

i nostri soldi



A investire SI IMPARA

AZIONI, OBBLIGAZIONI, TITOLI DI STATO...
HAI PAURA DI PERDERTI? TRANQUILLA,
IN QUESTE PAGINE TROVI TANTI CONSIGLI PER
AVERE L'APPROCCIO CORRETTO
AI TUOI RISPARMI, SUPERARE MOLTE
TRAPPOLE MENTALI E SCEGLIERE
IL CONSULENTE FINANZIARIO GIUSTO

di **Giorgia Nardelli** - illustrazioni di **Anna Godeassi**

I NUMERI NON MENTONO MAI e quelli delle ultime ricerche ci dicono che gli italiani non hanno perso una vecchia abitudine: quella di accantonare i risparmi sul conto corrente, anche quando arrivano ad accumulare somme medio-alte. «A fine 2021 circa il 31% della nostra ricchezza finanziaria era depositata in banca. Negli Usa, per fare un confronto, la percentuale era pari a circa il 13% secondo i dati OCSE» dice Nadia Linciano, responsabile della Divisione Studi della Consob e componente del Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria. La nostra, spiega l'esperta, è una scelta figlia soprattutto della nostra scarsa educazione finanziaria: «È ormai dimostrato che maggiori conoscenze finanziarie si associano a maggiori investimenti. E la ragione è facilmente intuibile. Se non abbiamo dimestichezza con la finanza, è più difficile "affidare" il nostro denaro nelle mani di qualcun altro. In più, nel nostro caso gioca un ruolo anche una certa sfiducia nel sistema finanziario. Secondo l'ultimo report di Consob sugli investimenti delle famiglie italiane, solo il 29% dei nostri connazionali dichiara di avere molta fiducia negli intermediari». Le donne, poi, sembrano essere per molti versi tagliate fuori dalle decisioni sul denaro. Nel 72% delle famiglie è lui a scegliere dove destinare i risparmi, anche se lo fa in collaborazione con la partner. Insomma, è il momento di studiare, anche perché sapere di rendimenti, finanza e titoli azionari può portare benefici concreti alla nostra vita. Ecco allora qualche consiglio per muovere i primi passi.

In collaborazione con



Comitato per la programmazione
e il coordinamento delle attività
di educazione finanziaria

Per investire bene, leggi i documenti informativi del prodotto che ti propongono, e non firmare ciò che non hai compreso. Per informazioni: <https://bit.ly/3SCbyZr>



FATTI le domande utili

COME ABBIAMO GIÀ SPIEGATO nelle scorse puntate, far accrescere la nostra ricchezza è molto importante per il nostro benessere finanziario, e per farlo possiamo investire in diversi modi: sulla nostra formazione professionale, sulla nostra attività, e naturalmente sui nostri risparmi. Poniamo che domani tu voglia incontrare un consulente finanziario per decidere come far fruttare i tuoi risparmi. Sai già che puoi rivolgerti a un professionista indipendente oppure al consulente della tua banca. Quello che forse non sai è che se arrivi "preparata", potrai fare scelte più centrate sui tuoi bisogni e farti consigliare meglio. «Sul mercato ci sono decine di strumenti e modalità di investimento, per capire qual è il più adatto a noi dobbiamo avere prima scattato una fotografia di come stiamo e di cosa vogliamo» dice Nadia Linciano. «In altre parole, dobbiamo porci dei quesiti, e il primo riguarda i nostri obiettivi. È chiaro che il nostro scopo è quello di far accrescere il nostro patrimonio, ma conta anche la finalità, perché in base a questa cambiano molte cose». Bisogna chiarire a cosa serviranno quei risparmi, se il bisogno è realizzabile o se va ridimensionato. Se intendo comprare casa tra dieci anni, vanno fissati punti fermi: quale somma mi occorre, e fin dove posso arrivare con i miei guadagni e risparmi?

QUAL È IL TUO ORIZZONTE TEMPORALE? Fondamentale è anche definire l'orizzonte temporale. Se a 20 anni pensi già di accumulare soldi perché a 50 vuoi aprire un'attività tutta tua, il tuo orizzonte sarà molto lungo. Questo significa non solo che puoi scegliere un prodotto che ti permette di investire piccole somme mensili, perché col tempo cresceranno in modo esponenziale, ma puoi anche orientarti su strumenti, per esempio, che hanno una più alta componente azionaria, generalmente più redditizi ma anche più ri-

schiosi rispetto a obbligazioni e titoli di Stato. È infatti ormai dimostrato che, nel lungo termine, il rendimento atteso di un investimento azionario è maggiore di quello obbligazionario. Se hai 60 anni, al contrario, il tuo orizzonte sarà più breve, dovrai concentrarti sulla protezione del capitale e scegliere un prodotto che ti offra maggiori garanzie, quindi con una componente azionaria più bassa.

QUAL È IL TUO PATRIMONIO? Non è finita, perché anche il tuo patrimonio di partenza va valutato, per diverse ragioni. «Intanto per decidere quanto investire e quanto lasciare come fondo di emergenza» spiega l'esperta. «Essere single è diverso dall'aver dei figli, gli ipotetici imprevisi a cui far fronte aumentano. Così come avere una sola fonte di entrate è diverso da averne due». La situazione di partenza influisce anche sulla scelta della rischiosità dell'investimento. «Una regola base della finanza è che il rendimento atteso di un investimento è direttamente proporzionale al rischio. Più è alto il primo, più è alto il secondo. Se il nostro patrimonio è contenuto, se lo sono anche i nostri guadagni o se sappiamo che in futuro dovremo affrontare molte spese, la nostra capacità finanziaria di assumere un rischio è bassa» avverte l'economista. E allora meglio orientarsi su prodotti che diano maggiori garanzie sul capitale, o destinare agli investimenti più rischiosi solo piccole somme. **CHE CARATTERE HAI?** Poi ci sono i tratti caratteriali, che incidono in maniera altrettanto significativa. La nostra personale avversione alle perdite, per esempio, va valutata con molta attenzione. Se è alta, meglio evitare di farsi prendere dall'ottimismo. È dimostrato che quando il livello di tolleranza alle perdite è basso, porta a commettere errori che costano caro: come uscire dagli investimenti nei momenti peggiori, quando il mercato è in perdita, a prescindere dalle prospettive future, o ritardare l'uscita anche quando è il momento.

EVITA queste trappole

LO SAPEVI CHE LE DONNE sono meno propense al rischio, e tendono a investire meno degli uomini? Ma questo è solo uno dei tratti comportamentali che influenza le nostre scelte (o non scelte) su denaro e investimenti. Per muoversi bene in questo campo è anche importante imparare a riconoscere i condizionamenti e le trappole mentali che possono portarci a non investire o a prendere decisioni in modo irrazionale. Eccole.

LA MIOPIA. Come nel difetto visivo, negli investimenti la miopia ci spinge a guardare ai risultati a breve termine. E, specie in periodi come questo, il risultato è quello di "congelare" le iniziative a medio-lungo termine anche quando sono adatte a noi. «È soprattutto nel lungo periodo che per alcuni investimenti, come quelli azionari, cresce la probabilità di avere risultati positivi» spiega Nadia Linciano. Quello che

Siamo anche online

In queste pagine c'è la terza puntata del progetto di educazione finanziaria realizzato da *Donna Moderna* in collaborazione con il Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria. La prima puntata è stata pubblicata sul n° 42, la seconda sul n° 43 e la prossima ti aspetta in edicola il 27 ottobre. Seguici anche online (su www.donnamoderna.com e su Instagram @donnamoderna): trovi masterclass con gli esperti del Comitato e podcast dove riascoltare i consigli dati nelle nostre guide.



dobbiamo evitare è di focalizzarci solo sulle performance di breve termine. Quando facciamo un investimento, chiediamo o cerchiamo informazioni sui rendimenti che si riferiscono al nostro orizzonte temporale.

LA PAURA DEL RIMPIANTO E L'HERDING BEHAVIOUR (o comportamento del gregge). Come per la miopia, anche questo condizionamento frena le iniziative e colpisce soprattutto chi per sua natura non ama il rischio. «La paura che il mercato vada giù e il timore di dover rimpiangere questa scelta può portare all'inerzia» dice l'esperta. Il timore di dover rimpiangere un errore porta anche a cadere in un'altra trappola, quella dell'herding behaviour, una sorta di "effetto gregge". In cosa consiste? «Mi spinge a fare quello che fanno gli altri, considerandola automaticamente la cosa più giusta. Se tutti disinvestono in un determinato momento lo faccio anch'io, anche se non ho bisogno di liquidità e se monetizzo perdite importanti».

