



MPF

Metodo di Pianificazione Finanziaria



Metodo Pianificazione Finanziaria

Una guida facile per una pianificazione
finanziaria di successo

Federico Marocchi

e

Tullio Doderò



Contenuti

- Prefazione 4

Introduzione

- Com'è organizzata la Guida 13
- Le regole basilari da seguire 17

Prima Sezione

- La Politica d'investimento: le decisioni 18
- La "Contabilità Mentale" 21
- Le quattro fasce di appartenenza del denaro 25
- Gli "aggressori" del denaro: quali i fattori 26
- Le fasi di vita del cliente 30
- MPF in azione 35
- Gli errori da non fare. Il livello d'allarme 41

Seconda Sezione

- Le regole del gioco 45
- I concetti fondamentali 51

Terza Sezione

- L'importanza dell'Asset Allocation 52
- Capire la diversificazione. Efficace e inefficace 54
- Correlazione tra differenti investimenti 58
- Il ruolo strategico del tempo negli investimenti 59
- La magia dell'interesse composto 63
- Dollar Cost Averaging 65
- Capire le asset class 69
- Come investire nell'Asset Class 73

CAPIRE PER INVESTIRE

Prefazione

*“non è la specie più forte che sopravvive, non la più intelligente;
è quella che meglio si adatta ai cambiamenti”*

Charles Darwin

Nel 1985, un neofita appena insediato in una Rete di Consulenza finanziaria costruì il suo successo per quell'anno e per gli anni a venire, grazie a un mailing massivo. Spedì per posta a molte persone a lui vicine una semplice presentazione di un fondo azionario che in quel momento consentiva grandi guadagni ed era tra i top del mercato. Nel plico inserì una cartolina a strappo che poteva essere rispedita indietro per chiedere informazioni. Tornarono indietro moltissime cartoline che consentirono a quel giovane consulente di porre le basi per un grande successo commerciale che fu bravo a rafforzare e perpetuare anche negli anni successivi.

All'inizio degli anni 2000, un manager della stessa Rete, allo scopo di aiutare i promotori neofiti a impostare la loro nuova attività, utilizzò esattamente la stessa tattica inviando una serie di mailing su liste di potenziali clienti appartenenti a diverse categorie. Il mailing fu un fiasco pressoché totale. I Promotori coinvolti non acquisirono nuovi clienti e collezionarono solo un gran numero di visite senza frutto. Alcuni potenziali clienti addirittura, quando furono chiamati, chiesero seccati dove avessero preso il loro indirizzo e numero di telefono.

Quindi, viene spontanea la domanda: Che cosa è successo? Cosa è cambiato in quindici anni che ha portato al fallimento della stessa tattica commerciale/marketing che così bene aveva funzionato?

Probabilmente, la nostra società si è evoluta, la gente è più disincantata probabilmente perché negli anni è stata subissata da ogni tipo di messaggio pubblicitario e forse perché il numero di prodotti finanziari è cresciuto a dismisura.

Se poi svolgiamo gli stessi ragionamenti oggi, ci rendiamo conto che il divario di mentalità e di mercato rispetto al passato è diventato una voragine.

Tuttavia, ancora oggi assistiamo a comportamenti da parte delle Reti Bancarie che sembrano provenire dalla preistoria, così come alcuni dei prodotti finanziari che propongono. Sembra che il tempo per loro non sia passato.

Non si rendono conto che il web e la comunicazione digitale hanno reso le informazioni più facilmente disponibili, che una pluralità di analisi e di proposte hanno scalfito il monolito del monopolio bancario. Addirittura, ci sono operatori internazionali che consentono ai clienti di operare su piattaforme di trading online e così facendo di disintermediare completamente la banca.

Crediamo, comunque, che operare da soli con strumenti “facili” e fin troppo “veloci”, magari con leverage eccessivi, costituisca un rischio decisamente elevato di perdita del capitale investito. Naturalmente, se si tratta di impiegare pochi quattrini per divertirsi, va benissimo, ma investire dei risparmi con l’auspicio di trarne elevate performance è a nostro parere una pratica da evitare.

Quindi, è quanto mai opportuno rivolgersi a Consulenti Finanziari competenti che offrano ai clienti una molteplicità di opportunità d’investimento. Allo stesso modo, è altrettanto importante che il Risparmiatore accresca le proprie conoscenze in ambito finanziario sia per avere una maggiore consapevolezza delle strategie d’investimento suggerite dal Consulente, sia per facilitare ed elevare il dialogo Consulente/Cliente. Vuol dire creare una dinamica virtuosa che andrà a beneficio dell’investimento con reciproca soddisfazione dei due protagonisti principali.

In Italia, la strada da compiere in questa direzione è ancora molto lunga e irta di ostacoli. Nell’educazione Finanziaria siamo al 16° posto in Europa e non si vedono iniziative istituzionali volte a ridurre il gap attraverso diffuse iniziative di comunicazione e formazione.

Noi crediamo che un basso livello di educazione finanziaria da parte dei clienti favorisca le prassi meno professionali e meno trasparenti.

La recente direttiva comunitaria MIFID II (2014/65 UE) ha introdotto norme assai vincolanti per la protezione del risparmiatore che impongono agli Intermediari Finanziari prassi trasparenti e il contenimento di costi e commissioni. La Direttiva è stata recepita nel nostro ordinamento con il Decreto Legislativo n. 129 del 3 Agosto 2017 che ha fissato anche la data di decorrenza al 3/1/2018. Sulla base del decreto è stato poi emesso il Regolamento CONSOB n. 20307 del 15/2/2018.

Come si può vedere, il compendio normativo è molto ampio e in questa sede non ci soffermiamo su un'articolata trattazione, ma ci limitiamo a evidenziare alcuni concetti guida che ne hanno ispirato la sua emanazione.

Tuttavia, per tutti coloro che lo desiderano, è possibile scaricare gratuitamente dal sito www.opecfinancial.org una lezione magistrale del Prof. Giuseppe G. Santorsola (Università Parthenope di Napoli – Professore Ordinario di Economia degli Intermediari Finanziari) focalizzata proprio sulla MIFID I e sulla MIFID II.

Dobbiamo purtroppo osservare che a distanza di oltre due anni dalla sua entrata in vigore la MIFID II è spesso disattesa. Soprattutto quando è prestata da un Consulente Finanziario abilitato all'offerta fuori sede, e segnatamente nelle parti che attengono alla Trasparenza (comunicazioni periodiche su costi e commissioni), al conflitto d'interesse (il collocamento di prodotti propri e di altri su cui la banca effettua un lucro) e alla mancata retrocessione a favore dei clienti delle commissioni percepite dalle case prodotto sul collocamento.

A ciò dobbiamo aggiungere che, proprio per effetto del palese conflitto d'interesse sopra accennato e degli elevati e spesso non trasparenti costi di gestione, le performance delle Gestioni Patrimoniali sono deludenti. È di tutta evidenza che scegliere gli strumenti finanziari non in base alla qualità e alle performance maturate e attese, ma in base all'emittente e agli accordi sottostanti non può che deprimere i risultati economici. Se a ciò aggiungiamo le commissioni elevate che devono coprire i costi di gestione della banca e della rete dei Consulenti, non è difficile capire perché i risultati per i clienti sono normalmente scarsi quando non negativi.

Allo scopo di rendere totalmente applicabili le norme della MIFID II e per evitare il perpetuarsi di prassi che vanno contro gli interessi dei Risparmiatori, il Gruppo Indipendente **O.P.E.C. Network** ha studiato e messo a punto un nuovo modello di Consulenza Finanziaria e Assicurativa Indipendente.

Gli elementi essenziali sono i seguenti:

Consulenti Finanziari Autonomi O.P.E.C. Financial: professionisti iscritti all'Albo OCF che, non avendo nessun mandato da parte di Intermediari Finanziari, operano nell'esclusivo interesse dei clienti pur essendo sottoposti agli stessi obblighi degli Intermediari Finanziari e alla vigilanza dell'Organismo. A titolo di retribuzione del suo lavoro, il Consulente Autonomo percepisce unicamente una parcella dai suoi Clienti, avendola preventivamente e trasparentemente concordata. È di tutta evidenza che operando al di fuori del conflitto d'interesse il Consulente Finanziario Autonomo ha l'obiettivo costante di indirizzare il Cliente verso Intermediari e Strumenti Finanziari meno costosi e più trasparenti.

Personal Advisor O.P.E.C. Network: professionisti iscritti negli elenchi IVASS/RUI con approfondite competenze in ambito finanziario e assicurativo. Ai sensi di legge, operano con un mandato assicurativo e per tali attività, quindi, sono retribuiti dalla nostra Società di Brokeraggio OPEC Insurance Broker Srl, senza gravare sui clienti. Per il comparto finanziario, così come previsto nelle norme MIFID II, svolgono attività di Consulenza Finanziaria Generica e sono retribuiti a parcella di consulenza concordata con i clienti.

