

L'intervista / Maurizio Bufi

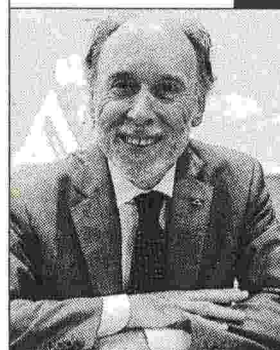


“Non c’è panico tra chi investe con logica e metodo”

MARIANO MANGIA

Per il presidente di **Anasf** la cosa migliore da fare oggi è “mantenere le scelte fatte e progettare interventi mirati”

Il personaggio



Maurizio Bufi
presidente dell'**Anasf**
(consulenti finanziari)

“**N**on riscontriamo tra i nostri clienti atteggiamenti ansiosi che rischiano di determinare scelte improvvise. L’evidenza che ho in questi giorni è direi di compostezza, analogamente a quello che ci viene chiesto in termini di comportamenti nella vita di tutti i giorni in ragione delle restrizioni imposte dall’epidemia, vediamo una responsabilità nei comportamenti dei risparmiatori che seguiamo”.

Maurizio Bufi, presidente dell’Anasf, l’associazione dei consulenti finanziari, rassicura: i clienti delle reti stanno reagendo con relativa calma al “virus” che sta colpendo i mercati finanziari.

«Ciò non vuole dire che non ci siano preoccupazioni, che non ci siano perfino paure: come ripeto in questi giorni, in finanza gli unici soggetti che non provano emozioni sono gli algoritmi».

Una reazione composta della clientela che deriva dall’aver seminato bene.

«Quando le scelte di investimento vengono fatte con metodo, secondo una logica, avendo bene a mente aspetti come il ciclo di vita, gli obiettivi di investimento, l’orizzonte temporale e la tolleranza al rischio, i comportamenti sono poi abbastanza disciplinati».

Quali sono i consigli che state dando alla clientela?

«Di massima il nostro è un consiglio attendista, mantenere le scelte fatte, se sono state orientate dai criteri che ho spiegato, ed eventualmente cominciare a immaginare, ove possibile, interventi mirati sui portafogli, sia nei mercati azionari che obbligazionari, ad esempio in una logica di rotazione settoriale».

E ai vostri associati cosa consigliate?

«Ci siamo preoccupati di dare indicazioni il più possibile restrittive per quanto riguarda lo svolgimento dell’attività. Limitare quindi al minimo l’attività fuori sede e per il resto utilizzare tutti gli strumenti di assistenza e consulenza a distanza che la tecnologia ci mette a disposizione e su cui peraltro le aziende avevano fatto importanti investimenti. L’operatività è certamente diminuita, ma non è diminuita l’assistenza

alla nostra clientela, non più fisica ma a distanza, attraverso telefonate, chat o videochiamate».

In vent’anni abbiamo vissuto tre grandi crisi finanziarie, non c’è il pericolo che i risparmiatori pensino che i rischi siano eccessivi e si allontanino dai mercati finanziari?

«È una bella domanda. Io riscontro molta distanza tra la percezione del rischio e la realtà di alcuni numeri.

Mi spiego meglio: per 10 anni, dal 2009 al 2019, i mercati azionari, a cominciare da quello Usa, sono cresciuti quasi ininterrottamente con una volatilità contenuta, e di questo spesso le persone non si accorgono. Dopo di che, la realtà ci pone di fronte a eventi imprevedibili, del tutto inattesi nel modo in cui si manifestano, per cui la percezione del rischio è molto maggiore e la conclusione è pensare che si viva in un mondo in cui il rischio regna sovrano. In termini di percezione sì, perché l’impatto sulle persone è molto forte, sia per intensità sia per velocità, ma volgendo indietro lo sguardo non è propriamente così, cicli di rialzo così lunghi sono un dato di fatto. Il nostro ruolo è ragionare in questi termini con i clienti e provare eventualmente a individuare opportunità di investimento in una situazione di mercato dove a prevalere sono ancora le vendite, vendite che hanno colpito tutti gli asset finanziari, dall’azionario all’oro, dalle infrastrutture all’obbligazionario. È vero che le crisi hanno origini diverse, ma la storia ci insegna che è stato premiato chi ha mantenuto disciplina nell’investimento, chi ha gestito l’emotività in modo il più possibile corretto e anche chi ha avuto un pizzico di coraggio ed è entrato nei mercati in controtendenza».

© RIPRODUZIONE RISERVATA