

# «QUESTA È L'ORA DEI PORTAFOGLI MODELLO COMPORTAMENTALI»

di Sergio Luciano

FRANCO BULGARINI,  
CONSULENTE FINANZIARIO  
RIMINESE E FONDATORE  
DI SKEMA INVESTMENT,  
RACCONTA COME SI STA  
EVOLVENDO IL MERCATO DEL  
RISPARMIO, CON AL CENTRO  
CONSULENZA E FORMAZIONE  
PER GLI INVESTITORI

“**T**odo cambia”, canta Mercedes Sosa, ma stavolta quella meravigliosa hit internazionale non c'entra. C'entra l'hi-tech che sta cambiando tutto: finanza, gestione di patrimoni, risparmio gestito. E sta cambiando il modo di fare consulenza finanziaria, ossia portare i prodotti d'investimento tra la gente. «Io ne sono convinto dall'inizio del 2000, e anche e soprattutto per ragioni di sostanza, che oggi l'hi-tech semmai enfatizza», dice **Franco Bulgarini**, riminese, oggi animatore della società **Skema Investment - formazione e assistenza a professionisti e investitori**. E aggiunge: «All'epoca decisi di uscire, dopo oltre 15 anni, dal mondo delle reti, dove pure avevo un invidiabile incarico manageriale per la

formazione di oltre 400 tra promotori finanziari e consulenti assicurativi e per il reclutamento e la formazione di nuovi consulenti. Sin da allora, avevo immaginato la consulenza finanziaria indipendente come un supporto agli investitori, impostato dalla loro prospettiva», ricorda. Oggi Bulgarini può dirsi soddisfatto, Skema è cresciuta molto, crede in un ulteriore sviluppo, e ha idee precise sulla direzione che seguirà.

«I presupposti dai quali partimmo», racconta, «non sono cambiati affatto in questi decenni. Con i colleghi di quella sfida eravamo abituati a ragionare su come trasformare in argomenti di vendita quello che, secondo noi, 'avrebbero dovuto volere' gli investitori, le loro tante fantastiche esigenze, e fu una bella faticata riuscire a ragionare da un'altra prospettiva: quella vera degli investitori». Il pensiero di partenza fu che «non si doveva scommettere che gli investitori avessero bisogno della mie 'competenze finanziarie', anche perché mi rendevo conto di non essere poi un così formidabile esperto di finanza. Poi: nessuno dei grandi investitori della storia, da **Benjamin Graham**, a **Warren Buffett**, che tutti i consulenti citano sempre, parla mai di esigenze e obiettivi di vita, di consulenza olistica, di pianificazione finanziaria. Tutti i Grandi parlano invece di semplicità, di modalità di approccio al mercato e di corretti comportamenti per ottenere buoni rendimenti. Per dirla con Buffett l'ideale sarebbe: compra uno strumen-

to passivo, poco costoso e ben diversificato, e tienilo per sempre. Sarai ricco. Bello, semplice e funziona di sicuro, non ci sono dubbi».

Eppure qualche esigenza diversa gli investitori “normali” ce l'hanno. Ecco. Essere aiutati a sopportare emotivamente le oscillazioni dei mercati nel durante la vita dell'investimento, per esempio. E surrogati seriamente quando, nella stragrande maggior parte dei casi, non sono assolutamente capaci di investire nel modo ideale secondo Buffett: del resto, se ne fossero capaci, non servirebbero affatto gestori attivi né consulenti finanziari e verrebbe vanificata metà dell'industria finanziaria globale.



