

Basta perdere soldi con i
soliti consigli da mezza lira!

I 4 PILASTRI PER INVESTIRE OGGI SPIEGATI IN 60 MINUTI

La coppia di esperti finanziari indipendenti più
irriverente del settore ti svela il lato oscuro della
consulenza e come affrontare l'imprevedibilità
dei mercati per fare al 100% il tuo interesse.



Prima edizione luglio 2017

Impostazione Grafica: [Crea3ve Web & Graphic Design](#)

SoldiExpert Editore

Un marchio di SoldiExpert SCF srl con sedi in:
Piazza Vetra, 21 - 20123 Milano
e Via Roma, 47- 19032 Lerici
Tel. 800.03.15.88 - fax 02 700562002

e-mail: info@soldiexpert.com sito web: www.soldiexpert.com

AVVERTENZE: Tutti i diritti sono riservati a norma di legge. Nessuna parte di questa guida può essere riprodotta con alcun mezzo senza l'autorizzazione scritta dell'Autore e dell'Editore. È espressamente vietato trasmettere ad altri il presente libro, né in formato cartaceo né elettronico, né per denaro né a titolo gratuito.

Sono consentite citazioni a titolo di cronaca, critica o recensione, purché accompagnate dal nome dell'autore e dall'indicazione della fonte "SoldiExpert SCF" compreso l'indirizzo Web (soldiexpert.com). Questo documento è stato redatto a scopi unicamente informativi. Le informazioni contenute in questo documento provengono da fonti ritenute attendibili.

SoldiExpert SCF non fornisce tuttavia alcuna garanzia riguardo al contenuto e alla completezza di questo documento e declina qualsiasi responsabilità per eventuali danni connessi all'uso delle informazioni contenute e non sono escluse rettifiche. È doveroso sempre ricordare che eventuali risultati realizzati nel passato dagli Autori e dalle strategie descritte non possono mai costituire alcuna garanzia di eguali rendimenti per il futuro. Questo documento è destinato a scopi d'informazione e non è destinato a fornire consigli specifici di investimento o fiscali.

È consigliabile prima di investire richiedere, infatti, una consulenza adeguata per qualsiasi tipo di strumento finanziario e operare in funzione del proprio profilo di rischio come individuato da un consulente finanziario e secondo il tipo d'investimenti in portafoglio e tipo di regime fiscale seguito.

SOMMARIO



INTRODUZIONE	pag.....	5
I PILASTRO FAI IL TUO GIOCO		
Il conflitto d'interessi non riguarda solo Silvio Berlusconi in Italia	pag.....	16
II PILASTRO SEGUI UN METODO, NON UNA MODA		
Che strategia stai seguendo? Liscia, gassata o Ferrarelle	pag.....	31
III PILASTRO IN-FORMATI		
Conosci le regole del gioco o preferisci giocare a mosca cieca?	pag.....	62
IV PILASTRO CONOSCI TE STESSO		
Devi combattere contro il più temibile degli avversari: te stesso	pag.....	87

INTRODUZIONE



I vincenti e i perdenti nel campo degli investimenti finanziari. E tu da che parte stai?

Se sei in procinto di leggere questo eBook vuol dire che sei un investitore curioso e disposto ad ascoltare pareri anche differenti da quelli che solitamente si sentono e costituiscono il pensiero prevalente nel settore finanziario. E questo non solo ti fa onore, ma ti pone in quella piccola percentuale di connazionali¹ che s'interessa attivamente ai propri risparmi e non si accontenta di quello che passa il convento.

Abbiamo scritto questo eBook a quattro mani io (mi presento, sono Salvatore e in SoldiExpert SCF mi occupo delle strategie d'investimento) e Roberta (che si occupa principalmente dei clienti che richiedono una consulenza personalizzata).

Siamo soci, marito&moglie, papà e mamma e in società siamo "i capi". Così ci chiamano quei fantastici "ragazzi" (un team di 6 persone fra ingegneri, statistici, analisti finanziari e smanettoni tecnologici) che lavorano con noi da molti anni e che vogliamo ufficialmente ringraziare.

Senza il loro fondamentale contributo e la loro assoluta determinazione a fare della società ogni giorno qualcosa di più grande, SoldiExpert non sarebbe diventata la realtà che è oggi e ci ha fatto diventare fra le più rispettate e conosciute società di consulenza finanziaria indipendenti "pure" del settore².

¹ Pochissimi visto che tutte le ricerche internazionali collocano gli italiani negli ultimi posti nelle classifiche sia [europee](#) che [mondiali](#) come cultura finanziaria.

² Nella rassegna stampa che cerchiamo di aggiornare settimanalmente sul sito SoldiExpert.com e che puoi vedere [qui](#) puoi visualizzare tutti i media (giornali, siti web, radio, tv) che ci hanno citato o intervistato in questi anni.

Che “famo”?

Giustamente quando un investitore piccolo o grande si avvicina al nostro sito e alla nostra consulenza indipendente vuole conoscere che cosa facciamo e perché siamo differenti nel tipo di consulenza finanziaria che offriamo ai risparmiatori rispetto a quella comunemente offerta da banche e molti altri consulenti.

Se desideri investire i tuoi risparmi dall'azionario all'obbligazionario e vuoi sapere operativamente come investire, con quali strumenti, quando acquistare e quando vendere, trovi in SoldiExpert SCF una guida indipendente sempre al tuo fianco. E sottolineiamo indipendente.

Offriamo per esempio in modalità self-service portafogli di azioni, di ETF³ e di fondi comuni d'investimento.

Ciascun risparmiatore in piena autonomia può decidere quali portafogli acquistare e può replicare i nostri segnali operativi con la sua banca o il proprio intermediario in totale libertà. Questa consulenza self-service è seguita dai risparmiatori che hanno un capitale da investire da 20.000 a 200.000 euro, spesso sottoscrivendo più portafogli.

Ma se invece si dispone di un patrimonio superiore e si è interessati a una consulenza più personalizzata la nostra società offre anche questo servizio oltre a fornire servizi di consulenza anche per investitori istituzionali come banche e società di gestione del risparmio (SGR).

Siamo 3 volte differenti

Nessun conflitto d'interesse: siamo pagati a parcella. Puoi operare con la banca che desideri: non mettiamo le mani nelle “tasche” della nostra clientela né ti spingiamo a spostare i tuoi risparmi su uno specifico intermediario. Non abbiamo interesse a consigliarti i prodotti più costosi e i fondi o gli ETF di una specifica banca, emittente o società di gestione. Non riceviamo retrocessioni da nessuno.

3 Gli ETF sono dei panieri di titoli azionari o obbligazionari che replicano l'andamento di indici e vengono chiamati anche fondi passivi. La principale differenza rispetto a un fondo comune d'investimento è il tipo di gestione “passiva” e un costo di gestione come commissioni annue inferiore. [Qui](#) trovi una spiegazione di cosa sono gli ETF se non conosci questo strumento.

In Italia la consulenza indipendente non è molto diffusa ma all'estero (negli Stati Uniti e in Gran Bretagna) è molto sviluppata. La consulenza a parcella nei Paesi finanziari più evoluti è la norma e SoldiExpert SCF oltre un quindicennio fa è stata tra le prime società in Italia a proporla.

La conosci quella storiella dei tre porcellini...

Chi sono i perdenti nei mercati finanziari? Secondo noi (e non solo) quelli che dedicano pochissimo tempo e sforzo per investire i propri risparmi e si comportano come il gregge. Come per costruire un edificio occorre partire da solide fondamenta, facendo molta attenzione alla struttura portante e alla qualità dei materiali impiegati, così quando si tratta di decidere come investire e a chi affidare la cura dei propri risparmi, non puoi rivolgerti al primo operatore o intermediario disponibile.

Il rischio altrimenti, come accade anche nella fiaba dei tre porcellini, è che arrivi un giorno un lupo cattivo (e nel mondo degli investimenti c'è sempre un "lupo" dietro la porta che può assumere cento sembianze) che cercherà di distruggere la tua capanna. Se hai seguito il consiglio di investimento sbagliato per "fare presto" e levarti il problema di torno, usando la paglia o il fieno per costruire la casa, al primo soffio di vento verrà giù.

I 4 pilastri di un buon investimento

Così come una casa per essere solida deve poggiare su solide basi, così un buon investimento deve poggiare su quattro pilastri fondamentali, che fanno la differenza tra un buono e un cattivo impiego dei tuoi risparmi. Se conoscerai questi pilastri saprai sempre decidere quando ti propongono un investimento se è buono o rischia di poggiare su basi poco solide. In questo libro ti spiegheremo quali sono questi quattro pilastri e perché nella gestione dei tuoi risparmi devi assicurarti che tutti e quattro questi fattori critici superino il test.

"Ma chi me lo fa fare?"

Investendo bene i tuoi risparmi potrai ottenere nel tempo una rivalutazione anche significativa del tuo capitale. Non investire o investire male i tuoi risparmi può significare

bruciare risorse che hai accumulato per un futuro finanziario più sereno tuo o dei tuoi cari.

Quanti sono gli investitori che riescono veramente a gestire in modo almeno sopra la sufficienza i propri risparmi? Pochi, perché ci sono tante forze (e nemmeno tanto oscure) che possono remare contro trasformando il tuo capitale in un Bengodi per qualcun altro. «Gli affari? Semplice, sono il denaro degli altri!» scrisse Alexandre Dumas figlio in una celebre commedia, La questione dei soldi.

Perché Ennio Doris è ricchissimo e tu no?

Hai mai riflettuto per esempio sul fatto che uno degli uomini più ricchi d'Italia si chiama Ennio Doris? E sai com'è diventato ricco, incredibilmente ricco con una fortuna stimata in circa 2 miliardi di euro? Gestendo i risparmi di tanti, tantissimi italiani e guadagnando ricche commissioni (spesso veramente esagerate e calcolate in modo discutibile) su prodotti e servizi venduti dalla sua rete di vendita che poi è diventata una banca. I suoi clienti sono diventati ricchi con questo modello? Noi crediamo proprio di no. E non è certo un "difetto" del "modello Mediolanum" bensì di quasi tutte le istituzioni finanziarie: sono state concepite per produrre utili e non certo per far guadagnare i loro clienti. Lo scriveva già nel 1940 Fred Schwed Jr, un ex trader che mollò Wall Street poco dopo la crisi del '29, in un libretto che il celebre Warren Buffett ha definito "il libro più divertente mai scritto sull'investire" dal titolo "Dove sono gli yacht dei clienti?" E il titolo è frutto di una battuta che girava in quegli anni. A un signore in visita a New York a passeggio in uno dei moli più esclusivi, fu spiegato: "Quelli sono gli yacht dei banchieri e dei broker". E lui ingenuamente rispose: "E dove sono gli yacht dei clienti?"

Ci sono tante scuole di pensiero e diversi metodi che spiegano come investire con profitto. Come SoldiExpert SCF da quasi 20 anni abbiamo seguito una strada che non è quella comunemente scelta dalla maggior parte dei risparmiatori e dai gestori di fondi e patrimoni italiani. Una strada meno battuta ma che possiamo dimostrare (e ne parleremo nel pilastro II) ha ottenuto storicamente nel passato e anche nei nostri portafogli consigliati i migliori rendimenti con i minori rischi, se si effettua un corretto confronto con l'andamento del mercato come occorrerebbe sempre fare quando si analizzano degli investimenti.

Una sfida che stiamo vincendo in 20 anni di attività grazie a strategie che analizzano e mettono a confronto in ciascun mercato tutti i principali titoli, ne valutano i fondamentali ma anche l'andamento dei prezzi e la volatilità per comporre dei portafogli che consigliamo ai nostri clienti.

Sia chiara una cosa importante: non raccontiamo che abbiamo trovato la formula per trasformare il piombo in oro e guadagnare sempre e in ogni condizione dei mercati! Non esistono ricette facili per guadagnare e tutte le strategie d'investimento hanno pro e contro. E che anche le strategie che nel passato si sono rivelate migliori possono attraversare fasi avverse e all'investitore può essere richiesto di stringere i denti.

Non esistono certo "pasti gratis" per dirla col professore Milton Friedman e per seguire strategie come quelle da noi adottate e replicate dai nostri clienti occorre essere investitori un po' più sofisticati di quelli che pensano che per guadagnare in Borsa basta solo acquistare un mix di titoli e fondi e poi pazientemente aspettare. E soprattutto avere un po' di capacità di saper controllare l'avversione alle perdite e disciplina oltre che orizzonte temporale che manca purtroppo (ed è un problema di "software" ovvero del nostro cervello come insegna il professore Paolo Legrenzi all'Università Ca' Foscari di Venezia) alla maggior parte degli investitori come insegna bene la finanza comportamentale. "Le performance passate non sono garanzia di eguali rendimenti futuri" c'è scritto alla fine di ogni documento finanziario sugli investimenti.

Siamo d'accordo ma come ha scritto un grande gestore e pioniere nell'industria dei fondi d'investimento John Templeton, non saranno una garanzia ma se frutto di una strategia robusta "neanche una coincidenza".

Dalla fine degli anni '80 (Salvatore ha iniziato a lavorare in questo settore a metà degli anni '80) siamo stati fra i primi in Italia (anche quando i "vecchi" del settore dicevano che mai questa cosa avrebbe fatto "breccia") a utilizzare i computer e gli algoritmi per analizzare i mercati e valutare le strategie d'investimento più efficaci. Un know how oggi unico che mettiamo a disposizione dei nostri clienti e che ci ha consentito di ottenere nel tempo guadagni veramente eccezionali se si guarda ad esempio il primo portafoglio

a cui nel 2002 è stato integralmente applicato questo modello ibrido.

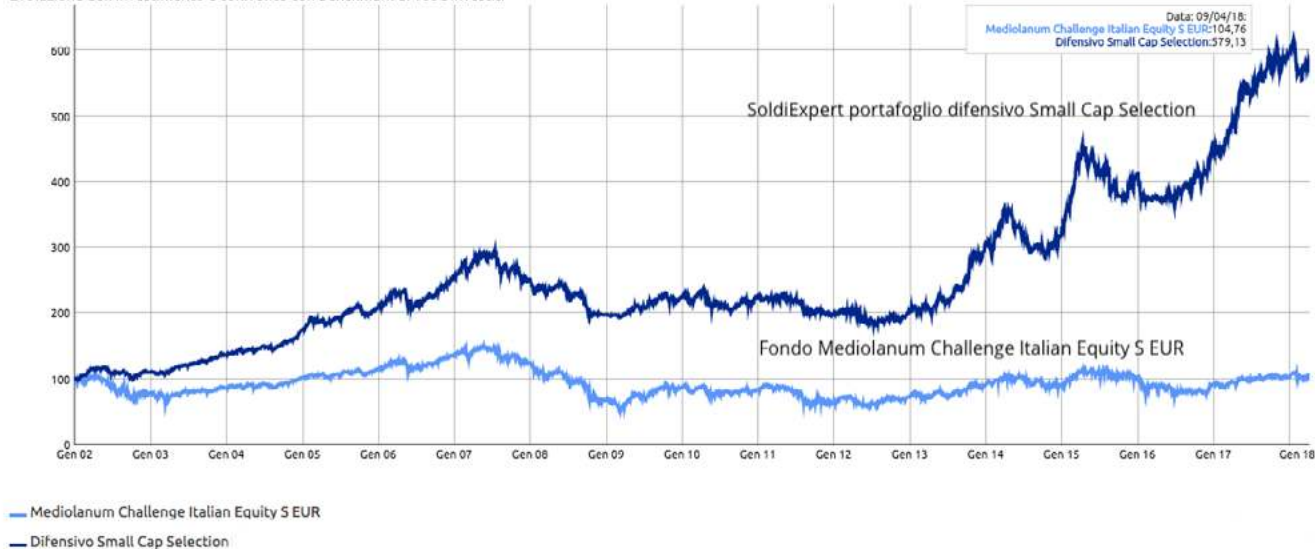
Dal gennaio 2002 a oggi mentre Piazza Affari ha avuto un andamento leggermente positivo, chi avesse replicato tutti i segnali di questo portafoglio (anche quelli in perdita naturalmente perché strategie che consentono solo di chiudere operazioni in guadagno non le abbiamo scovate) avrebbe più che quintuplicato il proprio capitale.

Evoluzione rispetto a un benchmark



Ma non a tutti coloro che si sono affidati a qualcuno per investire i propri soldi è andata così bene. Chi per esempio ha investito sul fondo azionario Italia di Banca Mediolanum chiamato Mediolanum Challenge Italian Equity, dopo 15 anni è tornato ai suoi 100 euro iniziali.

Evoluzione dell'investimento e confronto con benchmark di 100€ investiti



Una gestione attiva e flessibile come quella attuata da SoldiExpert SCF nel tempo paga!

Non abbiamo certo solo portafogli sull'azionario Italia e in questi anni abbiamo poi lanciato e affinato portafogli con criteri di analisi e selezione anche sulle azioni europee come sui fondi e gli ETF. Per questo motivo crediamo di offrire un servizio di consulenza finanziaria su base realmente indipendente fra i più completi e unici sul mercato italiano e autenticamente basato su strategie flessibili i cui risultati di successo sono realmente comprovati nel tempo.

Investire: che barba, che noia...

Ma investire è noioso ed è una rottura? Perché occorre investire? "Io preferisco non occuparmi di queste cose e delego totalmente alla mia banca" alcuni magari obietteranno. "Io non capisco niente di economia e ne vado piuttosto fiera" è una frase che abbiamo recentemente ascoltato durante un talk show da una nota giornalista e opinionista politica che ben sintetizza un certo atteggiamento di alcuni risparmiatori.

Esiste in questo Paese un masochismo finanziario diffuso fonte di grandi profitti per un'industria bancaria-finanziaria spesso avida che trova nei risparmiatori meno preparati e più passivi il cibo più succulento.

Interessarsi dei propri risparmi e dei propri soldi come della gestione dei propri investimenti è invece giusto. E sebbene non sarà sempre bello, è utile, perché come faceva dire Fëdor M. Dostoevskij a uno dei suoi personaggi "Il denaro è libertà stampata".

Il denaro ben investito può consentire di realizzare i propri desideri: fare la vita che si desidera. La migliore forma di successo possibile.

Cosa rischi se ti disinteressi del tuo patrimonio

La letteratura e la storia reale sono zeppe di grandi fortune famigliari distrutte per negligenza o incapacità di gestione finanziaria.

Ne “Il giardino dei ciliegi” di Cechov i colpi di scure che si abbattono sui rami e sulla fortuna della famiglia Ranevskaja non furono opera del comunismo (come ricorda l’economista Robert Shiller) ma del libero mercato: nessuno si era preoccupato di salvaguardare il patrimonio. Anzi i consigli interessati (un evidente caso di “conflitto d’interesse”) di Lopachin, figlio del vecchio servo, mercante arricchito e simbolo della nuova società che stava prendendo piede, ottengono l’effetto di permettergli di acquistare la storica dimora e, scacciati i vecchi padroni, abbattere i ciliegi del giardino.

Una metafora ancora moderna di come a disinteressarsi della “roba” si possa far la fortuna degli altri ma non la propria.

Il rischio di restare a corto di soldi quando si andrà magari in pensione non è purtroppo qualcosa da sottovalutare per una quota crescente di lavoratori italiani e non solo autonomi.

Se il tuo patrimonio 20 anni fa era di 100 e oggi è sempre di 100 e il tuo consulente (o tu stesso) giustifica la cosa spiegando che la colpa non è sua, ma della bolla della New Economy nel 2000, poi dell’attentato alle Torri Gemelle nel 2001, quindi della crisi finanziaria e del crollo di Lehman Brothers nel 2007 e infine di altre sciagure ed eventi, c’è probabilmente qualcosa che non va. Devi o cambiare consulente o metodo d’investimento. Se una strategia non funziona ed i consigli che applichi o ricevi sul tuo patrimonio sono di scarso valore, più a lungo rimarrai attaccato al tuo consulente, maggiore sarà la distruzione del tuo denaro.

Il mondo degli investimenti non è purtroppo un romanzo rosa di Liala che si chiude sempre con un lieto fine e dove “basta aspettare”....

I 4 pilastri su cui poggia un buon investimento

Il team di SoldiExpert SCF può vantare un’esperienza significativa nella selezione di azioni, fondi ed ETF ed un approccio unico, totalmente flessibile e soprattutto senza conflitto d’interesse.

Possiamo, infatti, consigliare senza condizionamenti quello che è più conveniente per te

e per nessun altro. E questo come leggerai nel I Pilastro è una cosa da non sottovalutare quando si investe: al tuo fianco devi avere qualcuno che sia del tuo stesso equipaggio e indossi la tua stessa maglia e non sia remunerato da qualcun altro e giochi con la squadra “avversaria”.

Nel II Pilastro ti spiegheremo perché è molto importante avere una strategia valida o un piano da seguire ed avere degli obiettivi che siano realistici. Basta comprare un po' di tutto fra gli strumenti finanziari che ti propone la banca o che selezioni fra quelli “consigliati” da giornali finanziari e blog.

Nel III Pilastro ti ricordiamo quali sono le regole base del mondo degli investimenti che purtroppo possono essere anche spietate. Non esistono “pasti gratis” in economia, soprattutto in finanza, e rendimenti senza rischi. E non esistono nemmeno strategie miracolose o guru finanziari in grado di sapere cosa succederà nel futuro, seppure il mondo reale è pieno di Gatti e di Volpi che raccontano la storia che esiste un Campo dei Miracoli e basta che gli affidi i tuoi zecchini d'oro e te li faranno moltiplicare. Non hai idea di quante persone anche preparate (in altri campi) ci cascano ancora.

Stai alla larga dai guru!

Uno studio di qualche anno fa citato da Charles D. Kirkpatrick (uno dei più bravi e autorevoli analisti finanziari d'oltreoceano) e condotto sulle opinioni fornite da 47 differenti “market strategist” basate sulle loro pubbliche dichiarazioni (a siti finanziari, giornali o contenute in report inviati ai propri clienti) riguardo l'andamento futuro dei mercati, è arrivato alla conclusione che solo il 48% del campione si poteva dire che ci aveva azzeccato. Come dire che fare testa o croce per capire dove andranno i mercati ha quindi maggiori probabilità di chance! Per molti anni il sito di Investor Intelligence ha monitorato i consigli degli “esperti” americani più in voga su base settimanale in base alle dichiarazioni fornite su report, newsletter, trasmissioni televisive e radiofoniche. La conclusione a cui si era giunti è che quando la maggioranza degli analisti e degli strategist arrivava a sostenere con convinzione ed in posizione rilevante che il mercato doveva andare in una certa direzione quasi puntualmente il mercato si rigirava dalla parte opposta.

Nel nostro approccio, per questo motivo, non ci basiamo su previsioni, non facciamo i

“guru” e non puntiamo sul nostro “ego”: meglio fidarsi di quello che dicono i mercati (che sbagliano meno di qualsiasi guru) ed avere a disposizione strategie flessibili capaci di adattarsi ai cambiamenti. Un approccio che in questi anni ha consentito di ottenere nei nostri portafogli consigliati risultati nettamente superiori a quelli ottenuti dai maggiori guru!

Nel IV Pilastro ti parleremo del più grande nemico che spesso ogni investitore si trova ad affrontare: se stesso. Lo dimostrano tutti gli studi degli ultimi decenni anche della finanza comportamentale: il nostro cervello non è programmato bene per investire e questo può costituire un fortissimo limite ai nostri obiettivi. Ci sono risparmiatori che oggi su alcune operazioni perdono il 99% del loro investimento iniziale, perché quando perdevano il 20% non hanno voluto prendere la decisione di chiudere la partita perché non sopportavano l'idea di chiudere una posizione in perdita. Dobbiamo quindi cercare di conoscere i nostri punti di forza e di debolezza per evitare di distruggere i nostri risparmi, ragionando meno con la pancia e più con la testa.

Questi sono i quattro pilastri fondamentali su cui ti invitiamo a riflettere ed alla fine di ciascuno, in sintesi, ti raccontiamo come noi affrontiamo con la nostra consulenza questa sfida.

E al termine di questo piccolo eBook ti offriamo la possibilità di effettuare un check up gratuito e ricevere una nostra prima consulenza per comprendere quanto sono forti le fondamenta del tuo piano d'investimenti o di valutare se è corretto il tuo portafoglio secondo i nostri 4 criteri di valutazione.

Indipendentemente dal fatto se poi seguirai o meno la nostra consulenza questi 4 pilastri che ti sveliamo in questo piccolo eBook ti serviranno comunque a valutare nel tempo se il tuo attuale portafoglio investimenti e se la consulenza che stai ricevendo o la strategia che stai attuando sono ok.

Non sei d'accordo con quanto abbiamo scritto? Faccelo sapere comunque e scrivici: ascoltiamo anche le critiche. In questo settore nessuno ha la verità in tasca e tutti abbiamo sempre e solo da imparare.

Per quanto in 20 anni di consulenza i nostri portafogli e consigli hanno prodotto risultati veramente eccellenti (con risparmiatori che hanno anche più che triplicato il capitale di partenza su alcuni portafogli) non ti racconteremo mai che abbiamo trovato il modo di fare profitti senza rischi e guadagni senza perdite o avere rendimenti costanti e positivi sui mercati finanziari in tutte le condizioni. Non è purtroppo così e per questo è bene conoscere le regole del “gioco”.

Buona lettura!

Roberta Rossi & Salvatore Gaziano

I PILASTRO



FAI IL TUO GIOCO

Il conflitto d'interessi non riguarda solo Silvio Berlusconi in Italia

C'è un libro che abbiamo letto qualche tempo fa in cui già dal titolo si centrava subito il punto e vale la pena citare per introdurre il I Pilastro. Stiamo parlando del libro "Ci prendono per fessi" (edito in Italia da Mondadori) con sottotitolo: "L'economia della manipolazione e dell'inganno". Non è propriamente scritto da 2 sfigati visto che gli autori rispondono al nome di Robert Shiller e George Akerlof (come pettegolezzo sappiate che sua moglie Janet Yellen, è n.1 della Federal Reserve ovvero la banca centrale statunitense, la banca più potente del mondo) ed hanno conquistato entrambi in anni differenti il premio Nobel per l'Economia.

Cosa spiegano in questo saggio? Qualcosa che già abbiamo tratteggiato nell'introduzione: "i mercati ci procurano tanti danni quanti benefici, e lungi dall'essere fondamentalmente benigni sono intrinsecamente disseminati di trappole e di esche cui finiamo per abboccare. Perché ogni volta che c'è un profitto da ricavare – spiegano i due autori - i venditori non esiteranno a sfruttare le nostre debolezze psicologiche, la nostra superficialità e la nostra ignoranza per manipolarci e piazzarci la loro merce al prezzo più alto".

Parole decisamente forti e che non riguardano certo solo il mondo degli investimenti. Come consumatori e risparmiatori siamo costantemente vittime di "phishing" in ogni aspetto della nostra vita ovvero qualcuno cerca di raggirarci per farci sottoscrivere o vendere qualcosa di cui non abbiamo bisogno oppure che non è propriamente a buon mercato o nasconde delle grosse trappole ed insidie.

Che cos'è il phishing? È il vendere ciò che le persone pensano sia loro utile piuttosto che ciò che serve davvero. Indurle a fare scelte che nessuno si sognerebbe mai di fare. Farle abboccare con un tranello (spesso su Facebook con un titolo di un articolo accattivante che magari si rivela poi una fake news..). E questo accade secondo gli autori ogni volta che ne esiste la possibilità, non per la natura malvagia dell'essere umano, ma per la logica stessa del sistema capitalistico, che è quella della sopravvivenza del più adatto, della dura competizione, che costringe a fare utili, pena l'estromissione dal mercato dell'azienda o dei suoi manager.

Parole spietate ma purtroppo spesso vere e che possono aiutare a inquadrare molti fenomeni di "risparmio tradito" avvenuti in questi anni.

Non chiedere all'oste...

Nella saggezza popolare si dice che non bisogna mai chiedere all'oste un giudizio sul suo vino perché è evidente che il parere non sarà disinteressato.

Quando si parla di risparmi e investimenti molti risparmiatori rischiano di commettere in buona fede la stessa leggerezza (che però può costare molto più cara), seguendo i consigli di chi in banca (allo sportello o tramite promotori) cerca di rifilare del vinello scadente.

Due i rischi che si corrono: il meno grave è sottoscrivere un prodotto finanziario che offrirà un rendimento più basso rispetto a quello di mercato (e questa differenza evidentemente viene regalata all'intermediario che così se ne appropria); l'altro, ancora più preoccupante, è quando la banca rifila al cliente un prodotto non adatto al suo profilo di rischio (e sul quale lucra una lauta commissione) che può trasformarsi in una fonte incredibile di perdite per il risparmiatore.

