

Cogliere i momenti significativi in 4 passaggi

Immaginate un processo in grado di migliorare l'allineamento dei messaggi del team, sfruttare il potenziale specifico del vostro brand, massimizzare l'efficacia dei primi incontri e aumentare le probabilità di cogliere momenti significativi. Questo processo esiste ed è lo sviluppo e la formulazione di "ismi".

ECCO QUATTRO PASSAGGI CHE CONTRIBUISCONO A DARE UNA DIREZIONE A QUESTO PROCESSO.

1 Innanzitutto, dire "crediamo" anziché "facciamo"
Riformulate il vostro pensiero da "ciò che facciamo" a "ciò in cui crediamo". Gli "ismi" non sono né una proposta di valore né una missione dichiarata. Ad esempio, "praticiamo l'asset allocation attiva e il ribilanciamento tattico" non è un "ismo": è una descrizione di ciò che fate.

2 Applicare le 4 best practice
Gli "ismi" sono **senza tempo** e indipendenti dalle condizioni di mercato. Devono essere **frasi pregnanti** – cioè concise e intriganti – e facili da ricordare. Ed infine, gli "ismi" devono **chiarire il nesso** tra le vostre convinzioni finanziarie e la consulenza da voi fornita ai clienti.

3 Sviluppare "ismi" per ciascuna area di attività
Un "ismo" non deve essere uno slogan per la vostra attività, anche se può portarvi a formularne uno. Al contrario, gli "ismi" devono riguardare in modo specifico ciò che credete in merito alla strategia d'investimento, alla gestione fiscale, alla pianificazione finanziaria, alla pianificazione successoria e ad altre aree della vostra attività. Ecco alcuni esempi di come potrebbero presentarsi.

- **Strategia di investimento:** la sicurezza non è sempre certa.
- **Pianificazione finanziaria:** è tutta una questione di bilancio familiare.
- **Pianificazione successoria:** l'eredità non è solo una questione di denaro.

Fissatevi l'obiettivo di sviluppare un "ismo" per ogni area di attività durante la prima sessione di creazione degli "ismi", con l'obiettivo a lungo termine di svilupparne altri due o tre.

ADVISOR INSTITUTE

AUTHOR



DAVID RICHMAN
Managing Director
Advisor Institute

Metterli in pratica

Una volta sviluppati i vostri “ismi”, trovate il modo di integrarli in tutte le dimensioni delle conversazioni con i clienti esistenti e potenziali.

- **Con un cliente esistente:** quando un cliente è restio a diversificare una posizione concentrata, usare un “ismo” come “Non è necessario essere completamente dalla parte del giusto o del torto”, può contribuire ad alleviare l’ansia di diversificazione e ispirare una qualche azione.
- **In occasione di un primo incontro:** se vi viene chiesto di esprimere il vostro parere sui mercati, create curiosità e stimolate l’interesse per una conversazione di follow-up rispondendo con un “ismo”, ad esempio: “Il rumore viene spesso confuso per segnale”.
- **In occasione di un momento significativo:** quando, durante una conversazione con un conoscente sui grandi temi di mercato, il vostro cliente citerà uno dei vostri “ismi”, è probabile che il conoscente chiederà dove ha preso una simile idea. Lui risponderà: “Me l’ha detto il mio consulente. Mi è stato davvero di grande aiuto per orientarmi in questa fase di turbolenza dei mercati”.

In conclusione: programmate di trascorre del tempo con il vostro team per sviluppare e formulare i vostri “ismi”, al fine di migliorare la vostra attività attraverso messaggi intenzionali.

AD USO ESCLUSIVO DEI CONSULENTI FINANZIARI. VIETATI L’UTILIZZO CON IL PUBBLICO E LA DISTRIBUZIONE.

EMEA –

Il presente materiale è destinato all’uso dei soli clienti professionali.

Nelle giurisdizioni dell’UE, i materiali di MSIM ed Eaton Vance vengono pubblicati da MSIM Fund Management (Ireland) Limited (“FMIL”). La FMIL è regolamentata dalla Banca Centrale d’Irlanda ed è una private company limited by shares di diritto irlandese, registrata con il numero 616661 e con sede legale in 24-26 City Quay, Dublin 2, DO2 NY19, Irlanda.

Nelle giurisdizioni esterne all’UE, i materiali di MSIM vengono pubblicati da Morgan Stanley Investment Management Limited (MSIM Ltd), autorizzata e regolamentata dalla Financial Conduct Authority. Registrata in Inghilterra. N. di registrazione: 1981121. Sede legale: 25 Cabot Square, Canary Wharf, London E14 4QA.

In Svizzera, i materiali di MSIM vengono pubblicati da Morgan Stanley & Co. International plc, London, Zurich Branch (Sede Secondaria di Zurigo), autorizzata e regolamentata dall’Autorità federale di vigilanza sui mercati finanziari (“FINMA”). Sede legale: Beethovenstrasse 33, 8002 Zurigo, Svizzera.