«Ebbene, partimmo da queste riflessioni basilari», rievoca Bulgarini, «per realizzare portafogli-modello comportamentali che consentono di investire con il corretto approccio e le corrette aspettative, mantenendo il corretto comportamento durante la vita dell'investimento, e aiutano gli investitori a massimizzare le probabilità di "guadagnare" concretamente. Questo è il supporto che abbiamo realizzato "dalla prospettiva degli investitori", che gli investitori gradiscono e che riescono a perseguire. Non strumenti finanziari sempre più sofisticati, non mirabolanti attività di gestione, non informazioni riservate, che in realtà non ha nessuno, non intuizioni o previsioni sui mercati». Tutto chiaro e convincente? Sì: ma a una condizione. Che il modello venga continuamente aggiornato. «Con un percorso formativo continuativo, che si concretizza con la consapevolezza che le performance sono generate dai mercati», spiega Bulgarini, «e non dall'attività di gestione o di consulenza, e che agli investitori resta soltanto di scegliere gli strumenti efficienti e poco costosi per catturare le performance e di adottare una disciplina strutturata del loro comportamento per massimizzare le probabilità di "portare a casa" almeno una parte delle performance. Da 25 anni operiamo in questo modo, a Rimini, insieme ai commercialisti partner, associati nel gruppo Skema. Da oltre 5 anni poi si sono aggiunti una trentina di professionisti commercialisti dislocati nei loro 19 studi



Nella foto nella pagina accanto: Franco Bulgarini, fondatore, partner e presidente di Skema Investment. Nella foto in alto: Enrico Maria Cervellati, professore universitario di finanza che ha insegnato e insegna in diverse università italiane e straniere

in tutto il nord Italia, oltre a Firenze e a Latina». Insomma un servizio di consulenza integrato dove le attività riservate - tra cui la profilatura dei clienti e l'invio di raccomandazioni personalizzate - vengono svolte, secondo la normativa, esclusivamente da consulenti finanziari regolarmente iscritti all'albo OCF nella sezione autonomi. «Ci mancherebbe, la cosa è essenziale. Così avevo immaginato la consulenza finanziaria all'inizio del nuovo millennio, molto tempo prima della Mifid», rimarca Bulgarini con grinta, «e questo è quello che abbiamo realizzato. Se siamo soddisfatti? Certo, ci fa piacere! Peraltro, la regolamentazione del settore è andata in un'altra direzione, ma ci sono tutti i presupposti perché banche, reti e anche singoli consulenti finanziari si interessino a questa nuova prospettiva. Mi piace chiamarla la nuova frontiera della consulenza finanziaria. Per questo, insieme al professor **Enrico Maria Cervellati**, docente universitario e grande esperto di finanza comportamentale, essendo stato uno dei primi all'inizio degli anni 2000 a portare in Italia dagli Stati Uniti gli studi dei padri della materia, i premi Nobel D. Kahneman, A. Tversky e R. Thaler, abbiamo realizzato un percorso formativo strutturato che presenteremo nei suoi dettagli all'inizio del 2026».

## LA SCHEDE DI SKEMA

La società dispone di un team di oltre 30 professionisti, commercialisti Partner, consulenti finanziari e professionisti qualificati per il supporto ai clienti, presenti in Italia con 19 studi professionali a Rimini, Udine, Schio (VI), Piacenza, Busto Arsizio (VA), Como, Selvazzano Dentro (PD), Ferrara, Padova, Firenze, Cambiano (TO), Forlì, Torino, Latina, Milano, Valdobbiadene (TV). Nel sito chiarisce che: "NON siamo una banca né un gestore di patrimoni, NON raccogliamo né gestiamo denaro. Non abbiamo rapporti diretti o commerciali con gestori o collocatori. Le competenze sviluppate da tutti i professionisti

commercialisti partner, attraverso un percorso formativo continuo sui mercati e soprattutto sulla disciplina del comportamento, consentono di fornire ai clienti un alto livello di servizio nella prima importantissima fase della consulenza finanziaria integrata. La seconda (eventuale) fase del servizio di consulenza finanziaria integrata, indispensabile per poter realizzare concretamente investimenti finanziari, viene fornita da un consulente finanziario autonomo, interno alla società, autorizzato e iscritto nell'apposito Albo professionale tenuto dall'OCF nella sezione consulenti finanziari autonomi".