Portafogli Modello: Studi e analisi di mercato, selezione dei migliori prodotti e costruzione di Portafogli Modello da mettere a disposizione dei Consulenti Finanziari O.P.E.C. Financial, dei Personal Advisor O.P.E.C Network, dei Liberi Professionisti e, più in generale, di operatori di settore (Banche, Sim, ecc.). La possibilità di operare con tutti i migliori prodotti finanziari utilizzando un'evoluta Piattaforma Fintech consente di traguardare risultati eccellenti. Tramite la nostra piattaforma, inoltre, siamo in grado di elaborare un'accurata analisi del portafoglio dei potenziali clienti individuandone l'effettivo indice di rischio per poi confrontarlo con nostri portafogli modello che abbiano le medesime caratteristiche.

Multicanalità: selezione e validazione dei canali finanziari (Banche e SIM) che offrano la migliore operatività e i costi più bassi del mercato. È una filosofia oggi assente dal mercato della consulenza finanziaria in quanto con il monomandato e, di fatto, con il monopolio da parte delle grandi Reti bancarie, esiste sempre un'unica possibilità di banca depositaria con limitati prodotti. Viceversa, con la multicanalità il cliente può depositare i propri risparmi in una o più delle grandi banche preferite, in Italia e in Svizzera, potendo contare comunque sui consigli del suo Consulente Finanziario di fiducia. Oggi, la multicanalità e l'ampissima diversificazione degli strumenti finanziari sono requisiti d'importanza ancora maggiore rispetto al passato. Vent'anni fa il "sole 24 ore" dedicava a mala pena un quarto di pagina agli strumenti del denaro gestito, mentre oggi le pagine sono una mezza dozzina e i prodotti descritti più di 5.000. Nella nostra piattaforma fintech ci sono più di trentamila fondi, oltre a tutti i titoli azionari e obbligazionari quotati sui principali mercati internazionali.

Abbiamo sviluppato le premesse metodologiche ed evidenziato la necessità di effettuare una consulenza “customer oriented” secondo le prescrizioni della MIFID II e in ossequio al più evoluto modello anglosassone.

Ora ci focalizziamo sui Consulenti Finanziari che, quale che sia la loro collocazione (Autonomi o Monomandatari) sul mercato, dovranno non solo essere formati e informati, ma seguire delle modalità di approccio ai clienti moderne e rispettose delle norme di riferimento. Allo stesso modo, il Consulente dovrà conoscere molto bene la molteplicità dei prodotti finanziari e, soprattutto, le strategie delle Case Prodotto.

Come si sviluppa il ciclo di vita dell’industria dei prodotti finanziari.

Fortunatamente, nonostante il basso livello complessivo dell’educazione finanziaria in Italia, i consumatori sono diventati più critici dato che comunque sono più informati di prima. Possono seguire facilmente i principali indicatori direttamente dal telefonino, possono iscriversi gratuitamente alle newsletter, possono visitare i siti web di società di analisi specializzate e delle principali case prodotto e reti di consulenza.

Tuttavia, rimane difficile per chi non è addetto ai lavori interpretare i dati e trarre indicazioni utili alla gestione dei propri risparmi.

Il prodotto in sé non è rappresentativo di una certa situazione se non è ben illustrato dal Consulente Finanziario e, soprattutto, se non è inserito in un portafoglio diversificato ed equilibrato.

Parecchi anni fa’ era il prodotto a guidare le scelte strategiche: un buon giardinetto di azioni poteva garantire margini molto interessanti, così come la scelta azzeccata di qualche obbligazione privata e perfino i titoli di stato hanno dato grandi soddisfazioni per anni.

Oggi non è più così.

I tassi si sono pressoché azzerati e i titoli di stato, salvo qualche partita particolare, sono diventati unicamente una protezione del capitale, nulla più.

I mercati sono telematici e quindi si muovono in tempo reale a una velocità elevatissima e il fattore tempo è diventato determinante. La costruzione di un portafoglio coerente col profilo di rischio del Cliente richiede tempo, competenze specifiche ed evoluti strumenti di analisi. Certo anche oggi come ieri è più

facile vendere al Cliente i prodotti di casa e quelli suggeriti dalle direzioni commerciali delle banche, ma i risultati non arrivano e probabilmente non arriveranno mai.

Quindi oggi che esigenze hanno i risparmiatori?

Hanno bisogno di qualcuno che li aiuti in modo competente e completo nelle scelte d'investimento, hanno bisogno, quindi, di un Consulente Finanziario che operi nel suo esclusivo interesse, che lo informi sul trend dei mercati, che gli descriva le caratteristiche dei diversi strumenti finanziari, che non abbia interessi conflittuali né che subisca pressioni da parte di Reti e Case Prodotto.

Insomma, il risparmiatore ha bisogno di un **Consulente Finanziario Autonomo** competente e informato, che sia a sua disposizione, insieme al quale orientarsi liberamente nell'universo mondo dei mercati finanziari e assicurativi e dei prodotti e col quale scegliere anche il canale finanziario su cui indirizzare i suggerimenti (tecnicamente le raccomandazioni) del Consulente.

Quindi oggi dove sta il valore della Consulenza Indipendente voluta dalla MIFID II?

Non nel prodotto, come abbiamo detto, ma in un'esperta guida, in un consiglio dato correttamente nell'interesse del Cliente, in un efficiente sistema di gestione e informazione, e nella scelta ideale del canale. Il tutto senza condizionamenti né interessi trasversali.

Non appena i Clienti conosceranno meglio il servizio a tutto tondo di un Consulente Finanziario Autonomo e di un Personal Advisor assicurativo, acquisiranno maggiore consapevolezza dei flussi di mercato e degli atteggiamenti più corretti da tenere. Conosceranno trasparentemente i costi e le commissioni connesse alla consulenza e saranno in grado di valutare e apprezzare i profitti tratti dall'investimento dei propri risparmi. Anche le eventuali perdite dipenderanno da scelte condivise e del tutto consapevoli. In sostanza, non avranno sorprese nel constatare che le basse performance sono state determinate in gran parte da elevate spese e commissioni di gestione, non sempre trasparenti, e dall'acquisizione di prodotti finanziari e assicurativi prelevati da un ristretto numero formato non dai migliori e più idonei ma in base ad accordi distributivi che travalicano l'interesse del risparmiatore.

Il modello anglosassone, soprattutto di matrice americana, si fonda sui principi della Consulenza Finanziaria Indipendente che la MIFID II ha introdotto nell'UE.

Negli Stati Uniti è normale e ormai largamente diffusa la figura del Personal Advisor che accompagna i suoi clienti nelle scelte più importanti: il mutuo per l'acquisto della casa, la gestione dei risparmi e le coperture assicurative.

In Italia, invece, questi mondi sono tenuti volutamente separati per lasciare solo alle Banche, in un monopolio vecchio e poco efficiente, la possibilità di vendere in un unico contenitore mutui, finanziamenti, prodotti d'investimento e prodotti assicurativi. Il tutto con una vigilanza che negli ultimi decenni si è fatta sempre meno attenta, almeno verso le banche.

In sintesi, se si opera al di fuori del sistema bancario vige una specializzazione imposta dalle norme che impedisce ai Clienti di ricevere una Consulenza ampia e sinergica indirizzata unicamente nel loro interesse.

Nonostante l'invasione e l'illiberalità delle norme, ci sono oggi eccellenti alternative al monopolio bancario:

- La consulenza indipendente dei Consulenti Finanziari Autonomi (fee only) iscritti all'albo OCF
- La consulenza indipendente dei Personal Advisor Assicurativi e finanziari
- La Consulenza Finanziaria Generica (Art. 2 comma C della direttiva MIFID II)
- La consulenza integrata indipendente (Autonoma o Generica) dei Professionisti iscritti all'Ordine dei Commercialisti ed esperti contabili (ODCEC)

Per ognuna delle citate alternative al monopolio bancario, il Gruppo O.P.E.C. Network ha predisposto servizi di studio e analisi di mercati e prodotti finanziari, la costruzione di portafogli modello, servizi di brokeraggio assicurativo e la validazione di canali d'investimento (banche depositarie, SIM e SGR) in grado di soddisfare le esigenze dei Clienti dei diversi Professionisti alle migliori condizioni economiche.

In conclusione, dobbiamo osservare che l'affermazione del nuovo modello indipendente e privo di conflitti d'interesse richiederà non poco tempo.

Da un lato è difficile scalfire il modello monopolistico delle banche e dall'altro lato dovrà crescere sempre più il livello di conoscenze finanziarie e di consapevolezza da parte dei Clienti.