FINANCIAL EXPONENTIAL GROWTH BIAS (pregiudizio della crescita esponenziale). Ci porta a sottovalutare la velocità con cui un investimento aumenta o diminuisce di valore. È colpa di questo "bias" se non riusciamo a realizzare il fatto che, anche lasciando il denaro sul conto corrente, il valore reale del capitale diminuisce ogni anno in modo esponenziale. «La liquidità perde il suo valore reale a causa dell'inflazione e ciò diventa più rilevante al crescere dell'inflazione. Di conseguenza, i 10.000 euro di oggi, con un'inflazione all'8%, avranno tra un anno un potere di acquisto pari all'incirca a 9.200 euro. Quello che tendiamo a dimenticare è che, per ogni anno che passa, le perdite si sommano» dice Linciano. «Tra due anni il valore reale di 9.200 euro calerà ancora decurtato dal tasso di inflazione corrente, e via a scendere».

SCEGLI il consulente giusto

È DI OLTRE 700 MILIARDI DI EURO il valore degli investimenti italiani gestiti dai consulenti finanziari, in quasi tutte le categorie di strumenti finanziari. «Non è un caso che siano soprattutto gli investitori con un più alto tasso di alfabetizzazione finanziaria a rivolgersi a consulenti. Questa figura è fondamentale per orientare il risparmiatore nelle scelte, sulla base dei suoi bisogni» dice Alessandro Paralupi, direttore generale di Ocf, l'Organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei Consulenti Finanziari. Già, ma come riconoscere un buon consulente? Ecco cosa valutare.

1 L'APPROCCIO. Il consulente non è qualcuno che vende prodotti, ma che fa domande, si informa sulla situazione di partenza del cliente e sui suoi obiettivi di vita, prende

Occhio all'effetto inflazione sugli investimenti

Anche i rendimenti sulla carta devono fare i conti con i rincari dei beni. Occorre distinguere tra rendimento nominale, cioè il tasso di interesse indicato, e rendimento reale, cioè quanto renderanno "davvero" quei risparmi in termini di potere di acquisto. Devi dunque sottrarre al tasso promesso il valore dell'inflazione. Se per esempio, il rendimento di un prodotto finanziario è del 4%, ma l'inflazione attesa nel periodo dell'investimento è al 3%, il valore reale del tuo capitale aumenterà dell'1%.

le misure e studia per lui una pianificazione finanziaria tagliata sulle sue esigenze, come un sarto prepara un vestito tailor made» continua il direttore.

2 L'ISCRIZIONE ALL'ALBO DEI CONSULENTI FINANZIARI. Va verificata. Così si ha la garanzia che il professionista abbia ricevuto un'adeguata preparazione e che la sua attività sia vigilata da un organismo di sorveglianza, l'Ocf. In caso di comportamento scorretto da parte del professionista, c'è infatti la possibilità di inviare una segnalazione all'organismo.

3 LE INFORMAZIONI CHE CI FORNISCE. Il compito del professionista deve essere quello di incoraggiare un approccio ragionato alle decisioni e un uso responsabile del patrimonio. In altre parole, deve non solo informare il cliente sugli aspetti formali, quali il costo dei singoli prodotti di investimento e il rendimento atteso, ma concentrarsi sul rapporto rischio-rendimento, invitando il risparmiatore a ragionare su questi aspetti molto importanti. Negli investimenti non esistono guadagni sicuri, e non esiste il rischio zero, e bisogna sempre diffidare di chi dice frasi come «Non ci sono rischi».

4 LA PIANIFICAZIONE PROPOSTA. Per essere corretta, deve prevedere la diversificazione dell'investimento. Il rischio va diluito spalmando il patrimonio in diversi settori, aree geografiche, tipologia di investimento. Questa è una tutela importante per il cliente perché, se i titoli legati a un settore o a un continente sono in calo, ha la possibilità di controbilanciare le perdite.

5 LA DISPONIBILITÀ. Il vantaggio di avere un professionista serio è quello di potersi rivolgere a lui periodicamente, cambiare i piani in base al cambio degli obiettivi. In periodi "turbolenti" come quello che stiamo vivendo, poi, il professionista può placare la cosiddetta ansia finanziaria, che porta a fare errori gravissimi. «Si dice che i consumatori entrano nel mercato quando la festa è finita ed escono quando la festa inizia» conclude Paralupi. «Shock come la pandemia, la guerra in Ucraina, la crisi energetica e l'inflazione vanno gestiti con consapevolezza, e il consulente serve proprio ad accompagnare il cliente verso la scelta più razionale».