

Per essere un eccellente financial planner è necessario avere conoscenze approfondite di marketing

# Da promotore a consulente Solo immagine o c'è sostanza?

Giampaolo Rossi\*

Sempre più spesso si sostituisce la parola promotore finanziario con la parola consulente. Il motivo si riscontra nell'etimologia dei due termini. Il primo deriva dal participio passato del verbo latino promuovere e mette in risalto l'azione di vendita, mentre il secondo prende origine dal verbo latino consulere e quindi pone l'accento sul consigliare. Quindi il passaggio da promotore a consulente non comporta differenze dal punto di vista delle conoscenze tecnico professionali, come i prodotti, i mercati e l'analisi tecnica ma evidenzia differenze riguardo l'approccio al mercato e la relazione con il cliente. Infatti, se la promozione di un prodotto finanziario si centra sul convincere che il proprio prodotto è migliore della concorrenza, la consulenza sposta la focalizzazione sul cliente, con il suo modo di vivere e i suoi progetti di vita, in modo da poter selezionare e quindi consigliare il prodotto o il mix di prodotti che possano aiutarlo a raggiungere i propri obiettivi.

Quindi il chiamare o affiancare al promotore la parola consulente non è soltanto una moda o una sorta di restyling estetico per un ruolo che in passato ha avuto qualche difficoltà ma un vero e proprio cambio di prospettiva che influisce sui comportamenti e sulla professionalità del consulente.

Dobbiamo poi tenere presente che, anche in Italia, si sta diffondendo la figura del consulente finanziario indipendente che non

ha alcun vincolo o legame con gli operatori finanziari quali banche, assicurazioni, Sim e Sgr e che quindi è libero da vincoli di prodotto e deve pertanto essere in grado di proporre la soluzione migliore alle specifiche esigenze di ciascun cliente.

Molte competenze sono difficili da acquisire per loro natura, ma offrono il valore aggiunto

In questa evoluzione sostanziale del ruolo del promotore finanziario, a fianco dell'aggiornamento legislativo e tecnico fornito spesso dalla società che dà il mandato e comunque incrementabile attraverso l'autoformazione, diventa indispensabile affiancare la formazione relativa al tema della consulenza, dove anche l'aspetto delle tecniche di vendita, fondamentale del promotore, diventa marginale.

Infatti per essere un eccellente consulente finanziario è necessario avere conoscenze approfondite di marketing, avere capacità di empatia, di relazione, di negoziazione, di risolvere criticità e di prendere decisioni.

Bisogna inoltre acquisire la capacità di autoanalisi del proprio comportamento in modo da poter innescare un processo di



miglioramento continuo. Queste competenze sono difficilmente acquisibili attraverso la partecipazione a corsi con metodologie tradizionali come quelle utilizzate

per l'aggiornamento tecnico. In effetti è riduttivo e limitante basarsi esclusivamente sull'aumento della conoscenza; è necessario, invece, intervenire sull'agi-

re. Per acquisire questa nuova prospettiva e migliorare le proprie competenze è quindi importante partecipare a dei corsi di formazione dove l'aspetto delle simulazioni e delle esercitazioni deve essere preponderante rispetto all'aspetto teorico. È importante anche l'utilizzo della telecamera al fine di mettere i partecipanti nelle condizioni di rivedersi per poter analizzare i comportamenti efficaci e correggere i comportamenti poco performanti.

Per essere un ottimo promotore/consulente finanziario bisogna quindi possedere molte conoscenze e molte competenze che sono difficili da acquisire sia per la loro stessa natura sia per la difficoltà a individuare delle società e dei formatori che abbiano la capacità di farle apprendere. Sicuramente, però, comportano del valore aggiunto facilmente riconoscibile per il cliente.

