

Paolo Martini

Ruggero Bertelli

IO VOGLIO VINCERE!

I 10 VALORI PER SMETTERE DI PARTECIPARE E INIZIARE
A VINCERE NELLA GESTIONE DEI PROPRI RISPARMI



Il Vademedcum Rosa
dell'Investitore
vincente

I 10 valori da seguire:



Sana ambizione



Umiltà



**Miglioramento
costante**



Metodo e disciplina



**Determinazione e
spirto di sacrificio**



Autocontrollo



Pazienza



Onestà e trasparenza



Lavoro di squadra



Concretezza

VALORE 0 MODALITÀ D'USO

Io voglio:
comprendere cosa succede
capire cosa fare con i miei risparmi
realizzare i miei desideri.

Il tutto, possibilmente, in 3 ore.

Se la lettura ti ispira altre curiosità...

Visita il sito www.iononcicascopiu.it
e iscriviti alla newsletter mensile gratuita
di educazione finanziaria

Scarica la App gratuita
Azimut-Io non ci casco più



e seguici anche su



IO VOGLIO VINCERE!

I 10 VALORI PER SMETTERE DI PARTECIPARE
E INIZIARE A VINCERE NELLA GESTIONE DEI
PROPRI RISPARMI

Paolo Martini, Ruggero Bertelli

Edizione speciale per la Gazzetta dello Sport
RCS Quotidiani S.p.A.

SPECIALI GAZZETTA 1974859 00
Testata registrata in Tribunale n. 420 Del 30-6-2003
PERIODICITÀ MENSILE

Direttore responsabile: Andrea Monti

Marketing Manager: Fabio Napoli

Product Manager: Mattia Gastaldo

Progetto Grafico e Copertina: Mercurio s.r.l.

Impaginazione e immagini: Mercurio s.r.l.

Editing: Eleonora Cerbone

EDITORE

RCS Quotidiani S.p.A.

Via Solferino 28 - 20121 Milano (MI)

Sede Legale: Via Rizzoli 8 - 20132 Milano (MI)

Distribuito in Italia da RCS Quotidiani S.p.A.

Tutti i diritti di copyright sono riservati.

Nessuna parte di questo libro può essere riprodotta
o trasmessa in qualsiasi forma o con qualsiasi mezzo
elettronico, meccanico o altro senza l'autorizzazione scritta
dei proprietari dei diritti e dell'Editore.

Finito di stampare presso
NIIAG - Via Zanica 92, 24126 Bergamo
nel mese di Novembre 2011

Ogni riferimento a persone che non godono
di pubblica notorietà o a fatti realmente accaduti
è puramente casuale.

INDICE

Caro Risparmiatore di Pietro Giuliani	4
Prologo Tutto in quella stanza lo affascinava...	8
VALORE 1 LA SANA AMBIZIONE DI GUADAGNARE	15
VALORE 2 ESSERE UMILI NELL'INVESTIMENTO FINANZIARIO	35
VALORE 3 MIGLIORAMENTO COSTANTE NEL SAPER INVESTIRE	49
VALORE 4 SAPER INVESTIRE CON METODO E DISCIPLINA	67
VALORE 5 RISPARMIARE E INVESTIRE CON DETERMINAZIONE E SPIRITO DI SACRIFICIO	85
VALORE 6 SAPERSI AUTOCONTROLLARE NEL RAPPORTO CON IL DENARO	101
VALORE 7 L'IMPORTANZA DELLA PAZIENZA NEGLI INVESTIMENTI	117
VALORE 8 L'IMPORTANZA DI SCEGLIERE UN INTERLOCUTORE ONESTO E TRASPARENTE	135
VALORE 9 L'IMPORTANZA DEL LAVORO DI SQUADRA	151
VALORE 10 L'IMPORTANZA DELL'ESSERE CONCRETI NEGLI INVESTIMENTI	171
Conclusioni Tornando a casa in bici...	188

Caro Risparmiatore, viviamo tempi di profondi cambiamenti.

Le sicurezze sono diventate “insicure” e le certezze si sono tramutate in incertezze. Quello che prima era dato come assodato, oggi non lo è più. Quello che sta succedendo nel post 2008, quella che tutti chiamano **“la nuova normalità”, ha trovato tutti quanti, chi più chi meno, impreparati** e soprattutto ha evidenziato come l’economia e la Borsa siano, oggi come non mai, presenti nella vita di tutti noi. Se prima molti potevano affermare di non essere interessati a un universo che non conoscevano e poco divertente per definizione, oggi tutti devono fare i conti con quello che sta accadendo perché coinvolge ognuno di noi. Succede nella vita reale e non solo sui quotidiani, ai telegiornali o sui libri.

Sportivi, impiegati, piccoli imprenditori, ma anche casalinghe, studenti, operai, tutti dobbiamo convivere con questa situazione e **dobbiamo iniziare a scoprire un mondo, quello dell’economia e della finanza, che comunque si interessa a noi nel bene o nel male** (oggi più nel male).



La perdita di un posto di lavoro o la difficoltà nel trovarne uno per i giovani, la complessità di avere un mutuo oppure la rata che sale, l’incremento dei tassi sui finanziamenti per le imprese, investimenti e risparmi dimezzati da forti perdite che non hanno uguali nella storia recente, aumento della pressione fiscale (ancora!) con l’incremento dell’IVA che rende tutto più costoso, dal fare benzina alla spesa al supermercato: sono solo alcuni esempi di quanto tutto questo influenzì da vicino la vita di tutti i giorni. In un mondo in cui i BTP e i CCT sono arrivati a perdere l’8%,

si è ipotizzata la fine dell'euro e si è discusso di possibili fallimenti di Stati come la Grecia, la Spagna o l'Italia, non è semplice mantenere i nervi saldi.

Il nervosismo dei mercati finanziari di questi ultimi mesi rispecchia questo momento di grossa incertezza e mancanza di punti di riferimento. I timori di un rallentamento economico mondiale, in particolare delle economie fino a oggi leader nel mondo, Europa e America, l'evoluzione dei debiti pubblici e la forte speculazione nei confronti di alcuni Paesi, tra cui l'Italia, hanno spinto la fiducia degli investitori ai livelli minimi lasciando spazio a comportamenti irrazionali e imprevedibili. Solo attraverso interventi forti e rapidi dei governi sarà possibile arginare la situazione, ma, nel frattempo, **dobbiamo convivere con la volatilità e l'incertezza che regnano ormai sovrane da alcuni mesi e che hanno creato un elevato scetticismo sul fronte degli investimenti.**

Il valore nel mondo non è finito tutto a un tratto.

Ci sono moltissime aziende che continuano a crescere producendo utili e non è logico che valgano meno del valore dei soldi che hanno in cassa. Ci sono economie in forte crescita, come ad esempio la Cina e alcuni Paesi emergenti, che offrono importanti opportunità di investimento.

Come possiamo quindi, in questo nuovo contesto, proteggere i nostri soldi dall'inflazione e guadagnarne altri senza per questo vivere costantemente sotto stress o in ansia?

La risposta a questa domanda è in questo manuale, il terzo e ultimo della serie che segue i due precedenti Vademecum scritti in collaborazione con il "Corriere della Sera", **Io Non Ci Casco Più!** del 2008 e **Io Ci Provo!** del 2009 (per richiederli, consultare www.iononcicascopiù.it oppure scaricare la App gratuita dall'iTunes Store), che con oltre 90.000 copie vendute hanno

dimostrato quanto sia forte il desiderio di capire per proteggersi e cogliere le opportunità che i mercati possono offrire. Sono inoltre più di 5.000 le persone iscritte al nostro blog e alla newsletter mensile gratuita di educazione finanziaria.

I 10 Valori dell'investimento sono l'unica strada utile e consapevole per ottenere quello che ci meritiamo anche attraverso un ritorno alla semplicità.

Nel libro trovate tante idee, alcune conosciute ma non ancora giustamente capite, come ad esempio i **PAC** (piani di accumulo di capitale) che consentono di entrare sul mercato a piccoli passi eliminando l'ansia del timing di entrata, altre innovative e adatte ad affrontare i nuovi oceani dei mercati. L'investimento azionario, ad esempio, deve seguire nuove regole. L'epoca delle azioni italiane in Italia, francesi in Francia, tedesche in Germania è tramontato.

Oggi la parola d'ordine è diversificazione in strumenti che investono in tutto il mondo e possono cogliere trend di crescita che sono ormai un ricordo per molti mercati occidentali. Attraverso la vera diversificazione (mai eseguita in modo serio, per non sbagliare), si ottengono risultati interessanti e soprattutto si protegge meglio il portafoglio dai rischi. Siano essi esplicativi o impliciti. Saper selezionare aziende di qualità, e ce ne sono ancora tante, farà sempre più la differenza in termini di rendimento. Serve naturalmente il giusto “compagno di viaggio”.

Come affermiamo dal 2007, quando abbiamo iniziato il percorso legato all'educazione finanziaria, **occorre dedicare del tempo alla gestione dei nostri investimenti e imparare a conoscersi nel rapporto emotivo che abbiamo con il nostro denaro.**

Oggi è più importante saper gestire le proprie emozioni che conoscere alla perfezione il contesto che ci circonda perché è scientificamente provato, come vedrete anche nel libro, che siamo

noi il peggior nemico dei nostri investimenti, come afferma Warren Buffett, uno dei più grandi uomini d'affari del mondo.

Investire è utile e necessario perché, se fatto in modo corretto, consente di conservare il potere di acquisto dei nostri risparmi altrimenti falcidiati dall'inflazione, e aiuta a soddisfare i nostri bisogni contribuendo, ad esempio, a mandare i figli all'università, comprare una casa, cambiare la macchina, pagarcia una vacanza o semplicemente dormire sonni tranquilli.

Così com'è mutato il trend positivo di fine anni Novanta, muterà il trend negativo che stiamo vivendo. Bisogna essere pronti a riprenderci, con gli interessi, quanto lasciato sul campo in questi anni e ripartire seguendo un metodo preciso: **i 10 Valori degli investimenti.**

Valori indispensabili per smettere di partecipare solamente e iniziare a vincere nella gestione dei propri risparmi.

Buona lettura!

Pietro Giuliani
*Presidente e Amministratore Delegato
Azimut Holding S.p.A.*





Prologo

Tutto di quella stanza lo affascinava. Roberto sarebbe rimasto delle ore in quel luogo che lui considerava magico. Universo sospeso tra passato e presente. Condensato di gare, sudore e vittorie. Fin dall'infanzia, trascorreva intere giornate in quello studio a casa del nonno. Prima, affascinato e incuriosito, con la voglia di scoprire tipica di un bambino. Oggi, spinto dalla maturità di un diciannovenne. Tutte quelle coppe, quelle medaglie, quei ritagli di giornale appesi al muro, quei trofei, lo avevano da sempre stregato. Ogni simbolo di vittoria aveva una sua storia da raccontare, rappresentava uno spicchio di emozione vissuta da suo nonno.

Nonno Mario, il suo grande idolo. Roberto fantasticava su ogni singola gara, sugli atleti e sui loro successi, ma anche sulle fatiche e sull'impegno necessari per arrivare. Si vedeva prima in bici in montagna, ad affrontare una salita con i muscoli in tensione per superare

se stessi, poi su un campo di rugby, a lottare tra fango e realtà, e poi di nuovo in montagna, su un pendio innevato, impegnato nell'ennesima battaglia con la propria voglia di riuscire.

Roberto era cresciuto nel mito di suo nonno e ancora adesso trovava molto stimolante sedersi in quello studio ad ascoltare Mario che gli raccontava le sue fatiche e le sue tante vittorie. Quel luogo stracolmo di trofei e cornici trasudava passione, energia e narrava di mille imprese. Perfino l'aria che si respirava era diversa dal resto della casa. Odorava di passato, carta e metallo. Era il loro luogo magico, quello in cui si nascondevano quando desideravano fuggire dal mondo. Roberto non aspettava altro che mettersi lì ad ascoltare suo nonno per delle ore. Tutto lo stregava: la sua postura, la sua voce, il suo sorriso, la sua calma, ma anche il fuoco nei suoi occhi. Battagliero come sempre.

Amante delle emozioni sane e dello sport, Mario era stato quasi un caso di studio. Quelle rare persone che, per qualche



imperscrutabile motivo, riescono alla grande in ogni sport che praticano grazie a un fisico fuori dal comune, una determinazione senza limiti e doti naturali di equilibrio.

Fin da quando era bambino, Mario aveva capito che per lui lo sport sarebbe diventato una ragione di vita, un modello da seguire per affrontare le difficoltà.



Grazie allo sport aveva trovato la forza per superare la malattia della madre prima e del padre poi, e aveva trasmesso anche a suo figlio e a suo nipote Roberto i valori e i principi che da sempre lo avevano guidato.

Da piccolo a Mario bastavano poche lezioni per raggiungere e superare bambini che si allenavano da più tempo. Tutto gli riusciva naturale. Nel corso degli anni aveva coltivato questo suo talento arrivando a giocare a rugby a livello professionistico. Aveva poi preso la patente nautica e vinto molte gare quando ormai non era più un giovincello.

Le sue vere passioni, però, erano la corsa, la bici e lo sci. Nulla emozionava Mario più di una corsa in bici in cui il fisico è provato oltre i limiti. Solo l'emozione di essere sul



cancelletto pronto a partire per una gara di sci era equivalente.

Da ragazzino aveva fatto parte della nazionale di sci vincendo innumerevoli gare.

Se fosse stato meno discontinuo e non avesse disperso le energie tra tanti sport, avrebbe avuto la possibilità di diventare un campione assoluto. Ma non gli interessava veramente.

Per lui lo sport era solo sport e la gara da vincere era sempre quella con se stesso. Era contento così, orgoglioso dei suoi trofei e di tutto quello che lo sport gli aveva insegnato. Infine, aveva voluto trasmettere ad altri quanto imparato in tutti quegli anni cimentandosi in uno sport per lui nuovo.

Era diventato allenatore di una squadra di calcio, il Paria, che era riuscito a portare in Serie C dopo anni di duro lavoro. Per questo gli amici lo chiamavano da sempre "sporty".

Roberto era nello studio, emozionato perché quel giorno lui e suo nonno sarebbero rimasti soli e Mario gli aveva promesso che gli avrebbe raccontato, ancora una volta, com'era riuscito a ottenere quelle medaglie, ma soprattutto lo avrebbe aiutato a capire che nello sport, come nella vita e negli

investimenti, contano sempre onestà, metodo, determinazione e voglia di fare.

Grazie alla disciplina sviluppata in anni di sport, infatti, Mario era diventato un consulente finanziario di successo assoluto. I clienti apprezzavano il suo approccio ispirato a valori sani e corretti e lo ascoltavano veramente. Gli impegni erano tanti ma, ancora adesso, quando poteva, Mario non smetteva di allenarsi, convinto che nella vita scorciatoie non ne esistono e se si vuole stare bene e mantenersi in forma occorre faticare.

Roberto era arrivato in anticipo con la sua bicicletta, era entrato nel loro universo magico e stava leggendo un vecchio articolo che raccontava del "miracolo del Tortuga".

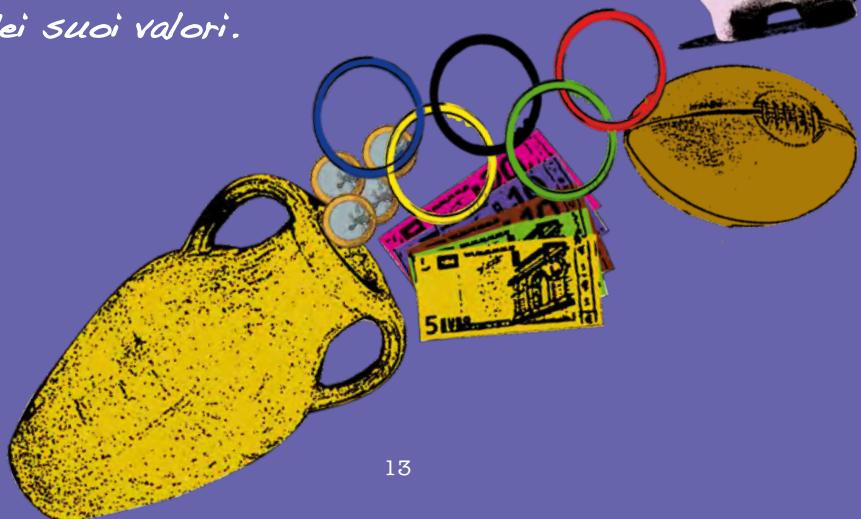
Una barca a vela che, alla prima partecipazione a una regata professionistica e contro ogni pronostico, aveva trionfato. Lo skipper di quella barca era nonno Mario, che nella foto sorrideva quasi incredulo.

Esausto ma felice.

Mentre il nipote guardava quell'immagine, il nonno entrò nello studio.



Elegante come sempre. Pantaloni beige e camicia blu scuro. Alto, curato, fiero e in forma smagliante come di consueto. Roberto corse ad abbracciarlo, emozionato e felice. Quel giorno avrebbe scoperto i valori dello sport e degli investimenti, anche se di questa seconda parte era ignaro. Secondo Mario, infatti, i tempi erano ormai maturi per iniziare un percorso che avrebbe portato suo nipote non solo più vicino allo sport, ma anche a capire l'importanza del valore del risparmio, tutte le sue opportunità e tutte le sue insidie. Mario si apprestava ad aprire il vaso di Pandora dei suoi valori.





VALORE 1

LA SANA AMBIZIONE DI GUADAGNARE

“Un marinaio non prega per il vento buono.
Impara a navigare.”

(Gustav Lindborg)



TORTUGA CAMPIONE!

Roberto di prim'ordine, serie
che ha fatto di squadre for-
midabili; non solo quindi
preziosi agonistici ma mo-
menti importanti di crescita
del gioco/cronaca. Le premio-
ne ci sono tutte, anche qui
come, in ogni disciplina,
Bergamo dimostra di ma-
strizzare pane e sport.

Robert tratta l'espressione
che vuol apparire sinistra,
ma è il simbolo dello sport na-
turalista: il partitaggio di
disciplina su pista corta. Una
disciplina più affascinante
che unisce forza fisica, ab-
ilità ed una buona dose di
coraggio, soprattutto a Berga-



AL SOLO... C'era il titolo di campione

regionale propaganda C
femminile. Ma è solo l'in-
izio visto il lungichierico an-
tenuto domenica il maggio

Roberto aveva
ancora in mano
il ritaglio di
giornale quando
iniziò a osservare
il nonno con
aria indagatrice.

Mario conosceva

bene quell'espressione e si limitò
ad attendere che suo nipote iniziasse
l'interrogatorio. Conosceva poche persone
così determinate a capire il perché di certi
accadimenti. Roberto era sicuramente una di
queste. E lui era felice di poter soddisfare la
sua curiosità.

"Nonno, ma perché la vostra vittoria sorprese
tutti?"

Vedi, Roberto, noi esseri umani viviamo di
pregiudizi. Ci convincono che certe cose
devono andare in un certo modo perché così
è sempre stato e agiamo di conseguenza.
Nell'immaginario collettivo dell'epoca, ma
adesso non sarebbe molto diverso, una barca
nuova con uno skipper non più giovane e alle
prime armi non poteva vincere una gara del
genere. Attraversare un oceano non è facile.

Il Tortuga, la nostra barca, era poco considerata e quindi fu sottovalutata dagli avversari.

"Avevano ragione, eravate alle prime armi?"

Dipende. Forse dal loro punto di vista, perché non ci avevano mai incontrato prima. La realtà era diversa. Avevamo lavorato tantissimo per costruire una barca vincente. Settimane di allenamento e di prove. Avevamo adottato una strategia nuova. Invece di iniziare a gareggiare, come fanno alcuni, senza la giusta preparazione, eravamo stati maniacali nel curare ogni dettaglio. E il risultato si è visto. La fortuna aiuta, ma l'improvvisazione uccide.

"Perché avete deciso di lanciarvi in una simile esperienza?"

Il desiderio di mettersi alla prova e soprattutto la sana ambizione ci hanno dato la spinta giusta. Volevamo riuscire nell'impresa.



Se la voglia manca, non c'è allenamento o fortuna che tengano. Siamo mossi dal desiderio di andare avanti, ma se manca la fiammella tutto il resto è inutile. Noi avevamo un fuoco dentro. Un'energia che ci convinceva che avremmo superato tutte le difficoltà. Lavoravamo per raggiungere un obiettivo difficile, ma concreto. Questo è il segreto. Poi, naturalmente, ci è voluto tutto il resto.

“Nonno, come si fa a capire come arrivare all'obiettivo? Non sempre è semplice...”

Ti svelo un piccolo
segreto. Quando
l'obiettivo
è molto
importante
e ampio, bisogna
scomporlo in
diversi sotto-
obiettivi più raggiungibili



e misurabili. Così facendo la strada sembra meno lunga e si lavora per cercare di raggiungere prima i singoli traguardi che poi insieme portano alla meta. Così abbiamo fatto con il Tortuga e così possiamo fare nella vita di tutti i giorni.

“Qual è stato il segreto del vostro successo?”
La barca è espressione di un gruppo di persone che deve pensare e agire come un'unica entità. Le variabili sono tante: l'emotività, il mare, il vento, lo scafo. La regata è stata lunghissima, attraversare l'oceano Atlantico non è mai una passeggiata. Le insidie sono sempre dietro l'angolo. Il nostro segreto però è stato la capacità di affrontare i venti diversi nel modo migliore. Saper leggere il contesto e agire di conseguenza. Quando intraprendi un percorso per raggiungere un obiettivo (che devi sempre avere ben chiaro in testa), devi essere consapevole che le condizioni cambieranno di continuo. Tutto intorno muta, ma se lo scafo è giusto, sei allenato e riesci a capire come si muovono i venti, riuscirai ad arrivare. Altrimenti rischi di non farcela e di arrendersi al primo ostacolo.

“Nonno, cosa ti ha insegnato quest'esperienza”
Senza obiettivi chiari non è possibile raggiungere alcun traguardo. Il primo valore di oggi, che vale anche per gli investimenti finanziari, è l'ambizione di voler riuscire per soddisfare le esigenze della vita di tutti i giorni e quindi per vivere meglio.

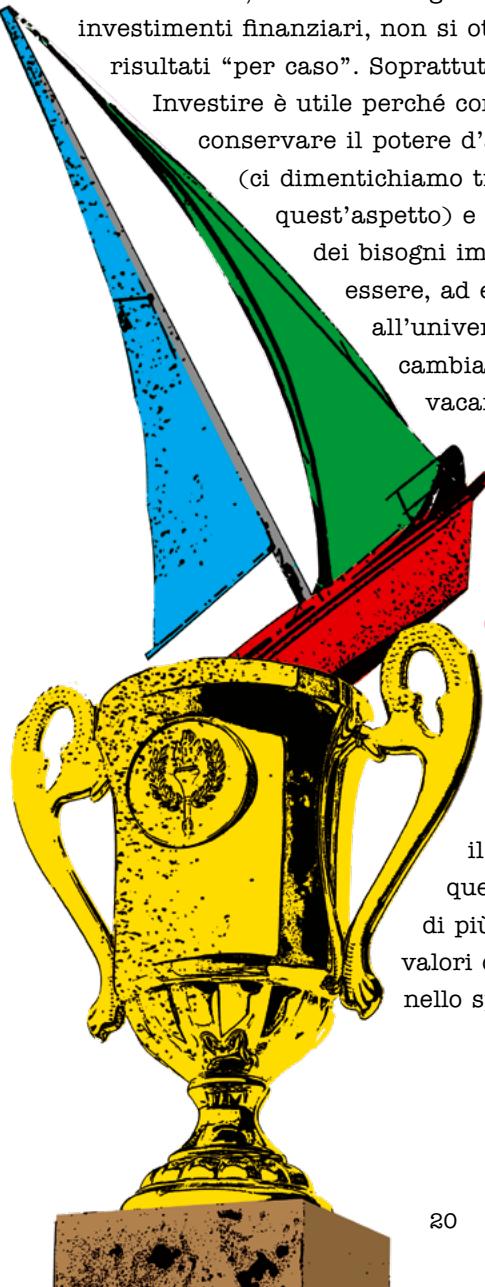
La barca Tortuga non ha vinto per caso:

allo stesso modo, nel mondo degli investimenti finanziari, non si ottengono risultati "per caso". Soprattutto oggi.

Investire è utile perché consente di conservare il potere d'acquisto dei tuoi risparmi (ci dimentichiamo troppo spesso di quest'aspetto) e ti aiuta a soddisfare dei bisogni importanti (che possono essere, ad esempio, mandare i figli all'università, comprare una casa, cambiare la macchina, fare una vacanza, toglierti uno sfizio o semplicemente dormire sonni tranquilli) che diversamente non potresti permetterti con le tue normali entrate.

Questo significa investire e, se fatto nel modo corretto, non è nemmeno così complesso.

Le regole sono poche e chiare; il difficile sta nel seguirle, e in questi anni di crisi lo è ancora di più. Conoscendo e rispettando i valori degli investimenti, così come nello sport, i risultati arrivano.





Anzi, proprio il lungo periodo di difficoltà (sono ormai più di dieci anni, di cui gli ultimi tre meritano ben pochi commenti) fa sì che questo possa essere potenzialmente il miglior momento per iniziare a investire degli ultimi cinquant'anni.



Nessuno sa naturalmente cosa succederà nel futuro, ma, come insegna la finanza comportamentale, è **meglio cominciare a investire dopo una lunga discesa piuttosto che dopo una lunga salita.**

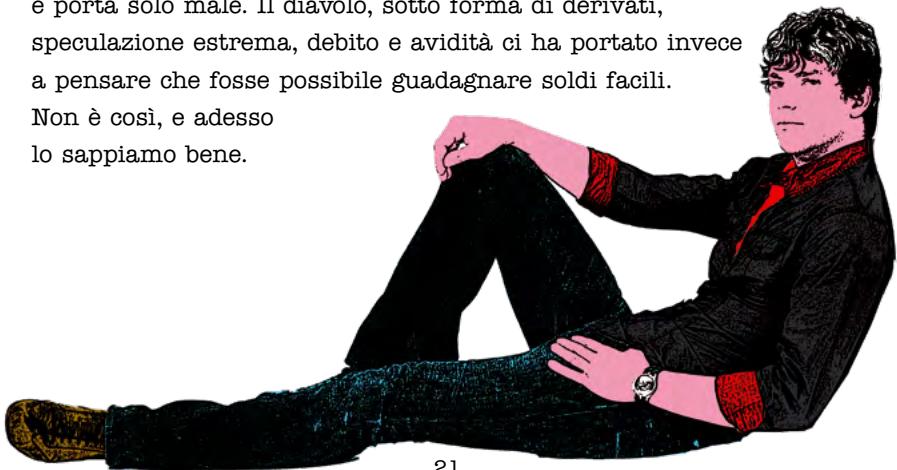
E che la discesa sia stata lunga nessuno dubita...

Investire conviene ancora, solo che ultimamente si tende a confondere l'investimento con la speculazione.

A tutti piacerebbe dare oggi 1.000 euro e ritrovarsi 1.200 due giorni dopo, ma questa è solo avidità. Non è nemmeno eticamente corretta.

In un famoso fumetto, **Dylan Dog**, un clochard ricorda che **il denaro guadagnato senza fare nulla proviene dal diavolo** e porta solo male. Il diavolo, sotto forma di derivati, speculazione estrema, debito e avidità ci ha portato invece a pensare che fosse possibile guadagnare soldi facili.

Non è così, e adesso lo sappiamo bene.



Il prof. Benjamin Graham pubblicò nel 1949 un libro intitolato **L'investitore intelligente**. Secondo il prof. Graham, **investire in modo intelligente significa distinguere innanzitutto tra investimento e speculazione**. Un investimento, scrive Graham, è un'operazione che si pone due obiettivi: la tutela del capitale investito e (attenzione: **e**) l'ottenimento di una adeguata remunerazione. Tutte le operazioni che non rispettano questi criteri possono essere considerate speculative.

Generazione sfortunata e il trionfo della negatività

Una volta le crisi avevano un inizio e una fine; oggi non si capisce più quando iniziano e quando finiscono. Guardiamo con invidia alle generazioni che hanno vissuto il boom economico del secondo dopoguerra. Idee, sviluppo, ottimismo e voglia di fare, così evidenti



in quegli anni, appaiono oggi un lontanissimo ricordo, intrappolati come siamo tra crisi del debito degli Stati, dell'euro, del sogno americano, di default misti a svalutazioni, di spread che si allargano, di rating che crollano, di tasse e sacrifici, di fallimenti e licenziamenti, di certezze che si sgretolano.

Circondati da notizie negative, aumenta la nostra ansia. Economia, politica, mercati, società, famiglia, lavoro, non c'è niente che sembri andar bene. Questo influenza anche il nostro approccio verso il mondo degli investimenti e porta a commettere errori. Fino alla fine degli anni Novanta del secolo scorso, erano davvero pochi gli investitori che avevano vissuto sul mercato periodi molto negativi. Una grande crisi c'era stata intorno al 1973, ma poi, a parte qualche parentesi come quella del 1987, i listini avevano attraversato un trend positivo. Quella generazione, quindi, associava ai mercati azionari e all'investimento nel suo complesso una percezione favorevole.

L'ultima generazione, invece, ha vissuto uno scenario completamente diverso. Dal 2000 in poi sono stati numerosi gli



eventi negativi che hanno pesantemente influenzato i mercati e quindi l'atteggiamento di noi investitori.

La bolla speculativa sui titoli tecnologici

è stata la prima grande tegola che ha infranto l'illusione di facili guadagni e scottato moltissime persone; **l'attacco alle Torri Gemelle**

dell'11 settembre del 2001 ha dato un altro pesante scossone alle nostre certezze che poi sono state definitivamente distrutte dalla **crisi finanziaria globale del 2008**.



Una tale concentrazione di avvenimenti negativi ha reso tutti molto prudenti e quasi non ci ricordiamo più dei momenti positivi che i mercati azionari hanno attraversato e riattraverseranno sicuramente in futuro. Siamo disillusi e fortemente diffidenti nei confronti delle azioni e degli investimenti sui mercati, perché siamo cresciuti in un contesto fortemente negativo. **Siamo passati dai facili entusiasmi a un pessimismo radicato. Ma gli eccessi** (di qualsiasi segno siano) **portano a commettere errori** e a non cogliere le opportunità che puntualmente offrono i mercati.

Così com'è mutato il trend positivo di fine anni Novanta, muterà il trend negativo che stiamo vivendo. Bisogna essere pronti a riprenderci, con gli interessi, quanto lasciato sul campo in questi anni e ripartire.



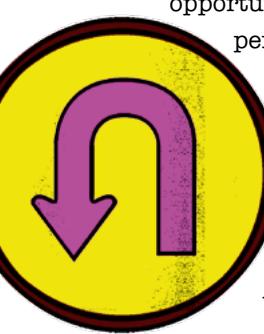
Non può piovere per sempre

Oggi gli ottimisti rischiano di fare la figura degli stolti.

Siamo al paradosso che quasi ci vergogniamo di pensare che, prima o poi, questa condizione di negatività muterà in meglio. Figuriamoci dirlo ad alta voce. Viviamo nell'epoca del debito, **schiavi della carta di credito**,

a differenza dei nostri nonni che erano figli del salvadanaio. Viviamo spesso al di sopra delle nostre possibilità, consumiamo a più non posso fingendo di non sapere che il benessere è effimero, trasferendo al futuro e ad altri la capacità/possibilità di ripagare i nostri debiti. Le crisi di questi anni, però, offrono l'opportunità per rivedere sensibilmente il nostro modello economico e il nostro stile di vita, iniziando dalla politica e dai conti pubblici. Dobbiamo sfruttare l'occasione (ora o mai più) per fare pulizia e mettere a posto le cose che non vanno, sia a livello macro sia a livello individuale. Il futuro non può che essere migliore, oggi abbiamo molte più opportunità per investire rispetto al passato e più occasioni per capire bene cosa fare dei nostri risparmi.

Ogni momento particolarmente negativo conosce a un certo punto un'inversione di rotta: è già accaduto più volte in passato.



La negatività colpisce tutti (chi più, chi meno), per cui a un certo punto nessuno sopporta più la situazione e in modo naturale si arriva a sviluppare una tendenza collettiva verso l'ottimismo e le idee positive. Il debito è un problema grave, ma la storia dell'uomo insegna che con sacrificio e buona volontà da parte di tutti si può uscire da situazioni ben peggiori. Serve un cambio di mentalità, ma non è una cosa impossibile. Basta volerlo. Infine, indipendentemente dal contesto, ci sono sempre opportunità interessanti per i nostri investimenti, che non possiamo non conoscere. Bisogna però volerlo fare. Bisogna avere ambizione.

Cosa fare, quindi?

Non si deve confondere il passato con il presente, l'investimento con la speculazione, la negatività con l'oggettività, l'improvvisazione con il metodo.

La chiave per riuscire a ottenere risultati positivi sarà, sempre di più, la capacità di saper gestire le proprie emozioni, dando giusta importanza al fattore tempo e potendo contare sull'aiuto



di un bravo consulente. I prossimi anni potranno rivelare piacevoli sorprese e far sì che anche le nuove generazioni associno all'investimento azionario il suo valore corretto, cioè quello di motore per la crescita della nostra economia e fonte importantissima di diversificazione dei portafogli. La stessa cosa vale per le altre forme d'investimento, che devono tornare a parlare ai risparmiatori con concetti semplici e chiari.



Bisogna riscoprire cosa vuol dire investire in modo scientifico e non improvvisato. Avere un metodo chiaro e seguire i valori dell'investimento finanziario.

Come nonno Mario ha affrontato con il suo Tortuga mari agitati caratterizzati da venti e onde che mutavano in continuazione, così noi dovremo affrontare un nuovo contesto, potenzialmente ricco di soddisfazioni, ma servono idee chiare, forte allenamento, la barca giusta e l'equipaggio per poterlo fare al meglio.

Il rapporto con il nostro denaro

Prima di dare sfogo alle nostre ambizioni nel mondo degli investimenti, occorre capire bene quale rapporto abbiamo con il denaro. **È inutile negarlo, i soldi sono importanti.** Certo è sbagliato trasformarli in un'ossessione o diventarne schiavi, ma in linea di massima non c'è nulla di male ad avere l'ambizione di voler guadagnare di più. I soldi ci permettono di sopravvivere, di fare quello che ci piace, di vivere meglio e aiutare chi ha più bisogno. Ognuno di noi, rispetto alle proprie necessità, esigenze e stili di vita, vive il rapporto con il denaro cercando di utilizzarlo al meglio. I soldi affascinano, spaventano, illudono, emozionano, ma possono anche deprimere e generare ossessioni.

In generale, tutti ne hanno bisogno, ma pochi riescono a mantenere un approccio razionale e non emotivo.

