



Coronavirus, il telefono dei cf scotta. Ci sono clienti che vogliono vendere

Di [Francesco Colamartino](#)

26 febbraio 2020



“Nel lunedì successivo all’esplosione dell’emergenza **Coronavirus** in Italia (24 febbraio ndr) ho dovuto ricaricare il cellulare tre volte, tante sono state le chiamate che ho ricevuto da parte di clienti preoccupati”.

In una **Milano** deserta e avvolta da un torpore quasi surreale, un consulente finanziario di un’importare rete italiana racconta a *Citywire Italia* la sua quotidianità lavorativa nel cuore dell’emergenza Coronavirus. Un fenomeno che non solo incide negativamente sulla libertà delle persone e sull’economia delle zone più ricche e produttive del Paese, ma che sta già avendo ripercussioni significative sull’andamento dei **mercati finanziari**.

“Un cliente è passato in ufficio per avere lumi sull’impatto dell’emergenza sul suo portafoglio e sapere come comportarsi: **voleva vendere parte del suo portafoglio** nell’attesa che le acque si

calmino, per poi rientrare nell'investimento. Un altro voleva vendere addirittura tutto, per poi riacquistare più in là. Alla fine non lo hanno fatto perché ho spiegato loro la situazione e li ho tranquillizzati. Un altro mi ha addirittura portato l'esempio di un gestore di sua conoscenza, che lavora in un'importante sgr italiana, che pare abbia disinvestito tutto il portafoglio”.

La percezione del cf è che alcuni clienti, che nel complesso hanno **guadagnato molto nel 2019** in scia al rally dei mercati, ora vogliono approfittare della situazione per vendere in guadagno, restare liquidi e poi reimpiegare altrove i propri soldi.



Sempre a Milano, un consulente di un'altra rete di primaria importanza ha fatto sapere a *Citywire Italia* che, al momento, le richieste e le paure dei clienti sono abbastanza **irrisorie**.

“Alcuni di loro vogliono sentirmi per capire se c'è qualcosa da fare: sia quelli che hanno paura, sia quelli che vorrebbero sfruttare **opportunità d'acquisto**. Pochi clienti, però, mi hanno chiesto di vendere per rimanere liquidi in attesa che la tempesta si plachi”.



Un collega della stessa rete ha riferito che le telefonate dei clienti ci sono state, “perché al momento è tutto folle, è una situazione che nessuno capisce. Per fare un esempio, mi hanno chiamato persone di solito molto tranquille, che non avevano alzato il telefono neanche quando è fallita **Lehman Brothers**. Un cliente molto importante mi ha detto che vorrebbe alleggerire le sue posizioni in portafoglio”.

Il messaggio è che, uscendo da un anno in cui hanno guadagnato tanto, è comprensibile che i clienti ora vogliano fare questo tipo di operazione, “ma io ho suggerito di non farlo in questo momento. Certo, se questa situazione dovesse durare per un periodo di tempo accettabile, dopo ci sarà un boom. Ma, se dovesse prolungarsi oltremodo, qualche problema economico ci sarà. Io personalmente non ho paura, sono molto serena”.



A cercare di buttare acqua sul fuoco degli allarmismi è **Vito Ferito**, direttore commerciale della succursale italiana di **Gamma Capital Markets**, che ha raccontato a *Citywire Italia* come la **reazione** dei suoi clienti alla correzione dei mercati degli ultimi giorni sia stata **molto composta**.

"Non ho ricevuto né chiamate né mail, forse perché nel corso del tempo ho avuto modo di approfondire con i clienti tematiche di cultura finanziaria e pianificazione patrimoniale e ho prevenuto possibili dubbi o quesiti attraverso l'invio martedì in mattinata di una mail con un piccolo recap della situazione".

Alla luce del quadro attuale, Ferito ha suggerito ai clienti di **non toccare il proprio portafoglio**. "La loro posizione titoli è in una gestione patrimoniale per cui il nostro team di gestori è in grado di apportare le modifiche che ritiene necessarie in funzione delle mutate situazioni dei mercati. A questo aggiungo che nelle nostre gestioni l'esposizione al mercato italiano, laddove presente, è comunque prossima allo zero. Ricordo, inoltre, che sono già successi in passato casi di epidemie simili a questa che nell'immediato hanno causato un impatto negativo sulle quotazioni di Borsa".

