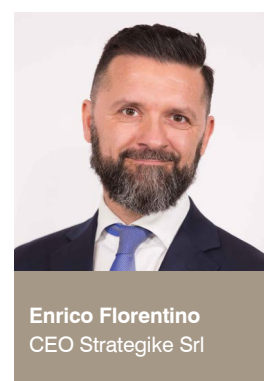
Faccio una doverosa premessa: non è obbligatorio diventare Consulenti finanziari d'eccellenza.

Ognuno è giusto che decida ciò che è meglio per sé: la vita è la ricerca di un continuo equilibrio tra vita personale e professionale.

Qualunque sia la scelta, c'è sempre un “prezzo” da pagare.

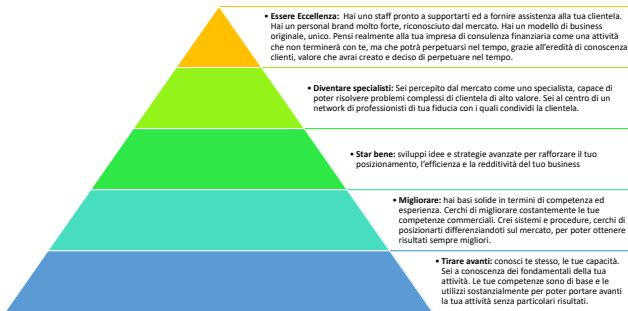
Purtroppo la vita spesso assomiglia ad un gioco a somma zero.

Più si eccede in un ambito - ad esempio l'ambito professionale o viceversa, quello personale - più a risentirne è la parte complementare a quella su cui stiamo investendo di più.



Enrico Florentino  
CEO Strategike Srl

DIVENTARE UN CONSULENTE FINANZIARIO D'ECCELLENZA: UN IMPRENDIPROMOTORE



Una cosa è certa: se oggi volessi cominciare a fare la scalata verso la vetta della Consulenza d'eccellenza, devi mettere in conto di:

1. Avere una mentalità rivolta al miglioramento continuo;
2. Sapere che stai facendo un viaggio che ti porterà a migliorare te stesso, un viaggio che richiederà investimenti importanti, un viaggio che ti vedrà mettere in discussione il tuo attuale modello di business, la tua organizzazione personale. Un viaggio che ti porterà ad andare oltre i confini della tua comfort zone.

Ma quali sono gli step necessari ad intraprendere questa "scalata".

Ne ho individuati 5.

1. **Tirare avanti:** conosci te stesso, le tue capacità. Sei a conoscenza dei fondamentali della tua attività. La tue competenze sono di base e le utilizzi sostanzialmente per poter portare avanti la tua attività senza particolari risultati.
2. **Migliorare:** hai basi solide in termini di competenza ed esperienza. Cerchi di migliorare costantemente le tue competenze commerciali. Crei sistemi e procedure, cerchi di posizionarti differenziandoti sul mercato, per poter ottenere risultati sempre migliori.
3. **Star bene:** sviluppi idee e strategie avanzate per rafforzare il tuo posizionamento, l'efficienza e la redditività del tuo business.
4. **Diventare specialisti:** Sei percepito dal mercato come uno specialista, capace di poter risolvere problemi complessi di clientela di alto valore. Sei al centro di un network di professionisti di tua fiducia con i quali condividi la clientela.
5. **Essere Eccellenza:** Hai uno staff pronto a supportarti ed a fornire assistenza alla tua clientela. Hai un personal brand molto forte, riconosciuto dal mercato. Hai un modello di business originale, unico. Pensi realmente alla tua impresa di consulenza finanziaria come una attività che non terminerà con te, ma che potrà perpetuarsi nel tempo, grazie all'eredità di conoscenza, clienti, valore che avrai creato e deciso di perpetuare nel tempo.

Per maggiori informazioni visitate il sito [GAM.com](http://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.

Pensandoci bene, hai cominciato dallo step 1: acquisire le "basi" per poter svolgere la professione è stato di fondamentale importanza per poter progredire e raggiungere i livelli successivi.

Il mestiere, il tempo, la formazione ti hanno permesso, probabilmente, di raggiungere il secondo livello già da qualche anno.

Il livello 3, quello dello star bene, è invece lo "stadio" più affollato. Qui vi sono buona parte dei professionisti presenti sul mercato.

Hanno raggiunto un buon equilibrio tra vita personale e professionale.

Oggi la redditività dell'impresa di cui sono a capo permette loro di poter vivere un vita più che dignitosa.

Non dimentichiamo che l'attività di Consulente finanziario gode ancora di una serie di vantaggi che altri settori, ormai, non conoscono più.

Uno tra tutti: avere ancora dei ritorni economici interessanti per unità di sforzo profusa.

Continuano ad essere veramente molto pochi quelli che hanno deciso di cominciare a muoversi verso il livello 4: scegliere di specializzarsi, di diventare punto di riferimento di una nicchia specifica di mercato è una scelta molto forte.

Una decisione che però li sta ripagando in termini di riconoscibilità, redditività e qualità e valore della cliente servita.

Sono ancora troppo pochi quelli che, tra i 30.000 consulenti finanziari attivi, hanno deciso di puntare all'eccellenza.

Questi professionisti stanno già vivendo il futuro.

Un futuro che, se potessi sintetizzare con una unica parola, risponde al nome di imprendipromotore.

**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)