

Sfida ai mercati, in campo gli assistenti

Rimini, i pregi della finanza comportamentale per chi vuole investire: due specialisti la stanno diffondendo in giro per l'Italia

di **Giuseppe Catapano**
RIMINI

Una guida per le scelte di investimento. È la nuova frontiera di commercialisti ed esperti contabili: assistere e accompagnare chi vuole farsi strada (con successo) nei mercati finanziari. Si chiama finanza comportamentale ed è un approccio che ha solide radici a Rimini. Stefano Fabbri, presidente dell'associazione 'My Mind My Investment', e Franco Bulgarini, presidente della società '9 dots', sono gli specialisti che lo diffondono in giro per l'Italia.

Di recente hanno ne hanno parlato anche a Bologna, in un convegno organizzato dalla Fondazione dell'Ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili. «La gestione del comportamento – osservano Fabbri e Bulgarini – è un fattore di successo negli investimenti finanziari. Si tratta di una nuova opportunità per i professionisti e una risorsa importante per gli imprenditori». Affrontare i mercati, difendendo-

si dagli andamenti negativi e sfruttando quelli positivi: è ciò a cui puntano tutti. Ma come fare concretamente? «La premessa è che i risparmiatori e in generale gli investitori non sempre dispongono di un'adeguata cultura finanziaria di base, in grado di orientarli a un corretto approccio. Spesso il mancato raggiungimento di guadagni dipende da scelte comportamentali errate, ecco perché crediamo serva assistenza soprattutto su quest'aspetto». E allora occorre «un preciso piano di investimento – precisa Bulgarini – in modo da stabilire prima cosa fare. Farlo dopo è rischioso e causa errori: se il mercato sale si tende ad eccedere nella fiducia, se scende ci si deprime. I clienti hanno bisogno di supporto soprattutto nel

LA BUSSOLA

Viene suggerito come muoversi a seconda dell'andamento degli affari



Stefano Fabbri e Franco Bulgarini spiegano la finanza comportamentale

primo caso, perché è potenzialmente quello più rischioso. La nostra metodologia consente di ottenere un buon risultato». Niente ansie o timori se le cose vanno male, ma nemmeno voglia di ottenere troppo quando vanno bene: con quest'approccio un investitore sa (prima) come compor-

tarsi a seconda dell'andamento dei mercati.

«**Ma non diamo** – continua – né consigli di investimento né suggerimenti sulla gestione dei patrimoni. Non invadiamo il territorio di chi fa consulenza: semplicemente predisponiamo il cliente ad avere rapporti corretti con i

suoï stessi investimenti e con gli intermediari che li propongono». Qui entrano in gioco i commercialisti. «Fino a vent'anni fa – ammette Fabbri, dello studio Skema di Rimini – eravamo rimasti sempre alla larga dal settore. Incontrai Bulgarini e mi parlò di finanza comportamentale quando ancora nessuno lo faceva. Così siamo partiti con quest'attività di diffusione rimasta per lo più nel nostro territorio. Poi il Consiglio nazionale dell'Ordine ci ha incontrati e ha compreso l'utilità di ciò che stavamo facendo. L'interesse è cresciuto e ora Ordini e Confindustria, in diverse città, ci chiamano per parlare ai convegni». Se prima l'attività era gestita all'interno dello studio Skema, ora è in campo a 'My Mind My Investment': è un'associazione alla quale si possono iscrivere commercialisti che vogliono diventare esperti e dare consigli di finanza comportamentale. La società '9 dots' si occupa invece di organizzare corsi formazione per insegnare il metodo a investitori e commercialisti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA