

## PROFESSIONE CONSULENTE



Risponde Francesco Priore all'indirizzo [priore.studio@virgilio.it](mailto:priore.studio@virgilio.it) Startupper e decano della consulenza finanziaria, Priore ha fondato Anasi e contribuito alla fondazione del 'Alba, Decano Università, autore e consulente di comunicazione e marketing finanziario

## LA CONSULENZA AI TEMPI DELLA GUERRA: QUANDO CF E CLIENTE LA PENSANO DIVERSAMENTE

“

*Gentile professor Priore, ho effettuato parecchi investimenti finanziari, ero seguito da un cf che andando in pensione mi ha affidato a un altro collega, che sino a oggi mi ha ben consigliato. Il problema è che né io né il cf abbiamo mai vissuto in un periodo bellico. La mia idea è di liquidare tutto, il mio consulente finanziario è di diverso parere, cioè non liquidare. Che fare?*

Giuseppe E.

**C**ara Giuseppe, chi non condividerebbe le sue preoccupazioni, a partire dal sottoscritto? Sono giuste, come giuste devono essere le sue scelte. Chiaramente affrontiamo il problema da un punto di vista razionale, ma non possiamo nasconderci che l'emotività ha un peso notevole. La decisione più razionale sembrerebbe: metto tutto in liquidità e aspetto, scelta del minor rischio. Disegniamo degli scenari: Cinico-pessimista, guerra nucleare, che le sostanze siano liquide o investite non fa differenza. Ottimista, si conclude tutto rapidamente, i mercati ripartono; lei uscirebbe oggi al ribasso per rientrare al rialzo. Perdite oggi e minori guadagni in seguito. È meglio essere investiti o inseguire i rialzi? Razionale e un po' ottimista, evitiamo la guerra nucleare, la situazione non si conclude rapidamente, la ripresa sarà lenta e nel frattempo l'inflazione avrà eroso il potere d'acquisto. Le riprese, come per esempio periodi post terremoti scatenano energie, basti ricordare il dopoguerra italiano, dal '45 al '60 siamo passati da un paese agricolo economicamente distrutto a essere la settima potenza industriale. Le ricostruzioni fanno lavorare tutte le imprese, c'è lavoro per tutti, i consumi aumentano, i profitti sono notevoli e si torna in un ciclo positivo. La situazione è più che difficile, ma l'alta volatilità delle borse consente ai buoni gestori di realizzare utili sul trading, di investire nelle borse meno esposte e in quelle imprese che di sicuro beneficeranno della ripresa. Liquidare tutto da tranquillità, dimenticando l'inflazione. Continuare a rischiare con un rischio moderato può essere una buona scelta, incrementare gli investimenti in caso di cali dei mercati è ancora migliore. Se dovesse liquidare tutto non depositi più di 100mila euro in una banca, diversifichi le banche. La ringrazio per avermi chiesto un parere. Distinti saluti

“

*Caro Francesco, alcuni giorni fa ho letto un appello "disperato" di un collega che lamentava la mancanza di supporto personale della sua mandante in questa situazione, abbandonato nei rapporti con i clienti disorientati e preoccupati. Aveva ragione a sentirsi abbandonato e incerto? Ma noi cosa dobbiamo fare, che consigli possiamo dare? Nessuno può prevedere come andrà a finire*

Matilde S.

**C**arissima Matilde, capisco lo stato d'animo del collega, probabilmente con non troppi anni d'esperienza e soprattutto dopo un lungo periodo di rialzo dei mercati, fenomeno che genera spesso un elevato livello di autostima nel consulente finanziario, perché si sente artefice dei risultati positivi ottenuti dai clienti. Noi se lavoriamo correttamente, cioè ci immedesimiamo nel cliente e gli consigliamo quello che consiglieremmo a noi stessi se fossimo nei suoi panni, non abbiamo particolari meriti se il cliente ottiene dei risultati positivi, né tantomeno abbiamo colpe nel caso contrario. I risultati dipendono dai mercati, dai gestori e da un pizzico di fortuna. Il nostro compito è di monitorare la situazione e consigliare ai clienti le modifiche di percorso necessarie per raggiungere le mete prefissate. Un cliente sceglie un professionista per avere al suo fianco qualcuno che gli indichi le scelte, nelle successive variazioni e lo assista ogni volta che ne ha bisogno altrimenti si rivolgerebbe a un impiegato, che risponde al proprio datore di lavoro, o se tecnologicamente evoluto a un robo advisor. Un buon professionista, in un momento come questo, sa che il cliente è preoccupato, non deve aspettare di essere chiamato, non lo deve assistere a distanza, deve andare a trovare tutti i suoi clienti di persona. Il fatto che il cf non scompaia, che vada a trovare il cliente, lo rassicura e lo fa sentire supportato da un professionista, che mantiene la calma, dialoga e anche se le preoccupazioni non si eliminano l'ansia del cliente si scioglie. Non è il cf che ha bisogno di supporti della mandante, che comunque in genere non li fa mancare, ma è il cliente che ha bisogno di supporto da parte del cf. Assistere di persona i clienti in momenti come questi è il miglior investimento nella propria crescita professionale. Gli impiegati e i robo advisor non vanno a trovare i clienti. Buon lavoro Matilde.