Qual è, allora, il nostro rapporto con il denaro? Siamo, ad esempio, tra coloro che si sentono sempre





senza soldi, faticano ad arrivare a fine mese e quindi vivono a debito arrivando a chiedere aiuto a parenti e amici? Siamo tra coloro che guadagnano tanti soldi e finiscono per non preoccuparsi del proprio conto economico? Oppure, ancora, siamo tra quelli che riescono a gestire bene le piccole spese di tutti i giorni, ma si spaventano di fronte ai grandi investimenti e pensano di non azzeccarci mai perché serve "finto"? O infine siamo tra quanti sognano sempre di fare l'investimento della vita, ma in realtà combinano pasticci finanziari che poi si vergognano anche a raccontare? **Prima di iniziare a pensare a come investire, è necessario capire qual è il nostro rapporto con il denaro e in quale area ci troviamo.**

La tabella seguente, per quanto semplificata (la vita e la mente umana sono molto più complesse) può rappresentare un utile punto di partenza. Nell'asse orizzontale è indicata la quantità di soldi che si riesce a risparmiare. Nell'asse verticale viene indicata l'attenzione data alla gestione del proprio denaro e quindi con quanta cura si pianificano e si gestiscono le entrate e le spese.

NOI E IL DENARO

	"Determinato a cambiare"	"Attento e consapevole"
Tanta attenzione	<ul style="list-style-type: none"> - tiene un preciso conto economico - sa che non può fare tutto da solo - si fa aiutare da un bravo consulente - gestisce in modo oculato le spese - cerca di migliorare lavorando sodo 	<ul style="list-style-type: none"> - dà il giusto valore al denaro - non spende tanto per spendere - conosce la sua posizione finanziaria - si fa aiutare da bravi consulenti (che seleziona con attenzione)
Poca attenzione	"Debitore disilluso"	"Fortunato inconsapevole"
	<ul style="list-style-type: none"> - sempre al verde - spende anche quello che non ha (fa acquisti di impulso abbastanza inutili) - chiede sempre prestiti a tutti - non sa quanti debiti ha accumulato 	<ul style="list-style-type: none"> - guadagna molto e spende velocemente - i soldi non sono un problema - non sa quanti soldi ha - non si interessa dei suoi investimenti (si fida alla cieca di amici)
	Bassa capacità di risparmio	Alta capacità di risparmio



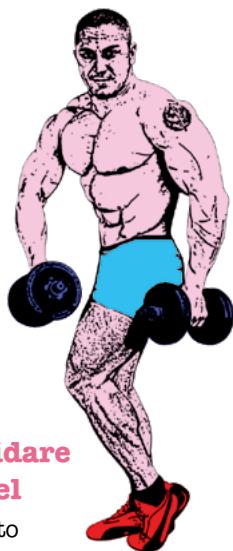
Obiettivi chiari e ambizione

Dopo aver capito qual è in linea di massima il nostro rapporto con il denaro, per investire al meglio bisogna seguire alcune semplici regole che non devono essere “interpretate” o modificate in corsa. Investire vuol dire avere più soldi per raggiungere i propri obiettivi, che per definizione devono essere legati a **esigenze reali, concrete e nostre (non di altri)**. **Investire tanto per investire serve a poco.** Serve solo ad aumentare il rischio di farci prendere dalle nostre emozioni nei momenti di eccessivo pessimismo o di eccessiva euforia (i due rischi sono esattamente uguali) dei mercati, con tutte le amare conseguenze che abbiamo provato sulla nostra pelle in questi anni.

I soldi, fini a se stessi, non hanno senso.

Solo se soddisfano i nostri bisogni o ci aiutano a raggiungere i nostri obiettivi hanno un’utilità.

Se ti avvicini al mondo degli investimenti senza preparazione, in balia degli eventi e senza le idee chiare, appena il mare sarà agitato ti ritirerai, sprecando tempo e soldi. Se invece hai ben chiaro dove vuoi arrivare, ti attrezzi, ti allenai nel modo corretto, trovi chi ti aiuta veramente e ti concedi il giusto tempo, puoi arrivare a ottenere grandi soddisfazioni. **Questa è la sana ambizione di raggiungere i nostri obiettivi che ci deve guidare quando decidiamo di percorrere il viaggio nel mondo degli investimenti.** Dobbiamo innanzitutto volerlo fare bene, se non ci crediamo, è inutile. Possiamo pure continuare a vivere credendo che il mattone sia l’unico investimento sicuro oppure che lasciare tutti i soldi sul conto corrente sia una scelta vincente. Come vedremo, si tratta di mere illusioni non confermate dai fatti, che invece raccontano di una realtà ben diversa percepita in modo distorto.



Un investitore deve essere ambizioso?

La risposta è sì. Ovviamente deve trattarsi della sana ambizione di raggiungere obiettivi importanti ma credibili, attraverso operazioni di investimento, come sono state prima definite. Se il raggiungimento di un obiettivo dipende da circostanze fortunate (tutti possiamo acquistare la villa di George Clooney se vinciamo al Superenalotto!), allora stiamo “speculando”.



Il primo – più banale – obiettivo che ci dobbiamo porre è quello di difendere il nostro risparmio dall'inflazione.

Se oggi “mettiamo da parte” giornate di lavoro, quando questo risparmio ci servirà dovranno essere ancora “giornate” e non “minuti” di lavoro.

Il risparmio deve essere protetto perché - normalmente - rappresenta il sudore della nostra fronte che non si è concretizzato in consumi correnti, ma che è stato accantonato per i bisogni futuri. Non dobbiamo confondere risparmio con ricchezza. La ricchezza è uno stock: è la quantità di risorse che abbiamo già accumulato (o che ci è giunta in eredità) nelle diverse forme possibili: immobili, titoli, fondi, e così via. Rappresenta ciò che ci servirà un domani o ciò che lasceremo ai nostri figli.

Il risparmio è un flusso. Quanta parte del reddito (netto) del 2010 non abbiamo consumato? Se abbiamo avuto un reddito netto di 50.000 euro e abbiamo speso 38.000 euro abbiamo risparmiato 1.000 euro al mese (che equivalgono a oltre 7 giornate di lavoro).

Il nostro “ambizioso” obiettivo è fare in modo, attraverso l’investimento e non il “gioco”, di mantenere il potere di acquisto di queste risorse. E magari di accrescerlo un poco.

Per fare un esempio: se l’inflazione per i prossimi dieci anni si mantiene molto bassa (almeno storicamente) al 2%, i nostri



1.000 euro risparmiati devono diventare tra 10 anni 1.219 euro perché le nostre giornate risparmiate siano ancora "giornate". Con un'inflazione al 7% il valore dei 1.000 euro deve quasi raddoppiare.

In economia monetaria si dice che abbiamo bisogno di una **"riserva di valore"**. Si tratta di un investimento che sia capace di preservare il valore dei nostri soldi e di fornirci un premio per la rinuncia al consumo corrente.

Facciamo due conti: 1.000 euro al mese per vent'anni rappresentano alla scadenza un potere d'acquisto significativo.

Sono 240.000 euro. Se li investiamo a un tasso di interesse del 4% annuo, alla scadenza diventeranno 333.000 euro.

Abbiamo preservato il loro valore (278.000 euro è il valore che ci difende dall'inflazione ipotizzata) e abbiamo ottenuto un buon rendimento.

Possiamo acquistare una casa per nostro figlio?

Abbiamo dunque bisogno di una riserva di valore.

A ben vedere abbiamo bisogno di una riserva di "valori".

Ossia di un investimento che protegga il valore della nostra capacità di risparmio (sacrificio) e ci consenta di raggiungere un obiettivo importante (la casa per nostro figlio è un valore). Che cosa insegna la storia?

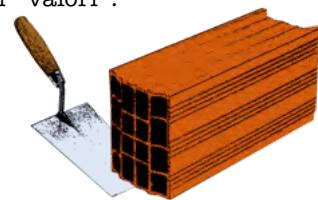
Qual è la migliore "riserva di valore" nel tempo?

Oggi tutti rischiamo di rispondere: l'oro.

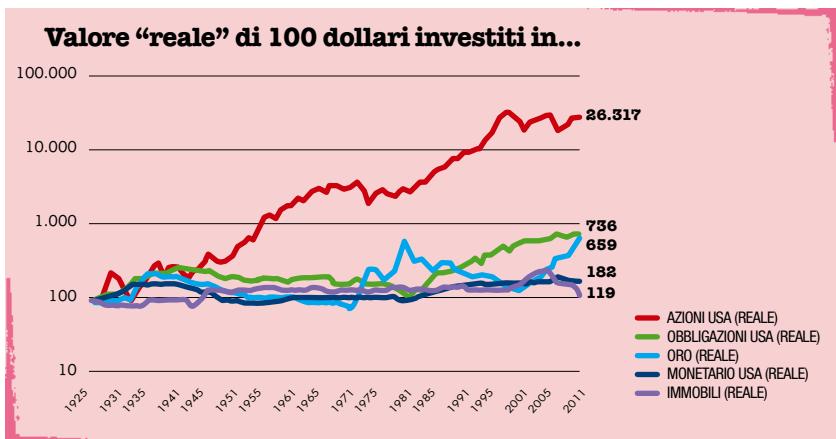
I nostri padri avrebbero detto: gli immobili.

Altri potrebbero rispondere: le obbligazioni.

Qualcun altro: i BOT. Pochi darebbero la risposta giusta: le azioni!



Almeno questo è quanto insegna la storia, ossia l'esperienza dei nostri padri e dei nostri nonni.



Allora facciamo due conti: 100 dollari investiti nel 1925 in

- BOT americani, varrebbero oggi (luglio 2011): 182 dollari “reali”.
- BTP americani: 736 dollari.
- Immobili americani: 119 dollari.
- Oro: 659 dollari

E con le azioni? Investendo nel 1925 in un paniere diversificato di azioni e tenendole sino a oggi (considerando anche i dividendi incassati), il valore “reale” ottenuto sarebbe 26.317 dollari!

Come si vede, un po’ di ambizione è più che giustificata.

Risparmiando e investendo bene possiamo raggiungere obiettivi importanti.

Qualche avvertenza: i dati che abbiamo riportato sono in dollari e riferiti agli Stati Uniti, che sono una fonte molto ricca di informazioni e di dati. Prendiamoli solo come esempio. I dati sulle azioni sono stati criticati da molti studiosi, perché sovrastimano l’effettivo rendimento che un comune investitore avrebbe potuto realizzare.

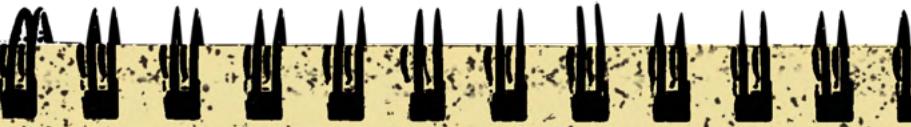


Tuttavia la differenza è talmente ampia che anche considerando questi errori la realtà del messaggio non muta.

Non è detto però che dobbiamo investire solo in azioni, o solo negli Stati Uniti. Oggi il mondo degli investimenti (azionari e non) è planetario e molto articolato. Questa circostanza offre ovvie opportunità.

Ma solo all'investitore intelligente.

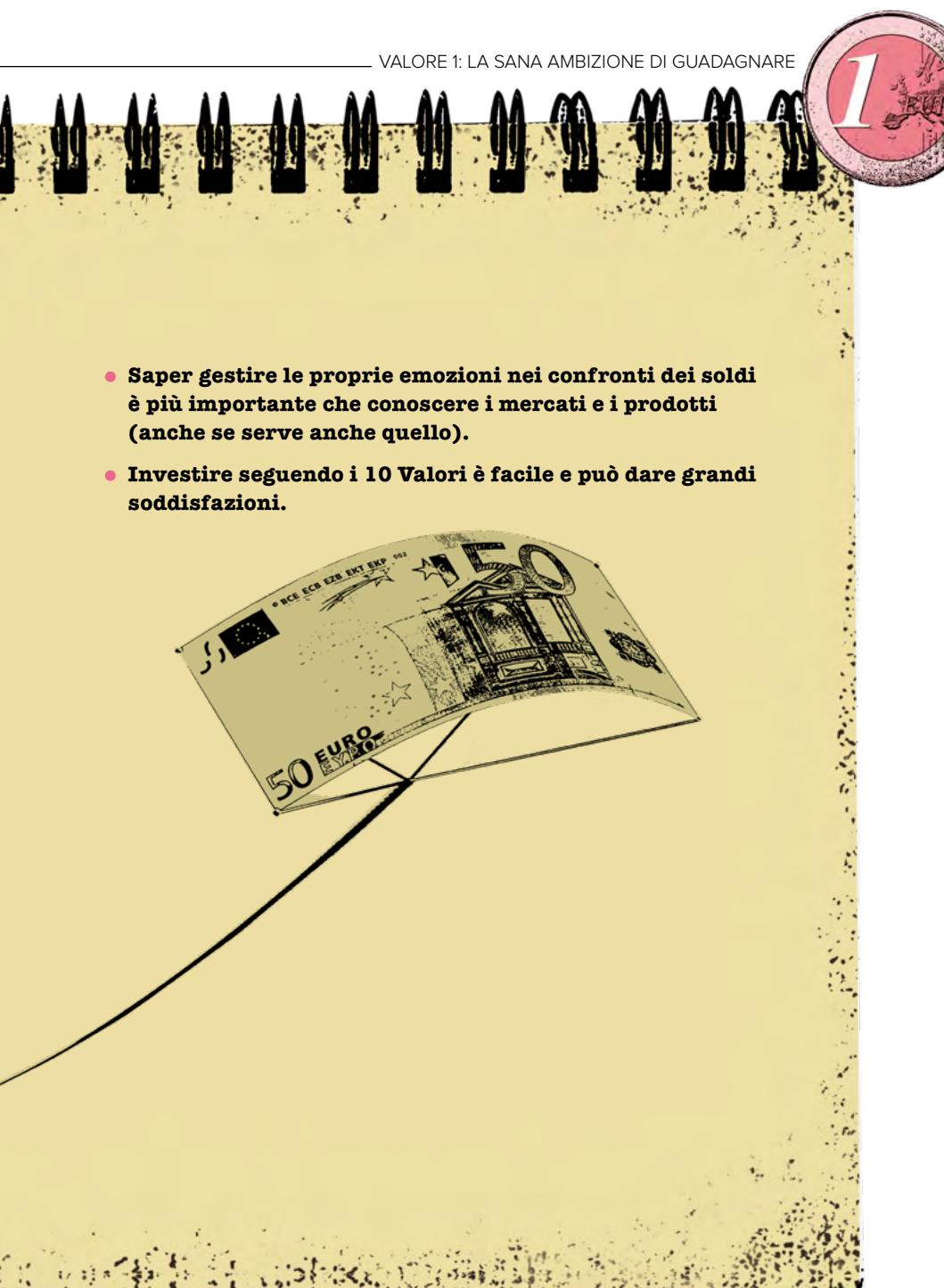




Quanto vale questo Valore ovvero “Cosa mi porto a casa?”

- **Un investimento è un'operazione che si pone due obiettivi: la tutela del capitale investito e il conseguimento di un'adeguata remunerazione.**
- **Investire è fondamentale per conservare il valore del denaro minacciato dall'inflazione. Il materasso fa perdere soldi e, se arrivano i ladri, addio capitale.**
- **Investire vuol dire anche avere più soldi per raggiungere i propri obiettivi, che, per definizione, devono essere legati a esigenze reali, concrete e nostre (non di altri). Investire tanto per investire serve a poco.**
- **Bisogna avvicinarsi al mondo degli investimenti con la giusta preparazione e con la sana ambizione di voler ottenere dei risultati. Dobbiamo innanzitutto volerlo fare bene, se non ci crediamo, è inutile.**
- **Non bisogna confondere l'investimento con la speculazione.**
- **È necessario investire in modo scientifico e non improvvisato. Avere un metodo chiaro e seguire i valori dell'investimento finanziario.**
- **Prima di iniziare a investire, è necessario capire qual è il nostro rapporto con il denaro.**





- **Saper gestire le proprie emozioni nei confronti dei soldi è più importante che conoscere i mercati e i prodotti (anche se serve anche quello).**
- **Investire seguendo i 10 Valori è facile e può dare grandi soddisfazioni.**





VALORE 2

ESSERE UMILI
NELL'INVESTIMENTO FINANZIARIO

“ Ho fatto tanta fatica,
tantissimi sacrifici
e rinunce...
ma ne è valsa la pena.
Questo, credetemi,
gratifica moltissimo. ”

(Miguel Indurain)

Roberto stava ancora pensando a quanto dovesse essere stato elettrizzante trovarsi in mezzo al mare e cercare di capire che rotta seguire per meglio interpretare i venti, quando il suo sguardo cadde su una coppa gigante. Spicava come una delle più alte e antiche nella sala dei trofei. Sulla targhetta si leggeva: "Gran Premio della Montagna - Primo classificato". Il nipote rivolse al nonno un altro sguardo interrogativo e, come al solito, iniziò a indagare.



"Nonno, cosa ti ricorda quel trofeo?"
Tanta fatica e una lezione di umiltà. Ero molto giovane all'epoca, avevo circa la tua età, e trovavo nel ciclismo la sublimazione del mio spirito sportivo. Ma non avevo ancora provato cosa volesse dire sentire i muscoli che scoppiano dalla fatica e il cuore che sembra urlare tutto il suo sforzo. Dopo quella gara capii tante cose. È stata la conclusione di uno dei periodi più istruttivi nella mia vita.



"Ti sei allenato tanto?"
Quando sei in forma, le cose vanno bene e in generale riesci

in quello che fai, corri il rischio di sentirsi un supereroe. Come se i successi passati fossero garanzia di successi futuri. Mi avvicinai con questo stato d'animo al mondo delle corse in bici solo perché ero arrivato primo in una gara amatoriale ridicola in un paesino alla periferia di Milano. Decisi di concorrere e pensai di vincere le prime gare senza fatica, sfruttando le mie doti atletiche e la mia tenacia. Ma le cose andarono molto diversamente.

“Vuoi dire che non vincesti tutto e subito?”

Assolutamente no. Anzi, la coppa che vedi fu il risultato di tre anni di duri sacrifici. Non vedi invece tutti gli altri trofei che non ho vinto e che oggi sono su altri scaffali o in qualche cantina. Vinti da chi se le meritava. Mi accorsi subito, dopo aver corso le prime gare serie, che, se volevo arrivare a vincere qualcosa o comunque a essere competitivo, avrei dovuto cambiare atteggiamento. Tutto ciò che fino ad allora avevo imparato da altri sport, come ad esempio lo sci, non serviva a nulla. Ripartivo da zero e dovevo essere umile e disposto a soffrire.



“Quindi la chiave delle tue vittorie in bicicletta è stata l’umiltà?”

Questo è quello che penso. Quando si è troppo sicuri di qualcosa, si è convinti di conoscere tutto e non si teme nulla, quella è la volta in cui si finisce per perdere e fare brutte figure. In bici conta la determinazione nel voler riuscire e la disponibilità al sacrificio deve guidare ogni singola pedalata se si vuole lottare a livello agonistico.

Poi, serve dedicare il giusto tempo alle cose.

“Dedicare il giusto tempo? Cosa vuol dire?”

Non bisogna avere fretta. Tutto e subito non è possibile nel mondo del ciclismo perché le doti naturali, per quanto utili, servono a poco se non sono coltivate nel giusto modo e nel giusto tempo. Occorre allenarsi moltissimo accettando consigli da chi ne sa di più, perché sono spesso quelli che fanno la differenza. Il tipo di pedalata, la qualità della bicicletta, il cibo e soprattutto il campo di allenamento sono fondamentali per riuscire a primeggiare.



*“Il campo di allenamento?
Non capisco...”*

*Ognuno di noi ha una preferenza
a correre in un determinato*

terreno. Ad esempio, c'è chi ama la pianura perché sente di essere molto competitivo. Altri amano le salite perché li sanno di poter fare la differenza, altri ancora corrono meglio in discesa. Quando si è bravi in qualcosa si è portati a ripeterla. Mentre quello che riesce più difficile si tende a evitarlo. In bici, se vuoi riuscire a vincere una gara difficile, devi allenarti su tutti i tipi di terreni. Solo così è possibile farcela.



"Ho capito, nonno... quindi, cosa ti ha insegnato il mondo delle corse in bici?"

Il valore dell'umiltà innanzitutto.

Ma anche quanto sia importante la capacità di sacrificarsi senza volere tutto e subito.

Infine, la perseveranza unita alla necessità di diversificare sempre le proprie esperienze perché solo così si è pronti

ad affrontare i diversi terreni e le sfide che lo sport e la vita ci pongono davanti ogni giorno.



Al mare... bisogna dare del lei (o meglio ancora, del voi)

Te lo dice il marinaio vero. Perché **“mare vince, uomo perde. Bisogna ricordarlo sempre”**.



La guida alpina ti insegna che la montagna va guardata con grandissimo rispetto. Occorre seguire un metodo, avere una grande disciplina. Essere umili, in buona sostanza.

È l'umiltà che ti fa capire che sei debole, non necessariamente vincente. Ma che puoi riuscire, se applichi con passione e sana ambizione le regole fondamentali di comportamento.



La coppa del Gran Premio della Montagna, vinta affrontando in bicicletta un percorso molto impegnativo, insegna che risultati importanti si raggiungono solo avendo l'umiltà di puntare su se stessi in modo corretto.

Nell'investimento finanziario, spesso – purtroppo – ci facciamo trascinare dall'arroganza. Ascoltiamo chi ci promette guadagni facili in periodi brevi. Diamo retta a chi ci dice di aver accumulato fortune grazie a qualche misteriosa regola.

Per ogni coppa vinta sul mercato finanziario, il saggio e l'onesto sa raccontare anche i propri insuccessi.

Perché dalle vittorie si trae la meritata soddisfazione, dalle sconfitte si impara, se si è umili. Ricorda – senza perdere il coraggio e la motivazione – che **“mercato finanziario vince, uomo perde”**.

Quindi... umiltà e disciplina, per vincere.



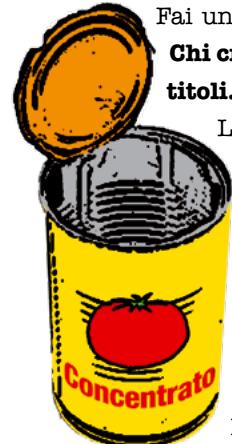


La concentrazione del portafoglio

Vuoi sapere se hai un approccio umile o arrogante rispetto al mercato finanziario?

Fai un test di “concentrazione” del tuo portafoglio.

Chi crede di avere in tasca l’arma vincente possiede pochi titoli. È “concentrato”.



La concentrazione è estremamente pericolosa. Gli effetti devastanti si vedono solo “dopo” l’evento. Prima, ogni cosa sembra sempre a posto.

Pensa ai casi dei bond argentini, alle azioni Parmalat. O, più di recente, alle obbligazioni della banca d’investimento Lehman Brothers.

Se possiedi il 3% di 100.000 euro in obbligazioni andate in default, hai perso 3.000 euro.

Dispiace, naturalmente, ma non è nulla di drammatico.

È una perdita recuperabile. Se hai puntato il 70% dei tuoi risparmi su questo titolo, hai perso troppo. Il danno è irreparabile. Un errore clamoroso, sembra incredibile esserci cascati.

Con il senno di poi.

Prima che accada l’evento, pensi: “È una banca, non può fallire”, e inoltre il titolo rende più di un titolo di Stato!

Conosci qualcuno che per la sua pensione (o per l’eredità ai figli) compra solo il titolo Generali? Prova a chiedergli: “Che cosa fa Generali?”. Risponderà: “Le assicurazioni!”. Ora chiedi: “Quanto ha fatturato nell’ultimo anno? Quanti dipendenti ha? Ha realizzato utili?”. Le risposte non arrivano più con la stessa facilità.

Sta facendo bene il nostro conoscente a “concentrare” il proprio portafoglio su un unico titolo? Assolutamente no. **È un errore che non bisogna mai compiere.**

Gli eventi recenti, riguardanti la crisi del debito dei Paesi sovrani (pensa alla Grecia, ma anche all’Irlanda, al Portogallo e alla nostra Italia), insegnano che neppure la concentrazione in titoli di un solo Stato è una mossa saggia. Certo non crediamo che chi ha titoli di Stato italiani abbia qualcosa da temere, però chi l’anno

scorso ha comprato solo titoli italiani, oggi si trova con valori di mercato inferiori rispetto all'investimento. Se può aspettare, nessun problema. Ma se di quei soldi ha bisogno, la concentrazione è stata una pessima scelta.

La diversificazione

Se concentrare è sempre “arrogante”, **diversificare è atteggiamento saggio e “umile”.**

Pensa però alla differenza. Chi concentra il portafoglio – ed è fortunato – potrà raccontare che ha guadagnato molto. Chi concentra il portafoglio – ed è sfortunato – difficilmente racconterà alcunché, ma la sua storia verrà fuori nelle aule dei tribunali, in sede di giudizio delle malefatte altrui.

Quindi è molto probabile che tu abbia incontrato “concentratori” vincenti. Molto più raro sarà aver incontrato “concentratori” perdenti. Ci sono e sono anche molto vicini, ma restano nascosti.

I vincenti sono i bravi, i furbi, quelli che la sanno lunga. Diversificando, invece, non si ha molto da raccontare.

Non sarai mai oggetto dell'invidia dei tuoi amici.

Ma i tuoi sonni saranno più tranquilli.





La diversificazione “semplice”

Quando saggiamente diversifichi i tuoi investimenti, ottieni un effetto che fa comprendere il vantaggio dell'approccio umile ai mercati.

Non otterrai mai grandi rendimenti, ma eviterai spiacevoli sorprese.

Immagina di investire in un solo titolo obbligazionario che rende il 30%. Un bel rendimento, senz'altro, tenendo conto che i tassi di interesse oggi sono molto più bassi (diciamo il 3%). Se il rendimento è così alto, però, c'è un motivo; esiste un rischio, un grande rischio: il “default” dell'emittente, ossia il suo fallimento. Se l'emittente fallisce, l'investitore perde tutto il capitale investito.

Questo punto deve essere chiaro: a fronte di un guadagno del 30% c'è il rischio di perdere tutto.

Ne vale la pena?

Immagina di lanciare un dado: se esce la faccia 1, l'emittente fallisce. In ogni altro caso paga il 30%. Ne vale la pena? Certamente no. Abbiamo una probabilità del 17% di perdere il capitale.

È troppo elevata per effettuare un investimento, sarebbe sciocco.

Ma se acquisti 100 obbligazioni di 100 emittenti diversi, ciascuna delle quali rende il 30%, e lanci 100 dadi, qual è la probabilità di perdere tutto? Considerando che l'evento default di ogni obbligazione è completamente indipendente da quello delle altre obbligazioni (almeno in questo esempio), la probabilità è praticamente pari a zero. Abbiamo diversificato e quindi eliminato il rischio di dilapidare il capitale.





Ma quanto rende il tuo investimento?
**Tu che sei prudente (e umile) preferisci
sacrificare rendimento pur di non perdere il
capitale.
È saggio.**

E infatti, su 100 dadi lanciati, la faccia
1 uscirà circa 17 volte.

Ovvero, ci saranno
17 società delle nostre
100 che falliscono.

Se qualcuno avesse saputo
dirti quali erano, non le
avresti comprate, questo è certo.

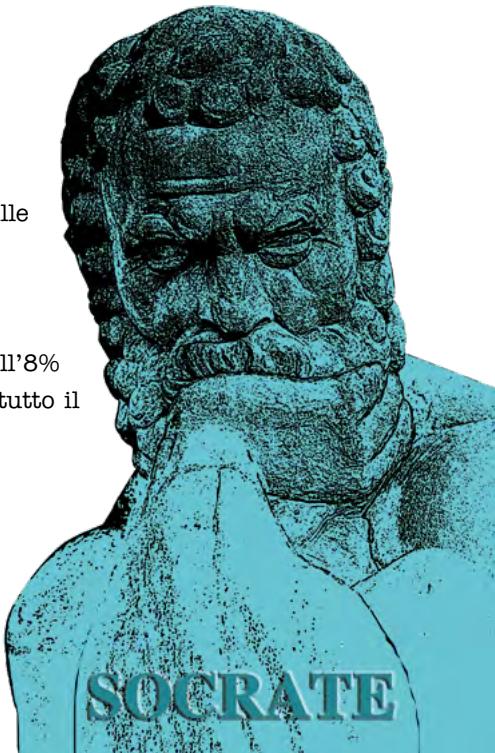
Se chiedi al mago Otelma quali delle 100 falliranno, lui ti dirà che
lo sa. Basta pagare per questa informazione. È un atteggiamento
arrogante: pensare di sapere quello che non si
può conoscere.

Ma tu sei umile, “sai di non sapere”.

Quindi diversifichi. Sai che perderai
17 euro per ogni 100 investiti.

Ma sai anche che guadagni il 30% sulle
obbligazioni emesse dalle 83 società
che non falliscono e che pagheranno
regolarmente capitale e interessi.

Il risultato atteso? Un rendimento dell'8%
con una probabilità nulla di perdere tutto il
capitale. Ne vale la pena, ora?





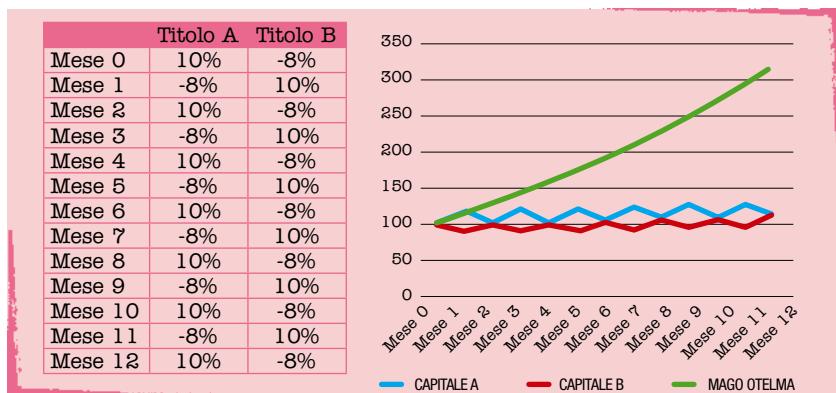
La diversificazione “efficiente”

Esiste un concetto di diversificazione altrettanto potente, ma più sottile.

Considera i due titoli della seguente tabella. Ogni mese è indicata la loro performance. Se investissi 100 euro nel solo titolo A avresti dopo 12 mesi un capitale pari a 107,42 euro (+ 7,42%).

Se investissi nel solo titolo B otterresti esattamente la stessa performance.

Ma se chiediamo al mago Otelma che cosa farebbe, egli non avrebbe dubbi: il primo mese comprerebbe il titolo A, che poi venderebbe per comperare all'inizio del secondo mese il titolo B, che poi venderebbe per comperare all'inizio del terzo mese il titolo A, e così via. Fino a ottenere, sui 100 euro investiti, un capitale finale di... 313 euro! Si tratta di un aumento annuale del 213%.

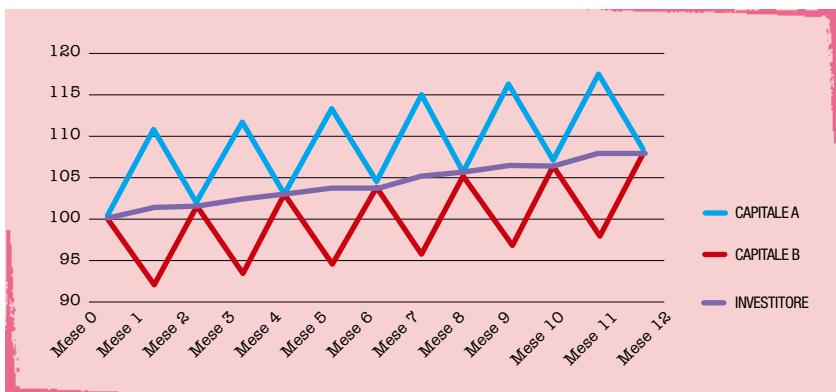


Ma questa è arroganza! Come si può pensare di indovinare tutti i mesi il titolo che guadagna ed evitare tutti i mesi il titolo che perde?

Come si vede, il risultato è un investimento concentrato... SEMPRE sul vincente. È credibile?

Tu che sei umile, dunque saggio, umilmente diversifichi. Investi 50 euro nel titolo A e 50 euro nel titolo B.

Il risultato?



Ottieni lo stesso rendimento del titolo A e del titolo B, ma senza i continui "su e giù" dell'investimento in un solo titolo.

Il tuo portafoglio è diversificato in modo efficiente, il rischio di oscillazione del valore del portafoglio molto inferiore.

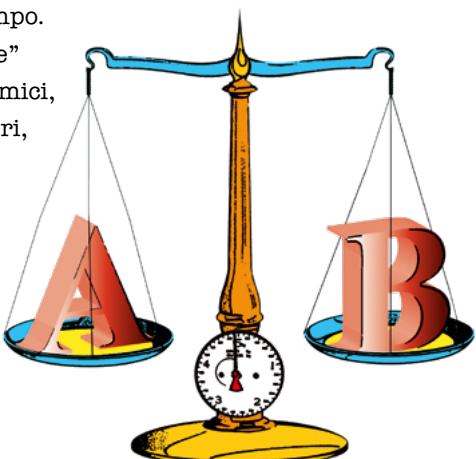
La diversificazione "paga" nel tempo.

Certo, non c'è alcuna "strabiliante" performance da raccontare agli amici, nessuna "dritta" di cui andare fieri, ma "solo" un buon rendimento ottenuto con poco rischio.

Ti sembra poco?

Questo bisognerebbe raccontare.

Ma nessuno ti starebbe a sentire: troppo noioso.

