



COPIARE I RICCHI

Come vorremmo che fosse per quasi tutti gli articoli di Investire, consigliamo la lettura del Report di questo numero (pagina 102) sia agli investitori privati che hanno un patrimonio da gestire, sia ai banchieri e ai professionisti che gestiscono i patrimoni dei loro clienti privati. Per entrambi i fronti di lettori, ai quali Investire si sforza di fornire ogni mese elementi comuni per le decisioni di investimento, il Report può rappresentare un'occasione per riflettere sui propri comportamenti e sul rapporto con la controparte. Al centro ci sono i ricchi del mondo, tutti gli individui che possiedono almeno un milione di dollari di ricchezza finanziaria. Le loro scelte, i loro atteggiamenti, le loro aspettative e soprattutto il loro approccio agli investimenti vengono analizzati tutti gli anni da una grande banca e casa di investimenti, Merrill Lynch, e da una società di consulenza internazionale, Capgemini. La ricerca dimostra ancora una volta che questi individui sono molto bravi non soltanto a preservare ed accrescere il loro patrimonio, ma anche ad anticipare i tempi, come hanno saputo fare tornando alle azioni, oppure privilegiando i fondi hedge o il private equity, sempre al momento giusto. Schematizzata anche da alcuni grafici, troverete, di questi super ricchi mondiali, l'asset allocation, cioè la suddivisione del patrimonio tra i vari tipi di investimento. Guardatela, e fate i confronti con la vostra. Anche perché questa è gente che difficilmente sbaglia. Confidava recentemente il capo italiano di una delle più grandi banche del mondo che per il loro private banking è fondamentale guardare come si comportano i grandi clienti nelle varie aree geografiche (in questo momento gli asiatici, per esempio): non soltanto dove investono, ma anche dove spostano soldi e interessi, dove scelgono di vivere o di domiciliare i loro affari. A saperle leggere, queste indicazioni sono per una banca attenta delle dritte preziosissime, perché spesso i super clienti clienti hanno più della loro stessa banca informazioni, antenne che li collegano costantemente con l'economia, sensibilità e intuizione sulle direzioni dei venti finanziari.

Altrettanto interessante è la parte dove si approfondiscono i bisogni degli investitori. Che non sono affatto contenti, per esempio, di rendiconti e rapporti che ricevono. Li vorrebbero più semplici, più chiari, fatti in modo che si veda subito come vanno le cose nel complesso, dove si guadagna e dove no. E soprattutto li vorrebbero più tagliati a misura, personalizzati. Se teniamo conto che si parla di mondo, e quindi anche di Paesi dove il private banking ha una lunga storia, figuriamoci in Italia, dove i clienti non sanno ancora quello che vogliono e le banche non sanno ancora come darglielo...

Lionello Cadarin
l.cadarin@ediskipper.it

