

Vincenza Belfiore
Consulente finanziaria
e ideatrice di Miss Market

Chi è il consulente finanziario?

Chi è il consulente finanziario?
Un consulente finanziario è un imprenditore?
Un consulente finanziario deve sviluppare autoimprenditorialità?
Il consulente finanziario è quel professionista che ci aiuta a costruire gli investimenti finanziari, ci conduce nel mantenimento della strategia finanziaria scelta e ci allena a riconoscere i nostri obiettivi.

L'imprenditorialità voglio considerarla come la capacità di tradurre le idee in azione. Per poterlo fare abbiamo bisogno di creatività, innovazione, assunzione di rischi e capacità di pianificare progetti e obiettivi.

Le caratteristiche dell'imprenditorialità sono necessarie per un consulente finanziario?

Secondo me assolutamente sì: il consulente finanziario nasce imprenditore nel suo approccio professionale e deve sviluppare autoimprenditorialità per poter raggiungere risultati importanti. Ma partiamo dal principio.

Per poter esercitare la professione di consulente finanziario è necessario essere in possesso dei seguenti requisiti.

Requisiti di onorabilità e assenza di situazioni impeditive o di incompatibilità con l'attività: è necessario essere in possesso dei requisiti previsti dall'art. 1 del decreto del Ministero dell'Economia e delle Finanze dell'11 novembre 1998, n. 472, nonché non versare in una delle situazioni previste dall'art. 2 del predetto Decreto Ministeriale. È inoltre necessario non versare in una situazione che comporti l'incompatibilità con l'esercizio dell'attività di cui all'art. 157 del Regolamento Intermediari.

Requisiti professionali: è necessario aver conseguito un titolo di studio non inferiore al diploma di istruzione secondaria superiore rilasciato a seguito di un corso di durata quinquennale (ovvero quadriennale con anno integrativo), nonché aver superato la prova valutativa indetta dall'Organismo. Sono esonerati dal superamento della prova valutativa coloro che risultano in possesso dei requisiti di professionalità accertati dall'Organismo previsti dall'art. 4 del decreto del Ministero dell'Economia e delle Finanze dell'11 novembre 1998, n. 472.

Una volta ottenuti i requisiti necessari, il consulente finanziario potrà sottoscrivere un contratto con una società di consulenza finanziaria. Il contratto può assumere diverse forme, può essere un incarico di lavoro subordinato, di rapporto di agenzia o autonomo. Un consulente finanziario che deciderà di esercitare la professione in qualità di libero professionista, avrà necessariamente scoperto dentro di sé esigenze imprenditoriali e dovrà svilupparle per poter avere successo. Il successo del professionista dipenderà dalla capacità di intercettare il proprio segmento di mercato e dalla capacità di costruire un proprio servizio che punti a rispondere ai bisogni della sua potenziale clientela. Deve essere in grado di comprendere i bisogni e trovare soluzioni, di creare contatti che diventino rapporti di lavoro win-win.

Abbiamo già anticipato che il consulente finanziario nasce imprenditore e deve sviluppare capacità imprenditoriali. Per poter raggiungere sempre più spazi di successo, le sue capacità imprenditoriali devono andare verso due direzioni: verso l'esterno e verso sé stesso.

Deve allenare l'autonomia, la capacità organizzativa, deve imparare a sviluppare relazioni umane e le basi del marketing, e quindi l'arte di promuovere i propri punti di forza; inoltre, deve entrare necessariamente nell'attività ordinaria di un consulente finanziario.

Autoimprenditorialità vuol dire anche comprendere l'evoluzione del mercato e cercare di modificare la propria attività in funzione della direzione che il mondo esterno sta prendendo.

Fino a ieri, il consulente finanziario poteva considerarsi un professionista 'one man show', oggi non è più sufficiente incentrare l'attività sulla crescita di sé stessi. Il mercato richiede figure sempre più preparate su specifici settori della finanza e richiederà in maniera sempre più chiara un team di professionisti che lavorano insieme per sviluppare competenze approfondite.

Il consulente finanziario ha un'estrema necessità di progettare un piano di comunicazione verso l'esterno e verso i propri clienti, deve saper raccontare chi è e che cosa fa.

Riepiloghiamo qui di seguito gli ambiti imprenditoriali che un consulente finanziario deve sviluppare, dopo aver ottenuto l'iscrizione all'Albo di Categoria:

1. Capacità manageriali

Il consulente finanziario deve essere manager di sé stesso. Deve conoscere sé stesso, i propri tratti caratteriali e sviluppare leadership e competenze manageriali in un'ottica di gestione e lavoro in gruppo.

2. Capacità organizzative

Il consulente finanziario deve essere in grado di organizzare la propria attività con strategia, di suddividere il lavoro con eventuali collaboratori, di costruire un clima stimolante e saper sviluppare un network.

3. Capacità strategiche

Il consulente finanziario deve definire il proprio segmento di mercato di riferimento. Deve essere capace di analizzare i bisogni da soddisfare e conoscere mercati e strumenti.

4. Capacità di marketing

Il consulente finanziario deve investire nel marketing della sua attività. Deve essere in grado di sviluppare una segmentazione del mercato scelto, una strategia per il suo posizionamento e deve elaborare un piano marketing e comunicazione, verso i propri clienti e verso i non ancora clienti.

5. Capacità di coaching

Il consulente finanziario deve investire per poter offrire un servizio di coaching all'investitore. Socrate, riferendosi ai propri allievi, diceva: «...da me non hanno mai imparato nulla, ma sono loro, che, da sé stessi, scoprono e generano molte belle cose». Così come un atleta ha bisogno del suo allenatore, anche l'investitore avrà sempre più bisogno di una figura di coaching, che lo aiuti a trovare gli obiettivi da costruire lungo il cammino. Assumere il ruolo di financial coach è una decisione che spetta al consulente; può benissimo decidere di rimanere consulente finanziario, fa parte dello sviluppo degli ambiti della propria autoimprenditorialità.

Oggi può ritenersi superato il vecchio detto: «imprenditore si nasce e non si diventa».

Educare all'auto-imprenditorialità è fondamentale, e se vogliamo inserire giovani nel mercato dobbiamo insegnare in maniera parallela competenze tecniche e imprenditoriali.

Imprenditori si diventa, anche nella consulenza finanziaria.