Si pensi a cosa è successo qualche anno fa a molti risparmiatori della Banca Popolare di Milano che furono indotti a sottoscrivere dai funzionari e impiegati della banca un'obbligazione "convertendo"⁴ che si trasformò in piombo per i conti dei clienti dando vita poi a una lunga causa legale. Oppure quello che è successo a decine di migliaia di risparmiatori che sono stati convinti dalle proprie banche a sottoscrivere le azioni (non quotate in diversi casi) a prezzi completamente slegati dalla realtà per scoprire qualche anno dopo che i loro risparmi di una vita non valevano più nulla.

⁴ Il bond convertendo è una particolare tipologia di prestito obbligazionario a conversione obbligatoria. In [questo articolo](#) abbiamo parlato del [Convertendo Bpm](#).

E' il caso, per esempio, delle azioni di banche come Veneto Banca o Banca Popolare di Vicenza dove da anni quasi solitari segnalavamo ai risparmiatori di liquidare "senza se e senza ma" i titoli per portare a casa qualcosa⁵ prima che fosse tardi e scoppiasse l'incendio.

Un falò di risparmi stimato in 18,9 miliardi di euro con 210.000 risparmiatori e azionisti coinvolti. Persone come te che avevano messo da parte i risparmi di una vita per la vecchiaia o per i loro figli e che hanno scoperto sulla loro pelle cosa significa fidarsi di consigli sballati, non adeguati e in pieno conflitto di interesse.

Il Comandante dei vigili e il Carabiniere rovinati dalla banca

Quando si parla di soldi si parla di vita delle persone. Le Popolari venete (Veneto Banca e Banca Popolare di Vicenza) hanno distrutto ricchezza per oltre 10 miliardi dei propri azionisti, un disastro economico che si può paragonare agli effetti della prima guerra mondiale nel Triveneto. Con persone che si sono tolte la vita, altre che si sono ammalate e hanno bisogno di psicologi per il dramma non solo economico che devono affrontare. Come il comandante dei vigili di un paesino dell'Alto Vicentino: aveva 180 mila euro in banca e sognava un pezzo di terra per i suoi figli dopo trent'anni di onorato servizio. Ora nel conto ha 187 euro, soffre di attacchi d'ansia, è stato sospeso dal lavoro e il pezzo di terra rimane un sogno. Il motivo? «Banca Popolare di Vicenza, mi ha rovinato» ha spiegato al Corriere della Sera⁶.

La tragedia di questo ex carabiniere pluridecorato già comandante a Varese e membro della polizia giudiziaria di Mani pulite è iniziata il 28 aprile 2015. «Il giorno in cui mia moglie mi disse che avevano svalutato le azioni della Popolare da 62,5 a 48 euro (poi il titolo precipiterà per lui fino a 0,10 euro, ndr). Lì avevo messo tutto, 180 mila euro, i risparmi di una vita di sacrifici, mia, dei miei genitori e di uno zio che abitava con noi.

Quella notte non riuscii a dormire e il giorno dopo ho avuto un infarto e sono finito all'ospedale». Da allora non ha più ripreso servizio.

⁵ Sul blog di SoldiExpert SCF, MoneyReport, in data 6 agosto 2013 in un report dal titolo significativo SE DETENETE (o vi vogliono vendere) AZIONI DI BANCHE NON QUOTATE ATTENTI! IL LORO PREZZO POTREBBE ESSERE UN'OPINIONE. e poi in diversi articoli successivi rilanciavamo un alert molto forte sulle banche venete consigliando agli azionisti di scappare perché il prezzo delle azioni era completamente fuori da ogni realtà. [Qui puoi leggere il pezzo](#) se vuoi

⁶ Corriere della Sera di venerdì 17 giugno 2016, articolo di Andrea Pasqualetto "[Ho perso tutto, anche il mio lavoro](#)"

Prima del malore il Carabiniere aveva chiamato la banca furioso. «Perché a me non interessava speculare e gliel'avevo detto chiaro: "Davide (l'impiegato di banca), ma sto proprio sicuro?". "Ma come ti permetti! Ma stai scherzando!", diceva lui. Ecco il risultato».

È volata qualche minaccia. Il giorno dopo bussarono alla sua porta i carabinieri locali, amici suoi, per delicatezza in borghese: «Franco, dissero, ci dispiace tanto, ma dobbiamo eseguire un ordine: ci devi dare la pistola». Gli fecero vedere il provvedimento: «...il 29 aprile ha più volte espresso esplicite minacce di morte nei confronti di più persone».

Con le azioni della Popolare Vicenza precipitava anche la vita di Alberton. Finito in cura al Centro di salute mentale di Bassano, è stato sospeso dal lavoro perché giudicato dalla Commissione medica regionale "Tni", temporaneamente non idoneo. «Incredibile, proprio lui che è sempre stato un uomo mite, giusto e colto — dice l'avvocato e amico Umberto Brotto —. Ricordo gli encomi, primo alla scuola allievi sottufficiali dell'Arma, 60/60 alla maturità classica, il massimo dei voti a Filosofia e la Divina Commedia a memoria».

Riguardo il nostro "warning" sulle azioni delle banche non quotate venete (e non solo) non avevamo nessuna informazione privilegiata ma da analisti finanziari ed esperti INDIPENDENTI del settore bastava fare qualche ragionamento e qualche calcolo nemmeno troppo sofisticato per comprendere che non si poteva vendere un etto di prosciutto (di scarsissima qualità) al prezzo del tarfufo bianco di Alba.

E da analisti e consulenti finanziari indipendenti potevamo prenderci la libertà di dire che "il re era nudo" se vi ricordate la fiaba bellissima di Hans Christian Andersen dedicata a "I vestiti nuovi dell'imperatore".

Quando lo scandalo delle banche venete è scoppiato tutti i giornali e siti ne hanno iniziato a parlare e anche i talk show televisivi ma solo qualche anno prima quando i vertici di queste banche erano potentissimi non molti avevano il coraggio di scrivere le cose "pane al pane, vino al vino" e accettare anche le pressioni, lusinghe e/o velate minacce degli uffici legali e comunicazione di queste banche.

I diamanti sono i migliori amici. Delle banche

Basti pensare anche in tema di “risparmio tradito” al fenomeno dei cosiddetti “diamanti d’investimento” collocati in tempi recentissimi ai propri correntisti da numerose banche (anche importantissime) e che come società di consulenza finanziaria indipendente nel nostro blog avevamo da sempre messo all’indice, svelando il “giro del fumo”⁷.

È notizia recente mentre scriviamo questo eBook che la Procura di Milano ha aperto un’inchiesta in cui viene ipotizzato il reato di truffa in relazione alla vendita di diamanti a clienti e la Guardia di Finanza di Milano ha acquisito documenti e materiale informatico in alcune banche tra le quali alcune filiali di Banco Bpm, Intesa SanPaolo, Monte dei Paschi di Siena, Unicredit e Popolare di Bari.

Un’inchiesta avviata dal pm Grazia Colacicco della Procura di Milano dopo che la Consob, nei mesi scorsi, si è interessata alla vicenda anche in seguito a un’inchiesta giornalistica di ‘Report’ in cui si diceva che negli ultimi anni le banche proponevano in modo sempre più pressante ai risparmiatori di investire i risparmi in diamanti acquistati da società private. Preziosi che, stando all’inchiesta giornalistica, sarebbero stati venduti a un prezzo più che doppio rispetto al loro valore di mercato, per di più senza informazioni sui rischi dell’investimento.

Cose che capitano... chioserebbe beffardamente il bravo giornalista Alessandro Milan su Radio24.

Questo è il nostro modo di intendere la consulenza finanziaria indipendente e di stare sempre dalla parte del risparmiatore (la nostra società non accetta anche per questa ragione nessuna forma di pubblicità sul proprio sito) e per questo motivo il rapporto che cerchiamo di stabilire con i nostri clienti è leale.

Perché se ci si rivolge alla banca sotto casa o al suo consulente finanziario o a quello di una rete di vendita potrebbe non esserlo? Non sono anche loro delle figure autorizzate a svolgere questo servizio? Sì lo sono ma spesso non sono nelle migliori condizioni di prestare la consulenza perché si trovano fra 2 fuochi.

⁷ Si veda sul blog di SoldiExpert SCF, MoneyReport, quanto pubblicato in data 14/9/2016 col titolo [“Come ti piazza i diamanti allo sportello bancario al risparmiatore sprovveduto”](#) ripreso anche da “Il Fatto Quotidiano”

Naturalmente è bene non generalizzare ma purtroppo la realtà ci dice che moltissimi risparmiatori cadono in queste trappole e dall'interno delle stesse banche, da tempo, si levano grida di chi si ribella all'ordine di scuderia di rifilare "patacche" pur di raggiungere i budget assegnati dalle direzioni generali.

Tutti argomenti che non ci inventiamo noi che svolgiamo l'attività di consulenza finanziaria indipendente (e che magari potremmo essere in conflitto d'interesse sull'argomento...) ma che in alcune nazioni hanno visto la netta eliminazione della figura, per esempio, del promotore finanziario come esiste in Italia per evitare proprio questo fenomeno.

E che anche in Italia ha visto la stessa Consob sollevare qualche dubbio sul modello attuale a leggere le parole di Tiziana Togna, responsabile della direzione intermediari della Consob, il 19 marzo 2012 a un convegno organizzato da Ascosim: "C'è una consulenza base fatta dalle banche e dalle reti gratuita e strumentale alla distribuzione. È il perimetro nel quale diventa difficile gestire situazioni di conflitti di interessi. Poi c'è quella offerta dai consulenti indipendenti che – ha spiegato Tiziana Togna – è quella non legata al servizio di collocamento ma alla qualità del servizio".

Questa consulenza, ha dichiarato la responsabile della direzione intermediari della Consob, "si allinea meglio agli interessi del cliente e genera minori conflitti di interesse".

Sulla stessa lunghezza d'onda l'intervento allo stesso convegno di Mario Noera dell'Università Bocconi di Milano, già docente dell'Aiaf, l'Associazione Italiana degli analisti finanziari: i consulenti sono indipendenti quando sono remunerati esclusivamente dai clienti e non dai collocatori. "Dimmi chi ti paga e ti dirò chi sei: questa è la linea di demarcazione fra la consulenza intesa come servizio professionale e quella che diventa un'attività di business legata al collocamento" ha specificato Noera in un convegno organizzato da Ascosim, l'associazione per la consulenza finanziaria indipendente.

Peraltro fra i nostri clienti della consulenza oltre che lettori abbiamo molti bancari, promotori e addetti ai lavori e quello che ci raccontano che accade nel collocamento dei prodotti alla clientela non ci stupisce visto che al "mal di budget" anche Plus, il settima-

nale de "Il Sole 24 Ore" ha dedicato spesso spazio spiegando anche del tentativo di ribellione di molti bancari e promotori a piazzare qualsiasi cosa con fortissime pressioni. Un fenomeno che non riguarda solo una banca ma che è purtroppo molto esteso ed è diventato in questi anni quasi la regola come ha perfino testimoniato in alcuni studi la stessa Consob.

Bancari costretti a vendere spazzatura

Diverse sigle sindacali all'interno delle banche da anni segnalano questo fenomeno ma per il bancario che ti consiglia i prodotti finanziari suggeriti dalla direzione il rischio concreto che per lui esiste è spesso quello di essere "mobbizzato" o trasferito lontano da casa. "Bancari costretti dai capi a vendere spazzatura" è il titolo della pagina del quotidiano Libero del 18 giugno 2017 e questo ti fornisce l'idea che non stiamo assolutamente parlando di un fenomeno del passato e l'autore spiega con dovizia di particolari come funziona "the dark side of moon", il lato oscuro della luna.

1.617.000 risparmiatori truffati dalle banche

Sono stimati in 1.617.000 i risparmiatori a vario titolo truffati dalle banche per un importo bruciato di circa 100 miliardi di euro e basterebbe avere un po' di memoria per ricordare solo alcuni dei più recenti scandali finanziari. Dai Tango Bond in cui 450.000 famiglie italiane si trovarono a investire spesso su consiglio della propria banca in obbligazioni argentine alle obbligazioni e azioni Parmalat (14 miliardi di buco con 175.000 risparmiatori coinvolti).

Nell'articolo dell'inserito economico del quotidiano Libero⁸ si spiega come funziona la giornata tipo dell'addetto alla consulenza di una grande banca: "alle 8,25 sul suo computer appena acceso c'è già il primo messaggio del responsabile della rete. Quel messaggio risulta spedito un'ora prima. Una comunicazione con la quale il funzionario coordinatore territoriale detta gli obiettivi di giornata. Sì, avete capito bene: di giornata. Gli obiettivi sono differenziati sulla base della dimensione dell'agenzia: più è grande, più è alto ovviamente il risultato da raggiungere. Vengono elencati i prodotti divisi per categoria: servizi di pagamento, credito, investimenti, assicurazioni. "Entro la giornata - osserva

⁸ Libero del 18 giugno 2017, articolo di Francesco De Dominicis "Bancari costretti dai capi a vendere spazzatura"

Andrea - devo vendere tre polizze per l'automobile o per la casa, e due carte di credito, poi collocare una discreta quantità di prodotti di investimento”.

La maggior parte dei risparmiatori in Italia paga commissioni in modo “occulto” a molti consulenti finanziari

Ti vengono consigliati dei prodotti o suggerito un portafoglio di fondi? Come risparmiatore puoi pagare delle commissioni di ingresso (poche realtà ci riescono ancora visto che molte banche online non le applicano) e poi delle commissioni di gestione (e incentivo) che vengono caricate direttamente sul fondo e prelevate dalle quote. Una parte consistente di questa commissione di gestione non viene trattenuta dalla società che gestisce il fondo, ma girata alla società che lo distribuisce e questa a cascata la rigira alla rete di vendita fino al promotore finanziario che segue il cliente.

La maggior parte delle commissioni su cui si fonda l'industria del risparmio gestito in Italia ha questa origine. Al risparmiatore la cosa sembra piacere perché “occhio non vede, portafoglio non duole” e pensa di non pagare nulla o quasi; all'industria del risparmio gestito la cosa piace ancora di più perché il risparmiatore medio in questo modo non sa nemmeno esattamente cosa paga (anche se magari è carissimo come capita con molti fondi).

È stato stimato che in Italia il “conflitto d'interessi” costa oltre 20 miliardi di euro all'anno ai risparmiatori: il valore delle commissioni di retrocessione che assicurazioni (le più “golose”), società di fondi d'investimento e di gestione retrocedono alle reti di vendita. Soldi che escono annualmente dalle tasche dei risparmiatori e finiscono nelle tasche di chi opera nell'industria del risparmio gestito e che spesso azzoppiano i rendimenti.

Su 50mila euro investiti, 1,3% di commissioni annue risparmiate (molti risparmiatori a loro “insaputa” spendono oltre il 2% anno) significano 7.000 euro di ricchezza in più dopo 10 anni e nel medio-lungo periodo, per effetto della capitalizzazione composta, questa “tosatura” diventa una valanga.

Secondo la ricerca Global Fund Experience Report fatta ogni anno da Morningstar (società di rating di primo piano a livello mondiale nel rating sui fondi) l'Italia è fra i posti peggiori a livello planetario (ma siamo un po' meglio della Cina!) quanto a tutela dell'in-

investitore, trasparenza, commissioni, tassazione e distribuzione.

Nell'ultima ricerca dell'ufficio studi di Mediobanca di inizio giugno 2017 sul risparmio gestito è emerso una media di costi del 3% sugli asset gestiti (Aum) che arriva a oltre il 3,6% se si tiene conto anche delle commissioni di performance. E' questa l'incidenza dei costi su gran parte dei prodotti venduti dalle grandi reti di consulenza e di gestione del risparmio quotate in borsa: Azimut, Banca Generali, Banca Mediolanum e Fineco.

Il sistema all'italiana è quello che consente più di spremere i clienti con costi e commissioni e nessuno ci deve togliere questo primato. Le "commissioni di retrocessione" all'estero poi sono in molti Paesi vietate ma in Italia invece sono uno dei modi più facili in cui le banche rimpinguano i loro bilanci. E guai a chi le tocca come dimostra l'iter del recepimento della normativa Mifid2 in Italia a partire dal 3 gennaio 2018.

Ma perché molti risparmiatori italiani accettano di pagare costi così alti per un servizio spesso scadente? Come viene giustificata questa "anomalia" italiana sul fronte costi così elevati?

In Italia, dove il rapporto personale ("face to face") è fondamentale e viene prima dei rendimenti effettivi, basta avere una nutrita schiera di promotori per riuscire a vendere anche i prodotti più cari e meno efficienti del mercato.

Sia chiaro: i consulenti finanziari si meritano di essere pagati se svolgono il loro lavoro ma non dovrebbero nemmeno essere messi nella condizione di approfittare dei loro clienti.

La consulenza a parcella? Sinonimo di indipendenza

In Italia il modello "fee only" ("solo a parcella") della consulenza a parcella riguarda un numero molto ristretto di consulenti. Il 90% degli ex promotori finanziari ora ribattezzati secondo l'ultima regolamentazione "consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede" è pagato con retrocessioni sui prodotti venduti.

La consulenza a parcella è in via esclusiva l'unica forma di remunerazione consentita invece ai consulenti finanziari autonomi ovvero indipendenti e alle Società di Consulenza Finanziaria (SCF come alle SIM di consulenza). Le SCF sono le società costituite in forma di società per azioni o società a responsabilità limitata, in possesso dei requisiti patrimoniali e di indipendenza previsti da Banca d'Italia e Consob per prestare la consulenza in materia di investimenti, senza detenere somme di denaro o strumenti finanziari di pertinenza dei clienti.

Un modello (quello di far pagare la parcella al cliente in modo trasparente e non farsi pagare dalle società di gestione tramite retrocessioni) che non piace naturalmente quasi a nessuna delle reti di vendita e delle banche italiane perché andare dal Cliente e quantificarci una parcella da pagare a parte e farsela corrispondere è sicuramente più complicato che prelevare i soldi dal conto del Cliente senza che nemmeno lo stesso se ne accorga o capisca chiaramente cosa sta pagando. Con l'introduzione a partire dal 3 gennaio 2018 della Mifid2, che prevede norme più stringenti in tema di trasparenza dei costi e adeguatezza dei consigli forniti ai clienti, qualcosa dovrebbe migliorare per il risparmiatore ma è bene non farsi grandi illusioni soprattutto per coloro che firmano tutto senza leggere o si affidano totalmente al bancario o al consulente finanziario "amico".

Il consulente finanziario o il bancario essendo in conflitto d'interessi non sono quindi nelle migliori condizioni di curare il vostro interesse. In queste categorie ci sono naturalmente anche fior di professionisti e non possiamo fare di tutta a tutti i piaceri e magari quello che attualmente vi sta seguendo è una persona che mette prima di tutto il vostro interesse rispetto a quello della banca o rete. Ma non è facile e se è un vero "amico" vi parlerà anche di questo.

Le Poste? Hanno rifilato dei bei pacchi

Anche un'istituzione rassicurante per generazioni di italiani come le Poste negli ultimi lustri ha cambiato profondamente pelle con operatori postali che sono diventati con un colpo di bacchetta magica da postini a super consulenti finanziari e assicurativi. E con risultati per i risparmiatori non sempre brillanti o consigli proprio corretti tanto che la stessa Consob qualche anno fa ha dovuto tirare le orecchie alle Poste e multarla per violazione della disciplina sulla verifica della clientela e per conflitto di interesse nella vendita di prodotti emessi dalle società del Gruppo.

E non stiamo parlando di un'azienda qualsiasi, ma di una società controllata dal Tesoro ovvero dallo Stato. Ma così va il mondo (finanziario) anche perché per banche e Poste fra le poche voci di ricavi certi e significativi le commissioni da servizi e dal collocamento e dalla vendita di prodotti finanziari e assicurativi sono una delle poche certezze rimaste.

Da portalettere a pusher finanziari...il passo è breve in Italia

E così le Poste Italiane da portalettere si sono trasformate negli ultimi lustri in pusher finanziari (è il distributore italiano n.1 di prodotti finanziari ideati e prodotti da società terze), utilizzando l'enorme serbatoio di clienti (una clientela fatta soprattutto di pensionati e persone con cultura finanziaria molto modesta) e la rete capillare (13.000 sportelli nella Penisola) per collocare prodotti sempre più sofisticati e lucrosi per chi li colloca.

I vecchi buoni fruttiferi o i libretti postali (prodotti finanziari semplici ma che assicuravano piccoli guadagni a chi li collocava) sono stati sostituiti sempre più nel tempo da index linked, bond e prodotti strutturati e assicurativi sempre più complessi che hanno il vantaggio di generare per chi li colloca un margine di guadagno molto più grasso di un prodotto finanziario semplice grazie spesso al cosiddetto "mispricing".

Mispricing

Una parolina apparentemente innocua che sta a significare nel settore finanziario il fatto che viene venduto a 100 quello che per esempio dovrebbe costare 96 se fosse applicato il giusto prezzo ("fair value" in inglese) e quei 4 sono la torta che si dividono i venditori, approfittando spesso dell'ignoranza finanziaria dei compratori.

Un risparmiatore comune può comprendere se sta per essere "gabbato"?

Sì ma non è facile perché deve imparare il linguaggio del "finanzafregatese" e leggersi per esempio di ciascun prodotto che viene invitato a sottoscrivere il prospetto informativo, un tomo spesso di oltre 200 pagine scritto in carattere 10 dove come nei bikini delle donne, le parti migliori non sono facilmente visibili ma ben nascoste.

E ciascun prodotto finanziario andrebbe poi valutato non singolarmente ma se ha un

suo perché insieme agli altri già detenuti, considerando i propri obiettivi d'investimento, profilo di rischio, conoscenza finanziaria e se la "torta" che si sta costruendo ha un suo perché o rischia di sgonfiarsi come un pessimo soufflé appena cambierà la temperatura dell'aria.

Con noi chi comanda sei tu

Come società di consulenza finanziaria prestiamo solo ed esclusivamente un servizio di consulenza indipendente. E questo significa che se ti consigliassimo un giorno per esempio di acquistare il fondo Pippo o quello Minnie, non riceviamo da alcun intermediario o dalla società di gestione commissioni di retrocessione né sopra né sotto il banco. Le società come la nostra non possono assolutamente farlo come non possono nemmeno detenere il capitale della loro clientela ma prestare esclusivamente un servizio di consulenza.

E questo, come puoi facilmente comprendere, ci pone in una condizione di vantaggio nel fornire consigli agli investitori. Il nostro padrone è il cliente ovvero sei tu. E non la banca o nessuna rete di vendita di prodotti finanziari e assicurativi che ci remunererà poi con una quota del fatturato realizzato e dove ci potremmo trovare nell'antipatica condizione di valutare se per noi è più conveniente consigliare un prodotto finanziario che ci fa ottenere un 1% di commissioni annue o quello che ce ne fa ottenere solo lo 0,2% o perfino zero.

Nel lungo inverno 2007/2008, poco prima e dopo lo scoppio di una delle più gravi crisi finanziarie dell'ultimo secolo con il fallimento della banca d'affari Lehman Brothers, in molti dei nostri portafogli azionari consigliati arrivammo a detenere oltre il 90% di liquidità: i segnali che arrivavano dal mercato consigliavano grande prudenza. Quell'anno l'indice azionario delle Borse mondiali chiuse con -50% e quello italiano -70% e nessuno dei nostri clienti patì nemmeno lontanamente sui portafogli azionari un simile crollo dal cui rialzarsi è poi veramente difficile. Se il tuo capitale passa, infatti, da 100 a 50 o addirittura 30 per ritornare al capitale di partenza non basta un rialzo analogo di segno inverso ma ben di più. Per recuperare un -50% occorre poi una risalita del +100% perché il capitale di 50 torni a 100 e addirittura del +233% nel caso che il capitale riparta da 30.

Concetti base di matematica finanziaria che alcuni risparmiatori faticano a compren-

dere facendosi intrappolare in posizioni quasi suicide del tipo “tengo tutto e aspetto il ritorno ai prezzi di carico” su suggerimento dei loro “pusher” che hanno tutto l’interesse che il loro cliente resti sempre investito.

Nel nostro caso, proprio perché siamo in posizione oggettiva di non conflitto di interessi, possiamo quindi consigliare anche di essere disinvestiti senza tagliare il ramo in cui siamo seduti come invece può accadere a chi è pagato con commissioni di retrocessione che se consiglia al proprio cliente di liquidare un fondo azionario e passare in liquidità o in un fondo monetario si vede le sue entrate inaridirsi quasi a zero.

Nel mondo occidentale evoluto non a caso la figura del consulente finanziario indipendente è quella più in auge e diverse nazioni europee hanno anche con i loro governi (dalla Gran Bretagna all’Olanda) creato delle regole affinché questa sia quasi l’unico tipo di consulenza offerta ai risparmiatori perché la più trasparente.

Dal 2007 con l’introduzione della Mifid doveva arrivare anche in Italia un modello di servizio più aperto come la consulenza finanziaria indipendente, non basata sul conflitto d’interessi e maggiormente trasparente nei confronti dei risparmiatori. Mentre scriviamo siamo quasi alla metà del 2017 e in realtà quasi nulla è stato fatto in termini di decreti attuativi.

Il “vecchio sistema” piace moltissimo alle banche e alle reti (che incassano in questo modo montagne di miliardi di euro anche se vendono aria fritta) che in questi anni si sono anche appropriate del termine “consulenti finanziari” per ribattezzare i vecchi promotori finanziari. Todos caballeros.

La consulenza finanziaria dalla parte del risparmiatore? Oltremanica è la norma

E pensare che era il 2007 quando in Gran Bretagna il ministero del Tesoro avviò un progetto gratuito finalizzato ad accrescere la conoscenza in campo finanziario dei sudditi di Sua Maestà e qualche anno dopo nel 2013 da Londra s’imboccò senza tentennamenti la strada della consulenza finanziaria pura (con l’introduzione della Retail Distribution

Review) con il divieto quasi assoluto da parte degli intermediari bancari o parabancari di incassare retrocessioni o commissioni sui prodotti collocati ai risparmiatori.

L'effetto per i risparmiatori inglesi? Oggi pagano costi di consulenza quasi della metà rispetto al 2012 e si è creato un mercato molto più competitivo e trasparente. E naturalmente questo modello non è certo piaciuto all'inizio a banche e società di gestione dei fondi ma hanno dovuto "obtorto collo" adeguarsi e non risulta che si siano visti fallimenti nel settore.

La Gran Bretagna, per bocca dell'Fsa (Financial Services Authority), ha chiesto da molti anni espressamente all'Unione Europea di conformarsi al proprio modello e quindi cancellare completamente gli incentivi per ogni tipologia di consulente, ma nel Vecchio Continente non è ancora chiaro se e quando questo modello verrà adottato e, nell'eventualità, con quali modalità.

In Italia questo modello è ben lontano dall'essere accettato perché le banche e le reti hanno un potere politico formidabile nell'indirizzare la normativa più a loro favore che a favore dei risparmiatori.

E' per tutti questi motivi che una società come SoldiExpert SCF potrebbe essere una guida più affidabile per i tuoi risparmi, non viziata da conflitti di interesse, e con diversi ulteriori vantaggi come ti spiegheremo nei capitoli successivi.

LE 4 DOMANDE CHE DEVI FARTI PER IL TUO FUTURO FINANZIARIO

1. Se hai avuto rapporti di consulenza con la tua banca o con un promotore finanziario hai avuto sempre l'impressione che stesse facendo il tuo interesse?
2. Sei a conoscenza in termini esatti di quanto paghi per ricevere la consulenza della tua banca o del tuo promotore?
3. Ritieni che chi ti fa consulenza protegga il tuo capitale nelle fasi discendenti del mercato?
4. Il tuo portafoglio è movimentato per cercare di captare le tendenze del mercato o rimane invariato a prescindere dalle varie fasi?

Questo capitolo ti ha suggerito altre domande?

Non sei sicuro di cosa sia meglio per te?

Hai bisogno di aiuto per investire e vuoi sentire un secondo parere, indipendente?

Vuoi comprendere come potresti gestire meglio i tuoi risparmi o valutare se quello che stai facendo è corretto?

Chiama SoldiExpert SCF al numero 800 031588 o [prenota un appuntamento](#) con noi e i nostri esperti e scoprirai così come possiamo aiutarti a raggiungere i tuoi obiettivi d'investimento. Per il tuo futuro e/o quello delle persone a te care.

