11 settembre 2018 17:36

Come vedi il denaro? Fine o mezzo?

di Alessandro Pedone

Due professori della Bocconi (Amato e Fantacci), nel 2012, pubblicarono un libro dal titolo provocatorio "*Fine della finanza*", giocando sul doppio significato della parola "fine" inteso sia come "termine" che come "scopo".
Amato è sia un economista che uno storico. Capita spesso che le idee più interessanti provengano da pensatori che hanno una solida visione storica delle tematiche. Il libro è certamente da leggere e rileggere spesso: pubblicammo una recensione, a suo tempo, che si può trovare qui.
La tesi di fondo del libro costruisce una critica, molto ben argomentata anche sul piano storico, alla visione della finanza come **mercato della "merce-denaro"** che snatura il vero "fine" (inteso come scopo) della finanza che sarebbe quello di agevolare le transazioni economiche, ovvero lo scambio di beni e servizi, e costituisce invece sempre di più un pericolo sistemico all'economia mondiale.
In altre parole, la finanza, ha reso sempre di più il denaro un fine in sé, mentre dovrebbe essere un mezzo per concludere scambi e, in ultima istanza, realizzare i nostri progetti di vita.
L'interessante analisi di Amato e Fantacci (insieme a loro, di molti altri economisti), non fa una grinza, ma lascia un certo amaro in bocca, un senso d'impotenza.
Ci sarebbe, invece, molto che potremmo fare a livello individuale se iniziassimo ad essere meno condizionati dal pensiero generale e cercassimo di pensare di più con la nostra testa.

Fine o mezzo?

Iniziamo a domandarci: **come vivo la finanza ed il denaro**? Tendo a considerare il denaro più un mezzo o più un fine? Si badi bene, non sto facendo considerazioni di carattere etico. Vedere il denaro come un **fine è una condizione privilegiata che costituisce il presupposto per gestire il denaro nel modo più vantaggioso possibile**. Il problema è che un po' tutti siamo condizionati dal sistema finanziario a vedere il denaro come merce il cui scopo è produrre altro denaro. E' molto difficile, specialmente in Italia, che si associ una **precisa progettualità alla gestione del denaro** ed invece è proprio partendo da concreti obiettivi finanziari che è possibile sviluppare progetti d'investimento i quali riducono drasticamente la probabilità di commettere l'errore che fa la quasi totalità degli investitori: rincorrere l'andamento dei mercati finanziari con lo scopo principale di guadagnare "qualcosa in più" che spesso si traduce in "qualcosa in meno" e – se siamo stati abbastanza bravi – mediamente abbiamo fatto ingrassare gli intermediari finanziari senza rimetterci troppo. Qualche volta vinciamo, qualche volta perdiamo, ma mediamente non possiamo che ottenere il rendimento medio del mercato, meno i costi.
Il problema è che considerando il denaro come un fine in sé, non associando il denaro a nessuna progettualità se non quella di produrre altro denaro, operiamo molto più frequentemente di quanto sarebbe utile e necessario, ed aumentiamo così non solo i costi associati, ma anche le probabilità di sbagliare, accecati dalle due emozioni che maggiormente circolano nei mercati finanziari: **paura ed avidità**.
Il primo modo per uscire da questa specie di ruota da criceti, nella quale spesso si trasformano i mercati finanziari, è quello di porsi chiari **obiettivi**. E' necessario associare in modo forte, anche psicologicamente, il denaro ad un suo utilizzo futuro. Non siamo abituati a fare questo lavoro. Non c'è stato in genere insegnato da nessuno. Si tratta di un'abilità che è necessario apprendere, e questo costa un po' di energia mentale e tempo, ma costituisce il miglior investimento finanziario che una persona possa fare.

Cosa intendiamo per obiettivi finanziari?

Nei Paesi finanziariamente più sviluppati del nostro, si sta diffonde sempre di più il concetto di **Goal Based Investing**. Parliamoci chiaro, anche in questi Paesi, si tratta di una metodologia utilizzata da una esigua minoranza di persone, la massa continua a far girare “la ruota” esattamente come in Italia, ma almeno esiste un gruppetto di persone più preparate (e/o seguite dai migliori consulenti) che da qualche anno ha scelto di scendere dalla ruota ed utilizzare la finanza non nel vano scopo di “fare sempre più soldi”, ma con il più realistico scopo di raggiungere i propri obiettivi di vita collegati ad esigenze finanziarie.
Come abbiamo detto, definire gli obiettivi non è spontaneo. La legge impone agli intermediari finanziari di definire il profilo dei propri clienti con specifico riferimento a: esperienza, tolleranza al rischio ed obiettivi finanziari. Il concetto di obiettivi finanziari nella quasi totalità dei casi, viene tradotto in “che rendimento si vuole ottenere?”. Così facendo si ricade nella ruota.
Gli obiettivi invece, dovrebbero essere cose concrete. Facciamo qualche esempio:

- costituire un certo capitale ad una certa scadenza per aumentare il proprio livello di sicurezza economica
- ridurre il gap pensionistico per quando ci ritireremo dal lavoro
- costituire una somma per far studiare i propri figli
- acquistare un immobile
- smettere di lavorare prima dell’età prevista dalla legge
- supporto economico per parenti o altre attività benefiche
- costituire un’eredità
- ecc.