Inoltre, sarebbe molto importante che nascessero altre organizzazioni come la nostra, per condividere la responsabilità di divulgare sul mercato informazioni corrette e ampie e per rendere disponibili servizi dedicati a elevato valore aggiunto.

I segnali che provengono dal mondo dei Consulenti Finanziari abilitati all'offerta fuori sede, gli ex promotori che operano con un mono mandato, ci fanno ritenere che si stiano verificando le condizioni per un passaggio di parte consistente di tali professionisti, soprattutto quelli con portafogli di piccolo e medio livello, verso il

modello di Consulente Finanziario Autonomo. Ciò pare dovuto a una progressiva riduzione delle commissioni di consulenza riconosciute dalle Reti bancarie e dal riordino organizzativo in seno ai gruppi bancari.

Questa evoluzione è estremamente importante per la modernizzazione e la liberalizzazione del mondo del risparmio in Italia e consentirebbe a un nutrito stuolo di eccellenti professionisti di poter operare finalmente senza i vincoli spesso asfissianti del monopolio. Peraltro, tali vincoli hanno compresso inevitabilmente le elevate competenze tecniche della maggior parte degli ex Promotori Finanziari.

O.P.E.C. Network è disponibile e desiderosa di accoglierli e supportarli verso una nuova carriera certamente più ricca di soddisfazioni professionali ed economiche.

Destinatari e obiettivi di questa guida

Abbiamo voluto dare continuità alle argomentazioni dinanzi sviluppate e abbiamo cercato di dare una forma alla guida che potesse costituire un utile supporto sia per Consulenti Finanziari sia per i privati interessati ad accrescere le proprie competenze in ambito finanziario.

Metodologicamente, abbiamo evidenziato e illustrato le “regole” di quello che si deve fare e di quello che non si deve fare quando si gestiscono i risparmi delle persone. Ciò per traguardare una convergenza tra il lavoro del Consulente e gli obiettivi del Cliente, i cui ruoli non devono mai essere contrapposti, ma uniti per il raggiungimento di un comune obiettivo.

Quando parliamo di Consulente non ci riferiamo unicamente a quelli Autonomi, ma anche a quelli che operano con un mono mandato. Ciò perché in questo momento e da molti anni gestiscono la stragrande maggioranza dei clienti e quindi ci piacerebbe che almeno una parte delle nostre “regole” potessero essere da loro applicate, nell’evidente interesse dei Clienti. Anche se ci rendiamo conto che superare le imposizioni interne alle Reti è assai arduo, per non dire impossibile.

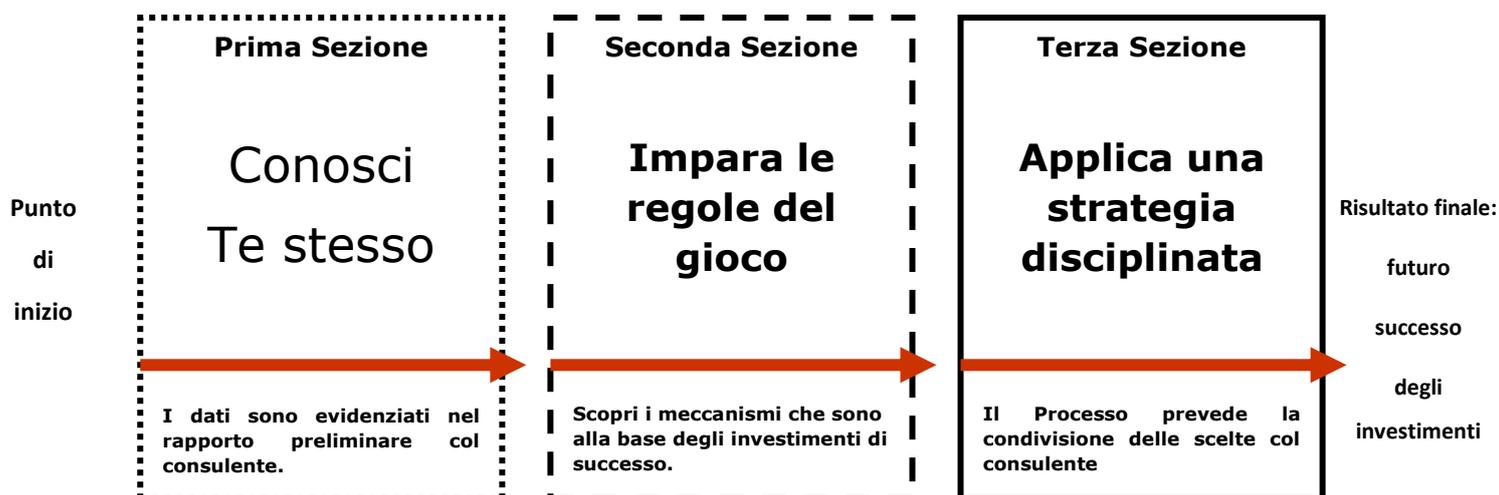
Allo stesso modo, ci rivolgiamo ai Clienti affinché possano conoscere meglio ciò che avviene nei mercati finanziari, il valore delle analisi e delle proiezioni e come è opportuno muoversi per investire al meglio i propri risparmi.

Quindi, la maggiore informazione e competenza del cliente sulla base dei medesimi argomenti, potrà essere da stimolo per il consulente, chiamato a posizionare il suo intervento ai massimi livelli utilizzando appieno la sua cultura e le sue esperienze, indirizzandole nell’interesse dei Clienti.

Buona lettura

INTRODUZIONE

Com'è organizzata la guida.



Prima sezione

All'inizio del rapporto di consulenza, il Professionista raccoglie una serie di informazioni dal Cliente finalizzate all'opportuno approfondimento della conoscenza e ad acquisire gli elementi fondamentali per definire gli obiettivi legati all'investimento. Inoltre, il Consulente dovrà compilare il profilo di rischio del cliente così come previsto dalla normativa di riferimento.

Inquadrato in modo asettico e oggettivo il profilo complessivo del Cliente, si apre la fase di scambio delle informazioni di natura patrimoniale, finanziaria e assicurativa dalla quale emergerà una prima mappatura di necessità/opportunità.

Questa fase è molto importante e il Cliente deve partecipare in modo attivo e sincero onde agevolare il Consulente nel suo lavoro.

Il risultato di questo primo momento di collaborazione Cliente/Consulente è costituito dalla definizione di un asset allocation che individua in termini generici i settori e la tipologia degli strumenti finanziari e assicurativi. Il Consulente avrà modo di illustrare i trend di mercato e la tipologia dei vari prodotti disponibili focalizzandosi sulle caratteristiche intrinseche di ciascun prodotto e, soprattutto, sulla sua reattività in base alla corrente congiuntura dei mercati.

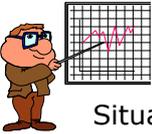
Seconda sezione.

Qui conoscerai le regole del gioco. E' la parte più complessa, ma anche quella che consente di sviluppare le conoscenze maggiori e le strategie che stanno alla base delle diverse modalità d'investimento. Abbiamo utilizzato i nostri evoluti strumenti di analisi ma anche le esperienze tratte da più fonti, esperienze costruite in molti anni di mercato.

Abbiamo cercato di ottimizzare e semplificare i concetti che presenteremo, creando strumenti grafici che potranno anche essere utilizzati dal Consulente durante il colloquio col Cliente.

Terza sezione.

E' la sezione dedicata al metodo in azione. È illustrato come applicare la corretta disciplina di approccio e analisi per definire la strategia d'investimento per implementare pianificazioni finanziarie di grande successo.

Queste icone indicano situazioni e punti chiave	
 <p>Situazioni reali</p>	 <p>Idee</p>
 <p>Concetti facili ed essenziali da capire</p>	 <p>Il metodo in azione</p>

Le regole basilari da seguire

Primo: onestà intellettuale e obiettività

Investire è un fatto personale. Non esistono risposte universali valide per tutti in assoluto. Ogni persona è un caso a parte, ma nel dubbio è meglio essere conservativi piuttosto che avventati: la paura è meglio dell'avidità.

Alla base di ogni investimento ci sono i sogni, i progetti della vita, l'arrivo alla pensione e l'avvenire dei propri figli.

Quindi, obiettivi troppo importanti da compromettere con una gestione non idonea dei propri risparmi.

Secondo: fare le cose semplici

Molti pensano, sia tra i Clienti sia tra i Consulenti Finanziari, che le pianificazioni più complesse siano quelle più redditive e più le cose sono difficili da capire più possibilità ci sono che i risultati arridano. Ebbene, l'esperienza ci consegna una verità diametralmente opposta, in quanto la finanza implica concetti semplici da comprendere con strumenti coerenti. Anzi, se non capite ciò che vi viene spiegato e proposto, diffidate.