Ci sono tantissimi modi di seguire la nostra consulenza! [Scopri qual è quello più adatto alle tue esigenze e ai tuoi obiettivi.](#)

II PILASTRO



SEGUI UN METODO, NON UNA MODA

Che strategia stai seguendo? Liscia, gassata o Ferrarelle

Se il primo pilastro è poter contare su consigli imparziali il secondo pilastro non è certo meno importante, anzi è essenziale.

Investire secondo una strategia sensata e dai risultati positivi comprovati nel tempo ovvero verificabile e in grado di essere replicata da parte tua. Questo è un pilastro assolutamente da non trascurare!

Nessuna persona assennata partirebbe con il suo veicolo per un lungo viaggio senza aver fatto il pieno di carburante e senza aver idea della meta o senza saper guidare!

“Non è la destinazione, ma il viaggio che conta” recita Jack Sparrow nel film “Pirati dei Caraibi”. Se sei amante dei viaggi avventurosi come noi (che abbiamo contagiato anche i nostri 2 figli Anna e Federico di 7 e 9 anni) potrai convenire al 100% su questa frase ma se il viaggio riguarda i tuoi investimenti la destinazione è importante.

Nel periodo di tempo da T zero a T+10 come investitore ti interessa che il tuo capitale da quota 100 salga per esempio a quota 200 e durante questo viaggio non subisca “giù” troppi pesanti. E che quando si arrivi al tempo T+10 (ovvero dopo un decennio) il capitale ci sia ancora e possibilmente sia cresciuto e si sia comportato meglio dell’andamento del mercato nello stesso periodo se ti affidi a un consulente.

Certo ci saranno consulenti finanziari e bancari o private banker che ti diranno che in-

vestire è la cosa più facile al mondo e che basta dargli i tuoi soldi e aspettare un po' di tempo affinché gli zecchini si moltiplichino o quasi. Ti ricorda qualcosa questa storia? A noi e ai nostri figli piccoli ricorda maledettamente il Gatto e la Volpe nella celebre scena in cui imbrogliano Pinocchio al Campo dei Miracoli, facendosi consegnare i suoi zecchini d'oro.

E magari alcuni pseudo consulenti ti faranno vedere fra oltre 10.000 fondi o ETF quelli che fra i singoli strumenti sono saliti di più nell'ultimo anno o triennio, usando la tecnica di vendita di farti credere che un anno o tre anni fa ti avrebbero proprio consigliato quegli strumenti, anche se non è affatto così. E fra 10.000 strumenti finanziari che investono su tutto e il contrario di tutto col senno del poi è abbastanza facile trovare qualcosa che nell'ultimo periodo è salito da utilizzare come specchietto per le allodole. E non a caso le società di gestione e le banche continuano a sfornare continuamente nuovi prodotti finanziari e nuovi fondi o certificati magari togliendo dal mercato quelli che hanno ottenuto i risultati peggiori.

Purtroppo anche se nel passato qualche premio Nobel dell'economia l'ha detto che investire non è "come aspettare che la vernice asciughi o l'erba cresca".

L'orizzonte temporale è importante e se pensi di giudicare l'andamento di un investimento dopo qualche mese parti già col piede sbagliato perché per giudicare correttamente i risultati di una strategia di tipo azionario o obbligazionario l'ordine di tempo è superiore come minimo al lustro e non è certo nell'ordine di mesi o anni.

Ma prima di parlare di orizzonte temporale e altre regole fondamentali da conoscere per investire correttamente senza andare incontro a grosse delusioni di cui parleremo nel IV Pilastro, parliamo di strategie e di come nella consulenza di SoldiExpert SCF questo aspetto fondamentale (il motore che farà salire o scendere i tuoi risparmi) è qualcosa di rodato, collaudato e pressoché unico nel panorama della consulenza.

Con noi non rischi sicuramente di scoprire che sotto il cofano non c'è nulla e dopo che hai scelto di seguire la nostra consulenza tutto o quasi si esaurisce con il portafoglio iniziale e poi buonanotte suonatori...

Quel tipo di relazione di consulenza molto praticata nel mondo dell'industria del risparmio gestito tricolore dove al limite riceverai poi qualche piccola modifica quasi insignificante all'asset allocation iniziale e una gestione soprattutto "psicologica" o basata sulla relazione "fisica" dove il consulente cercherà di diventare tuo "amico" o fare leva su questo aspetto come insegnano le tecniche di vendita del settore per trattenere comunque il cliente qualsiasi cosa succeda.

Il consulente amico? Anche no

"No, preferisco non cambiare banca o tipo di consulenza perché col mio consulente sono amico e non saprei come motivargli il fatto che lo lascio. Non sono certo soddisfatto dei risultati ottenuti in questi anni, ma aspetto che il capitale investito ritorni al punto di partenza e poi ci ragiono".

Per quanto vi potrà sembrare assurda in questi anni tantissime volte ci siamo sentiti ricevere questa obiezione da risparmiatori che magari avevano in portafoglio i peggiori prodotti finanziari come costo/opportunità. In un libro⁹ di qualche anno fa Salvatore aveva spiegato ironicamente questo rapporto quasi masochistico che lega molti risparmiatori alla propria banca e ai titoli in perdita con la sindrome di Stoccolma. Quella condizione psicologica in cui si forma un "legame" emotivo di una vittima con il suo sequestratore.

Tenere i titoli in perdita e soprattutto in stra-perdita, come vedremo più avanti, non è certo una strategia come pensare che i titoli in portafoglio siano come persone con senso di gratitudine che solo perché sono nel nostro portafoglio e li abbiamo acquistati a un certo prezzo ci sarà un giorno in cui ricambieranno il favore... e torneranno sopra quel prezzo per farci guadagnare.

Avere una strategia d'investimento valida e comprovata sottostante è importante e l'esperienza insegna a molti risparmiatori che quello che sembra ovvio non è affatto ovvio anche quando ci si affida a qualcuno che si presenta come esperto in questo settore.

Ricordati sempre che stiamo parlando dei tuoi soldi e secondo noi una strategia deve

⁹ ["Bella la Borsa, peccato quando scende"](#). Se sei registrato al nostro sito puoi scaricarne gratuitamente l'eBook completo.

essere qualcosa in grado di adeguarsi ai tempi che cambiano perché è ben difficile che accada l'inverso. Non è assolutamente detto che il mondo si adatti ai tuoi investimenti in portafoglio; è forse più furbo adeguarsi ai trend e a un mondo che cambia sempre più velocemente.

Il mondo cambia continuamente. E i tuoi investimenti?

Secondo il "Copenhagen Institute for Futures Studies" i prossimi 50 anni vedranno più cambiamenti di quanti ne abbiamo visti negli ultimi 5000 anni. Non solo il mondo è in continuo cambiamento. Ma il cambiamento è sempre più veloce. Nel 1938 la vita media delle aziende dello S&P 500, le aziende Usa con maggiore capitalizzazione borsistica, era di 80 anni. Dal 2008 in poi è meno di 20 anni. Il leader di oggi non è assolutamente detto che lo sia anche domani. Società come Google e Facebook qualche lustro fa nemmeno esistevano. Società che sembravano eterne (si pensi a Kodak, Polaroid, Blockbuster, Enron...) sono sparite per effetto di scelte sbagliate, errori del management o frodi nei casi più gravi.

Investire non significa tenere lì: tutt'altro.

Tutto cambia e noi ci adeguiamo

In un mondo in perenne divenire altro rispetto a quello che era stato fino a quel momento (si pensi a quante tecnologie nessuno usa più), solo una strategia basata sul continuo ricambio ragionato e attualizzazione del portafoglio è veramente efficace. Sia nelle fasi di ribasso, per non rimanere con il famoso "cerino in mano", sia in quelle di rialzo quando il vero guadagno non si ottiene avendo in portafoglio un po' di tutto ma focalizzandosi su quei temi di investimento su cui il mercato sta puntando maggiormente.

I risultati di eccellenza raggiunti dai nostri portafogli in oltre 15 anni di attività reale rispecchiano questo nostro approccio e basti pensare che dal 1 gennaio 2002 al 3 aprile 2018¹⁰ la Borsa italiana ha guadagnato l'8,38% mentre il nostro portafoglio Difensivo

10 In tutti i nostri portafogli per monitorarne l'andamento con trasparenza siamo stati fra i primi in Italia a fornire il track record reale che conteggia di TUTTE le operazioni suggerite (sia in guadagno che in perdita) quale sarebbe stato il risultato per un risparmiatore che nel tempo avesse replicato tutte le condizioni in base all'andamento reale dei prezzi di Borsa e tenendo conto anche di commissioni di negoziazione pari a 0,19% con massimo 19 euro per operazione (quanto applicato mediamente dalle banche online). Il calcolo delle performance è al lordo dell'effetto fiscale poiché non possiamo conoscere di ciascun risparmiatore il suo "zainetto" fiscale.

Small Cap Selection ha ottenuto nello stesso periodo un rendimento del +440,94%. E notare che nello stesso lasso di tempo l'indice azionario italiano ha perso nel momento peggiore il -66,10%, il portafoglio Difensivo Small Cap Selection ha limitato le perdite al -38,37%. Questa è la differenza tra gestione attiva e passiva. Rendimenti maggiori rispetto all'andamento del mercato con minori perdite nelle fasi avverse.

Questo è il nostro obiettivo e non solo sul mercato azionario italiano ma anche sugli altri mercati siamo riusciti in questi anni non certo facili a restituire ai nostri clienti risultati migliori rispetto ai benchmark senza far correre più rischi ma al contrario cercando di tagliare le fasi più avverse.

Come? Adottando un approccio non discrezionale o basato sul fiuto e non fondato su previsioni, che lasciano spesso il tempo che trovano, ma invece su strategie testate basate su regole di acquisto e di vendita che tengono conto della forza e debolezza dei mercati, dell'andamento dei flussi e di quello dei trend.

Un approccio razionale e scientifico che si basa sull'andamento dei numeri e dei flussi. Quantitativo soprattutto. Dove la cosiddetta analisi fondamentale (ogni mese il nostro Ufficio Studi partecipa a presentazioni societarie e organizza call conference con il management di società quotate che reputa interessanti) viene tenuta in considerazione ma senza mai trascurare cosa dice il mercato. Perché saranno importanti i fondamentali ma il market timing, ovvero saper entrare e uscire dai mercati in modo statisticamente significativo, lo è ancora di più come ben sanno gli investitori di lungo corso e che hanno visto negli ultimi 3 lustri come un approccio passivo può significare anche veder più che dimezzato il proprio patrimonio.

Non esiste un abito per tutte le stagioni

Se ti consigliano di metterti il cappotto perché è inverno e arriva l'estate e il tuo consulente non ti consiglia una mise più fresca sei destinato a morire di caldo. Così un abito adatto alla stagione primaverile non è in grado di darti alcun supporto in inverno. Così è per le stagioni borsistiche che tra l'altro non cambiano ogni quattro mesi. E avere in portafoglio titoli iper prudenti in un mercato che torna ad avere appetito per il rischio è come andare in Madagascar con la tuta da neve. Il vestito, la strategia di copertura, in quel Paese non funziona. Non solo non serve ma è addirittura dannosa.

Allo stesso modo mantenere i propri investimenti azionari quando il mercato è ribassista è insensato checché ne pensi magari il guru a senso unico, il promotore o bancario di fiducia sul fatto che poi il mercato azionario salirà. Certo, magari salirà, ma per gli altri. Perché le azioni non sono tutte uguali così come i comparti o i mercati. Un momento vanno forte quelle dei Paesi Emergenti, un altro i titoli finanziari, un altro le internet stocks, poi magari i bancari e poi titoli del ramo “bevande e alimentari” o del farmaceutico. Come si fa ad affrontare una tale esuberanza e discontinuità dei mercati con un portafoglio sempre uguale a sé stesso?

Chi si ferma è perduto

Non esiste una diversificazione degli investimenti per asset (tot azioni corporate, tot titoli di stato, tot azioni Europa, tot azionario Usa...) in grado di produrre risultati in qualsiasi condizione di mercato. Nei mercati finanziari la teoria è una cosa, la realtà è spesso diversissima. La divisione del patrimonio per tipologia di asset (in inglese asset allocation) va secondo il nostro approccio modificata nel tempo. Ci saranno periodi in cui avrà senso tenere in portafoglio azioni europee e momenti in cui sarà più premiante per esempio scommettere su azioni dei Paesi Emergenti. Magari esiste col senno del poi o in un foglio Excel o grafico una asset allocation perfetta sulla carta, dove qualche esperto vi spiegherà che in base al passato basta comprare questo e quello, mettere un pizzico di quell'altro e senza fare nulla mettersi in panciulle e diventare ricchi perché così è avvenuto in passato. Ma purtroppo il futuro incessantemente muta sotto i nostri occhi e non è detto che assomigli come a una goccia d'acqua al tempo che fu.

La nostra testa d'investitori non funziona purtroppo bene come ci insegna la finanza comportamentale e siamo esposti a molte trappole psicologiche. E non solo. E chi ci vende soluzioni molto semplici, facendo leva sui sentimenti base di ciascun essere umano come paura e avidità, ha maggiori probabilità di convincere.

La mente di noi investitori vuole soluzioni facili e rifiuta chi fa distinguo e magari ti racconta le cose in modo troppo razionale. E così la maggior parte dei risparmiatori si lascia spesso ammaliare come Mowgli ne “Il Libro della giungla” da Kaa, il pitone incantatore. O Pinocchio dal Gatto e dalla Volpe che riescono perfino a fregarlo tre volte di seguito: conducendolo da Mangiafuoco facendogli credere che sarebbe potuto diventare un

grande attore, raccontandogli che nel Paese dei Balocchi si sarebbe potuto divertire senza limiti invece che studiare e infine vendendogli la bufala del Campo dei Miracoli, facendogli credere che così sarebbe potuto diventare ricchissimo senza sforzo e in tempi rapidissimi.

Per questo sarebbe importante invece avere una strategia (o un consulente) che si muove con metodo e flessibilità e non vedere mai solo nero o solo rosa, indipendentemente da quello che dicono i mercati. Che sono alla fine gli unici ad avere ragione.

Diceva Jesse Livermore oltre un secolo fa, uno dei più grandi trader, nonché speculatori, mai esistiti:

“Quando si fa questo mestiere non ci si può permettere il lusso di avere opinioni rigide. Occorre avere una mente aperta e tanta flessibilità. Non è saggio trascurare il messaggio che viene dall’andamento dei prezzi, anche se esso contrasta con la tua opinione sul mercato e con la tua valutazione della domanda e dell’offerta”.

Nulla è immutabile. O per dirla con Charles H. Dow, il padre dell’analisi tecnica e del giornalismo finanziario moderno,

“L’attaccamento alle proprie opinioni è stato il motivo principale che ha portato alla rovina molti operatori di Wall Street”.

Chi segue le strategie dei nostri portafogli sa che muoversi in base a pre-visioni può essere secondo il nostro parere una trappola che può costare molto cara. E privilegiamo per questo motivo strategie d’investimento “elastiche” dove preferiamo dare ragione al mercato piuttosto che al nostro ego o alle previsioni (magari non disinteressate) di qualche guru o analista.

E il 90% della consulenza finanziaria che viene venduta sul mercato è in realtà di tipo passivo. Che sia fatta con fondi o con ETF. Il tuo consulente tradizionale spesso ti sta vendendo null’altro che un “fritto misto” e questo lo diciamo con una certa esperienza visto che in oltre 20 anni di attività abbiamo potuto analizzare migliaia di portafogli di risparmiatori italiani!

In finanza occhio alle torte

Lo confessiamo. Io e Roberta odiamo le torte! No, non quelle fatte in casa, quelle ci piacciono (soprattutto se non le fa Roberta, visto che ha una percentuale di successo del 20%, ovvero una su cinque le viene bene). Sono le torte pubblicate sui giornali finanziari che non ci piacciono come quelle vendute a molti risparmiatori da i loro consulenti “pasticcieri”. Metti tot del portafoglio sui Paesi Emergenti, tot sulle azioni Usa...e voilà la frittata è fatta!

Di torte ce ne sono tante milioni di milioni, ma non sono garanzia di professionalità

Di torte ce ne sono milioni perché tutti i giornali finanziari le pubblicano. Questa torta l'abbiamo vista pubblicata all'interno di un pezzo intitolato “Ricette Tre menu da replicanti: piatti facili e per tutti i palati”.



Questa non è una torta buona come quella della nonna perché da un peso predefinito e statico alle varie asset class (tot di azioni africane, tot di azioni Usa, tot di Giappone...) in un mondo come quello finanziario che

- Muta continuamente
- Di volta in volta dà un premio al rischio diverso a ciascuna di queste componenti del portafoglio, ovvero agli ingredienti della torta.

Il “fritto misto”, è buono solo quello del ristorante

La torta suggerita è un po' un “fritto misto” finanziario: si inserisce tutto e il contrario di tutto, l'oro come le Borse, i paesi emergenti e quelli sviluppati, l'America e l'Europa, le

obbligazioni societarie in dollari e anche quelle in euro. Sicuramente ve l'hanno proposta e continueranno a proporvela!

E ogni volta che viene composta se si va a vedere bene il venditore "furbetto" cambia qualche pezzo: guardate per esempio il peso in questo delle azioni dei Paesi Emergenti... Qualche anno fa il consiglio sarebbe stato probabilmente un peso nettamente superiore.

Ben che vada l'investitore che segue questa torta guadagnerà come il mercato se si verificano le seguenti ipotesi

- i mercati salgono
- la capitalizzazione delle varie Borse suggerite sale alla stessa maniera o come singole componenti (il Giappone sale dell' $x\%$ come l'America, l'Europa e l'Africa) o complessivamente il mercato sale il 3% , le azioni africane che pesano per il $2,5\%$ sul portafoglio perdono il 3% e le azioni Asia che pesano sempre per il $2,5\%$ guadagnano il 9% .

Ma se il mercato non sale? Che ne sarà della torta? E se sale ma premia in modo molto più importante alcune componenti come le azioni giapponesi a cui è stato dato un peso basso all'interno del portafoglio? E se i Paesi Emergenti da cui dipende a livello azionario il $10,5\%$ del portafoglio crollano? L'investitore perderà molto più del mercato.

Specularmente se il mercato dovesse invece salire ma non in modo omogeneo ovvero secondo l'impostazione della torta, il risparmiatore perderà opportunità di guadagno. Se le Borse europee dovessero fare molto meglio di quella americana o dei paesi emergenti, questo investitore sarà comunque investito per massimo il 15% del portafoglio. E non un grammo di più.

La diversificazione? Una protezione contro l'ignoranza

Se una di queste componenti della torta fa molto meglio o molto peggio di un'altra, l'investitore perderà nel primo caso la possibilità di guadagnare più del mercato e nel secondo caso (diverse componenti fanno peggio del mercato) otterrà un risultato inferiore.

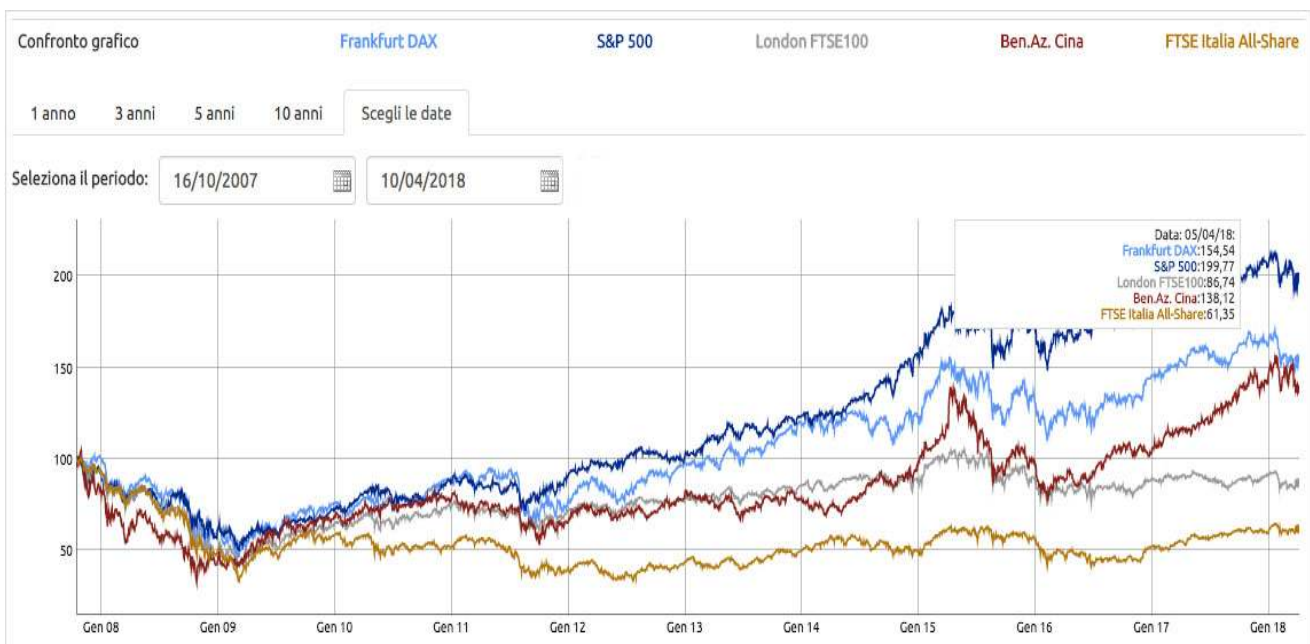
Queste torte (che non forniscono solo i giornali finanziari ma la stragrande maggioranza delle banche e delle reti di vendita) danno al portafoglio dell'investitore una corazza rigida non in grado di adattarsi alle varie stagioni dei mercati. Le Borse scendono? Rimani comunque investito con la ricetta del giornale con il 54% del tuo capitale sui mercati azionari. Ci chiediamo che senso abbia anche per un investitore aggressivo mantenere stabilmente un'esposizione al mercato azionario anche quando questo cambia direzione e da rialzista diventa ribassista.

O forse queste torte sono una "protezione contro l'ignoranza" per dirla con Warren Buffett, il guru dell'analisi fondamentale che ha fatto dello stock picking il suo credo? La selezione dei titoli è premiante secondo Buffett, non la diversificazione.

Se metto un po' di tutto in portafoglio, qualcosa andrà bene. O se qualcosa andrà male, visto che ho messo un sacco di temi di investimento, ci sarà qualcosa che andrà bene. Ma siamo sicuri che questo ragionamento regga a qualsiasi stagione dei mercati?

Cosa c'è che non va nel concetto di diversificazione?

Che in Borsa in picchiata non serve a nulla. Lo abbiamo visto nella crisi del 2007-2008 quando il mercato che ha perso meno ha lasciato sul terreno il 40% medio! Come si vede nel grafico durante la crisi economica le Borse mondiali hanno avute tutte un andamento pesantemente ribassista e a poco sarebbe servito avere in portafoglio un pezzo di ciascuna di esse. Si sarebbe perso tanto e comunque.



La famosa torta dell'investitore fatta nel 2007 mettendo dentro un po' di Italia, un po' di Stati Uniti, un po' di azioni inglesi, un po' di Cina e un po' di Germania avrebbe comunque bruciato buona parte dei risparmi. E per recuperare poi la perdita subita sarebbe stata necessaria una risalita di quasi il 100%!

Poi però le Borse hanno svoltato nel marzo 2009 ma anche nella fase di rialzo hanno iniziato a salire in ordine sparso. Anche in questo caso la diversificazione non sarebbe stata premiante perché avrebbe ridotto le opportunità di guadagno dell'investitore.

Alla larga dalle torte. A meno di non voler finire arrosto

Dopo decenni di esperienza sui mercati finanziari siamo giunti alla conclusione come SoldiExpert SCF già all'inizio degli anni 2000 che un approccio statico all'investimento sia la ricetta peggiore che si possa consigliare a un investitore. Ragione per cui quando leggiamo di "torte" per gli investitori, come ai tori quando vedono il rosso, ci monta il nervoso.

Capiamo che c'è ancora in molti risparmiatori il sogno dei titoli da mettere nel cassetto, che le torte (fatte per di più con un ETF per ciascun asset come si consiglia nell'articolo del giornale) siano un modo "facile" per risolvere il problema dell'investimento una volta per sempre (compro quei 18 ETF consigliati nelle proporzioni suggerite e non mi tocca movimentarli), ma la realtà è maledettamente più complessa. E ignorarlo può costare caro, molto caro se si seguono queste ricette sulla propria pelle.

Investire in azioni o in obbligazioni non è proprio una passeggiata, né una semplice maratona dove basta solo aver fiato, gambe e tempo a disposizione per arrivare comunque al traguardo.

Di questo siamo sempre stati convinti come abbiamo spiegato in questi anni, confutando le tesi di chi racconta la favoletta che per investire il proprio patrimonio con successo basti acquistare un giardinetto di azioni, ETF o fondi comuni (anche se questi si fregino di stelle, asteroidi o altri corpi rotanti) e sapientemente aspettare per cogliere i migliori frutti.

Ha scritto giustamente Nassim Nicholas Taleb, filosofo, saggista e matematico libanese naturalizzato statunitense, esperto di matematica finanziaria

“Quando sono in perdita molti diventano ‘investitori di lungo termine’. La differenza tra un trader e un investitore sta nella durata della scommessa e nel controvalore corrispondente. Non c’è assolutamente nulla di male nell’investire a lungo termine, purché non lo si mischi con il trading di breve termine. Semplicemente molti diventano investitori di lungo termine dopo aver perso i soldi, posponendo così, nel loro rifiuto di affrontare la situazione, la decisione di vendere”.

Mescolare strategie e muoversi senza una logica non porta mai a grandi risultati.

“In questo campo il paradosso è che la gente è disposta più ad assumersi dei rischi per evitare delle perdite che per ottenere dei guadagni” gli fa infatti eco, il matematico John Allen Paulos.

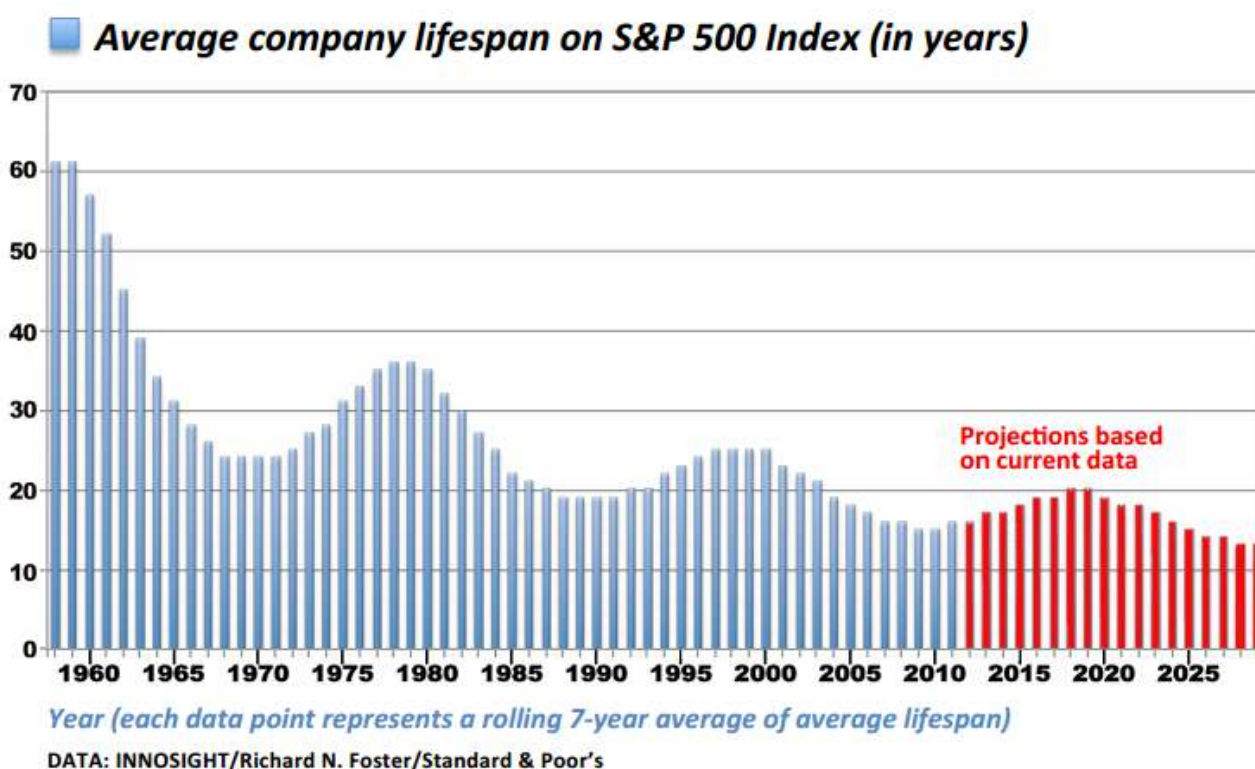
L’investimento passivo è sicuramente un’idea facile da vendere e da contrabbandare e può essere molto lucrosa per chi invece di offrire medicine e cure preferisce rassicurare i pazienti e rivendere a caro prezzo l’acqua calda. Come vendere ai risparmiatori un portafoglio azionario o obbligazionario di fondi dal glorioso passato, omettendo di proporre anche una strategia collaudata per dire anche al Cliente cosa fare nel caso in cui le cose non vadano (quello che accade nel 90% dei casi) nella direzione sperata.