Gli obiettivi devono avere alcune caratteristiche fondamentali. Nel mondo anglosassone si usa l’acronimo **S.M.A.R.T.** (traducibile con: intelligente, sveglio, alla moda) che sta per: **S**pecifico, **M**isurabile, Raggiungibile (in inglese “**A**chievable”), **R**ilevante e **T**emporizzato.
Con specifico s’intente che un obiettivo non può essere un generico “voglio guadagnare il più possibile”. E neppure un “voglio un portafoglio sicuro”. Un obiettivo deve essere associato a qualcosa di molto concreto e specifico.
Con **misurabile**, nel campo degli obiettivi finanziari, significa che si deve indicare con precisione quanto denaro è necessario per raggiungere quell’obiettivo. E’ ovvio che stiamo parlando di progetti futuri e quindi stiamo sempre parlando di stime. Col passare del tempo sarà possibile rivedere questi obiettivi ogni qual volta nuove informazioni ci consentiranno di essere più precisi, ma – al momento – è necessario identificare una cifra precisa che desideriamo associare con quell’obbiettivo specifico.
E’ chiaro che un obbiettivo deve essere sfidante, ma **raggiungibile**. Specialmente in finanza, io posso pormi l’obiettivo di acquistare un’isola del pacifico fra 5 anni, ma se sono una persona che rientra nel 95% della popolazione, non si tratta di un obiettivo raggiungibile e quindi non è un obiettivo, per i fini che ci stiamo ponendo.
L’analisi di raggiungibilità degli obiettivi è molto importante perché porta con sé un grande “regalo” che questo processo di Goal Based Investing ci offre. Ci costringe ad analizzare il nostro potenziale economico. La maggioranza delle persone vive la propria vita finanziaria senza averla mai veramente analizzata in profondità e tende a vivere o al di sotto del suo potenziale, non ponendosi obiettivi sufficientemente sfidanti, oppure - all’opposto – a vivere al di sopra delle proprie possibilità rischiando grossi guai finanziari.
Fare lo sforzo di creare un elenco dei propri obiettivi finanziari e – in questo processo – domandarsi se questi obiettivi sono raggiungibili, significa, ad esempio, domandarsi quanta capacità di risparmio abbiamo, se è possibile incidere in questa capacità di risparmio (aumentando i ricavi o diminuendo alcune spese, costruendo delle sane abitudini di risparmio, ecc.).
Un quarto elemento importante è che questo obiettivo sia veramente **rilevante** per noi. Non dobbiamo scrivere un obiettivo “tanto per fare”. È necessario un forte legame psicologico con questo obiettivo perché solo così il progetto d’investimento avrà buone possibilità di essere portato fino in fondo.
Infine, un obiettivo non è un obiettivo se non è associato ad una data, se non è **temporizzato**. Anche qui vale lo stesso concetto espresso per la voce “misurabile”. È ovvio che le date potranno non essere troppo precise per obiettivi che hanno una realizzabilità superiore a 5-10 anni. A mano a mano che passa il tempo si potranno affinare anche queste scadenze. Gli obiettivi che ci poniamo non sono scritti sulla pietra, sono uno strumento che ci consente di fare scelte più intelligenti di quanto facciano tutti quelli che usano la finanza come una specie di enorme casinò (cioè la quasi totalità delle persone).

Perché è così importante creare una lista di obiettivi?

Facciamo un piccolo esempio semplice ma concreto di una lista di obiettivi finanziari:

- 50.000 euro sempre disponibili per avere una sicurezza economica
- 20.000 euro all'anno per 5 anni a partire da 9 anni per gli studi universitari all'estero del figlio
- 400.000 euro fra 15 anni per la casa in campagna dove trasferirsi (vendendo quella cittadina) una volta ritirati dal lavoro
- 15.000 euro all'anno per 30 anni (iniziando fra 15 anni) come integrazione pensionistica
- 500.000 euro come eredità monetaria da lasciare al figlio.

Avere una lista del genere (se si tratta di obiettivi veramente "rilevanti" e sentiti per l'investitore) fa tutta la differenza del mondo nel progettare delle strategie d'investimento. In primo luogo, ogni anno, l'investitore potrà porsi degli obiettivi di risparmio e potrà verificare la concreta realizzabilità di questi obiettivi e questo sarà enormemente utile, ma – dal punto di vista strettamente finanziario – avere un elenco di obiettivi di questo tipo aiuta a bilanciare il portafoglio in funzione dei rischi di mercato.
Non si deve correre più – come criceti – nella ruota dei mercati finanziari, ma utilizzare i mercati finanziari per i nostri obiettivi. Il denaro non deve essere più pensato come fine in sé, ma come un mezzo di autorealizzazione. Lavorare per costruire una lista di obiettivi finanziari chiaramente definiti (specifici, misurabili e temporizzabili), realmente sentiti e realizzabili, è il passaggio più importante per avere una serenità economica. Se non si è in grado di farlo da soli, ciò che andrebbe chiesto ad un buon consulente finanziario è di essere aiutati a fare questa cosa. Non sono molti i consulenti che hanno adeguate competenze per supportare i clienti in questo passaggio, ma il Goal Based Investing sta iniziando ad affacciarsi anche nel nostro Paese ed è ragionevole supporre che in futuro sempre più professionisti avranno acquisito le competenze per aiutare i propri clienti in questo processo importantissimo.