

RICETTE SALVA-RISPARMIO/2 Azioni sì, ma da cassettista. Oppure fondi a rate forzate. E nuovi mattoni-rifugio. Così si vince l'emotività

Investire senza paura

di **Roberta Castellarin**
e **Carla Ferron**

«**A**bbiamo tutti la stessa malattia: sia chi investe che chi vende i prodotti spesso sbaglia sulla spinta dell'emotività». Parola di Ennio Doris, che alla guida del gruppo Mediolanum ha costruito la sua fortuna imprenditoriale. Oggi la malattia di cui parla Doris attraversa una fase particolarmente

acuta. Gli italiani, come dimostra il sondaggio realizzato da Tns Abacus per l'Acri, hanno paura di investire: di fronte a una capacità di risparmio in calo, puntano su liquidità e immobili. Ma anche per il risparmiatore. Fidelity, per esempio, ha calcolato che in un anno rimanere ancorati a un pac, un piano di accumulo del capitale, consente di acquistare più azioni a prezzi di sconto indipendentemente dal mercato (vedere grafico a lato). Ma per chi non vuole affidarsi a un gestore, resta il fai-da-te da cassettista. L'identikit dell'investitore che sa guardare lontano? «Deve avere tre caratteristiche: essere longevo, fortunato e selettivo», risponde Nicola Ricolfi, che il cassettista ha dimostrato di saperlo fare: ha gestito, in-

sieme ai colleghi oggi confluiti con lui in Nextam partners, due dei migliori fondi azionari degli ultimi dieci anni, Euromobiliare risk fund ed Euromobiliare azioni italiane. Spiega il money manager: «Longo perché la certezza di battere le obbligazioni investendo in azioni diventa veramente tale solo dopo un lunghissimo periodo di tempo, che gli storici dei mercati azionari collocano oltre i 20 anni. Fortunato perché bisogna nascere in periodi favorevoli per le azioni: il premio al rischio azionario nella seconda metà del secolo scorso è stato quasi il doppio rispetto a quello maturato nella prima metà. Selettivo perché la scelta delle singole azioni fa un'enorme differenza». Come dimostrano le statistiche prodotte, per esempio, da Mediobanca sul mercato italiano. «A fronte di rendimenti medi annui di 20 anni di investimento in titoli di stato a medio-lungo pari al 9,6%», dice Ricolfi, «un investimento in azioni dell'attuale Unicredit avrebbe generato un ritorno medio annuo del 15,4%, ma un investimento nell'attuale Capitalia avrebbe prodotto una perdita del 3,5% all'anno». Come si scova, allora, un buon titolo da cassettista? «L'unico modo per giudicare il futuro», risponde Ricolfi, «è affidarsi al passato. Quindi ci si deve con-

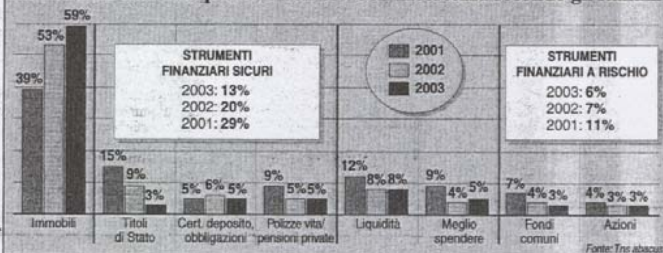
centrare su aziende con un lungo record di buoni risultati. Poi vanno evitati i settori più ciclici. Quindi il candidato ideale è un'azienda leader in un settore non ciclico che abbia la capacità, alla luce di quello che è successo in passato per un lungo periodo, di generare risultati attraenti per gli azionisti». In Italia, secondo il gestore, quasi nessuno risponde a questo identikit. «Il mercato italiano», spiega Ricolfi, «è povero, se non addirittura privo di settori come la farmaceutica o alcuni comparti della tecnologia. Quindi, meglio cercare nel mondo. La scelta settoriale dovrebbe ricadere, a mio avviso, su una grande e solida compagnia assicurativa del ramo vita, su una so-

MILANO FINANZA

1 Novembre 2003

Profumo:
«Bisogna ridurre gli strumenti a breve in portafoglio»

Su che cosa conviene puntare nell'era dell'incertezza secondo gli italiani



centrare su aziende con un lungo record di buoni risultati. Poi vanno evitati i settori più ciclici. Quindi il candidato ideale è un'azienda leader in un settore non ciclico che abbia la capacità, alla luce di quello che è successo in passato per un lungo periodo, di generare risultati attraenti per gli azionisti». In Italia, secondo il gestore, quasi nessuno risponde a questo identikit. «Il mercato italiano», spiega Ricolfi, «è povero, se non addirittura privo di settori come la farmaceutica o alcuni comparti della tecnologia. Quindi, meglio cercare nel mondo. La scelta settoriale dovrebbe ricadere, a mio avviso, su una grande e solida compagnia assicurativa del ramo vita, su una so-

cietà farmaceutica, su un leader nelle telecomunicazioni e su un'istituzione finanziaria globale. Singoli candidati? Citigroup, Vodafone, Aig, AstraZeneca».

L'azione, anche da cassettista, resta comunque una scelta per il

capitale di rischio. Altra cosa sono i rifugi, primo fra tutti il mattone, preferito dal 59% dei risparmiatori italiani. Ma, alla luce del recente boom del real estate, l'immobile resta un bene rifugio? «Assolutamente sì, ma in un modo del tutto

diverso rispetto a un anno fa, risponde Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari. Che spiega: «La spinta verso la prima casa si sta esaurendo, sia perché chi poteva acquistarla l'ha già fatto, sia per i prezzi raggiunti dagli immobili. Adesso gli investimenti si sono spostati su altre tipologie». In particolare, secondo le previsioni dell'Istituto di studi e ricerche sul mondo del mattone, il 2003 potrebbe chiudersi con una crescita del 20% circa dei volumi relativi alle seconde case, un segmento di recente riscoperto. Insieme ad altre tipologie di immobili alla portata delle tasche delle famiglie. «I nuovi investimenti», osserva Breglia, «presentano due caratteristiche comuni: hanno un valore compreso tra 100 e 200 mila euro, guarda caso il taglio medio del portafoglio fi-

nanziario di cui vogliono essere l'alternativa. E sono quasi tutti a reddito». In altre parole, i nuovi mattoni-rifugio per eccellenza sono, a detta dell'esperto, box, piccoli laboratori e magazzini. «Il maggior rischio legato a questa tipologia di investimento», conclude Breglia, «è quello di comprare male, dal momento che si tratta di immobili soggetti a una rivalutazione contenuta. Anche se, pur senza offrire rendimenti sopra la media, quasi sempre la protezione del capitale è un obiettivo raggiunto».

Abili col mattone, gli italiani, invece, non sembrano cavarsela altrettanto bene su un altro fronte. Tanto da meritarsi una tirata d'orecchie da Alessandro Profumo. «Il risparmio delle famiglie», sostiene l'amministratore delegato di Unicredit, «non è coerente con il gap pensionistico». I giovani, in particolare, devono tenere conto, secondo Profumo, del fatto che andranno in pensione con il 45% circa dell'ultimo salario. «Oggi», precisa l'a.d. di Unicredit, «le famiglie mettono il risparmio essenzialmente su strumenti di breve termine e non su strumenti pensionabili». Per Profumo, quindi, si impone uno switch verso prodotti con obiettivi di lungo termine. (riproduzione riservata)



Doris:
«Piani obbligati per guarire la malattia dell'investitore impulsivo»

NEXTAM PARTNERS