

ANNIVERSARI

50 anni da consulente finanziario Priore racconta il suo mestiere

di Mario Romano

Il 23 dicembre di 50 anni fa **Francesco Priore**, oggi guru riconosciuto della consulenza finanziaria e tra gli artefici dell'Albo professionale dei promotori prima e dei consulenti finanziari poi, acquisiva il suo primo cliente. La firma di questo contratto accadeva in un mondo totalmente diverso da quello di oggi, anche dal punto di vista finanziario. Ma parlando con Francesco sembra che i fondamentali della professione non siano affatto cambiati.

Che effetto le fa guardarsi indietro da professionista instancabile qual è?

Dunque, vediamo, chi altro c'è nella professione che ha la mia stessa anzianità? Un po' più giovani di me, **Ennio Doris** e **Gianfranco Cassol**. Bah, voltarsi indietro non è nel mio carattere... ma da bolognese di adozione ed estimatore di Lucio Dalla, che peraltro subentrò nel mio ufficio facendone la sua casa, diciamo che "vedo la bianca scia di un'elica..."

Lei può raccontare la storia di questo mercato per intero perché prima di quel momento non c'era.

Posso dire di aver ottenuto la legalizzazione della professione, questo sì, e ci tengo. In quel momento, fine '87, la professione del consulente finanziario viveva un momento di difficoltà; erano crollate le Borse e sotto accusa erano i consulenti. Siamo riusciti a far capire alle authority, Parlamento e Consob, che legalizzare questa professione avrebbe dato maggior sicurezza ai risparmiatori, verificando integrità e competenze dei professionisti all'ingresso e comportamenti nel durante.

Per fortuna il risparmio è tutelato dalla Costituzione, come la Salute, e non c'è stato bisogno di azioni di lobbismo: avemmo la fortuna di incontrare due Franco, **Franco Piro** e **Franco Piga**, uno presidente della Commissione Finanze della Camera, l'altro presidente della Consob, che capi-



Francesco Priore, è stato presidente di Anasf e ha fatto parte di Apf e Ocf

«I CONSULENTI FINANZIARI SONO QUELLI CHE HANNO FATTO LA VERA EDUCAZIONE FINANZIARIA IN ITALIA, ONE-TO-ONE, CLIENTE PER CLIENTE. I TASSI NEGATIVI LI RENDONO OGGI INDISPENSABILI»

rono la necessità e con la loro collaborazione riuscimmo a realizzare l'Albo dei promotori finanziari, contro tutti, dal sistema bancario alla Banca d'Italia. L'Albo ha bonificato la professione e ha consentito una grande crescita del mercato. Senza contare che i consulenti finanziari sono quelli che hanno fatto la vera educazione finanziaria in Italia, one-to-one, cliente per cliente. **Il tema dell'educazione finanziaria ricorre continuamente, ne parlano tutti ma non si fa mai niente che davvero cambi le cose.**

L'educazione finanziaria non è indispensabile. Gli adulti non li educi, si educano i bambini. Sono un po' tranchant ma quando sento parlare di educazione finanziaria un po' mi viene rabbia e un po' da ridere. Qualcuno per caso fa educazione sanitaria, al

INVESTIRE SPECIALIST

di fuori di qualche opuscolo? Se hai un problema di salute vai da un medico, se vuoi investire il tuo denaro, che dopo la salute e gli affetti è la cosa più importante per le persone, vai da uno specialista.

E poi non è possibile insegnare agli adulti con i metodi didattici tradizionali, il cervello degli adulti è diversamente ricettivo e in generale sono meno disposti.

Allora ci si deve rassegnare?

No affatto, bisogna usare un po' di pensiero laterale. Qual è il miglior catalizzatore di formazione? Il miglior veicolo per fare entrare concetti nuovi nella testa della gente? Le emozioni. Io credo che bisognerebbe fare educazione finanziaria attraverso le emozioni. C'è una bellissima pièce teatrale di **Stefano Massini** sulla storia dei fratelli **Lehman**... è una mia vecchia idea che ho presentato anche a produttori cinematografici ma per ora senza successo. Nella storia dei fratelli Lehman si parla di tutti gli strumenti finanziari, seguendo la grande saga della famiglia Lehman che da contadini in Germania diventano i più grandi banchieri del mondo. Seguendo le loro vicende ci si imbatte nella nascita dei principali strumenti finanziari, dai più semplici ai più sofisticati, inframezzati allo sviluppo di vicende molto interessanti sulle fortune e sfortune della famiglia.

