

# Aperti risparmiatore

Risparmiare significa pianificare con metodo e disciplina. Il consulente può aiutare l'investitore solo se c'è chiarezza su disponibilità e obiettivi

di Paolo Martini\*

**I** mercati finanziari sono imprevedibili ma noi esseri umani siamo altrettanto instabili nelle nostre preferenze, quando abbiamo a che fare con il denaro e le scelte in condizioni di incertezza.

Perché i piloti di aereo, anche dopo aver accumulato migliaia di ore di volo, fanno sempre una rigorosa check list? Proprio i più esperti applicano con maggiore solerzia questo metodo. Perché più si diviene confidenti nelle proprie capacità, più si tende a ritenere di non averne più bisogno.

Grave errore. Nell'investimento finanziario, anche in tempi moderni e in un mondo ormai globalizzato, occorre un metodo rigoroso ma semplice (proprio come una lista di cose da non dimenticare) per non perdere il controllo delle proprie scelte. In finanza bisogna essere veloci, prendere delle decisioni in tempo reale? La information technology ci aiuta, certo, ma non deve sostituire il controllo personale delle cose importanti, vitali.

Risparmiare significa, innanzitutto, pianificare. Perché senza disciplina non diamo valore al nostro risparmio, che è - sempre sacrificio. Se non abbiamo un chiaro obiettivo da raggiungere, è difficile sostenere il sacrificio in momenti difficili.

Non ci sono obiettivi irraggiungibili. Servono però delle risorse adeguate. La nostra principale risorsa non è costituita dai soldi, ma da metodo e disciplina. Il primo serve per definire correttamente l'obiettivo e il tempo necessario a raggiungerlo; la seconda è indispensabile per «tenere la rotta» e non perdere la testa.

Nella definizione del metodo e nell'applicazione della disciplina di investimento serve innanzitutto la consapevolezza dei nostri grandi limiti cognitivi nelle scelte finanziarie.

La finanza comportamentale ha

identificato molto chiaramente origini ed effetti di questi limiti. Serve una disciplina non perché possiamo sbagliare, ma perché tendiamo a ripetere sistematicamente gli stessi errori. Questi errori sono prevedibili, ma non semplici da evitare.

Le nostre anomalie comportamentali sono come errori di postura quando siamo seduti o camminiamo o guidiamo l'auto o scriviamo al computer. Non ci rendiamo conto di nulla, perché certe posizioni sono frutto di abitudini. Ma poi ci sentiamo dire dal medico che il nostro torcicollo, il male alla schiena o altro hanno proprio origini posturali. E negli investimenti finanziari?

Tendiamo a fare scelte per abitudine («ho sempre fatto questo») o diamo retta a chi ci racconta la propria esperienza, non necessariamente significativa per noi o adattabile al nostro specifico caso. La prima regola è, dunque, quella di rivolgersi a un consulente.

Il consulente finanziario, però, non sceglie per te. Ti aiuta a scegliere, il che è molto diverso. Non si deve andare da un professionista e dirgli: «Faccia lei, io non ci capisco nulla».

Per ottenere il miglior servizio possibile dal consulente finanziario occorre recarsi da lui ben preparati. Il consulente finanziario deve ottenere da te tutte le informazioni necessarie a darti un buon servizio. Gli obiettivi del tuo risparmio puoi definirli solo tu, così come le risorse disponibili, normalmente con sacrificio, nonché le priorità e i vincoli.

Il tuo consulente ti pone un sacco di domande? Ti mette in difficoltà, evidenziando il fatto che non hai le idee chiare? Non svincolare. Non cadere nella trappola del «faccia lei». Ogni domanda che ti viene rivolta ha un suo «perché», anche se faticosi a intuirlo. (riproduzione riservata)

(\*) responsabile marketing e Wealth Management di Azimut