“In questa attività, se sei bravo, hai ragione sei volte su dieci. Non mi è mai capitato di avere ragione nove volte su dieci” ha detto Peter Lynch, uno dei più grandi gestori di fondi di tutti i tempi.

Comprendere questo principio è uno dei più grandi segreti dei veri investitori. E’ semplice ma come tutte le cose semplici viene spesso snobbato dalla maggior parte dei risparmiatori che amano le ricette più complicate e come vedremo nel IV Pilastro questo principio si scontra con l’ego di molti investitori: il peggior nemico che spesso bisogna combattere. Noi stessi.

Panta Rei

Viviamo in un mondo che cambia continuamente come abbiamo spiegato nelle pagine precedenti e come mostra questo grafico che indica come se nel 1960 la vita media delle aziende americane a maggiore capitalizzazione era di circa 55 anni e oggi siamo a meno di 20 anni.



Che tipo di strategia adottate nei vostri consigli di investimento?

Una strategia flessibile che in base a precisi algoritmi ci fornisce segnali di acquisto e di vendita grazie all'utilizzo di potenti calcolatori per monitorare l'andamento dei prezzi, la volatilità o l'andamento degli indici di riferimento. Sia chiaro: non sono le "macchine" a dirci cosa comprare e vendere. Siamo noi umani che le abbiamo programmate sulla base di studi condotti in oltre 30 anni di esperienza reale sui mercati e in base a studi accademici e ricerche che il nostro Ufficio Studi consulta e approfondisce continuamente. Guardare i bilanci e l'analisi fondamentale è importante. Ma gli algoritmi e la tecnologia sono ormai indispensabili. Pensare che esistano guru sui mercati finanziari o comitati di investimento che col proprio intuito e in base alle ricerche e analisi condotte possano prevedere quello che accade sui mercati è quasi pura disinformazione.

Su 100 fondi d'investimento e tutti affollati di comitati d'investimento di teste d'uovo le statistiche in tutto il mondo dicono che statisticamente poco più di 10 prodotti riescono a ottenere in un anno risultati migliori del mercato. La scimmia che con le frecce sceglie i titoli ha le stesse probabilità di ottenere un risultato identico secondo il noto paradosso di Burton Malkiel¹¹. E l'anno successivo vi è un'elevata probabilità che il fondo che ha sovraperformato il mercato l'anno precedente non sia più in cima al podio.

Per questa ragione monitorare continuamente i mercati anche con l'utilizzo di metodi statistico-matematici è importante: i prezzi in Borsa dicono tante cose come Salvatore ha spiegato in questa analisi¹² su una società che aveva i "fondamentali" buonissimi a vedere la liquidità in cassa e il patrimonio netto, ma che ora l'azionista di maggioranza potrebbe delistare da Piazza Affari con un'Opa offrendo un prezzo ben lontano da quello "intrinseco".

"I mercati possono rimanere irrazionali più a lungo di quanto voi possiate rimanere solventi" ha scritto mirabilmente J.M. Keynes e dentro questa frase ci potete vedere la spiegazione di tanti crac anche illustri nella finanza (si pensi all'hedge fund Long-Term Capital Management basato sui modelli matematici creati dai premi Nobel per l'Economia Robert C. Merton e Myron Scholes) che sono costati molto cari a chi ha avuto la presunzione di pensare che i mercati andassero nella propria direzione invece che sapersi adattare.

Non siamo certo i primi a interrogarci sul tema uomini-tecnologia e basta rileggere John Maynard Keynes, che nel 1930 nel pieno della depressione si interrogava sulle "prospettive economiche per i nostri nipoti" assegnando proprio alla tecnologia un ruolo trainante per lo sviluppo economico. Secondo il più importante degli economisti dello scorso secolo le 'macchine' avrebbero, entro 100 anni (ovvero entro il 2030), "trainato il livello di vita dei paesi in progresso che sarà da 4 a 8 volte superiore a quello odierno". Previsioni che, pronunciate al tempo della Grande Depressione, potevano sembrare temerarie ma

11 Nel suo famoso libro "A random walk down Wall Street" (tradotto in italiano con il titolo "A spasso per Wall Street") in cui afferma, senza mezzi termini, che "una scimmia con gli occhi bendati che lancia frecce su una lista di titoli azionari è capace di creare un portafoglio performante tanto quanto uno creato da un esperto"

12 Leggi questo articolo su [Caltagirone Editore](#) se vuoi scoprire come sia possibile in Borsa che una società collocata nel 2000 a 18 euro con un valore patrimoniale stimato in 3,5 euro possa essere anche delistata da Piazza Affari a un prezzo di 1 euro, addirittura inferiore alla liquidità netta detenuta dall'azienda.

che in termini quantitativi si sono dimostrate azzeccate se si considera che persino in Italia, dopo 86 anni da quelle parole, il PIL assoluto e pro-capite dal dopoguerra ad oggi si è moltiplicato di oltre sette volte, quindi saremmo vicini alla realizzazione del sogno di Keynes, seppure tutta questa ricchezza creata, come sappiamo, non si è distribuita in modo omogeneo. Inutile girarci intorno. **Le macchine conquistano e rubano spazi in ogni settore lavorativo ed è meglio averle come alleate (anche quando si investe) che nemiche.**

Dopo alcuni lustri in cui il settore degli investimenti è avanzato secondo un modello tradizionale e basato su una larga componente umana, **gli algoritmi hanno iniziato a conquistare la scena e possono svolgere un discreto lavoro automatizzando molti processi, tagliando diversi passaggi distributivi per consentire al cliente finale, il risparmiatore, di fare scelte potenzialmente più efficienti e meno costose.** E le macchine possono aiutare a leggere, analizzare e selezionare in modo più scientifico i dati sempre più numerosi che abbiamo a disposizione in quello che viene definito “sovraccarico cognitivo” ovvero “overload” dell’informazione.

Perché non devi e non puoi accontentarti di una gestione “seduta”

Può il singolo risparmiatore, trader o investitore, muoversi a naso in questi mercati o affidandosi a chi offre gestione finto-attiva ovvero fritto misto? Noi non crediamo. E per questo diffidiamo di chi vede e prevede cosa accadrà sui mercati e a parole sembra conoscere il segreto per moltiplicare i soldi. Nella storia sono numerosi i guru di questo tipo¹³ che si sono succeduti sui mercati e sicuramente hanno sempre un gran seguito perché ancora più di ieri nella complessità di oggi molti risparmiatori amano chi gli racconta le cose nel modo più semplice del tipo “dammi i soldi e ti dico quali titoli comprare e tenere lì per diventare più ricco”. Ma questo tipo di guru per quanto geniali assomigliano spesso a delle cicale: magari hanno una loro stagione grandiosa, ma difficilmente sopravvivono alla successiva. **E chi investe non dovrebbe pensare alle performance di uno o qualche quadrimestre, ma al rendimento del suo investimento su un orizzonte temporale un poco più lungo e significativo.**

13 Al tema dei guru che vedono solo rosa o solo nero abbiamo dedicato in questi anni numerose analisi come per esempio questo articolo [“I mercati stanno per crollare, anzi no”](#)

Ci sono risparmiatori che ricordano ancora con nostalgia quanti soldi hanno guadagnato nel 1999 o all'inizio del 2000 ma poi il loro capitale ha iniziato un percorso di discesa e sofferenza dal quale non si sono più ripresi e oggi il loro patrimonio in termini reali è nettamente inferiore a quello di partenza. Forse ragionare su una strategia d'investimento più robusta nel tempo e magari noiosa non è quindi sbagliato e, se le macchine possono aiutare noi uomini a fare migliori scelte o minori errori, è bene mostrarsi un po' più aperti. Usiamo oggi la tecnologia, le macchine e gli algoritmi nella vita di tutti i giorni (si pensi all'utilizzo del navigatore per trovare una via o ai siti che usiamo per selezionare un ristorante, un hotel o un volo al miglior rapporto qualità/prezzo) e non si capisce perché nel mondo degli investimenti possa resistere ancora 'un bel mondo antico'.

Benjamin Graham, padre del value investing, affermava che il maggior problema nonché il peggior nemico di ogni investitore è sé stesso. Il nostro ego o quello del nostro guru possono fare danni di non poco rilievo anche se operano col cosiddetto buon senso, che è una trappola spesso micidiale. L'uomo avrà per questo motivo sempre più bisogno delle macchine. **Non uomini contro macchine, ma uomini e macchine insieme possono ampliare (e di molto) le possibilità di ottenere risultati migliori anche come rendimento/rischio nel campo degli investimenti.**

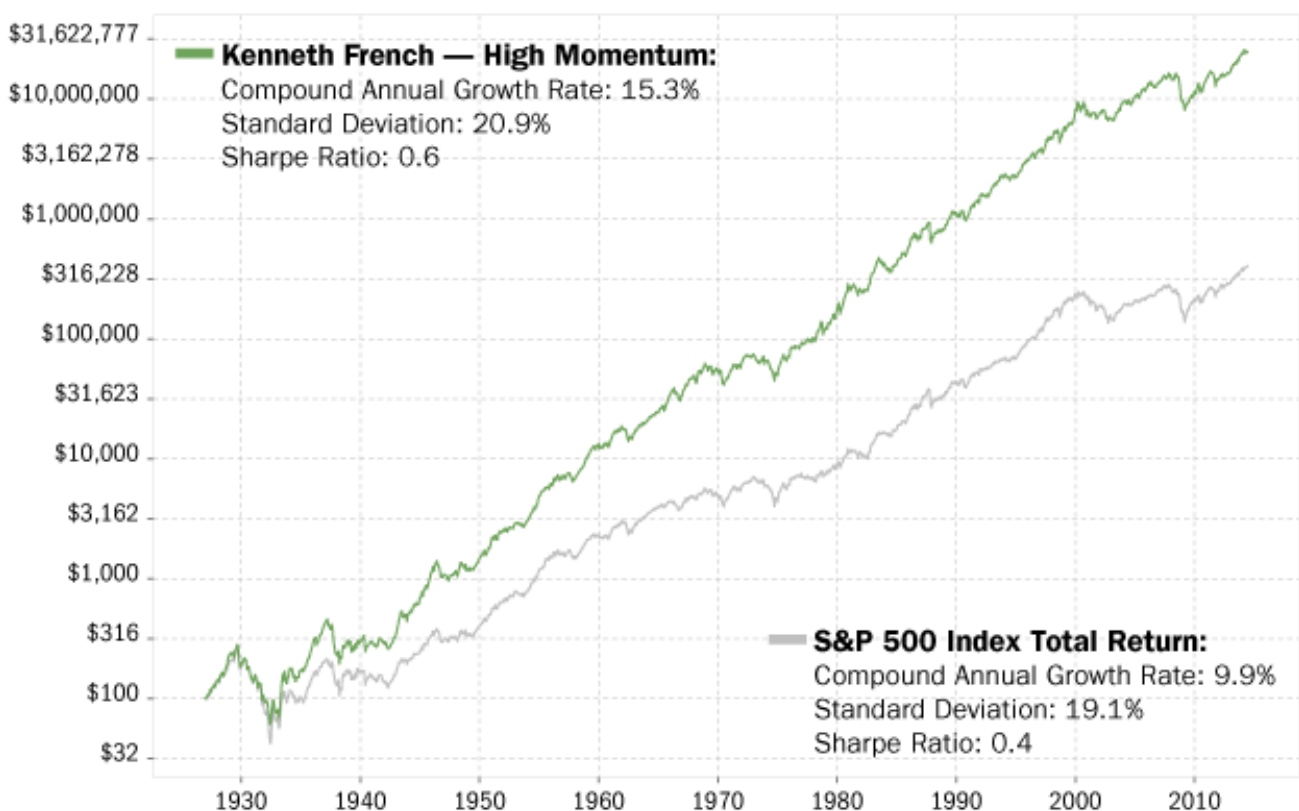
E' una metodologia affidabile quella che voi seguite?

Diremmo proprio di sì e oltre a vedere i risultati reali dei nostri portafogli nel tempo se volete leggere il ponderoso libro giunto alla V edizione di James P. O' Shaughnessy ("What Works on Wall Street: A Guide to the Best Performing Investment Strategies of All Time") che esamina alla macchina del tempo tutte le principali strategie di medio-lungo periodo come si sono comportate nella realtà al confronto dei mercati potrete verificare che la strategia a cui ci siamo ispirati e che costituisce il motore di base dei nostri portafogli e che abbiamo poi migliorato e adattato al mercato italiano è fra le strategie migliori in termini di rapporto rendimento/rischio nell'ultimo secolo.

Anche Kenneth French, professore alla Dartmouth University (e che ha pubblicato diversi studi con Eugene Fama dell'Università di Chicago) ha dimostrato in uno studio la persistenza di questo fenomeno e come questa strategia sia fra le più forti che ha

visto in azione su periodi anche di oltre 80 anni; una dimostrazione di come in mercati totalmente differenti il fattore RS (Relative Strength) ha un valore aggiunto veramente notevole. Secondo le conclusioni del professor French un approccio basato sulla forza relativa può generare nel tempo un extra-rendimento di almeno il 3% l'anno e anche alla prova del metodo Monte Carlo (un procedimento matematico basato sull'utilizzazione di numeri casuali che viene utilizzato per valutare la casualità o meno di determinati risultati) viene dimostrata la robustezza di questa strategia.

Di seguito è riportato un grafico con i dati della ricerca del professor Kenneth French dove ha confrontato l'andamento dell'indice azionario americano con una strategia basata sulla forza relativa. E come si può vedere il portafoglio basato sulla forza relativa supera di oltre il 5% all'anno come rendimenti quello basato su un approccio passivo.



La teoria del momentum e della forza relativa è stata oggetto di numerosi studi accademici soprattutto negli ultimi decenni.

Perché allora non tutti i consulenti offrono strategie e servizi come la vostra ispirata alla “relative strength” ovvero “forza relativa”?

E' una domanda che ci poniamo naturalmente anche noi e non abbiamo trovato ancora una risposta definitiva e completa seppure centinaia di studi accademici dimostrino che la RS (Relative Strength) è un fattore molto durevole ed è fra le migliori strategie come rischio/rendimento fra le tantissime perseguibili. Molto più dell'investimento passivo o del cosiddetto "value investing". Migliore e più protettiva per un investitore di tutte le altre strategie comunemente suggerite e apparentemente basate sul "buon senso" e che si vendono sicuramente meglio ma la cui efficacia alla prova dei risultati nel tempo è molto discutibile. Una motivazione molto banale è che è più facile psicologicamente vendere al risparmiatore la favola dell'investimento semi-statico e del lungo periodo e del concetto degli "esperti" o dei "guru" che sanno dove vanno i mercati. O altre "storie" di questo tipo basate su concetti semplici che fanno più facilmente presa. E peraltro è un gran bene, detto fra noi, che moltissimi risparmiatori e anche investitori istituzionali non l'adottino, perché evidentemente maggiore è il numero di coloro che seguono una strategia vincente inevitabilmente minore diventa il suo sovra-rendimento.

Investire in Borsa e far fruttare nel tempo il proprio gruzzolo non è solo questione di fortuna. Bruno De Finetti, uno dei più grandi matematici di questo secolo nonché il creatore della teoria delle probabilità moderna, (di cui Salvatore ha recentemente scoperto che la figlia è una lettrice della nostra rubrica "fra moglie e marito...") ci ha insegnato a stimare le nostre convinzioni soggettive, il nostro grado di fiducia nell'accadere di un evento e ha chiamato questo calcolo delle probabilità "affidamento".

Che significa? Che noi umani possiamo in parte modificare le probabilità a nostro favore mediante un influsso positivo degli eventi.

Nicola Piepoli, statistico, sondaggista e personaggio multiforme fa l'esempio degli incidenti stradali. Se invece dell'automobile usi in particolare l'aereo o il treno, la probabilità di avere un incidente diminuiscono drasticamente. Se poi in città si utilizzano un tram o un autobus le probabilità di non morire in un incidente stradale aumentano di molte volte. La scelta più oculata del mezzo di trasporto ci aiuta quindi a vivere più a lungo e la scelta del mezzo di trasporto è un fatto individuale che dipende solo da noi.

E la stessa cosa si può dire anche del mondo degli investimenti. Possiamo anche scegliere-

re in modo importante il nostro destino finanziario!

Dal tipo di consulenza che scegliamo (se indipendente o meno) al tipo di strategia applicata sottostante. E selezionare quella per esempio con maggiori probabilità statistiche di ottenere il miglior rapporto rischio-rendimento. E' per questo che nella nostra società di consulenza, SoldiExpert SCF, chi lavora con noi è normalmente laureato in ingegneria, statistica, economia e commercio con specializzazione in mercati finanziari e la matematica è la materia che consideriamo fra le più importanti anche per il futuro dei nostri figli.

La matematica? E' alla base di tutto

“La matematica è la base di tutta la scienza e la scienza è ormai importante in tutti gli aspetti della nostra vita, dai telefonini a internet: tutto si basa su sistemi matematici – spiega Andrea Braides professore di analisi matematica all'Università di Roma Tor Vergata -Trasmettere dati in modo sicuro si basa sulla teoria dei numeri, trasmettere immagini si basa sulla teoria degli spazi funzionali, Google utilizza gli algoritmi per decidere quali contenuti farti vedere e in che ordine. Non se ne può stare fuori ormai. Tutte le cose che usiamo sono basate sulla matematica, per cui questa materia dovrebbe diventare parte di un bagaglio culturale comune considerato fondamentale al pari dello studio dei filosofi greci o di Dante e Manzoni.”¹⁴

Come consulenti e analisti dei mercati finanziari chi ci segue sa che abbiamo deciso di affrontare la questione del tipo di consulenza offerta come strategia sottostante non rifugiandoci semplicemente sul lungo periodo e sulle strategie passive (non avrebbe senso nemmeno il nostro business se dovessimo vendere semplicemente “fuffa” perché, prima o poi, i clienti se ne accorgerebbero come se ne accorgeranno anche in Italia i clienti di buona parte della consulenza finanziaria oggi offerta) ma cercando di dare un qualche valore aggiunto alla consulenza che forniamo con i nostri portafogli, prendendo il coraggio di consigliare non solo che cosa acquistare ma anche quando è il momento, secondo noi, di entrare sul mercato e, soprattutto, uscire.

¹⁴ [Leggi qui](#) l'intervista completa a Andrea Braides sull'importanza della matematica

Se vuoi ottenere risultati non convenzionali, devi attuare strategie non convenzionali!

Una gestione attiva e flessibile che forniamo su tutti i portafogli (di azioni, fondi ed ETF azionari ed obbligazionari, Etc) e che si basa non su un nostro potere divinatorio ma su studi e strategie collaudate (i cui fondamenti sono utilizzati da importanti gestori in tutto il mondo con i primi studi che risalgono a oltre 40 anni fa) e che, prima di applicare ai nostri portafogli, abbiamo studiato e analizzato per lunghi anni con soldi veri e poi anche con l'utilizzo di software sempre più sofisticati, investendo cifre consistenti del nostro fatturato nella cosiddetta "ricerca e sviluppo".

Una delle ragioni per cui facciamo questo mestiere: poterci permettere (cosa che da semplici investitori solitari non potremmo fare a questi livelli) di investire in formazione, software e studi (ricorrendo anche a società esterne di programmazione di mezzo mondo) al fine di disporre di strategie sui mercati finanziari aggiornate e valide. Non partendo dal presupposto (purtroppo molto diffuso in questo settore) di possedere alcuna verità rivelata (per questo motivo ci sottraiamo da sempre all'inutile gioco di fare previsioni su dove andranno i mercati), capacità personali fuori dalla media o ricetta buona (e che non si cambia) per tutte le stagioni.

Perché il buonsenso sui mercati finanziari vale meno del due di picche

Forza relativa o strategie di momentum. Con questa dicitura vengono definite le strategie di investimento (Relative Strength Analysis) che si basano sull'osservazione che i titoli che hanno le migliori performance hanno una certa persistenza (che può durare settimane o mesi) nel mantenere questa tendenza e questo offre certamente agli investitori un'interessante opportunità di guadagno. Analogamente, secondo questa teoria, i titoli più deboli e in "disgrazia" tendono a mantenere questo comportamento. Per intenderci (contrariamente all'opinione di alcuni risparmiatori e all'apparente buon senso che sui mercati finanziari spesso vale meno del due di picche) se un titolo passa da 10 a 8 nel giro di qualche settimana è più probabile che continui a scendere che cominci a rimbalzare; e questo vale anche nel caso opposto: un titolo che tende a sovraperformare ha più probabilità di continuare la sua ascesa piuttosto che crollare.

Perché è più probabile che un titolo che ha già perso perda ancora

Può essere ritenuto curioso questo comportamento o contro-intuitivo o anche una baggianata ma i numeri (e noi ragioniamo solo su quelli) danno ampia prova di questo fenomeno osservato in tutti i mercati per il 70-80% dei trend di mercato. Accade naturalmente sui mercati anche l'opposto (e questo fenomeno gli specialisti lo chiamano "mean reversion" o in statistica "regressione verso la media"). Ovvero il concetto che i prezzi alti e bassi sono temporanei e nel corso del tempo il prezzo di un titolo tenderà a muoversi al prezzo medio nel corso del tempo.

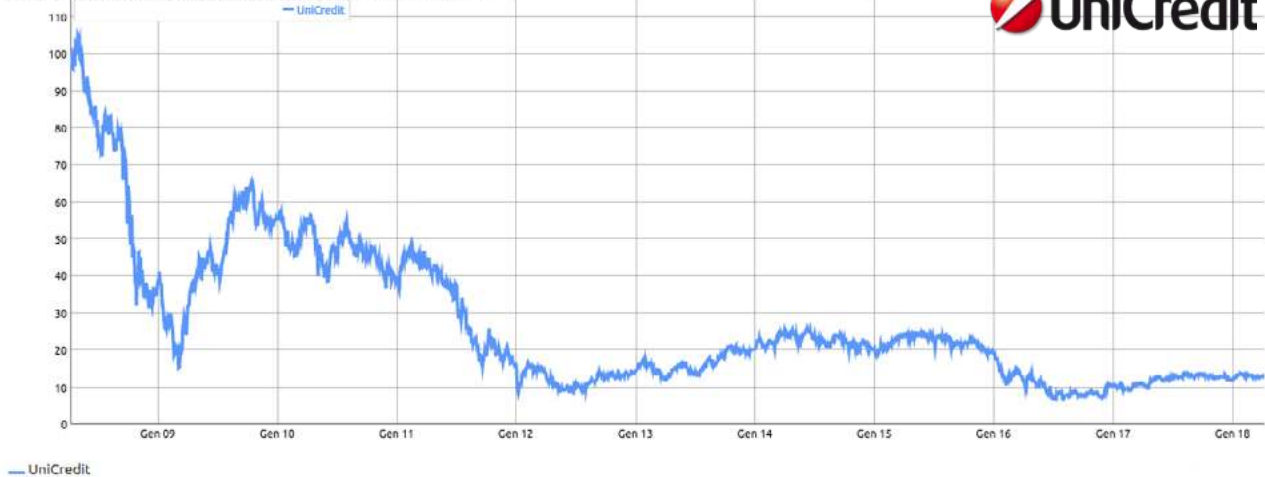
Un titolo che è sceso molto ha più probabilità di risalire?

La teoria della regressione verso la media postula che se il prezzo di un titolo è molto sceso dovrebbe riavvicinarsi al suo valore medio ma nella realtà questa teoria si è dimostrata molto meno redditizia di quella basata sulla forza relativa e più ricca di trappole perché un titolo che ha perso il 20% o il 30% può arrivare anche a perdere il 70-80% (si pensi a casi reali come Seat Pagine Gialle, Tiscali, Fastweb, Banco Popolare, Unicredit...) e non risollevarsi quasi più.

Per questa ragione molti studi hanno dimostrato che acquistare, sic et simpliciter, le azioni più deboli invece delle più forti non è una strategia vincente nel tempo.

-90%. E le chiamano blue chip...

Si pensi (quando si dice che un titolo non può scendere all'infinito e quindi qualche "beautiful mind" consiglia anche sui giornali "giammai vendere in perdita o a prezzi bassi) al caso di Unicredit (vedi grafico sotto) che negli ultimi 10 anni ha perso il 90% del proprio valore. Tantissimo per una banca celebrata come fra le meglio gestite in Italia, dai piani "strategici" più intelligenti, dai fondamentali più solidi e dai dividendi più interessanti, dove nel maggio 2007 circolavano report di Citigroup o di Lehman Brothers che davano target price a doppia cifra (al rialzo ovviamente). Ora il risparmiatore che ha acquistato le Unicredit dieci anni fa ha accumulato una perdita del 90% ma per rivedere il suo titolo al punto di partenza deve confidare in un rialzo del 900%.



Come funziona il principio della forza relativa: pro e contro di questa strategia

L'evidenza empirica applicata su moltissimi mercati insegna perciò che può essere più redditizio comprare invece le azioni o i titoli che stanno segnando nuovi massimi piuttosto che quelle che segnano nuovi minimi. Molti investitori e risparmiatori fanno certo l'opposto e comprano le azioni che perdono di più: può certo andargli bene in determinate e spesso fortunate circostanze ma se questa strategia viene vagliata nel corso del tempo (e non solo prendendone uno "spicchio" e quello "buono") i risultati che scaturiscono sono statisticamente molto deludenti rispetto a una strategia basata sulla forza relativa e sui migliori titoli.

Certo, molti più investitori trovano comprensibile questa teoria della regressione verso la media e comprano (o mediano) titoli che crollano nella speranza che poi risaliranno come un missile. Questa esperienza, purtroppo, secondo tutti gli studi accademici non è di grande successo nella maggior parte dei casi osservati e visto che sui mercati finanziari non bisogna prendere solo lo "spicchio buono" ma tutto il frutto, non possiamo certo definire come molto "succulenta" questa strategia. Al contrario...

Guadagnare in Borsa è questione di forza

Ma come funziona un approccio basato sulla Relative Strength Analysis? Nella formulazione più semplice e banale un investitore che vuole mettere in pratica questa strategia

potrebbe su un universo di titoli, per esempio le azioni italiane che appartengono all'indice S&P Mib40 e al MidCap (ma questa strategia può benissimo essere applicata a fondi o ETF azionari o obbligazionari con lo stesso concetto e risultati sempre interessanti) acquistare solo un numero di titoli che nell'ultimo semestre hanno ottenuto le migliori performance e ogni settimana o mese modificare il paniere nel caso ci siano state variazioni nella hit parade.

Un approccio che può non escludere a priori anche uno basato sui “fondamentali”

Naturalmente questo approccio (che non utilizziamo affatto come nell'esempio che ora citiamo, ma che serve solo a far capire uno dei principi su cui si basano le nostre strategie) non è assolutamente qualcosa che esclude a priori un approccio anche fondamentale. In molti nostri portafogli abbiamo, infatti, cercato di far coabitare le due logiche come quella di applicare un approccio di questo tipo a un paniere selezionato di titoli in base all'analisi fondamentale. In pratica setacciamo dal listino le società che ci sembrano più interessanti ma non per poi comprarle e tenerle (e che Dio ce la mandi buona) ma applichiamo poi un secondo filtro per individuare in acquisto e/o in vendita (il cosiddetto “market timing”) i momenti statisticamente migliori per detenerle o meno in portafoglio.

Luxottica, l'indice della Borsa indiana o quello delle materie prime, l'obbligazionario high yield, molte small cap italiane ed europee saranno pure interessanti ma in simili portafogli basati su queste strategie se scatta il semaforo “rosso” si esce senza se e senza ma.