Ci vuole uno storytelling finanziario...

Di più. Ci vuole una fiction in cui si parla di tutto, amori e guerre, e si veicola la conoscenza degli strumenti finanziari intrecciati alla vita. Come è nella realtà. Occorre studiare bene il progetto, con l'assistenza di psicologi comportamentali.

Essendo la storia dei Lehman, potrebbe essere venduta in tutto il mondo. Quale paese non ha bisogno di educazione finanziaria?

Detto da lei che ha sempre insegnato e tuttora insegna, la provocazione ha ancora più valore.

Ho insegnato prima a Ferrara, diritto della comunicazione d'impresa e marketing finanziario. Laurea triennale. Oggi insegno a un Master in Wealth Management all'Università di Bologna.

Sulla base di queste esperienze posso dire che le conoscenze le acquisisci con la scuola, le competenze con i master, la professione con l'addestramento.

In base alla sua esperienza, come è cambiato il mercato della consulenza finanziaria in questi 50 anni?

Le reti di vendita dei servizi finanziari hanno avuto un grande successo in Italia e hanno creato il mercato: senza le reti il mercato come l'attuale non sarebbe mai partito, perché all'inizio avevano la capacità di trasferire le esigenze dei clienti alle fabbriche prodotti. E' stata anche la mia esperienza: incontri il cliente, capisci di cosa ha bisogno e hai la capacità di trasferire le informazioni dove si confezionano i prodotti finanziari. Il famoso vestito su misura in base alla propensione al rischio, obiettivi, orizzonti temporali. Oggi le cose sono un po' diverse, credo che in Italia ci siano 30.000 fondi di investimento, una quantità impressionante, tra l'altro con costi di produzione elevatissimi: le strutture light di 50-40, anche 30 anni fa, sono state sostituite da strutture pesanti per far fronte anche a una quantità inimmaginabile di burocrazia.

Questo è l'oggi sul versante di chi propone.

Dal punto di vista dei risparmiatori, potremmo dire che gli italiani hanno scoperto la finanza con i tassi a due cifre, con la crisi petrolifera ed energetica del 1973-1974, e stanno scoprendo la consulenza finanziaria oggi, con i tassi negativi.

Ma la stanno davvero scoprendo?

Negli ultimi 5 anni il risparmio gestito è letteralmente raddoppiato. Ma i consulenti finanziari in Italia gestiscono sì e no il 15% della ricchezza delle famiglie italiane, tutto il resto è nelle mani delle banche, le quali, con i tassi così bassi, hanno dovuto vendere servizi per fare margine.

La compravendita di denaro, che è l'attività principale di una banca, non rende più niente e tenere il denaro fermo presso la banca centrale europea produce un tasso negativo, per cui le banche spingono i clienti a investire. Ecco perché il mercato del risparmio gestito sta crescendo.

Però c'è ancora tanto spazio, parliamo di una liquidità di 1.400 miliardi di euro. Tenuto conto che nell'ambito del risparmio gestito c'è una quantità immane di risparmio in fondi obbligazionari e monetari che non rendono assolutamente niente, facciamo che siano altri 500-1.000 miliardi di euro, significa un totale superiore ai 2.000 miliardi di euro che potrebbero andare nel risparmio gestito.

Draghi ha scelto questa strategia dei tassi quasi negativi per indurre le banche a prestare denaro alle attività reali, non è andata così.

La crisi ha messo a dura prova le banche, gravandole di crediti inesigibili o meglio di creditori inadempienti. Date le circostanze, l'Esma, l'ente che governa le banche, ha imposto che a fronte dei prestiti le banche provvedessero ai relativi accantonamenti. Solo che mentre una volta per considerare un prestito rischioso si aspettava che non venissero pagate 5-6 rate, oggi già dalla seconda rata non pagata il prestito diventa rischioso e a fronte di quel prestito le banche devono accantonare del capitale.

Cosa pensa dell'apparente svolta verso valori etici che sembra coinvolgere marche di largo consumo e imprese? E' l'alba di un capitalismo riformato?

