

Rispondere alla domanda “Perché noi?” nei primi incontri.

Ogni primo incontro con un potenziale cliente offre il momento cruciale del “Perché noi?”, dopo aver avuto la possibilità di fare domande di approfondimento. È questo il momento in cui ispirate il cliente a vincere i pregiudizi che lo spingono a mantenere lo status quo e a scegliere voi come consulenti.

Immaginiamo un ortopedico che incontra per la prima volta un paziente con un forte dolore al ginocchio. Il medico pone alcune domande di approfondimento, conduce un esame fisico ed esamina le lastre del paziente prima di formulare una diagnosi e suggerire un piano terapeutico.

Voi vi trovate in una posizione simile quando esaminate i rendiconti finanziari di un potenziale cliente durante un primo incontro. Difficilmente un paziente metterà fretta al medico che sta valutando il suo ginocchio. E difficilmente un potenziale cliente metterà fretta al vostro esame preliminare del suo prezioso gruzzoletto. “Si prenda tutto il tempo che le serve”, pensa il potenziale cliente.

Dopo aver esaminato i rendiconti di un potenziale cliente, potete motivarlo a lavorare con voi fornendo la vostra diagnosi con un messaggio intenzionale. Prendete in considerazione l'utilizzo di un “ismo”, una frase senza tempo e pregnante che crea un nesso con il vostro consiglio.

Il seguente dialogo tra un consulente e un potenziale cliente illustra come un “ismo” – **“La sicurezza non è sempre certa”** – possa contribuire a spiegare “Perché noi”.

CONSULENTE: “Dovrebbe sentirsi orgoglioso delle decisioni che ha preso per aiutare la sua famiglia ad assicurarsi una posizione finanziaria così solida. Abbiamo riscontrato che può essere utile anche considerare i possibili lati negativi della sua situazione attuale. Le vengono in mente dei lati negativi?”

CLIENTE: “Niente affatto. Il nostro portafoglio è strutturato in modo da avere un determinato grado di sicurezza.”

CONSULENTE: **“La sicurezza non è sempre certa.”**

CLIENTE: “Di cosa sta parlando?”

ADVISOR INSTITUTE

AUTHOR



DAVID RICHMAN
*Managing Director
Advisor Institute*

CONSULENTE: “Considerando tutto quello che mi ha detto prima sulle aspirazioni che nutre per il futuro finanziario della sua famiglia, la sua strategia di portafoglio potrebbe presentare alcuni rischi significativi.”

CLIENTE: “Rischi? Ma se si tratta quasi esclusivamente di obbligazioni e di liquidità o mezzi equivalenti! Come è possibile che sia rischioso?”

CONSULENTE: “Consideriamo il rischio sotto un’ottica diversa. Valutiamo cioè le probabilità che il posizionamento da lei scelto le permetta di realizzare le sue aspirazioni finanziarie. A volte, il posizionamento attuale difficilmente consente di conseguire gli obiettivi auspicati. Per questo motivo spesso diciamo “La sicurezza non è sempre certa.” Naturalmente, qualora dovessimo collaborare, dovremmo analizzare nel dettaglio le sue aspirazioni e valutare diversi scenari del ciclo di mercato prima di proporre qualcosa di concreto. Mi segue?”

L’“ismo” **“La sicurezza non è sempre certa”** rimarrà impresso nella memoria del potenziale cliente quando ripenserà all’incontro e potrebbe essere il motivo per cui il giorno dopo decida di chiamarvi e assumervi come consulente.

In conclusione: ispirate i clienti potenziali a scegliervi come consulenti, utilizzando gli “ismi” che aiutano a dimostrare il “perché noi” durante il primo incontro.

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.