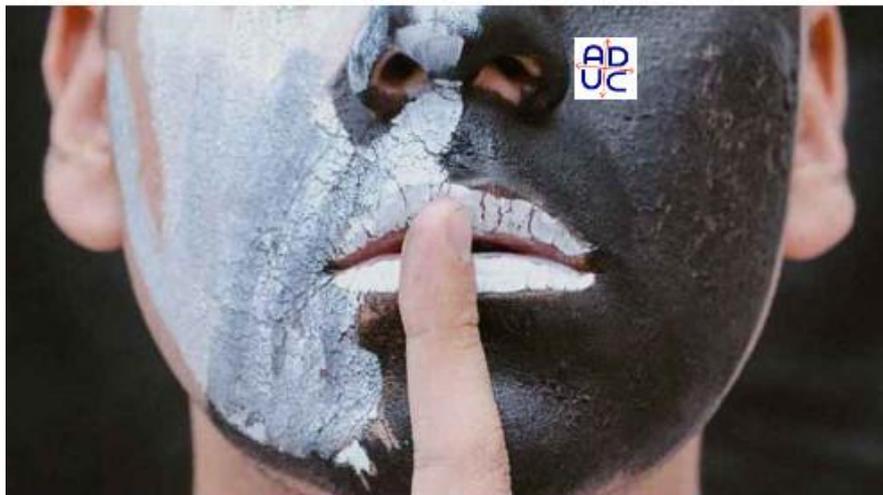


28 settembre 2021 12:37

Tutto quello che i venditori della finanza non possono dirvi. Parte 1: il mito dell'espertodi [Alessandro Pedone](#)**Tutto quello
che i venditori della finanza
non possono dirvi
Parte 1: il mito dell'esperto**

In questa serie di articoli ti mostrerò alcune verità controintuitive riferite al mondo degli investimenti finanziari. L'ignoranza di queste verità consente alla cosiddetta industria del risparmio gestito di prosperare applicando, solo in Italia, decine di miliardi di commissioni all'anno senza restituire al cliente nessun reale valore aggiunto, distruggendo sistematicamente una parte cospicua dei risparmi dei propri clienti.

In questo primo articolo ci occuperemo della narrativa che sta alla base di questa cosiddetta industria: "**il mito dell'esperto**", che in passato ho chiamato anche "il mito del bravo gestore".

Quando la conoscenza ha valore?

Esistono molti settori nei quali una persona che ha specifiche conoscenze e una vasta esperienza tenderà ad avere sistematicamente risultati significativamente migliori rispetto ad un neofita.

Un esempio che personalmente amo è il gioco degli scacchi.

Gli scacchi sono un gioco nel quale le regole e tutte le informazioni sono palesi. Negli scacchi esiste il "punteggio Elo" per indicare la bravura del giocatore. I giocatori più forti al mondo hanno un punteggio Elo tra i 2800 e ed i 2900. Un giocatore amatoriale ha un punteggio Elo intorno a 1200/1400. Quando fra i giocatori vi è una differenza di Elo superiore a 300/400 punti è praticamente impossibile che il giocatore più debole vinca.

In molte attività umane (ma non tutte), più si accumula conoscenza ed esperienza più si riesce a fare meglio.

In finanza le cose sono parzialmente, ma **sostanzialmente**, diverse.

L'esperienza e la conoscenza portano indubbiamente alcuni vantaggi, ma **non sono affatto decisivi** e certamente non sono proporzionali ai risultati ottenibili.

Una persona con una conoscenza ed esperienza basilari, ma con un'ottima stabilità psicologica, avrà risultati di lungo termine significativamente superiori rispetto ad un investitore con conoscenze ed esperienza molto più grandi, ma con una certa instabilità psicologica che lo porta ad oscillare tra avidità e paura.

Perché in finanza non vale quello che vale in tanti altri settori?

La maggioranza dei settori con i quali ci relazioniamo ogni giorno si basano su informazioni - almeno in larga parte - palesi e su regole - prevalentemente - definite (come avveniva nell'esempio degli scacchi).

Naturalmente c'è sempre un grado più o meno ampio di informazioni che mancano e di regole che non sono del tutto definite. Maggiore è questo grado di incertezza e minore è il valore della conoscenza che può vantare un presunto "esperto del settore".

Per aiutare a comprendere ancora meglio questo concetto, prendiamo due settori abbastanza lontani dal mondo della finanza: l'informatica ed il marketing.

Entrambi sono due settori molto complessi, pieni di moltissime sfaccettature.

Il valore dell'esperienza e della conoscenza nel mondo dell'informatica è molto superiore rispetto a quello presente nel mondo del marketing. In una campagna di marketing i fattori non conosciuti o fuori dal controllo del professionista sono molto superiori rispetto a quelli presenti in un progetto informatico.

In finanza questa differenza è ancora più accentuata. I fattori che influenzano il risultato numerico di un piano finanziario individuale (mi riferisco al rendimento) sono in massima parte sconosciuti e comunque fuori dal controllo del presunto "esperto" chiamato a realizzarlo.

Questa è la pura e semplice verità che nessun venditore della finanza potrà mai dirti in modo così esplicito, altrimenti il 90% delle sue argomentazioni di vendita cadrebbero all'istante.

L'argomento che sta alla base di qualsiasi venditore della finanza, sia che lo dica in modo esplicito, sia che utilizzi argomenti che presuppongono implicitamente tale argomento è il seguente: *la mia banca ha strumenti e conoscenze in grado di far rendere il tuo denaro di più di quanto potresti fare da solo.*

Questo argomento è semplicemente falso. Qualsiasi persona dotata di una media intelligenza e cultura, dopo un minimo di formazione, può facilmente raggiungere un livello di conoscenza tale da renderlo in grado di selezionare un fondo che investe nella media di tutti i mercati finanziari mondiali. Questa banalissima scelta, alla portata di tutti, mette a dura prova tutte le capacità del presunto esperto di turno. Vediamo perché.

