

# FINALMENTE HO CAPITO COSA FA IL CONSULENTE FINANZIARIO.

Sei proprio sicuro che il tuo cliente sappia che cosa fa un Consulente finanziario!

Se provi a chiederlo a ciascuno di essi, ti sorprenderai delle differenti risposte e definizioni che otterrai.

In realtà, se vuoi continuare a generare valore e soprattutto farlo percepire ai tuoi clienti, l'unica strada è quella della pianificazione finanziaria.

Ti propongo di fare un esperimento.

Dopo aver finito di leggere questo articolo, prova a chiedere ad un tuo cliente di descriverti che cos'è un Consulente finanziario e, soprattutto, che cosa fa.

Probabilmente otterrai da ciascuno di essi una definizione differente.

C'è chi ti dirà che sei lo specialista a cui ha affidato i propri risparmi per farli fruttare meglio.

C'è chi, invece, preferirà descriverti come una sorta di bancario "evoluto" che è presente 24/7 per ogni tipo di esigenza.

Altri, in maniera molto più cruda, ti diranno che ti hanno scelto perché fai ottenere loro risultati sopra la media.

Altri ancora ti diranno che sei la persona che seguiva i loro genitori: "È naturale che, nel proseguire la tradizione di famiglia lei continui ad occuparsi dei nostri risparmi."

Ti renderai conto che ogni cliente avrà la propria personale definizione di ciò che fai per lui. Più le descrizioni saranno simili, più lasceranno trasparire - in filigrana - il tuo stile e modello di servizio, il modo attraverso il quale fai percepire loro il tuo valore.

Il modo con il quale generi valore per loro.

Ma queste definizioni, queste modalità di portare avanti la professione, saranno in grado di resistere all'onda d'urto, all'impatto che ad esempio MIFID 2 provocherà al settore?

Sono convinto di sì, a condizione che il Consulente finanziario sia sempre più consapevole di essere prima di tutto un solutore di problemi e non un asset allocator.

Vedo ancora troppi consulenti la cui "promessa" è quella di proporre soluzioni che battono un benchmark o un indice di mercato, piuttosto che occuparsi in maniera "olistica" della vita presente e futura dei propri clienti.

Una vita che sempre più necessita di cospicue sostanze finanziarie per essere vissuta, sia al presente, ma soprattutto in futuro.

È nella pianificazione finanziaria basata sugli obiettivi - il cosiddetto Goal Based Investing - sulla quale i Consulenti debbono cominciare a puntare con decisione.

Continuare ad occuparsi di Asset Allocation espone ad un rischio immenso: quello di essere sostituiti da una piattaforma - un robot advisor - in grado di comporre portafogli con maggiore efficienza, velocità ed economicità di quanto possa fare un essere umano.



Enrico Florentino  
CEO Strategike Srl

L'Asset Allocation sta ai consulenti finanziari come il la pellicola fotografica stava a Kodak.

Con l'avvento della fotografia digitale, il rullino è stato mandato in soffitta e Kodak ha chiuso.

L'Asset Allocation - il prodotto d'elezione della categoria - sta per subire la stessa sorte decretando la fine di un modo di interpretare la professione.

Se Kodak, anziché concentrarsi solo sul realizzare il miglior rullino fotografico della storia, avesse alzato gli occhi e si fosse interrogata sulle reali esigenze e sui problemi della categoria dei fotografi, si sarebbe accorta che la necessità di poter scattare un numero illimitato di fotografie a prezzi irrisori era ciò che più di ogni altra cosa rappresentava i desideri delle persone.

Per i clienti dei Consulenti finanziari questa consapevolezza - ovvero il bisogno di pianificare finanziariamente - non è ancora così viva.

Sono ancora molti quei clienti orientati ancora "alla pellicola".

All'asset allocation, al rendimento. Sì, entrambi potrebbero essere "la pellicola", il prodotto nel rapporto tra clienti e Consulenti.

Ma oggi la pellicola/asset allocation, deve lasciare il posto alla foto digitale/pianificazione finanziaria.

La piega che sta prendendo il futuro di persone e società sono tali per cui non vi è più tempo da perdere.

L'allungamento delle aspettative di vita, l'equilibrio molto precario in cui versa il sistema pensionistico nazionale, la piramide demografica con il rapporto nati/morti prossimo allo zero, pone una forte ipoteca sul futuro di buona parte dei risparmiatori.