Nelle giurisdizioni esterne agli Stati Uniti e all’UE, i materiali di Eaton Vance vengono pubblicati da Eaton Vance Management (International) Limited (“EVM”), 125 Old Broad Street, London, EC2N 1AR, Regno Unito, società autorizzata e regolamentata nel

ASIA-PACIFICO

Hong Kong – Il presente materiale è distribuito da Morgan Stanley Asia Limited per essere utilizzato a Hong Kong e reso disponibile esclusivamente agli “investitori professionali”, ai sensi delle definizioni contenute nella Securities and Futures Ordinance di Hong Kong (Cap 571). Il suo contenuto non è stato verificato o approvato da alcuna autorità di vigilanza, ivi compresa la Securities and Futures Commission di Hong Kong. Di conseguenza, fatte salve le esenzioni eventualmente previste dalle leggi applicabili, questo materiale non può essere pubblicato, diffuso, distribuito, indirizzato o reso disponibile al pubblico a Hong Kong. **Singapore** – Il presente documento è diffuso da Morgan Stanley Investment Management Company e non può essere trasmesso o distribuito, direttamente o indirettamente, a soggetti di Singapore che non siano (i) “accredited investor”, (ii) “expert investor” o (iii) “institutional investor” ai sensi della Section 4A del Securities and Futures Act, Chapter 289 di Singapore (“SFA”) o (iv) altri soggetti, in conformità e nel rispetto delle condizioni di qualsiasi altra disposizione applicabile emanata dall’SFA. La presente pubblicazione non è stata esaminata dalla Monetary Authority of Singapore. **Australia** – Il presente materiale è fornito da Morgan Stanley Investment Management (Australia) Pty Ltd ABN 22122040037, AFSL No. 314182 e relative consociate e non

rappresenta un’offerta di partecipazioni. Morgan Stanley Investment Management (Australia) Pty Limited provvede affinché le consociate di MSIM forniscano servizi finanziari ai “clienti wholesale” australiani. Le partecipazioni verranno offerte unicamente in circostanze per le quali non sia prevista l’esistenza di informative ai sensi del Corporations Act 2001 (Cth) (il “Corporations Act”). Qualsiasi offerta di partecipazioni non potrà intendersi tale in circostanze per le quali sia prevista l’esistenza di informative ai sensi del Corporations Act e verrà proposta unicamente a soggetti che si qualificano come “clienti wholesale” secondo le definizioni indicate nel Corporations Act. Il presente materiale non verrà depositato presso la Australian Securities and Investments Commission.

MEDIO ORIENTE

Dubai – MSIM Ltd (ufficio di rappresentanza, Unit Precinct 3-7th Floor-Unit 701 and 702, Level 7, Gate Precinct Building 3, Dubai International Financial Centre, Dubai, 506501, Emirati Arabi Uniti. Telefono: +97 (0)14 709 7158).

Questo documento è distribuito presso il Dubai International Financial Centre da Morgan Stanley Investment Management Limited (Ufficio di Rappresentanza), un’entità regolamentata dalla Dubai Financial Services Authority (“DFSA”), ed è destinato all’uso dei soli clienti professionali e controparti di mercato. Il presente documento non è destinato alla distribuzione ai clienti retail e tali clienti non possono agire sulla base delle informazioni in esso contenute.

America Latina (Brasile, Cile, Colombia, Messico, Perù e Uruguay)

Il presente materiale è destinato unicamente agli Investitori istituzionali o qualificati. Tutte le informazioni del presente documento sono riservate e a uso esclusivo del destinatario e non possono essere trasmesse a terzi. Questo materiale viene fornito a solo scopo informativo e non è da intendersi come un’offerta, una sollecitazione o una raccomandazione pubblica per l’acquisto o la vendita di prodotti, servizi, titoli o strategie. La decisione di investire deve essere presa solo dopo aver letto la relativa documentazione e aver condotto una due diligence approfondita e indipendente.

Giappone

Il presente materiale non può circolare né essere distribuito, direttamente o indirettamente, a soggetti in Giappone che non siano (i) investitori professionali secondo quanto definito dall’Articolo 2 della legge Financial Instruments and Exchange Act (“FIEA”) o (ii) altri soggetti, in conformità e nel rispetto delle condizioni di qualsiasi altra disposizione applicabile della FIEA. Il presente materiale è distribuito in Giappone da Morgan Stanley Investment Management (Japan) Co., Ltd., n. di registrazione 410 (Director of Kanto Local Finance Bureau (Financial Instruments Firms)), aderente a: Japan Securities Dealers Association, The Investment Trusts Association, Japan, Japan Investment Advisers Association e Type II Financial Instruments Firms Association.