Ennio Doris, il patron di Banca Mediolanum, è uno dei personaggi chiave della storia della consulenza finanziaria nel nostro Paese





Alessandro Foti (a sinistra), ad e dg di Finecobank e Pietro Giuliani (a destra), presidente di Azimut holding. Con Doris, secondo Priore, sono i protagonisti che hanno lasciato più il segno nel mondo delle reti di consulenti

Dalla rivoluzione industriale in poi, e soprattutto dallo sviluppo dei motori a scoppio e diesel, abbiamo distrutto il patrimonio ambientale; i prossimi 100 anni serviranno per ricostruirlo. Il business starà nella ricostruzione, e non è la prima volta; pertanto il business, che è e resterà il faro del capitalismo, porterà a comportarsi in modo sostenibile anche le aziende.

Le aziende non sono diventate improvvisamente sane, stanno solo seguendo il proprio istinto.

Anche i fondi etici stanno vivendo un vero e proprio boom, è perché rendono di più o perché la gente ha bisogno di uno scopo superiore?

Non sono i fondi etici che rendono di più, sono le aziende etiche che rendono e resistono di più. Quarant'anni fa era stata fatta un'analisi delle aziende presenti sulla Borsa di New York nel 1900. Dopo 70 anni, di quelle aziende ne erano sopravvissute pochissime ma erano quelle che si erano comportate in modo etico.

La sua opinione sul fintech e le paure che lo circondano.

Il fai da te, in finanza, esplose nel momento in cui il mercato cresce e ci sono maggiori probabilità di portare a casa qualcosa anche se non sei esperto. Poi se ci guadagni sei tu che sei bravo non il mercato che cresce, se invece il mercato non cresce - ed è certo che in futuro oscillerà - nel momento in cui perdi è difficile dare la colpa al fintech, diventa colpa tua. Non c'è il consulente su cui rivalersi o che ti sostenga moralmente. Condividere le perdite può essere di grande aiuto. Non credo che i professionisti corrano dei rischi a causa del fintech. Invece il fintech potrebbe aiutarli in una serie di compiti, come dire, funzionali. In mano ai risparmiatori sì che può essere rischioso, passiamo dalla non conoscenza più totale alla presunzione di decidere da sé...

Ecco che torna l'educazione finanziaria...

L'educazione finanziaria è una maniera per scaricare sull'utente finale la responsabilità delle scelte. Come avviene con i continui interventi dei regolatori che obbligano la gente a firmare documenti di decine e decine di pagine che nessuno leggerà mai. Questo salva la pelle innanzi tutto alle authority che possono dire di avverti messo in guardia, ma non tutela il risparmiatore.

Oggi per aprire un conto corrente devi firmare un certo numero di pagine, questo ha forse protetto i milioni di risparmiatori che ci hanno rimesso i loro risparmi di una vita?

Le authority fanno il loro lavoro e i consulenti finanziari anche, ma i cigni neri esistono e ricorrono, e di fronte ai

cigni neri nessuno è preparato. Cosa distingue un bravo consulente da uno meno bravo?

L'esperienza. Davanti a un cigno nero vai in crisi tanto quanto i tuoi clienti, poi capisci che la responsabilità è del cigno nero, non tua, e se hai lavorato seriamente non hai difficoltà ad affrontare i clienti. Io per i primi 7 anni ho continuato ad assistere i miei clienti che erano in perdita e all'epoca non c'era management fee, lo facevo a spese mie. Cercavo di fargli capire cosa stava succedendo. Ho mantenuti tutti i clienti e ho mantenuto ottimi rapporti con tutti. Il secondo cigno nero improvvisamente non è più nero, diciamo che è grigio. Allora riesci a trasmettere la necessaria tranquillità al tuo cliente e gli spieghi che è proprio durante il cigno nero che ti deve ascoltare perché si compra meglio. Ma gli devi anche spiegare che i risultati li avrà nel medio-lungo termine. Alla fine i periodi di crisi formano sia i consulenti che i loro clienti. Come le epidemie, come è cresciuta la medicina e la chirurgia? In guerra e nelle epidemie.

Un segreto per essere un consulente di cui la gente si fida tutta la vita?

Comportati con i tuoi clienti come ti comporteresti con te stesso. E' evangelico ma è la verità.

Le persone più interessanti che ha incontrato nella sua vita professionale?

Ennio Doris, **Alessandro Foti** e **Pietro Giuliani**.

Come si fa alla fine di una grande biografia professionale, chi vorrebbe ringraziare?

Una donna eccezionale, Elena, moglie e compagna della vita, la cui intelligenza e comprensione mi hanno accompagnato durante tutto il mio lungo percorso professionale.