

CONSULENCER: ESSERE UN INFLUENCER DEVE DIVENTARE IL NUOVO OBIETTIVO PER OGNI CONSULENTE FINANZIARIO CHE SI RISPETTI



Che cos'hanno in comune **Chiara Ferragni** e un qualsiasi **consulente finanziario**?

Beh, sono entrambi degli influencer.

So di averti destabilizzato, eppure, se ci pensi bene, tu, in quanto consulente finanziario, svolgi lo "stesso mestiere" di Chiara Ferragni.

Infatti, come un influencer, che cerca di indirizzare gli acquisti dei propri follower, così tu cerchi di **influenzare le persone**, al fine di portarle a scegliere la migliore strategia di investimento.

Se è vero tutto questo, però, quanto può un consulente essere un influencer?

E quanto si deve sentire tale?

Continua a leggere e lo scoprirai...

"Unposted" di Chiara Ferragni

Se ti dico **Chiara Ferragni**, ti viene subito in mente una persona superficiale, pronta a tutto pur di ottenere più follower, capace di manipolare le persone...

Niente di più sbagliato!

Infatti, visto che mi attirano molto i documentari, recentemente, mi è capitato di vedere "**Unposted**", il docu-film prodotto da Chiara Ferragni, in cui racconta proprio la sua vita dietro **le quinte della popolarità**.

Ti consiglio di vederlo, perché scoprirai quali siano i mezzi usati nell'ascesa di ogni influencer... Ti faccio uno spoiler: i social media sono fondamentali!



Enrico Florentino
CEO Strategike Srl

Consulencer: il consulente finanziario influencer

Se è vero tutto ciò, com'è possibile che un consulente sia anche un influencer?

Partiamo da una definizione illuminante:

Influencer: persona a cui si fa riferimento per ottenere dei consigli, che indirizza meglio il cliente nelle decisioni d'acquisto.

Non ti sembra molto simile a quella del consulente finanziario?

Infatti, come il **consulente** prova degli **strumenti finanziari** che permettano agli investitori di gestire al meglio il proprio denaro, così l'**influencer** accumula una grande esperienza sul campo, al fine di poter consigliare ai propri follower il miglior prodotto da acquistare.

In sostanza, quindi, è necessario che tu diventi un vero e proprio **consulencer**!

Ricetta in cinque punti per migliorare credibilità e autorevolezza

Ti dico questo perché solo diventando un consulencer potrai migliorare la tua **credibilità** e **autorevolezza**.

Infatti, solo se saprai influenzare correttamente le decisioni delle persone, potrai ritenerti veramente un esperto e i clienti cominceranno a vederti come il loro **unico punto di riferimento** in ambito finanziario.

Ma, allora, come puoi diventare un **consulencer**?

Seguendo i prossimi cinque passi della **ricetta** per migliorare la tua credibilità e la tua autorevolezza.

1. Reputazione

Continuare a promuovere la tua reputazione significa lavorare sempre di più sul tuo **personal brand**: non a caso le persone comprano te, non il tuo **marchio**.

Ed è il tuo brand che ti dà la reputazione necessaria per essere autorevole agli occhi del cliente, visto che infonde in loro un'enorme **sicurezza**.

L'**immagine**, in tal senso, è tutto e i social sono un ottimo boost per renderla sempre più solida.

2. Gestire la trasparenza

Oggi, il mondo di internet è regolato dal seguente acronimo:

WYSIWYG

What You See Is What You Get

In sostanza, "quello che vedi è ciò che otterrai".

L'asimmetria informativa che, un tempo, dava molta forza al nostro settore, oggi, è completamente riequilibrata: devi cavalcare l'onda, diventando completamente **trasparente**.

Tale peculiarità implementerà la tua credibilità, notorietà e autorevolezza.

3. Essere persuasivi

Il concetto di persuasione, in Italia, è considerato negativamente, dato che si crede alla seguente definizione:

Persuasore: manipolatore di coscienze, capace di portare le persone a fare ciò che non sarebbero mai disposte a fare.

In realtà, però, a mio modo di vedere, un'altra è la nozione da considerare:

Persuasore: persona capace di plasmare il pensiero della gente e di allenare al cambiamento chi lo ascolta.

In questo senso, devi diventare un persuasore.

4. Adattabilità

Intendo questo termine col senso che gli dava **Darwin**, il quale diceva:

Non è la specie più forte né quella più intelligente a sopravvivere: sopravvive la specie più disposta al cambiamento.

In questo mondo accade tutto molto velocemente: il consulente finanziario deve adattarsi di conseguenza, proprio come è stato in grado di fare in questo periodo di **lockdown** dovuto al CoViD-19.

5. Essere perspicaci

Devi avere le antenne sempre drizzate, al fine di poter anticipare il più possibile i **nuovi trend**.

Solo così potrai preservare i tuoi clienti da determinati rischi, assumendo una posizione di estrema autorità, nel tuo settore.

Homo faber fortunae suae

Solo diventando un influencer il consulente potrà rafforzare il proprio ruolo, visto che solo così inizierà ad **andare sul mercato**.

Infatti, visto che non ha proprio senso che un cliente non abbia un consulente finanziario, è strano che le nostre **quote di mercato** siano ancora al **15%**.

Io credo che ci sia un solo motivo, ovvero:

Homo faber fortunae suae.

È colpa dei professionisti se il nostro settore si trova nella situazione attuale: in tal senso, bisogna interrogarsi circa la condizione di **consulencer**.

Sono giunto al termine anche di questo articolo, che spero ti abbia aiutato a comprendere un nuovo modo di intendere la tua professione.

Ma non basta: devi passare dalle parole ai fatti!

Perciò, ti invito a iscriverti alla lista d'attesa per entrare nella **Imprendi(promo)tore Academy**, la prima **Academy** in Italia dedicata esclusivamente allo sviluppo dell'imprenditorialità e del business dei consulenti finanziari.

Per farlo, ti basta accedere al seguente link:

www.impredipromotore.it/academy

E seguire le istruzioni per lasciare le tue credenziali.

Spero di vederti presto!

Un caro saluto,
Enrico Florentino

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 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

#Influencer

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.