\*direttore generale Adexia

Una guida strategica e operativa per prendere in mano il nostro benessere presente e futuro

## Dieci consigli per la famiglia

"Finanza personale" è il nuovo libro di Marco Liera, ex storica firma di "Plus 24"

All'interno del suo ultimo libro dal titolo "Finanza Personale", la storica guida di Plus24, Marco Liera, ha voluto racchiudere dieci consigli "per pianificare le finanze di famiglia senza contare sull'aiuto dello Stato". Perché il risultato della crisi degli ultimi tempi è proprio questo, secondo Liera: lo Stato italiano non è più in grado di provvedere al sostentamento dei suoi cittadini. Come spiega l'autore, la crisi ci ha fatto passare dall'era del benessere insostenibile (e iniquo) a quella delle responsabilità individuali. "Finanza personale" vuole essere una guida strategica e operativa per prendere in mano il nostro benessere presente e futuro, tenendo conto delle molte sfide che ci attendono. Cerchiamo di capire quali sono gli ambiti dove Liera tenta di "intervenire" all'interno del suo libro edito dal Gruppo Sole 24 Ore. Secondo il giornalista di Viale Monterosa 91, sono 10 i campi chiave su cui lavorare per garantirsi una "vita economica" senza problemi: lavoro e impresa, casa, protezione del capitale umano, investimenti, protezione della salute, benessere per quando non si vorrà/potrà più lavorare, residenza, mantenimento dei figli, gestione delle disabilità e pianificazione patrimoniale. La più grave crisi economica dalla Grande Depressione ha quindi

imposto delle scelte individuali per affrontare l'inversione del "ciclo galbraithiano", quel processo che permetteva a ogni generazione di migliorare la propria condizione rispetto a quella precedente. In poche parole, i nostri figli, dopo la crisi, potranno stare solo peggio di noi. Per decenni, milioni di famiglie italiane hanno

da 255 miliardi di euro, circa il 16,3 per cento del Pil. Senza considerare il peso delle pensioni di invalidità date a chi scoppia di salute. Per combattere tutto questo Liera invita i lettori a dedicare il maggior tempo possibile alla cura della propria "financial fitness" e intraprendere una vita all'insegna della frugalità. Come? Capendo prima di tutto quanto si può risparmiare e avendo cura di archiviare tutti i documenti legati alla salute e ai conti della finanza personale.

G. B.

### BREVISSIME

#### ■ Mps, completata la riorganizzazione

Si chiude il processo di riorganizzazione avviato 2 anni fa: 700 risorse vanno a rafforzare il front office e si riduce di 180 milioni di euro il battente strutturale di costo. Il Consiglio di amministrazione di Mps ha approvato il progetto di riorganizzazione complessiva della rete commerciale e delle strutture della capogruppo. Il nuovo assetto della Banca porterà ad una semplificazione dei processi decisionali e a un presidio commerciale ancora più efficace rispetto all'attuale, grazie alla nascita di 99 nuove direzioni territoriali che non saranno più differenziate per segmenti commerciali ma punteranno sul coordinamento integrato di tutte le unità operative sul territorio e saranno pertanto denominate Direzioni Territoriali Mercato (DTM.)

#### ■ A Poste Italiane il 100% di MedioCredito Centrale

Poste Italiane ha stipulato il contratto con UniCredit per l'acquisto del 100% delle azioni di MedioCredito Centrale (Mcc) ad un prezzo complessivo di 136 milioni di euro. È quanto precisa una nota di Poste sottolineando che il trasferimento delle azioni è subordinato al rilascio delle autorizzazioni della Banca d'Italia e dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato. MedioCredito Centrale, si legge ancora, sarà lo strumento per la realizzazione della Banca del Mezzogiorno, promossa dal Ministero dell'Economia e delle Finanze ed illustrata nel recente piano per il Sud.

19,00  
euro

È il prezzo di copertina  
del libro scritto  
da Marco Liera, edito  
dal Gruppo Sole 24 Ore.

goduto di una bassa imposizione contributiva, dei benefici (per tutti, non solo per le imprese) della svalutazione competitiva della lira, di canoni abitativi troppo "equi", di sanità e scuola. Liera all'interno del suo libro cerca di proporre una soluzione per contrastare gli effetti negativi di chi in passato ha lungamente evaso le tasse causando un "nero"

