

18 gennaio 2023 9:13

Navighi a vista nei mercati finanziari?

di [Alessandro Pedone](#)



Chi ha un perché per vivere,

può sopportare quasi ogni come.

Friedrich Nietzsche

Da molti anni ormai sono ossessionato dallo studio del processo con il quale, individualmente o collettivamente, si prendono le decisioni. Tutti sappiamo quanto importante sia, in questo processo, il ruolo che giocano i sentimenti e le emozioni. Noi esseri umani siamo prima di tutto mossi dalle emozioni, ma non solo. C'è anche tutta una parte intellettuale che può giocare un ruolo rilevante, specialmente se creiamo le giuste condizioni nei momenti in cui le emozioni non sono particolarmente attive.

Sia chiaro, le emozioni ed i sentimenti sono una cosa meravigliosa e sarebbe orribile vivere in un mondo popolato da esseri umani esclusivamente razionali. Ma le emozioni ci possono anche giocare dei brutti scherzi, specialmente se applicate in contesti molto astratti dove l'elemento del calcolo di convenienza è determinante.

Le domande del processo d'investimento

Il mio lavoro mi consente di studiare in particolare il processo con il quale si prendono le decisioni nel campo degli investimenti finanziari personali.

Scegliere dove investire dei risparmi significa rispondere a tre domande (apparentemente) di tipo logico-matematico e ad una domanda aperta che si pone come fondamento delle prime tre.

La distinzione tra domande logico-matematiche e domande aperte è una distinzione che ho appreso dal prof.

Luciano Floridi, una delle menti filosofiche viventi più brillanti. Nel 2019 con Oxford University Press ha pubblicato un libro dal titolo *"The Logic of Information. A Theory of Philosophy as Conceptual Design"* che è poi stato tradotto in italiano da Raffaello Cortina Editore con il titolo ["Pensare l'infosfera - La filosofia come design concettuale"](#), un libro meraviglioso che mi sento di consigliare a chiunque apprezzi la filosofia, anche se non è proprio di immediata lettura per chi non è abituato a leggere saggi un po' impegnativi.

In questo libro, Floridi distingue fra domande empiriche e/o logico-matematiche (o combinazioni di questi due aspetti, per semplicità, da adesso in poi, le chiameremo "domande chiuse") le quali trovano una risposta, almeno in via ipotetica, definitiva e domande aperte le quali non troveranno mai una risposta definitiva.

Per essere più chiari, facciamo qualche esempio di domande chiuse, tratte proprio dal libro di Floridi. *"Chi verrà alla festa di Sabato sera? C'è qualcuno che è vegetariano? Se si aggiungessero anche i coniugi delle persone invitate e avessimo sedie a sufficienza, quante altre persone potremmo invitare?"*

L'accuratezza delle risposte a queste dipende essenzialmente dalla quantità e qualità di informazioni di cui disponiamo e dalla nostra capacità di calcolo. Quasi tutte le domande che si pone la scienza sono di questo tipo, ma anche la grande maggioranza delle domande che ci poniamo nella vita quotidiana sono empiriche o logico-

matematiche.

Poi però possiamo porre anche domande aperte, sempre riprendendo l'esempio del libro di Floridi possiamo porci la domanda: *“Conviene organizzare la festa di sabato oppure è preferibile spostarla al venerdì?”* Rispondere a questa domanda non è solo una questione di informazioni o capacità di calcolo.

Due organizzatori della medesima festa potrebbero disporre delle medesime informazioni e capacità di analisi, ma essere comunque in disaccordo sulla risposta finale. Queste sono le domande aperte, nel senso che “restano in linea di principio aperte al disaccordo informato, razionale e onesto, anche dopo che tutti i rilevanti calcoli e osservazioni siano stati posti in essere e le risposte formulate”

Nel campo degli investimenti finanziari, quando hanno nuove disponibilità finanziarie da investire, gli investitori si pongono essenzialmente tre domande:

- 1) In **Cosa** investo? Cioè, *in quale/i strumento/i o prodotto/i metto i miei soldi?*
- 2) **Come/quando** investo? *Ovvero, seguendo quale strategia acquisto questo strumento? Tutto insieme? In più volte? Se il prodotto/strumento ha una scadenza, decido di portarlo a scadenza o lo vendo prima? Se non ha una scadenza, in base a quali condizioni deciderò di venderlo?*
- 3) **Quanto** investo? *Ovvero, delle mie disponibilità, quanti soldi decido di mettere in questo strumento/prodotto finanziario o anche su una determinata strategia? Il 2%? Il 20%?*

Facendo alcune premesse che approfondiremo in seguito, queste potrebbero essere considerate domande chiuse, cioè di tipo *“logico-matematico”*. Si tratta essenzialmente di avere più informazioni possibili e poi fare un po' di calcoli matematici per scegliere la strategia *“migliore”* e realizzarla con i *“migliori”* strumenti finanziari. Appena scaviamo un po' in profondità, però, ci rendiamo conto che *“migliore”* non significa niente. Migliore da quale punto di vista? Più sicuro? Con maggiori *“probabilità”* di guadagno? Più facilmente liquidabile? Che stacca la maggiore cedola/dividendo? Quanto ci interessa che i nostri soldi finanzino attività non in linea con i nostri principi etici? Ecco che qui entra in gioco la domanda aperta: **Perché** investo? Cosa voglio ottenere? Quali bisogni intendo soddisfare attraverso questo processo d'investimento?