Terzo: considerare che l'analisi è complessa

Ciò che è effettivamente complesso è il quadro in cui va effettuata una corretta pianificazione finanziaria. Il Consulente deve acquisire tutte le informazioni necessarie e il Cliente deve essere aiutato a comprendere gli ambiti in cui vanno a impattarsi le strategie d'investimento.

La Decisione della Politica d'Investimento

Il primo passo è la condivisione Cliente /Consulente sugli obiettivi e la conseguente definizione delle politiche d'investimento relative alle quattro categorie di denaro. In seguito vedremo in dettaglio come completare questa prima fase.

La “Dieta Finanziaria “ di successo

Come abbiamo diffusamente riferito nella Prefazione, questa guida mira a fornire ai privati indicazioni utili a comprendere i mercati finanziari e, soprattutto, come approcciarsi alla gestione dei propri risparmi. Non da ultimo, la guida si prefigge di aiutare i Clienti nell’ottimizzazione dei rapporti con i Consulenti, dandogli, altresì, gli strumenti di valutazione dell’attività del Professionista.

Tuttavia, dobbiamo considerare che alcune pratiche non sono d’immediata assimilazione se non illustrate e approfondite dal Consulente.

Per tale ragione, proviamo a svolgere alcune semplici riflessioni con l’auspicio che anche da parte del Consulente vi sia l’opportuna condivisione e applicazione.

Si può pensare al comportamento del cliente come investitore paragonandolo a quello che una persona assume quando segue una dieta alimentare. Infatti, con gli investimenti, così come con il cibo, si è attratti proprio da ciò che non si dovrebbe fare.

Quindi, se ad esempio a una persona piacciono i gelati e i dolci, è portata a mangiarli per golosità dimenticandosi di considerare quanto siano dannosi per la sua dieta che, quindi, difficilmente andrebbe a buon fine.

Con gli investimenti può succedere che la persona sia tentata da un determinato prodotto finanziario pubblicizzato come particolarmente interessante ignorando completamente il rischio collegato. Con ciò, soccombendo all’avidità di guadagno, difficilmente l’investimento andrebbe a buon fine.

È del tutto evidente che tali comportamenti devono essere evitati e il ruolo del Consulente Finanziario, così come quello del dietologo nel caso della dieta alimentare, deve essere proprio quello d’impedire che il Cliente commetta tali gravi errori.

Tutti noi conosciamo i meccanismi insiti nelle diete alimentari, sia perché se ne parla un po’ ovunque, sia perché negli anni sono proliferate proposte di ogni tipo.

Ovviamente, non entriamo nel merito per evidente incompetenza, ma possiamo affermare senza tema di smentita che per fare una dieta seriamente, e quindi raggiungendo i risultati fissati dal medico, sia indispensabile un lavoro lungo e continuo. Dobbiamo impegnarci per mantenere nel tempo una corretta alimentazione e, una volta raggiunto l'obiettivo atteso, dobbiamo raddoppiare gli sforzi per mantenere il peso, con la cosiddetta "dieta di mantenimento". Ormai è largamente riconosciuto a livello scientifico che gli aspetti più importanti per ottenere la definitiva riduzione di peso sono insiti non solo nel tipo e nella quantità degli alimenti, ma anche nell'approccio psicologico alla dieta. Ebbene, oggi pare che quest'ultimo elemento sia ancora più importante del primo.

Si può dire che gli stessi meccanismi logici e psicologici intervengano nell'ambito degli investimenti. Il Consulente, così come il medico nelle diete, predispone un piano d'investimenti il più ampio e diversificato possibile, tenendo conto delle caratteristiche del Cliente. È come se lo pesasse, lo misurasse, indagasse le sue abitudini alimentari, l'attività motoria e così via. Da una parte c'è l'anamnesi e dall'altra c'è la profilazione, il risultato non cambia perché mira a ottenere un'approfondita conoscenza del Cliente. A questo punto, il Consulente è in grado di predisporre il piano di investimenti predisponendo un Portafoglio ideale per il Cliente e rispettando i principi e le regole volte a proteggere il capitale del Cliente stesso. Inizia la fase di gestione durante la quale il Consulente deve stare vicino al suo Cliente sia quando le cose vanno bene sia quando vanno male. Deve evitare che le reazioni psicologiche compromettano il lavoro fatto che, normalmente, richiede un tempo adeguato affinché si raggiungano i risultati attesi.

Tuttavia, è possibile che durante la dieta e la gestione dell'investimento si debbano attivare dei correttivi che, tuttavia, dovranno essere ragionati e in linea col profilo della Persona.

In entrambi i casi, avranno successo solo quelle persone che avranno seguito fino in fondo i percorsi migliori per loro e saranno capaci di perpetuare nel tempo i comportamenti più corretti.

Dobbiamo ricordarci sempre che

Non esiste una scorciatoia o una pillola magica. Se vuoi ottenere successo, devi conoscere le regole del gioco e impegnarti a fondo per seguirle per tutto il tempo necessario.

Il percorso sopra tracciato è sicuramente la strada giusta, anche se non possiamo negare che esistono Dietologi e Consulenti Finanziari più bravi e preparati di altri.

Il rendimento atteso ideale per il cliente

Noi crediamo che la ricerca del rendimento guidi grande parte della politica di pianificazione finanziaria e quindi è la fase strategica più importante e delicata.

Se il cliente ha rispetto dei propri risparmi, come doveroso, e non è spinto da un desiderio irrazionale di raggiungere un immediato profitto a qualunque costo, non ha la necessità di prendersi eccessivi rischi d'investimento. Quindi, il Cliente avrà un approccio conservativo agli investimenti che probabilmente risulterà il più appropriato, traguardando equi ritorni, anche se tale strategia non gli permetterà di elevarli ulteriormente.

Per contro, se il Cliente si è posto obiettivi troppo sfidanti e il trend dei propri investimenti è ancora lontano dal raggiungere le sue aspettative, la migliore risposta sembrerebbe essere quella di aumentare il rischio per alzare il rendimento potenziale. Tale prospettiva, se non opportunamente considerata e posizionata nei tempi più consoni, espone il Cliente a un rischio eccessivo, anche se potrebbe consentirgli un surplus di performance.

Da ciò si evince che nella fase di dialogo preliminare Cliente/Consulente, sarà fondamentale determinare **la soglia del rendimento desiderato dal Cliente e valutare gli strumenti che lo possano supportare**. La successiva fase di costruzione dell'asset allocation dovrà quindi considerare tutte le variabili connesse col Cliente e fra queste assumerà un ruolo importante determinare reali ipotesi di rendimento. Ovviamente, come noto, non è possibile predeterminare i risultati di un investimento a meno che non sia un titolo sovrano a tasso fisso, ma il Consulente deve illustrare al Cliente le scelte strategiche operate e le caratteristiche dei vari strumenti anche in ordine alla durata e agli obiettivi complessivi.

Ad esempio, se il cliente desidera il 4% di rendimento per il resto della sua vita deve essere ragionevolmente certo di non avere bisogno di quel denaro "sino a che non muore" e ancora che abbia soddisfatto tutti gli obiettivi di vita e i suoi desideri. Nella nostra visione questo fatto diventa più importante della sua tolleranza al rischio. Evidentemente, non si può ignorare il problema della tolleranza al rischio, ma si deve considerare che può essere soggetta a cambiamenti in funzione delle diverse fasi della vita del Cliente.

Pertanto, è necessario rapportare sempre il rendimento atteso con il rischio sottostante. E questa fondamentale operazione non può che essere effettuata dal Consulente Finanziario il quale deve fornire al Cliente tutte le informazioni e gli elementi valutativi che gli consentano di decidere in relazione all'investimento del proprio risparmio.

Si tratta di una fase molto importante che sta alla base del rapporto fiduciario Cliente/Consulente e che vede entrambe le parti legate da chiari obiettivi comuni.

L'analisi dei fabbisogni finanziari

Il tasso di ritorno atteso

Qualunque persona è in grado di formulare un'auto analisi dei propri fabbisogni finanziari e di proiettarla nel tempo anche in base ai cambiamenti attesi.

Valutare cosa accadrà nel tempo alle mie finanze sarà influenzato da fattori oggettivi, ma soprattutto da eventi spesso non prevedibili.

Possiamo stimare quando andremo in pensione, ma abbiamo visto che negli ultimi anni vi sono stati cambi legislativi radicali che hanno messo in difficoltà molta gente. Possiamo prevedere quando i nostri figli raggiungeranno un'autonomia economica, ma la società evolve e le dinamiche possono mutare. Possiamo considerare le scadenze degli impegni periodici (mutui e finanziamenti), ma non siamo in grado di escludere che le necessità personali e familiari potrebbero manifestarsi in modo del tutto inatteso. Senza parlare, poi, dei rischi legati alla perdita del lavoro, alla salute e, purtroppo, alla morte.