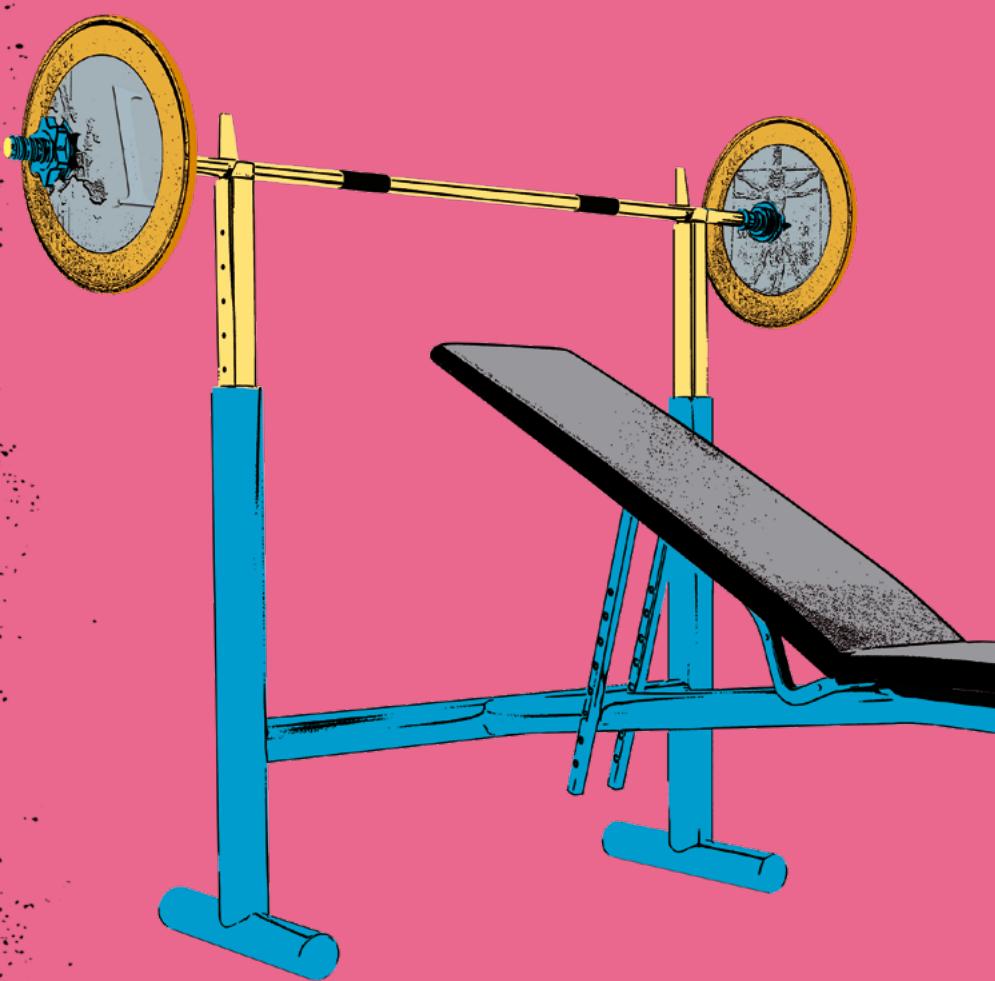




Quanto vale questo Valore ovvero “Cosa mi porto a casa?”

- Nel mondo degli investimenti, attenzione all'eccesso di confidenza. Sapere che le Generali sono una compagnia di assicurazioni non basta per pensare di investire in quel titolo. Se abbiamo la presunzione di voler fare da soli, dobbiamo informarci molto di più.
- L'eccesso di confidenza ci porta a dare maggior peso a ciò che conosciamo rispetto a quanto inevitabilmente ignoriamo. Gli studiosi di finanza comportamentale hanno dimostrato che tale atteggiamento è alla base di molti errori nelle strategie di investimento.
- Concentrare gli investimenti in pochi titoli è arrogante. Diversificare, invece, è un atteggiamento saggio e umile. Con una buona diversificazione forse non si ha molto da raccontare agli amici, ma si dormono sonni tranquilli.
- La diversificazione paga nel tempo e rappresenta oggi l'unico modo per proteggere i nostri risparmi e accrescerli, in un mondo caratterizzato da grossa incertezza.
- Diversificare, oggi, vuol dire investire in più mercati nel mondo, con diverse strategie gestionali e su più valute. La diversificazione è una necessità che, dati alla mano, permette di salvaguardare i nostri risparmi riducendo i rischi (anche di controparte).



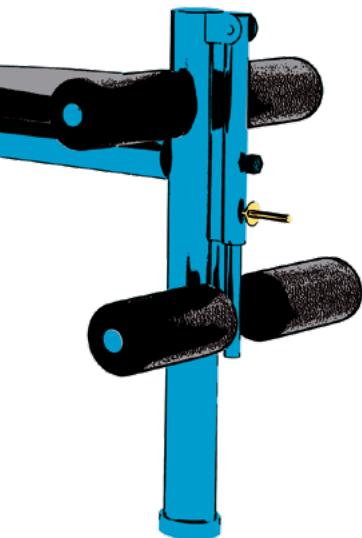


VALORE 3

MIGLIORAMENTO COSTANTE
NEL SAPER INVESTIRE

“Puoi aver talento, ma se non lavori duramente non diventi un campione.”

(Usain Bolt)



Roberto era nel suo mondo con la persona che stimava di più. Il tempo pareva essersi fermato. Ogni parola del nonno era per lui fonte di riflessione. Si sentiva diverso dai suoi coetanei, incredibilmente attratto dallo sport e dai suoi valori. Mentre rifletteva sull'importanza dell'umiltà e su quanta fatica fosse necessaria per raggiungere i propri obiettivi, il nonno prese in mano una medaglia d'oro e gliela diede.

“È bellissima, nonno! L'hai vinta sciando, vero? La tua grande passione...”

Si tratta di una medaglia molto speciale. La prima di una lunga serie. Lo sci è sempre stato una droga per me. Libero di muovermi in velocità in mezzo alle montagne, la sensazione del freddo pungente della mattina scaldato dal sole, l'odore della crema sul viso, la tavoletta di cioccolata in tasca, il rumore degli impianti di risalita e infine l'emozione della gara. Nulla mi rendeva più felice all'epoca.



“La prima volta che hai messo gli sci, com’è andata?”

Mi ricordo poco perché ero molto piccolo, ma, come per tutti, mi raccontano che fu un mezzo disastro.

Avevo paura, ero insicuro, ma con il tempo ho preso confidenza e non mi sono più fermato. Ancora adesso, anche se ho quasi settant’anni, mi concedo ogni tanto una piccola discesa. La velocità è quella che è, certo, ma la tecnica non si dimentica mai.

Ti resta dentro tutta la vita, se ti sei allenato bene. Quando metabolizzi bene qualcosa, che fai realmente tua, non te la dimentichi più. Questo vale per tutto, non solo per lo sport.



“La mamma e il papà mi dicono sempre che a te riusciva tutto facile nello sport...”

Devo ammettere che ho sempre avuto una certa predisposizione per lo sport in generale e un fisico adatto, grazie al cielo. Però, c’è una bella differenza tra saper fare una

cosa e farla alla grande, la stessa differenza che passa tra un maestro di sci e un bravo sciatore. Anche un occhio inesperto si accorge che i movimenti di un maestro, quando scia, sono diversi da quelli di un bravo sciatore, più fluidi, più eleganti. I miglioramenti, arrivati a un certo punto, sono più difficili da ottenere, ma indispensabili per fare la differenza.



“Mai smettere di migliorarsi, allora. Bisogna allenarsi in continuazione?”

Esatto, questo è uno dei segreti. Quando si inizia a sciare viene naturale fare il contrario di quello che si deve, ad esempio, tenere il peso a monte o provare a curvare quasi da fermi. Invece il peso deve essere a valle e un po' di velocità aiuta nel fare le curve.

È solo questione di equilibrio, una dote che si ottiene con il tempo. Una volta raggiunti determinati livelli, però, non bisogna fermarsi. Se si vogliono conseguire risultati importanti, ci si deve allenare e poi allenare e poi ancora.

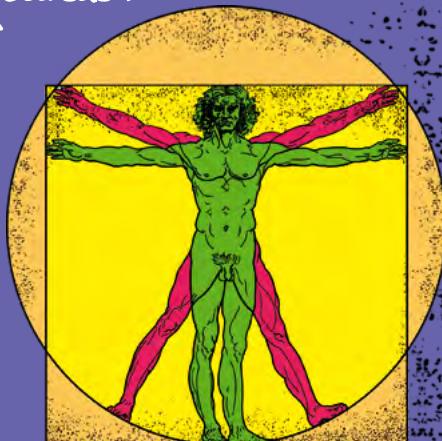
allenare curando ogni più piccolo aspetto. Sono i centimetri e i millesimi di secondo a contare in gara e persino il dettaglio più insignificante può fare la differenza tra la vittoria e la sconfitta.

“Certo che è difficile. Si è già molto bravi e bisogna sempre andare avanti...”

Una forte determinazione è necessaria per non abbattersi alle prime difficoltà, che possono essere, restando in ambito sciistico, le prime sconfitte oppure il freddo pungente delle mattine invernali in alta montagna. Sono indispensabili poi metodo e disciplina, perché la determinazione può non bastare se non è accompagnata da un piano rigoroso di allenamenti. Senza una precisa tabella di marcia non è possibile ottenere risultati.

Bisogna sempre verificare i miglioramenti effettuati rispetto agli obiettivi che ci siamo posti.

Questo lo sanno tutti i campioni. È uno dei segreti per riuscire bene in quello che si fa, non solo nello sport.



Saper investire è come saper sciare... nessuno “nasce imparato”

Sciare non è intuitivo. La prima volta che mettiamo gli sci ai piedi facciamo esattamente il contrario di quello che dovremmo fare: stiamo indietro, carichiamo il peso sulla gamba

sbagliata, teniamo lo sguardo basso, siamo incerti nei movimenti. E abbiamo paura di farci del male.

Poi iniziamo a imparare e a prendere confidenza. Magari a sci paralleli.

Poi, appena le condizioni della pista peggiorano, ecco che saltano fuori i nostri difetti, subito. E chiudiamo la curva a “spazzaneve”.

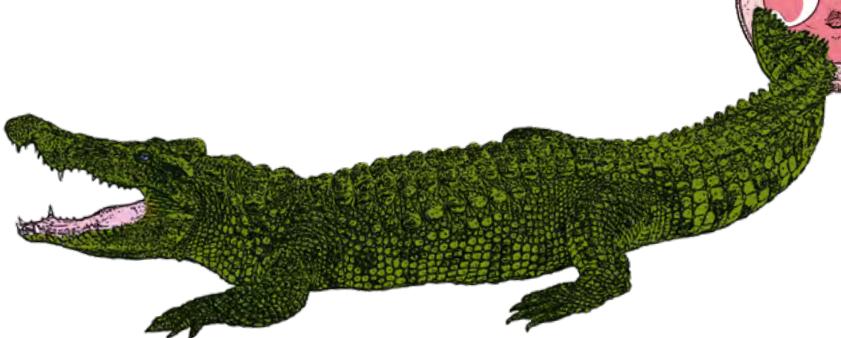
Allo stesso modo, neppure investire è intuitivo: vogliamo avere rendimento senza rischiare nulla. E questo è impossibile. Occorre trovare un

equilibrio e saperlo mantenere nel tempo, qualunque cosa accada. Dobbiamo imparare a investire i nostri soldi.

La finanza è come la neve: si scivola facilmente. E non sempre la neve “tiene”.

A volte è ghiacciata e sembra di non riuscire a prendere le lamine.





Anche i mercati sanno essere cattivi, seguono la legge della giungla.

Il peggio sembra sempre dover arrivare.

Poi il mercato azionario, l'oro, il petrolio toccano nuovi massimi e non ce ne siamo neanche accorti.

È per questo che occorre "lavorare" sui nostri difetti di investitore, che vengono fuori quando le cose si mettono male. Bisogna evitare i soliti errori.

Warren Buffett, il famoso uomo d'affari americano, sostiene che, negli investimenti finanziari, il nostro peggior nemico siamo noi stessi.



L'investitore intelligente



Il prof. Benjamin Graham scrisse nel 1949 un libro dal titolo *L'investitore intelligente*. L'abbiamo già citato nel primo Valore. Secondo lui, nell'affrontare i mercati finanziari, l'**investitore deve dotarsi di un'arma "mentale" non comune.**

Deve imparare a “ignorare le continue fluttuazioni dei mercati”.

È una provocazione. Quando ci accingiamo a compiere un investimento, siamo fortemente condizionati da quello che sta accadendo o che è appena accaduto, ma è assolutamente chiaro che quello che conta è *ciò che accadrà*. E più i mercati ci danno segnali “forti”, amplificando paure o euforie, più rischiamo di starli a sentire.



Insomma, per usare la metafora di Graham, non prestiamo attenzione ai mercati quando sono “sobri”.

Tendiamo ad ascoltare Mister Market (anche perché urla sulle pagine dei giornali o in tv) quando è ubriaco o appena dopo una sbornia. È in questi frangenti che ci serve la nostra “arma mentale”: dobbiamo riuscire a non farci condizionare.

È molto difficile, ma, con il giusto allenamento, possiamo cambiare strada quando incontriamo Mister Market ubriaco. Invece di dargli retta.



Un primo esercizio per superare i tuoi limiti: fai il contrario di quello che pensi

Osserviamo il grafico dell'Eurostoxx (indice azionario europeo, area EURO) dal gennaio del 1999 a oggi.

Ci sono due ovvie domande:

1. quando sei stato effettivamente compratore di azioni?
2. quando avresti dovuto comprare?



Il grafico parla da solo. E, se ti fai un esame di coscienza (o meglio, esamini gli ordini che hai passato in Borsa), purtroppo alla prima domanda risponderai: ho comprato azioni all'inizio del 2000 e poi alla fine del 2007. Non le ho comprate a inizio 2003 e a marzo 2009.

Attenzione, non perché siamo degli sciocchi. È solo perché siamo degli esseri umani. E, come in ogni cosa, anche a investire bisogna imparare.

Guarda ora l'indice azionario "allo specchio". È esattamente come prima, ma, quando il prezzo sul mercato sale, l'indice scende e viceversa. L'idea è semplice: più il prezzo sale, più il mercato è caro e quindi minori sono le prospettive di rendimento.

Più il prezzo scende, meno il mercato costa e quindi più alte sono le prospettive di rendimento. Insomma, l'Eurostoxx allo specchio guarda verso il futuro e ti dice quando dovrresti comprare. Oggi (fine 2011) è il momento di vendere o di comprare?



Guarda i prezzi “allo specchio”.

Non è difficile.

Se ti rechi in un centro commerciale e vedi un televisore che costa 4.000 euro e un altro che ne costa 2.000, che cosa fai? Quello che costa di più è sicuramente migliore? No. Cerchi di approfondire e, se scopri che i due prodotti sono analoghi, preferisci acquistare il più conveniente.

Che cosa fai sui mercati finanziari? Esattamente l'opposto. Acquisti le azioni con i prezzi più alti, quelle che sono salite, perché sono buone. Vero?

E se le guardassi “allo specchio”?

Quando decidi se acquistare o vendere un titolo azionario puoi commettere due grandi errori:

- acquistare ai massimi;
- vendere ai minimi.

Semplice.



È più probabile essere ai massimi dopo due anni consecutivi di rialzo o dopo due anni consecutivi di ribasso?

Dunque, occorre fare il contrario di quello che ti viene naturale.

Quando le cose vanno bene, troppo bene, i mercati ti “invitano” a partecipare alla festa. In queste condizioni poniamoci la domanda: quali sono i due grandi errori della vita (finanziaria)? Allo stesso modo, quando le cose vanno male, tutti dicono che andranno ancora peggio, i mercati perdono e gli investitori tendono a fuggire. Anche in questo caso è utile farsi la domanda sui grandi errori.

Prezzo o valore? Ovvero... quanti siamo a ballare l'hully gully?

Un giorno due amici si incontrano. Uno di loro porta a spasso un cane. “Che bello!” dice l’altro. “Sì, è bellissimo” risponde il primo.

“È un campione, sai? Ha vinto importanti gare internazionali.

Ma penso di venderlo, non ho più tempo per occuparmene”.

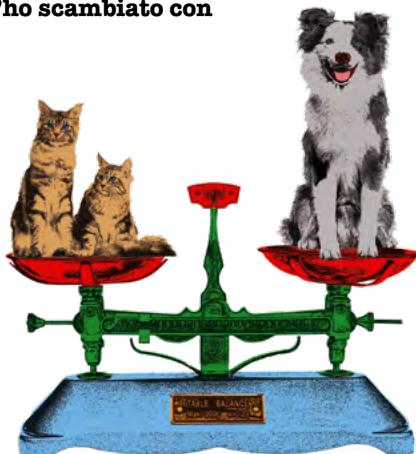
“Che peccato! Scusa se te lo chiedo, ma a quanto puoi vendere un cane così?” “Ah, guarda, non meno di un milione di euro”.

L’amico sgrana gli occhi e osserva il cane più attentamente.

“Un milione? Stai scherzando...” “Niente affatto, questo è il suo prezzo” risponde sicuro il proprietario del cane. Una settimana dopo i due si incontrano di nuovo. **“Sei riuscito a vendere il tuo cane?”** **“Certo”** risponde l’altro. **“L’ho scambiato con due gatti da 500.000 euro ciascuno!”**

Quando fai un investimento finanziario, puoi avere due approcci diversi: ragionare “in prezzo” oppure “in valore”. Distinguere i due approcci può sembrare difficile, ma è di fondamentale importanza, se vuoi farti le giuste domande nel giusto momento.

Iniziamo con il ragionare “in prezzo”.



Acquisti un'azione perché pensi che il suo prezzo salirà. La tua idea è venderla quando il prezzo sarà salito "abbastanza". Colui al quale la venderai, per quale motivo comprerà la tua azione? Perché penserà che il suo prezzo sia destinato a salire. E lui la venderà quando il prezzo sarà salito "abbastanza". E a chi la venderà questo secondo signore? A un terzo acquirente che penserà la stessa cosa.

Ora non rimane che un'ovvia domanda: **chi resterà con il "cerino in mano"?**

Ragionare "in prezzo" si può, non è vietato. Ma occorre avere una giusta strategia per non rimanere incastrati. Ne parleremo più avanti. Per ora diciamo solo che è difficile e pericoloso.

Ricordi il fenomeno Tiscali? Nella tua mente rimbalza quel motivetto: "... e se prima eravamo in cinque a ballare l'hully gully, adesso siamo in sette a ballare l'hully gully". Quando a ballare eravamo tutti, nella rumorosa festa per i titoli Internet, qualcuno, nella confusione generale – non era facile nemmeno riuscire a sentirsi – si è fatto qualche domanda. "Quanti dipendenti ha Tiscali? Qual è il suo fatturato?" E poi qualcuno ha urlato, tra la gioia e il terrore: "Capitalizza più della Fiat!".

Con il senno di poi sembrano comportamenti davvero squinternati. Ma chi ha vissuto quei momenti sa benissimo che non è così. **Pare incredibile, ma ballavamo tutti, spostandoci pian piano verso il precipizio.**

La domanda giusta da farsi è "quanto vale?". Una bellissima casa pagata il doppio di quello che vale è un pessimo investimento. Può essere





bella quanto vogliamo, può piacerci immensamente, può avere un valore emotivo... ma come investimento è pessimo.

Una casa da ristrutturare pagata la metà di quello che vale è un ottimo investimento.

Ci sono splendide società di successo che crescono in termini di fatturato, ma che costano "troppo". Ci sono società meno brillanti e vistose che costano poco.

L'insegnamento che ne deriva è questo: quando il prezzo di mercato supera il valore, dobbiamo vendere l'azione; quando il prezzo di mercato è inferiore al valore, la dobbiamo comprare.

Regola troppo banale per servire a qualcosa.

Pensa a questo come a un esercizio fatto in palestra. Ogni volta che ti appresti a investire in qualcosa, chiediti: "quanto vale?". Se la risposta non è convincente, riflettici almeno un attimo.

Qual è il tuo "profilo di rischio"?

Proviamo tutti avversione per il rischio. Ognuno di noi.

Che cosa significa? Semplice: che non vogliamo rischiare. Vogliamo, però, guadagnare.

Di fronte all'investimento finanziario ci poniamo come un pugile "in difesa", cerchiamo di non prenderle. E normalmente rispondiamo "no" a chi ci propone investimenti rischiosi.

Attenzione, però. Essere avversi al rischio significa qualcosa di più sottile.

Suona male, ma è la verità. Ognuno di noi ha un prezzo.

In sostanza, per rischiare esigiamo un premio. È molto diverso da "non voglio rischiare". Quando sentiamo che "ne vale la pena", noi rischiamo. Ma quando ne vale davvero la pena?
Ecco il tuo punto debole.



Se qualcuno ti promette un premio per il rischio, ti fai meno diffidente. Allenti la guardia, allarghi un po' le braccia, sei incuriosito.

E rischi di perdere il controllo.

Se qualcuno ti "dimostra" che l'obbligazione di turno rende più di un titolo di Stato, tu ti assumi il rischio. Ma quando pensi che ci sia premio per il rischio? Quando c'è veramente o quando ci sembra che ci sia? Non utilizziamo i risultati passati per dimostrare che ne vale la pena?

Piccolo esame di coscienza. Quanti titoli o fondi che nell'ultimo anno avevano perso il 20% del loro valore hai comprato? Quanti dopo che l'ultimo anno ti aveva dimostrato che erano "buoni"?

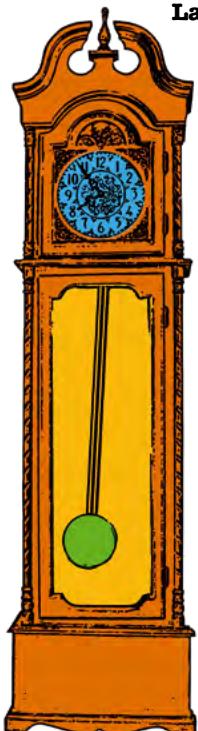
Anche in questo caso possiamo migliorare, assumendo la corretta postura.

La regola d'oro è che il profilo di rischio non deve cambiare in funzione dei momenti di mercato. Altrimenti si tende a fare il "pendolo". Il tuo atteggiamento nei confronti dell'investimento finanziario deve essere sempre lo stesso, indipendentemente dall'andamento della Borsa. Chiedi al tuo maestro di sci come si scia sulla neve fresca. Ti risponderà: "stai centrale sullo sci".

Poi, durante la discesa, trovi un po' di neve ghiacciata e così chiedi ancora come devi sciare. Lui ti dirà: "stai centrale sullo sci". Prima di affrontare la Gran Risa (la famosa pista della Val Badia), prova a chiedere al maestro se ha qualche consiglio da darti. "Certo: stai centrale sullo sci".

Morale: ogni volta che mettiamo gli sci ai piedi, dobbiamo "stare centrali".

Confrontiamo i risultati di un investimento bilanciato (costantemente ripartito 50% azioni e 50% obbligazioni) con quelli di un ipotetico investitore che "fa il pendolo", cioè che modifica il proprio profilo di rischio (il peso delle azioni) in funzione dell'andamento

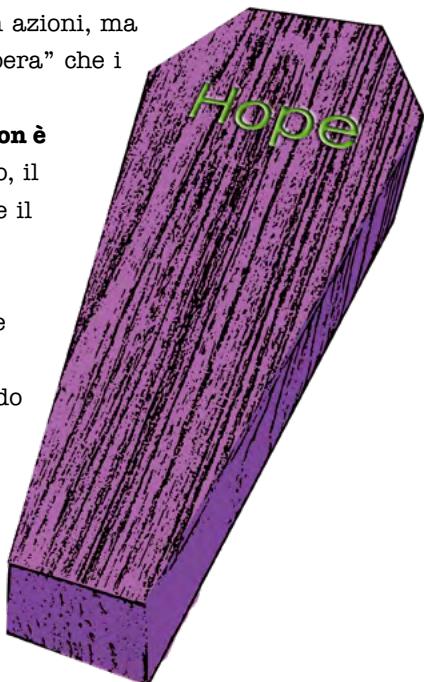




del mercato azionario. Quando i mercati vanno bene, passa progressivamente (alla fine di ogni anno) da zero azioni al 30%, poi al 50% e poi al 70%. Quando i mercati non vanno bene, riduce la quota di investimenti in azioni, ma con ritardo (dopo due anni) perché “spera” che i mercati si riprendano.

La speranza è l'ultima a morire... ma non è immortale. Così, nei momenti di panico, il nostro investitore riduce drasticamente il peso delle azioni, ripartendo da zero.

Questo comportamento è ben noto: siamo tutti avversi al rischio quando le cose vanno bene (quindi aumentiamo progressivamente le azioni), ma, quando i mercati ritracciano, siamo incapaci di vendere e rimaniamo sulle nostre posizioni, limitandoci a sperare. Il risultato? Possiamo decisamente migliorare il nostro comportamento di investimento, come si vede nel grafico seguente.



Dobbiamo migliorare le nostre prestazioni!



Quanto vale questo Valore

ovvero

“Cosa mi porto a casa?”

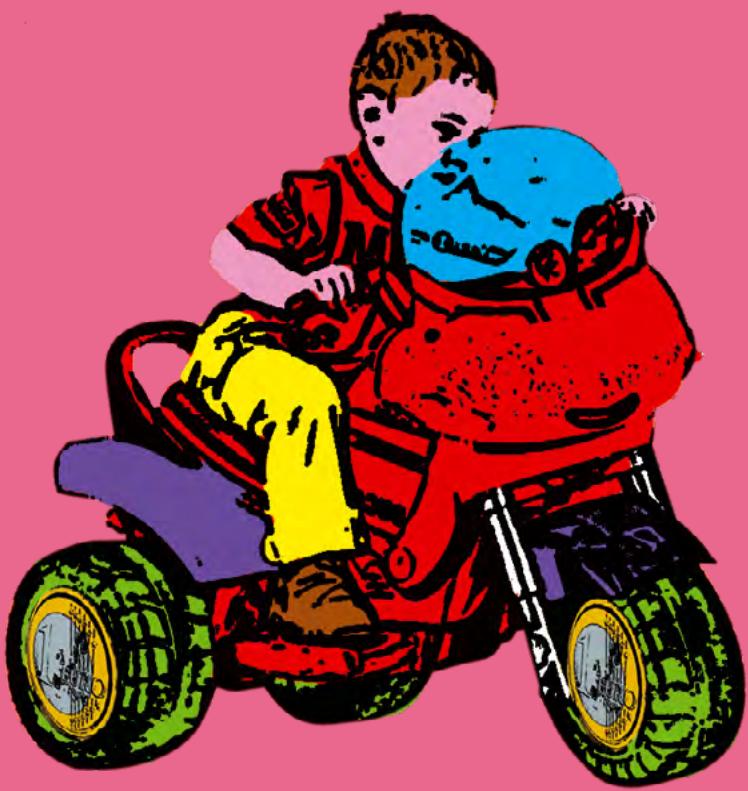
- Warren Buffett, il famoso uomo d'affari americano, sostiene che, negli investimenti finanziari, il nostro peggior nemico siamo noi stessi. Non ha tutti i torti.
- Quando ci accingiamo a compiere un investimento, siamo fortemente condizionati da quello che sta accadendo o che è appena accaduto, ma è assolutamente chiaro che quello che conta è ciò che accadrà. E più i mercati ci danno segnali “forti”, amplificando paure o euforie, più rischiamo di starli a sentire.
- I due grandi errori che possiamo commettere quando decidiamo se acquistare o vendere un titolo azionario sono: acquistare ai massimi e vendere ai minimi.
- Un primo esercizio per superare i nostri limiti è fare esattamente il contrario di quello che saremmo tentati di fare. È paradossale, ma così si ottengono i risultati. Quando le cose vanno troppo bene, i mercati ci “invitano” a partecipare alla festa. In queste condizioni poniamoci la domanda: quali sono i due grandi errori della vita (finanziaria)? Allo stesso modo, quando le cose vanno male, tutti dicono che andranno ancora peggio, i mercati perdono e gli investitori tendono a fuggire. Anche in questo caso è utile farsi la domanda sui grandi errori.
- Quando facciamo un investimento si può incorrere in due approcci diversi: possiamo ragionare “in prezzo” oppure “in valore”. La regola banale che ne deriva è questa: quando il prezzo di mercato supera il valore, dobbiamo vendere l'azione; quando il prezzo di mercato è inferiore al valore, la dobbiamo



acquistare. Semplice a parole. Ma quasi nessuno riesce a farlo, anche perché oggi non è facile capire quale sia il valore corretto dell'azione (che comunque non può essere basso come qualcuno vuole farci credere).

- Il nostro atteggiamento nei confronti dell'investimento finanziario deve essere sempre lo stesso, indipendentemente dall'andamento della Borsa. Questo è uno dei segreti più importanti per investire bene i propri risparmi.





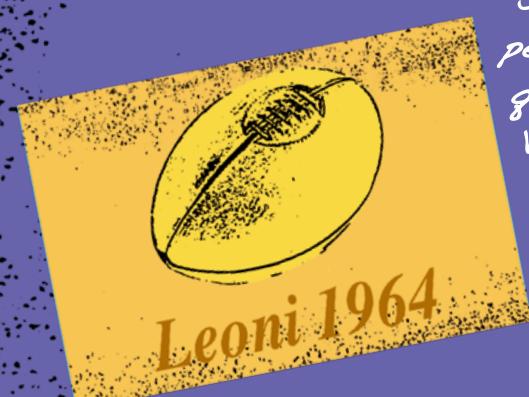
VALORE 4

**SAPER INVESTIRE
CON METODO E DISCIPLINA**

**“Basta una giornata storta
per rovinare tutto:
meglio procedere
un passo alla volta. ,,”**

(Casey Stoner)

Uno dei segreti per riuscire nello sport è il metodo, inteso come piano di lavoro preciso e monitorabile per raggiungere i propri obiettivi. Improvisare e vivere alla giornata non serve. Si corre solo il rischio di non arrivare da nessuna parte e di trovarsi in balia degli eventi del momento. Roberto era rimasto molto colpito da questo aspetto e non esitò a chiedere a suo nonno ulteriori spunti in merito.



“Sai che non ci avevo mai pensato... mi racconti qualche altro esempio?”
Vedi quella targa lassù in cima, tra quei due grandi ritagli di giornale? È piccola, ma per me ha un grande valore emotivo perché

fu una delle mie vittorie più sofferte, ma per certi versi annunciate. Si tratta del primo premio vinto dalla mia squadra di rugby, i Leoni, nel torneo universitario nel 1964. L’anno precedente l’Italia, in una memorabile partita a Grenoble, era stata vicinissima a interrompere la supremazia francese in questo sport. Perdimmo sul filo di lana, ma la grande

prestazione di Elio Fusco, il nostro mediano di mischia, aveva fatto venire a tutti una gran voglia di giocare a rugby.

"Rugby? Non sapevo avessi vinto delle gare anche tu!"

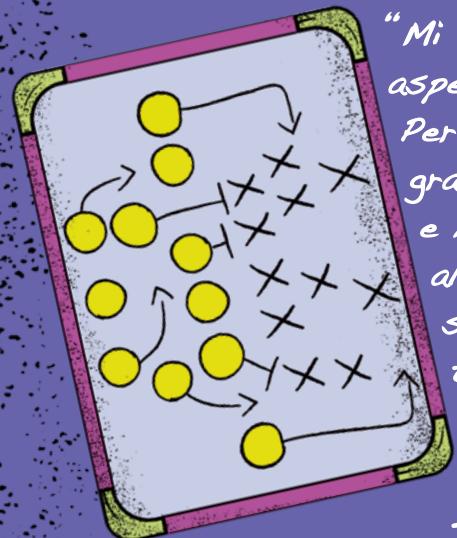
Ho giocato poco, solo durante i primi anni di università. Ero più abituato a sport individuali come lo sci o la bici, e devo dire che mi affascinava l'idea di vincere o di perdere in gruppo. Le relazioni che si creano, la voglia di farcela, sostenersi a vicenda tra compagni, sono tutti aspetti che mancano negli sport individuali, dove sei solo con te stesso, le tue ansie e le tue paure. Poi il rugby mi ha insegnato tantissimo, forse più di ogni altro sport.

"Detto da te mi incuriosisce. Cosa c'è di particolare nel rugby?"

È uno sport vero e sano basato sul rispetto dell'avversario e su regole precise.



In campo si lotta, ma sempre in modo corretto. Si crea uno spirito di gruppo unico che fortifica le relazioni, ma soprattutto insegnà un metodo chiaro e preciso per affrontare la partita.



"Mi spieghi meglio quest'ultimo aspetto?"

Per giocare a rugby serve una grande preparazione, fisica e mentale. Nulla è lasciato al caso. Gli allenamenti sono importanti e mirati e ti aiutano ad affrontare le diverse situazioni che accadono in partita.

I giocatori sono più numerosi rispetto a tutti gli altri

sport e per riuscire a giocare insieme serve molta disciplina. Le condizioni del campo sono spesso difficili: la pioggia, il fango, il freddo... per andare avanti serve un forte autocontrollo.

Bisogna cercare di prevenire ogni mossa dell'avversario utilizzando la tattica giusta.

“Quindi con la tua squadra, i Leoni, vi eravate preparati veramente bene?”

Come non mai. Eravamo sicuri di potercela fare, ecco perché parlavo di vittoria annunciata. Abbiamo pianificato in modo maniacale gli allenamenti. Sapevamo cosa fare in ogni condizione, anche la più difficile, e non abbiamo improvvisato nulla. La disciplina ferrea ci ha portato a recitare il copione alla perfezione e per i nostri avversari non c'è stato scampo. Ancora oggi, nel mio lavoro di consulente finanziario, applico gli insegnamenti di quelllo sport. Avere metodo è uno dei segreti del mio successo in questa difficile professione.



I mercati finanziari sono imprevedibili...

... ma noi “esseri umani” siamo altrettanto instabili nelle nostre preferenze, quando abbiamo a che fare con il denaro e le scelte in condizioni di incertezza.

Le scelte finanziarie costituiscono l’ambiente ideale dove applicare metodo e disciplina.



Perché i piloti di aereo, anche dopo aver accumulato migliaia di ore di volo, fanno sempre una rigorosa check list? Proprio i più esperti applicano con maggiore solerzia questo metodo. Perché più si diviene confidenti nelle proprie capacità, più si tende a ritenere di non averne più bisogno. Grave errore. Ed è qui che entra in gioco la disciplina.

Nell’investimento finanziario, anche in tempi moderni e in un mondo ormai globalizzato, occorre un metodo rigoroso ma semplice (proprio come una lista di cose da non dimenticare) per non perdere il controllo

delle proprie scelte. In finanza bisogna essere veloci, prendere delle decisioni “in tempo reale”? La information technology ci aiuta, certo, ma non deve sostituire il controllo personale delle cose importanti, vitali.



Infatti, salendo in aereo (non su una carrozza trainata da cavalli!) notiamo gli esperti piloti, circondati da moderne

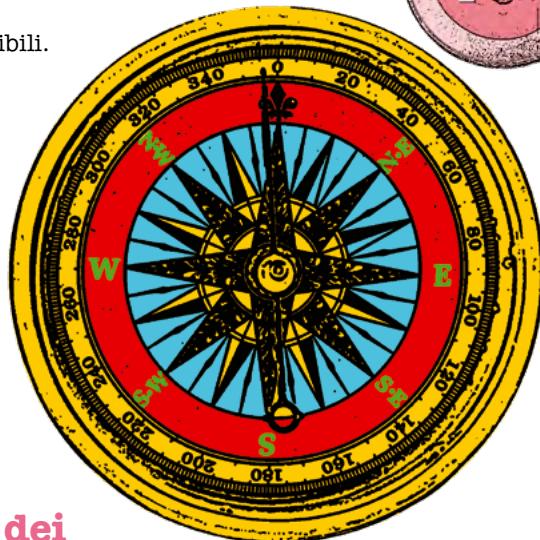
tecniche, che lavorano con carta e penna e a mano “spuntano” le singole voci.

