



CINQUE DOMANDE
 ALL'AD DI BANCA
MEDIOLANUM
 CHE AMA LA FAMIGLIA
 E LA PSICOLOGIA.
 PERCHÉ ECONOMIA
 E FINANZA SONO, IN
 PRIMIS, FATTI UMANI.
 TROPPO UMANI.

Massimo DORIS



Francesco Pizzo

La banca, per lei, è una questione di famiglia.

Nonostante sia quotata in borsa, è a conduzione familiare. E la cosa funziona perché abbiamo rapporti di vero amore tra di noi, cioè senza invidia. Il problema del confronto con mio padre l'ho risolto in un paio di mesi. È più bravo? Ma no, per me è un genio!

Tempi lunghi e risparmio. Non sono parole del passato?

Proprio no, anzi sono il segreto del guadagno sui mercati azionari. Sicuri, se si investe in tutto il mondo e per un tempo prolungato. Ma l'ansia dell'investitore fa la differenza.

In che modo?

Lo dimostra la finanza comportamentale. Per esempio, tra il 1977 e il 1990 un fondo americano fece una performance annua del +29%.

Ma la metà dei clienti perse soldi. Perché vendeva quando il fondo scendeva e comprava quando saliva: la gente segue la pancia. O la paura. Allora bisogna che le decisioni le prenda la macchina.

Avete elaborato un algoritmo?

No, ci basiamo sull'esperienza di mio padre. Quando era consulente finanziario aveva due tipologie di clienti, quelli che avevano un bonifico automatico e quelli che ogni mese firmavano un assegno. Solo i primi hanno completato il piano e hanno guadagnato. Oggi è lo stesso: il cliente firma e il computer esegue. E il consulente, che si occupa personalmente del cliente, ha l'arduo compito di evitare che questi agisca da solo, tra panico ed euforia. Se, come dev'essere, è un bravo psicologo, farà in modo che si dimentichi del proprio piano di investimento. E gli regalerà introiti certi. **MICOL DE PAS**