



Obiettivi confusi e rischi nascosti: consigli pratici per PIANIFICARE NEL LUNGO TERMINE

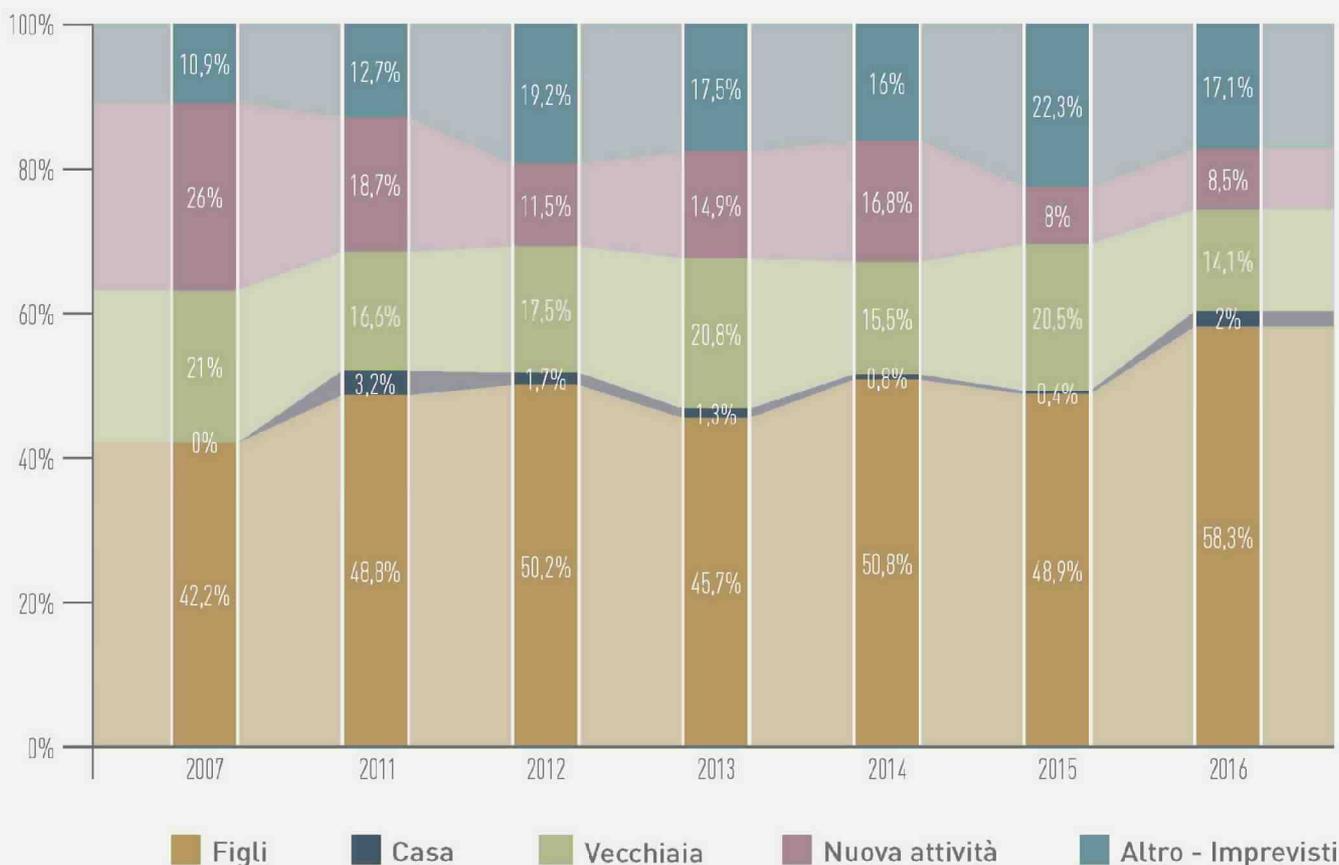
di Fabrizio Crespi
 Università Cattolica di Milano
 e Università di Cagliari
 CONTRIBUTOR AP

È indubbio che i risparmiatori italiani non siano ancora adeguatamente propensi a ragionare in una logica di pianificazione finanziaria quando devono scegliere come investire il proprio denaro. Di ciò ne sono prova, ad esempio, alcuni risultati scaturiti dall'annuale "Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani", prodotta dal **Centro Studi Einaudi** in collaborazione con **Banca Intesa**: circa il 58% degli intervistati dichiara che la principale motivazione dei propri risparmi è quella di rispondere a potenziali e non meglio specificati "Imprevisti"; e, d'altra parte, l'obiettivo che si vuole per i propri investimenti è sintetizzato nel termine "Sicurezza". Tali risultati fanno il paio con i dati di **Banca d'Italia** relativi alle consistenze dei depositi presso banche e **Poste** detenuti dalle famiglie consumatrici: a giugno 2016 l'ammontare di denaro sui conti correnti era di ben 554 miliardi di euro. Ne emerge quindi una figura di risparmiatore essenzialmente incapace di prendere decisioni di lungo termine – vuoi anche a causa di un periodo economico, politico e finanziario particolarmente complesso ed incerto – non consapevole di quali siano gli obiettivi da ricercare tramite i propri investimenti, e propenso a rimanere ecces-