Risparmiare significa, innanzitutto, pianificare.

Perché senza disciplina non diamo valore al nostro risparmio, che è – sempre – sacrificio. Se non abbiamo un chiaro obiettivo da raggiungere, è difficile sostenere il sacrificio nei momenti di crisi.



Non ci sono obiettivi irraggiungibili. Servono però delle risorse adeguate. La nostra principale risorsa non è costituita dai soldi, ma da metodo e disciplina. Il primo serve per definire correttamente l'obiettivo e il tempo necessario a raggiungerlo; la seconda è **indispensabile per “tenere la rotta” e non perdere la testa.**



La consapevolezza dei nostri limiti serve

Nella definizione del metodo e nell'applicazione della disciplina di investimento serve innanzitutto la consapevolezza dei nostri grandi “limiti cognitivi” nelle scelte finanziarie.

La finanza comportamentale ha identificato molto chiaramente origini ed effetti di questi limiti.

Serve una disciplina non perché “possiamo” sbagliare, ma perché tendiamo a ripetere sistematicamente gli stessi errori. Questi errori sono prevedibili, ma non semplici da evitare.

Scrive la CONSOB (l'authority di protezione del consumatore di finanza):

La ricerca empirica ha (...) mostrato che gli investitori commettono sistematicamente errori, di ragionamento e di preferenze, difficilmente conciliabili con l'assunto di razionalità delle scelte. Tali errori si riflettono in “anomalie comportamentali” che si traducono, nel caso degli investitori retail, in una bassa partecipazione



al mercato azionario, errori di percezione della relazione rischio/rendimento, scarsa diversificazione ed eccessiva movimentazione del portafoglio. [Quaderni di finanza, n. 66, gennaio 2010, di N. Linciano]

Le nostre “anomalie comportamentali” sono come errori di “postura” quando siamo seduti o camminiamo o guidiamo l’auto o scriviamo al computer. Non ci rendiamo conto di nulla, perché certe posizioni sono frutto di abitudini. Ma poi ci sentiamo dire dal medico che il nostro torcicollo, il male alla schiena o altro hanno proprio origini “posturali”.

E negli investimenti finanziari?

Tendiamo a fare scelte per abitudine (“ho sempre fatto questo”) o diamo retta a chi ci racconta la propria esperienza, non necessariamente significativa per noi o adattabile al nostro specifico caso.

La CONSOB ci dice che è scientificamente dimostrato che abbiamo una “bassa partecipazione al mercato azionario”.

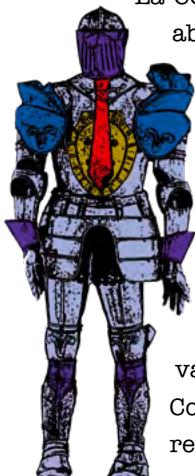
Quando il non investire in azioni viene fatto “per abitudine” o quando è una scelta incoerente rispetto al nostro orizzonte temporale di investimento (per la pensione integrativa, per esempio), allora si può dire che stiamo commettendo un errore “posturale”.

Esame di coscienza: non abbiamo azioni in portafoglio? Forse è il frutto di un noto errore comportamentale.

Anche se di questi tempi può sembrare un grande vantaggio, non è detto che lo sia. Meglio approfondire. Comettiamo errori di percezione nella relazione rischio/rendimento. Uno sbaglio difficile da intuire e poi da ammettere.

Ma è veramente grave. **In sostanza, pensiamo di rischiare e non lo stiamo facendo veramente; crediamo di essere al sicuro e invece ci esponiamo a dei pericoli.**

Per esempio, un automobilista che viene “beccato” senza cintura di sicurezza è probabile che si giustifichi dicendo che doveva solo fare un breve





tratto in città, ma che – in autostrada – la cintura la mette sempre. In realtà è ampiamente dimostrato che la cintura serve molto di più in città che in autostrada. La percezione del rischio, dunque, è scorretta e sulla base di questa assumiamo comportamenti scorretti o almeno incoerenti.

Abbiamo appena acquistato un'obbligazione bancaria subordinata. Possediamo un fondo comune di investimento specializzato in paesi emergenti. **Abbiamo valutato correttamente il rischio?**

Nel luglio del 2010 la CONSOB, in un altro Quaderno di finanza (n. 67, di R. Grasso, N. Linciano, L. Pierantoni, G. Siciliano) dedicato alle obbligazioni emesse da banche italiane, si trova a concludere che

"per le obbligazioni ordinarie i rendimenti all'emissione sono debolmente correlati con il rischio emittente e di liquidità e, a parità di altri fattori, inferiori a quelli offerti agli investitori istituzionali; i rendimenti calcolati ex post sul periodo 2007-2009 risultano in media inferiori a quelli dei titoli di Stato domestici. Se si tiene conto degli elevati costi impliciti nel prezzo di collocamento, tale ultimo risultato vale anche per le obbligazioni strutturate."

Queste evidenze non sono facilmente razionalizzabili e mettono in discussione gli assunti classici sul comportamento degli investitori in materia di scelte di portafoglio e sul trade-off rischio rendimento. Non è infatti chiaro perché gli investitori al dettaglio non richiedano un premio adeguato per il rischio emittente e di liquidità o perché accettino rendimenti inferiori a quelli dei titoli di Stato anche quando la banca emittente ha un rating inferiore a quello della Repubblica Italiana.

In particolare, è verosimile che il fenomeno, oltre a discendere da anomalie nel processo produttivo e distributivo dei prodotti finanziari, sia correlato a significative carenze di tipo cognitivo, che ostacolano la piena comprensione delle caratteristiche



anche dei titoli più semplici e impediscono di coglierne la convenienza rispetto a forme di investimento alternative e a minor rischio. Gli investitori potrebbero non essere in grado di comprendere le diverse componenti di rischio sottese a un'opzione di investimento né i relativi indicatori (basti pensare, ad esempio, al rischio emittente e al rating), ovvero, pur essendo in astratto familiari con tali nozioni, ritenere nel concreto che l'emittente sia solido e affidabile e che il titolo offerto sia "sicuro". Ad accentuare tali deficit cognitivi ed errori di valutazione potrebbero concorrere i processi di percezione e valutazione del rischio che, secondo gli studiosi della finanza comportamentale, determinano deviazioni sistematiche delle scelte individuali dalle prescrizioni della teoria neoclassica, basata sull'ipotesi di razionalità degli agenti. La copiosa evidenza sperimentale ed empirica mostra, infatti, che non sempre gli investitori sono in grado di percepire correttamente la relazione rischio rendimento e che fattori soggettivi ed emotivi possono alterare significativamente la comprensione di una data misura oggettiva del rischio".

Della scarsa diversificazione abbiamo già parlato. Errore molto diffuso e altrettanto pericoloso.

Quanto all'eccessiva movimentazione di portafoglio, è vero che noi ci "agitiamo", non riusciamo a capire che **il più delle volte i movimenti di mercato, le notizie, le voci vanno semplicemente "ignorati"**. Perché è pericoloso prestare loro attenzione,

considerando i nostri limiti cognitivi.

Nell'attraversare un ponte di corda durante un'escursione, ci siamo mai sentiti dire: "non guardare in basso"? Guardare o non guardare non cambia



alcunché... in teoria. Ma in pratica, se ci spaventiamo, corriamo il rischio di cadere, solo perché abbiamo abbassato lo sguardo. Ridicolo? No, semplicemente "umano".

Ricordiamo l'arma mentale di Benjamin Graham? "Ignorare le continue fluttuazioni dei mercati". Una provocazione, forse,



ma che serve a intuire la corretta postura da tenere di fronte all'investimento finanziario.

Visti i nostri gravi limiti cognitivi quando facciamo scelte di investimento, qual è il suggerimento che ne deriva?

Sempre secondo la CONSOB (Quaderno n. 66) la consapevolezza dei nostri limiti dovrebbe indurci a chiedere aiuto.

Lo sviluppo di un'attività di consulenza fondata sulla logica del “servizio al cliente” costituisce (...) un complemento indispensabile per il potenziamento dell’efficacia delle norme regolamentari a tutela dell’investitore e per il contenimento degli errori comportamentali più diffusi; in questo ambito, diversi sono i temi, richiamati in finanza comportamentale, rispetto ai quali i consulenti dovrebbero adoperarsi per orientare correttamente le scelte dei clienti.



Dal “faccio da solo” al “faccia lei!” L’importanza di avere un metodo

La prima regola è, dunque, quella di rivolgersi a un consulente.

Insomma, ti serve un “maestro”. Come nello sci.

Diresti a tuo figlio: “Noleggia un paio di sci e prova?”

No, non siamo in grado di fare da soli.

Il consulente finanziario, però, non sceglie per te.

Ti aiuta a scegliere, il che è molto diverso. Non si deve andare da un professionista e dirgli: “Faccia lei, io non ci capisco nulla”.

Per ottenere il miglior servizio possibile dal consulente

finanziario occorre recarsi da lui ben preparati. Come nello sci, ancora una volta. Il maestro non può fare miracoli: a sciare devi essere tu. E puoi riuscirci seguendo i suoi consigli.

Prima regola: “non farsi male”. **Quindi, prudenza.**

Il consulente finanziario deve ottenere da te tutte le informazioni necessarie a darti un buon servizio.



E quindi torniamo al tema della pianificazione.

Gli obiettivi del tuo risparmio puoi definirli solo tu, così come le risorse disponibili, normalmente con sacrificio, nonché le priorità e i vincoli.

Il tuo consulente ti pone un sacco di domande? Ti mette in difficoltà, evidenziando il fatto che non hai le idee chiare?

Non svicolare. Non cadere nella trappola del “faccia lei”.

Ogni domanda che ti viene rivolta ha un suo perché, anche se fatichi a intuirlo.

Per capire, poniamoci la seguente domanda. È meglio un 5% certo, oppure lanciare una moneta e, se viene testa, ottengo il 10%, se viene croce, lo 0%?

La risposta è evidente. Non essendoci premio per il rischio, è razionale scegliere il 5% certo. E la maggior parte di noi farà questa scelta. Siamo – correttamente – avversi al rischio.

Ma se al posto del 10%, vincessimo un 20%, la voglia di “rischiare” verrebbe un po’ stuzzicata. Ossia, per rischiare vogliamo essere premiati.

Qui non esiste un problema cognitivo. La teoria dell'avversione al rischio non viene violata. Ma riflettiamo. Nella concretezza dei mercati, in condizioni di incertezza, quando riterremo di essere premiati e dunque accetteremo il rischio? Ecco che si presenta il problema cognitivo.

Molti di noi risponderanno: quando le performances storiche saranno talmente accattivanti da convincerci che il trend proseguirà per sempre. È il “confirmation bias”. **Per decidere abbiamo bisogno di conferme.** E quale migliore conferma di un mercato che negli ultimi 12 mesi ha fatto il 40%?

Sarà dunque normale comprare vicino ai massimi di mercato. Speriamo almeno che si tratti di massimi relativi.

Ora poniamoci la seguente domanda.





È meglio una perdita certa del 5% oppure lanciare una moneta e, se viene testa, perdiamo il 10%, se viene croce, non perdiamo nulla?

Mentre la perdita certa ci chiude ogni speranza, il lancio della moneta lascia aperta la prospettiva di non perdere soldi. E quindi lanceremo moneta.

Ecco che siamo diventati propensi al rischio, violando il principio fondamentale secondo il quale per rischiare dobbiamo essere premiati.

Siccome siamo un po' sfortunati, al primo lancio viene testa. Usciamo dal gioco o lanciamo moneta?

Ovviamente giochiamo. E se siamo un po' sfortunati...

Insomma, la nostra propensione al rischio genera i micidiali (e negli ultimi dieci anni ben noti) drawdown del nostro portafoglio. Una successione di perdite che a un certo punto sembra inarrestabile. L'obiezione dell'investitore, disperato a causa del ripetersi dell'evento negativo, è che la moneta è truccata; e rischia di uscire dal gioco con perdite rilevanti.

Esiste un interessante paradosso della consulenza per profili di rischio.

L'investitore più avverso al rischio (profilo di rischio basso) non è uno che non vuole rischiare. È un soggetto che, per rischiare, vuole premi più elevati. Alla fine si convince, se percepisce il premio per il rischio. Ma quando lo percepisce come irrinunciabile?

In base a quanto è stato detto, quando le performances storiche dei mercati rischiosi saranno talmente eclatanti che anche lui si deciderà a staccarsi dal rendimento certo (una volta si diceva: "il BOT"). Quindi, quasi certamente ai massimi di mercato. **Riflettiamo: l'investitore prudente che cosa fa?**

Entra ai massimi di mercato, quando è appunto massimo il rischio del significativo drawdown.

Ma l'investitore prudente è anche quello più avverso alle perdite.



E quindi si trasforma quasi subito in un “prevedibilmente irrazionale” (seguendo la definizione data da Dan Ariely) propenso al rischio. Con il concreto, probabile effetto di chiudere la propria posizione in significativa perdita cumulata.

Abbiamo ricostruito il comportamento di un ipotetico investitore, un essere umano, quindi, prevedibilmente irrazionale.

Egli è “trend follower” quando i mercati azionari salgono (accresce il rischio del portafoglio) ma è un “contrarian” quando scendono (accetta il rischio, incapace di vendere).



Occorre dire, a onor del vero, che il mercato azionario degli ultimi dieci anni si presta perfettamente a questo esperimento. È un mercato fatto di lunghi trend positivi e negativi. Quindi “scatena” l’emotività: **nei trend positivi aumenta** – col senso di poi – **la percezione di premio per il rischio; nei trend negativi, Mister Market demolisce ogni speranza di recupero riposta negli investimenti ripetuti.**

Vengono poste a confronto due tipologie di investitori: il “trend follower” è caratterizzato da una costante avversione al rischio, indipendente dall’andamento dei mercati; il “prospect theory” (dal nome della teoria del premio Nobel Daniel Kahneman, padre della finanza comportamentale) è caratterizzato dallo stesso grado di



avversione al rischio del precedente, quando guadagna. Quando perde, invece, si trasforma in propenso al rischio.

Nel grafico, il **“trend follower”** accresce il peso delle azioni in funzione del “premio per il rischio” storico (12 mesi) offerto dalle azioni, corretto per l'avversione al rischio e per la volatilità (più volatilità, più prudenza). Quando il premio per il rischio storico è negativo, azzera le azioni.



Il “prospect theory” invece, fa come il trend follower, ma al rialzo; al ribasso “lancia la moneta” (si assume il rischio) e accresce il suo investimento quanto maggiori sono le perdite.

Il risultato è interessante: un investitore disciplinato, per il solo fatto che è stato (negli ultimi dieci anni) estremamente disciplinato, consegne risultati di investimento decisamente importanti.

Ma questo investitore, purtroppo, non esiste, tranne che nei nostri sogni.

Nella realtà, oscillando tra avversione e propensione al rischio, l'investitore si è fatto del male.



Quanto vale questo Valore

ovvero

“Cosa mi porto a casa?”

- **Risparmiare significa, innanzitutto, pianificare.** Senza disciplina non diamo valore al nostro risparmio, che è sempre sacrificio. Se non abbiamo un chiaro obiettivo da raggiungere, è difficile sostenere il sacrificio nei momenti di crisi.
- **Non esistono obiettivi irraggiungibili.** Servono però le risorse adeguate. Che non sono unicamente i soldi, come si potrebbe pensare, ma anche la disciplina e il metodo.
- **La finanza comportamentale ha evidenziato che noi commettiamo sistematicamente errori quando compiamo scelte in condizioni di incertezza (e, di questi tempi, di incertezza ce n'è tanta...).** Ad esempio, tendiamo a seguire l'abitudine (“ho sempre fatto questo”) o diamo retta a chi ci racconta la propria esperienza, non necessariamente significativa per noi o adattabile al nostro specifico caso.
- **Spesso commettiamo errori di percezione nella relazione rischio/rendimento.** Uno sbaglio difficile da intuire e poi da ammettere. Ma è veramente grave. In sostanza, pensiamo di rischiare e non lo stiamo facendo veramente; crediamo di essere al sicuro e invece ci esponiamo a dei pericoli.
- **Per trarre il miglior servizio possibile dal nostro consulente finanziario, occorre andare da lui ben preparati.** Meglio conosciamo la materia (senza esagerare), più saremo in grado di aiutarlo ad aiutarci.



- Gli obiettivi del nostro risparmio possiamo definirli solo noi, così come le risorse disponibili, normalmente con sacrificio, nonché le priorità e i vincoli.
- Siamo più “trend follower” o “prospect theory”? Siamo tutti “trend” o “follower” (purtroppo...).





VALORE 5

RISPARMIARE E INVESTIRE
CON DETERMINAZIONE
E SPIRITO DI SACRIFICIO

“È la forza della vita che
ti insegna a non mollare mai,
anche quando sei sul
punto di dire basta.”

(Ambrogio Fogar)



“Nonno, ti invidio: sei riuscito a fare tante cose, a vincere gare in tanti sport diversi... sei stato proprio fortunato a nascere con quel fisico!”



Sicuramente è stata una bella fortuna, perché la predisposizione per gli sport aiuta, ma senza tutto il resto non sarebbe servito a nulla. Come abbiamo visto, per riuscire a vincere servono una sana ambizione, essere umili e aver voglia di migliorarsi costantemente, oltre a metodo e disciplina. E poi ci vuole l'additivo segreto.

“Cos'è l'additivo segreto?”
È la differenza tra chi ce la fa e chi no. È il fuoco che alimenta la nostra mente e il nostro fisico per riuscire ad arrivare dove gli altri non arrivano. Sto parlando dello spirito di sacrificio.

Senza questa caratteristica, comune a tutti i campioni, si resta sempre nella normalità. Avere delle doti naturali è



indispensabile per arrivare a certi livelli, ma ancora più importanti sono la carica e la determinazione nel voler superare gli ostacoli. Questo è il segreto di un vincente. La voglia di riuscire, contro tutto e tutti.

*"Sei sempre stato tanto determinato?"
Quando ho iniziato a vincere le prime gare in bici mi sembrava di volare. Vedeva che il mio fisico rispondeva benissimo e grazie agli allenamenti ero in splendida forma.*



Sulla mia mitica bici Bartali ero veloce come il vento e nessuno mi stava dietro. Mi sentivo invincibile.

"E poi cos'è successo? La mamma mi ha raccontato che ti sei fatto male..."
Era fine settembre, lo ricordo come se fosse ora. Mi stavo allenando con la mia squadra sulle Dolomiti, sul famoso Passo del Pordoi, tra la Val di Fassa e la Val Gardena. Stavamo pedalando in modo molto deciso da circa due ore quando affrontammo la discesa. Pioveva leggermente e c'era foschia. Mi sentivo il più bravo di tutti e volevo sempre dare l'esempio.



Amavo essere considerato il numero uno, quello da imitare. L'allenatore che ci seguiva in macchina ci consigliò di rallentare perché la strada stava diventando viscida, scivolosa. Non gli diedi retta. Anzi, presi quest'ordine come un atto di debolezza e iniziai a tirare sempre più forte il gruppo in discesa, incurante della pioggia e della pendenza. A un certo punto, non ricordo molto bene, scivolai e battei la testa, il bacino e il ginocchio. Mi fratturai tre costole, rimedai una commozione cerebrale, ma soprattutto mi ruppi i legamenti del ginocchio.

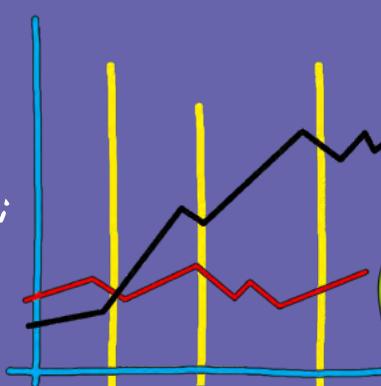
“Poi sei tornato a correre, vero?”
Grazie all’additivo segreto, la mia forza di volontà. Superato il primo momento difficile, mi sono sentito un leone. Volevo dimostrare, prima di tutto a me stesso, che sarei tornato il più forte di tutti. Appena ho potuto, sono risalito in bicicletta e ho seguito un rigido programma di recupero. Mi allenavo otto ore al giorno, senza sosta, tra palestra e bicicletta. Sotto il sole, con il temporale, la neve e il freddo, da solo o con i miei compagni, ero

determinato più che mai. Quando decidi di prepararti bene, devi farlo fino in fondo, senza indugi. Devi fidarti di chi ti segue e ti aiuta senza mai scoraggiarti.

"Sei tornato a vincere?"

Esattamente diciotto mesi dopo l'infortunio. Da qualche parte dovrebbe esserci anche la coppa che vinsi.

La soddisfazione, però, fu la più grande delle vittorie. Ero orgoglioso di avercela fatta e da allora, anche nella vita di tutti i giorni, ho cercato di seguire questa filosofia. Quando sono in difficoltà (e, credimi, destreggiarsi nel mondo della finanza di questi ultimi anni non è un gioco da ragazzi), uso sempre l'additivo segreto, ce la metto tutta per andare avanti e vincere le mie battaglie che oggi vuol dire aiutare i miei clienti a vivere meglio gestendo i loro risparmi e proteggendoli da tutti i rischi che ci sono sul mercato. Alcuni evidenti, altri meno.



Non basta avere un obiettivo... per raggiungerlo

Occorre anche possedere la determinazione necessaria a superare i momenti difficili, attingendo alle nostre energie nascoste.

Il risparmio è sempre sacrificio, soprattutto quando le risorse a disposizione non sono “abbondanti” (quando non siamo “ricchi”) e quando ci poniamo l’obiettivo di vivere felici. Per vivere felici occorre essere fortunati in alcuni ambiti fondamentali che tutti riconosciamo: salute, affetti e amore. Ma serve anche del denaro. Le risorse di cui disponiamo oggi (il nostro stipendio) finanziano i consumi correnti (soddisfano gli attuali bisogni materiali).

Se ci poniamo obiettivi che richiedono risorse aggiuntive rispetto al reddito attuale dobbiamo risparmiare. Il risparmio è la nostra fonte di felicità futura. Per la parte di felicità che può derivare dal denaro, naturalmente.

Insomma, le risorse finanziarie hanno una dimensione temporale.

“Mi interessa molto il futuro: è lì che passerò il resto della mia vita”
recita un noto aforisma di Groucho Marx.

A volte le risorse finanziarie hanno una dimensione “intergenerazionale”.

I genitori ci hanno potuto aiutare nell’acquisto della casa solo avendo trasferito nel tempo risorse finanziarie. Sono orgogliosi, sentono di aver conseguito un obiettivo importante. Ci hanno aiutato a essere felici con la nostra nuova famiglia.

Molti di noi hanno vissuto la gioia della prima casa. La più piccola della nostra vita, ma anche la più bella.





Per vivere quel momento di felicità è servito il risparmio.

Quando una giovane coppia accende un mutuo per acquistare una casa, compie un bellissimo atto di risparmio. Una parte – spesso significativa – del reddito corrente dei prossimi anni viene destinata a un obiettivo importante, che oggi rende soddisfatti. Ancora una volta il denaro ha un'evidente dimensione temporale.

Trasferire il denaro nel tempo non è facile. Comincia un viaggio finanziario che può essere faticoso, ma anche molto gratificante.

La strada che percorreremo non è nota. Ed ecco che la metafora ciclistica calza a pennello.

Da cosa dipende il fatto che raggiungeremo o meno il nostro obiettivo? Solo dalle condizioni della strada? Solo dalla qualità della bicicletta? Solo dalla fortuna?

Evidentemente no. Il fattore critico di successo del trasferimento nel tempo delle nostre risorse finanziarie siamo noi.

Il nostro impegno a destinare una parte del reddito corrente al futuro corrisponde a pedalare. Se smettiamo di pedalare non raggiungeremo l'obiettivo. Nessuno regala niente. Vincere al Superenalotto risolve tutti i problemi legati al denaro, certo. Ma è un'eventualità davvero remota. Avere in portafoglio il titolo che triplicherà il suo valore il prossimo anno è una splendida scorciatoia.

Ma è poco probabile che accada.

Non rimane che pedalare, con determinazione e spirito di sacrificio. Occorre risparmiare.

Quali sono i Premi della Montagna del nostro risparmio?



L'integrazione della pensione, innanzitutto. Oppure, pensare alle situazioni più critiche di salute.

Quando guardiamo negli occhi i nostri figli, li proiettiamo nel futuro, auguriamo loro tutto il benessere possibile. Desideriamo aiutarli, come i nostri genitori hanno aiutato noi, per quanto è stato possibile.

Abbiamo però una cosa chiara in mente: non vogliamo essere un peso per loro. Dobbiamo avere risorse sufficienti a conseguire questo obiettivo, qualunque cosa accada. Il regalo più grande che i nostri genitori ci hanno fatto è stato quello di non aver avuto bisogno di noi. Hanno risparmiato. E se ci hanno fatto studiare e hanno contribuito all'acquisto della nostra prima casa – non essendo “ricchi” – significa che hanno risparmiato.

Con determinazione e spirito di sacrificio.



Dal risparmiare all'investire

Risparmiare non è investire. Sono due atti che occorre distinguere bene nella nostra mente, perché richiedono energie diverse.

Il denaro che risparmiamo possiamo chiuderlo in cassaforte. Non è investimento. Oppure può rimanere sul conto corrente. Non è investimento. Ma, se il nostro obiettivo è spostare nel tempo le risorse finanziarie, **il denaro in cassaforte o sul conto corrente non va avanti.** In qualche modo, torna indietro, perché è normale che nelle economie sviluppate ci sia l'inflazione, ossia la perdita del potere d'acquisto nel tempo.

Il primo obiettivo del passaggio dal risparmiare all'investire è quello di proteggere il potere d'acquisto delle nostre risorse finanziarie.





Affinché queste possano essere utilizzate, quando serviranno, con una potenza analoga a quella che avevano quando sono state “messe da parte”. Occorre quindi investire a un tasso di rendimento almeno pari a quello dell'inflazione. Così il risparmio viene investito, ossia produce interessi che proteggono il suo potere d'acquisto.

Pedalare con la marcia giusta: accumulazione o distribuzione?

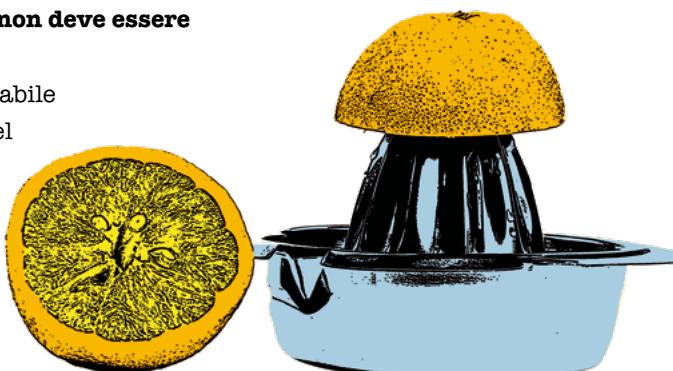
Immagina di aver acquistato un immobile vent'anni fa. Lo hai fatto per investimento, ossia hai utilizzato il tuo risparmio allora accumulato per l'acquisto, con l'obiettivo di trasferire risorse nel tempo. Se hai affittato la casa e non hai effettuato alcun lavoro di ristrutturazione con almeno una parte dell'affitto, la tua casa oggi vale come una casa “da ristrutturare”, non è “pari al nuovo”. E la differenza tra il suo prezzo e quello di un appartamento di nuova costruzione, che magari dista solo 100 metri dal tuo, sarà significativa.

Nel trasferire nel tempo risorse finanziarie, dobbiamo ricordarci che almeno una parte degli interessi serve a proteggere il capitale e deve essere reinvestita sistematicamente, senza dubbi o incertezze, con grande determinazione e spirito di sacrificio.

Il risparmio investito non deve essere sfruttato o spremuto.

Quel succo è indispensabile per il trasferimento nel tempo delle risorse.

Questa semplice realtà ha un nome. Si chiama “accumulazione”.





La pedalata è sempre la stessa (il risparmio), ma i rapporti del cambio determinano l'efficacia della nostra pedalata nel trasferimento del denaro nel tempo. Quando risparmi per un obiettivo futuro non devi “distribuire”, devi “accumulare”.

Spesso si trascura l'importanza di questa distinzione.

È la stessa differenza che notiamo tra due ciclisti, uno con il rapporto giusto del cambio e uno che “pedala a vuoto”.

Quando investi il tuo risparmio per obiettivi di lungo termine, devi avere il rapporto del cambio su “accumulazione”.

Può sembrare una precisazione banale, ma spesso si dimentica.

Facciamo un esempio. Possiedi dei BTP? I Buoni del Tesoro poliennali sono titoli molto graditi ai risparmiatori perché hanno un rimborso a scadenza e una cedola periodica. Un BTP a 10 anni costa 100 euro e tra dieci anni rimborsa 100 euro. Ogni 6 mesi paga cedole pari a 2,5 su cento di nominali, quindi – più o meno – rende il 5% all’anno.

Che cosa accade se le cedole che maturano periodicamente non vengono reinvestite, e vengono invece utilizzate per le spese correnti?

Con un'inflazione annua del 2% (quindi molto bassa) quanti euro servono tra 10 anni per fare in modo che il potere d'acquisto non sia diminuito? Circa 122 euro. Quindi i nostri 100 euro tra dieci anni varranno circa 82 euro. Un disastro. Non abbiamo protetto i nostri soldi.

Con determinazione e spirito di sacrificio, ogni volta che incassi una cedola, ricordati di reinvestirla subito, per non “cambiare” la marcia al tuo investimento.



Alla ricerca del “giusto” rendimento

A quale tasso di rendimento è opportuno accumulare? Almeno pari all'inflazione, è chiaro.

Ma possiamo fare un ragionamento ulteriore: più è lungo il periodo per il quale rinunciamo al potere d'acquisto, più alto deve essere il tasso di interesse riconosciuto sul risparmio investito. **Se il nostro risparmio accumulato ci consente di acquistare una casa tra dieci anni, quanti interessi siamo disposti a pagare per farci prestare una somma di denaro che ci consenta oggi di acquistare la stessa casa?**

Il tasso di inflazione non è più sufficiente.

La casa, oltre alla rivalutazione, consente anche di incassare un affitto o di smettere di pagarla.

E quindi possederla subito o tra dieci anni fa differenza.

Nell'investimento del tuo risparmio il tasso di interesse al quale accumuli le tue risorse è decisivo nel raggiungimento dell'obiettivo

finale. La ricerca di un maggiore tasso

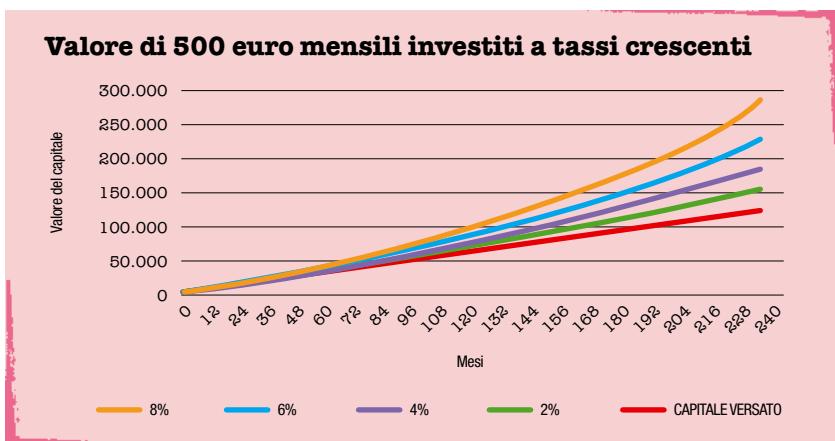
di interesse inevitabilmente ti fa affrontare dei costi.

Ad esempio la rinuncia alla liquidità, le fluttuazioni dei mercati finanziari, i momenti nei quali il disinvestimento darebbe luogo a un rendimento negativo.

Ecco che la determinazione e lo spirito di sacrificio si dimostrano valori importanti.

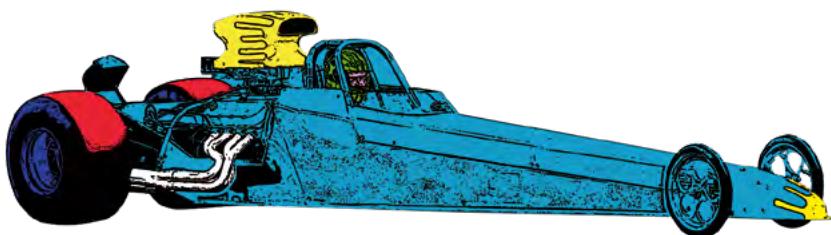
Ci sono momenti nei quali il rendimento del nostro risparmio può essere negativo. Altri nei quali il rendimento può essere molto positivo. La strada non è sempre in salita o sempre in discesa. È un alternarsi di salite e discese, di curve e di rettilinei. Ma se la direzione è quella giusta, giungeremo all'obiettivo prefissato. Solo la nostra determinazione e il nostro spirito di sacrificio ci consentiranno di andare avanti anche nei momenti difficili.

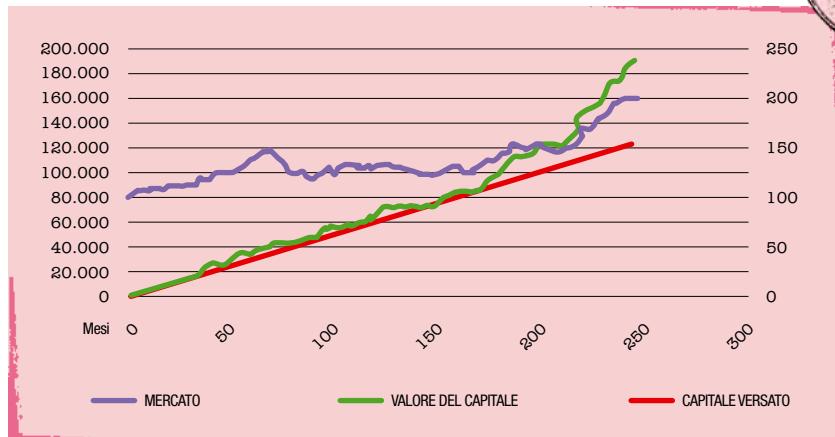




Nel grafico è rappresentato l'andamento teorico di un investimento di 500 euro mensili accumulati a tassi medi crescenti (dal 2% all'8% annuo) per vent'anni: a fronte di un capitale versato di 120.000 euro, al 2% si giunge a 148.000 euro; al 4% a 183.000; al 6% a 228.000; fino a 287.000 euro circa investendo all'8% medio. Certo, a maggior rendimento corrisponde un maggiore rischio di oscillazione del valore dell'investimento durante il percorso.