Ebbene, proprio per questa incertezza latente, è opportuno che sia un professionista a svolgere l'analisi finanziaria patrimoniale e possa trovare i giusti interventi che consentano da un lato di valorizzare i risparmi e dall'altro lato di creare i necessari presidi previdenziali per il futuro. Occorre intervenire sia sulla gestione finanziaria sia sui supporti assicurativi. Questi ultimi spesso costituiscono un'opportunità che ha in sé una serie importante di tutele.

Da tutto quanto detto sopra, emerge chiaramente la figura del Consulente Finanziario e Assicurativo che dovrà essere sempre di più totalmente dedicato al Cliente nella sua funzione di supporto e di indirizzo nell'esclusivo suo interesse.

Poiché la finanza, per definizione, è una scienza inesatta, c'è bisogno di un Consulente che svolga le analisi, che interpreti al meglio le esigenze del suo Cliente e che individui il percorso da intraprendere condividendolo fin dall'inizio.

Quindi, il tasso di ritorno non sarà solo una rendita finanziaria che il Cliente si attende dall'investimento dei suoi risparmi, ma la *summa* di un'analisi completa dei fabbisogni proiettata nel tempo. Da cui la corretta pianificazione finanziaria e assicurativa.

Tuttavia, questi temi non sono né evidenti né intuitivi e quindi il Consulente dovrà spendere tempo nell'educazione finanziaria del cliente, portandolo per mano a comprendere in toto le sue reali esigenze e i meccanismi che possono intervenire a influenzare o modificare la realtà attuale.

Anche per queste ragioni, il Piano degli investimenti dovrà prevedere una congrua copertura dei fabbisogni di medio lungo termine e dovrà essere condiviso col Cliente. Ciò consoliderà il rapporto senza escludere a priori la possibilità di intervenire nel tempo sulle dinamiche del portafoglio in base all'aggiornamento dei fabbisogni del Cliente.

Il processo d'investimento

Investire bene e con prudenza si può fare e uno dei metodi migliori è quello di seguire il **processo** descritto in questa guida.

Ogni passo è sviluppato esclusivamente basandosi sulle inclinazioni e sulle preferenze del Cliente.

Un PPI riflette i risultati delle discussioni tra il Consulente Finanziario e il Cliente riguardo a ciascuna delle essenziali politiche che devono essere utilizzate.

Alcune di queste potrebbero riflettere lo stile o la filosofia del Consulente Finanziario e Assicurativo e che il Cliente dimostra di accettare nel momento in cui lo sceglie.

Alcune delle politiche indicate dal Consulente saranno influenzate dal suo background culturale, altre rispecchieranno unicamente desideri e circostanze legate al Cliente.

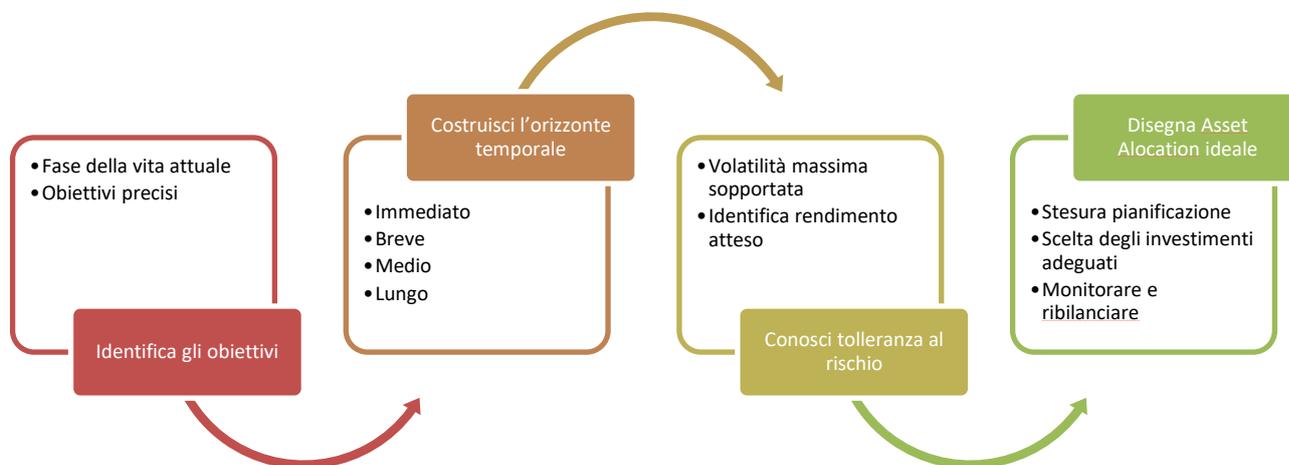
Evidentemente, diversi Consulenti potrebbero porsi in modo soggettivo rispetto a ognuno di questi problemi ingenerando confusione nei Clienti allontanandoli da quella che è o che dovrebbe essere la "scelta giusta".

Peraltro, sono sempre da evitare atteggiamenti e scelte strategiche uguali per tutti perché ogni Cliente è diverso da tutti gli altri. Pertanto, è necessario che un Consulente sia veramente cosciente che le scelte fatte siano conformi al processo d'investimento con la chiara consapevolezza di svolgere una pianificazione dedicata unicamente a quel Cliente.

Ogni problema meritevole di discussione, e l'accordo tra il Consulente e il Cliente, dovrebbero essere documentati in modo che esista una registrazione dei ragionamenti fatti.

Questa è l'essenza di un PPI (Processo di Pianificazione degli Investimenti); una visualizzazione di ogni questione rilevante e del relativo accordo che ne consegue. Se esiste qualche possibilità di una futura incomprensione, nessun problema è troppo piccolo. Documentare l'accordo può essere utile e chiarificatore nei rapporti tra Consulente e Cliente, per tutela di entrambe le parti, ma soprattutto per proteggere il Consulente mettendolo nella condizione di esibire in qualunque momento i contenuti dell'accordo sottoscritto con il Cliente.

Il processo di costruzione del portafoglio del Cliente



La “Contabilità Mentale”

La contabilità mentale è quel processo di disposizione per fasce delle differenti problematiche e attività che l'individuo è chiamato ad affrontare nella quotidianità.

Nell'ambito degli investimenti possono valere gli stessi meccanismi.

Talvolta, è qualche cosa che molte persone fanno automaticamente, cioè dispongono certi gruppi di denaro in differenti “fasce” nella loro mente. Un po' come avviene in casa con i nostri vestiti. Generalmente, li collochiamo nell'armadio divisi tra invernali ed estivi, in un'area mettiamo quelli da lavoro, in un'altra quelli per uscire, i golfini, le camice ecc. Poi, all'interno di questa suddivisione effettuiamo ulteriori separazioni per “fasce o compartimenti”. Ad esempio, separiamo i vestiti per uscire casual da quelli eleganti. Magari non sempre lo facciamo fisicamente, ma certamente lo facciamo mentalmente.

Ciò vale anche per gli investimenti, ma molte persone non hanno la strutturazione mentale per svolgere la stessa selezione riguardo al denaro e quindi possono avere la spiacevole sensazione di perdita di controllo. Si trovano impreparati e disorganizzati nell'affrontare i problemi quando nascono, e, mancando di questa disciplina, fanno errori nell'affrontarli anche quando potrebbero essere facilmente evitati.



Molte persone allocano troppo denaro in servizi tipici della fascia di riserva (ad esempio B.O.T.) e poi, per le spese nell'immediato, utilizzano la carta di credito revolving. Gli piace pagare a rate ma in questo modo prelevano denaro a prestito dalla società di carte di credito a tassi passivi talvolta sopra il 10% e vedono remunerato il denaro investito nella fascia a riserva in prossimità dello 0,5-1,00% quando va bene. In questo caso tali persone stanno perdendo il 10% ogni anno per ogni euro investito in B.O.T. Quindi, l'unica ad avvantaggiarsene è la banca, non certo il cliente.

La prima raccomandazione per il Consulente è di aiutare il Cliente a mantenere il giusto atteggiamento mentale, e cioè aiutarlo a suddividere su un foglio di carta il suo denaro nelle quattro maggiori fasce: **immediato, breve termine, medio termine, lungo termine**. Ognuna di queste fasce ha un suo preciso orizzonte temporale (il periodo oltre il quale deve spendere il denaro) che determina il massimo rischio che può assumersi e il tipo d'investimento più appropriato.

Sapere perché il cliente investe: identificare gli obiettivi.

Come abbiamo visto prima, è fondamentale che Cliente e Consulente conoscano i fabbisogni e condividano le azioni per raggiungere gli obiettivi.

Conoscere gli obiettivi del Cliente per determinare e condividere le strategie di pianificazione finanziaria.

