



## 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 l'Anasf e contribuito alla fondazione dell'Albo. Docente universitario, autore e consulente di comunicazione e marketing finanziario. È stato direttore marketing della rete di Banca Finco o membro del Cda di Consultinvest Sim.

INVESTIRE SPECIALIST

### LA CULTURA RESTA IL MIGLIOR INVESTIMENTO E L'AVIDITÀ È LA VERA ALLEATA DEI TRUFFATORI

“

*Prof. Priore, mi sono laureata con lei qualche anno fa al Ferrara e oggi sono soddisfatta della posizione professionale raggiunta. Sono sposata e ho un figlio di un anno: suo padre ed io, potendolo fare, vogliamo risparmiare e investire per consentire a nostro figlio una certa tranquillità in futuro. Qual è il miglior investimento che possiamo fare?*

*Carla B.*

Gentile Carla, ho letto con piacere le belle nuove che mi scrivi: complimenti! Il miglior investimento è sempre la cultura. Mi spiego meglio: la cultura è un patrimonio inalienabile, va certamente curato come tutti i patrimoni, ma è l'unico che garantisca, se coltivato, una rendita permanente. La cultura non è solo quella accademica: un modo personale per definirla è acquisire la capacità di usare le proprie conoscenze e competenze per realizzare, tra le varie possibilità, l'oggetto dei propri interessi a regola d'arte. Gli investimenti che farete devono poter consentire a vostro figlio di frequentare quella scuola in Italia o all'estero che gli consentirà di fare bene e professionalmente l'attività per cui è portato. Vi cito due esempi reali. Il figlio di un mio collega non aveva alcuna passione per gli studi tradizionali ma era attratto dall'arte del lavorare il legno. Il padre, con notevoli sacrifici, gli fece frequentare la Scuola del Restauro di Firenze: ora il restauratore è un professionista apprezzato e affermato. Un altro caso più recente è sempre di un ragazzo senza una gran passione per i libri e viceversa con una gran passione per la cucina. Dopo ripetuti tentativi di fargli frequentare le scuole tradizionali, i genitori gli hanno fatto frequentare la Scuola Internazionale di cucina di Colorno. Si è diplomato, ha fatto la gavetta nei ristoranti milanesi, ora è Capo brigata dei secondi in un importantissimo albergo in montagna. È determinante che al momento opportuno vostro figlio abbia la possibilità di scegliere se andare alla Bocconi, al Mit di Boston o a Colorno, con il vostro appoggio non solo economico. Il miglior investimento è certamente un piano di accumulo, un accantonamento mensile, possibilmente con versamenti aggiuntivi nei momenti in cui il mercato flette, a quindici anni non conosco investimento migliore. Quale Pac scegliere? Ve lo consiglierà il vostro cf.

“

*Carissimo Francesco, è di pochi giorni fa la notizia dell'arresto del broker M.B. in Indonesia. L'ennesimo caso. Mi e ti chiedo, sai perché queste persone si fanno truffare così facilmente, mentre con altrettanta facilità diffidano di un consulente finanziario? Grazie*

*Benedetto F.*

Carissimo Benedetto, ritengo che storicamente le truffe piccole o grandi siano sempre avvenute. Le piccole non fanno notizia, mentre le grandi sì. Il tuo quesito è un altro. Il mio punto di vista in merito è una delle tante spiegazioni ipotizzabili. Alla base c'è sempre l'avidità, il non accontentarsi di quello che tutti possono ricavare dai normali investimenti disponibili sul mercato. L'avidità, che si direbbe ingiustificata per individui che hanno ampie disponibilità, è un aspetto della personalità assolutamente celato ma molto diffuso. Si possono distinguere due categorie: gli avidi presuntuosi e quelli in malafede. I primi, di fronte ad un'offerta di rendimenti fuori mercato, hanno la presunzione che gli competano perché sono ricchi e noti; sulla loro faccia il truffatore legge la disponibilità a farsi abbindolare. I secondi, invece, subodorandolo vanno a fondo per capire se c'è qualcosa di losco: il truffatore nega ad arte, lascia intendere qualcosa, crea un'atmosfera di complicità, è fatta. Quello che sta per essere truffato capisce benissimo che l'affare è losco, ma è convinto che lui condividerà i frutti perché è complice. Quest'ultima non è un'ipotesi personale ma proviene dall'esperienza di Scotland Yard. Le persone di cui parliamo in genere non sono interessate ad un professionista, a un cf che non gli propone un "affare", che cerca di capire gli obiettivi d'investimento, la disponibilità al rischio, e tutti gli altri elementi che consentono di fare una proposta su misura. Non sono interessate ad un professionista che inoltre illustra al cliente la necessità di investire a medio e lungo termine, il rapporto tra rischio e rendimento. Questi argomenti risultano noiosi! Facciamocene una ragione, c'è chi preferisce un "santone" ad un bravo medico: di esempi se ne possono fare tanti, ma l'avidità, spesso accompagnata dalla furbizia, è una caratteristica inestirpabile.