Ma se il motore è più potente abbiamo l'opportunità di arrivare a destinazione prima, anche se troviamo del traffico per strada.





La linea blu rappresenta l'andamento del mercato di investimento (il valore si legge nella scala di destra). Dopo un periodo di crescita nei primi 5 anni, il mercato giunge al suo massimo. Occorre aspettare oltre 10 anni per ritrovare i valori più alti (per essere precisi, il mese 63 è il mese del massimo a 140; si torna a 140 solo nel mese 182). Poi il mercato sale di nuovo per altri 5 anni.

La linea verde rappresenta il risultato che avrebbe avuto un investimento di 500 euro al mese per tutti i vent'anni.

Solo una fredda determinazione avrebbe consentito di conseguire un risultato interessante. Dopo 15 anni di investimento il valore del patrimonio è ancora uguale al capitale investito, ma poi arriva la giusta soddisfazione.

E il merito è solo tuo.



Quanto vale questo Valore

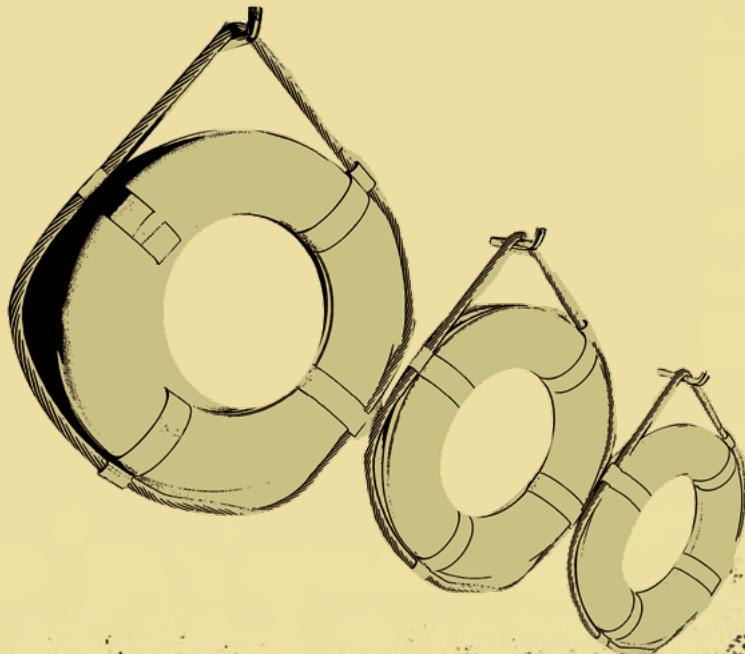
ovvero

“Cosa mi porto a casa?”

- **Le risorse di cui disponiamo oggi (il nostro stipendio) finanziano i consumi correnti (soddisfano gli attuali bisogni materiali).**
Se ci poniamo obiettivi che richiedono risorse aggiuntive rispetto al reddito attuale dobbiamo risparmiare. Il risparmio è la nostra fonte di felicità futura. Per la parte di felicità che può derivare dal denaro, naturalmente.
- **Trasferire il denaro nel tempo non è facile. Comincia un viaggio finanziario che può essere faticoso, ma anche molto gratificante. A volte deve essere lungo per forza, si pensi ad esempio al mutuo.**
- **Quando si passa dal risparmiare all'investire, il primo obiettivo è proteggere il potere d'acquisto delle nostre risorse finanziarie, affinché queste possano essere utilizzate, quando serviranno, con una potenza analoga a quella che avevano quando sono state “messe da parte” (come abbiamo già visto nel primo Valore).**
- **Nel trasferire nel tempo risorse finanziarie, dobbiamo ricordarci che almeno una parte degli interessi serve a proteggere il capitale e deve essere reinvestita sistematicamente, senza dubbi o incertezze, con grande determinazione e spirito di sacrificio.**
- **Quando investiamo il nostro risparmio per obiettivi di lungo termine, dobbiamo avere ben chiaro che stiamo accumulando. È un fatto forse banale, ma spesso si dimentica.**



- Più è lungo il periodo per il quale rinunciamo al potere d'acquisto, più alto deve essere il tasso di interesse riconosciuto sul risparmio investito.
- Solo la nostra determinazione e il nostro spirito di sacrificio ci consentiranno di restare a galla anche nei momenti difficili. Investire significa questo, non certo adrenalina da facili guadagni (o facili perdite...).





VALORE 6

**SAPERSI AUTOCONTROLLARE
NEL RAPPORTO CON IL DENARO**

**“ Ci sono molti fattori
da tenere in considerazione
e su cui non si ha controllo.
Il fattore più importante
che invece si può controllare
è se stessi. ”**

(Eddy Merckx)

Roberto stava riflettendo sulle ultime parole del nonno, su quanta fatica dovesse aver fatto per riuscire a tornare a vincere in bicicletta, quando fu improvvisamente distratto da un urlo di felicità: nonno Mario era in cima a una scala, contento di aver trovato la sua coppa preferita, il "Santo Graal" della sua collezione. Era stato messo via perché non si perdesse nei vari traslochi, ma anche per conservarlo alla vista dei più, che non meritavano di vedere e toccare un simile prezioso.



"Caspita, nonno, cosa succede?"
Oggi è il tuo giorno fortunato, caro nipote.
Stai per ammirare il mio più grande trofeo.
La prima e unica coppa vinta in discesa libera
nella mia carriera di sciatore. Sono sempre
stato un fanatico dello slalom speciale,
come puoi ben vedere dalle medaglie che ci
sono in questa stanza, ma c'è l'eccezione
che conferma la regola e questa ne è la
prova.

“Ma sei arrivato terzo!”
A parte il fatto che il terzo posto in una gara di libera a livello europeo è molto più di quanto tu possa immaginare, non devi far caso al piazzamento, ma al significato che questa coppa riveste per me e, in quel periodo, anche per la nazionale italiana juniores.



“Perché è così importante?”
Verso la fine degli anni Cinquanta del secolo scorso, l’Italia vantava una scuola di sci juniores di alto livello. Dopo la guerra c’era stata l’esplosione di questo sport ed erano stati costruiti molti impianti di risalita. Noi italiani, a livello giovanile, eravamo specializzati nello slalom speciale e nello slalom gigante, discipline meno legate alla velocità, alla quale non eravamo mai stati abituati da piccoli, a



differenza dei ragazzi dei paesi nordici e degli austriaci. Per questo motivo ogni gara di libera era uno strazio, venivamo regolarmente battuti.



"Come mai avevate così paura?"

Ci mancava una dote fondamentale per affrontare quelle sfide: eravamo privi

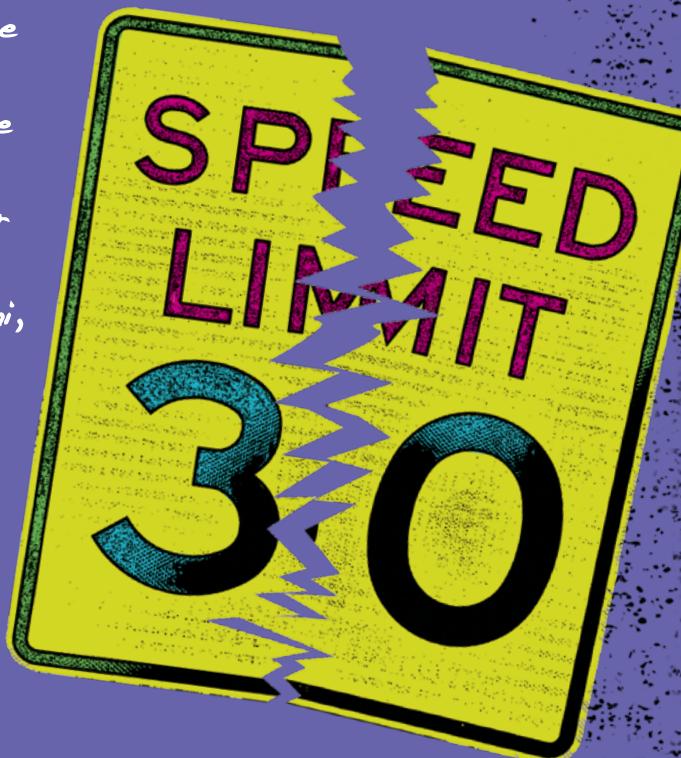
dell'autocontrollo necessario per correre a cento all'ora su un pendio innevato.

Ci facevamo prendere dall'ansia, io per primo, e ci bloccavamo. Rigiidi come pali della luce, eravamo spaventati e incapaci di raggiungere la velocità necessaria per essere competitivi. Non conoscevamo i nostri limiti e quindi rischiavamo inutilmente, mossi solo dall'orgoglio personale di fare bene. Non serviva a nulla perché non eravamo mentalmente pronti, e nella discesa libera questo è fondamentale.

"E poi cos'è successo?"

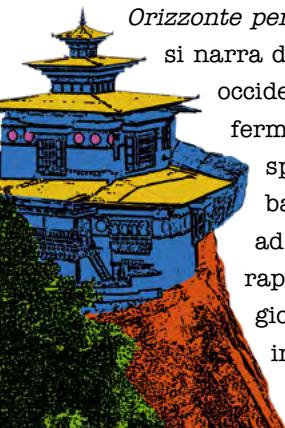
La Federazione Italiana Sci cercò a un certo punto di correre ai ripari e assunse un nuovo allenatore austriaco, con l'unico scopo di migliorare le nostre performances in discesa libera. Furono scelti tre ragazzi per tentare quella che allora sembrava un'impresa disperata, cioè ottenere un piazzamento.

Il nuovo arrivato ci mise subito sotto, ma, con nostra grande sorpresa, passavamo più tempo in aula a parlare dei nostri blocchi mentali che sulle piste. All'inizio non capivamo, ma poi tutto ci fu più chiaro. Iniziammo a comprendere le nostre paure e, grazie all'autocontrollo, ad affrontarle piano piano. Dobbiamo conoscere i nostri limiti per poterli superare e non agire in preda all'ansia e all'incertezza. Dobbiamo saper controllare le nostre emozioni, una qualità utile anche quando si tratta di gestire i propri soldi.



Shangri-La e il monastero di Hong Po Si

Shangri-La è il nome di un luogo immaginario descritto nel romanzo



Orizzonte perduto di James Hilton, pubblicato nel 1933. In esso si narra di un luogo inaccessibile, racchiuso nell'estremità occidentale dell'Himalaya, nel quale il tempo pare essersi fermato e un paesaggio meraviglioso inebria corpo e spirito. Nella ristretta comunità di Shangri-La sono bandite tutta una serie di umane debolezze come, ad esempio, ansia, paura, ira e avidità. Non esistono rapporti con il resto del mondo e si trascorrono le giornate in contemplazione della propria coscienza interiore e nella produzione di opere d'arte.

Ci sono oggi alcuni luoghi reali, soprattutto in estremo Oriente, che seguono simili principi di vita, come il monastero di Hong Po Si a Zhongdian, nella regione di Yunnan, al confine tra Cina e Tibet, abitato solo da settanta monaci e cinque lama, quasi completamente isolati dal resto del mondo.

Se nel pieno della grande crisi, dopo aver investito in modo corretto



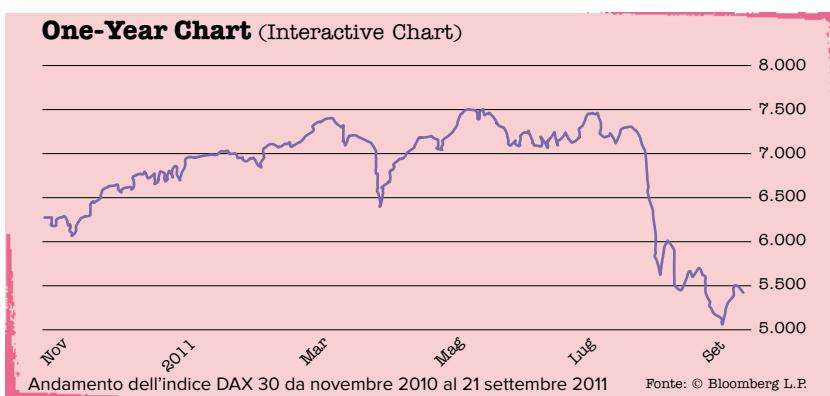
una parte rilevante dei nostri risparmi, ci fossimo trovati a Shangri-La o a Hong

Po Si, sarebbe stato molto meglio per i nostri investimenti. Per il futuro, quindi,

può essere salutare effettuare un investimento e poi subito dopo recarsi per settimane in un monastero sperduto (va bene anche in Italia) senza contatti con il mondo esterno. I nostri risparmi e la nostra salute ne trarranno grande beneficio.



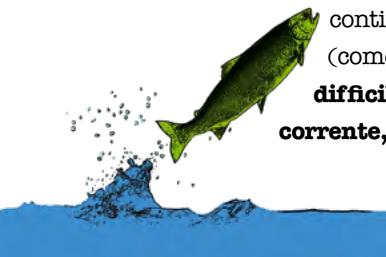
La negatività regna sovrana:



L'uomo è un animale sociale che ha bisogno di relazionarsi con i suoi simili per poter stare bene.

Tranne rarissime eccezioni, non trascorriamo le nostre giornate in una campana di vetro o in un monastero, ma siamo costantemente alla ricerca di sollecitazioni e di conferme dal contesto nel quale viviamo. E se siamo circondati

continuamente da una serie di input negativi (come i titoli di giornale nella pagina seguente), **difficilmente saremo in grado di andare contro corrente, come fanno i salmoni risalendo i fiumi.**



Nei momenti di crisi si genera un circolo vizioso: si legge e si sente ogni giorno che si bruciano miliardi di euro e di risparmi e quindi ci si comporta di conseguenza. Siamo arrivati al paradosso che, per molti, la prima associazione mentale al termine "bruciare" è quella con i mercati finanziari.

Borsa in saldo dopo un mese di tracolli
con 10 miliardi porti a casa 4 banche

HIGH YIELD

**Bond bancari italiani in svendita
E adesso: rompete le righe**

Morgan Stanley lancia l'allarme rosso
«Alle porte c'è una nuova recessione»

Nei periodi di crisi, il panico si autoalimenta, il terrore che il mondo possa crollare da un momento all'altro (e con esso centinaia d'anni di progresso industriale e tecnologico) offusca la ragione e influenza i nostri comportamenti. In pratica, il comportamento della collettività genera le cosiddette profezie autoavveranti. Sui mercati, per qualcuno che vende c'è qualcun altro che compra e viceversa. In alcuni casi sono i cosiddetti speculatori che sfruttano l'emotività umana, procurando vantaggi per sé nel corso dei momenti di panico collettivo (come nel 2008, oppure lo scorso agosto).

La razionalità del signor Spock (Star Trek)



Ci commuoviamo davanti al sorriso di un bambino, piangiamo a dirotto se il finale di un film ci tocca nel profondo, ci esaltiamo nei giorni importanti, sorridiamo con

il cuore ascoltando una canzone che ci evoca lontani ricordi, ci arrabbiamo quando subiamo un torto. Viviamo di emozioni e questo vale da sempre. Anche nel rapporto con i nostri investimenti. Però, se non impariamo a gestirle al meglio, le emozioni possono essere il nostro peggior nemico perché non



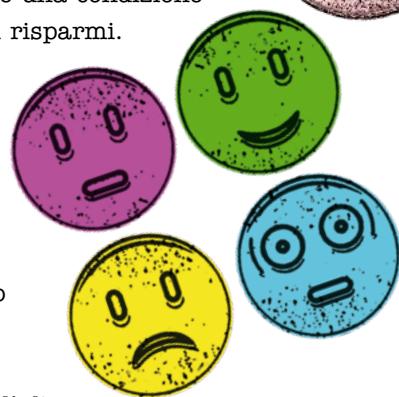
ci fanno agire con lucidità; e la razionalità è una condizione indispensabile per gestire al meglio i nostri risparmi.

Sono numerosi gli studi che evidenziano quanto sia importante conoscere le nostre reazioni di fronte alle diverse situazioni di “stress emozionale”, sia in senso positivo (euforia da performance) sia in senso negativo (depressione da perdite).

Ci concentriamo troppo sul singolo prodotto e molto meno sul nostro “io”. Se da un lato è importante dedicare del tempo alla comprensione di cosa ci viene proposto, dall’altro lato occorre provare ad approfondire i meccanismi che regolano le nostre emozioni, perché altrimenti la conoscenza tecnica (ammesso che ci sia) potrebbe servire a poco.

Se, ad esempio, ho sottoscritto un buon prodotto, ma, alle prime avvisaglie negative sui mercati, lo vendo senza aver bisogno dei soldi solo perché soprattutto dall’ansia, l’aver fatto una scelta intelligente in partenza serve a poco. Anche perché finirò per ricomprare quello stesso prodotto quando il suo prezzo sarà già salito troppo. In questo caso, come accaduto a molti clienti nel 2008, si finisce solo per perdere dei soldi perché non si beneficia dei successivi rimbalzi dei mercati. Cosa puntualmente accaduta nel 2009.

Non tutti sono come il signor Spock (protagonista della famosa saga televisiva di fantascienza *Star Trek*, epitome del personaggio iper-razionale, con le orecchie a punta, che non prova emozioni) **perché l’essere umano, come detto, vive di emozioni.** Riuscire ad avere un approccio “freddo” nella gestione dei nostri investimenti, essere quindi capaci di autocontrollarci, è un valore indispensabile per avere risultati dai nostri risparmi.



Non è semplice, ma rivedere alcune vecchie puntate di *Star Trek* (le nuove sono meno emozionanti) può esserci di aiuto in questo percorso.

Pecora bianca o nera?

Qualche anno fa, una nota casa automobilistica tedesca realizzò una pubblicità interessante: un'auto attraversa in senso inverso un gregge di pecore bianche; un'unica pecora, nera, si stacca dal gruppo e segue l'auto, le altre pecore continuano nella loro direzione. **Vi è mai capitato di compiere una scelta perché trainati dal gruppo di amici o dai parenti anche se non eravate convinti (a volte capita anche per il matrimonio) e per questo vi siete sentiti come una pecora nera?**



Nella finanza comportamentale questo fenomeno è noto come **effetto gregge**. Si tratta di un meccanismo che in certe occasioni ci spinge a seguire il gruppo e quindi a replicare quello che fanno gli altri, con il risultato che ci appiattiamo sulle scelte della collettività. Molti hanno iniziato a fumare per questo motivo. Quanto più il gruppo è compatto e l'emotività in gioco alta, tanto più il comportamento del singolo segue in modo naturale quello degli altri, senza quasi che egli se ne renda conto. **Questo fenomeno raggiunge il suo apice durante le guerre, in cui l'esaltazione collettiva spesso induce il singolo individuo a compiere gesti che in contesti diversi non farebbe mai.**

L'effetto gregge è uno dei fenomeni che impattano maggiormente sui mercati finanziari, perché questa tendenza a muoversi tutti nella stessa direzione porta spesso a distorsioni e a errori nei comportamenti. **In pratica, si compra quando si dovrebbe vendere** (ricordiamo cosa successe ai mercati e agli investitori poco prima che scoppiasse la bolla di Internet: se a quei tempi non compravi un titolo tecnologico, eri

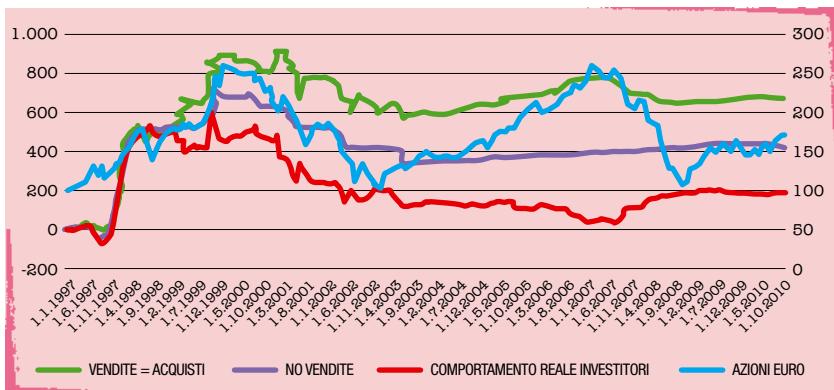




considerato un marziano) **e si vende quando si dovrebbe comprare** (come succede ogni volta che si scatena il panico sui mercati e parte la corsa a liberarsi dei titoli "tossici"). In casi come questi, si commette spesso un errore di valutazione e si corre il rischio di perdere delle opportunità.

Per la maggioranza dei risparmiatori è più facile salire su un treno già affollato (un titolo o un mercato in forte rialzo), piuttosto che su un treno quasi vuoto e apparentemente lento (un titolo o un mercato stabile o in ribasso).

Come si fa, dunque, a gestire il cuore e la mente quando sono entrambi in subbuglio? Un metodo molto semplice è quello di astenersi dal vendere (a meno che non ci siano dei reali bisogni di liquidità) quando viene voglia di farlo oppure addirittura comprare quando si sarebbe tentati di mollare tutto. Se il gregge è euforico, le pecore brucano a più non posso e il sole splende alto nel cielo, è il caso di darsela a gambe. **In sostanza, dobbiamo fare il contrario di quello che ci viene naturale.**



Il grafico prende in esame i guadagni e le perdite degli italiani negli investimenti in azioni dal gennaio 1997 al febbraio 2011. La linea

rossa rappresenta i risultati economici dell'effettivo comportamento di acquisto e vendita tenuto mensilmente dagli investitori. Se la linea rossa sale, gli italiani stanno facendo la cosa giusta: comprano prima di un rialzo e vendono prima di un ribasso. Se la linea rossa scende, stanno purtroppo commettendo errori: comprano prima di un ribasso e vendono prima di un rialzo.

Applichiamo una "stupida" disciplina alla Benjamin Graham (ricordiamola: "ignorare le fluttuazioni dei mercati"). Quando gli italiani vogliono vendere (ipotizzando che lo facciano "per paura"), il consulente riesce a convincerli a non farlo. In sostanza "si astengono" dal dare corso alle proprie emozioni. Il risultato è la linea viola. Meglio, vero?

Ora, una provocazione. Quando gli italiani vogliono vendere (per paura), il consulente riesce a convincerli a fare esattamente l'opposto. Acquistano le stesse quantità che volevano vendere. Il risultato? La linea verde.

Testa o croce?



Abbiamo visto che gestire le proprie emozioni e non seguire necessariamente il gregge è fondamentale per trarre guadagno dai propri investimenti. Non bisogna però farlo da soli e, soprattutto in questo momento particolarmente delicato sui mercati, è fondamentale avere accanto qualcuno di fiducia che sappia spiegarci in modo preciso la composizione dei nostri investimenti, con particolare attenzione all'analisi dei rischi impliciti ed esplicativi presenti nel portafoglio (ad esempio: qual è la quantità e la tipologia di debito nei miei investimenti?).

Il concetto di sicurezza è cambiato, e non è detto che ciò che prima era considerato investimento sicuro lo sia ancora oggi, nell'epoca post 2008. Questo concetto vale, ad esempio, per parte del mondo obbligazionario governativo e corporate.





Un investitore più consapevole e informato è quindi in grado di valutare i propri investimenti e la qualità del suo consulente che deve emergere soprattutto nei momenti difficili. L'avversione al rischio di tutti noi (inteso come rischio di perdere) è da sempre molto alta. Oggi è ai massimi livelli, considerato l'andamento dei mercati azionari negli ultimi dieci anni e quanto sta accadendo negli ultimi tre. La maggior volatilità è il prezzo che paghiamo per avere rendimenti potenziali più elevati nel medio/lungo periodo.

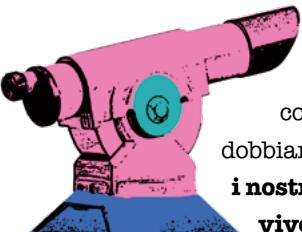
Naturalmente deve valerne la pena. **La crescita dell'economia e del benessere nel mondo** (almeno in parte di esso, ma la ruota gira sempre...) **negli ultimi centocinquant'anni è il punto fermo su cui si basa la nostra percezione del futuro.** Questa tendenza alla crescita nel lungo termine evidenzia che quanto più il periodo di riferimento è ampio, tanto più il rendimento analizzato si avvicina a quello medio di riferimento. Al contrario, più il periodo considerato è breve, più è facile evidenziare picchi di rendimenti verso l'alto o verso il basso. Vale lo stesso principio del testa o croce. Se lancio una moneta 10 volte posso ottenere molte più volte testa che croce o viceversa. Se faccio 10.000 lanci è molto probabile che la percentuale si avvicini al 50%.

Quindi, su periodi lunghi (ultimi dieci anni a parte), il rischio di perdere soldi nel mercato azionario è contenuto, mentre non lo è nel breve periodo. Questo non vuol dire che non si perda mai, perché ciò dipende da dove e come si è investito, ma se siamo investitori consapevoli e non speculatori di breve termine non possiamo non tenerne conto.

Ansia da prestazione

Nell'ottica del controllo delle nostre emozioni, non dobbiamo però arrivare all'estremo opposto di verificare ogni giorno (in alcuni casi anche ogni ora) i nostri investimenti. Se abbiamo pianificato in modo corretto, diversificato adeguatamente gli investimenti, riflettuto sulla nostra capacità di gestione dell'ansia e





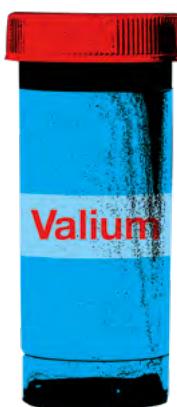
dell'euforia, impostato bene il nostro portafoglio con il contributo di un bravo consulente, non dobbiamo subire l'ansia da prestazione. **Monitorare i nostri investimenti è corretto, diventarne schiavi e vivere controllandoli in continuazione è sbagliato**, perché alimenta la nostra emotività e induce a commettere errori. Nel 1997 alcuni studiosi di finanza comportamentale, tra cui Kahneman, Thaler e Tversky, realizzarono una ricerca approfondita su un gruppo di studenti dell'università di Berkeley (California) analizzando quanto la frequenza delle verifiche sui rendimenti dei portafogli azionari influenzasse le loro scelte di investimento. Dallo studio emerse che un eccessivo monitoraggio dei risultati portava a scelte meno efficienti rispetto a un controllo meno frequente; e conclusero che quando l'emotività prende il sopravvento sulla razionalità e si agisce d'impulso, è più probabile compiere scelte sbagliate.

Da un'altra ricerca è emerso che lo stesso prodotto finanziario bilanciato con due tipologie di quote (una mensile e una giornaliera), venduto a due categorie omogenee d'investitori ha portato risultati diversi. **Chi monitorava giornalmente i propri investimenti conseguiva risultati peggiori, perché vendeva e acquistava in preda all'emotività del momento.**

Chi controllava una volta al mese, invece, registrava risultati migliori.

Dunque, la **finanza comportamentale suggerisce di seguire in maniera meno ansiogena e spasmodica l'andamento di un portafoglio azionario nel breve periodo**. Se si è convinti che la tendenza mondiale alla crescita del benessere e dell'economia non si fermerà, occorre controllare la propria emotività.

Certo, bisogna saper ragionare in modo diverso dalla massa degli investitori. Questo è ciò che farebbe il signor Spock o che noi penseremmo se ci trovassimo in un eremo sull'Himalaya.





Quanto vale questo Valore

ovvero

“Cosa mi porto a casa?”

- Se non avessimo costanti sollecitazioni dall'esterno, la gestione dei nostri investimenti sarebbe migliore. Siamo fortemente influenzati dal contesto, per natura portati a seguire il gruppo e quindi a replicare quello che fanno gli altri.
- L'effetto gregge è la tendenza a muoversi tutti nella stessa direzione. Questo fenomeno influenza i mercati finanziari e porta spesso a distorsioni e a errori nei comportamenti. In pratica, si compra quando si dovrebbe vendere e si vende quando si dovrebbe comprare (come abbiamo già visto in precedenza).
- Le emozioni sono il nostro peggior nemico nella gestione degli investimenti. Riuscire ad avere un approccio razionale ed essere capaci di un freddo autocontrollo è un presupposto indispensabile per ottenere risultati.
- Il concetto di “investimento sicuro” è ormai cambiato. Ciò che prima del 2008 era considerato “garantito” non è detto che lo sia ancora oggi. Questo concetto vale, ad esempio, per parte del mondo obbligazionario governativo e corporate.
- L'avversione al rischio di tutti noi (inteso come rischio di perdere) è da sempre molto alta. Oggi è ai massimi livelli, considerato l'andamento dei mercati azionari negli ultimi dieci anni e quanto sta accadendo negli ultimi tre.
- Nel lungo periodo (ultimi dieci anni a parte) il rischio di perdere soldi nel mercato azionario è contenuto, mentre non lo è nel breve periodo. Un fatto che però vale se si tiene sempre lo stesso atteggiamento e non si prova a entrare e a uscire continuamente nella speranza di azzeccare la giusta congiuntura.



VALORE 7

L'IMPORTANZA DELLA PAZIENZA NEGLI INVESTIMENTI

“ Non fare
una cosa stupida
è come farne
una intelligente. ”

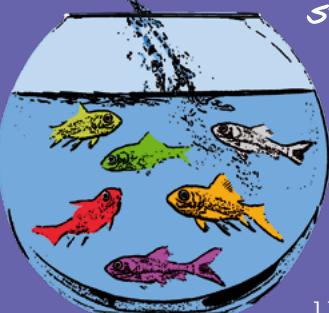
(Dan Peterson)



Mario osservava suo nipote ammirato.
La curiosità faceva di Roberto un
ragazzo fuori dal comune e anche
nello sport riusciva molto bene.
Sembrava che la natura avesse
saltato una generazione dando a lui
molte delle qualità proprie del nonno.
Mario sapeva che suo nipote era un
fanatico della corsa. Spesso i ragazzi
preferiscono gli sport di squadra, ma
Roberto, fin da piccolo, era sembrato
molto più portato verso quello
individuale. Il nonno iniziò a parlare.

"Roberto, adesso sono io che ti chiedo
qualcosa... cosa ti piace della corsa?"

La fatica che provo e poi il contatto con la
natura. Mentre corro, mi sento libero di poter
pensare a quello che mi piace.



I miei amici non capiscono,
lo trovano noioso e
stancante, ma non
hanno ancora
compreso il bello
di questo sport.

"Come mai, secondo te?"

Perché gli sport di squadra sono più divertenti. correre vuol dire restare soli a lottare con se stessi. All'inizio, certo, è stato difficile anche per me.

"Quali sono state le tue difficoltà iniziali?"

Mi annoiavo perché non riuscivo a migliorare come volevo. L'impegno c'era, ma non ottenevo i risultati che mi aspettavo.

Come mi avevi consigliato, mi ero fatto un programma di lavoro preciso, ma il mio tempo migliorava poco e anche in gara ero sempre nel gruppo.

Insomma, mi stavo stufando.



"Però adesso ti piace e vedo che anche in gara vai molto meglio."
Grazie al mio allenatore.

Mi ha fatto capire l'importanza della pazienza e del non volere tutto e subito.



Per migliorare serve il giusto tempo. Ho seguito i suoi consigli e adesso mi sento più forte senza avere troppa fretta. Sono ancora giovane e posso migliorare, ma devo avere sempre presente l'obiettivo, altrimenti, come dice sempre il mio coach, mi stupo e mollo tutto, e sarebbe un peccato. Certo, a volte mi viene una gran voglia di lasciar perdere.



“Il segreto è riuscire a guardare al lungo periodo e non solo a quello che può succedere domani o dopodomani. La fretta è sempre cattiva consigliera, nello sport come nella vita.”

Lo so, me lo dici sempre, ma non è semplice. Ci sono dei giorni in cui non ci riesco proprio e voglio avere tutto e subito.

“Lo so ed è tipico della tua età, ma ci sono volte in cui è meglio iniziare quando si è pronti, altrimenti si corre il rischio di bruciarsi. È quello che capita a tanti ragazzi capaci che sono buttati nella mischia troppo presto senza la giusta

“Preparazione, sicuramente ne conoscerai qualcuno anche tu.”

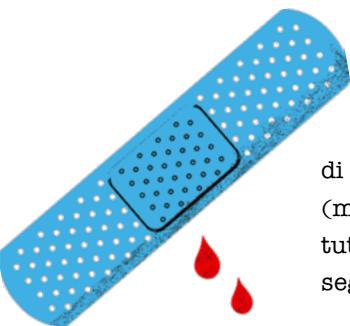
Si. Avevo un amico bravissimo che a un certo punto si è stancato, si è lasciato andare e adesso passa tutto il tempo a far finta di studiare e a giocare ai videogiochi. Era una forza della natura, ma, quando correvamo insieme, non faceva altro che lamentarsi e dire che non aveva pazienza. Alla prima gara non ha ottenuto un gran risultato e ha smesso.

“Sono contento che ti piaccia correre. Vedrai che con il tempo e il giusto allenamento potrai fare molto bene. Ricordati di essere sempre paziente e non volere tutto subito.

Gli obiettivi più grandi si ottengono con il giusto tempo.”



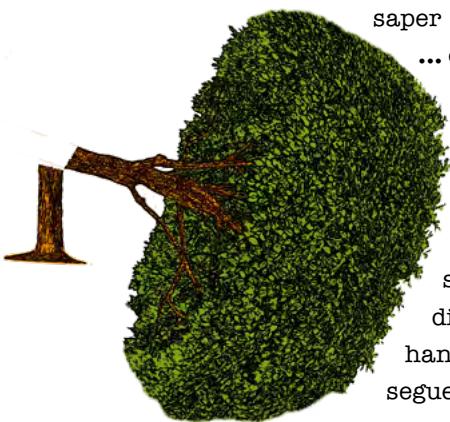
In una famosa poesia, Paolo Coelho ci ricorda che...



... non importa quanto sia buona una persona, ogni tanto ti ferirà. E per questo,

bisognerà che tu la perdoni. Il mercato è fatto di persone e quindi non è buono per definizione (ma nemmeno cattivo). Prima o poi capita a tutti di rimanere feriti. Se sapremo perdonare, seguendo i **10 Valori**, otterremo dei vantaggi concreti. In caso contrario, le ferite non si rimargineranno.

... una persona che non ha fatto pace con le proprie perdite è probabile che accetti rischi che sarebbero per lui inaccettabili in altre circostanze. Lo insegna Daniel Kahneman, premio Nobel, padre della finanza comportamentale. Per non perdere... bisogna saper perdere.



