

L'INTERVISTA

**BIZZARRI (IFIGEST): «PUNTIAMO
SUL MERCATO LIGURE»**

MATTEO DELL'ANTICO

GENOVA. Sarà inaugurata questo pomeriggio, a Genova, la sede ligure di Banca Ifigest, l'istituto fiorentino tra le realtà più attive in Italia nel campo delle gestioni patrimoniali e in quello dei servizi d'investimento. La realtà guidata dal presidente Gianni Bizzarri sta confermando il trend positivo di crescita dei capitali gestiti e amministrati, con un incremento medio annuo della raccolta complessiva pari a circa il 20%.

Presidente Bizzarri, con l'apertura di oggi fate il vostro ingresso nel panorama ligure. Quali sono le vostre aspettative?

«La nostra speranza è quella di replicare anche a Genova quello che già di positivo abbiamo fatto a Firenze, Milano, Roma e poi Torino. Il nostro compito è quello di gestire il patrimonio delle famiglie che si rivolgono al nostro istituto e di farlo nel modo più vantaggioso e sicuro per i nostri clienti. Con metodo e qualità».

I risparmi, in piena crisi, rappresentano un'ancora di salvezza per molte famiglie: non tutte sono propense a investire.

«Eppure i risparmi possono fruttare e diventare produttivi. Con la crisi del mercato immobiliare e quella che riguarda le imprese, le famiglie devono contare sempre di più su quello che hanno accumulato negli anni».

Nello specifico come vi comportate?

«Partiamo dal metodo, cosa

che solitamente un risparmiatore non ha. Molte persone vendono spaventate dai ribassi e comprano quando i mercati sono sopravvalutati. E questo è sbagliato. La nostra filosofia è quella di ge-

stire i patrimoni delle famiglie invertendo questa tendenza. Un tempo bastavano i bot, adesso sono cambiate molte cose. Saper leggere e interpretare i mercati in una fase di bassi tassi di interesse richiede capacità di analisi ed elevate competenze professionali, che si traducono in qualità della gestione e capacità di generare redditi dalla liquidità. Le amministrazioni patrimoniali di Banca Ifigest hanno come obiettivo primario la rivalutazione nel tempo del patrimonio del cliente, con la ricerca di un costante equilibrio tra crescita e conservazione del capitale. Grazie quindi ad una gestione "attiva" e a una diversificazione degli investimenti e della strategia, ci prefiggiamo di cogliere le migliori opportunità in tutti i principali ambiti finanziari».

Quali sono i vostri clienti tipo?

«Non abbiamo un cliente tipo. In ogni caso parliamo di persone che spesso hanno appena venduto uno o più immobili oppure hanno ceduto la loro attività e quindi si trovano ad avere una certa quantità di denaro da dover gestire. Ma in realtà non ci sono dei minimi di ingresso. Spesso abbiamo a che fare con imprenditori, in altri casi trattiamo con famiglie che han-



Gianni Bizzarri

Singapore avverte Genova: «Tropo difficile investire qui»
Nasce il Fiv. «Non possiamo copiarci con loro per un lavoro»

Basko ti regala 65€ di spesa!
PRIMA ACCIUSI A DICEMBRE...
...PIÙ RISPARMIAMI A GENOVA!
...PIÙ RISPARMIAMI A GENOVA!

BASKO IL SECOLO XIX

no alle spalle una solida base economica, persone che ci scelgono e che anche noi selezioniamo in base alla qualità e all'affidabilità».

Chi è il risparmiatore genovese?

«Genova è molto simile a Torino e Firenze. Forse diversa da Milano. Ma ovunque abbiamo raggiunto ottimi risultati e questa è tradizionalmente una città di grandi risparmiatori».

matteo.dellantico@ilsecoloxix.it