Se l'investitore riesce a chiarire bene i suoi *“perché?”* allora le prime tre domande possono diventare domande chiuse. La risposta alla domanda aperta (perché) **definisce l'ambito** all'interno del quale si deve rispondere alle tre domande che possono così diventare chiuse.

Posso dire che investo in quello specifico strumento finanziario e non in altri perché è migliore di altri sulla base di tutta una serie di informazioni e calcoli che avrò analizzato, ma le analisi saranno state orientate dalle preferenze personali dell'investitore, dalla risposta al *“perché investo”*.

Strumenti, strategie e piani d'investimento

Quando un investitore è ancora alle prime armi, quelli che io chiamo gli investitori-bambini, è tutto concentrato sulla **scelta degli strumenti** o dei prodotti d'investimento. *E' meglio un ETF o un fondo a gestione attiva? E' meglio investire in singoli titoli o in un fondo? All'interno dei singoli titoli è preferibile questo o quel titolo? All'interno degli ETF, come li scelgo?* Nascono milioni di domande. Più scaviamo in profondità e più troviamo questioni tecniche da approfondire.

Quando un investitore ha un po' più di esperienza, quello che io chiamo l'investitore-adolescente, inizia a capire che tutto sommato la scelta dello strumento è sicuramente importante, ma è molto più importante la **strategia** con la quale si investe. Ecco che l'investitore si concentra su domande relative al *“momento giusto”* per comprare o vendere. *Ho compreso che tanti prodotti o strumenti finanziari sono da scartare e che posso costruire un buon portafoglio con una manciata di strumenti buoni per me, ma quando compro? Quando vendo? In base a quali segnali? In che percentuali?*

Quando un investitore è diventato quello che io chiamo un investitore-adulto fa il passo definitivo e comprende che la prima cosa sulla quale si deve focalizzare è il **piano d'investimento**.

Il piano d'investimento si fonda sulla risposta (mai definitiva, sempre aperta) alla domanda: **perché investo?** Quali sono le mie priorità? Altra caratteristica fondamentale del piano d'investimento è che non analizza solo la liquidità attuale che si vuole investire e neppure semplicemente il portafoglio finanziario attuale, ma analizza anche i flussi monetari futuri che si possono ragionevolmente prevedere. *Ho delle capacità di risparmio? Oppure, viceversa, il mio patrimonio finanziario deve integrare il mio reddito? Mi attendo delle liquidità importanti nei prossimi anni (magari per scadenze di titoli, vendite di immobili, ecc.)? Ho delle spese programmate (magari legate alla crescita dei figli, alla propria attività, acquisti immobiliari, ecc.)?*

Rispondendo a tutte queste domande non si sviluppa semplicemente una strategia d'investimento finalizzata a massimizzare il rapporto rischio/rendimento di determinati strumenti finanziari. Si realizza un progetto finalizzato a

soddisfare le proprie esigenze di vita legate al denaro.

Il piano finanziario può comprendere più strategie d'investimento.

Solitamente divide il patrimonio in sotto-portafogli e definisce le regole in base alle quali questi sotto-portafoglio interagiscono fra di loro.

Naturalmente il piano finanziario va rivalutato abbastanza frequentemente, in genere si revisiona una volta all'anno e si fanno piccoli cambiamenti. Quando accade qualcosa di importante nella propria vita (cambiamenti familiari o lavorativi) in genere si fanno revisioni importanti.

Non avere un piano finanziario è come navigare a vista in mezzo all'oceano.

Tristemente, questa è la condizione nella quale si trova la quasi totalità degli investitori in Italia.

Sono oltre vent'anni che faccio il consulente finanziario indipendente.

Sono anche responsabile nazionale per la tutela del risparmio dell'Aduc, un'associazione di consumatori per la quale curo la parte del sito "Investire Informati". Grazie a queste attività, nel corso di questi anni avrò interagito con alcune migliaia di investitori e non ho mai trovato un investitore che avesse formalizzato un piano finanziario. In queste condizioni è ovvio che alla prima "tempesta" finanziaria l'investitore tenda a perdere la testa.

Navigando a vista, non avendo un piano finanziario, ogni nuova informazione inattesa diventa molto più problematica da gestire, ansiogena e generatrice di probabili mosse sbagliate. Se invece viene integrata nel contesto di una decisione assunta nella logica di un "itinerario di navigazione" è molto più facile da gestire.

Avere un piano d'investimento ha tanti altri vantaggi importanti che non possiamo affrontare qui per ragioni di spazio. Chi desidera approfondire questo argomento può valutare l'iscrizione ad un Webinar promosso da Ascofind, l'associazione di categoria delle Società di Consulenza Finanziaria Indipendenti, che si terrà Lunedì 30 Gennaio alle 18 dal titolo "[Costruzione di portafogli finanziari. Il ruolo di strumenti, strategie e progetti d'investimento](#)".

La partecipazione è gratuita, previa iscrizione.

Risponderò a tutte le domande poste in diretta ed eventualmente anche dopo il webinar qualora, per ragioni di spazio, non sarà possibile farlo in diretta.

CHI PAGA ADUC

l'associazione non **percepisce ed è contraria ai finanziamenti pubblici** (anche il 5 per mille)

La sua forza economica sono iscrizioni e contributi donati da chi la ritiene utile

DONA ORA (<http://www.aduc.it/info/sostienici.php>)