... ci vogliono anni per costruire la fiducia e solo pochi secondi per distruggerla. Soprattutto in quest'ultimo decennio, bisogna saper distinguere tra i consulenti che, seppur preparati e capaci, sono stati provati da un mercato difficilissimo e quelli che, invece, hanno cercato scorciatoie di rendimento seguendo i loro interessi più dei tuoi.

... non dobbiamo cambiare amici, se comprendiamo che gli amici cambiano. Il mondo è in costante evoluzione. Per affrontare il nuovo contesto servono strumenti e competenze diverse. Dobbiamo continuare ad avere fiducia nelle persone che hanno dimostrato di tenere realmente a noi come cliente/persona e non stupirci se, tutto intorno a noi, cambiano gli strumenti e le modalità di investimento.



- ... **le circostanze e l'ambiente ci influenzano, ma noi siamo responsabili di noi stessi.** Dedicando maggiore attenzione ai nostri risparmi e alla scelta del giusto intermediario, possiamo giocare un ruolo fondamentale per una corretta gestione degli stessi. Non dobbiamo fermarci alle apparenze e a quanto ci dicono allo sportello bancario sotto casa (entrambi cambiano molto spesso). Il contesto difficile non ha aiutato, ma possiamo andare oltre e ottenere concreti vantaggi per noi e per la nostra famiglia.
- ... **o sarai tu a controllare i tuoi atti o saranno loro a controllare te.** Una maggiore conoscenza (senza esagerare) del mondo degli investimenti ci aiuta a non cadere nelle trappole dei mercati finanziari e a scegliere il giusto interlocutore. In questo modo saremo meno in balia dei mercati e giocheremo un ruolo da protagonista attivo.
- ... **la pazienza richiede molta pratica. Non bisogna avere fretta e volere tutto e subito.** Questa è speculazione mista ad avidità. I mercati possono offrire (soprattutto adesso, dopo un periodo difficile) interessanti opportunità, ma l'ansia e la frenesia di guadagnare possono portare a grosse perdite e causare tanti mal di pancia.
- ... **nella maggior parte dei casi, sei tu a dover perdonare te stesso.** Come abbiamo visto, sono spesso i comportamenti dettati dall'emotività che causano i maggiori danni negli investimenti. Compiere scelte in condizioni d'incertezza, sotto forte stress emotivo (di depressione o euforia) è un comportamento pericoloso. Come dimostrano tutti gli studi di finanza comportamentale, è più importante conoscere bene se stessi nel rapporto con il denaro (vedi tabella nel primo Valore) piuttosto che sapere tutto di mercati e strumenti finanziari. Per un risultato ottimale servirebbero entrambe le cose, ma, dovendo scegliere, è meglio concentrarsi sulla prima: la conoscenza serve a poco se poi si compiono sempre scelte sbagliate.



... il mondo non si ferma, aspettando che tu lo ripari. Le economie evolvono. Cambiano gli equilibri a livello mondiale e Paesi fino a ieri in forte crescita attraversano oggi pesanti recessioni. Oppure, al contrario, economie considerate poco sviluppate iniziano ad avanzare in modo deciso, come ad esempio quelle di Cina e India. Cambia il concetto di rischio e attività prima considerate sicure diventano improvvisamente molto rischiose. Arrivano nuove tecniche gestionali che possono cambiare l'approccio al mondo degli investimenti, così come l'iPad ha rivoluzionato il modo di comunicare in tutto il mondo. Chi si ferma è perduto. Anche nel mondo degli investimenti.



... non cercare le apparenze, possono ingannare. Bisogna chiedere spiegazioni se non si capisce. Domandare è un diritto degli investitori. Rispondere in modo professionale un dovere degli intermediari finanziari. L'involucro, anche se molto colorato e dal nome tranquillizzante, può trarre in inganno. Se abbondano i "se" e i "ma" e i nomi esotici, conviene scappare. Alcuni esempi di cui diffidare: "Se l'indice nei tre anni successivi arriva a un livello pari a..., se almeno uno dei tre indici non perde...".

Attenzione anche agli asterischi: sono sempre in agguato.

Salvatore Schillaci e i Mondiali del 1990: il rischio di guardare al breve termine



Ogni tanto nello sport succede che un giocatore bravo attraversi un momento magico in cui gli riesce tutto. Salvatore Schillaci, ai Mondiali di calcio del 1990, ne è un esempio evidente.

Notti magiche inseguendo un gol, cantava Gianna Nannini, e in effetti il "Salvatore nazionale" (è proprio

il caso di dirlo) **di gol ne fece ben 6 in 7 partite vincendo la classifica cannonieri di quel Mondiale.** Ma Schillaci era un fenomeno o un bravo giocatore?



Quando un calciatore già bravo vive un simile momento, i compagni di squadra tendono a passargli la palla il più possibile perché, si dice in gergo, ha “il piede caldo”. Si tratta di un comportamento corretto? In linea teorica, anche un brocco può realizzare quattro gol meravigliosi uno dietro l’altro, ma indubbiamente, se si tratta di Maradona, sempre per restare nella metafora calcistica, la probabilità di segnare risulterà più alta. Quindi, se nel tempo un gestore ha dimostrato di fare sistematicamente meglio della media, la scelta più razionale per ipotizzare su un suo risultato futuro è quella di scommettere che seguirà il suo trend storico medio e dunque, se si tratta di un gestore capace, potrà fare meglio del mercato o del suo parametro di riferimento. **In mancanza di altre informazioni, la soluzione più logica è affidarsi alla media di lungo periodo; perché ragionando su orizzonti temporali più brevi, infatti, potrebbe contare molto anche l’effetto fortuna.**

È altrettanto dimostrato, però, che è difficile ripetere performance superiori alla media per lunghi (ma anche medi) periodi. Ovviamente stiamo ragionando in termini statistici, perché, come sappiamo bene, **le ricerche passate non sono assolutamente garanzia di uguali risultati in futuro (sia nel bene sia nel male).**

Per cercare di validare questa teoria sono stati fatti numerosi esperimenti scientifici su alcuni gruppi di studenti universitari. I risultati hanno evidenziato che le persone associano la casualità naturale al frequente cambiamento dei risultati (come potrebbe essere, per esempio, scommettere alla roulette) mentre sono convinti che la prestazione intellettuale dell’individuo, ad esempio un gestore, dia luogo a tendenze più prolungate, come nel caso degli investimenti finanziari. Nel mondo della gestione, quindi, trattandosi di performances legate alle capacità dell’individuo (in questi ultimi anni fortemente “messe alla prova”, considerato tutto quello che è accaduto sui mercati), **gli investitori credono nell’esistenza del “piede caldo” e quindi in periodi più o meno performanti.** Se gestiamo in autonomia i nostri affari, dunque, siamo portati ad assumerci maggiori rischi quando veniamo



da periodi molto positivi e minori rischi quando il periodo non è favorevole. Nella scelta di un gestore tendiamo a selezionare quelli che vengono da un periodo di “piede caldo” e a valutare i risultati di breve/brevissimo termine (uno o due anni, a volte anche pochi mesi). In tal modo, però, si rischia di perdere di vista il medio/lungo termine che, come abbiamo appena analizzato, risulta statisticamente più corretto per prendere una decisione.

Per restare nella metafora calcistica, è come se in una partita bloccata sullo 0-0,

dovendo decidere la strategia dell'ultima azione, si decidesse di passare la palla al giocatore meno dotato solo perché ha fatto tre ottimi tiri consecutivi, pur disponendo di altri giocatori storicamente molto più capaci. **Investire in un fondo solo perché è andato bene nel breve termine significa che non stiamo puntando necessariamente sulle capacità del**

gestore, ma ci stiamo affidando al suo “piede caldo” e quindi potrebbe essere un comportamento rischioso perché transitorio.

Si discute molto sull’efficacia della ricerca, da parte dei risparmiatori, di gestori che attraversano momenti magici. Si tratta di un’attività sicuramente dispendiosa (in termini di tempo e di costi vivi) e a volte anche rischiosa, perché non è facile capire quando il “piede caldo” si esaurisce e, soprattutto in periodi come questi, potrebbe bastare poco per perdere tutto l’effetto positivo (il giocatore poco dotato, dopo tre ottimi tiri consecutivi, potrebbe spedire in tribuna l’ultimo decisivo). In generale i risultati dipendono molto dal periodo di tempo analizzato e dagli stili gestionali presi in considerazione, che, in alcuni momenti di mercato, possono risultare più o meno efficaci.

L’oracolo di *Matrix*

Nella famosa trilogia di film *Matrix* esiste un oracolo capace di preparare i biscotti e di prevedere il futuro. Peccato che nella vita reale sia molto più semplice la prima attività rispetto alla seconda, anche se, sin dall’antichità, gli uomini hanno sempre avuto l’ambizione di sapere cosa succederà domani.

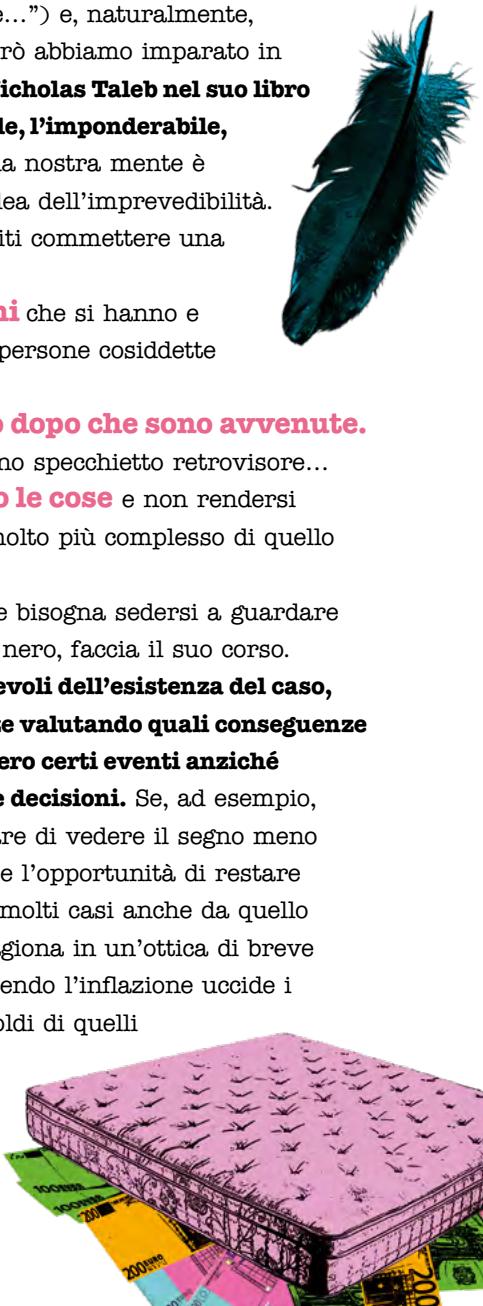


In ogni campo e in ogni disciplina vari esperti del settore o improvvisati "guru" da bar provano a elaborare previsioni e scenari. Accade nello sport, nella politica, nella vita sentimentale ("secondo me quei due non durano molto insieme...") e, naturalmente, nell'economia e nella finanza. Come però abbiamo imparato in questi ultimi mesi, e come ci ricorda **Nicholas Taleb nel suo libro "Il cigno nero, molte volte è l'improbabile, l'imponderabile, che governa la nostra vita.** Purtroppo la nostra mente è generalmente incapace di accettare l'idea dell'imprevedibilità. E, quando si analizza la storia, si è soliti commettere una serie di errori:

- **sopravvalutare le informazioni** che si hanno e dare troppo peso a ciò che dicono le persone cosiddette autorevoli;
- **riuscire a valutare le cose solo dopo che sono avvenute.** Un po' come guidare guardando in uno specchietto retrovisore...
- **pensare di sapere come stanno le cose** e non rendersi conto invece che il mondo è spesso molto più complesso di quello che si pensa.

Tutto ciò, ovviamente, non significa che bisogna sedersi a guardare le stelle aspettando che il fato, il cigno nero, faccia il suo corso.

Semplicemente, **bisogna essere consapevoli dell'esistenza del caso, pianificare al meglio le proprie esigenze valutando quali conseguenze si potrebbero avere nel caso succedessero certi eventi anziché altri e, sulla base di questo, prendere le decisioni.** Se, ad esempio, non si riesce in alcun modo a sopportare di vedere il segno meno sui propri risparmi, si deve considerare l'opportunità di restare fuori dall'investimento azionario (e in molti casi anche da quello obbligazionario), in particolare se si ragiona in un'ottica di breve periodo. Consapevoli, però, che così facendo l'inflazione uccide i risparmi e si finisce per avere meno soldi di quelli risparmiati. **Non investire, lasciare i soldi sotto il famoso "materasso" (o nella cassetta di sicurezza della**

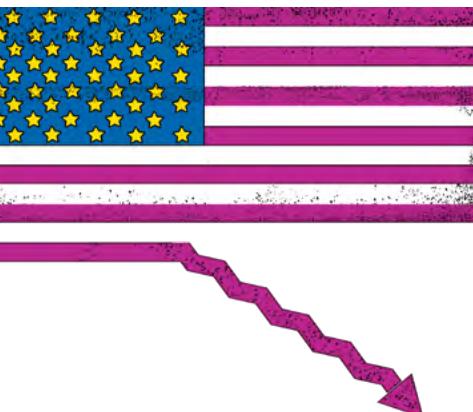


propria banca) non eviterà di far vedere il segno meno, perché si perderanno dei soldi in termini di potere di acquisto (a causa appunto dell'inflazione).

Se sei un risparmiatore di questo tipo, con una forte avversione al rischio, una buona soluzione potrebbe essere quella di investire una parte dei tuoi risparmi (a seconda delle possibilità e dei bisogni futuri) secondo **un'ottica di medio/lungo periodo**.

Con un approccio di questo tipo, orientato alla pazienza (la famosa formichina), dopo "n" anni potrai trovarsi delle piacevoli sorprese senza aver vissuto l'ansia continua di controllare i mercati. Questi ultimi, infatti, hanno sempre mostrato una tendenza costante alla crescita (ultimi dieci anni a parte) e gli investimenti, nel lungo periodo, sono sottoposti al "magico" moltiplicatore dell'interesse composto. Il denaro genera interessi che, reinvestiti, generano altro denaro. **Il mercato azionario, nel lungo termine, si è sempre dimostrato un investimento vincente.** Ovviamente serve pazienza, evitare che il lungo termine diventi infinito, selezionare i giusti investimenti e non farsi prendere dal panico.

Lunedì 19 ottobre 1987. **È la data in cui avvenne un famoso "crollo" di Wall Street.** In un giorno solo, il mercato perse oltre il 20%! Ovvero, un rendimento annualizzato del meno 5.200%. Che cosa accadde al risparmiatore che venerdì 16 ottobre 1987 aveva deciso di investire 10.000 dollari nell'indice S&P 500? Una sfortuna incredibile, una decisione disastrosa.



Dopo appena un giorno, i suoi 10.000 dollari erano diventati 8.000.
Eppure al 20 ottobre 1988 – esattamente un anno dopo – egli avrebbe recuperato il suo capitale.
La pazienza è una grande virtù, anche sui mercati finanziari.



Dopo 10 anni il nostro paziente investitore avrebbe ottenuto 33.397 dollari, con un rendimento complessivo del 234%, pari al 12,81% annuo composto.

Non male per uno “sfigato”!

Naturalmente non tutte le storie sono a lieto fine. Lo abbiamo visto negli ultimi dieci anni. È possibile ragionare solo in termini probabilistici.

Dal dicembre 1925 al luglio 2011 investire in azioni (americane) per dieci anni avrebbe fruttato all’investitore normale (né troppo fortunato né troppo sfortunato) il 9,85% medio annuo di rendimento. Circa il 50% degli investitori ha ottenuto risultati migliori. **Ma ci sono anche gli sfortunati. Circa il 6% degli investitori ha ottenuto risultati negativi dopo dieci anni. Il che vuol dire che il 94% ha ottenuto risultati positivi.**

La solita Borsa incerta e a volte “cattiva”? Il solito bicchiere mezzo pieno o mezzo vuoto? A essere precisi, il bicchiere è per il 94% pieno e per il 6% vuoto.

A queste condizioni, un drink conviene ordinarlo.





Venghino signori, venghino: oggi o mai più!

Per cercare di ridurre i rischi impliciti ed esplicativi che sono presenti oggi sui mercati serve pazienza. Purtroppo, come capita per tanti altri beni e servizi, la pubblicità ci spinge a compiere scelte affrettate, ad andare dietro a promozioni che promettono tassi mirabolanti. **È altrettanto vero, però, che occorre decidere in tempi brevi oppure si perde il treno.**

Se viene offerto un tasso di interesse più alto del Bund ci si deve porre la fatidica domanda: qual è il rischio che corriamo? I titoli di stato tedeschi sono universalmente considerati i più sicuri, motivo per cui, per valutare il rischio di un titolo di stato, ad esempio, i BTP, si usa il differenziale di rendimento rispetto ai Bund. Il 2008, però, ha dimostrato come il concetto di rischio sia mutato nel tempo, andando a insinuarsi dove prima non c'era, distruggendo certezze e modificando la percezione di ciò che è sicuro e di ciò che non lo è. Titoli di stato o bond corporate prima ritenuti molto solidi sono adesso nell'occhio del ciclone e occorre tenerne conto quando si decide di investire parte dei propri risparmi.

Per riuscire a offrire ritorni più elevati i risparmi vengono normalmente investiti su strumenti a basso rischio (che non vuol dire rischio zero) del mercato obbligazionario, anche sulla base del livello di rating dei diversi emittenti corporate o governativi.



Eventi fin troppo recenti ci hanno insegnato che tali giudizi sono basati su una serie di parametri che non necessariamente eliminano tutti i rischi e che, anzi, a volte finiscono per dare l'allarme quando ormai è troppo tardi, com'è successo, ad esempio, nel caso del fallimento di Lehman Brothers. **Pensare che non capiterà mai alcun problema ai nostri investimenti può rivelarsi un peccato di presunzione fatale**, perché se c'è qualcuno disposto a offrire rendimenti nettamente superiori rispetto al tasso risk free lo fa solo perché diversamente non troverebbe nessuno disposto a prestargli dei soldi. Si chiama "premio per il rischio". Più è elevato, più potrà andare molto bene o molto male a seconda dello scenario. **La regola quindi, soprattutto sugli investimenti considerati a rischio quasi nullo, è sempre quella di diversificare tra diversi emittenti (sia governativi sia corporate) e tipologie di conto deposito o similari, cercando di minimizzare la concentrazione (del rischio) su pochi strumenti e di non essere eccessivamente avidi.**

Sul mercato ci sono oggi soluzioni che consentono di dormire sonni tranquilli eliminando o riducendo il rischio controparte. La pubblicità ci ammalia reclamizzando investimenti a tassi di rendimento mirabolanti, quindi occorre sempre chiedersi come certi numeri vengano ottenuti. Ricordiamoci di diversificare anche a scapito di qualche centesimo di rendimento.

**Venghino, signori,
venghino!**



Quanto vale questo Valore

ovvero

“Cosa mi porto a casa?”

- Il mercato è fatto di persone e quindi non è buono per definizione (ma nemmeno cattivo). Prima o poi capita a tutti di rimanere feriti. Se siamo capaci di perdonare e seguiamo i 10 Valori, otterremo dei vantaggi concreti. In caso contrario, le ferite non si rimargineranno.
- Dobbiamo continuare ad avere fiducia nelle persone che hanno dimostrato di tenere realmente a noi come cliente/ persona e non stupirci se, tutto intorno a noi, cambiano gli strumenti e le modalità di investimento.
- Una maggiore conoscenza (senza esagerare) del mondo degli investimenti ci aiuta a non cadere nelle trappole dei mercati finanziari e a scegliere il giusto interlocutore.
- Non bisogna avere fretta e volere tutto e subito. Questa è speculazione mista ad avidità. I mercati possono offrire (soprattutto adesso, dopo un periodo difficile) interessanti opportunità, ma l'ansia e la frenesia di guadagnare possono portare a grosse perdite e causare tanti mal di pancia.
- Le economie evolvono. Cambiano gli equilibri a livello mondiale e Paesi fino a ieri in forte crescita attraversano oggi pesanti recessioni. Oppure, al contrario, economie considerate poco sviluppate iniziano ad avanzare in modo deciso, come ad esempio quelle di Cina e India. Oggi non mancano gli strumenti per cogliere queste opportunità.
- In mancanza di altre informazioni, la soluzione più logica è affidarsi a chi ha ottenuto risultati superiori alla media nel lungo periodo; ragionando su orizzonti temporali più brevi,



infatti, potrebbe contare molto anche l'effetto fortuna. È altrettanto dimostrato, però, che è difficile ripetere performances superiori alla media per lunghi (ma anche medi) periodi.

- Investire in un fondo solo perché è andato bene nel breve termine significa non puntare necessariamente sulle capacità del gestore. In ogni caso, è bene ricordare che i risultati passati non sono assolutamente garanzia di uguali risultati in futuro (nel bene e nel male). Come già detto, non conta ciò che è successo in passato, ma solo ciò che accadrà da ora in avanti.

SLOW
DOWN



VALORE 8

ONESTÀ E TRASPARENZA

**“Quando andavo all’oratorio
non bastava essere bravi
per giocare in squadra,
ci si doveva sempre
comportare bene.
Poi diventa un’abitudine. ,”**

(Giacinto Facchetti)



Mario aveva ventitré anni e si era rimesso alla grande dal grave infortunio al ginocchio. Era tornato a vincere in bici grazie all'additivo segreto, la sua determinazione, e ai consigli del suo allenatore, che vedeva in lui un grande campione. Ogni mattina all'alba e ogni sera al tramonto si allenava come un matto, alternando lo studio alla bici. In quel momento il ciclismo era tutto il suo mondo.

Negli ambienti dello sport professionistico iniziava a circolare il nome di quel ragazzo capace di imprese fuori dal comune. Squadre di alto livello cominciarono a interessarsi a lui, convinte di aver trovato un nuovo Bartali. All'inizio Mario era sorpreso da tutte quelle attenzioni, ma anche lusingato. Gli piaceva essere entrato nel giro che conta del mondo del ciclismo, essere invitato alle inaugurazioni dei negozi e dei locali, partecipare alle feste piene di ragazze che stravedevano per lui.



Era sempre stato un bel ragazzo, dal fisico slanciato e asciutto modellato da anni di attività sportiva. La bici, però, rimaneva la sua priorità.

In quel periodo di forti cambiamenti, Mario si era anche allontanato dal suo allenatore di sempre, Giovanni, un omone all'antica con un viso segnato dal sole che non comprendeva quel mondo d'illusioni, falsità e distrazioni.

Secondo Mario, Giovanni era solo figlio dei suoi tempi e non capiva che anche nello sport era importante coltivare le relazioni.

Un giorno il ragazzo prodigo abbandonò il suo vecchio allenatore e decise di andare a correre per una neonata squadra di professionisti, la Tecnoflex. Ancora oggi Mario ricorda la profonda delusione che lesse negli occhi fieri di Giovanni. All'epoca riteneva fosse la cosa giusta da fare. L'inizio della nuova vita ciclistica fu un trionfo.

La squadra girava a meraviglia e Mario ne era il giovane leader indiscusso. Un giorno però qualcosa si ruppe. I risultati non arrivarono più e il clima



intorno a lui cambiò all'improvviso. Mario si ritrovò solo e senza amici.



In quel momento difficile fu avvicinato in palestra da un conoscente di un suo amico, che gli propose di prendere un super concentrato di vitamine che lo avrebbe aiutato a volare come e più di prima.

Il ragazzo accettò senza pensarci troppo, convinto di non fare nulla di male.

Nelle gare successive Mario si sentì decisamente in forma, le gambe giravano di più e l'energia non mancava di certo. Raccontò tutto al suo vecchio allenatore, con il quale ebbe un'accesa discussione. Giovanni tentò di farlo desistere dal prendere quella facile scorciatoia per la vittoria, ma non ci riuscì. Il ragazzo sapeva di non stare facendo una cosa giusta, ma non riusciva a combattere il desiderio di andare sempre più forte.

Il 10 giugno di quell'anno, il 1966, durante un allenamento con la squadra, Mario si sentì agitato. Improvisamente cadde a terra in una pozza di sudore e sangue, con il cuore che sembrava impazzito.

All'ospedale gli dissero che le sostanze proibite che aveva preso erano molto pericolose e che era salvo per miracolo. Quel giorno la carriera professionistica di Mario subì un duro colpo. L'anno successivo, al Tour de France, il ciclista inglese Simpson si accasciò a terra per un collasso cardiaco in diretta televisiva. Il problema doping divenne di dominio pubblico.

Dopo quell'esperienza Mario si concentrò ancora di più sullo sci e la bici divenne un diversivo importante, ma non più totalizzante.



Roberto ascoltava il racconto a bocca aperta. Suo nonno non gli aveva mai detto nulla di quella storia. Bisogna saper rispettare le regole, stare attenti agli imbrogli e non credere all'illusione che esistano formule magiche oppure facili scorciatoie per il successo. Roberto aveva appreso un'altra lezione fondamentale dello sport e degli investimenti.



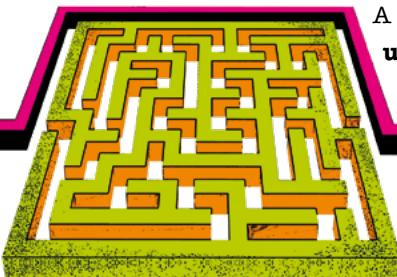
Costruttori della nostra fortuna



Gastone, cugino di Paperino, è il papero più fortunato di Paperopoli (città dei Paperi). Vince premi, lotterie, scommesse e vive solo di rendita grazie alla sua fortuna. Paperoga è sfaticato, non lavora mai e trascorre intere giornate a oziare e a divertirsi. **A tutti noi è capitato, almeno una volta nella vita, un colpo di fortuna che ci ha permesso di raggiungere facilmente un nostro obiettivo e ci ha avvantaggiato rispetto a un percorso normalmente più complicato e faticoso.** La fortuna fa parte della vita e spesso occorre cercarsela con determinazione. È un fattore chiave di successo, nello sport come negli investimenti.

Gli antichi, tramite l'autore latino Appio Claudio Cieco, ci hanno dato un grande insegnamento: **"Homo faber fortunae suae"**, ossia l'uomo è costruttore della propria fortuna. Occorre quindi sfatare il mito della "fortuna" come un qualcosa di esterno ed estraneo che capita o si riceve solo per caso. Non siamo soggetti passivi in balia della sorte, buona o cattiva che sia. Il segreto della fortuna, e cioè la capacità di cogliere e sfruttare a proprio vantaggio le occasioni che capitano, alberga nell'uomo stesso. Sono le nostre abilità personali e sociali a fare la differenza. Avere fiducia in noi stessi, possedere un livello adeguato di autostima, riconoscere di avere le capacità per affrontare le sfide quotidiane o raggiungere gli obiettivi fissati, ci permette di perseverare nell'impegno e di non farci abbattere dalle sconfitte, anzi di imparare da esse.

Un atteggiamento positivo, di fiducia verso noi stessi e apertura verso la realtà che ci circonda, fa di noi persone "fortunate". Abbiamo analizzato, nei sette Valori precedenti, quanto sia importante coltivare il desiderio di riuscire, nello sport come negli investimenti.



A volte, però, **siamo tentati di seguire una strada più facile e meno faticosa per raggiungere i nostri obiettivi.**

Ma nessuno regala nulla e le scorciatoie per il successo non esistono. Quando qualcuno ci offre un'opportunità poco chiara o troppo vantaggiosa rispetto al contesto, **dobbiamo sempre diffidare, perché, il più**

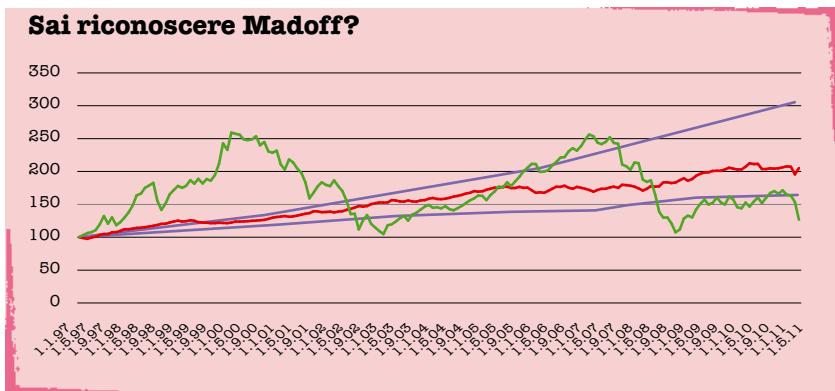
delle volte, la fregatura è dietro l'angolo, come abbiamo purtroppo constatato in questi anni con i tanti scandali finanziari che hanno subito i risparmiatori di tutto il mondo.

Da questo punto di vista il caso Madoff è emblematico. Bernie Madoff, imprenditore americano di successo molto conosciuto e stimato, ricopriva numerose cariche nelle più importanti istituzioni culturali di New York, oltre a essere stato presidente del Nasdaq (listino dei titoli tecnologici americani).

L'11 dicembre 2008 venne arrestato con l'accusa di aver truffato i suoi clienti, molti dei quali personaggi noti e illustri, causando un ammanco pari a circa 50 miliardi di dollari. La sua società, infatti, si era rivelata un gigantesco schema di Ponzi (dal nome dell'immigrato italiano che agli inizi del Novecento per primo lo mise in atto su grande scala). Madoff dichiarava un rendimento costante del 10% annuo indipendentemente dall'andamento dei mercati, pagando gli interessi ai clienti vecchi con i nuovi conferimenti. Nel momento in cui i rimborси avevano superato i nuovi investimenti, il sistema era saltato. L'inganno era stato smascherato quando le richieste di disinvestimento avevano raggiunto una cifra (circa 7 miliardi di dollari) che Madoff non era stato in grado di onorare con le risorse finanziarie disponibili.

Ottenerne il 10% all'anno garantito, qualunque cosa accada sui mercati, è oggi impossibile e per farlo bisogna seguire strade disoneste e non trasparenti.





Non è difficile riconoscere Madoff. Osserva il grafico. Tre investimenti sono “veri” (buoni o cattivi che siano). Uno è una “truffa”. **Nonno Mario, quand’era giovane, cadde in questo tranello. Si fidò delle persone sbagliate, conosciute troppo superficialmente, e pensò che fosse più semplice vincere in bici seguendo strade diverse** (come il 10% all’anno garantito da Madoff) e **più rapide**. Purtroppo, lui fu il primo a pagarne le conseguenze, così come capita con i nostri investimenti quando pensiamo di poter ottenere guadagni facili e veloci attraverso persone e società che conosciamo poco e non hanno una solida reputazione.

Come difenderci dagli imbroglioni

Anche nel mondo degli investimenti ci sono dei truffatori.

Questo accade dalla notte dei tempi, in ogni professione e in ogni luogo, perché fa parte della natura dell’uomo. Quando si tratta di risparmi e investimenti, la “cassa di risonanza” è ancora maggiore perché normalmente le persone coinvolte sono tante e il tema della fiducia tradita è molto sentito.

Ogni anno spuntano fuori





truffe diverse. Alcune sono molto note: basti pensare, ad esempio, oltre al già citato caso Madoff, alla recente truffa dei Parioli. Altre sono meno conosciute, ma altrettanto deleterie, sia per chi le subisce sia per l'immagine che danno di tutto il sistema finanziario, già ulteriormente afflitto dalle difficoltà dei mercati di questi ultimi dieci anni.

Come fare a riconoscere una truffa?

Ci sono alcuni segnali che devono farci subito drizzare le antenne e metterci in guardia, premesso che, come abbiamo appena visto, dobbiamo essere noi per primi a non cercare facili scorciatoie:

- **Promesse di grandi rendimenti:** il primo e più semplice indicatore che qualcosa non quadra. Rendimenti mirabolanti a due cifre non sono credibili, soprattutto se sono accompagnati da ipotesi di rischio contenuto. Nel caso in cui ci vengano poi promessi rendimenti mensili (2%/3%) scappiamo subito, anche se chi ce lo propone è un amico di vecchia data. Non è detto che abbia consapevolezza di cosa sta vendendo e potrebbe anche essere in buona fede. Intanto i nostri soldi finiscono ad altri. **Se un rendimento è troppo bello per essere vero, vuol dire che non lo è.**

- **Storie di straordinari successi passati:**

si vendono risultati eccezionali millantando formule di sicuro successo. Nessuno regala niente e non esistono formule magiche.

Per ogni rendimento superiore al risk free (che, come dice la parola, è il rendimento privo di rischio che oggi è rappresentato dal rendimento del bund tedesco) si corre un certo livello di rischio. Bisogna sempre diffidare da coloro che hanno un approccio di questo tipo e andare in profondità per capire la fonte dei dati.



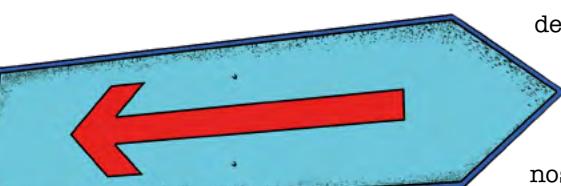
Facciamoci lasciare tutto il materiale che faremo poi analizzare da un nostro consulente di fiducia. Spesso la reazione di un truffatore a questa semplice richiesta vale più di tante parole. Naturalmente non firmiamo mai nulla se il nostro interlocutore ci fa pressioni o se prima non è ben chiaro ogni aspetto dell'investimento.

- **Nomi altisonanti tra i clienti/estimatori:** a parte il fatto che è illegale, per motivi di privacy, urlare ai quattro venti i nomi dei propri clienti (già questo basta per giudicare un professionista), sapere che persone famose abbiano sottoscritto lo stesso investimento non è indice di sicurezza e tranquillità.

Anzi, come dimostrano le recenti e note truffe (sempre Madoff e Parioli) sono spesso i personaggi più in vista ad avere un eccesso di confidenza e quindi i più propensi a cadere in certi tranelli.

Diffidiamo sempre da chi ha un approccio di questo tipo e ricordiamoci che gli investimenti devono andar bene a noi e non a quel personaggio famoso che ha sicuramente esigenze diverse dalle nostre.

- **Eccesso di complessità:** molte volte la realtà supera la fantasia e ci si trova a dover analizzare prodotti che nemmeno un ingegnere riuscirebbe a decifrare. Se non capiamo nulla (o quasi), è buona norma diffidare. Chiediamo sempre esempi pratici, con la descrizione precisa di cosa accadrebbe al verificarsi di fatti estremi (ad esempio, il mercato di riferimento perde o sale del 20%). **Quando non riusciamo a comprendere, almeno a grandi linee, se il nostro investimento stia andando bene o male, dobbiamo iniziare a preoccuparci.** Almeno il nostro consulente deve essere in grado di spiegarci come stanno le cose e, se questo non avviene, è bene stare alla larga dal prodotto e da lui. Non è



detto che siamo necessariamente in presenza di una truffa, ma sapere come e dove sono investiti i nostri soldi è un nostro diritto.



