

Dai valore ai tuoi clienti e alla tua professione in un'era a tassi zero from USA

10 min.

Sono stata invitata al convegno delle Top Women Financial Advisors in Usa a dicembre del 2018 e la prima giornata è cominciata così. Una signora dell'organizzazione mi informa che alle 8.15 una navetta passerà a recuperare le professioniste nei vari hotel per portarci al Centro Congressi.
Arriva lo Shuttle nero con la scritta Barron's, pullman già quasi pieno, mi siedo e comincio a guardare il telefono per sentirmi facilmente in "compagnia"; ecco che sento la voce della mia



Figura 1: Woman in Finance Awards 2018
Fonte: elaborazione dell'autrice con il software Keynote per Mac

vicina di posto: "How is it going? My name is Lyz… where do you came from?".
Parlava con me, non ci conoscevamo e lei con grande disinvoltura e semplicità ha cominciato a fare networking.
Ecco la prima differenza tra il nostro modo di comunicare e il loro: loro sono facili, noi ci facciamo mille pensieri... mai mi è capitato (e di convegni ne ho fatti tanti) di fare una domanda così diretta ad una sconosciuta e mai mi era stata fatta…
"My name is Vincenza Belfiore and I came from Italy…" ho risposto, e da lì… siamo state insieme, mi ha presentata ad altre colleghe dal Wisconsin alla California, ci siamo divise le conferenze e la sera abbiamo cenato insieme per commentare gli sviluppi da poter portare nell'attività. Dopo tre soli giorni eravamo un gruppo, un gruppo che continua adesso a vivere virtualmente.
Adesso vorrei raccontarvi di cosa abbiamo parlato in quelle giornate ma ho pensato che diventerebbe troppo noioso e lungo, allora ho deciso di portare in questo articolo i miei appunti, e nello specifico gli appunti che hanno per titolo: "Dai valore ai tuoi clienti e alla tua professione in un'era a tassi zero".
I miei appunti iniziano con: KYC: Know your Customer.
Supervalorizza la tua KYC. Conoscere il tuo cliente nel profondo, oltre quello che è il corretto bilanciamento rischio/rendimento, fa la differenza… E' fondamentale sapere che andare a Disney World per la laurea di mio figlio per me è vitale e che se il mio consulente finanziario se lo ricorda, fa per me la differenza… Il corretto rischio/rendimento è efficiente… ma sapere che il mio denaro serve per farmi vivere delle esperienze e il mio consulente conosce i miei desideri è impagabile!
Chi è il responsabile della gestione della relazione? Chi deve prendere per mano la paura dell'investitore? Chi deve accertarsi che stiamo andando nella direzione del proprietario del denaro? Solo io!
Prendere nota in maniera ossessiva di ogni osservazione, ogni dettaglio, ogni disappunto, ogni desiderio, piccole espressioni di tristezza o di gioia, ascoltare con il desiderio di ascoltare l'altro per comprenderlo con i nostri pensieri scollegati, qualcuno lo chiama pensiero attivo, domandare con domande aperte senza avere timore perché se le domande sono fatte per aiutare chi ti è di fronte, questo traspare e a tutti piace avere persone che si interessano di noi.

La cura dei dettagli fa la differenza

Essere chiari, semplici e a volte anche sorprendenti è bello per chi ci è di fronte.
Prepariamo il Meeting prima di andare dal cliente, riepiloghiamo la visita dopo aver salutato il cliente e a fine anno portiamo un resoconto globale di tutto ciò che abbiamo fatto insieme, di tutto ciò che abbiamo visto insieme e deciso. Prepara il report di resoconto in maniera inaspettata, personalizzata e unica: la tua!

Abbraccia il tuo ruolo

Sii il CEO della tua azienda, festeggia i successi con i collaboratori, dai consistenza alla tua attività, concretezza, un piano formativo e un piano di sviluppo dell'attività, non aspettare a domani fai oggi, vivi con un realismo ottimistico!

Colpisci differente, colpisci di destro e se sei mancino di sinistro

Negli Stati Uniti 28 miliardi di dollari si trasferiranno per passaggio generazionale dagli uomini alle donne nei prossimi 40 anni; ci sono più di 4 milioni di popolazione ispanica negli Stati Uniti che ha un'attività di business, e rappresenta utili per più di 660 miliardi di dollari. Pensare differente e allargare il nostro bacino di potenziali clienti può essere una risposta alla crescita del nostro Business.

Quali ingredienti dobbiamo avere nella nostra attività per portarci a vincere professionalmente e personalmente?

Alta definizione! Alta qualità, sempre!
Passaggio generazionale: formiamo i prossimi leader della consulenza finanziaria.
Siamo audaci, prendiamoci dei rischi!
Aiutiamo i clienti a realizzare i propri sogni.
E quindi… cosa mi sono portata a casa?

- Il discount della finanza non premia.
- La KYC è sexy.
- Colpisci mirato, colpisci in maniera differente.
- Non essere una crocchetta di patate.
- Sii il CEO della tua azienda.
- Insegna il tuo mestiere e fai crescere le persone del tuo team. ©



Vincenza Belfiore

Inizia ad occuparsi di consulenza finanziaria nel 1997 nel Gruppo SanPaolo di Torino. Nel 2001 entra in Citibank. Nel 2002 ottiene l'Excellence in Investment Consulting, nel 2003 l'Outstanding Achievement Award, nel 2004/2005/2006 il Recognising Excellence in Wealth Mangament e sempre nel 2005 il Chairman's Council EMEA. World Citiwoman per l'Italia in Citibank plc. Nel 2006 la Certificazione European Financial Advisors. Dal 2010 al 2014 Best Performer in Banca Generali Private Banking. Nel 2017 Barron's Top Woman Financial Advisors. Oggi Director Wealth Management Azimut.

www.vincenzabelfiore.com
www.missmarket.it