Pro e contro della nostra strategia di investimento

Il risultato nel tempo che abbiamo osservato nella realtà seguendo la nostra strategia di investimento? Un drastico calo della volatilità del portafoglio (il famigerato “drawdown”, ovvero la massima perdita accusata dal patrimonio nei periodi di Borsa più “sfigati”) e un netto miglioramento dei rendimenti in confronto all'andamento dei mercati sottostanti sui quali si investe.

Naturalmente questa strategia (come in generale quelle basate sul concetto di momen-

tum o di forza relativa) non ha solo lati positivi e ciascun investitore che la segue deve conoscere anche l'altra faccia della medaglia. Innanzitutto il numero di operazioni chiuse in perdita seguendo simili strategie può raggiungere anche il 50-60%: ovvero si può comprare un titolo a 11 e magari dopo qualche settimana rivenderlo a 10. E simili situazioni in certi mercati possono anche ripetersi in modo "antipatico".

C'è un sistema per evitare simili falsi segnali? E chiudere solo (o quasi) operazioni di segno positivo? Purtroppo su questo punto è bene evitare di ingenerare illusioni o false speranze: nessun sistema o strategia è in grado di evitare di collezionare anche perdite in certe fasi di mercato. E' antipatico, sarebbe certamente bello chiudere solo operazioni in guadagno ma come non esistono rose senza spine così non esistono strategie sui mercati azionari o obbligazionari a prova di falsi segnali e operazioni in perdita visto che nessun sistema, esperto, gestore, consulente o programmatore può conoscere in anticipo quello che succederà sui mercati.

E' un concetto certo ovvio, ma che talvolta alcuni risparmiatori dimenticano (o fanno finta di dimenticare) o magari alcuni pseudo guru tendono a voler far credere ai risparmiatori più boccaloni: non esistono invece pasti gratis, piacere senza dolore, risultati senza sforzi.

Certo è possibile anche attuare strategie con minori percentuali di operazioni chiuse in perdita ma sacrificando in questo caso parte della redditività e del controllo del rischio (massima perdita): dipende sempre, naturalmente, dove si vuole tirare la corda (abbiamo per questo elaborato diverse strategie per diversi portafogli) e cosa si ricerca come obiettivo: se rendimento, controllo del rischio, numero operazioni, percentuale di successo o insuccesso.

Il prezzo da pagare (ovvero il numero di operazioni chiuse in perdita e un minimo di operatività del tutto sostenibile perché stiamo parlando di massimo 2 operazioni al mese per la maggior parte dei nostri portafogli) secondo la nostra esperienza (e parlano i risultati realizzati in questi anni e non astratti conteggi fatti sulla carta o sul computer) ne giustifica ampiamente il costo "psicologico" perché nel corso del tempo (misurabile in anni, massimo un lustro e non in decenni) un simile approccio ha dimostrato di poter ottenere risultati nettamente migliori di una gestione passiva.

Come valutare il tuo consulente finanziario

Attenzione: se i mercati fanno “schifo” non è colpa di nessun consulente, gestore o sistema. La sua capacità deve essere quella di fare meglio del mercato nel tempo. Non è lui... che fa muovere gli indici.

Facciamo riferimento alla gestione passiva (ed è bene soffermarci su questo concetto) perché questa è di fatto l'altra vera grande alternativa che viene offerta a risparmiatori ed investitori (la maggior parte dei fondi o delle gestioni “attive” di fatto nascondono una classica gestione passiva a benchmark) tramite i consigli degli esperti o il risparmio gestito. Ed è un concetto che dovrebbe essere chiaro ai risparmiatori: la capacità di un buon gestore, consulente o promotore si misura nel tempo nella sua capacità di fare meglio del mercato con cui si confronta.

Se la Borsa (o il mercato) in cui si è investiti scende del 20 o 40% la colpa non è del consulente, del promotore o del gestore; assurdo chiedere a lui di ottenere risultati positivi o esserne delusi. Il criterio con cui si può giudicarlo è, infatti, solo uno nel corso del tempo: qual è il valore aggiunto fornito? Quanto ha fatto meglio o meno peggio dell'indice di riferimento? E nel caso di una consulenza o gestione personalizzata anche nella capacità di saper consigliare al proprio Cliente l'abito giusto per lui in base alla sua propensione al rischio e ai suoi obiettivi finanziari e temporali.

I vantaggi di utilizzare una simile metodologia come quella legata alla forza relativa sono per noi evidenti:

1. la teoria su cui si fonda ha dimostrato di funzionare in mercati molto diversi e da un numero impressionante di decenni;
2. sulla forza relativa comparata esiste fior di letteratura, centinaia di studi fatti in università e nell'ambito accademico ([clicca qui per vedere](#) alcuni degli studi accademici più importanti pubblicati tenendo conto che negli ultimi 7 anni libri e letteratura sull'argomento si sono moltiplicati) e da trader e gestori e viene applicata da un crescente numero di società di gestione nel mondo sia degli hedge fund che da i fondi tradizionali;
3. è soprattutto possibile effettuare test sul passato in modo quasi perfetto per misu-

rarne l'efficacia, i risultati (performance, volatilità, numero operazioni), i pro e i contro e testare eventuali migliorie.

Una strategia versatile. Dalle azioni italiane a quelle estere, dai fondi azionari a quelli obbligazionari.

E' possibile migliorare questa strategia e ottenere risultati ancora migliori? E non solo su azioni italiane ma anche estere, fondi o ETF (anche obbligazionari) sfruttando questa "anomalia" dei mercati, ovvero che non sono efficienti?

Sì e questo è quello che facciamo sui nostri portafogli che seguono da molti anni proprio questo approccio quantitativo. E che ci sembra nettamente più interessante di buona parte di quel circo incredibile che viene genericamente indicato come analisi tecnica.

E dove convivono esemplari e teorie di ogni genere: chi consiglia di comprare e vendere azioni in base alla successione di numeri particolari scoperti nel medioevo da un matematico pisano; chi si ispira a un trader americano morto in miseria che si basava sulle posizioni astrologiche dei pianeti; chi disegna sui grafici linee su linee spiegando finemente che se sale sale, ma se scende scende, anche se non è possibile escludere a priori nemmeno il contrario.

C'è chi poi (come noi) guarda invece agli indicatori "classici" come medie mobili e altri indicatori moderni e altre strategie come quella della Forza Relativa Comparata e cerca di non voler fare quasi nessuna previsione sui mercati ma di prendere il flusso dei dati, elaborare preventivamente delle strategie e poi attraverso l'elaborazione computerizzata di centinaia di dati fornire non consigli in libertà ma precisi segnali di acquisto e di vendita valutando anche di ciascuna società o mercato i cosiddetti fondamentali.

E noi apparteniamo (se proprio dobbiamo farci mettere un'etichetta) principalmente a questo filone non considerando ciarlatani, naturalmente, chi ha altri approcci poiché quello che conta alla fine sono solo i risultati più che le opinioni.

Il costo psicologico delle nostre strategie di investimento

Uno dei nostri portafogli storici sul mercato azionario italiano è il portafoglio dinamico di cui è possibile vedere nella tabella sotto l'andamento.

Evoluzione del portafoglio



Nella tabella sottostante si vede che da gennaio 2002 al 9 aprile 2018 questo portafoglio (linea blu) ha generato un rendimento complessivo del +366,56% lordo (ovvero 25.000 euro iniziali sono diventati 116.642,00 euro) mentre attraverso un investimento passivo sulla Borsa Italiana (linea rossa) la stessa somma iniziale sarebbe scesa del -9% ovvero oggi varrebbe 22.750 euro!

Ma molto interessante per un risparmiatore è anche misurare il rischio corso. Nel caso di una gestione passiva i 25.000 euro iniziali avrebbero potuto trasformarsi, nel momento peggiore, in 7.630 euro con un drawdown del -70,56%, mentre nel caso della nostra consulenza il drawdown (ovvero la perdita massima per un ipotetico investitore entrato nel momento di picco) è stato nettamente più contenuto e pari al -27,53%.



E in tutti i nostri portafogli naturalmente indichiamo questi dati storici per far capire a ciascun cliente non solo il rendimento passato di ciascun portafoglio ma anche la volatilità ovvero il drawdown che non è un dato da cui prescindere sia del mercato dove si investe che del portafoglio.

Naturalmente per ottenere un simile risultato i clienti che hanno nel tempo seguito un portafoglio come il Dinamico hanno pagato un costo “psicologico” importante: chiudere in perdita nel caso di questo portafoglio quasi un’operazione su 2 (mediamente in questo portafoglio ogni operazione dura 79 giorni ovvero circa 3 mesi ed è il nostro portafoglio più “speculativo” pur se non è evidentemente un portafoglio da trader, mor-di e fuggi). Con diverse operazioni in perdita anche consecutive naturalmente visto che la distribuzione dei guadagni e delle perdite non è naturalmente lineare e ci possono essere periodi in cui il numero percentuale di operazioni in perdita è ben superiore a quello medio.

E sono naturalmente esistite fasi in cui si è rimasti completamente disinvestiti anche per diversi mesi.

Investire secondo una strategia significa questo per noi: non illudersi di trovare qualcuno che ti consigli dei titoli da tenere in portafoglio nel tempo e ti racconta che così diventerai ricco e basta solo aspettare.

Se si guarda a cosa è accaduto sui mercati negli ultimi lustri (basta guardare il grafico sopra di Piazza Affari e di molti mercati) le cose non sono proprio andate in questo modo e secondo noi questa “proposizione” contenuta in questo tipo di consulenza (associata spesso a “torte” di investimento fatte sempre con i soliti ingredienti) ci sembra una furba illusione venduta a milioni di risparmiatori.

Prima di investire dovresti sapere che...

Chi investe dovrebbe conoscere prima di tutto la perdita che potrebbe subire del suo capitale durante l’investimento in un determinato asset perché se è accaduto nel passato potrebbe ancora accadere (fra i money manager professionisti c’è anzi chi per prudenza moltiplica il valore del drawdown passato di un portafoglio per 1,5 volte) ed è bene quindi esserne consapevoli.

E se questa percentuale di potenziale perdita viene giudicata eccessiva per il proprio profilo di rischio è consigliabile allora diminuire l'esposizione complessiva e costruire un asset più diversificato con altri portafogli o mercati sottostanti meno volatili o escludere piuttosto i portafogli giudicati troppo rischiosi per il proprio profilo e orizzonte temporale (argomento estremamente importante che tratteremo). Per questo motivo invitiamo a non guardare solo una faccia della medaglia ovvero i rendimenti ma anche il drawdown!



Maggiori sono i rendimenti potenziali maggiori sono i rischi che si potrebbero correre: da questa equazione non si scappa.

Rischi e rendimenti sono inestricabilmente collegati. Detto in parole povere o con frasi fatte non è possibile avere la botte piena e la moglie ubriaca.

Ci sono strategie più o meno performanti o più o meno protettive ma strategie che prevedono di incassare guadagni significativi sicuri e costanti senza fasi avverse e possibili perdite in conto capitale non se ne conoscono.

E se qualcuno vi parla di rendimenti ma mai di rischi (e non vi ha mai spiegato cosa vuol dire drawdown e volatilità e vi fa vedere solo grafici che salgono) e ve la fa facile facile se volete ascoltate un buon consiglio: scappate.

Prima o poi molto probabilmente ne pagherete dazio. Investire sui mercati finanziari (e soprattutto su quelli azionari) significa dover affrontare fasi avverse e bisogna esserne

preparati perchè non si parla (come vedremo in un capitolo dedicato) di rischio “teorico” (qualsiasi sia la strategia adottata anche la più robusta e performante) e per farlo occorre disporre della giusta consapevolezza, distacco e orizzonte temporale adeguato.

Che non è certo quello di chi valuta i risultati sui mercati azionari dopo qualche quadrimestre o anno come abbiamo visto e vedremo ancora.

Chi invece di investire con la testa si muove invece ogni volta con la pancia (agitandosi come una farfalla impazzita) alla fine collezionerà solo perdite: è la spietata legge dei mercati.

Se volete approfondire questo argomento e conoscere le basi delle nostre strategie e i riferimenti accademici abbiamo dedicato un intero eBook¹⁵ a questo argomento che potete scaricare gratuitamente.

In sintesi secondo la nostra esperienza per investire con successo occorre avere un metodo. E non basta semplicemente diversificare come racconta qualcuno fra mercati e asset per avere un portafoglio al riparo da forti turbolenze, così com'è venuto meno anche il concetto che se l'obbligazionario va da una parte, l'azionario si muove dall'altra.

L'investitore 2.0 deve adattarsi ai mercati e seguirli piuttosto che avere la presunzione che siano questi ad adattarsi ai propri portafogli o ai consigli dei guru. Essere flessibili ha un prezzo perché significa non attuare una strategia puramente passiva e basata sul “compra e tieni”, ma rivedere con frequenza anche mensile le scelte e accettare il fatto che si possano chiudere operazioni anche in perdita. L'importante sui mercati non è vincere una battaglia ma la guerra, ovvero nell'orizzonte temporale corretto riuscire a ottenere rendimenti superiori all'andamento del mercato con minori rischi. E questo è il lavoro di consulenza che offriamo ai nostri clienti con i nostri portafogli self service e la nostra consulenza su misura per i risparmiatori con patrimoni elevati.

15 “Guadagnare in Borsa è questione di forza. Se sai usarla a tuo favore”. Questo eBook lo puoi scaricare gratuitamente da [qui](#).

LE 4 DOMANDE CHE DEVI FARTI PER IL TUO FUTURO FINANZIARIO

1. Sapresti descrivere su quali assunti si basa la strategia d'investimento che stai seguendo e conosci nel tempo che risultati ha prodotto, i punti di forza e di debolezza?
2. La strategia d'investimento che segui o che ti è stata suggerita tiene conto dei tuoi obiettivi finanziari, del tuo orizzonte temporale e del tuo profilo di rischio?
3. Ti viene fornita o segui una strategia attiva o ti senti esposto e al 100% all'andamento all'insù e giù dei mercati indipendentemente da quello che accade?
4. Quanti strumenti hai in portafoglio? Sei convinto che la diversificazione e strategia attuata abbia un suo fondamento?

Questo capitolo ti ha suggerito altre domande?

Non sei sicuro di cosa sia meglio per te?

Hai bisogno di aiuto per investire e vuoi sentire un secondo parere, indipendente?

Vuoi comprendere come potresti gestire meglio i tuoi risparmi o valutare se quello che stai facendo è corretto?

Chiama SoldiExpert SCF al numero 800 031588 o [prenota un appuntamento](#) con noi e i nostri esperti e scoprirai così come possiamo aiutarti a raggiungere i tuoi obiettivi d'investimento. Per il tuo futuro e/o quello delle persone a te care.

Ci sono tantissimi modi di seguire la nostra consulenza! [Scopri qual è quello più adatto alle tue esigenze e ai tuoi obiettivi.](#)

III PILASTRO



IN-FORMATI.

Conosci le regole del gioco o preferisci giocare a mosca cieca?

L'informazione è potere. Non conoscere nel mondo degli investimenti come funziona il "giro del fumo" può costare molto caro ai tuoi risparmi come abbiamo visto soprattutto nel primo Pilastro. Per essere buoni investitori non basta essere buoni risparmiatori.

C'è un'elevata probabilità che i tuoi risparmi diventino il banchetto appetitoso di qualcuno. Per investire occorre conoscere alcune regole base e la prima di queste è che non esistono "pasti gratis" per dirla col professore Milton Friedman. Nessuno ti regalerà soldi e ottenere rendimenti positivi e costanti sui mercati finanziari non è proprio una cosa facile. C'è sempre un prezzo (anche psicologico) da pagare.

In ogni epoca e con sempre più velocità c'è sempre qualcuno che ti racconterà di sistemi o prodotti finanziari mirabolanti che sembrano perfetti per moltiplicare il tuo denaro. Il Forex (il mercato delle valute), le opzioni binarie, le criptovalute, le terre rare, i titoli della new economy ...e qualche secolo fa magari i bulbi di tulipano.

Le bolle speculative: i prezzi salgono salgono salgono...e poi?

Nel 1636 e 1637 in Olanda il prezzo dei bulbi di tulipano aumentò di 200 volte, salvo poi crollare di colpo. Una storia che ancora oggi ci dice molto su come cre-

scono e scoppiano le bolle speculative e quella fu la prima grande crisi finanziaria innescata dall'utilizzo di strumenti finanziari con finalità speculative e coinvolse tutto il sistema economico europeo di quei tempi.

I risparmiatori olandesi considerarono il tulipano come un investimento per il loro futuro. Tutti iniziarono a vendere le loro terre e ad impiegare i risparmi di una vita per acquistare sempre più bulbi. All'epoca si arrivò a considerare il bulbo del tulipano come un solido investimento, in quanto rappresentava un "concentrato di fiori futuri"; venne quindi utilizzato come un'embrionale forma di "future" sul tulipano.

"Nel settembre e nell'ottobre del 1636 cominciò a diffondersi una sensazione abbastanza prevedibile: l'insinuante tarlo del dubbio. Si racconta che un birraio di Utrecht arrivò al punto di scambiare la propria fabbrica di birra con tre bulbi di tulipano. Come si poteva essere certi che tre tulipani valessero veramente una fabbrica di birra?" ha scritto lo studioso Lars Tvede.

La storia finanziaria degli ultimi 4 secoli è piena di bolle finanziarie e rispetto ad alcuni secoli fa molti risparmiatori rischiano ancora di caderci dentro mani e piedi.

Rispetto a 4 secoli fa il livello di cultura finanziaria dei risparmiatori è magari un po' progredito ma ancora di più è progredita la preparazione dei tira pacchi e dell'industria finanziaria nel vendere spesso illusioni finanziarie.

C'è sempre un prodotto azionario, obbligazionario, alternativo da vendere o promuovere come quello del momento. C'è sempre chi ti racconterà che esiste un investimento del futuro. Ieri gli immobili¹⁶ o magari le Tiscali o le Seat Pagine Gialle e domani chissà.

Si pensi al recente boom dei fondi legati ai P.I.R. ovvero Piani Individuali di Risparmio che ora vengono venduti da quasi tutte le banche e le reti come il "pane"

16 Sui rischi di concentrare troppo sul mattone i propri investimenti da oltre 10 anni e prima dello sbom del mattone avevamo pubblicato diversi articoli e video ([come qui](#)) spiegando le ragioni che inducevano a non considerare più il mattone un investimento sicuro in un Paese come l'Italia

e nascondono invece rischi e costi non sempre ben chiari a tutti i risparmiatori come abbiamo spiegato in diversi articoli¹⁷. Qualche anno fa era il turno dei fondi con cedola, poi dei fondi multi asset e prima ancora dei fondi Brics o della New Economy.

Qualcosa sale o ha una bella storia da vendere? Fantastico costruirci un prodotto strutturato per i risparmiatori.

Le Terre Rare, l'ennesimo abbaglio

Investireste sullo scandio, sul promezio o sul lantanio? Probabilmente non sai nemmeno bene di cosa si tratta (compreso in verità il sottoscritto all'epoca) ma questo non ha impedito alcuni anni fa a migliaia di risparmiatori italiani di farne incetta, puntando sulla loro crescita vorticoso. Stiamo parlando di quei minerali conosciuti soprattutto come "terre rare".

Scoperti alla fine del Settecento sotto forma di minerali ossidati, questi elementi furono chiamati terre rare. In realtà si tratta di metalli e non sono effettivamente rari; sono invece rari i giacimenti abbastanza grandi e concentrati da consentirne l'attività estrattiva.

Buona parte dei dispositivi high-tech o automobilistici o "green" da cui dipendiamo, ovvero cellulari, laptop e centinaia di altri, non esisterebbero senza alcuni elementi chimici che provengono, a volte illegalmente, da quelle e altre regioni della Cina, della Mongolia o di altri paesi di frontiera. I magneti fabbricati con questi minerali sono molto più potenti di quelli convenzionali e pesano meno; questa è una delle ragioni per cui molti strumenti elettronici sono diventati tanto piccoli.

Qualche esempio? Nella batteria di una Toyota Prius ci sono circa 10 chili di lantanio; il magnete di una grande turbina eolica può contenere 260 chili o più di neodimio. Le forze armate degli Stati Uniti hanno bisogno delle terre rare per i dispositivi che consentono la visione notturna e per armi come i missili Cruise.

¹⁷ Si veda sui P.I.R. fra i nostri vari interventi critici [Pir ai raggi x: il buono, il brutto e il cattivo](#)

Nell'autunno del 2010 la Cina, che soddisfa il 97% del fabbisogno mondiale di terre rare, ha scosso i mercati internazionali interrompendo per un mese le spedizioni in Giappone in seguito a un incidente diplomatico. E tutto il mondo (soprattutto finanziario) ha scoperto l'importanza di questi speciali minerali le cui quotazioni sono più che decuplicate in pochi anni per effetto di una domanda crescente acuita anche dal timore di future carenze. Per esempio il disprosio, usato per gli hard disk dei computer, è arrivato a costare 467 dollari al chilo, contro i 14,93 dollari di otto anni fa. Mentre in soli due mesi, dall'estate precedente, il prezzo del cesio è aumentato di più del 450 per cento.

Una "storia" fantastica da raccontare soprattutto per l'industria finanziaria a caccia famelica, in anni così "orso", di temi e prodotti finanziari capaci di far sognare a occhi aperti la moltiplicazione del proprio capitale.

Dopo un ampio battage redazionale questa primavera ecco così nascere tutta una serie di certificati, ETF che promettevano di salire in groppa a questi metalli "il cui prezzo, secondo molti analisti, era destinato a crescere sensibilmente".

La banca svizzera Ubs sul tema sfornava 2 certificati, il Certificato Rare Earth (codice isin DE000UB8G806) e successivamente il Certificato Rare Earth (codice isin DE000UB5WF45); Società Generale ci aveva già pensato alla fine dello scorso anno (codice isin DE000UB5WF45) mentre Royal Bank of Scotland aveva provveduto al lancio di 2 certificati sul tema. Lo RBS Select Rare Earth TR, codice isin NL0009790914, replica un paniere formato da azioni di ben 15 compagnie operanti per il trattamento di elementi chimici di difficile estrazione e reperibilità e il RBS Rare Metals Mining TR, isin NL0009790591.

In Svizzera la banca elvetica Vontobel non era da meno con il lancio di uno strutturato in franchi svizzeri, con scadenza ottobre 2014, quotato alla Borsa di Zurigo, che ha quale sottostante "un paniere di titoli minerari specificatamente orientati al settore, soprattutto cinesi ma anche australiani e canadesi, e che permette di beneficiare dell'apprezzamento delle loro quotazioni".

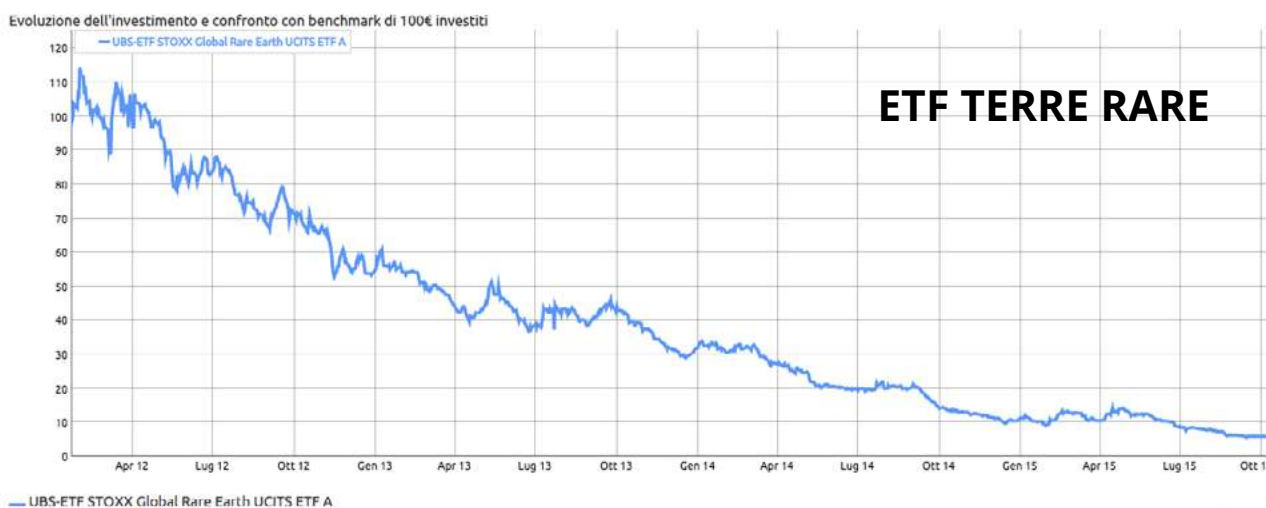
E negli Stati Uniti sul tema venivano lanciati anche degli ETF per replicare l'an-

damento degli indici principali Rare Earth/Strategic Metal ETF (simbolo REMX.K) emesso da Van Eck Global di New York.

Ascesa e caduta delle Terre Rare. Che ora sembrano meno rare...

Come sono andate poi le quotazioni di questi prodotti miracolosi come suggeriva il nome stesso “terre rare” collocati anche in Italia con numerosi articoli ed esperti che ne consigliavano di metterne almeno una quota del 5-10% in portafoglio per non perdersi questo “treno”?

Dopo il lancio massiccio ed il “battage” a colpi di articoli e copertine dedicate al tema dalle riviste e dai siti specializzati è arrivata la tragedia. Un crollo di oltre l'80% con alcuni prodotti che hanno addirittura visto azzerarsi le quotazioni. E providenzialmente sono stati addirittura ritirati dal mercato.



“Sembrava l'emergenza del secolo, destinata a consegnare le nostre industrie strategiche in ostaggio alla Cina. Ma quella delle terre rare è stata piuttosto una delle più clamorose “bolle” nella storia delle materie prime. Una parabola che è giunta ieri all'epilogo con la richiesta del Chapter 11 da parte di Molycorp: l'unico produttore statunitense - e uno dei pochissimi occidentali...” così inizia un articolo¹⁸ pubblicato da “Il Sole 24 Ore” dove si dà notizia del fallimento di uno dei più importanti produttori del settore.

Che è accaduto? Solo questione di jella per i sottoscrittori? Purtroppo solo l'enne-

¹⁸ [Antonia Iacchia “La rivincita dei big sulla Cina: “Basta terre rare”](#) Corriere della Sera 2 ottobre 2011

sima dimostrazione che non esistono “investimenti sicuri” e che fidarsi degli esperti che predicono l’andamento futuro delle quotazioni è più rischioso che affidare il proprio patrimonio al Mago Otelma.

È successo, infatti, che a forza di dire che questi metalli erano rarissimi e i prezzi sempre più esorbitanti con gli investitori (anche piccoli) montare sulla bolla (spinti dagli uffici marketing delle banche), le grandi aziende multinazionali hanno iniziato a pensare come combattere questo “effetto rarità” che pesava sempre di più sui loro bilanci.

Si dice che la necessità aguzza l’ingegno. E così le grandi multinazionali, per reagire all’aumento selvaggio dei prezzi e ai dazi protezionistici imposti dalla Cina, hanno iniziato a studiare alternative. Per esempio colossi giapponesi dell’elettronica (come Hitachi) e dell’automotive (Toyota) hanno cercato qualcos’altro, come ha raccontato il Corriere della Sera in un bell’articolo sul tema a firma Antonia Jacchia: “Hitachi, che usa 600 tonnellate di terre rare l’anno, ha avviato un processo di riciclaggio di elettrodomestici da cui estrae i minerali preziosi: pensa di soddisfare in questo modo il 10% del suo fabbisogno entro il 2013.

E Toyota, per le sue auto elettriche, secondo Bloomberg ha deciso di ridurre l’utilizzo di neodimio (il cui prezzo è destinato a scendere del 15%) e di lantanio nei propri veicoli, realizzando vetture con motore a induzione (che fa a meno di terre rare) al posto di quello a magnete fisso. Una decisione analoga è stata presa da General Motors, la più grande casa di produzione d’auto americana, che ha in programma per il prossimo anno la vendita della Chevrolet Malibu Eco con motore a induzione, tagliando sui magneti (e quindi sulla grande quantità di terre rare di cui hanno bisogno).

Non solo auto. General Electric svilupperà pale eoliche con un utilizzo ridotto di terre rare. La parola d’ordine è risparmio. Per tutti. Anche per le raffinerie che utilizzano il lantanio per migliorare la qualità della benzina estratta dal petrolio”. E così, Bloomberg cita l’esempio di W. R. Grace & Co, un gruppo chimico Usa, che ha cominciato a vendere un catalizzatore in grado di ridurre l’utilizzo di terre rare.

