



Risponde Francesco Priore all'indirizzo priore.studio@virgilio.it. Startupper e dicano della consulenza finanziaria, Priore ha fondato l'Anasf e contribuito alla fondazione dell'Abto. Docente Universitario, autore e con autorità di comunicazione e marketing finanziario

LIQUIDITÀ NEI C/C? ATTENTI ALL'INFLAZIONE I SEGRETI DEL BUON PASSAGGIO DI PORTAFOGLIO

“

Prof. Priore, devo spostare della liquidità dalla mia banca, perché la stessa non gradisce depositi troppo cospicui. Devo trasferire delle cifre importanti e vorrei capire quali sono le garanzie sui c/c e la liquidità in generale e perché non conviene depositare più di 100.000 euro in una banca. È giusto?

Cecilia L.

Gentilissima D.rssa Cecilia, nel momento in cui si deposita della liquidità in banca, si cede la proprietà del danaro alla banca e si diventa creditori della stessa. La banca usa il suo danaro per vari tipi di operazioni, le ha mai chiesto il suo parere in merito? Lei, come tutti, usa il suo c/c per tutte le necessità che ha, deposita, preleva e tutto si svolge tranquillamente. Una banca comunque è un'impresa e può capitare, di rado, che la banca fallisca perché il danaro che ha venduto non viene restituito al momento pattuito. Le banche normalmente si ricoprono da questo rischio facendosi rilasciare delle garanzie, se queste garanzie per esempio sono degli immobili non è immediato né facile escuterle, ci vogliono mesi o anni prima di riuscire a venderli e ottenere la liquidità. La banca, come qualunque impresa in stato fallimentare sarebbe bloccata ma ad evitare crisi di panico e la corsa a ritirare i depositi interviene il Fondo di Tutela dei Depositi che consente la normale attività della banca. Questo Fondo è alimentato dai contributi di tutte le banche, che dal 2011 sono obbligate a aderire. Il Fondo garantisce al singolo depositante sino a 100mila euro per i depositi in c/c e strumenti di liquidità, indipendentemente dal totale del danaro depositato in quella banca. Sino a oggi, in un periodo breve, il Fondo, fatti gli opportuni controlli mette a disposizione un massimo di 25mila euro per cliente, per poter soddisfare tutte le richieste, poi un po' alla volta accredita il resto. Sempre che il Fondo non abbia esaurito tutta liquidità, in questo caso si dovrebbe attendere che le riserve del Fondo si ricostituiscano per ottenere la differenza. A questo punto interviene lo Stato, spesso facendo acquisire la banca in difficoltà da un'altra banca o diventandone temporaneamente azionista. Le più recenti norme europee per le banche sono diventate molto restrittive, proprio per eliminare questi rischi. Suddividere la propria liquidità in più banche può essere una scelta oculata, ma tenere tanta liquidità a tassi vicini allo zero, con un'inflazione che quest'anno le mangia il 2-3% dei suoi soldi le conviene? E se si facesse consigliare da un buon consulente finanziario? Auguri!

“

Carissimo Francesco, sono un CF e sto maturando l'idea di ritirarmi. Ho atteso che mia figlia fosse pronta a rilevare la mia attività. Oggi tecnicamente lo è. Il lavoro le piace e lo conosce, ma il passaggio del portafoglio, non mi sembra la maniera migliore per temprarla alle difficoltà cui andrà incontro. La comunicazione con il cliente, che non è mai facile, in quest'ultimo periodo è diventata spesso anche virtuale e a mio parere è un rischio. Sei d'accordo?

Diego M.

Caro Diego, dobbiamo trasmettere ai figli, che portano avanti la nostra professione, tutta le nostre esperienze e competenze, sono un patrimonio ausiliare, utile se implementano l'esperienza diretta. Tutte le professioni si apprendono sul campo, lo studio ci dà le conoscenze, l'esperienza le competenze. La simulazione davanti al video di tutta la futura attività è un supporto indispensabile. È opportuno che chi inizia parta da una propria lista di prospect, possibilmente non parenti. Si può invitare i prospect ad una riunione durante la quale tu e qualcun altro della tua struttura presentate la nuova CF, la mandante e la consulenza che offre, tralasciando i servizi e comunicando che saranno tutti contattati. Sarebbe meglio se la riunione si concludesse con un aperitivo. Poi le telefonate, le prime visite, la preparazione e presentazione della consulenza, le conclusioni e l'assistenza. Starle a fianco le prime volte è necessario, ma poi bisogna aiutarla a emanciparsi e lasciarla sbagliare. L'errore le farà forse perdere un cliente, ma non lo ripeterà più. C'è poi la comunicazione a distanza, anche su quella ci si deve allenare simulando, chi sta dall'altra parte visto che è una simulazione non deve aiutarla, anzi deve porle difficoltà crescenti. Infine, ci sono i social professionali: bisogna parlare solo di argomenti professionali, in modo simpatico, non cattedratico, ma chiaro e sintetico. Inoltre l'attenzione maggiore va posta nel non descrivere sé stessi come ci immaginiamo di essere percepiti, ma descrivere noi stessi sforzandoci di farci dire come siamo percepiti, ricordiamoci che "noi siamo quello che dicono di noi dopo che siamo usciti e abbiamo chiuso la porta alle nostre spalle". A questo punto puoi trasferirle il portafoglio. Auguri a tua figlia.