Finanza, impresa e comportamento a Rimini il confronto tra i protagonisti del settore







Una iniziativa promossa da Franco Bulgarini in occasione dei suoi 40 anni di attività

Presentato il suo libro "The Behavioral Alpha Letters"

Tra gli ospiti il banchiere Beppe Ghisolfi, economisti, manager e giornalisti finanziari

Comprare quando i prezzi sono bassi e vendere quando salgono. Sulla carta sembra semplice, ed è quello che ogni investitore vorrebbe riuscire a fare. Nella realtà, però, le cose vanno spesso diversamente. **Perché succede? Quanto incidono le emozioni sulle nostre scelte finanziarie? E come possiamo imparare a gestirle meglio?**

Sono alcune delle domande che hanno fatto da filo conduttore a **"Comprare basso, vendere alto. Una speranza, non una strategia"**, l'incontro promosso da Skema Investment (società riminese che da oltre 25 applica *Behavioral Alpha,* il **metodo ideato e sviluppato da Franco Bulgarini che pone al centro della consulenza il comportamento degli investitori**) e che si è svolto ieri, venerdì 20 novembre all'Hotel Savoia di Rimini, alla presenza di **quasi 200 persone, tra imprenditori, manager e giornalisti finanziari.**

L'incontro, pensato per celebrare i **40 anni di attività professionale di Franco Bulgarini**, si è aperto con la presentazione del suo libro "**The Behavioral Alpha Letters – Osservazioni su capitale, disciplina e comportamento".** Nella prima parte della serata, Laura Ravasio ha ripreso e approfondito con l'autore alcuni passaggi del volume, nel quale sono raccolte riflessioni ed esperienze maturate in quattro decenni di lavoro a contatto con i risparmiatori e con i mercati finanziari.

Oggi investire è molto più semplice rispetto al passato. Bastano pochi

passaggi sul proprio smartphone per acquistare strumenti finanziari, controllare l'andamento dei mercati e consultare analisi e previsioni. **Avere più informazioni, però, non significa necessariamente saper gestire meglio i propri soldi**. Anzi, a volte la possibilità di controllare continuamente i propri investimenti finisce per alimentare preoccupazioni, aspettative e decisioni affrettate.

È qui che entra in gioco la **finanza comportamentale**, uno dei temi principali della serata. Si tratta di una disciplina che studia come le emozioni e il nostro modo di ragionare influenzino le scelte economiche. Perché quando si parla di soldi non contano soltanto i numeri: contano anche la paura di perdere, la voglia di guadagnare sempre di più, la difficoltà di aspettare e la tendenza a seguire quello che fanno gli altri.

Un investimento può essere valido, ma chi lo possiede può comunque ottenere un risultato deludente se compra e vende nei momenti sbagliati. È una delle questioni affrontate nella serata, con particolare attenzione all'importanza di avere obiettivi chiari e una strategia che non venga continuamente modificata in base alle notizie o all'andamento dei mercati.

A guidare la conversazione, nella seconda parte della serata, è stato **Marco Muffato**, giornalista specializzato in economia e finanza, creatore e direttore responsabile di **FAJ – Fee Advisor Journal**, progetto editoriale di Economy Group dedicato al settore della consulenza finanziaria.

Il confronto ha permesso di mettere in relazione punti di vista differenti, dalla gestione del risparmio all'educazione finanziaria, fino agli aspetti psicologici che influenzano il comportamento degli investitori.

Tra i protagonisti **Beppe Ghisolfi**, banchiere, giornalista, saggista e docente, considerato uno dei principali pionieri della divulgazione dell'educazione finanziaria in Italia e **consigliere dell'Istituto Mondiale delle Casse di Risparmio (WSBI)**. Ghisolfi è anche l'autore della prefazione al libro di Bulgarini, nel quale sottolinea l'importanza di spostare l'attenzione dai soli strumenti finanziari alle persone che li utilizzano. Un approccio che richiama la necessità di diffondere una maggiore cultura economica, affinché i cittadini possano comprendere meglio le opportunità e i rischi legati alla gestione del proprio patrimonio.

Al confronto hanno partecipato anche **Edoardo Bizzarri**, Head of Business Development di **Fundstore**, piattaforma dedicata all'investimento diretto in fondi comuni, e **Sergio Luciano**, giornalista economico, fondatore di **Economy Group** e direttore delle riviste **Economy e Investire**.

Presenti inoltre **Enrico Maria Cervellati**, docente universitario, economista ed esperto di finanza comportamentale, fondatore e CEO di **EMC³ Solution**.

Particolarmente significativo anche il contributo di **Massimo Buzzoni** di FIDA, che ha illustrato il significato e i risultati di un'analisi realizzata dall'Ufficio Studi della società sul cosiddetto behavior gap, la differenza tra il rendimento realizzato dai fondi e quello ottenuto dagli investitori. Un approfondimento che ha riportato l'attenzione su un aspetto spesso

trascurato nella valutazione dei risultati finanziari.

La presenza di professionisti provenienti da esperienze differenti ha consentito di affrontare il tema degli investimenti da più prospettive, mettendo al centro non soltanto l'andamento dei mercati, ma anche la qualità delle informazioni, il ruolo della consulenza e la capacità di prendere decisioni consapevoli.

"The Behavioral Alpha Letters" è il volume nel quale Franco Bulgarini ripercorre il proprio rapporto con il mondo della finanza e racconta come, nel corso degli anni, sia cambiato il suo modo di interpretare la professione. Il libro parte da un'osservazione maturata attraverso l'esperienza diretta: spesso il problema non è individuare un buon investimento, ma riuscire a mantenerlo e gestirlo correttamente nel tempo. Bulgarini racconta di aver attraversato grandi crisi finanziarie, dalla bolla tecnologica dei primi anni Duemila al crollo del 2008, fino alla pandemia. Situazioni molto diverse tra loro, nelle quali ha però ritrovato reazioni umane simili: paura durante i ribassi, entusiasmo nei periodi di crescita e difficoltà a mantenere le decisioni prese in precedenza. **Uno dei concetti centrali del libro è racchiuso nella frase "*Il vero problema non è sapere cosa fare. Il vero problema è riuscire a farlo*".** Un principio che Bulgarini sviluppa spiegando come, anche quando si conoscono le regole fondamentali degli investimenti, metterle in pratica diventi complicato nel momento in cui entrano in gioco le emozioni.

"In quarant'anni di attività ho visto cambiare profondamente i mercati, gli strumenti finanziari e il modo di investire, ma una cosa è rimasta sorprendentemente simile: il comportamento delle persone – spiega Franco Bulgarini – S*pesso sappiamo perfettamente cosa dovremmo fare, ma quando arrivano la paura o l'entusiasmo finiamo per comportarci diversamente. Con questo libro ho voluto condividere ciò che ho imparato osservando gli investitori e le loro decisioni"* E prosegue *"Credo che il valore della consulenza non stia soltanto nell'individuare buoni investimenti, ma soprattutto nell'aiutare gli investitori a costruire e mantenere nel tempo un processo che consenta loro di trasformare le opportunità offerte dai mercati in risultati concreti".*

"Celebrare quarant'anni di professione insieme a persone che hanno contribuito alla crescita della cultura finanziaria in Italia è stata per me un'occasione importante per guardare al lavoro svolto, ma anche alle sfide che ci attendono".

A concludere l'appuntamento è stata la musica, con il **concerto di Musica Desnuda**, formazione della quale fa parte lo stesso Franco Bulgarini.