A ben vedere quello che è accaduto su questo tema di mercato non è assolutamente così inusuale come può apparire anzi è quasi una costante della storia dell'umanità. E non solo della storia delle bolle speculative.

Come evitare le bolle speculative

Quando un prodotto costa o sale tanto più che immaginarsi rialzi eterni economicamente è più lecito attendersi l'entrata sul mercato di nuovi produttori marginali o nuove scoperte o innovazioni che fanno diventare competitive alternative fino a poco tempo prima quasi sconosciute.

Si pensi al gas di scisto che ha fatto crollare in questi anni il prezzo del gas naturale. O alla reazione di molti industriali al caro materie prime come per esempio la Sabaf, quotata a Piazza Affari, che per difendersi dai rialzi repentini del prezzo del rame usato nelle valvole dei propri bruciatori dall'ottone (lega composta da rame e zinco) ha deciso di convertire gran parte della produzione all'alluminio. Un metallo le cui escursioni sono più contenute, ha prezzi notevolmente inferiori al rame e consente di utilizzare un prodotto più leggero.

Tutto questo per ribadire che fare previsioni a medio-lungo termine sui prezzi di una materia prima come di un'azione di una società quotata o su un mercato è un esercizio sempre più difficile da sembrare temerario. E chi vende previsioni o "asset allocation" sicure capaci di sfidare il tempo (e anche il lungo periodo) o è un ingenuo o è un bugiardo. E per questo motivo diffidiamo gli investitori dal credere a chi vende scenari o prodotti per il "medio lungo periodo" ed è la ragione per cui nei nostri portafogli (come abbiamo spiegato nel II Pilastro) la flessibilità è l'unica chance concreta per non farsi stritolare dal mercato.

Per investire con successo è fondamentale quindi avere un po' di spirito critico e non credere agli "asini che volano" (e diffidare quindi di chi parla solo di rendimenti e non di rischi) e una conoscenza finanziaria almeno di base.

Se dovete costruire una casa partendo da un terreno vi affidate probabilmente a uno studio di architetti e non vi mettete probabilmente a navigare su Internet e su YouTube per decidere di costruirla da soli. Purtroppo nella nostra espe-

rienza abbiamo visto anche investitori di questo tipo che senza nessuna base e solo perché avevano visto alcuni video sul web, letto alcuni articoli o partecipato a qualche corso, hanno fatto “strage” dei propri risparmi commettendo errori difficilmente rimediabili dove alla mancanza di preparazione finanziaria si sono unite distorsioni cognitive significative che tratteremo nel IV Pilastro.

Non basta acquistare “Il Sole 24 Ore” o “Milano Finanza” per essere esperti di Borsa e nemmeno “aver investito con profitto su diverse operazioni nel 1999 e 2000 dove avevo fatto un sacco di soldi ma poi...”. Come ha scritto lo scienziato Walter Longo nel suo libro sulla longevità, capita raramente di sentirsi dire: “Viaggio spesso in aereo, quindi potrei pilotarne uno” oppure “Mi ammalo spesso, quindi potrai fare il medico”. Invece quando si tratta di investire tanti si sentono dei fenomeni anche quando fanno un mestiere totalmente diverso.

La vendita “emozionale” di prodotti finanziari

In una ricerca della Consob emergeva che chi non adotta il “fai-da-te” nella gestione dei propri risparmi chiede a un parente, un collega o un amico, come investire i propri soldi. Anche in questo caso dei rischi ci sono perché si rischia di passare dalla padella alla brace. Fingersi amici dei risparmiatori è una classica tecnica dei venditori finanziari “emozionali”. È la stessa tecnica che si insegnava 40 anni fa ai venditori di enciclopedie porta a porta e funziona ancora. Interessarsi della vita privata del compratore: “che bella casa signora... Come stanno i suoi figli? Ho visto che anche lei è della mia squadra di calcio o la pensa come me...”. Il prodotto non conta.

In Italia è la tecnica più diffusa e ha funzionato alla grande se si guarda alla raccolta di certe reti di vendita con prodotti carissimi e dalle pessime performance storiche. Ha sintetizzato bene “Plus”, l’inserto settimanale de “Il Sole 24 Ore”: “... il consulente dovrebbe essere scelto in base ai risultati che offre e al rapporto con i costi. Dagli studi della Consob invece emerge che il consulente viene scelto più spesso se è affabile e se ci chiede delle vacanze e dell’andamento scolastico dei figli”.

Dall’ “amico” che lavora in banca o dentro una rete di vendita si dovrebbe capire che i suoi consigli potrebbero non essere del tutto disinteressati. E nella maggior

parte dei casi non è proprio solo colpa sua, è il sistema finanziario che in Italia è congegnato male. Non essendo pagato direttamente dal cliente per la consulenza prestata, ma dalla banca o dalla rete di vendita, il consiglio dell'amico che lavora in banca o fa il promotore può essere viziato dal problema del conflitto di interesse come abbiamo raccontato nel Pilastro I. **Si consigliano le medicine più care e talvolta inutili per fare provvigioni. E il "bello" è che il cliente pensa di non pagare nulla per questi cattivi consigli invece paga 2 volte. Le commissioni che gli sono tostate dal suo patrimonio e le opportunità perse a furia di investire in prodotti mangia commissioni dal valore aggiunto discutibile.**

Per questo nel caso se non hai tempo e voglia di dedicare del tempo alla tua educazione finanziaria valuta almeno di affidarti a un professionista indipendente che non sia in conflitto d'interesse come abbiamo spiegato nel I Pilastro.

In Italia poi, dobbiamo dircelo, il livello di educazione finanziario medio non è molto elevato e la cosa è ottima per un'industria bancaria e del risparmio gestito che grazie a questo "gap" può moltiplicare i profitti.

Il risparmio tradito studia all'ultimo banco

I dati parlano chiaro: nella speciale classifica sull'educazione finanziaria redatta dalla Banca mondiale nel 2016, noi italiani siamo tra gli ultimi nel mondo.

Solo il 37% di noi conosce i concetti finanziari di base: un dato che ci pone al terzultimo posto nella classifica dei Paesi europei. Peggio di noi solo la Romania e il Portogallo.

Il campione intervistato nel mondo, composto da 150.000 adulti di 148 Stati, doveva essere in grado di decifrare termini essenziali del linguaggio finanziario, come inflazione, diversificazione del rischio o interessi composti.

Si trattava di rispondere non su temi di alta finanza, ma su alcune competenze di base necessarie alla vita di tutti i giorni.

A livello mondiale la media della popolazione con una conoscenza finanziaria discreta è appena del 33%.

Il confronto è impietoso con i primi in classifica che sono i Paesi del Nord Europa (con un livello di conoscenza intorno al 71%), seguiti da Israele, Canada e Regno Unito.

Meglio di noi, a sorpresa, nazioni come il Senegal, Togo e Zambia

E naturalmente chi possiede patrimoni più elevati mediamente (e sottolineiamo mediamente perché anche persone con patrimoni molto grandi purtroppo rischiano in questo settore di vedere i propri risparmi tomati) ha una più elevata dimestichezza finanziaria come chi ha un più alto livello di scolarizzazione.

E purtroppo la percentuale di conoscenza finanziaria precipita invece per la classe di età superiore ai 65 anni, esponendo questa fascia di popolazione ai maggiori rischi finanziari.

E risulta evidente che le persone prive dei più elementari concetti finanziari di base risultano incapaci di gestire le proprie finanze e rischiano di fare investimenti sbagliati.

E anche l'ultimo studio pubblicato dalla Consob ha confermato quello che sapevamo già: gli italiani mediamente non sono propriamente dei numeri uno a investire i propri soldi e hanno una cultura finanziaria scarsissima. Naturalmente l'ufficio studi dell'organo di vigilanza dei mercati finanziari non lo dice così piatto ma usa l'inglese per dirlo: "gli italiani hanno bassi livelli di financial literacy..."

Poveri risparmiatori italiani! E' da decenni che gli rifilano le peggiori cose, prodotti carissimi, opachi e ci sono banche e banchieri che ci hanno costruito intere fortune sulla scarsa "financial literacy" dei risparmiatori italiani. Ora si scopre improvvisamente che la maggior parte dei risparmiatori italiani non capisce una mazza di quello che l'industria finanziaria gli propone.

Magari a pensar male la cosa non avviene per caso. E banche e assicurazioni (e anche gli uffici postali) da questa situazione ci hanno sguazzato e anzi a vedere i bilanci bancari proprio la voce delle commissioni da servizi bancari e gestione

del risparmio è diventata la più importante per raddrizzare i conti. Morte tua, vita mia... L'ignoranza finanziaria degli italiani è un tesoro eccezionale per molti intermediari.

Dallo studio della Consob si evidenzia che mediamente i risparmiatori italiani sono caratterizzati da un misto di disinteresse per l'argomento e profonda ignoranza sul tema. Un mix che francamente non ci possiamo più permettere: gli italiani sono uno dei paesi con il tasso di risparmio più alto del mondo insieme al Giappone. Ma questo enorme flusso di ricchezza creato soprattutto dalle generazioni passate è in forte pericolo. Tanti gli squali che si aggirano.

Sei sicuro che le tue obbligazioni abbiano un rendimento positivo?

I tassi negativi sono diventati il "nuovo normale": obbligazioni che offrono rendimenti negativi. "Merito" delle politiche di Quantitative Easing delle banche centrali per cercare di rianimare le economie o forse più correttamente di regalare un po' di soldi alle banche. Così come risparmiatore l'effetto è che se presti i tuoi soldi a Stati ed aziende riavrai dopo tot anni un capitale uguale o inferiore. Capita perfino con i titoli di Stato italiani ma la maggior parte dei risparmiatori italiani secondo lo stesso studio della Consob non afferra questo concetto in effetti nuovo nella storia dell'umanità. Quante volte ci capita di esaminare portafogli di risparmiatori che pensano di detenere titoli che rendono il 3-4% ma invece non rendono più nulla se si guarda il rendimento a scadenza...

Le ricerche ci dicono poi che la maggior parte degli italiani rinuncia a effettuare investimenti finanziari: metà del patrimonio mobiliare del Paese è parcheggiato in banca o alle poste. Si vive alla giornata e non si investe. Del domani non v'è certezza. E pazienza se questo comportamento collettivo (oramai cronicizzato) rischia di danneggiare il futuro stesso di molti risparmiatori e delle generazioni future. I nostri genitori accumulavano e risparmiavano come formichine e con i soldi pensavano al futuro e un po' osavano; noi giochiamo di rimessa e pensiamo a non prenderle.

Naturalmente non tutti i risparmiatori sono così. Ci sono anche quelli che hanno una preparazione finanziaria più elevata. E il paradosso, secondo uno studio pubblicato qualche tempo fa dalla stessa Consob nei “Quaderni di Finanza”, è che sono proprio questo tipo di risparmiatori ad affidarsi maggiormente alla consulenza finanziaria come la nostra.

Gli individui in possesso di limitate conoscenze finanziarie e più sicuri di sé (“overconfident”), che potenzialmente beneficerebbero più degli altri dei consigli di un esperto, appaiono invece più propensi ad affidarsi ai suggerimenti di parenti e conoscenti (cosiddetto “informal advice”) spiega in sintesi questo studio.

“Investitore formato, mezzo salvato” si potrebbe dire e nel nostro sito per questo motivo lo spazio dedicato alla formazione ed informazione indipendente è significativo come la messa a disposizione di eBook, video e podcast e la nostra partecipazione ai più importanti eventi del settore. E sempre con un approccio critico non perché siamo come si dice a Torino (dove Salvatore è nato) dei “bastian contrari” per principio, ma perché in questo settore viene spesso diffusa un’informazione di parte e allineata agli interessi dei venditori e non dei risparmiatori.

Si pensi alla difficoltà per un risparmiatore comune di leggere ed esaminare il contenuto di un prospetto informativo quando sottoscrive un prodotto finanziario o un collocamento di un’azione o di un’obbligazione.

Teoricamente tutto questo processo servirebbe per tutelare il risparmiatore ma la realtà è ben differente. Ciascun risparmiatore se non possiede informazioni legali, finanziarie e storiche rischia di soccombere se non può almeno affidare a un esperto veramente indipendente che gli traduca cosa sta sottoscrivendo.

In un libro di qualche anno fa Salvatore ha raccontato l’esperienza incredibile di Arthur Levitt, l’ex presidente della Sec, la massima autorità di controllo dei mercati finanziari americani. Un super esperto di finanza che prima di arrivare a occupare quel posto (è stato presidente della Sec con il mandato più lungo nella storia di questa istituzione nata all’indomani del crollo del ’29 per tutelare mag-

giornamente i risparmiatori) aveva lavorato in posizioni apicali in molte società del settore come banche d'investimento e banche d'affari.

E istruttivo è l'aneddoto che ha raccontato quando dovette vendere tutte le azioni e le obbligazioni che possedeva mentre si preparava a entrare alla Sec come presidente, per non essere poi accusato di eventuali potenziali conflitti d'interesse. Fu quella la prima volta che valutò di acquistare fondi comuni dato che negli anni precedenti era stato manager di primo livello di aziende proprio nel settore dell'intermediazione titoli a Wall Street e curava in proprio il suo portafoglio. "Quando mi misi a studiare con attenzione i prospetti informativi del fondo, ciò che mi infastidì veramente fu soprattutto l'impossibilità di capire i documenti. La mia prima reazione fu d'imbarazzo. Poi improvvisamente capii: se uno con venticinque anni di esperienza nel settore titoli non era in grado di decifrare il gergo utilizzato, immaginiamoci la frustrazione di un risparmiatore medio. I prospetti del fondo erano scritti in un linguaggio giuridico impenetrabile, da e per avvocati esperti in titoli. Avrei presto scoperto che questa era solo una delle discutibili abitudini del risparmio gestito".

Lo stesso Ignazio Visco, l'attuale Governatore della Banca d'Italia, lo ha anche scritto in un libro "Investire in conoscenza" (Il Mulino Editore): "Il 70 per cento degli adulti italiani non sembra essere in grado di comprendere adeguatamente testi lunghi e complessi al fine di estrarne le informazioni richieste, contro il 49 per cento della media dei paesi partecipanti". E sono inferiori alla media europea secondo l'indagine OCSE anche le competenze matematiche degli italiani. Il 70% dei connazionali rivela l'indagine Ocse citata dal governatore della Banca d'Italia Visco "non sarebbe in grado di completare compiti basati sull'elaborazione d'informazioni matematiche estrapolabili da contesti verbali e grafici" contro una media del 52% dei paesi partecipanti.

Un bel paradosso il sistema del risparmio italiano: un gigante di 4000 miliardi di potenza con i piedi d'argilla. Per scarsa preparazione e un conflitto di interesse strutturale tra venditori di prodotti finanziari non pagati direttamente dai clienti.

Come uscirne? Non fidatevi degli sconosciuti ma nemmeno dei “conosciuti”!

La relazione ispettiva effettuata da Bankitalia nel 2001 sulla Banca Popolare di Vicenza evidenziava che almeno da quattordici anni per convincere i clienti della banca a sottoscrivere le azioni venisse prospettata o fatta credere una crescita costante dell'investimento. Ovviamente “risk free” (ovvero senza rischi). Un binomio impossibile e irrealistico che è indecente non solo promuovere da parte della banca, ma anche illusorio ricercare da parte del cliente-azionista. L'obiettivo della banca secondo Bankitalia era “gestire il consenso”.

È andata avanti per anni, ma come afferma Gianluca Paolucci su la Stampa *“con il beneplacito di tutti: azionisti, controllori e controllati”*. Fossimo stati un altro Paese, quello che non sceglie gli investimenti sul libro dei sogni, forse sarebbe finita prima e con molti minori danni (che alla fine pagheremo tutti come contribuenti). E il buco non sarebbe diventato una voragine.

Già perché in media gli investitori italiani i rendimenti se li aspettano molto alti e senza rischi: il 9% all'anno è un rendimento considerato raggiungibile da molti italiani che si dichiarano però avversi al rischio come ha mostrato una ricerca di Natixis Asset Management. E attese irrealistiche sono la premessa a cocenti delusioni come dimostra la vicenda delle due popolari venete. E forse c'è qualche ragione se si collega parte di questi comportamenti con il fatto che nelle classifiche internazionali gli italiani sono spesso agli ultimi posti come cultura finanziaria.

L'Italia è un Paese in cui spesso si sceglie il consulente per i propri investimenti in base alla prossimità fisica e alla relazione (senza valutare altri aspetti ben più importanti). Il cliente italiano il consulente lo vuole vicino e sul territorio. A portata di mano. Il contatto fisico e vis a vis con il consulente finanziario rimane per il risparmiatore medio italiano imprescindibile. Finora i tentativi di superare questo rapporto one to one, bancario o promotore e cliente, sono miseramente falliti o sono rimasti tentativi di nicchia. Anche in tempi moderni.

Anche la generazione Y (17-34 anni) secondo un sondaggio effettuato da Gfk Euri-

sko per Epfa Italia mostra che quando si tratta di decidere come investire e quali prodotti comprare il cliente italiano ha bisogno soprattutto di una relazione fisica con i propri consulenti finanziari.

Il modello soprattutto o esclusivamente digitale interessa ancora una parte minoritaria di risparmiatori italiani seppure questa tendenza è in crescita ma si tratta ancora di una nicchia. Le masse evidentemente vogliono la rete fisica sul territorio e possibilmente anche gli sportelli fisici. Il successo di Bancoposta è lì a dimostrare l'incredibile potenza di questo mix a prescindere dalla preparazione finanziaria degli addetti allo sportello e della validità dei prodotti collocati. Nonostante il Gruppo sia stato multato dalla Consob per aver venduto ai propri clienti prodotti non adatti al loro profilo rischio, Poste Italiane continua a essere uno dei pusher finanziari più amato nel Belpaese.

Se mi tradisci non ti mollo

Fra le banche che in questi anni hanno mostrato più alti tassi di "retention" ovvero capacità di trattenere i clienti anno dopo anno e non perderli, colpisce che in cima alle classifiche non ci trovi le banche migliori come bilanci e parametri di efficienza ma, spesso, istituti che hanno avuto più di un problemino.

Può perfino capitare di vedere che banche commissariate abbiano accresciuto la raccolta diretta e in questi anni fra le presentazioni di banche che si vantavano di avere la maggior "customer retention" vi erano nomi come MPS o Banca Popolare di Vicenza, istituti che se si esamina poi l'andamento dei bilanci di questi anni non proprio si potevano definire certo dei "gioiellini".

Perché quando investo devo prendermi dei rischi?

Fra le regole di base che ciascun risparmiatore dovrebbe conoscere è quella che esiste una relazione stretta fra rischi e rendimenti nella scelta e valutazione di un investimento finanziario. Chi si avvicina agli investimenti finanziari lo fa perché attratto dai rendimenti ma spesso non considera un elemento che si muove di

pari passo, e cioè il rischio ovvero la volatilità dell'investimento.

Molti risparmiatori associano al termine "rischio" una valenza esclusivamente negativa. In finanza invece, il concetto di rischio rappresenta tanto un aspetto negativo quanto un'opportunità. Un investimento "rischioso" consiste infatti sia in una maggiore probabilità di riportare perdite sia in una maggiore probabilità di riportare guadagni più elevati. Per rischio si intende quindi il grado di incertezza che riguarda il valore futuro di un titolo.

Il rischio viene misurato come la volatilità del prezzo di un'attività finanziaria, e cioè l'intervallo entro cui il suo prezzo solitamente oscilla. Quando si parla di propensione al rischio da parte di un investitore, invece, si fa riferimento alla capacità di sopportare le oscillazioni dell'investimento nel corso del tempo. Quanto più siamo propensi al rischio, tanto più saremo disposti a tollerare gli alti e bassi sul valore dei nostri investimenti.

Rischio e rendimento sono strettamente collegati tra loro. Investimenti più rischiosi possono offrire rendimenti attesi più elevati e, viceversa, investimenti a basso rischio offriranno rendimenti più contenuti.

La teoria finanziaria vuole che, se così non fosse, il mercato provvederebbe ad aggiustare i prezzi dei vari investimenti fino a che la relazione non viene ristabilita. Questa relazione inversa tra rendimento e rischio si descrive come "trade off", rischio-rendimento, ed è una delle caratteristiche fondamentali di ogni investimento.

Se qualcuno vi parla quindi di un investimento privo di rischio che potrebbe darvi un 10% di rendimento annuo vi sta trattando come uno stupido e purtroppo come scriveva lo scrittore James Joyce nell'Ulisse "Quattrini e cretini non si fanno compagnia": vi è un'elevatissima probabilità che qualcuno vi stia raccontando frottole finanziarie e vi state cacciando in qualche guaio.

Come nel Giano bifronte il mondo degli investimenti presenta un doppio volto che costituisce la natura stessa degli investimenti. Generalmente gli investimenti

più redditizi, come ad esempio quelli azionari, sono anche i più rischiosi. Proprio perché un maggiore potenziale di rendimento dovrebbe compensare – e quindi “premiare” – il maggior rischio sostenuto. Al contrario, esistono strumenti finanziari tipicamente più prudenti ma meno promettenti in termini di risultati attesi. È per questo che, per scegliere fra le diverse classi d’investimento a disposizione e soddisfare le proprie attese di rendimento, è necessario capire innanzitutto quanto si è disposti a rischiare. Ed è fondamentale avere un orizzonte temporale adeguato.

Tu dimmi quando, quando...

Cosa è l’orizzonte temporale? È il periodo di tempo per il quale intendi rinunciare alle tue disponibilità finanziarie per investirle. Esso dipende dalla tua situazione e dalle esigenze individuali e familiari. L’orizzonte temporale dipende anche dalla tua età (se investi a fini previdenziali è evidente che se hai venti anni il tuo orizzonte temporale sarà più lungo di un sessantenne).

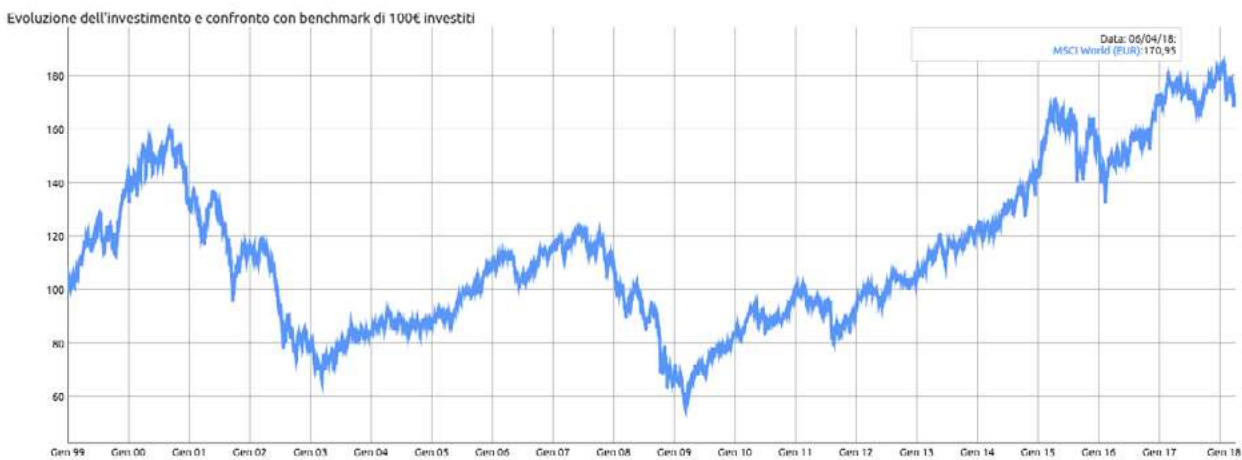
L’orizzonte temporale dipende anche dal tuo grado di impazienza: spesso gli individui tendono a valutare meno attraente col passare del tempo la decisione che oggi appare ottimale e, dunque, a rinunciare all’obiettivo finale per cedere alle “tentazioni” che si frappongono al suo perseguimento. È un problema di auto-controllo, che conduce spesso a scelte miopi.

Se l’orizzonte temporale è di breve periodo è bene quindi che l’investimento sia a basso rischio e, quindi, tenda soprattutto a conservare il capitale: il breve periodo temporale, infatti, non ci consentirebbe di recuperare eventuali perdite. Al contrario, in un’ottica di lungo periodo è possibile, ammesso che la nostra propensione al rischio lo consenta, accettare rischi maggiori per conseguire maggiori guadagni: il lungo orizzonte temporale rende infatti possibile più facilmente compensare eventuali perdite dovute ad andamenti negativi dei mercati.

Quanto può rendere un investimento in azioni in un orizzonte temporale di alme-

no 10-15 anni? Che è l'orizzonte temporale corretto come abbiamo approfondito nell'eBook "Guadagnare in Borsa è questione di forza" o in altri articoli se si volesse affrontare l'argomento in modo corretto su un investimento di tipo passivo¹⁹. Se si guarda ai rendimenti storici passati è del 7-8% all'anno se si investe in azioni. Questo è già un obiettivo eccellente ma che pochissimi investitori riescono a realizzare vuoi perché i mercati attraversano lustri e decenni negativi e magari ti trovi a investire nel periodo "sfigato", vuoi perché magari a un certo punto getti la spugna e smetti di investire proprio nel momento peggiore, vuoi perché hai seguito dei cattivi consigli.

Del rendimento teorico del 7-8% annuale devi però sempre ricordarti l'altra faccia dell'investimento ovvero la volatilità e sapere che se guardi all'andamento storico dei mercati azionari (vedi la tabella sotto che mostra l'andamento dell'indice azionario mondiale), una discesa anche del 50% delle Borse (e del tuo capitale) puoi attraversarla. E se investi con un orizzonte temporale di un anno hai poco più del 50% di probabilità di ottenere un rendimento positivo.



Molti consulenti non ti parlano di rischi e della volatilità e ti parlano soprattutto di rendimenti: noi preferiamo raccontare la versione completa.

Possiamo cercare con le strategie che attuiamo di cercare di ridurre l'orizzonte temporale minimo e la volatilità ma non possiamo raccontare balle agli investitori.

E anche se vuoi investire in mercati più tranquilli e dai rendimenti sicuri come il

¹⁹ Sull'argomento consigliamo come molto importante leggere a [questo link](#) questo nostro contributo sul tema "Il lungo periodo è lungo almeno 15 anni se investi in azioni. A meno che segui queste strategie"

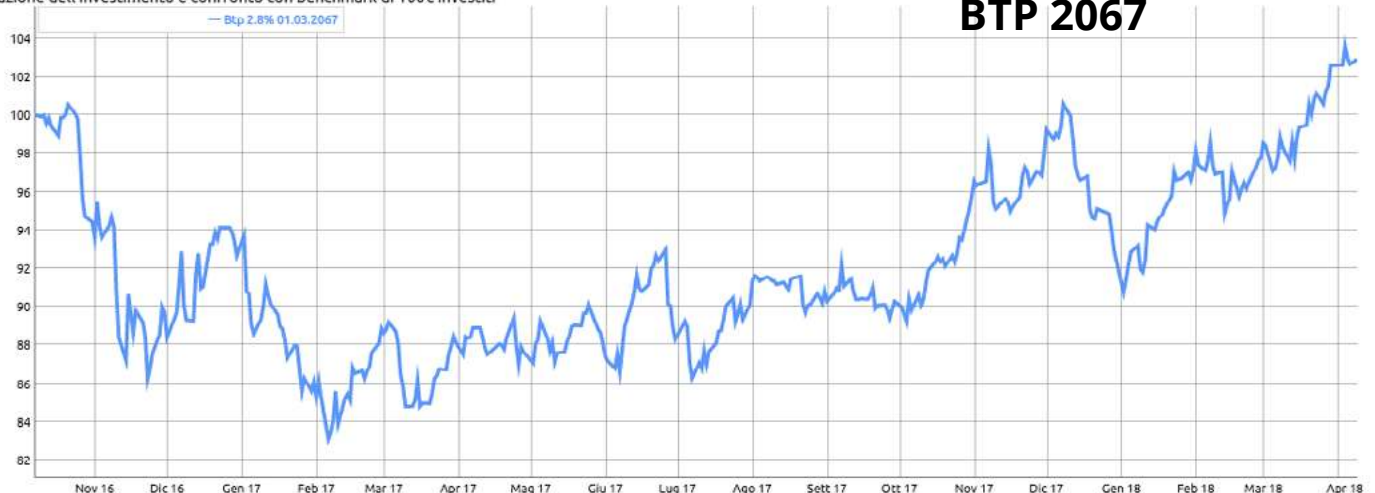
mercato obbligazionario dovresti sapere che i rendimenti storici sono naturalmente più bassi (il 3-4% che negli ultimi anni è sceso anche al 1-2% per effetto della pioggia di liquidità scaricata sui mercati dalle banche centrali al fine di rianimare l'economia) e che esistono anche qui dei rischi. Da quello "emittente" ovvero la possibilità che il debitore (uno Stato sovrano, un'azienda o una banca) fallisca e non ti restituisca i soldi a quello dei tassi d'interesse.