Sul mercato, negli ultimi anni, si sono diffusi molti prodotti strutturati figli della “finanza creativa” e in alcuni casi della leva finanziaria, che per essere adeguatamente compresi necessitano di grande attenzione e grandi capacità, perché basati su formule matematiche e quantitative non sempre immediatamente decifrabili. Non tutti siamo laureati in economia o in ingegneria e capire la formula di cui sotto (estrapolata da un vero prospetto), per calcolare il rendimento di un prodotto, non è proprio semplice...

$$i \{ []\%; []^* (10 i 2 i) \} C = \text{Max F P Swap Y} - \text{Swap Y}$$

dove: F = 3,00 P = 5;

- **Nomi esotici o particolarmente intriganti:** gli esperti di marketing sono maestri nel trovare nomi rassicuranti o nel coniare termini indecifrabili (ad esempio, step-up e step-down, reverse convertible, reverse floater, clausole di knock-in, drop lock, dual currency). In entrambi i casi non fermiamoci al nome (anche se dovesse piacerci molto) e cerchiamo di vedere oltre.

Cosa fare per difenderci?

La prima, semplice regola consiste nell'analizzare bene chi ci sta di fronte, ragionare con la nostra testa senza farci influenzare dalle conoscenze vere o presunte del consulente o dai nomi altisonanti dei clienti che vanta. **Dobbiamo capire anche da altre fonti qual è la**



storia delle persone e della società che rappresentano un dato oggettivo. Se abbiamo dubbi, è meglio lasciar perdere, anche se sembra tutto normale. **Bisogna sempre verificare la qualità della documentazione ricevuta e controllare su Internet se quanto ci viene raccontato è vero** (anche la qualità e la chiarezza espositiva di un sito Internet sono indizi utili per valutare l'affidabilità di un investimento).

Non dobbiamo agire d'impulso perché la fretta è una delle leve che usano i truffatori. Metabolizzare le informazioni ricevute e mettere alla prova la professionalità del nostro interlocutore è un passo fondamentale per capire se oltre al fumo c'è anche l'arrosto. **Sul mercato ci sono tanti professionisti seri che lavorano in strutture note dalla solida reputazione. Queste persone non ci promettono la luna, ma sono in grado di aiutarci in modo concreto a raggiungere i nostri obiettivi e questo è tanto più vero quanto più seguiamo i nostri 10 Valori dell'investimento.**

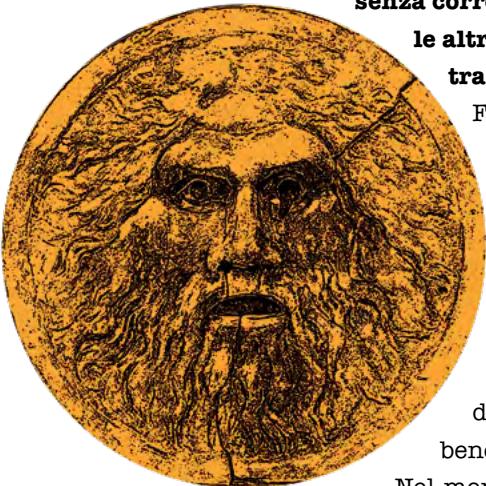
La trasparenza

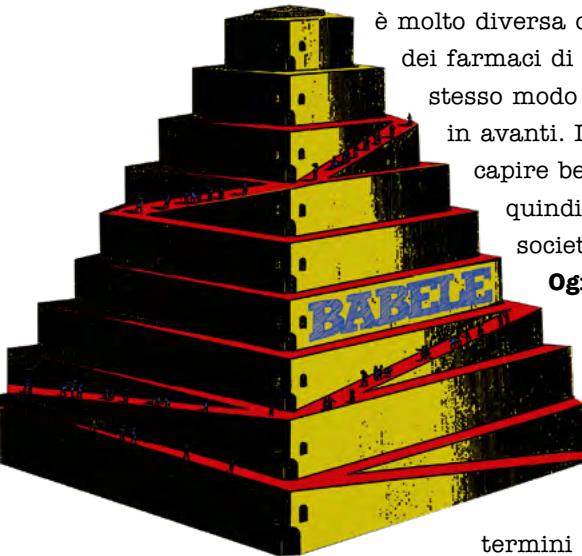
Bevande magiche in cambio di risultati sportivi eccellenti oppure **prodotti fantastici in cambio di rendimenti fuori dalla norma senza correre rischi, hanno in comune, tra le altre cose, l'assoluta mancanza di trasparenza.**

Fino a qualche anno fa leggere i fogli illustrativi dei farmaci era quasi impossibile. Tutto sembrava ostacolarne la comprensione: dimensione dei caratteri, impaginazione, contenuti...

Oggi la situazione è migliorata perché si è capita l'importanza di aiutare le persone a comprendere bene quello che assumono.

Nel mondo della finanza la situazione non





è molto diversa da quella del bugiardino dei farmaci di qualche anno fa, e allo stesso modo sono stati fatti molti passi in avanti. Dobbiamo essere aiutati a capire bene dove investiamo e serve quindi uno sforzo da parte delle società in tal senso.

Ogni settore lavorativo

tende a creare un proprio vocabolario basato su espressioni comprensibili solo agli addetti ai lavori.

Si dà per assodato che i clienti conoscano termini come benchmark, volatilità,

performance o asset allocation, solo per

citare i più noti e comuni. I concetti da comunicare non sono banali, ma l'idea di scarsa trasparenza che accomuna molte soluzioni proposte allontana ancora di più. Ci sono lodevoli tentativi da parte di associazioni quali l'Abi (Associazione Bancaria Italiana) attraverso Patti Chiari o l'Anasf (Associazione Nazionale Promotori Finanziari) con l'iniziativa "Economic@mente", o ancora Assogestioni attraverso il salone del risparmio, o Assoreti con i tanti seminari sul tema education finanziaria. **Tutto il settore, ancora di più**

dopo quanto accaduto negli ultimi mesi, deve fare un salto culturale, passando da una comunicazione mirata su singole specificità a una su larga scala che segue, per sua natura, logiche completamente diverse.

Naturalmente un bravo consulente gioca un ruolo fondamentale per



aiutarci a capire e la sua bravura nello spiegarci concetti complessi in modo semplice è un parametro importante di selezione. Anche noi clienti, però, dobbiamo dedicare del tempo a noi stessi e ai nostri investimenti dimostrando voglia di ascoltare e comprendere.

Una recente ricerca condotta in America ha evidenziato un paradosso: **il tempo dedicato a scegliere scarpe (per la donna) o abiti (per l'uomo) è almeno cinque volte superiore a quello dedicato alla cura dei risparmi e degli investimenti.**

Forse da noi la situazione è diversa, ma proviamo a riflettere se la stessa considerazione vale anche per noi; è evidente che sia più divertente comprare oggetti utili, ma forse i nostri risparmi meritano un'attenzione maggiore da parte nostra.

Se state leggendo questo libro, però, siete già sulla buona strada.





Quanto vale questo Valore

ovvero

“Cosa mi porto a casa?”

- **Nessuno regala nulla e le scorciatoie per il successo non esistono.** Quando qualcuno ci offre un'opportunità poco chiara o troppo vantaggiosa rispetto al contesto, dobbiamo diffidare perché il più delle volte la fregatura è dietro l'angolo. Se un rendimento è “troppo bello per essere vero”, vuol dire che non lo è.
- **Se non capiamo nulla (o quasi) di quello che ci viene proposto, è bene lasciar perdere. Attenzione alle formule strane e ai nomi esotici.**
- **Bisogna sempre verificare la qualità della documentazione ricevuta e controllare su Internet se quanto ci viene raccontato è vero (anche la qualità e la chiarezza espositiva di un sito Internet sono indizi utili per valutare l'affidabilità di un investimento).** Non dobbiamo agire d'impulso perché la fretta è una delle leve che usano i truffatori.
- **Secondo una recente statistica americana, il tempo dedicato a scegliere scarpe (per la donna) o abiti (per l'uomo) è almeno cinque volte superiore a quello dedicato alla cura dei risparmi e degli investimenti.** Pensiamoci su e, se questo dato è vero anche per noi, cerchiamo di invertire la rotta occupandoci più della gestione dei nostri risparmi e meno della scelta di scarpe e vestiti.



VALORE 9

LAVORO DI SQUADRA

**“ Il talento ti fa vincere
una partita.
L'intelligenza
e il lavoro di squadra
ti fanno vincere
un campionato. ”**

(Michael Jordan)

Nonno Mario aveva sempre praticato tanti sport, ma, stranamente, non era mai stato un bravo calciatore. Aveva provato con gli amici a livello amatoriale, ma non era molto portato e così, abituato com'era a primeggiare, aveva presto abbandonato ogni velleità



calcistica. Quando, intorno ai quarant'anni, aveva rallentato l'attività sportiva, gli era venuta l'idea di dedicarsi all'allenamento e,

amante delle sfide, aveva pensato bene di farlo nell'unico sport che non conosceva bene, il calcio.

Dopo aver preso il patentino, aveva iniziato ad allenare alcune squadre minori fino ad arrivare, dopo pochi anni, alla panchina del Paria che nella stagione 1989/1990 era riuscito a



portare in C1. I tanti anni vissuti a parlare e vivere di sport erano stati molto utili nella nuova carriera e presto era diventato un punto di

riferimento importante per i giovani calciatori che ne riconoscevano le doti di leadership e la grande capacità nel creare gruppo.

“Nonno, quella coppa gigante, la più grande di tutte, l’hai vinta quando allenavi, vero?”

Si, è la coppa che abbiamo vinto con il Pavia quando siamo stati promossi in serie C1.

È stata proprio una cavalcata trionfale.

Ci davano tutti per retrocessi e invece siamo arrivati primi. Un’esperienza molto istruttiva, in cui la collettività ha contato più del singolo.

“Il famoso gioco di squadra di cui mi parli sempre?”

Il singolo, anche se fenomenale, può fare relativamente poco da solo. Restando in ambito calcistico, persino Maradona giocava in un grande Napoli quando vinse lo scudetto.

Ci sono delle chimiche particolari che si creano in alcuni momenti, quando le capacità individuali si amalgamano nella forza del collettivo.



Ogni componente della squadra è utile e importante e contribuisce al risultato finale, ma è il gruppo nel suo complesso che vince.

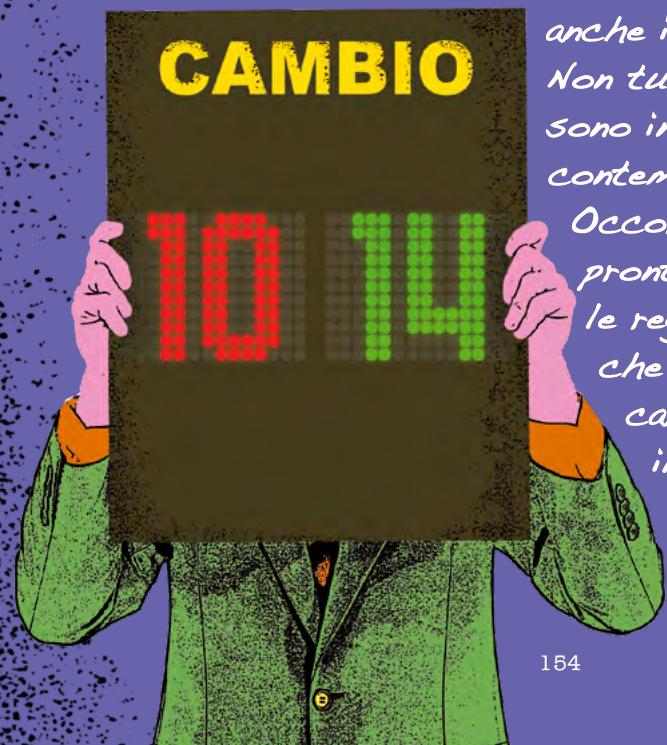
"Come ci sei riuscito con il Pavia?"

Il segreto è diversificare lo schema di gioco evitando di scommettere troppo su un solo modulo e su pochi giocatori.

Bisogna utilizzare tutte le opportunità che si hanno a disposizione facendo capire a tutti gli attori che sono ugualmente importanti. Il risultato finale è migliore e si riducono i rischi di non farcela.

Inoltre, è importante anche il momento. Non tutti i calciatori sono in forma contemporaneamente.

Occorre essere pronti ad accettare le regole e sapere che chi va in campo lo fa per il bene della squadra.



Nel Paria ho avuto la fortuna di trovare un gruppo di ragazzi che hanno capito questa filosofia e l'hanno fatta propria.

"Il gruppo serve anche per affrontare sfide sempre più difficili?"

Certo. Insieme si riescono ad affrontare meglio le difficoltà.

Stiamo vivendo un periodo di grande incertezza, non solo nello sport, ma anche nell'economia e nel mondo nel suo complesso.

Dobbiamo trovare la forza di superare i momenti difficili, e questo è possibile solo se si è uniti.

Affidarsi ai consigli di chi ne sa di più, approfittare dell'esperienza altrui, può essere molto utile.



L'importanza del lavoro di squadra

Lionel Messi, attaccante del Barcellona, è oggi il miglior giocatore di calcio al mondo, come dimostrano i suoi gol, le vittorie del suo club e i **Palloni d'oro** (premio europeo assegnato al miglior calciatore dell'anno) che vince dal 2009. Si tratta di un fuoriclasse che ha solo ventiquattro anni e che avrà tutto il tempo di dimostrare se è addirittura il più grande di sempre, strappando il primato al connazionale Diego Armando Maradona.

Eppure, quando gioca con la nazionale argentina, Messi si tramuta in un calciatore qualsiasi e le sue prestazioni non sono affatto all'altezza della sua fama.

Le due squadre sono naturalmente diverse.

Ogni anno, nella serie A o nella serie B italiana (come in quasi tutti i tornei

del mondo) ci sono delle squadre che, pur prive di grandi giocatori, compiono exploit straordinari arrivando a ottenere risultati impensabili all'inizio del campionato. Basti pensare a quanto successo in passato, per fare qualche esempio, al Chievo, al Bologna, oppure al **Verona**, che nel 1985 vinse addirittura

lo scudetto. In queste squadre ci sono spesso ottimi giocatori le cui caratteristiche vengono esaltate un collettivo che tira fuori il meglio da ognuno. Il lavoro di squadra fa la differenza e permette di ottenere risultati che diversamente non sarebbe stato possibile raggiungere.





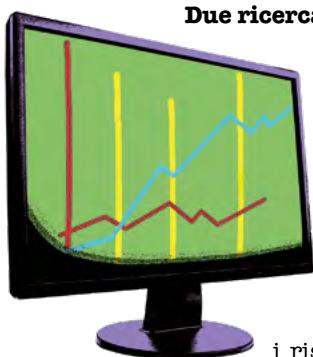
I pericoli del “fai da te”

Quando le cose vanno bene e i mercati azionari salgono, si sente spesso dire dal conoscente o dal parente di turno che è facile fare un sacco di soldi investendo nel titolo XY. La dritta viene da fonte certa, l'amico dell'amico, oppure da qualche sito Internet che millanta doti predittive e risultati garantiti. **In quei momenti nascono addirittura delle leggende, su persone che lasciano il lavoro e attraverso il trading arrivano a guadagnare migliaia di euro al mese con poca fatica.** Basta leggere qualche libro dedicato (magari in inglese, così fa più scena), aprire un conto titoli in una banca (ce ne sono alcune che hanno offerte specifiche), apprendere qualche rudimento di matematica ed economia (ci sono corsi accelerati su Internet), accendere il PC ed ecco che i soldi arrivano a pioggia.



Si tratta di storie che avrebbero più senso se lette negli speciali della rivista *Focus* dedicati al mistero e alla fantasia. La verità è ben diversa e chiunque abbia un lavoro è bene che se lo tenga stretto prima di inseguire il miraggio dei soldi facili. Infatti, quando le cose vanno bene per periodi prolungati, quasi tutti (chi più chi meno) possono arrivare a guadagnare. **Il problema del “fai da te” emerge in tutta la sua drammaticità quando la situazione muta.** Guarda caso, nel momento in cui i mercati iniziano ad andare male, tutte queste leggende finanziarie spariscono nel nulla. L'amico dell'amico si è sposato ed è uscito dal giro delle “dritte giuste”, il parrucchiere ha smesso di tagliare i capelli al super guru della finanza che vive tra Londra e New York, il sito di turno è stato chiuso oppure vive nella memoria corta dei suoi navigatori. **Investire non è complesso se si rispettano i 10 Valori.** Il “fai da te” può essere pericoloso e, in caso di mercati fortemente negativi, c'è il rischio di farsi parecchio male, come sanno tutti coloro che hanno affrontato in solitaria il 2008 e gran parte del 2011.

Tra l'altro, fare da sé non è nemmeno così conveniente come può sembrare. Perdiamo tempo, energia, fatica e paghiamo un sacco di soldi in costi di negoziazione, solo che spesso non ce ne accorgiamo nemmeno. Il web rappresenta una vera rivoluzione del modo di percepire l'acquisto ed è indubbiamente un fenomeno destinato a svilupparsi ancora, ma se non stiamo attenti può diventare un boomerang nella gestione dei nostri investimenti. Il passaggio dal trading telefonico a quello on line ha incrementato in modo esponenziale la frequenza delle operazioni, perché queste ultime sono diventate molto più semplici da eseguire. Inoltre sono aumentati l'illusione del controllo degli investimenti, la quantità d'informazioni disponibili (da saper selezionare) e il nostro livello di confidenza, con la conseguenza che siamo portati a correre maggiori rischi.



Due ricercatori americani hanno studiato il comportamento di alcuni titolari di conti di trading on line evidenziando come il tasso di rotazione medio dei portafogli (quante volte cambio i miei titoli in un anno) sia passato dal 70% dell'era "pre Internet" al 120% subito dopo. Tutto questo ha un costo, che arriva fino al 2% all'anno, quindi gli investitori più attivi hanno avuto i risultati peggiori. L'analisi condotta su oltre 66.000 clienti dimostra come la performance netta rispetto al mercato nel periodo 1991/1997, a seconda dei diversi profili di rischio, possa arrivare a essere inferiore del 7% a causa del trading eccessivo. Naturalmente, anche farsi aiutare da un professionista ha un costo, ma in quel caso abbiamo anche (o dovremmo avere) un valore aggiunto concreto in termini di tempo risparmiato e servizio di qualità. Il valore aggiunto di un bravo consulente, a parte il tema dei rendimenti, sta nella sua capacità di proteggerci dai tanti scossoni che attraversano i mercati, e ciò si è visto soprattutto in questi ultimi anni. Inoltre, è importante



diversificare i nostri investimenti utilizzando i diversi strumenti finanziari che operano in tutto il mondo.

Quindi, gestire in autonomia i propri investimenti, in particolare nei momenti non facili che stiamo vivendo in questi anni, non solo è molto complesso, ma anche costoso.

Inoltre, non possiamo pensare di diventare dei tuttologi. Occorre fare una netta distinzione tra i servizi di base (come il conto corrente), che possono essere aperti e gestiti anche in prima persona, e il mondo degli investimenti, che richiede sempre più professionisti qualificati e clienti preparati. Questo non vuol dire che, per una piccola parte dei nostri risparmi, diciamo circa il 5/10% (dipende da tanti fattori quali, ad esempio, quanto si è disposti a rischiare, il capitale complessivo, la situazione complessiva del patrimonio) non si possa provare a “fare da soli”, con consapevolezza. Anzi, potrebbe essere un’esperienza interessante, che mette alla prova le nostre capacità e può avvicinarci al mondo della finanza.

Ci sono però regole che è bene seguire, come, ad esempio, trovare alcune fonti autorevoli, non concentrare gli acquisti su poche aziende dello stesso settore e saper gestire l’emotività nei momenti molto positivi o molto negativi. Dobbiamo creare un nostro **conto mentale** (che potremmo chiamare “investimento fai da te”) sapendo però che è cosa ben diversa dalla gestione complessiva dei nostri risparmi, per i quali è molto pericoloso cercare soluzioni che trascendano dall’aiuto di professionisti motivati, preparati e capaci. **Non sempre vale il detto “meglio soli che male accompagnati”.** Trovare il giusto compagno di viaggio ci permette di costruire una squadra vincente.



Il cliente preparato

Perché il risparmiatore deve dedicare del tempo alla gestione del suo patrimonio? Perché così ottiene risultati migliori. Dobbiamo gestire i nostri investimenti con un metodo chiaro e soprattutto lavorare con un consulente adeguato che sappia guidarci, rassicurarci, capirci e ci aiuti a non commettere gli errori tipici

che facciamo quando parliamo di denaro. **Bisogna aumentare il personale livello di conoscenza finanziaria non tanto per fare da soli, che come abbiamo visto è molto difficile e rischioso, ma per aiutare il nostro consulente a fare meglio il suo lavoro,** altrimenti i primi a essere danneggiati siamo noi.

Quando ci rechiamo dal medico, ascoltiamo la sua diagnosi sapendo, in molti casi, di cosa si sta parlando.



A volte, purtroppo, ci sentiamo dire cose che non ci fanno piacere. Sappiamo però che il medico lo fa per il nostro bene, ci fidiamo e accettiamo quindi i suoi consigli. La stessa cosa dobbiamo fare per gli investimenti finanziari. **Alcuni studi scientifici dimostrano che “saperne di più” aiuta a ottenere risultati migliori sui propri investimenti.**

Ad esempio, una ricerca del 2004, svolta su un campione di pensionati americani, ha studiato il legame tra formazione finanziaria e risultati degli investimenti e ha verificato che i corsi di formazione avevano influenzato le scelte di investimento. È stato dimostrato che, a parità di ogni altra condizione, le famiglie che avevano ricevuto una maggiore formazione sui temi economico/finanziari avevano incrementato in modo apprezzabile il risultato. Per le famiglie con grado di istruzione più elevato il rapporto migliorava di circa il 20%, mentre per i pensionati con livello di istruzione più modesto il rapporto migliorava addirittura dell'80%.



Dove e come informarsi

Il tema dell'educazione finanziaria è molto dibattuto e si discute ormai da anni di un suo inserimento in pianta stabile nei programmi scolastici delle scuole medie e delle superiori. Se aspettiamo che questo accada, però, forse faremo in tempo a veder nascere i nostri bisnipoti. Nonostante l'argomento non sia dei più divertenti, dobbiamo quindi attrezzarci da soli per provare a capirne un po' di più e per collaborare in modo attivo con il nostro consulente di fiducia.

Le fonti di informazione sono oggi numerose, per cui bisogna stare molto attenti quando ne selezioniamo una. Iniziando dai giornali economici, ci sono ovviamente i due quotidiani nazionali più noti, il *Sole 24Ore* e *Milano Finanza*. Il primo più legato ai temi macroeconomici (tranne l'inserto del sabato, *Plus24*), il secondo più vicino al mondo degli investimenti finanziari (con un inserto di approfondimento specifico che esce il sabato). Iniziare a leggere regolarmente questi giornali può essere un ottimo inizio.

Anche i due maggiori quotidiani nazionali, *Corriere della Sera* e *la Repubblica*, hanno degli inserti che escono il lunedì, rispettivamente *Corriere Economia* e *Affari e Finanza*, che trattano temi di natura economica, finanziaria e investimenti. All'inizio la strada potrà sembrare in salita, ma dopo qualche settimana vedrete che inizierete a capire molte cose e con il tempo sarà anche divertente parlare di questi argomenti con amici e parenti.

Facendo un giro in libreria, potete trovare molti libri che trattano di finanza e investimenti.

Non sempre sono semplici da leggere per i non addetti ai lavori o per chi non ha già un minimo di esperienza, ma tra i più interessanti segnaliamo: **i due libri precedenti di questa collana**,

Io non ci casco più! e Io ci provo!

che si possono richiedere sul sito/blog di educazione finanziaria

www.iononcicascopiù.it (presente anche attraverso un'App scaricabile gratuitamente dall'iTunes Store),
Vaffanbanka e **Vaffankrisi** di

Marco Frattini e Lorenzo Marconi, oppure

Finanza personale di Marco Liera. Se invece siete interessati ad approfondire i temi previdenziali e assicurativi, leggete **Una pensione per te** di Andrea Milesio e Alberto Cauzzi.

Come scegliere la squadra giusta

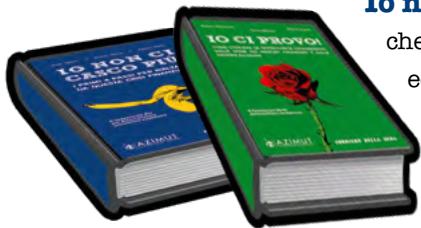
Adesso conosciamo i pericoli del “fai da te” e quanto sia importante avere un minimo di conoscenza del mondo degli investimenti (senza esagerare: non serve diventare dei tuttologi).

Siamo come un calciatore che, dopo aver iniziato la preparazione, ha capito che, per quanto sia bravo, non potrà raggiungere alcun risultato se è da solo ed è alla ricerca della squadra giusta.

È ora di trovare il team con cui giocare e vincere.

È ora di scoprire l'importanza del gioco di squadra.

Sul mercato ci sono decine di società diverse che offrono servizi di consulenza per gli investimenti: si passa dalle grandi banche nazionali, alle reti di promotori finanziari, per arrivare ai consulenti indipendenti che si stanno affacciando sul mercato in questi ultimi anni. I modelli di business e le strategie sono diverse, ma quello che conta per i clienti è il livello di servizio complessivo, i rendimenti, la capacità di proteggere dei rischi e





la serietà dell'interlocutore. Non esiste quindi a priori una scelta migliore dell'altra, ma ci sono utili indicazioni e domande che è possibile fare al nostro consulente attuale (o futuro) per verificare il suo livello di preparazione e se merita la nostra fiducia.

Innanzitutto, se abbiamo già un consulente di riferimento, non dobbiamo necessariamente appiattirci sulla relazione che abbiamo costruito negli anni. Il nostro rapporto con lui è un valore fondamentale, ma fare ogni tanto una verifica su quello che offre il mercato non fa male. Se non altro per rafforzare la convinzione che stiamo con la società e la persona giusta. Il consiglio è quindi di trovare del tempo (compriamo un vestito o un paio di scarpe in meno, per tornare all'esempio visto nell'ottavo Valore) per verificare la preparazione del nostro consulente (magari ponendogli le domande che vediamo dopo) e dedicare la giusta attenzione ad analizzare il mercato con la consapevolezza che le società e le persone non sono tutte uguali e fare "di tutta l'erba un fascio" è un comportamento sbagliato. Questa fase è molto importante per il futuro nostro e dei nostri risparmi. **Se non abbiamo mai avuto un consulente di fiducia, a parte lo sportellista della banca sotto casa, questo è il momento giusto per iniziare a cercarlo.** Non ci sono regole prestabilite, ma alcune indicazioni ci possono aiutare:

- **La notorietà e l'anzianità della società:** se l'intermediario è un nome conosciuto e opera da anni sul mercato, è una garanzia di serietà e stabilità. Se non altro perché, se ci fossero dei problemi, lo avreste saputo.
- **L'esperienza del consulente:** un consulente alle prime armi, come in ogni lavoro, avrà meno esperienza rispetto a un collega che opera sul mercato da tempo, anche se, dalla sua, ha il vantaggio di essere maggiormente adatto a gestire il contesto ormai mutato sui mercati. Una storia di fiducia e di rapporti solidi alle spalle è comunque un plus importante in una relazione cliente/consulente.



L'ideale sarebbe trovare un team di consulenti che lavorano insieme, mettendo in comune esperienza e innovazione.

- **Reputazione:** se la società e il consulente sono stati capaci di proteggere i clienti dalle tante fregature (Cirio, Parmalat, bond argentini, Lehman Brothers, Madoff, eccetera) che il mercato ha visto in questi anni, è sicuramente un bel punto di partenza.
- **Rendimenti:** i rendimenti passati non sono garanzia di rendimenti futuri e non esiste la società che va *sempre* meglio di tutte le altre. Ci sono periodi in cui un gestore può riuscire a ottenere risultati fuori dal comune, ma la storia insegna che si tratta di un fenomeno ciclico e difficilmente ripetibile nel tempo. Un'occhiata ai rendimenti passati è comunque bene darla (non fa male), consapevoli che il consulente ci farà vedere i prodotti che hanno ottenuto le migliori performances. Dal 2008, però, il mondo è cambiato e quest'analisi è forse meno significativa. La crisi ha reso difficile riuscire a differenziare i gestori capaci da quelli inesperti, perché tutti i prodotti e gli investimenti sono scesi in modo indiscriminato.

Le 10 domande da fare a un consulente



Porre le domande giuste è fondamentale per sapere se l'interlocutore e l'azienda per cui lavora meritano la nostra fiducia, per capire meglio cosa aspettarci ed evitare poi spiacevoli sorprese. Allo stesso modo, è importante che noi rispondiamo in modo sincero e preciso alle domande dei nostri consulenti, perché solo attraverso una profonda conoscenza della nostra situazione economico/patrimoniale (e della capacità di saper gestire le emozioni, come abbiamo visto), essi possono fornirci



risposte e soluzioni adeguate. Il test, ovviamente, non ha la pretesa di essere esaustivo; vuole solo offrire qualche spunto e qualche utile e insolita provocazione.

1. Perché lavora nella società XY? Quasi tutti conoscono a memoria testi di brochure. Ma a te serve di più. Se la risposta è evasiva, si tende a parlare più delle caratteristiche dell'istituto che delle motivazioni reali, occorre fare attenzione. Così come bisogna drizzare le orecchie se il consulente parla male della sua società. Se la pensa così, perché non cambia?

2. Quali sono le migliori società sul mercato, se lei potesse scegliere? Se ti dice che l'unica realtà di valore è la sua, che non gli viene in mente nulla, che sono tutte uguali a parte la società dove lavora lui, bisogna preoccuparsi.

3. Qual è la storia della sua azienda? Qual è la reputazione sul mercato? Siete mai incappati in uno degli scandali finanziari di questi ultimi anni?

La fiducia si conquista e si crea nel tempo agendo in modo corretto. Analizzare e capire cosa è stato fatto fino a oggi è un ottimo punto di partenza (su Internet si può facilmente trovare conferma delle parole del consulente). Se la persona e l'azienda hanno una forte e solida reputazione, i conti sono a posto, vuol dire che fino a oggi hanno dato seguito all'aspetto più importante negli investimenti, la serietà. Questo non vuol dire che abbiano sempre dato performances positive, perché questo è impossibile (soprattutto negli ultimi anni), ma che ci sono le basi per iniziare a parlare.

4. Se decidesse di cambiare società domani, potrebbe farlo? Questa domanda spiazzerà molti. Oggi sono diffusi i patti di non concorrenza che vincolano banker e promotori (e quindi anche i clienti) a lavorare per una società senza poter cambiare, a meno che non si paghino penali assurde. Essere quasi schiavi di un mondo che può arrivare a non piacere (magari perché cambia la strategia dell'azienda) e tenere legati di conseguenza i propri clienti non è corretto.

Ascolta bene quello che il consulente ti dice e, se ti accorgi che non è sincero, diffida. Il patto lo ha firmato lui, non tu. Cerca una società che non vincoli in questo modo i suoi consulenti.

5. Qual è la sua remunerazione? Se dovesse perdere tutti i clienti riuscirebbe a guadagnare comunque? Ci sono bonus legati alla vendita di un singolo strumento?

Questa informazione è utile per capire se i suoi interessi sono allineati ai tuoi. Maggiore è il legame tra soddisfazione del cliente (e quindi stabilità) e retribuzione del consulente, meglio è. Partecipazione agli utili aziendali e parte dei guadagni legati ai risultati sono ottimi indicatori. Inoltre, bisogna chiedere se ci sono piani di fidelizzazione di medio/lungo termine. Questo consente maggiore stabilità ed evita molte trappole di breve termine ideate per realizzare flussi di cassa (ad esempio, alcuni prodotti strutturati che vincolano il cliente per più anni e offrono alte commissioni il primo anno alla società e al consulente).

6. Dove investe i suoi soldi? E i gestori della società per cui lavora? Come si può pensare di chiedere a qualcuno di fidarsi e quindi investire in una società, se i primi a non crederci sono proprio i consulenti e i gestori? Verifica che il tuo consulente investa parte dei suoi soldi nei fondi nella società per cui lavora e i gestori nei fondi che gestiscono.

7. Posso vedere e incontrare chi gestisce i miei investimenti? Se sono un cliente devo poter incontrare i gestori (se necessario) perché è utile capire e ascoltare dal vivo chi concretamente maneggia il mio patrimonio. Se la risposta è categoricamente negativa, è bene drizzare le antenne.

8. Quanti amministratori delegati, direttori generali e direttori investimenti ha cambiato la sua società negli ultimi tre anni? E quante volte è cambiato il suo responsabile? Se il consulente non sa darti la risposta devi preoccuparti, perché significa che vive tra le nuvole e non



è minimamente interessato alla vicende dell'azienda per cui lavora, quindi probabilmente con te farà lo stesso.

Se invece ti risponde che c'è un continuo turn over, vuol dire che qualcosa non quadra (purtroppo è il caso più frequente).

9. Cosa ne pensa dei prodotti strutturati? Se la risposta è "sono fantastici, permettono di non perdere nulla quando i mercati vanno male e guadagnare quando i mercati vanno bene", chiedigli come sono andati negli ultimi tre anni e se Lehman gli ricorda qualcosa. In genere, è vero che gli strutturati fanno guadagnare, ma è più facile che succeda a chi li vende rispetto a chi li compra.

10. Secondo lei, qual è il futuro della sua professione?

Dove si immagina tra dieci anni? Se è eccessivamente pessimista e non vede alcun futuro, è un segnale preoccupante. Un conto è avere giusta consapevolezza del momento difficile, un altro è essere convinti che il mondo sia finito e tirare a campare finché dura. La professione del consulente non sta attraversando un momento semplice, ma il futuro, per chi saprà trovare le giuste motivazioni e la giusta azienda, è roseo perché ci sarà sempre bisogno di qualcuno capace che agisce nel tuo interesse.