Il rapporto tra il Consulente Finanziario e Assicurativo e il Cliente è sempre stato orientato a uno scambio di informazioni volte a definire, in sostanza, il profilo di rischio del Cliente su cui il Consulente può meglio orientare le strategie d'investimento.

Oggi, possiamo affermare che tale modello non solo è largamente superato, ma rischia di portare a uno scambio di informazioni non del tutto veritiere.

Infatti, può succedere che il cliente faccia prevalere il suo desiderio, per lo più irrazionale, di riconoscersi in un investitore dal profilo aggressivo, moderato o conservativo senza avere la consapevolezza di cosa ciò possa significare. Tale atteggiamento crea nel Cliente la convinzione spesso erronea di poter ottenere una crescita del proprio capitale ovvero una rendita o un bilanciamento di entrambi gli obiettivi.

Dall'altra parte, tale modus operandi può essere un facile accomodamento per il Consulente che desidera semplicemente arrivare a definire un determinato profilo del suo Cliente, quale esso sia, e quindi poter lavorare senza particolari problemi, senza esplorare approfonditamente la situazione complessiva indagando sui coerenti effettivi fabbisogni del suo Cliente.

Di converso, il modello portato avanti da OPEC Financial è completamente diverso perché si basa su una corretta e completa pianificazione finanziaria disegnata sul singolo Cliente.

I nostri Consulenti Finanziari Autonomi s'impegnano in profondità per individuare i valori del Cliente, i suoi obiettivi di vita e come un'ottimale pianificazione finanziaria possa supportarli.

E' nostra convinzione che più il Consulente conosce il suo Cliente, meglio potrà disegnare un programma d'investimento che soddisfi i suoi bisogni in modo ottimale. Di solito, il Cliente non è abituato a passare molto tempo a pensare a ciò che gli succederà nella vita e quale ruolo avranno i suoi soldi attuali e futuri. A lui interessa unicamente salvaguardare i propri risparmi e trarre da essi il massimo vantaggio e quindi potrebbe anche fornire al Consulente informazioni superficiali e talvolta fuorvianti. Quindi, un Consulente moderno, per poter avere la piena e corretta comprensione dei fabbisogni del suo Cliente, dovrà sondarlo più volte e con azioni differenziate.

Inoltre, bisogna considerare che nel tempo gli obiettivi del Cliente e la sua tolleranza al rischio possono cambiare, quindi è necessario che il Consulente aggiorni periodicamente le informazioni acquisite.

Problemi di Cash-Flow

Le decisioni strategiche in tema di pianificazione finanziaria devono tenere in opportuno conto la liquidità necessaria al Cliente tempo per tempo e tale dato andrà a impattare direttamente sulla costruzione del suo portafoglio.

Per esempio, se il reddito personale del cliente è instabile o incerto (reddito derivante da provvigioni, bonus periodici o parcelle), bisogna considerare che potrebbero necessitare maggiori riserve di contanti (conti correnti e depositi) e prodotti molto liquidi. Molto di più rispetto a un cliente con reddito fisso.

Allo stesso modo, se il cliente ha periodiche opportunità di fare investimenti diversi, come acquistare immobili o entrare in partecipazioni societarie, sarà necessario costituire una buona fascia di riserva liquida e disponibile.

Un'altra esigenza del Cliente che può emergere dall'attenta e completa analisi del Consulente è quella di un ritiro periodico di denaro dal proprio portafoglio. Esistono diversi modi per rispondere a questa esigenza. Per esempio, si può prevedere di drenare periodicamente dal portafoglio regolari incrementi come proventi o dividendi generati direttamente dalla gestione. Alternativamente, si possono vendere gli asset che si sono apprezzati e che il capital gain realizzato soddisfi le necessità periodiche. Ovvero, vendere gli asset e conseguentemente ridurre la massa finanziaria del portafoglio. In quest'ultimo caso,

quello maggiormente sconsigliato, si verificherebbe una progressiva riduzione del monte risparmio del Cliente.

Un altro approccio può essere quello di accantonare un ammontare di denaro nella fascia di riserva in un fondo monetario, disinvestendo un predeterminato ammontare mensile. Contemporaneamente, si potrebbe riempire nuovamente il contenitore (fondo monetario) con gli interessi, i dividendi e i capital gain generati dalla restante parte di portafoglio. In tal modo, ove le condizioni di mercato e la gestione lo consentissero, il Cliente manterrebbe quanto meno inalterato il suo capitale in gestione.

Ovviamente, tutte queste dinamiche devono essere spiegate al Cliente dal Consulente fino ad arrivare alla definizione concordata della somma ideale da accantonare per costituire una soddisfacente fascia di riserva.

Molti clienti hanno difficoltà a riconoscere le proprie effettive esigenze finanziarie e quindi non sempre riescono a quantificare le somme di accantonamento ideali. Probabilmente, non hanno in testa quel processo di “contabilità mentale” tanto caro al nostro metodo di pianificazione finanziaria.

Cash equilibrato.

Quanto cash (classi di asset del mercato monetario) si dovrebbe prevedere nel portafoglio?

Qual è l'uso della liquidità? Il cliente ha bisogno di liquidità da utilizzare per pagare le normali spese di vita. Una corretta gestione del portafoglio deve prevedere di mantenere, oltre agli importi dedicati alle effettive spese correnti, una riserva di liquidità.

Spesso, i clienti desiderano accantonare una riserva liquida per eventuali emergenze, e ciò è sempre consigliabile.

Concettualmente, il tema è chiaro e del tutto condivisibile, ma è necessario individuare correttamente l'entità della liquidità da tenere accantonata. La decisione circa quanto cash occorre sarà influenzata non solo dagli elementi che abbiamo visto sopra, ma anche da una serie di fattori che hanno a che fare, ad esempio, con la consistenza e futura affidabilità dei guadagni, su altra liquidità disponibile e su risorse a prestito disponibili.

Ognuna di queste circostanze richiede una politica gestionale che deve ottimizzare il cash-flow per evitare che il cliente si trovi nella necessità di vendere strumenti finanziari in portafoglio o di lasciare somme eccessive che potrebbero essere investite proficuamente.

Conoscere gli orizzonti temporali

Il fattore “tempo” è tra gli elementi strategici più importanti in una corretta pianificazione finanziaria e quindi è essenziale che il Consulente conosca perfettamente i progetti d’investimento dei propri clienti.

Infatti, se il Cliente prevede investimenti in un tempo prossimo, la creazione del portafoglio deve prevedere tale evenienza con appositi strumenti maggiormente liquidi. Di converso, se tali eventualità sono lontane (un decennio o oltre) nel tempo, il Cliente e il suo Consulente saranno più liberi di pianificare la finanza prendendosi anche qualche rischio in più. Il tempo, come la statistica ci insegna, spesso consente di far quadrare i periodi peggiori con quelli migliori.

Quale orizzonte temporale è meglio utilizzare?

Ipotizziamo che un cliente debba affrontare il problema della spesa per l’università del figlio che inizierà tra qualche anno o che desideri comprare la sua casa per le vacanze o andare in pensione tra soli cinque anni.

Quale sarà la scelta ideale di fondi d’investimento per raggiungere questi obiettivi di medio periodo? Le spese per l’università non gravano tutte in un’unica soluzione e possono essere diluite su quattro o cinque anni e ognuno di questi anni può essere ulteriormente diviso in trimestri o semestri. Quindi, la composizione del portafoglio non deve essere tutta orientata a tale necessità, ma deve considerare cautelativamente un periodo più ravvicinato per poter disinvestire senza teoriche minusvalenze inattese.

Alternativamente, si può disinvestire il denaro occorrente uscendo dal mercato per transitare su liquidità e/o su qualche strumento di breve termine.

L’obiettivo di comprare la casa per le vacanze non è necessariamente così legato al tempo come finanziare l’educazione di un figlio. Così, potrebbe andare bene mantenere intenzionalmente investiti i fondi per l’acquisto sino a quando il Cliente è pronto a comprare realmente, con l’idea di massimizzarne il valore. Se il mercato scende, allora il cliente può semplicemente continuare ad affittare per le vacanze e fare a meno della casa sino a che il mercato non recupera. Oppure se il cliente ha fissato una data d’acquisto ed è già stata creata una “fascia di riserva”, sarà necessario decidere dove mantenere il denaro e come gestirlo.

Per molte persone, la pensione non è sinonimo di fine della vita. Quindi, potrebbe non avere senso cambiare completamente la filosofia d’investimento solo per il fatto di essere andati in pensione, perché il Cliente si aspetta di vivere ancora per molti anni dal momento in cui ha lasciato il lavoro. Potrebbe però avere senso cambiare qualche cosa nel processo di pianificazione finanziaria. Infatti, potrebbe essere

necessario prevedere entrate extra, integrative della pensione, come ad esempio cedole periodiche e operazioni a breve termine in scadenza.