Perché le obbligazioni possono riservare brutte sorprese

I tassi d'interesse e i prezzi delle obbligazioni hanno un rapporto inversamente proporzionale; quando i tassi d'interesse crollano, il prezzo delle obbligazioni sul mercato generalmente sale. Viceversa, quando i tassi d'interesse aumentano, il prezzo delle obbligazioni tende a crollare. Un concetto che non molti risparmiatori hanno spesso chiaro e che significa che se anche investi su un'obbligazione che stacca ogni anno cedole del 3% fino alla scadenza, può anche capitare che dopo meno di 2 anni il tuo capitale di partenza sia nettamente più basso perché le obbligazioni sono scese nel periodo da quota 100 a 85 e quindi se volessi liquidare l'investimento o ne valuti oggi l'andamento, questo è in netta perdita.

È quello per esempio che è successo concretamente ai risparmiatori che hanno sottoscritto il BTP con scadenza 2067, rendimento lordo 2,8%, che proprio per effetto della lunghissima duration e della risalita dei tassi dopo il collocamento ha visto per oltre un anno le quotazioni scendere quasi ininterrottamente.

Evoluzione dell'investimento e confronto con benchmark di 100€ investiti



Il paradosso quindi è che fatto 100 il tuo capitale iniziale, se avessi investito a ottobre 2016 in uno strumento considerato erroneamente "sicuro" come il BTP, oggi avresti magari 88 mentre se avessi investito in una cosa pericolosa come le azioni avresti oltre 110. E la volatilità subita sarebbe stata nettamente superiore per l'investimento obbligazionario in questo periodo.

Naturalmente la volatilità dell'azionario è storicamente nettamente superiore a quella del mercato obbligazionario. Anche il mercato obbligazionario può essere volatile e se prendiamo a riferimento un titolo di Stato italiano con una scadenza decennale potremmo scoprire che nell'ultimo decennio è stata di circa il 6% con fasi horribilis come l'autunno 2011, quando lo spread sui titoli tedeschi superò quota 500 e i BTP arrivarono a perdere dai massimi dell'anno precedente oltre il 15%.

Le fluttuazioni dei mercati esistono e anche i mercati che apparentemente non fluttuano e sembrano solidi e sicuri (si pensi all'immobiliare o a chi aveva acquistato azioni di banche non quotate) possono rivelarsi ancora più infidi se non sei preparato. E investire sui mercati azionari e obbligazionari se lo fai con gli strumenti corretti, con le strategie corrette e con un consulente corretto ti consente sempre di poter liquidare in pochi giorni tutto il tuo investimento. Vantaggio che non dovrebbe essere mai trascurato quello della liquidabilità ma che molti risparmiatori sottovalutano troppo.

Fra il 3% di rendimento storico di un investimento di tipo obbligazionario e un 7% di un investimento azionario (su orizzonte temporali coerenti che non sono quelli di qualche mese o anno!) la differenza può essere moltissima nel tempo. 100.000,00 euro investiti a un tasso del 3% annuo, diventano dopo trent'anni 243.000,00 euro. Se il tasso di rendimento medio annuo è invece del 7% (poco più del doppio), dopo trent'anni il capitale iniziale di 100.000,00 euro non raddoppia ma triplica diventando pari a 761.000,00.

Ma attenzione: sui mercati finanziari non esistono rendimenti costanti come non vi è garanzia di eguali rendimenti futuri.

Il 7% di rendimento sulle azioni o il 3% potresti ottenerlo con anni dove collezioni anche consecutivamente anni negativi e in forte perdita (pensa che nel 2007

l'indice delle Borse mondiali ha perso il - 50% circa) e poi anni con rendimenti positivi. E lo stesso ragionamento vale per il mercato obbligazionario.

“Se avete problemi ad accettare una perdita del 20%, allora non dovrete investire in azioni” ha scritto John Bogle, grande investitore americano. Nell'investimento finanziario il carattere conta come vedremo nel IV Pilastro.

Che percentuale del proprio patrimonio conviene investire in Borsa?

Non può esserci una risposta univoca: dipende dalla propensione al rischio di ciascuno, cioè da quanto si è disposti a sopportare eventuali perdite, sia pure si spera temporanee. Influiscono certo le disponibilità economiche ovvero l'entità del patrimonio in questione, ma anche fattori più personali, come l'età e gli obiettivi dell'investimento, e l'orizzonte temporale.

Come società di consulenza ciascun nostro cliente tramite i portafogli self service di azioni, obbligazioni, ETF o Fondi azionari o obbligazionari può costruire la propria asset allocation utilizzandoli come tanti mattoni oppure nella consulenza personalizzata può richiedere un supporto per definirla nel modo più corretto (attraverso una serie di domande tramite un questionario) e individuare poi le strategie consigliate in base agli obiettivi, all'orizzonte temporale e al profilo di rischio.

In ogni caso è sconsigliabile salvo non possedere un patrimonio veramente elevato per chiunque investire tutto il patrimonio in titoli azionari: almeno una parte dovrebbe essere tenuta in investimenti facilmente liquidabili e meno volatili per evitare, quando si presenta una necessità imprevista, di essere costretti a disinvestire in un momento sfavorevole.

Analogamente avere un orizzonte temporale brevissimo (1-3 anni) significa tarparsi le ali e investire solo in liquidità o obbligazionario a breve scadenza senza poter investire in azioni. Se esistono ragioni oggettive tipo che entro poco devi acquistare con i risparmi la casa per te o per i tuoi figli ha un suo perché. Ma se la

ragione è quella che il breve periodo indicato è solo quello di una maggiore presunta “sicurezza” e in realtà il tuo capitale potrebbe essere anche investito per 10 o 20 anni potresti commettere un errore di asset allocation piuttosto importante. Talvolta ci capita di leggere questionari di risparmiatori che vorrebbero investire in azioni e indicano come orizzonte temporale 2 anni.

Non è perché indicate un orizzonte temporale breve che avrete maggiori possibilità di ottenere risultati positivi nel breve!

Se è quello il vostro orizzonte temporale e il periodo entro il quale probabilmente potreste richiedere di convertire l'investimento in liquidità anche normativamente nessun consulente finanziario certificato potrebbe mai consigliarvi di investire in azioni nemmeno quasi un cent.

Un buon consulente non dice sempre sì al cliente ma ragiona con lui e valuta l'asset allocation consigliata.

E l'asset allocation è il processo con il quale si decide in che modo distribuire le risorse fra diversi possibili investimenti. Le principali categorie di investimenti entro cui si orienta questa scelta possono essere suddivise in attività finanziarie (azioni, obbligazioni, liquidità) o attività reali (immobili, merci, metalli preziosi, etc.). Quanto assegnare come peso percentuale alle varie componenti? I vari investimenti o asset gestiti dall'investitore tramite l'asset allocation sono in genere suddivisi e organizzati per tipologie chiamate asset class. Tipo azionario, obbligazionario, monetario... E come gestire il peso di queste asset class?

Come investire

Gli asset possono essere distinti in base all'orizzonte temporale (breve/medio/lungo termine) entro cui si inquadra l'investimento e la stessa asset allocation non è un processo statico.

Si parla infatti di **asset allocation strategica, tattica o dinamica**.

1. L'asset allocation strategica orienta gli investimenti scegliendo di organizzarli secondo un orizzonte temporale di medio e lungo periodo;

2. L'asset allocation tattica: è invece un'allocazione basata su un orizzonte di breve termine e quindi basata su una visione del mercato contingente rispetto a quella strategica. In genere questo tipo di asset allocation è impiegato per adattare l'allocazione strategica a specifici e temporanei trend del mercato.

3. L'asset allocation dinamica, infine, rappresenta un genere di allocazione degli investimenti ancora più orientato ad una lettura del mercato sotto la prospettiva temporale del breve termine. Spesso si fa riferimento all'asset allocation dinamica per spiegare rapidi adattamenti del portafoglio a brusche variazioni del mercato; va però sottolineato che il fattore tempo (timing) è in generale un elemento molto importante per l'asset allocation che è considerata in generale come un processo dinamico.

Avrete già capito che noi per come intendiamo il nostro mestiere non riteniamo importante solo l'asset allocation strategica (la "torta" con cui si stabilisce per esempio che peso dare all'azionario e all'obbligazionario) ma quella tattica e dinamica sono ugualmente importanti.

Sul peso quindi che un investitore dovrebbe dare all'azionario rispetto all'obbligazionario non è possibile dare risposte univoche poiché sono numerose le variabili che entrano in gioco e anche il tipo di strategia seguita.

Una formula facile facile per decidere quanto investire in azioni

Un modo facile negli Stati Uniti teorizzato da John Bogle, il fondatore di Vanguard (la società di gestione n.1 al mondo negli ETF, i fondi di tipo passivo che replicano l'andamento degli indici), per definire questo rapporto per chi non ha esigenze particolari è definito da una semplice formula:

$(100 - \text{l'età})$ va investito in azioni, il resto in obbligazioni. Ri-bilanciando periodi-

camente.

Un esempio? Avete 50 anni? A 100 sottraete 50 e vuol dire che dovrete investire il 50% in azioni e il 50% in obbligazioni.

La ragione per investire molto da giovani e ribilanciare con l'avanzare dell'età, è che quando l'orizzonte è lungo ci sono più opportunità per "rifarsi" da una eventuale perdita (in particolare se rilevante) rispetto a quando l'orizzonte è breve. In altre parole, l'orizzonte lungo attenua il rischio, perché una perdita oggi può essere compensata con un guadagno domani e quindi consente di prendere più rischio, ottenendo così rendimenti più elevati grazie al premio al rischio (equity premium) offerto storicamente dall'investimento azionario.

Questo approccio è molto semplice e non va bene naturalmente per tutti poiché potrebbe essere anche sensato che un investitore 70enne abbia un portafoglio con un peso azionario elevato (ben superiore al 30%) perché magari ha un patrimonio molto elevato (oltre che profilo di rischio ed esperienza) e il suo orizzonte temporale non è quello suo anagrafico ma quello magari dei suoi figli e nipoti. E viceversa potrebbe essere non adeguato ugualmente per un 70enne avere un 30% di azioni.

Nella nostra esperienza la maggior parte dei risparmiatori tende ad avere troppa liquidità in portafoglio e troppa avversione per le azioni che invece se ben maneggiate (o se disponete di buoni consulenti finanziari), costituiscono una percentuale anche non maggioritaria del proprio portafoglio, rappresentano un tipo di investimento fra i più intelligenti e redditizi. Si può trovare il giusto mix e la giusta strategia per investire con successo. E per questo è importante conoscere le regole.

LE 4 DOMANDE CHE DEVI FARTI PER IL TUO FUTURO FINANZIARIO

1. Ti ritieni sufficientemente informato sul mondo degli investimenti e sulla gestione dei tuoi risparmi?
2. Di chi ti fidi maggiormente e quali sono le tue fonti informative principali? Ti fidi dei consigli finanziari della tua banca?
3. Ritieni che l'informazione finanziaria che viene diffusa in Italia sia imparziale o che possa essere condizionata da banche e inserzionisti?
4. Hai mai avuto l'impressione che qualcuno volesse venderti un prodotto finanziario in modo pressante nonostante non fosse per te adeguato o venisse presentato in modo da non sottolinearne i difetti ma solo i pregi?

Questo capitolo ti ha suggerito altre domande?

Non sei sicuro di cosa sia meglio per te?

Hai bisogno di aiuto per investire e vuoi sentire un secondo parere, indipendente?

Vuoi comprendere come potresti gestire meglio i tuoi risparmi o valutare se quello che stai facendo è corretto?

Chiama SoldiExpert SCF al numero 800 031588 o [prenota un appuntamento](#) con noi e i nostri esperti e scoprirai così come possiamo aiutarti a raggiungere i tuoi obiettivi d'investimento. Per il tuo futuro e/o quello delle persone a te care.

Ci sono tantissimi modi di seguire la nostra consulenza! [Scopri qual è quello più adatto alle tue esigenze e ai tuoi obiettivi.](#)

IV PILASTRO



CONOSCI TE STESSO.

Devi combattere contro il più temibile degli avversari: te stesso.

Siamo al IV Pilastro ma per nostra esperienza questo potrebbe essere il primo. Benjamin Graham, padre del value investing e mentore di Warren Buffett, uno degli investitori di maggior successo di tutta la storia, affermava che il maggior problema nonché il peggior nemico di ogni investitore è sé stesso.

Possiamo anche avere in mano le carte migliori da giocare in una partita ma se poi non le sappiamo giocare e scartiamo quelle buone, non prendiamo dal tavolo le carte che ci servirebbero di più o decidiamo di uscire anzitempo, è inutile forse che ce la prendiamo poi solo con i mercati.

Molto spesso quando si investe si commettono numerosi errori di “pancia” e seppure a scuola ci avevano spiegato che noi facevamo parte della categoria “homo economicus” secondo la teoria economica classica, in realtà non è assolutamente così. Il nostro cervello non è, infatti, programmato per investire.

Molti investitori, trader e speculatori lo avevano capito da molto tempo, ma negli ultimi 20 anni gli studi sulla finanza comportamentale hanno meritato ad alcuni studiosi anche il premio Nobel per l’Economia (come Daniel Kahneman nel 2002) evidenziando come una parte sostanziale dei movimenti di mercato è determinata da emozioni umane, più che da considerazioni sulle caratteristiche fondamentali degli investimenti.

Il nostro cervello può essere il più potente alleato per renderci più ricchi oppure se lo lasciamo agire in “automatico” può essere invece la fonte di molte nostre frustrazioni e perdite sonanti.

Bisognerà pur domandarsi come mai l'investimento in azioni o obbligazioni a fronte di risultati anche positivi si tramuti per la maggior parte degli investitori in risultati spesso miseri o negativi. E se a molti risparmiatori gli parli dell'investimento finanziario ti rispondono “Per carità. Ho già perso un sacco di soldi per colpa di diversi investimenti sbagliati. All'inizio guadagnavo anche bene, poi...” mentre magari ne continuano a perdere (di soldi come di opportunità per proteggere il proprio patrimonio e farlo nel tempo crescere) ancora in mercati magari meno trasparenti.

Perché in Borsa molti risparmiatori non guadagnano

Lavoriamo da tantissimi anni in questo settore (Salvatore addirittura dal 1986 e si può dire che fin da bambino conosceva a memoria tutte le quotazioni grazie ad un padre appassionato di Borsa quando la maggior parte degli italiani tenevano i soldi sul conto o al limite li investivano in titoli di Stato) e abbiamo visto le quotazioni continuamente salire e scendere, sprofondare e risalire, sentendo parlare centinaia di volte di boom e poi di crollo, di grandi prospettive di crescita e poi di scenari apocalittici. Paura e avidità: le due grandi forze che da secoli muovono il comportamento della maggior parte degli investitori.

Ci vuole un gran self control a fare questo mestiere (e ad essere degli investitori vincenti) anche perché la domanda “come (e dove) investire oggi in Borsa” te la senti ripetere infinite volte nella tua vita professionale e chi te la pone vorrebbe, nella maggior parte dei casi, che tu gli dessi il biglietto della lotteria vincente pochi istanti prima che venga estratto.

Sì, guadagnare senza perdere: moltiplicare il capitale iniziale senza troppo sforzo e senza grandi sbattimenti: avere un rendimento sicuro e possibilmente significativo e senza scossoni.

Purtroppo le cose non stanno così e nel mondo degli investimenti vale il detto anglosassone: no pain, no gain.

Nessun dolore, nessuno guadagno

Certo si può cercare di limitare, controllare, cercare di imbrigliare il “dolore”, ma pensare di evitare di vedere andare in rosso la propria posizione (e questo sia nell’azionario che nell’obbligazionario) è qualche cosa di praticamente impossibile.

Se fai il mestiere di consulente finanziario puoi anche fornire delle ottime indicazioni, ma se poi scopri che in molti casi il viandante al primo o al secondo bivio inizia a fare di testa sua (perché magari qualcosa ha disturbato il suo cammino) e si allontana sempre più dalla destinazione qualche domanda è bene farsela, no?

Il nostro cruccio...

Facciamo da oltre vent’anni questo lavoro e se c’è una cosa che abbiamo imparato è che non basta assolutamente dare semplicemente dei buoni consigli o strategie agli investitori.

Come sai da molti anni il nostro mestiere è aiutare gli investitori piccoli o grandi a far fruttare i propri risparmi con consigli calibrati per ciascuno su quali azioni, obbligazioni, fondi o ETF acquistare o vendere. Non consigli generici o in libertà come tanti che fanno questo mestiere ma precisi segnali di acquisto e di vendita in base all’andamento dei mercati, poiché crediamo fortemente che o si è flessibili o si è sbranati da questi mercati.

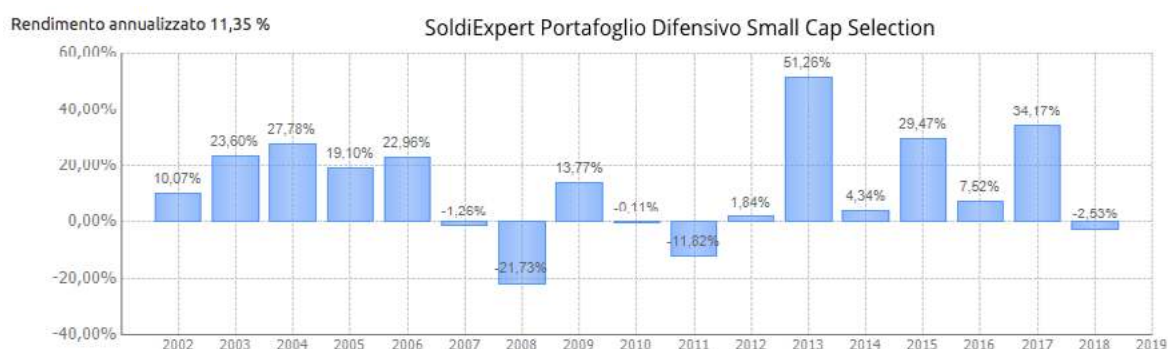
E naturalmente consigli indipendenti e senza conflitti d’interesse, poiché noi non mettiamo le mani nelle tasche dei risparmiatori e non ci appropriamo della ricchezza altrui, come accade quasi di norma fra i “più bravi” di questo settore che sono così “bravi” perché si possono impadronire del tuo patrimonio un pezzo alla volta senza che nemmeno te ne accorgi.

Meno di uno su due ce la fa...

Abbiamo portafogli che hanno anche quadruplicato il capitale iniziale in meno di 15 anni, mentre nello stesso periodo magari le Borse dimezzavano il valore e sarebbe bello raccontarti che tantissimi nostri clienti della prima ora lo sono ancora oggi e hanno potuto così portarsi a casa questi eccezionali risultati. E' successo, ma su un numero inferiore al 50% dei nostri clienti: molti risparmiatori hanno nel frattempo magari cambiato portafoglio, smesso di seguire le nostre indicazioni proprio quando invece la pazienza sarebbe poi stata premiata con extra rendimenti, decidendo di mettersi in liquidità "per ora" perché "è più prudente, adesso" e poi non avere più il coraggio di risalire nel portafoglio perché "era salito troppo".

A fronte di portafogli da noi consigliati che in questi anni hanno ottenuto rendimenti anche superiori al 100% ed a fronte di mercati in discesa anche del -70% con livelli di volatilità dei nostri portafogli nettamente inferiori... ebbene non tutti i nostri clienti hanno seguito comunque nel tempo le indicazioni fornite. Ci hanno messo del loro. Ottimo se sono riusciti a ottenere nel tempo risultati migliori, ma purtroppo sappiamo che spesso le cose non sono andate proprio in questo modo.

Ti ricordi che ti ho parlato nell'introduzione di un nostro portafoglio, il Difensivo Small Cap Selection che ha quintuplicato il capitale iniziale? Quanti pensi abbiano conseguito realmente questo risultato? Solo coloro che hanno tenuto duro anche negli anni difficili che come puoi vedere dal grafico sotto ci sono sempre e no, non si possono evitare. Questo portafoglio ha anche perso in alcuni anni e in altri non ha guadagnato affatto. Molti in quegli anni abbandonano, perdendosi poi gli anni migliori.



C'è chi a un certo punto smette di seguire il portafoglio, non vende il titolo che consigliamo "perché così significa capitalizzare una perdita", c'è chi non sopporta l'idea di restare al palo o senza operare, c'è chi non accetta l'idea che anche un sistema proficuo nel tempo possa avere i suoi momenti no, andare incontro a una fase di sotto performance o di perdite momentanee (e ne decreta la fine), c'è chi decide di disdire il nostro servizio di consulenza perché "seppure nel tempo i vostri portafogli sono ottimi adesso non mi sembra il momento migliore per investire da nessuna parte".

Dichiarazione molto ambiziosa perché se uno sapesse veramente quando è il momento di investire o meno su qualsiasi mercato allora potrebbe diventare di questi tempi il Padrone del Mondo.

Vendere in perdita? Si può e si deve

Gli studi sulla finanza comportamentale spiegano bene perché l'avversione alla perdita rappresenta una distorsione (bias) emotiva che ha un notevole impatto sulle decisioni d'investimento. I ricercatori hanno dimostrato come le persone, di fronte a una piccola perdita, tendono a soffrire più di quanto traggano piacere da un equivalente (se non addirittura maggiore) guadagno.

Il pregiudizio, le trappole mentali, l'emotività e così via fanno quindi parte delle nostre scelte finanziarie esattamente come delle nostre scelte di vita. Ammettere i propri limiti è probabilmente un primo passo efficace per superarli o almeno per ridurne gli effetti. E interfacciarsi con un consulente che ci aiuti, con il suo punto di vista esterno ed imparziale, a conoscere meglio noi stessi e le nostre paure può aumentare la razionalità e l'efficacia delle nostre decisioni d'investimento.

Il nostro più grande cruccio è infatti spesso vedere che anche se consigliamo a molti risparmiatori le strategie migliori e più profittevoli nel tempo rispetto all'andamento dei rispettivi mercati, questi si comportano spesso peggio dei nostri 2 piccoli, Federico e Anna. Ti dicono sì ma fanno poi di testa loro. E spesso questo li espone a rischi molto alti. L'istinto prevale sulla razionalità.

Ma quando si parla d'investimenti quello che possiamo rivelarti (e ce l'ha spiegato bene il professor Legrenzi) è che anche gli adulti più preparati si possono comportare in modo "infantile" quando gestiscono i loro soldi.

Il professore Paolo Legrenzi è uno dei più preparati psicologi cognitivisti italiani ed europei, Coordinatore del Laboratorio Economia Sperimentale Swiss & Global dell'Università Ca' Foscari di Venezia e ha scritto molti libri sull'argomento.

Che cosa ci insegna tutto questo?

Puoi possedere anche un patrimonio elevatissimo e avere una cultura finanziaria "mostruosa" ma non per questo non sei esposto alle trappole più comuni in cui cadono moltissimi investitori. La finanza comportamentale ci insegna, infatti, che l'intelletto non ha nulla a che fare con la nostra abilità come trader o investitori. Il successo non è solo una funzione di quanto siamo intelligenti o quanto ci siamo applicati nello studio dei mercati.

Il nostro cervello da investitori ci gioca contro! Lo dice la finanza comportamentale, una disciplina a cavallo fra economia, psicologia e le neuroscienze che da circa un decennio ha conquistato un'attenzione crescente non solo nel mondo accademico ma anche fra gli addetti ai lavori ovvero banche e società di gestione e un numero crescente di risparmiatori che vogliono "curare" o decrittare la psiche finanziaria. E che hanno capito quello che il professor Paolo Legrenzi racconta nelle sue pubblicazioni e corsi: "La mente umana non è costruita per gestire al meglio i risparmi perché sentimenti come la paura e il rimpianto portano a effettuare scelte di investimento opposte rispetto a quanto richiederebbe l'efficienza del portafoglio. Imparare a gestire i risparmi non è come apprendere a cucinare o imparare a suonare il violino. È una cosa per cui siamo costruiti male".

Leggete bene questa frase sopra del professore Legrenzi e rileggetela ancora.

Non ci credi? Ti sembra esagerato quello che diciamo? Non credi che il cervello nel mondo degli investimenti ci gioca contro e compie processi automatici che

spesso ci fanno prendere delle solenni cantonate? E basta un momento di paura o panico a mandare a monte anche la migliore delle strategie d'investimento?

Ti possiamo citare prima di tutto uno studio realizzato dall'istituto di ricerca Dalbar. Che rileva che nell'ultimo ventennio l'indice della Borsa americana, lo Standard & Poor 500, ha avuto un rendimento medio annuo composto del +7,8%. Nello stesso periodo i gestori dei fondi d'investimento hanno avuto un rendimento medio di quasi 2 punti percentuali inferiore, ma l'investitore medio americano che ha puntato sui fondi comuni di investimento azionari ha guadagnato solo il 3,5%.

Oltre il 4% in meno rispetto all'andamento del mercato. Le ragioni? La maggior parte degli investitori (ed in misura minore anche dei gestori) entra ed esce dal mercato nei momenti sbagliati, tendendo a sovrainvestire appena prima dei crolli dopo che la Borsa è salita molto e a liquidare le posizioni poco prima dei grandi rialzi. Insomma si opera senza una strategia, lasciandosi guidare dall'emotività come insegna la finanza comportamentale.

Ma sono infiniti gli esempi di errori che commettiamo come investitori.

La maledizione dei prezzi di carico e di chi non riesce a vendere in perdita

Hai comprato delle azioni Generali a 10 euro. Oggi valgono sul mercato 12. Potrebbero salire ma anche scendere. Non lo sai ma decidi di passare alla cassa e chiudere la posizione. "Vendi, guadagna e pentiti" come si diceva una volta. Ora ti trovi in un'altra situazione. Hai sempre acquistato le azioni Generali (ma potrebbe essere un qualsiasi titolo, fondo o ETF) ma questa volta il tuo prezzo di carico è di 14 euro e sul mercato valgono 12 euro. Che fai? Se ti comporti come la maggior parte dei risparmiatori non venderai le azioni Generali. Il motivo? Semplice, non vuoi realizzare una perdita. Sarebbe come ammettere una sconfitta.

Eppure le azioni Generali sono sempre le stesse sia per il risparmiatore che le ha acquistate a 10 euro che per quello che le ha in carico a 14 euro.

Uno degli errori più tipici e comuni compiuti dai risparmiatori è infatti quello di essere fortemente avversi verso le perdite. "Una delle grandi scoperte scientifiche dei lavori di Kahneman (premio Nobel per l'Economia nel 2002) e Tversky, è che le perdite contano più dei guadagni nella mente degli investitori. "Soffriamo per una perdita più di quanto riusciamo a gioire per un guadagno equivalente – spiega Legrenzi – Da qui deriva l'effetto dotazione: una cosa ci fa molto più soffrire quando la perdiamo, rispetto al piacere di quando l'abbiamo acquisita. Se io ho le Generali in portafoglio o un qualsiasi titolo o fondo da investitore razionale non dovrei preoccuparmi del prezzo di carico ma dovrei ragionare sulle prospettive future della società e decidere in base a queste. Eppure la maggior parte dei risparmiatori resta vittima di questa illusione mentale e si lascia influenzare dal passato e così ciascun risparmiatore che ha le Generali pensa che le proprie siano diverse da quelle degli altri risparmiatori che le hanno acquistate a prezzi differenti. È uno dei più forti vincoli emotivi e cognitivi ed è evidente dal punto di vista razionale l'assurdità visto che non possiamo modificare il passato e far tornare i titoli ai prezzi di carico".

Il rimpianto insomma non funziona bene quando si applica alle scelte d'investimento.

E nella finanza comportamentale si parla in proposito anche di "effetto disposizione" quando non si è disposti a vendere un asset deprezzato per la propensione a rimandare la "monetizzazione" della perdita, comportamento che di fatto concorre ad innalzare inconsapevolmente la propensione al rischio.

Ma le trappole della mente fra i risparmiatori e i loro soldi possono coinvolgere in positivo o in negativo anche chi si trova in mezzo come consulente o promotore finanziario. E sul campo Legrenzi, grazie alla sua esperienza ed al Laboratorio di Economia Sperimentale Swiss & Global – Ca' Foscari che gli ha permesso di incontrare direttamente migliaia di consulenti finanziari e risparmiatori, si è fatto un'idea che può sembrare provocatoria.

