



## 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 Ariest e contribuito alla fondazione dell'Albo. Docente Universitario, autore e consulente di comunicazione e marketing finanziario. È stato direttore marketing della rete di Banca Fideco e membro del CdA di Consulinvest Sim.

### LIQUIDITÀ SUI C/C? ISTRUZIONI PER L'USO

“

*Caro Professor Priore, ho ricevuto dalla mia banca una lettera che mi invita a considerare l'opportunità di ridurre la liquidità sul conto corrente, motivata da ragioni direi valide. Purtroppo, le mie disponibilità non sono a sei zeri, quindi non credo che sarò costretto a cambiare banca, però vorrei capire meglio i perché di questa nuova politica che alcuni istituti stanno adottando.*

*Alessandro M.*

Gentile Alessandro, il problema delle banche, soprattutto quelle legate alle reti, è che normalmente vendevano il surplus di liquidità alla banca madre - anzi era questa che a inizio anno dava un budget di raccolta alla controllata fissando anche il compenso. Queste banche offrivano ai clienti dei conti correnti e non correvano rischi perché non facevano affidamenti, tranne pochi casi totalmente contro garantiti dal risparmio gestito ivi esistente; successivamente vendevano a fermo la liquidità che diventava una fonte di ricavi. Oggi l'offerta di liquidità supera la domanda: queste banche continuano a non fare impieghi - neanche quelli garantiti dallo Stato - e promuovono il trasferimento in risparmio gestito o in titoli di stato. L'intenzione è ottima, perché il tempo erode la liquidità: lo Stato deve sostenere il paese in pandemia e ancor più nella ripresa successiva. La maniera di sostenere la ripresa e creare ricchezza, però, passa da altri strumenti: gli attuali sono scarsi, poco diffusi, poco noti perché mal comunicati. La creazione di ricchezza per tutti passa dall'investimento nell'economia reale che in Italia è basata sulle Pmi. Sono necessari strumenti nuovi, regolamentati e verificati (se mai anche assistiti) da garanzie statali e incentivi fiscali, che diano la possibilità ai risparmiatori di investire piccole quote in tante imprese diverse, e soprattutto che questi strumenti siano divulgati con chiarezza e semplicità. Le quotazioni in borsa di Pmi sono solo un piccolo canale, ma restano comunque l'unico momento in cui si dà una mano alle imprese. L'acquisto dei titoli in borsa, poi, può servire ad accrescere - o diminuire - la ricchezza degli investitori, ma le imprese quotate non ne traggono alcun beneficio.

### IL CREDITO, ALTERNATIVA VALIDA PER I CF

“

*Caro Francesco, ho parlato con un giovane collega che dopo aver superato l'esame da consulente finanziario, e lavorato per una rete è passato alla consulenza creditizia, ed è molto soddisfatto. Che differenze ci sono?*

*Roberto I.*

Carissimo Roberto, noi consulenti finanziari consideriamo come unica attività occuparci della gestione dei risparmi e dei patrimoni, e trascuriamo l'attività di offerta di liquidità alle categorie produttive, senza di cui quelle categorie non possono svilupparsi.

La ricchezza che i nostri clienti mettono a disposizione del mercato - obbligazioni e monetario a parte - non va e non contribuisce all'economia reale, tranne che nei casi di Ipo. Inoltre la maggioranza del risparmio gestito finisce all'estero, come molte altre risorse.

Conosco, con cognizione di causa, il settore della mediazione creditizia. Il settore che prima del 2010 era poco regolamentato, con l'istituzione dell'Oam (acronimo che sta per Organismo agenti e mediatori, ndr) - sotto la Vigilanza di Bankitalia - è stato totalmente "risanato": i mediatori creditizi veri possono essere soli società di capitali e possono avvalersi di collaboratori e agenti in attività finanziaria, anche di cf purché abilitati a questa attività. I consulenti finanziari, all'epoca dell'istituzione di Oam, rinunciarono all'iscrizione di diritto per non dover pagare un secondo contributo e assoggettarsi a una seconda vigilanza. Probabilmente fu un errore, perché l'attività è più che professionale.

Oggi le società importanti di mediazione creditizia, soprattutto quelle che si occupano di finanziamenti alle imprese, sono poche: selezionano e contattano le imprese più affidabili, visto che offrono e non chiedono finanziamenti. I collaboratori hanno auto, telefono, tablet, appuntamenti fissati e alcuni rimborsano spese oltre alle commissioni; non possono presentare clienti - il settore è molto delicato - ma possono visitare quelli con i quali la mandante ha fissato gli appuntamenti. I collaboratori devono gestire la relazione con il cliente, anche perché tutta la parte documentale per le banche e per il Fondo di garanzia ormai viaggia solo in modalità on line.

Il settore comprende anche altre attività, ma la più importante - i mutui - ormai è sostanzialmente sul web, tranne l'atto finale in banca/notaio. Ho il sospetto che, dati i tempi, più di un consulente finanziario neofita possa essere attratto dalla consulenza creditizia, ma temo che l'offerta sia limitata.