Quando si va in pensione, occorre creare una buona riserva di denaro che prima non era prevista. La maggior parte degli asset contenuti nel portafoglio del cliente potrebbe rimanere invariata purché il Consulente ne osservi il trend con occhio attento alle nuove esigenze. Si potrebbe anche iniziare un piano di accumulazione “alla rovescia” nel quale liquidare periodicamente piccole quote del portafoglio per fornire un’entrata finalizzata a integrare la pensione.

E’ anche possibile che al momento del pensionamento cambi il grado di tolleranza al rischio da parte del Cliente come risultato della mancanza di reddito da lavoro, e così il portafoglio potrebbe richiedere qualche aggiustamento.

In conclusione, è sempre necessario prevedere un orizzonte temporale definendo la quantificazione di liquidità necessaria nel breve e nel lungo termine.

Eventuali errori di valutazione potrebbero anche essere corretti con l’utilizzo di una linea di credito. Tuttavia, come abbiamo già visto, tale opportunità comporta costi che andranno a pregiudicare parte della redditività attesa dalla gestione del portafoglio.

Le Quattro “fasce” di denaro necessario nella nostra vita

Immediato:

In questa fascia è allocato il denaro che ci serve quotidianamente, per esempio per pagare i conti di casa, l’affitto o il mutuo, le bollette, le cene ecc.

Questo denaro deve essere assolutamente liquido e libero da rischi poiché potrebbe essere utilizzato subito o in un futuro immediato.

Il suo tempo di utilizzo varia **da 0 a 3 mesi**. Per aiutare il Cliente a identificare la giusta cifra da allocare costantemente in questa fascia, generalmente possiamo consigliare di lasciare 3 mesi di spese correnti. Le spese correnti mensili del Cliente sono rilevate dalla compilazione del suo conto economico. Se ad esempio spende mensilmente € 1.500 è bene che il denaro costantemente mantenuto in conto corrente non superi i 4.500 euro, ma che non sia nemmeno inferiore a tale soglia.

È un’impostazione non valida in assoluto perché ogni Cliente ha una sua situazione personale e abitudini consolidate del tutto soggettive. Tuttavia, è necessario rimarcare che il denaro in eccedenza, cioè

trattenuto liquido senza necessità, sarà eroso dai fattori oggettivi e di mercato che genereranno una perdita al cliente, se pure marginale.

Breve Termine:

L'orizzonte temporale di questa fascia è tipicamente **da 3 a 18 mesi**. Gli investimenti previsti hanno maggior redditività di quelli della precedente fascia ma minor liquidità. Anche questo denaro deve essere assolutamente libero da rischi. Le cifre allocate riguardano l'utilizzo previsto dai 3 ai 18 mesi con l'aggiunta di denaro sufficiente per creare una buona riserva in caso di spese impreviste.

Medio termine:

Qui troviamo il denaro destinato alle più importanti spese che una singola persona o una famiglia possono affrontare nell'arco della vita. Esse includono l'acquisto della prima casa, i costi per un matrimonio, importanti spese mediche e così via. Per molti di questi "maggiori acquisti", l'orizzonte temporale sarà dai **18 mesi ai 5 anni**.

Lungo Termine:

In questa fascia sono indicati gli obiettivi di lungo termine e si riferiscono, ad esempio, a cosa sta facendo il Cliente per preparare il suo ritiro dall'attività lavorativa. In tale attesa, dobbiamo aiutare il Cliente a sviluppare un business plan che preveda l'accumulo progressivo di una riserva finanziaria che possa essere considerato il suo "gruzzolo" per la pensione.

Tutti necessitano di denaro nel lungo periodo. Persino le persone che sono già in pensione necessitano di denaro nel lungo termine. Una persona che oggi ha 65 anni, arriverà presumibilmente all'età di 75, 80 anni e più e avrà le spese tipiche di quell'età. I tempi di utilizzo di questo denaro variano tipicamente **da 5 anni a 20 anni e oltre**.

Per inquadrare meglio queste dinamiche, più avanti nella guida definiremo i diversi raggruppamenti di investimenti per ognuna delle "**Fasce di appartenenza**".

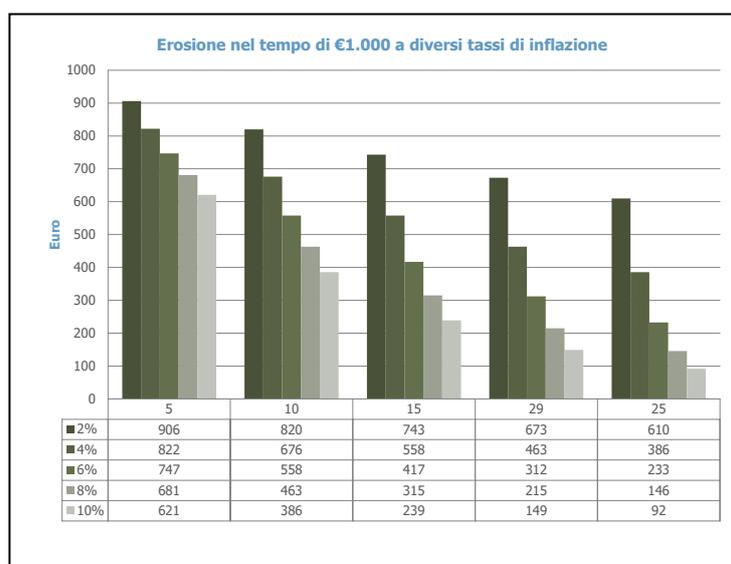
I fattori di rischio del denaro

- Inflazione:** il denaro ogni giorno perde potere d'acquisto a causa dell'inflazione, anche quando il tasso è basso come oggi, ma con un'inflazione reale sommersa decisamente più elevata e non intercettata dai parametri di riferimento. E' un fattore che in modo silente aggredisce il nostro denaro, ma molti Clienti non ne tengono conto anche se può procurare spiacevoli sorprese. Gli investimenti azionari sono generalmente considerati i migliori per proteggere il capitale nel tempo dall'azione dell'inflazione.

SPESE COMUNI	1975	2005	2035
Tazza di caffè	€0.15	€0.80	€3.40
Posta	€0.10	€0.70	€1.80
1 litro di benzina	€0.42	€1.2	€2.75
Biglietto cinema	€2.00	€6.00	€16.00
Prezzo auto media	€10.976	€28.050	€68.085
Prezzo casa meDia	€28.813	€208.500	€506.084

Un'importante aspetto di cui tenere conto è di valutare se i propri investimenti sono in grado di assorbire l'inflazione.

Per esempio, se s'investe in maniera conservativa, potremmo ottenere ritorni non in grado di proteggere nel tempo il nostro capitale dall'azione dell'inflazione. Otterremmo il risultato di non avere abbastanza denaro per raggiungere i nostri obiettivi o per far fronte alle spese quando saremo in pensione. E' una buona idea attuare un mix di investimenti che forniscano il potenziale di crescita adeguato.



- Liquidabilità:** non tutti gli investimenti possono essere prontamente liquidati senza causare perdite in conto capitale del denaro investito. Ciò può avvenire, ad esempio, se in portafoglio ci sono strumenti vincolati la cui vendita anticipata comporterebbe costi e penali. Inoltre, occorre tenere presente che il valore di un titolo è influenzato dalle condizioni del mercato di appartenenza che non sono sempre favorevoli. Da cui ne deriva, come sopra riportato, la necessità di valutare per tempo le necessità di liquidità del Cliente prevenendo l'eventuale incidenza negativa dei fattori di rischio denaro.
- Rischio di Credito:** è tipico delle emissioni obbligazionarie e concerne l'impossibilità dell'organo emittente di far fronte al rimborso del prestito. In questo caso, diventa fondamentale la selezione dei prodotti finanziari da inserire in portafoglio. Evidentemente, questo rischio si diluisce di molto fino a diventare pressoché ininfluenza se si investe in fondi comuni obbligazionari al cui interno vengono gestite centinaia di diverse obbligazioni.