"Il consulente finanziario non vuole scontentare il suo cliente ma si trova spesso

come fra Scilla e Cariddi, dilaniato fra il bene del cliente e il bene del portafoglio. È questo spesso il vero conflitto d'interesse.

E questo accade perché il cliente sovente non sa qual è il bene del suo portafoglio! Per questo penso che se il portafoglio potesse scegliere si farebbe probabilmente gestire direttamente dal consulente finanziario e non dal suo proprietario”.

E per spiegare questa teoria snocciola un caso pratico che merita qualche riflessione: “Immagini che un cliente le affidi da gestire 500.000 euro. Lei giustamente diversifica i suoi risparmi. Dopo un anno fra gli investimenti effettuati alcuni sono andati molto bene, altri nella media, altri sotto la media. Come mai le dirà il cliente non mi ha fatto acquistare solo i titoli che sono saliti di più?” chiede provocatoriamente Legrenzi. In effetti è un “classico”: succede proprio così.

Insomma il concetto della diversificazione non è qualcosa che può entrare facilmente nella testa di molti risparmiatori ed è qualcosa di contro-intuitivo.

Per questo investire non è facile e molti investitori ci mettono del loro nel peggiorare di brutto le cose.

“Non a caso le ricerche dimostrano che solo un'esigua minoranza di persone fa meglio della media dei mercati - spiega Paolo Legrenzi - Tuttavia il nemico peggiore di noi stessi è la nostra paura che ci fa concentrare gli investimenti in quello che conosciamo meglio ed è più facile da capire: il nostro paese e gli immobili in esso edificati. La mancata diversificazione è la fonte di molti disastri nelle nostre vite e non solo nel campo dei risparmi”.

Allargare gli orizzonti

Secondo il professor Legrenzi allargare gli orizzonti è il primo passo per poter gestire al meglio le nostre finanze. Ma non solo. È fondamentale avere una strategia.

Proprio perché quando si investe si rischia di essere attratti da tante sirene, crea-

ture “mitiche” ma pericolosissime, come Ulisse reputiamo importante come Sol-diExpert SCF muoversi in base a una strategia precisa decisa ex ante.

Nell’Odissea Ulisse è messo in guardia dalla maga Circe del pericoloso canto delle sirene e si premura di tappare le orecchie dei suoi compagni con della cera, mentre lui deciso ad ascoltare, si fa legare strettamente all’albero della nave senza tappi.

E anche l’industria finanziaria è piena di prodotti che solleticano i più “basic instinct” dell’investitore. Dai fondi a cedola, ai titoli obbligazionari in valuta, dalle azioni con alti dividendi, alle obbligazioni con il cedolone, dalle teorie suggestive e facilissime da replicare, agli applicativi per selezionare i fondi migliori. Prodotti che non annullano certo il rischio di mercato, ma lo lasciano interamente a carico dell’investitore, illudendolo che esistano prodotti miracolosi e facili per guadagnare in Borsa.

Qualche anno fa Roberta è stata invitata come relatrice a una conferenza all’ITForum di Rimini, la manifestazione più importante in Italia dedicata al trading ed al risparmio, sul tema proprio dell’importanza della psicologia nell’investimento e nello sport. Cosa c’entra lo sport? Moltissimo perché **l’investitore come l’atleta è sottoposto a uno stress fortissimo quando “gareggia”**.

Anche quando si parla di atleti professionisti, calciatori o tennisti, giocatori di golf o basket e grandi campioni, la differenza non sta solo nel gesto tecnico ma soprattutto nella capacità di saper guardare all’obiettivo, visualizzarlo, avere una strategia e seguirla senza perdersi per strada o farsi condizionare troppo dagli eventi negativi come insegna la celebre frase di Michael Jordan, uno dei più grandi cestisti della storia mondiale: “Nella mia carriera ho sbagliato più di novemila tiri. Ho perso quasi trecento partite. Trentasei volte i miei compagni mi hanno affidato il tiro decisivo e l’ho sbagliato. Nella vita ho fallito molte volte. Ed è per questo che alla fine ho vinto tutto.”

La partita con i mercati si vince all'ultimo match, come nel tennis

Inseguire la performance nel breve termine e puntare tutto su una partita non è indispensabile per vincere il campionato. E come un investitore consapevole e accorto sa che non potrà vedere solo operazioni in guadagno e che le fasi di discesa sono inevitabili, anche lo sportivo professionista sa che bisogna sapere convivere anche con le possibili sconfitte o errori che vanno accettati e fanno parte di qualsiasi carriera. Anche del più grande campione dello sport.

Come ha spiegato Giacomo Leone, l'italiano che ha vinto la maratona di New York nel 1996 a 25 anni. Un'impresa epica che mette i brividi a ricordarla. Il suo segreto? **"È tutta una questione di testa. Devi conoscerti molto bene se vuoi vincere. Nella maratona per esempio devi imparare a rallentare la corsa quando stai bruciando troppe calorie. Se no al trentesimo chilometro sei finito. E ci sono ancora 12 chilometri al traguardo. L'importante è arrivare a fine corsa, non essere il primo al trentesimo chilometro. Vale anche per chi investe".**

Con Giacomo Leone ci conosciamo da diversi anni ed ha avuto modo di raccontarci quando ha smesso la sua attività agonistica le difficoltà che ha incontrato nell'investire per impiegare al meglio i frutti della sua carriera: "All'inizio pensavo di poter fare tutto da solo: allenarmi e dedicarmi al trading. Poi ho capito che investire mi portava via troppe energie e ho preferito appoggiarmi a una società di consulenza indipendente. È stata una liberazione: **il trading era diventato un'ossessione.**

Stavo collegato tutto il giorno, chiuso in casa, perché allora non c'erano tablet e iphone, e questo mi creava stress oltre ad avvelenarmi la vita sociale. Io dovevo essere concentrato sullo sport e ottenere un livello medio alto di risultati se volevo continuare a guadagnare. Così da trader concentrato sulla gratificazione immediata dell'operazione sono diventato investitore. Ho puntato alla gallina domani rispetto all'uovo oggi. E lo dico con cognizione di causa visto che ho conosciuto un sacco di persone comuni che si sono bruciate i risparmi mediando sempre al ribasso pur di non ammettere i propri errori".

È certo importante avere delle proprie opinioni ma nei mercati finanziari una certa elasticità è necessaria laddove emergano dei fatti che contraddicano in modo evidente le nostre certezze. Avere una mente aperta significa valutare eventuali errori, disposti a rimettere in discussione le proprie credenze quando è il caso. Attribuire un potere smisurato alle proprie opinioni (tipo “questo titolo l’ho pagato 1000 e lo tengo fino a quando non torna a quel prezzo” oppure “questo titolo o mercato può solo salire”) può costare altrimenti molto caro come arrivare a conclusioni affrettate, dando un peso esagerato solo a poche informazioni.

Medio medio ma non rimedio

Un esempio tipico di errore commesso da molti investitori è mediare in perdita i titoli che equivale spesso a dire “non ammetto di perdere su un’operazione e comprando altre azioni dello stesso titolo sarà più facile tornare in guadagno poiché abbasso il prezzo di carico”. In questo modo si corre però il rischio concreto di aumentare invece la propria esposizione su un titolo, incrementando la propria vulnerabilità finanziaria se il titolo andrà invece nella direzione opposta di quella sperata. Una strategia non dovrebbe, infatti, basarsi sulla “speranza” ma su dati e strategie più misurabili ed oggettive. Secondo la finanza comportamentale ammettere un proprio errore non è semplice. Si tende ad autoconvincersi che la scelta effettuata è corretta e che nel giro di breve tempo i titoli acquistati riprenderanno il proprio valore. E molto spesso tale circostanza rimane solo nella testa dell’investitore.

E in genere ciò comporta solo un aumento delle perdite che invece si sarebbero potute limitare accettando tranquillamente il proprio errore di valutazione. Per questo può essere importante avere una strategia d’investimento non fondata solo sull’ipotesi che tutto vada nel verso giusto ma che sappia adattarsi anche a fasi avverse ed è questo il valore aggiunto che può dare ai propri investimenti l’esperienza di SoldiExpert SCF e che possiamo mettere a disposizione di ciascun investitore. Occorrerebbe, infatti, esaminare quando si investe i pro e i contro di ogni decisione, liberi da condizionamenti psicologici che possono diventare vere e proprie trappole senza uscita.

Anche e soprattutto per evitare la famosa “overconfidence” di cui sono vittime molti investitori.

L’overconfidence di molti risparmiatori (ovvero l’eccessiva confidenza, faciloneria e presunzione) è la stessa che aveva Pinocchio quando incontrando il Gatto e la Volpe si faceva convincere nell’affidar loro i propri zecchini d’oro allo scopo di moltiplicarli piantandoli semplicemente nel Campo dei Miracoli. Molti investitori si bruciano talvolta anche in operazioni fai da te imbastite senza grande preparazione ed eccessiva fiducia sulla propria capacità di trasformarsi improvvisamente in novelli Re Mida.

Sono molte le distorsioni analizzate dagli esperti della finanza comportamentale che parlano anche di “self-attribution bias” per descrivere quel processo mentale (in verità molto diffuso non solo fra i risparmiatori ma anche fra i promotori, consulenti d’investimento e gestori) per cui ci si attribuisce il merito delle decisioni di investimento di successo mentre quando le cose vanno male è colpa della sfortuna o di eventi esterni o di altre persone... Come i noti studi sull’argomento di Barber e Odean che hanno dimostrato come “l’overconfidence” porta spesso a movimentare troppo il portafoglio, con conseguente sotto-performance a causa degli alti costi di transazione”.

Muovere continuamente il proprio portafoglio non aiuta a diventare più ricchi insegnano tutti gli studi sull’argomento ma fa più ricchi solo i vostri broker! I “fenomeni” in questo settore sono molto pochi.

Circa il 75-80% dei trader che partecipano a competizioni di borsa con denaro reale registra perdite e a livello di trading occasionale solo il 3-5% dei conti online risultano in utile a distanza di un anno secondo gli studi più accreditati delle società del settore.

Nella realtà, chi conosce veramente le cose come stanno certifica un altissimo tasso di mortalità e “distruzione” fra coloro che compra-vendono azioni, opzioni, derivati, valute con maggiore frequenza. Le banche non hanno certo interesse a

divulgare questi dati, al contrario! I clienti che movimentano tanto e frequentemente sono i più ambiti perché sono in grado di generare un livello di commissioni "mostruoso".

Al crescere del numero di operazioni effettuate aumenta, infatti, la possibilità di commettere degli errori. I due ricercatori dell'Università di San Diego, B.Barber e T.Odean, hanno riscontrato in un loro studio che la variabile più influente sulle strategie e sulle performance dei traders online è la solita "overconfidence", ossia la tendenza degli investitori a sopravvalutare le proprie informazioni in termini di precisione e di capacità previsionale.

In una ricerca che avevamo analizzato qualche anno fa era, infatti, emerso che trecentocinquantamila semi-cassettisti (come si definiscono i risparmiatori che non movimentano molto il loro portafoglio e tengono soprattutto i titoli in "cassetto") generano, infatti, un sesto delle commissioni generate da 10.000 trader iper attivi!

Banche, broker e sim hanno sicuramente bisogno di alimentare... le scommesse e far credere che diventare ricchi pigiando quattro tasti sia alla portata di quasi tutti. Non è certo una cosa impossibile ma la realtà (in questo settore come in altri) ci dice che pochi, pochissimi percentualmente possono superare indenni gli alti e bassi dei mercati e guadagnare con una certa regolarità cifre che, nella realtà, sono molto più basse di quelle vagheggiate. I pochi bravi trader frequentati ed intervistati in questi anni (quelli che non fanno solo corsi e show e raccontano di performance incredibili realizzate... sulla carta, ma che vivono veramente con questa attività) ci hanno sempre ripetuto questi concetti: l'importanza di un metodo, di una strategia.

Il gestore ed esperto dei mercati Jack Schwager nel 2001 ha intervistato tutti i più importanti trader di successo Usa (il libro è "Market Wizard") cercando di scovare un minimo comun denominatore. Tutt'altro che l'intuito. Ma la metodologia che ciascuno ha saputo costruire in base alle proprie capacità e caratteristiche, sapendo accettare le perdite come componenti ineliminabili del trading.

E la formazione è importante quanto l'atteggiamento psicologico. L'esplosione del trading online ha creato invece in molti risparmiatori italiani l'aspettativa di nuove grandi opportunità grazie anche alla facilità del "mezzo" e la possibilità di operare comodamente da casa. Ma non è solo il guadagno l'obiettivo dei trader più inveterati. Alcune ricerche hanno messo in rilievo come il desiderio di auto-realizzazione venga prima di quello del guadagno. E così molti utenti privati ci hanno provato (e ci provano) ma con risultati spesso disastrosi. Il vero banco di prova per un trader o per un investitore sono le condizioni 'avverse'.

Per questo motivo con un pizzico di provocazione uno dei consigli di Salvatore più controcorrente è quello che per investire con successo occorrerebbe una volta scelta la strategia da seguire o il consulente, starci il più lontano possibile ovvero cercare di distaccarsi il più possibile dai su e giù.

Ti sembrerà una battuta quella sopra, un divertente titolo o una provocazione. Ma non si tratta di nulla di tutto questo ma di un approccio più "freddo" all'investimento azionario od obbligazionario che viene consigliato non solo da noi ma anche da importanti esperti di finanza comportamentale.

Eppure non abbiamo nessun problema a raccontare (e non è una contro vendita) che molti investitori pur a fronte di rendimenti di assoluta eccellenza che i nostri portafogli hanno ottenuto in 3 lustri non sempre hanno ottenuto i migliori risultati.

Perché? È colpa dell'andamento del mercato o dei portafogli?

Qual è il male oscuro che blocca le possibilità di molti investitori di ottenere risultati positivi anche a fronte di consigli nettamente superiori della media come risultati?

Ha un nome. E si può chiamare in molti modi. C'è chi pensa che sia la "sfiga". Ma è qualcosa di terribilmente meno estraneo alla nostra volontà.

Ed è qualcosa che conosciamo tutti molto bene. È il nostro ego, il nostro cervello.

Un nemico così perverso da poter sconfiggere la maggior parte degli investitori che operino con azioni, fondi, ETF o qualsiasi strumento finanziario grazie alla sua abilità di sconfiggere anche la più raffinata strategia di trading per effetto dell'emotività che è in grado di stravolgere qualsiasi piano quando si tratta di gestire il nostro denaro.

Se vuoi far crescere il tuo capitale ed investi in azioni devi sapere che...

Se parliamo di azioni tutti gli investitori dovrebbero sapere che la probabilità su un orizzonte di 5 anni di vedere sul proprio capitale materializzarsi ad un certo punto una perdita anche del 25-35% è altissima. Ed è la ragione per cui si consiglia di non investire con orizzonti brevi e di non investire tutto in azioni se non si ha un profilo di rischio adeguato (che vuole dire la capacità di sopportare fasi avverse).

Questo qualsiasi risparmiatore dovrebbe saperlo salvo che non provenga da un altro pianeta o qualcuno l'ha convinto a investire in Borsa dandogli informazioni non corrette o fantasiose (tipo che si guadagna solamente ed è una passeggiata diventare ricchi).

Non ti fidare, ragazzo mio, di quelli che promettono di farti ricco dalla mattina alla sera. Per il solito, o sono matti o imbroglianti (da Le avventure di Pinocchio).

[Carlo Collodi, pseudonimo di Carlo Lorenzini (1826 - 1890)]

Eppure ancora oggi molti risparmiatori continuano a stupirsi quando i mercati scendono (e anche nell'obbligazionario è possibile assistere a fasi avverse) e sono psicologicamente impreparati anche se razionalmente sanno benissimo che quello che sta accadendo (una discesa repentina, una serie di operazioni chiuse in perdita, un andamento peggiore di quello del mercato di riferimento) è la normalità.

Fino a qualche anno fa quando parlavamo di questi argomenti sottolineavamo l'importanza di operare secondo una strategia collaudata e statisticamente vincente per non incorrere in "cigni neri" (ovvero eventi "imprevisti"), limitarne gli effetti e nel tempo ottenere guadagni interessanti dal proprio piccolo o grande patrimonio.

Ma sbagliavamo. Ovvero non è importante solo spiegare a un piccolo o grande risparmiatore l'importanza di adottare una strategia metodica, attiva e flessibile (che è l'opposto di quello che fa la maggior parte degli investitori o di quello che viene consigliato allo sportello bancario o dal proprio promotore finanziario) ed è quello che facciamo con successo da molti anni con la consulenza di SoldiExpert SCF.

E' importante, infatti, rivolgersi non solo all'investitore razionale e al suo cervello sinistro ma soprattutto al lato emotivo e al suo cervello destro.

E d'altra parte gli studi sul cervello confermano che i 2 emisferi del nostro cervello funzionano in modo diverso ma anche che spesso quello che ci fa prendere molte decisioni (anche sbagliate) è quello destro, sede della nostra parte inconscia che sovrintende ai processi irrazionali nel medio e lungo termine, sede dell'emotività, della creatività e dell'intuito di ogni individuo.

E' stato dimostrato che ogni singolo emisfero guida in maniera assai differente le nostre azioni ed in particolar modo l'emisfero destro ossia quello emotivo riesce ad elaborare di gran lunga un maggior numero di processi rispetto all'emisfero di sinistra, giungendo addirittura a guidare ed influenzare il 95% circa di tutte le nostre azioni e solo un 5-7% viene influenzato dalla parte conscia.

E quando si parla di gestione del nostro denaro e di come investire, la parte inconscia ed emotiva è quella che spesso prevale.

E' il tema anche del libro "Perché gestiamo male i nostri risparmi" (Il Mulino Editore) scritto da Paolo Legrenzi, uno dei massimi esperti in Italia di finanza comportamentale.

Insomma come abbiamo visto come umani siamo dotati di un hardware straordinario come il nostro cervello ma il software ha qualche problema ("bug") quando si tratta di come investire bene i nostri soldi e si passa dalla teoria alla pratica.

Possiamo porre rimedio a questo problema? Sì ma non è facile ed è la ragione

per cui la maggior parte dei trader e anche dei risparmiatori perde. E più del mercato. E non solo per colpa del Sistema.

Ed è la ragione per cui la maggior parte dei risparmiatori alla fine si fa tosare non solo dagli intermediari che sanno sfruttare questo "gap" (con tecniche di vendita manipolatorie e prodotti confezionati ad hoc per sfruttare tutte queste distorsioni cognitive) ma anche è vittima di sé stessa.

E d'altra parte se fosse facile diventare dei bravi trader o dei bravi risparmiatori non si capirebbe come mai la dura realtà ci dice da anni che oltre il 90% degli investitori (anche professionali) ottiene risultati inferiori (e anche drammaticamente inferiori) a quelli del mercato.

Sono 2 i grandi paradossi del risparmio sul come investire (e bene)

Il primo è che si risparmia per difendersi da un futuro incerto ma si è costretti a depositare i risparmi in portafogli il cui andamento futuro è incerto.

"Il secondo grande paradosso - sottolinea Paolo Legrenzi - nasce dalla constatazione che sarebbe meglio, per il benessere dei nostri risparmi, che il loro andamento, una volta che li abbiamo investiti, non ci stesse troppo a cuore. Perché se ci sta molto a cuore finiamo per controllare troppo spesso come vanno. Seguire con apprensione gli alti e bassi dei risparmi innesca errori nella scelta dei momenti di entrata/uscita dei mercati, e ci spinge a tenere una percentuale bassa o nulla di azioni" osserva Legrenzi.

Insomma lasciati al "fiuto" la maggior parte dei risparmiatori si comporta in base a quello che succede sui tempi corti e lo preoccupa e finisce col danneggiare (spesso irreparabilmente) gli obiettivi di medio lungo termine, compiendo delle scelte che sono dei veri e propri harakiri finanziari.

Si pensi alle seconde o terze case che in molti casi sono state dagli italiani considerate un investimento finanziario "sicuro" mentre la realtà sta dimostrando che non è assolutamente scritto da nessuna parte che i prezzi delle case si rivalutano

e che nemmeno le seconde case spesso si riescono ad affittare, riuscendo a trarre un reddito tale da pagare i costi di esercizio e fiscali.

Secondo uno studio di Halldis (società di Windows on Europe) sono 3 milioni infatti le case lasciate vuote in Italia per gran parte dell'anno, un record europeo. Una vera e propria distruzione di ricchezza a cui si aggiunge oltre il costo di mantenimento un costo fiscale sempre più elevato con l'introduzione dell'Imu, il passaggio dalla tassa dei rifiuti alla Tares e la nuova prospettata rivalutazione degli estimi catastali che potrebbe spostare sui proprietari degli immobili e soprattutto di seconde e terze case un carico considerevole di tasse in un mercato come quello immobiliare che è dominato dai venditori e che è ai minimi degli ultimi 7 anni senza prospettive di crescita.

E ritornando al proprio portafoglio investimenti la cosa peggiore che potete fare è quella di guardarne compulsivamente l'andamento: "oggi o questa settimana ho guadagnato, oggi o questa settimana o mese ho perso...".

Non investite a un giorno, a una settimana e nemmeno a un mese e nemmeno a un anno!

Si può restare impassibili di fronte all'andamento dei mercati soprattutto quando molto positivi o negativi?

Non è facile ma è necessario far lavorare la tua parte "razionale" perché se fai prevalere quella "emotiva" sarai destinato più facilmente a commettere scelte sbagliate o cadere vittima di un maggior numero di errori e trappole.

E per voler rischiare troppo "poco" (o così credono) molti italiani nei propri investimenti rischiano in realtà tantissimo.

Ci sono infatti risparmiatori che pensavano, infatti, di non correre rischi investendo massicciamente nell'immobiliare. O acquistando azioni di banche non quotate. O puntando su investimenti illiquidi come i diamanti o altri investimenti "alternativi".

In conclusione per essere buoni investitori non basta essere buoni risparmiatori. La sfida del rendimento è tutta un'altra storia. È un cammino che parte da un capitale, anche piccolo, e passa attraverso emotività, razionalità, pazienza, strategia. È una questione di consapevolezza: dei propri obiettivi, dei mezzi per raggiungerli e degli ostacoli che si potrebbero incontrare sulla strada.

Mai come nei prossimi trent'anni in Italia ci sarà un passaggio patrimoniale tra generazioni di entità così cospicua.

Le prossime generazioni difficilmente avranno le stesse possibilità di accumulare così tanta ricchezza come quella che oggi hanno le persone con più di 65 anni. Preservare e accrescere il patrimonio da trasmettere è quindi una grande responsabilità.

In gioco non c'è solo il proprio benessere, ma quello delle generazioni future. Il tuo e quello delle persone a te care.

LE 4 DOMANDE CHE DEVI FARTI PER IL TUO FUTURO FINANZIARIO

1. Quanto è la massima perdita che sei disposto a accettare in un investimento da qui a 10 anni?
2. Sai che un investimento azionario potrebbe avere nel caso peggiore un'oscillazione negativa anche del 50% e un investimento obbligazionario anche del 10-15%? Te lo ha spiegato il tuo consulente o la tua banca o ti ha parlato solo di rendimenti?
3. Se un titolo che hai in posizione arriva a perdere oltre il 40% quale pensi che sia il comportamento più corretto da adottare?
4. Se investi sull'azionario o sull'obbligazionario e dopo 5 mesi sei sotto di un 5-10% qual è la tua reazione? Mantieni l'orizzonte temporale che avevi programmato (per esempio 10 anni) oppure pensi che sia il caso di cambiare totalmente strategia?

Questo capitolo ti ha suggerito altre domande?

Non sei sicuro di cosa sia meglio per te?

Hai bisogno di aiuto per investire e vuoi sentire un secondo parere, indipendente?

Vuoi comprendere come potresti gestire meglio i tuoi risparmi o valutare se quello che stai facendo è corretto?

Chiama SoldiExpert SCF al numero 800 031588 o [prenota un appuntamento](#) con noi e i nostri esperti e scoprirai così come possiamo aiutarti a raggiungere i tuoi obiettivi d'investimento. Per il tuo futuro e/o quello delle persone a te care.

Ci sono tantissimi modi di seguire la nostra consulenza! [Scopri qual è quello più adatto alle tue esigenze e ai tuoi obiettivi.](#)

CONTINUA A SEGUIRCI!

Ti è piaciuto questo libro?

Desideri conoscere tutti i nostri servizi?

[SCOPRI LA NOSTRA OFFERTA](#)

RICHIEDI QUI UN CHECK-UP GRATUITO SU MISURA

Compila il [Check-Up](#) e ricevi la tua prima consulenza gratuita!

Rispondi al questionario per scoprire che tipo di investitore sei e scopri i punti di forza e di debolezza del tuo attuale portafoglio, secondo il team di esperti indipendenti di SoldiExpert SCF

VIENI A TROVARCI

SoldiExpert SCF srl

SEDE LEGALE: Piazza Vetra, 21 - 20123 Milano

SEDE OPERATIVA: Via Roma, 47 - 19032 Lerici (SP)

(Si riceve solo su appuntamento)

CONTATTACI



info@soldiexpert.com





SALVATORE GAZIANO

Fra "la Borsa e la Vita" ha scelto tutte e due

Da metà degli anni '80 ha iniziato a lavorare in questo settore percorrendo una carriera che l'ha condotto prima a diventare in Italia uno dei pionieri della consulenza finanziaria indipendente online e a fare esperienze importanti prima come analista finanziario e giornalista economico per poi passare alla consulenza e gestione patrimoniale.

E' stato il vicedirettore nonché fra i giornalisti fondatori del settimanale Borsa & Finanza e ha collaborato attivamente in questi anni a numerosi siti, quotidiani, riviste e trasmissioni televisive (Patrimoni, Capital, Millionaire, Traders', Milano Finanza, Il Fatto Quotidiano) ed è **fra gli animatori di MoneyReport, il blog di SoldiExpert SCF.**

Insieme a Roberta Rossi è dal 2001 socio fondatore e amministratore di SoldiExpert SCF.

Come strategist di SoldiExpert SCF si occupa di definire le strategie attive d'investimento migliori sui mercati, avendo unito negli anni a una forte conoscenza dell'analisi fondamentale un approccio di tipo globale (azioni internazionali, obbligazioni, ETF e fondi) e basata sul momentum mediante anche l'utilizzo di trading system e metodologie quantitative proprietarie per la migliore definizione di portafogli dinamici in grado nel tempo di battere il mercato (e ridurre la volatilità) come dimostrano i risultati reali realizzati in questi lustri.

E' ospite fisso ogni martedì della trasmissione Caffè Affari in onda su Class Cnbc nonché autore di numerosi libri fra cui "Bella la Borsa, peccato quando scende", "Supermiliardari" e "Investire in Borsa è questione di forza".

Nel 2009 ha ricevuto il premio nazionale "Pergamene Pirandello" per gli alti meriti culturali di ricerca e divulgazione del giornalismo economico.

ROBERTA ROSSI

Da oltre 15 anni si occupa di consulenza finanziaria. Da sempre preferisce parlare di soldi investiti che di soldi in vestiti

Ha studiato a Milano Economia Aziendale all'Università Commerciale Luigi Bocconi.

Sul finire degli anni '90 è stata responsabile dei contenuti in tema di finanza personale del sito Soldionline.it, una delle prime start up italiane di informazione finanziaria. Dopo l'esperienza come direttore operativo di un sito fra i più importanti di consulenza finanziaria a pagamento, lavora dal 2002 per SoldiExpert SCF, dove è **Responsabile della Consulenza Personalizzata.**

Segue e assiste la clientela privata interessata alla consulenza finanziaria su misura o a soluzioni di private banking e private insurance fornendo ai clienti un supporto a 360°.

Da due anni è ospite fissa ogni mese della trasmissione radiofonica InBlu l'Economia ed è un'attiva conferenziera sui temi della gestione del risparmio presso banche e società di gestione. E' fra le donne che in Italia ha maturato fra le più importanti esperienze nel campo della consulenza finanziaria indipendente.

Insieme a Salvatore Gaziano è fra i soci fondatori di SoldiExpert SCF e ne è anche amministratore.

Prendere il controllo del tuo destino finanziario è possibile se segui una strategia per i tuoi investimenti realmente valida nell'affrontare i profondi cambiamenti che caratterizzano sempre più le economie e i mercati finanziari di tutto il mondo.



www.soldiexpert.com