

CONSULENZA, L'EXIT STRATEGY È L'INDIPENDENZA

di Luca Mainò - Founder & Managing Partner Consultique SCF SpA

È necessario ripensare e riorganizzare il futuro. Individuare le opportunità da cogliere e pianificare una nuova vita professionale. Questa scelta va maturata adesso.



Vivere il **lockdown in Lombardia** ed in particolare nel focolaio della pandemia, la mia amata **Bergamo**, è stata un'esperienza impressionante, incomprensibile per i fortunati che non l'hanno provata. Ho cercato di **trasformare angoscia e paura in un'energia vitale** che mi ha aiutato a rimanere lucido e razionale, ma soprattutto mi ha permesso di focalizzarmi su **poche fondamentali priorità**: famiglia, amici, lavoro e miglioramento personale. Questa situazione straordinaria ha stimolato la mia creatività che ho cercato di **condividere** il più possibile con le moltissime persone con cui mi sono trovato a confrontarmi.

Spesso ci lamentiamo e cerchiamo al di fuori delle nostre responsabilità la causa dei problemi che ci appartengono. Partendo anche dalla mia esperienza personale, in questo periodo ho verificato che chi ha investito sulla propria crescita individuale, sviluppando **nuovi talenti e nuove competenze** e impegnandosi a **ripensare la propria vita professionale**, è diventato più forte; sicuramente ha ritrovato nuovi stimoli per affrontare il futuro con una rinnovata **consapevolezza nel proprio valore**. In questo periodo, confrontandomi con consulenti finanziari e operatori della nostra industry, mi ha dato grande soddisfazione contribuire ad avviare questo processo o a consolidarlo, stimolare nelle persone più sensibili e motivate quel desiderio di miglioramento che porta a **nuovi traguardi professionali** per sé e per i propri clienti.

Credo che nell'ambito della consulenza finanziaria la motivazione più forte sia concentrarsi su come poter **creare maggior valore per i clienti**. Questo, a mio avviso, significa comprendere l'importanza del **"financial planning"** nel senso più ampio, ossia della pianificazione patrimoniale o consulenza olistica o ancora del **"goal based investing"**, come oggi viene definita. E di conseguenza significa dedicarsi ad accrescere il proprio know how per poter dare al cliente un servizio della massima **qualità che unisce le competenze all'assenza di conflitti di interesse**, quell'indipendenza "soggettiva" che, come noto, solo i **consulenti fee only** possono possedere.

Inoltre, in un periodo come questo in cui molte **imprese italiane**, e mi riferisco in particolare a quelle piccolissime e piccole, si trovano in gravi difficoltà, credo che chi opera nel settore debba farsi carico di un'azione concreta volta ad affiancare queste realtà per aiutarle nel ritrovare l'equilibrio patrimoniale, finanziario e economico ed un maggiore potere

contrattuale nei confronti delle banche e dell'intero sistema. Consulenti finanziari e altri professionisti insieme possono essere veramente decisivi per la salvezza di moltissime imprese italiane.

È necessario ripensare e riorganizzare il futuro. Individuare le opportunità da cogliere e pianificare una nuova vita professionale, una **exit strategy verso la libertà** di poter dare ai clienti servizi migliori, indipendenti e remunerati con un onorario, in modo trasparente e chiaro. **Questa scelta va maturata adesso**, altrimenti si corre il rischio di dover giustificare al cliente un colpevole ritardo nell'erogazione di servizi per lui indispensabili, per motivazioni di puro opportunismo. In tal modo si eviterà che i propri clienti decidano di cambiare "advisor". In assenza di questa consapevolezza, l'attuale consulente rischierebbe nel migliore dei casi di diventare un semplice esecutore di raccomandazioni e quindi vedere venir meno il proprio ruolo.

Non credo ci vorrà molto tempo, basta guardare ai Paesi più evoluti del nostro dal punto di vista finanziario. "Una mente istruita è in grado di intrattenere un pensiero senza accettarlo" diceva Aristotele.

È necessario ragionare con la propria testa ma **aprirsi al dialogo**, valutare nuove prospettive, essere il più aperti possibile a **cambiare idea** e a guardare a nuovi orizzonti. Bisogna accettare il confronto con chi ha già optato per scelte professionali coraggiose verso l'indipendenza dal sistema distributivo: solo così ci si potrà **reinventare**, facendo però tesoro dell'esperienza e delle competenze maturate in tanti anni all'interno dell'industria del risparmio.

ADVISOR-ONLINE 07/05/2020