sivamente liquido, nella speranza di poter beneficiare di un elevato livello di sicurezza. Chi si occupa di consulenza finanziaria e di financial planning sa bene, tuttavia, che tale comportamento non è proficuo ed efficiente, né dal punto di vista teorico né sotto l'aspetto pratico: lasciare semplicemente i propri soldi sul conto corrente (a tasso zero) o in conti di deposito non risolve di certo i veri problemi della vita, e non è nemmeno così sicuro come potrebbe apparire all'investitore (si pensi semplicemente al rischio di Bail-in o al rischio di inflazione, seppur molto basso in questo periodo). Ecco allora alcuni consigli pratici da trasmettere alla propria clientela al fine di implementare soluzioni di investimento di lungo termine più appropriate. Per prima cosa, occorre ricordare agli investitori che risparmiare, e di conseguenza investire, significa essenzialmente trasferire potere di acquisto nel tempo. Se non consumo oggi, ed investo i soldi risparmiati, significa che ritengo di avere bisogno di maggiore potere di acquisto in futuro; è quindi fondamentale comprendere perché si risparmia oggi (la faticosa domanda: a cosa ti servono i soldi?) e quanto e quando servirà il potere di acquisto domani. Ciò presuppone un'attenta analisi del tenore di vita del cliente e di

LE MOTIVAZIONI DEL RISPARMIO

(una sola risposta ammessa; valori percentuali sui risparmiatori intenzionali)



Fonte: Indagine sul risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani 2016 - [Centro Einaudi](#), Intesa Sanpaolo

come esso potrebbe modificarsi nel corso del tempo a seguito, soprattutto, di eventi familiari tipici (matrimonio, nascita figli, vedovanza ecc.); al riguardo, il consulente dovrebbe sempre tener presente che il cliente ha solitamente una visione miope degli eventi futuri, non essendo in grado di decifrare correttamente ciò che potrebbe accadergli nella vita.

Occorre poi far comprendere ai risparmiatori che il miglior modo per investire il proprio denaro (e il risparmio futuro) è quello di suddividerlo su diversi progetti di investimento, creati in base alle proprie esigenze: si devono cioè costruire più

portafogli aventi orizzonti di investimento e profili di rischio differenti, che saranno quindi caratterizzati da un asset allocation più o meno spinta, a seconda dei casi. Ciò permette, peraltro, di meglio gestire l'emotività del cliente in momenti di forte volatilità dei mercati.

Un altro aspetto fondamentale attiene ai potenziali rischi (o imprevisti così come li identifica il risparmiatore) che possono impattare sul patrimonio/ricchezza del cliente. Troppo spesso, infatti, sia il consulente sia il cliente si focalizzano prevalentemente sui tipici rischi finanziari (la borsa che sale e scende, il rialzo dei

tassi di interesse ecc.), non considerando invece adeguatamente alcuni rischi puri (morte, invalidità, non autosufficienza ecc..) che possono avere conseguenze ben più gravi sul patrimonio: la copertura di tali rischi con strumenti assicurativi *ad hoc* non solo è spesso di vitale importanza, ma permette altresì di liberare risorse finanziarie altrimenti mantenute erroneamente ferme proprio per far fronte agli imprevisti.

Infine, un'argomentazione da sfruttare meglio in una logica di pianificazione di lungo termine attiene ai benefici effetti della capitalizzazione composta: come noto, da un punto di vista matematico il reinvestimento dei flussi finanziari (dividendi o cedole) permette di accrescere esponenzialmente il capitale finale di un investimento. Ma nella realtà ciò avviene veramente solo se i flussi vengono effettivamente reinvestiti, e se il tempo di investimento è sufficientemente lungo. Diviene allora fondamentale spiegare al cliente, da un lato l'importanza di investire in strumenti (leggasi risparmio gestito) che permettono il reinvestimento automatico dei flussi (a meno che tali

flussi non siano invece strettamente necessari alle esigenze di vita); dall'altro la necessità di attivarsi il prima possibile per raggiungere i propri obiettivi, specialmente nel caso di investimenti a fini previdenziali, evitando un inutile immobilismo. Come recita l'adagio, chi ben comincia.. ●

“ Gli investitori sono incapaci di prendere le giuste decisioni per un futuro lontano ”