Mai come in questo momento avere un interlocutore professionale come il Consulente finanziario è necessario per i clienti.

Ma come potremmo rappresentare in maniera più efficace il nuovo ruolo del Consulente finanziario come coach finanziario del cliente, come "architetto e pianificatore" di soluzioni per la vita finanziaria del cliente?

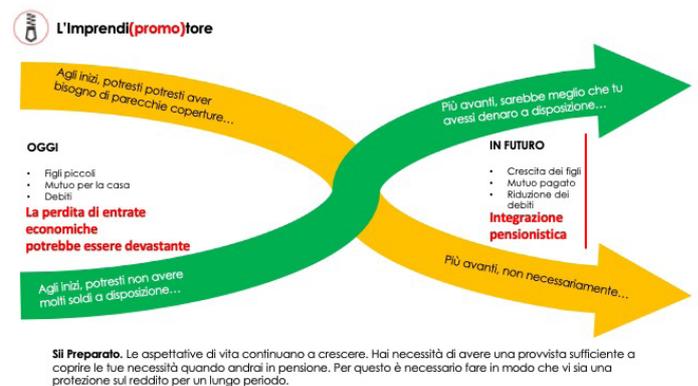
Ma, soprattutto, come potremmo far arrivare il cliente ad esclamare: "AH, PERÒ!... non sapevo che tu potessi fare per me tutte queste cose."

A correrci in aiuto, come sempre, vi è la semplicità di carta, penna e un semplice schema.

Un'immagine vale più di 1.000 parole.

Uno schema semplice, come quello riportato sotto, corredato della giusta spiegazione, potrà più di ogni altra cosa, rendere concreto al cliente il nuovo ruolo che il Consulente finanziario assume per la vita dei propri clienti.

Proviamo a darci un'occhiata:



Due semplici linee, la prima che spiega come i temi della pianificazione finanziaria e della gestione del rischio si rapportano e si influenzano durante tutta la vita del cliente.

Lo schema è molto semplice e non è necessario essere degli artisti per poterlo tracciare.

Credo che il momento **AH, PERÒ!** possa essere raggiunto grazie a questo schema.

Il cliente si renderà immediatamente conto dell'importanza che un approccio alla pianificazione finanziaria dei propri investimenti sia l'unica strada percorribile oggi.

Perché la pianificazione finanziaria, il goal based investing, obbligano il cliente a porsi delle domande sui reali obiettivi della propria vita, e sulle priorità da dare a questi obiettivi.

Renderanno consapevole il cliente che fare o procrastinare delle scelte oggi, ha una rilevanza fondamentale nella realizzazione del loro futuro.

Il Consulente finanziario, in sostanza, sarà colui il quale realmente potrà aiutare i propri clienti a raggiungere i propri obiettivi.

Questo approccio, inoltre, ha un altro **AH, PERÒ!** da far esclamare al cliente.

Il cliente si renderà immediatamente conto del valore di avere un interlocutore come il proprio Consulente finanziario.

Un professionista che - a differenza di una piattaforma - non gli porterà solo numeri.

Gli porterà una cosa molto più importante: la capacità di poter prendere delle decisioni basate sulla razionalità, non sull'emozione, capendone immediatamente prospettive e conseguenze.

Un professionista che aiuterà il cliente a poter prendere i giusti rischi in previsione degli obiettivi definiti.

Mi piace immaginare il Consulente finanziario come quel soggetto che, mettendosi all'intersezione delle due frecce del diagramma, sarà in grado di poter aiutare il cliente - come un buon navigatore - a renderlo consapevole che alcune volte, frenando, si rischia di andare troppo lunghi con i tempi di realizzazione dell'obiettivo posto a qualche anno di distanza.

O, al contrario, invitando il cliente ad assumere qualche rischio "calcolato" in più, sarà in grado di poter raggiunger meglio ed in tempi più brevi ciò che si è prefissato.

Il valore del Consulente finanziario sarà proprio quello di poter trovare sempre la quadra tra obiettivi ed aspettative di vita del cliente e andamento dei mercati.

E così il cliente non tarderà ad esclamare: **"AH PERÒ ! Bene!**  
Sono proprio felice di averti scelto e di averti al mio fianco,  
caro Consulente!

**Enrico Fiorentino**, 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)

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.