Per concludere, se, ancor prima che tu glielo chieda, ti dice che questo è il mese del prodotto X, se ti dice con certezza dove andranno i mercati il prossimo anno (ma anche il prossimo mese o la prossima settimana), se non ti fa domande per capire qual è il tuo profilo... non c'è nemmeno bisogno di dire altro. **Alza i tacchi**

**e salutalo. Il mondo è pieno
di bravi consulenti
che ti aspettano.**

Quanto vale questo Valore

ovvero

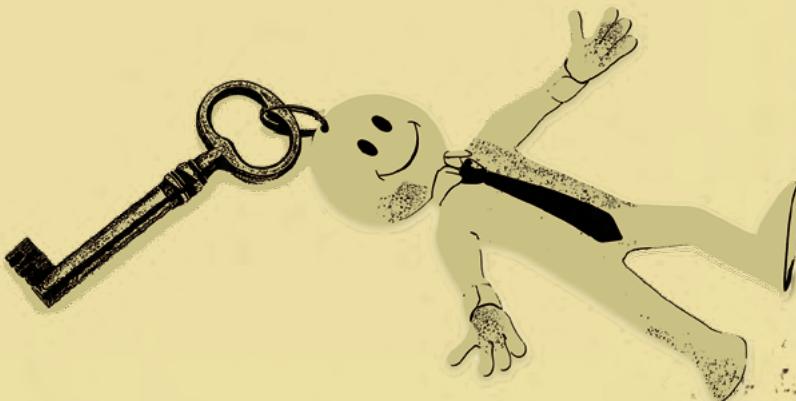
“Cosa mi porto a casa?”

- Il “fai da te” può essere pericoloso e, in caso di mercati fortemente negativi, c’è il rischio di farsi parecchio male, come sanno tutti coloro che hanno affrontato in solitaria il 2008 e gran parte del 2011.
- Il valore aggiunto di un bravo consulente sta nella sua capacità di proteggerci dai tanti scossoni che attraversano i mercati, e ciò si è visto soprattutto in questi ultimi anni. Inoltre, è importante diversificare i nostri investimenti utilizzando i diversi strumenti finanziari che operano in tutto il mondo.
- Se proprio non riusciamo a resistere all’impulso di “giocare” in prima persona con una parte dei nostri risparmi, almeno limitiamo l’importo. Stabiliamo una percentuale, il 5 / 10% dei nostri capitali, non di più, e creiamo un conto mentale separato (Investimento fai da te), consapevoli dei grossi rischi che corriamo. Per tutto il resto, affidiamoci a un bravo consulente.
- Dobbiamo aumentare il nostro livello di conoscenza finanziaria: non tanto per fare da soli, che, come abbiamo visto, è un’attività piuttosto rischiosa, ma per aiutare il nostro consulente a svolgere meglio il suo lavoro e ottenere quindi maggiori soddisfazioni.
- Iniziare a leggere qualche giornale economico, come *Milano Finanza* o il *Sole 24Ore*, oppure gli inserti settimanali del *Corriere della Sera* (*Corriere Economia*) e della *Repubblica* del lunedì (*Affari e Finanza*), è un modo molto utile per iniziare



a capirci qualcosa. Il passo successivo è acquistare qualche libro sull'argomento (che non sia troppo complesso, ma molto pratico).

- È fondamentale dedicare il giusto tempo alla scelta del nostro consulente. Se non ne abbiamo mai avuto uno di fiducia, a parte lo sportellista della banca sotto casa, questo è il momento giusto per iniziare a cercarlo. Storia della società, esperienza, reputazione e risultati passati sono alcuni dei parametri da prendere in considerazione quando si seleziona un partner per gli investimenti.
- Le 10 domande da fare a un consulente sono la chiave per capire il livello di professionalità suo e dell'azienda in cui lavora (se non è in proprio, ma lavora per qualche società).





VALORE 10

L'IMPORTANZA DELL'ESSERE
CONCRETI NEGLI INVESTIMENTI

“ Rigore è
quando arbitro fischia. ”
(Vujadin Boskov)

Roberto era affascinato dai racconti del nonno, ma amava quella stanza perché ricca di oggetti che testimoniavano concretamente cosa volesse dire vincere e riuscire. Tutti gli sforzi, alla fine, vengono premiati con qualcosa di tangibile, a coronamento dei sacrifici e delle tante ore di allenamento. Roberto era un ragazzo pragmatico, che amava vedere e toccare i simboli della vittoria che restano negli anni. Ricordi di successi veri e vissuti, di emozioni reali e di frammenti di storia.



Miglior
GIOCATORE

Una targa appesa alla parete raccontava di nonno Mario come migliore in campo in una finale di campionato. Giocare a rugby vuol dire mettersi in gioco. Ogni istante gronda di tensione positiva che aiuta ad affrontare l'avversario che prima o poi passerà di lì.

Non si guarda uno spettacolo in televisione, ma si vive il momento con la massima intensità. Questo è il bello del rugby e dello sport in generale. Vivere un'emozione da protagonista e non da spettatore. La differenza è tutta lì. Per questo motivo Mario se ne era innamorato da subito e non avrebbe mai smesso di giocare, nemmeno quando il fisico, ormai provato, gli avrebbe chiesto riposo.

Roberto, anche quel giorno, aveva appreso tanto da suo nonno. Si era fatto tardi ed era quasi ora di tornare a casa, ma aveva un'ultima domanda per lui.

"Perché è importante impegnarsi e riuscire nello sport?"



Perché rappresenta lo specchio di quello che facciamo nella vita di tutti i giorni e soprattutto è molto salutare. Fare sport aiuta a vivere meglio e più a lungo. Questo è un fatto assodato.

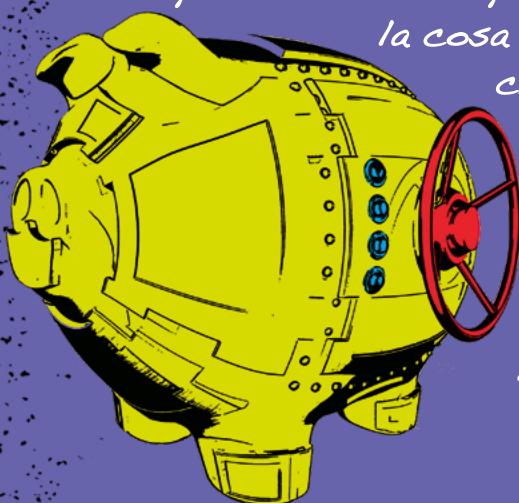
Trovare, attraverso lo sport, un modo per

rapportarsi in maniera corretta con il proprio corpo rappresenta una bella opportunità, e nel frattempo ci si diverte anche.

Ho passato la vita alla ricerca di nuove sfide per mettermi alla prova, ma, alla fine,

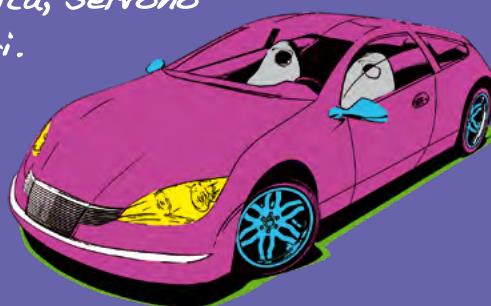
la cosa che più conta è ciò che l'attività fisica

mi ha insegnato: i suoi valori, che si applicano nello sport così come nella vita e negli investimenti.



Oggi, a quasi settant'anni, trovo estremamente gratificante vivere la mia professione di consulente finanziario così come vivevo lo sport. Ci metto sempre tutto me stesso, rispetto i valori che ti ho raccontato oggi e soprattutto cerco di trasmetterli ai miei clienti. Questa è la cosa più importante, perché ne va del loro futuro.

Grazie a questo riescono a proteggere i loro risparmi e possono realizzare i loro obiettivi concreti di vita. Negli investimenti non ci si può rivolgere al primo che capita, servono metodo e valori.





Il piano di gioco e lo schema di Arrigo Sacchi

Nel rugby il concetto d'improvvisazione non esiste. Ogni incontro è preparato in modo meticoloso e preciso. Nulla è lasciato al caso. L'obiettivo è pianificare ogni aspetto e cercare di "prevedere" ogni situazione che si possa verificare durante la partita. In pratica, l'incontro si gioca ancora prima di scendere in campo e deve rispettare rigorosamente il piano di gioco.

Esattamente come lo schema per una squadra di calcio, il piano strategico per dei militari o lo spartito musicale per un'orchestra di musicisti, nel piano di gioco sono indicate le regole che ogni singolo componente del gruppo deve poi interpretare e adattare al momento, alle sue qualità e al gioco degli avversari.

Arrigo Sacchi, con il grande Milan, esasperò questo concetto arrivando a plasmare un gruppo di campioni che giocavano a memoria, seguendo uno schema di gioco preciso che ne esaltava le caratteristiche individuali e collettive.

Anche nel mondo degli investimenti occorre avere un piano di gioco puntuale che si adatti al contesto (il mercato), ma che seguano regole definite a priori che non possono e non devono essere costantemente cambiate. Come i giocatori del Milan di Sacchi dovevano sempre avere un compagno libero a cui passare la palla, un bravo investitore deve saper diversificare e trovare il giusto campo da gioco.

Nel rugby, dopo aver analizzato attentamente le caratteristiche degli avversari, lo staff tecnico della squadra prepara quindi il piano di gioco, che indica cosa fare dentro e fuori dal campo. In settimana ci si allena duramente simulando, tra riserve e titolari, il match del week end. Tutto è pianificato: gli schemi di attacco e di difesa, i possibili imprevisti e come affrontare i diversi schemi di gioco che l'avversario potrebbe seguire.

I progressi sono attentamente monitorati.



Nel mondo dei risparmi, lo staff tecnico è rappresentato dai nostri consulenti che hanno il compito di allenarci bene prima di iniziare a investire, rendendoci chiaramente partecipi di tutti i rischi e delle opportunità che la gara può offrire. Dobbiamo prepararci mentalmente ad affrontare il mondo che abbiamo di fronte. Più siamo allenati e consapevoli dei diversi scenari che si possono presentare, più sarà facile vincere, cioè proteggere e far crescere i nostri investimenti. Noi vogliamo vincere!

Il giorno prima della partita, lo staff tecnico consegna a tutti i giocatori il piano di gioco, affinché ogni membro del gruppo possa riflettere con più attenzione sulle consegnate e su quanto impostato durante la preparazione. Anche le condizioni del tempo, pioggia, freddo, caldo, neve, terreno di gioco e pubblico vengono attentamente valutate. I giocatori conoscono quindi i punti deboli dell'avversario e sanno come attaccare e fare meta.

Allo stesso modo, il giorno in cui iniziamo a investire dobbiamo avere ben chiaro il nostro piano di gioco e dare al nostro consulente tutte le informazioni per renderlo il più possibile adatto alle nostre caratteristiche. Se seguiamo e compiliamo correttamente il nostro Piano di investimento, iniziando dalla normativa Mifid (Market in Financial Instruments Directive) sapremo come affrontare il mercato in ogni condizione. Saremo più consapevoli dei nostri punti di forza e dei nostri punti di debolezza e soprattutto maggiormente preparati a cogliere le tante opportunità che i mercati offrono. Serve metodo, non improvvisazione.



Dopo inizia la partita.

Dobbiamo scendere in campo e iniziare concretamente a investire valorizzando i nostri risparmi per evitare che l'inflazione e la paura ci facciano perdere un sacco di soldi. La vittoria, che consiste nel raggiungimento dei nostri obiettivi, è il premio più bello. Comprare la casa dei nostri sogni, una nuova macchina con gli optional che tanto ci piacciono, assicurare ai nostri figli un capitale su cui contare quando decideranno di andare via di casa grazie a un piano di accumulo costruito negli anni, viaggiare per il mondo, trascorrere una bella vacanza con la famiglia al mare o in montagna, oppure, più semplicemente, togliersi uno sfizio legato ai nostri interessi che diversamente non avremmo soddisfatto. Sono queste le vittorie che rendono la partita degna di essere giocata e vinta. **Basta volerlo.**

Meglio una gallina domani che una pizza oggi



Milano, 1° febbraio 2043, Luca Rossi compie settant'anni. A quell'epoca, probabilmente, sarà impossibile andare in pensione prima. Dopo cinquant'anni di lavoro come impiegato in una ditta di import/export e tanti sacrifici fatti per comprare casa alla figlia Sara, Luca è in procinto di ricevere la sua prima pensione. È anche molto curioso, perché non sa esattamente quanto gli spetterà o, meglio, spera fortemente che quello che gli è stato prospettato non corrisponda alla realtà. Il suo ultimo stipendio era di 5.000 € (sono passati tanti anni e l'inflazione ha galoppato) e **Luca da tempo sognava di fare in pensione quello che non si era potuto permettere in tanti anni, come, ad esempio, viaggiare in Europa, andare a teatro una volta alla settimana e affittare una casetta al mare in Liguria.**



Nel momento in cui apre il suo conto corrente on line (gli sportelli e le filiali bancarie non esisteranno più perché non servono) Luca, tremando, scopre che la sua pensione è pari a 1.500 € (rapportato al valore degli stipendi attuali, circa 400 €), ovvero il 30% della sua ultima retribuzione (ed è un calcolo ottimistico). Nel 2043 uscire a cena in pizzeria costerà 150 euro a coppia, per cui Luca potrà permettersi circa cinque pizze al mese, se non spende nient'altro. **Adesso capisce che doveva pensarci prima, dare retta al suo consulente di fiducia e a quel libro di tantissimi anni prima che attraverso lo sport spiegava i 10 Valori degli investimenti.**

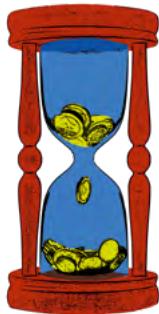
Rimandare sempre a dopo i problemi non risolve nulla, anzi. Tra l'altro, Luca probabilmente vivrà fino a cento anni



perché la medicina e i progressi scientifici in materia avranno fatto passi da gigante. Si troverà quindi a dover vivere in una condizione di povertà per parecchio tempo. Per un onesto lavoratore padre di famiglia è una beffa, dopo cinquant'anni di sacrifici. Il futuro di Luca è nero, ormai per lui è troppo tardi.

Per fortuna non lo è per tutti noi, **siamo ancora nel 2011 e abbiamo tutto il tempo per iniziare a pensare al nostro futuro, che può tingersi di rosa e di soddisfazioni.**





Basta essere previdenti e iniziare a pensarci per tempo. La situazione è ormai evidente a tutti: la pensione così come la conosciamo oggi sarà, in futuro, un miraggio riservato a pochissimi. Per troppo tempo si è continuato a rimandare alle generazioni più giovani il pagamento dei debiti accumulati nel trascorrere dei decenni. La crisi di questi ultimi anni evidenzia come questa situazione non sia più sostenibile; bisogna prenderne atto prima che sia troppo tardi e cercare di pianificare le contromosse per evitare che possa capitare quello che è successo (o meglio succederà) a Luca Rossi quando sarà il momento di smettere di lavorare.

Le tre regole da seguire sono semplici:

1. Iniziare il prima possibile ad accantonare parte

della ricchezza attuale per garantirci un'entrata aggiuntiva quando andremo in pensione. Se necessario, meglio comprare una pizza surgelata al supermercato e mettere da parte qualcosa ogni mese. Basta poco, ma per tanti anni.

Questo è il segreto.

2. Analizzare le alternative che offre il mercato. La

previdenza integrativa è una soluzione, ma anche investendo direttamente sui mercati su lunghi periodi si possono ottenere importanti soddisfazioni.

3. Farsi seguire da un professionista capace. Anche in

questo caso è bene evitare il fai-da-te e circondarsi di buoni allenatori.

Detto così sembra semplice, ma le statistiche evidenziano che quasi nessuno segue queste indicazioni. Le motivazioni possono essere tante: ad esempio, il non voler pensare al futuro, soprattutto quando si è molto giovani e orientati al presente. Oppure la mancanza effettiva di disponibilità: la crisi ha evidenziato come per molti sia difficile persino arrivare alla fine del mese e quindi inimmaginabile riuscire ad accantonare parte del risparmio per la pensione. In



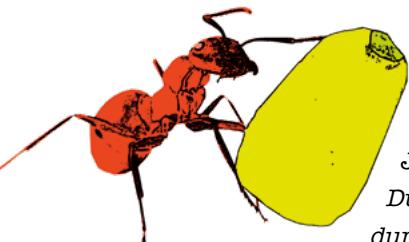
altri casi invece, e sono frequenti, semplicemente non ci si pensa o nessuno lo fa notare. Comunque, che sia un

ulteriore sforzo economico oppure semplice voglia di dedicare alcuni minuti del nostro tempo a questo tema, è importante farlo per vivere serenamente il nostro futuro. **Devi investire sul tuo futuro** perché, immaginiamo te ne sarai accorto, il tempo passa in fretta ed è necessario pensare anche alla propria vecchiaia. **Prima iniziamo ad accantonare una parte (anche piccola) delle nostre entrate per provvedere ai tempi in cui si smetterà di lavorare,**

meglio è. Per chi è molto giovane, sotto i trent'anni, può sembrare un discorso lontano e prematuro, ma è meglio cambiare atteggiamento. Le generazioni che ci hanno preceduto, spesso capaci di dare consigli utili dettati dall'esperienza, quasi non riescono a immaginare un mondo senza la pensione, perché sono cresciuti in un contesto diverso. Chi invece è giovane deve imparare a farlo per potersi garantire un futuro senza preoccupazioni. Gli strumenti e le soluzioni sono molte. **Ecco quali possono essere, in sintesi, i 5 bastoni per una vecchiaia serena (e quindi per potersi togliere qualche soddisfazione):**

1. la previdenza pubblica di base (INPS per i dipendenti privati, autonomi e parasubordinati, INPDAI per i dipendenti pubblici, IPSEMA per i dipendenti del settore marittimo, ENPALS per i lavoratori autonomi arte e spettacolo, Casse di previdenza per i liberi professionisti);
2. la previdenza integrativa su base collettiva (fondi pensione negoziali e fondi pensione aperti ad adesione collettiva);
3. la previdenza integrativa su base individuale (fondi pensione aperti ad adesione individuale, piani individuali pensionistici);
4. la previdenza integrativa libera (polizze assicurative e prodotti finanziari sottoscritti in un'ottica di lungo periodo e con strumenti di accumulazione progressiva);
5. prosecuzione dell'attività lavorativa dopo il pensionamento (lavoro dipendente o autonomo).





La formica e i suoi valori

Conosciamo tutti **la favola della cicala e della formica di Esopo**, adattata anche da Jean de La Fontaine.

Durante l'estate la formica lavorava duramente, mettendo da parte le provviste

per l'inverno. Invece la cicala non faceva altro che cantare tutto il giorno. Poi arrivò l'inverno e la formica ebbe di cui nutrirsi, dato che durante l'estate aveva accumulato molto cibo. La cicala cominciò a sentire i morsi della fame, perciò andò dalla formica a chiederle se poteva darle qualcosa da mangiare. La formica le disse: «Io ho lavorato duramente per ottenere questo e tu che cosa hai fatto durante l'estate?» «Ho cantato» rispose la cicala. La formica esclamò: «Allora adesso balla!»

Se non facciamo nulla per il nostro futuro e i nostri investimenti, rischiamo la sorte della cicala. Imparare a fare la formica però richiede impegno e avere un metodo può essere di aiuto. Abbiamo visto nel primo Valore, quello relativo alla sana ambizione, la differenza tra speculazione e investimento. Sappiamo anche che possiamo investire per soddisfare obiettivi diversi che necessitano di orizzonti temporali definiti in modo chiaro. Uno dei più importanti è appunto quello legato al nostro futuro e alla rendita aggiuntiva per integrare la nostra pensione. **Non vogliamo fare la fine di Luca e vivere sotto la soglia di povertà per vent'anni o più, giusto?**

I giovani sotto i 35 anni sono oggi circa 14 milioni e rappresentano il 28% della popolazione. Negli ultimi dieci anni si sono drasticamente ridotti (erano il 34% nel 2001) e le statistiche dimostrano che hanno cultura finanziaria limitata (anche se non molto diversa da quella delle





generazioni precedenti). Negli investimenti, così come nella vita, l'età è un grande vantaggio perché, mettendo da parte in prima persona (o aiutati da qualcuno) parte del capitale per molti anni, **si possono ottenere risultati sorprendenti grazie alla magica regola dell'interesse composto.** Inoltre, risparmiando un po' ogni mese, si

risulta più immuni alla morsa del consumismo.



Il metodo ci aiuta a risparmiare.



Una soluzione d'investimento semplice e mai abbastanza diffusa è quella del PAC (Piano di Accumulo) che rappresenta un'utilissima opportunità per iniziare a investire in modo intelligente sui mercati finanziari iniziando con importi limitati e costanti nel tempo. Più questo tempo sarà lungo, più otterremo soddisfazioni e, quando sarà il momento di incassare, vedremo ricompensati, è

proprio il caso di dire "con gli interessi", i nostri sacrifici (meno pizze oggi). Con un orizzonte temporale di medio/lungo termine, oltre 10 anni, conviene investire attraverso i PAC sui mercati azionari globali. Così facendo si evitano le singole scommesse legate a un mercato specifico. **Inoltre il PAC può rappresentare un regalo molto utile per un figlio o un nipotino.** Legare la scadenza dell'investimento a un obiettivo preciso (ad esempio, regalare la prima macchina) risulta un'idea educativa e vincente sia per chi riceve il regalo, che ne segue le evoluzioni, sia per chi lo fa, perché sentirà meno il peso del costo dell'auto, oltre ad avere una grossa mano nell'investimento (a parte gli ultimissimi anni). **Investendo 100 euro al mese per vent'anni, con un rendimento medio annuo del 5%, si arrivano a incassare più di 40.000 euro alla scadenza del periodo.**



Per costruire un metodo basato sulle nostre esigenze, ci serve l'aiuto di un professionista serio e preparato.

Cosa dobbiamo aspettarci da un bravo consulente (soprattutto) nei momenti difficili

Abbiamo già visto in precedenza quanto sia importante avere accanto un bravo consulente. Concludiamo le considerazioni sulla concretezza, e il libro, analizzando cosa dobbiamo chiedere al nostro allenatore perché ci aiuti a giocare la partita quando le condizioni del campo sono difficili, come in questi anni.



Stiamo giocando dal 2001 su un terreno ghiacciato, senza erba, mentre nevica a più non posso e soffia una tormenta più simile a un uragano. La crisi del debito che stiamo attraversando si porta dietro preoccupazioni legate anche ad aspetti psicologici.

Proprio in questi momenti serve quindi qualcuno che ci aiuti per evitare di commettere scelte

affrettate e spesso sbagliate (come vendere in preda al panico).

La qualità e la professionalità di un consulente devono emergere soprattutto nei momenti più delicati.

Vediamo quindi cosa dobbiamo aspettarci da un bravo consulente/ allenatore in questo preciso momento:

A. Che si faccia vivo tempestivamente: con una mail, una lettera, una telefonata, un sms, di persona, non importa come, ma è fondamentale che ci sia un segnale concreto di contatto. Io devo essere il suo primo pensiero la mattina e l'ultimo la sera. Non devo essere io a doverlo cercare.



B. Che mi dia delle spiegazioni sul contesto: con estrema chiarezza, semplicità e onestà. Mi aiuti innanzitutto a capire quello che è successo (con diversa profondità a seconda del mio interesse). Se usa del materiale di supporto ideato ad hoc e non spende solo tante parole è meglio.

La qualità e i contenuti di quanto mi viene mostrato sono un'indicazione dell'importanza data a me e all'argomento che stiamo trattando.

C. Che mi spieghi com'è composto il mio portafoglio: una volta evidenziato il quadro economico, mi deve rassicurare sui miei investimenti. Nel caso specifico, ad esempio, che tipo di titoli ho in portafoglio? In che percentuale? Quali rischi corro? Come sono diversificati i miei investimenti? Quello che prima era considerato sicuro oggi non lo è più. L'analisi deve essere obiettiva e chiara.

Deve, ad esempio, saper rispondere alle seguenti domande: qual è la percentuale di debito nel mio portafoglio? Come sono attrezzati i miei investimenti per ridurre tutti i tipi di rischio, e non solo quelli azionari?

D. Mi aiuti a non fare scelte affrettate: se non si hanno esigenze di liquidità a breve termine e il portafoglio è ben **diversificato** in termini di strumenti, mercati e strategie, non bisogna commettere errori dettati dall'emotività. Se il portafoglio è costruito con un'ottica di medio/lungo periodo e sono stato rassicurato sulla sua qualità e la sua diversificazione, non devo compiere scelte affrettate. Anzi, un bravo consulente potrebbe farmi riflettere sul fatto che magari è proprio il momento di compiere la scelta opposta rispetto a quella che mi viene naturale. Come abbiamo visto, seguire il gregge porta quasi sempre a commettere errori. Naturalmente lo dobbiamo ascoltare e non fare sempre di testa nostra.



Andando invece controcorrente (nel caso specifico acquistare magari a piccoli dosi e in modo mirato) può generare risultati più che soddisfacenti. I grandi investitori fanno i soldi proprio sfruttando l'emotività dei piccoli investitori che vendono quando dovrebbero comprare e comprano quando dovrebbero vendere. Possiamo farlo anche noi. Non è difficile. Basta seguire un metodo.

Il vostro consulente sta seguendo questa linea?

Se la risposta è affermativa, avete accanto qualcuno che dimostra, soprattutto nei momenti difficili, di meritare la vostra fiducia.

Se così non è, riflettete.

Forse è il caso di guardarsi attorno e di cercare **qualcuno che abbia a cuore i vostri interessi non solo a parole. Adesso conoscete i 10 Valori per investire, per trarre grosse soddisfazioni dai vostri investimenti.**





Quanto vale questo Valore

ovvero

“Cosa mi porto a casa?”

- **Dobbiamo iniziare concretamente a investire valorizzando i nostri risparmi per evitare che l'inflazione e la paura ci facciano perdere un sacco di soldi (come abbiamo visto più volte in precedenza).**
- **Più siamo preparati, consapevoli e pronti ad affrontare i diversi scenari, più facile sarà vincere, cioè proteggere e far crescere i nostri investimenti.**
- **Se seguiamo e compiliamo correttamente il nostro Piano di investimento, iniziando dalla normativa Mifid (Market in Financial Instruments Directive), sapremo cosa fare e come affrontare al meglio il mercato in ogni condizione.**
- **Dobbiamo pensare per tempo al nostro domani, iniziando il prima possibile ad accantonare parte della ricchezza attuale per future esigenze. Prima si inizia, meglio è.**
- **La previdenza integrativa è una possibile soluzione. Scelta obbligata, e non solo una possibile alternativa, se non vogliamo trascorrere la nostra vecchiaia in povertà.**
- **Il PAC (Piano di Accumulo) consente di entrare sui mercati in modo graduale e aiuta a strutturare un metodo per investire che non risente dell'emotività. Investendo 100 euro al mese per vent'anni, con un rendimento medio annuo del 5%, si possono incassare più di 40.000 euro alla scadenza del periodo.**
- **Un bravo consulente, soprattutto nei momenti difficili, come quelli che stiamo attraversando, deve farsi vivo tempestivamente, dare spiegazioni sul contesto, illustrare com'è composto il portafoglio titoli e quali sono i rischi esplicati e impliciti che si corrono, e aiutare a non fare scelte affrettate dettate dall'ansia, dalla paura e dall'emotività.**

Conclusioni

Tornando a casa in bici, Roberto rifletteva su tutto quello che aveva appreso quel giorno. La testa quasi gli scoppiava da quante informazioni aveva immagazzinato, ma si sentiva stimolato e felice, consapevole che giornate come quella valevano più di tanti libri. Ammirava nonno Mario e aveva la sensazione che, dopo quell'incontro, avrebbe avuto poche altre possibilità di apprendere cose nuove da lui, almeno con questa intensità. Quel giorno, c'era stato il passaggio di consegne e l'anziano nonno aveva trasmesso gran parte del suo sapere al nipote diciannovenne.



Adesso stava a lui dimostrare di aver compreso i preziosi insegnamenti utilizzandoli nello sport, ma soprattutto nella vita. Il lavoro di consulente finanziario lo affascinava molto e si sentiva mentalmente pronto per affrontare un percorso così difficile e stimolante. Era ancora giovane, avrebbe fatto in tempo a cambiare

opinione altre mille volte, ma l'idea non gli dispiaceva affatto. Studiava Economia e Commercio all'Università Cattolica di Milano e quindi, in qualche modo, aveva già dimestichezza con quanto aveva ascoltato.



La serata era limpida, quelle giornate d'inizio inverno dove la temperatura è ancora abbastanza mite e l'aria tersa rende tutti i colori vivaci. Mentre pedalava, Roberto ripensava all'elenco dei valori e a come questi fossero tra loro complementari; ad esempio, l'importanza di avere una sana ambizione per riuscire a raggiungere i propri obiettivi. Se manca la voglia di voler arrivare, il resto conta poco. Bisogna porsi obiettivi ambiziosi, ma raggiungibili, restando sempre umili e procedendo per gradi.

Nello sport, come negli investimenti, non bisogna pensare di essere arrivati solo perché si è vinta qualche gara oppure si è azzeccata qualche operazione sui mercati. Se iniziamo a vincere allenandoci bene o a investire in modo corretto, desidereremo fare sempre meglio. Sentirsi arrivati è un pericolo costante per chi pratica sport o per i risparmiatori, quando le cose iniziano a girare per il verso giusto.

Bisogna invece capire che non si finisce mai di imparare e che servono sempre metodo e disciplina. Grazie a un allenamento mirato si possono superare le difficoltà del contesto, che oggi è più mutevole che mai, e si possono affrontare meglio le sfide.

Serve però l'additivo segreto: grande determinazione e spirito di sacrificio perché nessuno regala mai nulla. Verificando periodicamente i risultati compiuti, si ha una chiara idea del percorso fatto e di quello ancora da compiere. Mancanza di autocontrollo e incapacità di gestire le proprie emozioni possono vanificare tante ore di allenamento nello sport o pregiudicare risultati importanti negli investimenti. Purtroppo accade molto spesso. Se conosciamo i nostri limiti emotivi, impariamo a gestirli e ci facciamo aiutare da un bravo allenatore o da un bravo consulente, possiamo ottenere risultati importanti, riducendo il rischio di commettere errori dettati da condizioni di stress o incertezza. Non bisogna poi avere fretta, volere tutto e subito, perché la pazienza genera valore



nel tempo. Farsi prendere dalla frenesia può essere molto pericoloso. Si deve imparare a ragionare non solo in termini di breve periodo, ma anche di medio/lungo periodo, senza cercare scorciatoie per arrivare prima. L'onestà e la trasparenza in quello che facciamo è un requisito fondamentale per ottenere i risultati sportivi e gli investimenti fruttuosi che desideriamo. Non esistono facili vittorie né facili guadagni e bisogna sempre diffidare da chi li propone. Tutto deve essere sempre chiaro e limpido.

Meglio non essere soli ad affrontare le fatiche dello sport e le opportunità dei mercati ed è bene diversificare le proprie attività e i propri investimenti. Se ci si focalizza su una sola modalità di allenamento o su un solo mercato, si corrono rischi maggiori. Infine, serve concretezza. Quando si parla di sport, si tratta del nostro benessere fisico e della qualità della nostra vita. Quando l'argomento sono gli investimenti, parliamo invece della possibilità di soddisfare i nostri bisogni e realizzare i nostri obiettivi. Serve un approccio concreto. Bisogna credere a quello che si vede e non a quello che ci raccontano.

Perché alla fine...

... evadere le tasse non è l'unico modo
per conoscere la Finanza

... l'allenamento in palestra non
tonifica anche i tuoi Investimenti

... l'importante sarà
pure partecipare ma...

**... è molto più bello
vincere!**



GLI AUTORI



Paolo Martini

Direttore Marketing & Formazione e Responsabile Wealth Management del Gruppo Azimut. Impegnato nella diffusione della cultura finanziaria in Italia, è ideatore della collana dei Vademecum per l'investitore consapevole e coautore di *IO NON CI CASCO PIÙ! e IO CI PROVO!* (Corriere della Sera 2008 e 2009). Ha collaborato con l'Università di Brescia, è responsabile del sito di educazione finanziaria www.iononcascopiu.it che conta oltre 5.000 iscritti e scrive settimanalmente su Milano Finanza. Scia fin da piccolo, quando il padre (grande appassionato di montagna) lo portava nello zaino sulle piste. Si ostina a voler giocare a calcetto con gli amici e i colleghi quando ormai è evidente ai più che dovrebbe appendere le scarpe al chiodo. Ama anche la barca a vela ma non ha mai il tempo di andarci. Il suo motto, in questi anni difficili, è "Dai! Che ce la facciamo!"



Ruggero Bertelli

Professore Associato di Economia degli Intermediari Finanziari all'Università di Siena. Ravviva la sua formazione tecnica con la finanza comportamentale. Nel CdA di una banca e di una SIM di consulenza, studia e si confronta con la realtà della consulenza finanziaria. Coautore di *Analisi finanziaria e gestione del portafoglio* (Franco Angeli, 2008), ha pubblicato su *The Banking Crisis Handbook* (CRC Press, NEW YORK, 2009). Crede di sciare bene e ogni tanto ci riesce. Pratica lo scuba diving, ma solo in compagnia del figlio. È stato un buon windsurfista (naufragio compreso). Corre con passione (e fatica) i 10 km; gioca a tennis e a squash, ma di nascosto. Ha però la fortuna di avere un bravissimo personal trainer. Il suo motto è "Che cosa c'è dietro l'angolo? ... una grande opportunità"

IO VOGLIO VINCERE!

da uno dei creatori di
IO NON CI CASCO PIÙ! e
IO CI PROVO!
Con oltre 90.000 copie vendute



Stanco di non capire cosa succede?

Stufo di non riuscire ad ottenere quello che vuoi dai tuoi investimenti?

Ti servono idee pratiche e spunti chiari per capire dove mettere i tuoi risparmi?

Leggi **IO VOGLIO VINCERE!**, segui i 10 valori degli investimenti e troverai le giuste risposte.



www.azimut.it

Il Gruppo Azimut è la più grande realtà finanziaria nel mercato italiano indipendente dal mondo bancario, assicurativo e industriale. Quotato alla Borsa di Milano, Azimut può contare su oltre 160.000 clienti con circa 16 miliardi di masse in gestione. Da oltre vent'anni, una strada alternativa alla gestione del risparmio dove gli interessi di tutti coincidono anche nel lungo termine perché gli azionisti sono i Financial Partner, i gestori, i dipendenti e il management.



www.exponential.it

Exponential srl opera nel campo della consulenza e della progettazione e realizzazione di attività formative su tematiche finanziarie rivolte a Banche ed Intermediari finanziari e assicurativi. La vision di Exponential è quella di contribuire alla crescita della professionalità, della motivazione e della voglia di imparare delle donne e degli uomini chiamati a dare valore all'intermediazione finanziaria e assicurativa. Exponential dal 2007 è azienda certificata TUV, in base alla norma UNI EN ISO 9001 (EA37).



LIBRI GAZZETTA
IO VOGLIO VINCERE!
euro 3,90 + il prezzo del quotidiano
Da vendersi esclusivamente
in abbinamento a
La Gazzetta dello Sport
Pubblicazione mensile


mercurio
www.mercurioitaly.it
Concept creativo e progetto grafico.