In conclusione, **vendere tutto e aspettare** momenti migliori per rientrare sui mercati potrebbe sembrare la soluzione migliore in situazioni come questa, ma la storia ci insegna che non lo è. Rientrare quando la situazione si è tranquillizzata vuol dire rientrare a delle quotazioni sicuramente più alte delle attuali, per cui avremo di certo un **mancato guadagno**.



Il **Veneto** è l'altra regione italiana ad essere stata più colpita dal Coronavirus, tanto da dover correre ai ripari con misure restrittive analoghe a quelle della vicina Lombardia.

Qui ogni anno, a **Verona**, la società di consulenza finanziaria indipendente **Consultique** riunisce tutto il mondo dei cf autonomi per il **Fee Only Summit**. Proprio per questo un suo commento sulla situazione emergenziale non poteva mancare.

"I mercati internazionali nelle ultime sedute hanno visto un repentino aumento della **volatilità**, con storni anche significativi degli indici. Noi, nel costruire i portafogli, abbiamo usato criteri di ampia diversificazione del rischio (ad esempio, con titoli governativi Usa e metalli preziosi), che permettono di attutire gli effetti di fasi negative come questa".

In ottica prospettica, se ancora la visibilità sull'impatto negativo di breve termine è limitata, è ragionevole pensare che ne seguirà una fase di **normalizzazione**. Consultique ritiene che si possano quindi creare **opportunità** da cogliere, mantenendosi coerenti con gli obiettivi di investimento ed il proprio profilo di rischio.

"Sul panico di breve termine, infatti, deve prevalere una logica di **pianificazione** degli investimenti indipendente".



La sensazione diffusa è che vivere nel cuore di una Milano messa in quarantena ed economicamente minacciata dalle **misure pubbliche restrittive**, porti inconsiamente il cliente che risiede in città a scelte più irrazionali sul suo portafoglio finanziario rispetto a quello che vive in altre zone d'Italia. Proprio per questo *Citywire Italia* ha voluto tastare il polso di un consulente finanziario di una grande rete che opera in una città ben distante dalle aree di crisi: **Napoli**.

“Ai clienti del luogo la percezione di una situazione diversa dal solito non è ancora arrivata, ai consulenti sì”, ha raccontato il cf, “io come consulente, anche per zelo pregresso, ho un po’ più di liquidità, ma con l’esplosione dell’emergenza Coronavirus ho iniziato a **comprare prodotti selezionati** che avevano raggiunto prezzi poco convenienti. Adesso che ne ho l’occasione, ho iniziato a farlo. Quindi, tatticamente, la situazione attuale può presentare delle **opportunità**. Poi i clienti hanno le spalle abbastanza larghe, perché nel complesso in questi anni hanno guadagnato”.

C’è un’**incognita**, però, per l’Italia: le misure di blocco imposte dall’emergenza Coronavirus potrebbero avere un impatto negativo sull’economia italiana e spingere il Paese in **recessione**.

“Mi aspetto a quel punto che qualcuno mi chiami per dire ‘avevi detto che aspettavi l’occasione per comprare. Quella del Coronavirus è quella giusta o no?’. Per me è quella giusta. E, se il panico diffuso a Nord dovesse arrivare anche qui a Napoli, non mi meraviglierebbe sentir squillare freneticamente il mio cellulare”.



Tra Milano e Napoli, da **Roma** un consulente finanziario autonomo, **Fabio Perna**, ha spiegato a *Citywire Italia* che, al momento, il Coronavirus sembra poter avere un **impatto non trascurabile sull'economia reale**.

"Molto dipenderà, ovviamente, dalla durata del problema, durata al momento non concretamente stimabile. Sui mercati finanziari riteniamo, al di là dell'inevitabile volatilità, che il **dogma delle banche centrali** continuerà a dominare. I prossimi giorni ci diranno molto in questo senso. Come sempre, saremo davanti ai terminali a cogliere ogni potenziale notizia che possa essere in qualche modo utile".

Per il cf la cosa più utile di tutte è rimanere coerenti con i **piani finanziari** già realizzati. "Se questi piani finanziari sono stati fatti correttamente, permettono di attraversare ogni scenario di mercato. Dei buoni piani finanziari non si cambiano a meno che non siano radicalmente mutate le condizioni di base del sistema finanziario. Al momento siamo ben lontani da questo punto".

La conclusione è che, a doversi veramente preoccupare in questo momento, sono gli investitori che non hanno ancora un piano.