

# CONSULENTE ESTROVERSO VS CONSULENTE INTROVERSO



## Due versioni di professionisti di successo

Nonostante le loro grandi competenze, molti professionisti **non riescono a superare lo scoglio della diffidenza dei clienti.**

Ciò avviene perché, oggi, le persone non sono più attratte semplicemente dalle competenze di uno specialista.

Cercano **empatia e comprensione**, fattori che possono svilupparsi solo possedendo una certa indole caratteriale e attraverso la costruzione di una relazione che abbia in sé i germi della fiducia reciproca.

Tutte queste constatazioni portano alla necessità di ricercare la risposta a una domanda davvero molto importante: **qual è il profilo ideale del consulente finanziario?**

La risposta a questa domanda ci permetterà anche di capire perché i clienti scelgono alcuni consulenti e non altri.

Nello specifico, in questo nuovo articolo desidero parlare di due attitudini caratteriali estremamente contrastanti: **estroversione e introversione.**

E comincio da una domanda che, probabilmente, non ti sei mai posto:

**Le persone introversive sono avvantaggiate nell'acquisire clienti potenziali?**

**Sembra proprio di sì.**

Vediamo insieme il perché!

Continua a leggere...

## Consulente estroverso vs consulente introverso

Il punto di partenza è l'individuazione di quei tratti peculiari che permettono ai consulenti introversi, in un mondo di consulenti finanziari per lo più estroversi, di distinguersi proprio nell'attività **dell'acquisizione dei clienti.**

Per comprendere pienamente ciò è necessario parlare della questione partendo dal suo fulcro vitale: le interazioni sociali.

Le interazioni sembrerebbero essere molto più difficili per l'introverso che, dato il suo riserbo, difficilmente riesce a far trasparire quella leadership che, invece, porta l'estroverso a socializzare apertamente.

Tuttavia, sembra che proprio questa riservatezza sia, tirando le somme, quel tratto distintivo che permette di acquisire prospect e clienti potenziali.

Usando il gergo della consulenza, introverso ed estroverso possono essere paragonati a due diversi fondi di investimento.

L'estroverso potrebbe essere un fondo di investimento a gestione attiva, qualcuno che **si muove continuamente alla ricerca di nuove attività.**



Enrico Florentino  
CEO Strategike Srl

L'introverso, invece, è associato a una gestione passiva. Una persona, dunque, che abbraccia più congenialmente **una gestione buy and hold**. Qualcuno molto più concentrato su argomenti quali:

- Fees;
- Costi;
- Imposte.

Riguardando alla mia esperienza e ripensando a tutti i consulenti finanziari che ho avuto modo di conoscere e incontrare in questi anni, posso confermare che questa metafora è perfettamente calzante.

Mi è capitato di avere a che fare con consulenti finanziari estroversi pieni di risorse e sempre impegnatissimi in una moltitudine di attività.

Paradossalmente, però, in ottica di acquisizione clienti, questi profili ottenevano risultati uguali (o addirittura inferiori) a quelli degli introversi che, invece, nonostante la loro riservatezza, continuavano a raggiungere nuovi clienti.

Va da sé che, come dico anche nel capitolo del [mio libro](#) dedicato al "**Target della clientela**", ognuno ha i clienti... che si merita.

I clienti che un professionista riesce a raggiungere, infatti, sono sempre a sua immagine e somiglianza.

Basti pensare a tutti quei consulenti finanziari che, a un certo punto, acquisiscono il portafoglio clienti di un collega andato in pensione: se il collega andato in pensione aveva un'attitudine caratteriale diversa, è ovvio che il consulente subentrato non riuscirà ad approcciarsi bene ai suoi nuovi clienti.

Ma non è tutto...

#### **Punti di forza: osservazione, riflessione ed empatia**

Un'altra caratteristica degli introversi che risulta loro utilissima nell'acquisizione dei clienti è la loro **capacità di osservazione e riflessione**.

Queste capacità, nello specifico, derivano proprio dalla predisposizione dell'introverso alla solitudine: è proprio la ricercata solitudine che consente all'introverso di sviluppare sempre nuove idee e di acuire la sua creatività.

Le gambe su cui si muove la creatività, infatti, sono proprio la riflessione, il pensiero e il ragionamento.

Queste caratteristiche, dunque, richiedono molto tempo per esplodere. Tempo che, va da sé, una persona dovrebbe trascorrere con sé stesso e in piena meditazione.

Tutto questo tempo è una variabile che agli estroversi manca: abituati come sono a porsi sempre al centro dell'attenzione e a relazionarsi con gli altri, sacrificano proprio quel tempo che, invece, gli introversi si ritrovano in abbondanza.

Una delle caratteristiche più importanti degli introversi è la capacità di possedere, in qualsiasi contesto, una **maggiore consapevolezza**.

Ciò proprio perché ragionano, sono meno impulsivi e certamente **più empatici**.

E, come abbiamo detto molte volte, è proprio l'empatia quel tassello importante che si pone come variabile fondamentale per la costruzione del rapporto tra consulente finanziario e clienti.

Se è questo, dunque, il driver più importante nella costruzione di un rapporto di fiducia ed è posseduto in quantità maggiore dagli introversi, ne conseguirebbe che il profilo del consulente finanziario ideale dovrebbe settarsi proprio su questa caratteristica.

Per un motivo molto semplice: gli introversi, con la loro capacità di empatia e la loro predisposizione all'ascolto, riescono a porre al centro dell'attenzione i clienti e i loro bisogni.

Cosa che, invece, costa davvero molta fatica agli estroversi, sempre abituati a porre sé stessi al centro della scena.

Spostare l'attenzione da sé agli altri comporta acquisire un approccio alle situazioni completamente differente.

Questo cambio di rotta potrebbe comunque comportare delle differenze funzionali negli esiti degli estroversi, rispetto a quelli degli introversi.

**Ma ciò non risulta un fattore discriminante né deve generare terrore.**

Posso dirti con assoluta certezza che, a prescindere dall'introversione e dall'estroversione, un consulente finanziario ben determinato nel suo ruolo **riesce sempre a far leva sulle sue peculiarità caratteriali**, rendendo quelle sfumature dei veri e propri punti di forza.

Poco importa, dunque, che tu sia tesserato al partito degli estroversi o a quello degli introversi.

A prescindere da ciò, quando troverai il modo per far leva su quelle sfumature caratteriali che appartengono solo a te, allora riuscirai a raggiungere risultati significativi.

Così avrai comunque trovato il tuo Sacro Graal della consulenza finanziaria, tale per cui raggiungerai il successo personale macinando, continuamente, risultati.

Il profilo ideale del consulente finanziario, dunque, non è fisso e inamovibile: si costruisce, piuttosto, sulla piena percezione delle proprie capacità personali e professionali.

Capacità che sono determinate dalla storia personale di ognuno e dal desiderio di porsi come unici garanti degli interessi e dei bisogni dei propri clienti.

Per questa ragione, se sei interessato ad approfondire ancora di più questi concetti (e tantissimi altri) ti aspetto sul mio canale Telegram.

Che stai aspettando?

**Raggiungimi!**

⇒ <https://t.me/imprendipromotore>

A presto,

Enrico Florentino.

**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)

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.