Cosa determina il successo di un piano finanziario?

Se leggi questo articolo, probabilmente hai un qualche interesse nel mondo degli investimenti finanziari e sicuramente avrai avuto l'esperienza di aver acquistato un certo strumento finanziario (un'azione, un fondo, qualsiasi cosa) ed aver visto il prezzo di questo strumento scendere dopo un certo periodo di tempo.

Perché il prezzo è sceso?

Naturalmente ci possono essere innumerevoli ragioni ed ogni caso sarà diverso. Ma qui vorrei invitarti a riflettere su qualcosa che accomuna tutti questi casi, così ti ripeto la domanda invitandoti a riflettere profondamente, oltre la risposta ovvia riferita al caso specifico: perché lo strumento finanziario che avevi scelto è sceso?

Il fatto puro e semplice è il seguente: il prezzo è sceso **perché i movimenti dei prezzi degli strumenti finanziari sono totalmente fuori dal nostro controllo.**

Tornando all'esempio del progetto informatico fatto nel paragrafo precedente, se un software ha un comportamento sbagliato rispetto al previsto, questo è accaduto perché il professionista ha commesso un errore e quell'errore può essere corretto.

Se hai comprato un titolo e questo è sceso, non è affatto detto che sia stato fatto un errore. Acquistare quel titolo poteva (oppure no, dipende) essere una scelta corretta, quando è stata fatta. Potrebbe (oppure no, dipende) essere la scelta corretta anche mantenere il titolo in portafoglio, nonostante la discesa. Addirittura comprarne ancora potrebbe (oppure no, dipende) essere la scelta giusta.

La realtà pura e semplice con la quale è indispensabile far pace il prima possibile è che, **né l'investitore, né il presunto esperto di finanza che potrebbe assisterlo nelle scelte, hanno la più pallida idea di quali saranno i risultati di breve termine delle scelte.**

Questo accade perché i prezzi delle attività finanziarie non rispecchiano qualcosa di oggettivo. Non esiste niente di logico, di calcolabile, di razionale che possa far dire ad un presunto esperto di finanza che un certo prezzo è "sbagliato" nel senso che entro un certo lasso di tempo sicuramente sarà vicino ad un prezzo "giusto".

Il prezzo riflette fondamentalmente **la media delle attese future degli investitori.**

Le attese future cambiano continuamente sulla base dei nuovi fatti.

Non c'è niente da fare: prima te ne farai una ragione e meglio sarà.

Continuamente gli investitori (a partire dai presunti esperti!) cadono nell'illusione di aver trovato una qualche tecnica che gli consenta di prevedere i prezzi futuri, ma non può che essere una illusione. Qualsiasi utilizzo di formule matematiche, analisi di bilancio, analisi di grafici sono fondamentalmente insignificanti, rispetto a ciò che realmente conta per il successo di un piano finanziario. Non sono del tutto inutili, se si conosce, prima di tutto, i limiti di questi strumenti. Una volta affrontato tutto ciò che realmente conta per il successo di un piano finanziario, si possono anche utilizzare un po' di queste tecniche, ma sarebbe come se un atleta pensasse di vincere una medaglia d'oro nei 100 metri piani perché indossa un certo paio di scarpe rispetto ad un altro. Il paio di scarpe non è del tutto insignificante nella gara, ma certamente non saranno le scarpe da sole a farlo vincere!

Ma allora, se tutto è così incerto e in pratica gli esperti non possono dire niente circa l'andamento futuro dei prezzi delle attività finanziarie, cosa determina il successo di un piano finanziario? La risposta breve, ma criptica, è la seguente: le competenze trasversali dell'investitore.

Per rispondere in modo un po' più articolato è necessario prima definire cosa si intende per "successo" di un piano finanziario. Circoscrivere le aspettative nel perimetro del ragionevole, dovrebbe essere il primo passo di ciascun piano finanziario.

Un piano ha successo se viene realizzato ciò che ci si è prefisso, quindi il primo fattore di successo è quello di porsi obiettivi ragionevoli.

Un secondo punto fondamentale è quello di dotarsi di regole "adattative", termine che mutuo dalla biologia per indicare la capacità di adattarsi al mutato contesto. Poiché non possiamo sapere se i prezzi di oggi saranno più alti o più bassi rispetto a quelli che ci saranno fra un mese, un trimestre o un anno, non ha senso fare scelte sulla base di queste considerazioni. Un buon piano dovrebbe darsi regole sia nell'ipotesi che i prezzi salgano, sia che scendano. In sostanza: non so se i prezzi saliranno o scenderanno, ma progetto il piano affinché, sia che saliranno, sia che scenderanno, io saprò cosa fare ed in tutti i casi sarò in grado di raggiungere i miei obiettivi principali. Ovviamente avrò risultati diversi, ma in nessun caso il piano sarà stato un fallimento.

Il successo di un piano, quindi, dipende dalla capacità dell'investitore di accettare la realtà dei fatti, adeguare le proprie aspettative ad essa e dotarsi di regole che consentano di adattarsi alle mutate condizioni dei mercati senza essere vittime di paura ed avidità innescate dalle nuove notizie. Questi sono i fondamenti del successo di un piano finanziario, una volta che c'è questo... per correre la gara dei mercati finanziari, mettetevi pure "le scarpette" che volete.