



PROFESSIONE CONSULENTE

Risponde Francesco Priore all'indirizzo 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 Fineco e membro del Cda di Consulinvest Sim.

INVESTIRE SPECIALIST

CRIPTOVALUTE, BUON SENSO PER NON FARSI MALE - L'IMPORTANZA DELLA GAVETTA

“

Caro Francesco, in una recente telefonata, un caro amico avvocato, cinquantenne, piuttosto digiuno di finanza, mi ha detto: "Volevo chiederti cosa ne pensi dei Bitcoin, perché una mia amica ha investito 600 euro e in pochi giorni ne ha guadagnato tremila. La cosa mi ha colpito. C'è da fidarsi?" Giro la domanda a te...

Beppe B.

Caro Beppe, non ho simpatia per i Bitcoin e soprattutto diffido da tutto quello che procura un guadagno inaspettato e quasi immediato. Nella fattispecie stiamo parlando di monete "alternative". La carta moneta emessa dallo Stato riscuote fiducia e circola, anche se il potere d'acquisto cambia in genere verso il basso, causa inflazione, svalutazione e pandemie ben note. Il fatto che le criptovalute abbiano fatto guadagnare tanto ad alcuni e fatto perdere non so quanto a molti è una realtà, anche se delle perdite non se ne parla mai. Alla fine degli anni '90, tanti miei conoscenti mi dicevano, ho investito in questo e guadagnato tot, tu in che cosa hai investito? Io rispondevo: in niente. La bolla delle dot-com fu una strage, un anno dopo nessuno di quei conoscenti ricordava il termine "Borsa". La corsa alle criptovalute ricorda quasi la "bolla dei tulipani" in Olanda nel '600. Le differenze esistono, quella dei tulipani fu un'unica bolla, mentre le criptovalute possono essere "create su richiesta", i bulbi dei tulipani non riuscivano a riprodursi con altrettanta fretta. Le bolle delle criptovalute si susseguono con assoluta irregolarità e forse passata la rincorsa al guadagno facile, potrebbero diventare un "normale" mezzo di scambio. Chi ha guadagnato? Quelli che hanno rischiato con le criptovalute quando erano sconosciute, ma non erano tanti perché gli investitori si affrettano solo quando il valore sale, perché non amano il...rischio, come sempre. Chi può guadagnarci? Di sicuro un bravo trader che si accontenta di piccoli ma costanti guadagni. Chi ha fatto un affare? Quelli che hanno acquistato i Bitcoin a poco e quando il valore è salito li hanno usati per comprare una casa o altro. Così all'epoca dei tulipani chi riuscì a scambiare un bulbo di "tulipano nero" con un palazzo guadagnò tanto, chi si aggiudicò il bulbo....

“

Caro Francesco, sono un consulente finanziario che ha iniziato nei primi anni '80. Oggi, quei pochi giovani che entrano nella professione si vedono riassegnati dei portafogli da assistere, ma non hanno esperienza. Credi che sarebbe opportuno far conoscere loro come si lavorava per costruire quei portafogli che oggi gli vengono riassegnati?

Ettore F.

Carissimo Ettore, far fare loro un po' di gavetta? Certo, almeno raccontargli come si lavorava: bisognava crearsi un elenco di prospect, telefonare a freddo, fissare appuntamenti con persone sconosciute. I colloqui vertevano su argomenti ignoti agli interlocutori. Solo dopo aver acquisito la fiducia del cliente, potevi richiedere del referral, per sviluppare il portafoglio con meno difficoltà. La skill determinante era la resistenza alle frustrazioni. Esperienza dura ma edificante, a quel punto sapevi di aver acquisito una professionalità indiscussa: competenze, capacità di relazionarsi e il rispetto dei clienti. Oggi tutte queste cose si studiano, ci sono corsi di formazione per ogni aspetto della professione, la cultura professionale, come comportarsi e dalla Pnl ad alcune applicazioni delle neuro scienze; dagli studi di Thaler sull'economia comportamentale, al dress code per le video call, di tutto di più. Le fintech e l'AI aiuteranno sempre più a pianificare la costituzione e la gestione dei portafogli e anche a fare consulenza patrimoniale. C'è il rischio dell'estinzione della professione? Assolutamente no. Una ricerca della Bank of America ha confermato che la professione è in crescita, perché il bisogno più importante del cliente è la relazione con il cf, i risultati di una fintech potrebbero essere migliori, ma sino a oggi non sono in grado di creare una relazione umana. Non vedo perché i neo-cf debbano subire le nostre difficoltà, però dopo essersi consolidati un'esperienza di acquisizione a freddo di 5 clienti sconosciuti sarebbe un esercizio indispensabile. Quando durante alcuni periodi di formazione un gruppo di manager, di alto livello e valore, vengono condotti in una foresta e li abbandonati con lo stretto necessario, con l'invito a ritrovarsi entro 1 o 2 giorni in un posto prefissato, non è un sistema per la selezione naturale dei manager bensì un metodo perché consolidino autostima e capacità di risolvere autonomamente le contingenze. L'acquisizione di 5 clienti sconosciuti a freddo è un'esperienza equivalente.