



Risponde Francesco Priore all'indirizzo priore.studio@virgilio.it. Startupper e decano della consulenza finanziaria, Priore ha fondato [L'Anasit](#) e contribuito alla fondazione dell'Albo. Docente Universitario, autore e consulente di comunicazione e marketing finanziario.

LE BORSE VANNO BENE, DEVO PREOCCUPARMI? NOI CF MEGLIO DEI ROBOADVISOR

“

Gentile professor Priore, ho avuto il timore che la pandemia potesse portare ad un netto calo dei corsi azionari timore smentito dai fatti. Un'altra situazione che si direbbe positiva invece continua a preoccuparmi, le borse stanno crescendo ovunque, in alcuni casi continuano a battere primati. Sino a quando continuerà questo ritmo sostenuto, è in arrivo una bolla, si possono fare previsioni? E mi converrebbe disinvestire finché sono in tempo?

Giancarlo D.

Caro dottor Giancarlo, mi auguro che lei sia seguito da un buon consulente finanziario e questa lettera corrisponda all'esigenza di avere un secondo parere. Non conosco nei dettagli la sua situazione, ma prima di prendere una decisione così drastica deve verificare che ogni porzione degli investimenti destinata ai suoi diversi obiettivi abbia un orizzonte temporale coerente con il raggiungimento degli stessi. Non si possono fare investimenti analoghi per obiettivi temporalmente diversi. Se tutti i suoi obiettivi fossero a medio e lungo termine da 10 o 15 anni in su, se si fosse affidato a dei buoni gestori, potrei dirle: lasci le cose come stanno e lasci fare ai suoi gestori.

Qualora dovesse verificarsi una bolla, se può investire ancora quando i valori scendono nettamente, medierà i prezzi e avrà dei risultati migliori nel tempo. Basta guardare la maggior parte degli indici di borsa per periodi analoghi, per capire che sul lungo termine è una tattica vincente, anche se qualche indice come il Nikkei dopo un periodo più lungo non è tornato ancora sui massimi. Uscire e mantenere la liquidità, con le attuali remunerazioni negative e la rapida crescita dell'inflazione non sembrerebbe una scelta opportuna. Spostarsi sui bond con il rischio che i tassi salgano e i corsi crollino forse ancora meno. Scegli con il suo consulente le soluzioni più adatte anche per il suo profilo di rischio, oltre che di orizzonte temporale. Nessuno è in grado di indovinare il momento giusto, diversificare, affidarsi a un buon consulente, affidarsi a gestori di comprovata competenza è la soluzione più efficace, entrare e uscire, lasciarsi tentare dall'avidità o dal terrore di perdere tutto è la peggiore. Quelli che indovinano il momento giusto al 99% sono stati fortunati, perché c'è una sola certezza nel mercato: oscillerà sempre. Auguri

“

Caro Francesco, ci siamo rivisti con piacere a #SdR 21. Ne ho ricavato alcune impressioni e vorrei sapere se le condividi. I professionisti, mai tanti consulenti finanziari a un Salone, un'atmosfera rilassata, la voglia di partecipare, il piacere di socializzare, tante consulenti, un marketing più sobrio. Ma circolava il timore latente che il fintech possa sottrarci una porzione di mercato. Che ne pensi?

Donatella C.

Gentile Donatella, anche a me ha fatto molto piacere incontrarti, la pandemia ha limitato gli incontri. La pandemia, questo cigno nero per l'umanità e in un primo momento anche per la nostra professione, si è rivelato invece una leva di crescita per il settore. Abbiamo imparato a lavorare a distanza, ad assistere molto di più risparmiando i tempi dei trasferimenti, a pianificare gli appuntamenti, infine il mercato e l'accumulo di risorse dei nostri clienti ha fatto crescere il portafoglio del risparmio gestito e ovviamente il nostro. L'atmosfera rilassata dipende anche da questa situazione: clienti soddisfatti e di remunerazioni coerenti. L'aumento delle consulenti e delle conferenze dedicate alla formazione delle stesse e alla maniera di approcciare le clienti prospect dà la misura di come stia sviluppandosi questa parte del mercato. Si attrae di più con testimonial che non con delle più che affascinose hostess. Non è più il Salone dedicato ai cf ma anche alle cf. Gli stand sono più fantasiosi, ecologisti e sostenibili come i gadget distribuiti. Meno studenti e meno pubblico mi sembra, il terzo giorno: non è più una Fiera ma un evento per i professionisti. Rispetto a eventi analoghi in Usa e in Inghilterra c'è tuttora una grossa differenza, lì i Ceo, i numeri uno di ogni azienda, sono presenti di persona al proprio stand dall'apertura alla chiusura e colloquiano con ogni singolo financial advisor. I nostri snobbano questo rapporto. Gli unici a non snobbare i cf sono pochi, sempre meno, i country head di importanti società anglosassoni. Il fintech e l'AI sono un'ulteriore spinta alla crescita professionale, dobbiamo essere più bravi e competenti di questi strumenti, acculturiamoci per palesare tutto il nostro potenziale professionale, il rapporto con un cf deve essere sotto ogni punto di vista migliore di quello con un roboadvisor. Ne convieni?