Investment Grade Superiore	S&P	Moody's	
	AAA	Aaa	Emittente con grado di affidabilità massima
	AA+	Aa1	Emittente con grado di affidabilità elevato
	AA	Aa2	
	AA-	Aa3	
	A+	A1	Emittente con buona capacità complessiva di far fronte agli impegni contratti
	A	A2	
	A-	A3	
Investment Grade Inferiore			
	BBB+	Baa1	Emittente con adeguata capacità di adempiere agli impegni contratti
	BBB	Baa2	
	BBB-	Baa3	
Non Investment Grade			
	BB+	Ba1	Emittente la cui capacità di adempiere agli impegni è minore degli <i>Investment Grade</i>
	BB	Ba2	
	BB-	Ba3	
Non Investment Grade Inferiore			
	B+	B1	Emittente la cui capacità di adempiere agli impegni è giudicata ridotta
	B	B2	
	B-	B3	
	CCC+	Caa	Emittente con elevata probabilità di mancato rimborso delle obbligazioni
	CCC		
	CCC-		
	CC	Ca	Emittente che non corrisponde alcun interesse o cedola
	C	C	Emittente in stato di fallimento

- **Rischio del tasso d'interesse:** riguarda principalmente le emissioni di titoli obbligazionari a tasso fisso. In caso di rialzo dei tassi, il prezzo di questi titoli può subire decisi ribassi riducendo notevolmente il rendimento effettivo finale o addirittura causare perdite in conto capitale nel caso di vendita anticipata del titolo. La relazione tra titolo obbligazionario e tassi di interesse è piuttosto stretta e può essere complicata. In generale, quando i tassi di interesse salgono, il valore del titolo scende e viceversa. Invece, l'ampiezza della variazione del prezzo di un titolo obbligazionario dipende dalla sua duration. La duration misura la reattività del prezzo di un titolo (o del NAV del fondo obbligazionario) al variare dei tassi di interesse e può aiutare a tarare il rischio del portafoglio obbligazionario nel confronto del "rischio del tasso di interesse".

Ad esempio, se la duration è di 5 anni, a fronte dell'1% di incremento del tasso di interesse si può assistere a un calo del NAV di un fondo obbligazionario del 5% ($5.0 \times 0.01 = 0.05$ o 5%). Il NAV scende a causa della relazione inversa esistente tra il prezzo dei titoli inseriti nel fondo e i tassi di interesse. All'inverso se i tassi di interesse calano dell'1%, il NAV di quel fondo potrebbe salire del 5%.

Cosa succede a € 1.000 di obbligazioni quando i tassi di interesse cambiano dell'1% all'anno.

Tassi di interesse che crescono dell'1%

Duration del Bond	% variazione	Nuovo prezzo del bond
1 anno	-1.0%	€990
5 anni	-5.0%	€950
7.5 anni	-7.5%	€925

Tassi di interesse che scendono dell'1%

Duration del Bond	% variazione	Nuovo prezzo del bond
1 anno	1.0%	€1.010
5 anni	5.0%	€1.050
7.5 anni	7.5%	€1.075

- **Rischio di mercato:** è un fattore di rischio che riguarda in modo particolare i fondi azionari, anche se è opportuno considerarlo per tutte le tipologie di fondi e per i diversi mercati. Rappresenta la misura di quanto sensibile è un fondo o un titolo alla volatilità del mercato di riferimento sia in fase di quotazione sia in caso di crescita.
- **Rimborso anticipato:** l'esigenza o la scelta di ricorrere al rimborso anticipato di un prestito obbligazionario senza minusvalenze, può comunque tradursi in una perdita d'interessi futuri particolarmente vantaggiosi e all'esposizione al rischio di reinvestimento del netto ricavo.
- **Rischio di reinvestimento:** è il rischio che corre un investitore quando non ha più la possibilità, dopo un rimborso anticipato o una scadenza, di reinvestire il suo denaro allo stesso tasso d'interesse favorevole.
- **Rischio di capitale:** è la possibilità di perdere tutto o parte del capitale inizialmente investito.

I fattori aggressori e i rischi per il denaro investito.

Rischio	C/c	Certificati di deposito	Titoli di stato	Titoli obblig. corporate	Azioni
Inflazione	■	■			
Liquidità		■			
Credito			■	■	■
Tasso			■	■	
Mercato			■	■	■
Rimborso			■	■	
Reinvest.			■	■	
Capitale				■	■



I titoli azionari sono essenziali per costruire ricchezza nel tempo

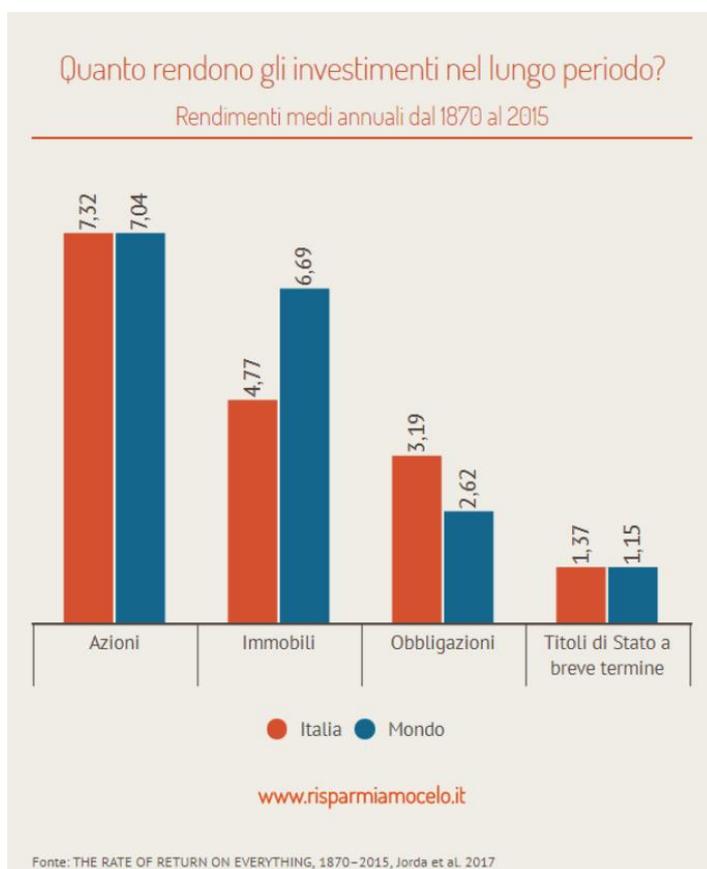
I titoli azionari sono un elemento fondamentale nella diversificazione del portafoglio. Storicamente, hanno aiutato a costruire ricchezza nel tempo meglio di qualsiasi altro tipo d'investimento.

Negli Stati Uniti, negli ultimi 100 anni, le azioni hanno regalato ritorni più alti dei titoli obbligazionari e monetari per ogni ventennio considerato, dimostrando quindi una tenuta anche nel lungo periodo.

L'investimento diretto in azioni può tuttavia rappresentare un rischio elevato se fatto dal Cliente, soprattutto perché gli risulterebbe difficile seguire l'andamento del titolo, del mercato di appartenenza e degli altri fattori economici che influenzano i trend. Per tale ragione, è consigliabile affidarsi a professionisti qualificati sia per le scelte degli asset sia per la gestione del portafoglio.

Infatti, i fondi comuni azionari offrono molti vantaggi competitivi grazie alla gestione professionale e l'elevata diversificazione e un portafoglio costituito da diversi tipi di fondi.

Naturalmente, investire solo in fondi azionari non rappresenta una buona diversificazione di portafoglio. Essi dovrebbero essere una parte della costruzione di un portafoglio bilanciato che diversifica attraverso un ampio assortimento di investimenti, compresi gli strumenti obbligazionari.



Quindi, l'obiettivo primario che ci prefiggiamo è quello di difendere il nostro denaro dall'attacco dei fattori aggressori scegliendo le soluzioni d'investimento più adatte in funzione del tempo di utilizzo del denaro stesso.

Nessun investimento è valido in assoluto nel tempo



Ogni investimento è valido per proteggere il denaro dai fattori aggressori che lo “attaccano” nel tempo in funzione delle sue caratteristiche intrinseche. Ad esempio, il Conto Corrente proteggerà bene il nostro denaro nel breve periodo ma risulterà un pessimo protettore superato il breve termine poiché il rendimento retrocesso, quando non è negativo, non è in grado di fronteggiare il tasso d’inflazione e i costi del servizio né uno solo dei due. Per contro, le azioni possono risultare un investimento rischioso nel breve termine a causa della possibile volatilità propria dei mercati ma, come abbiamo visto, risultano essere un ottimo investimento nel lungo periodo. E così via...

Qual è l’attuale “fase di vita” in cui si trova il Cliente?

La percentuale di denaro che il Cliente alloca in ognuna delle fasce descritte, è generalmente strettamente correlata a una certa fase della vita.

Sino all’età di 25 anni siamo, in genere, a carico dei nostri genitori. Poi iniziamo a lavorare e quindi a guadagnare e risparmiare. Il nostro risparmio sarà speso per raggiungere tutti quegli obiettivi che sono tipici nella vita di una persona. A un certo punto, quindi, spendiamo il denaro risparmiato, ma continuiamo a lavorare e a risparmiare sino a che non utilizziamo nuovamente il risparmio accumulato. E questo sino all’età di 65/67 anni, momento in cui andiamo in pensione e non percepiamo più reddito da lavoro ma solo quello derivante dalla pensione e dalle rendite finanziarie sui capitali che abbiamo saputo accumulare nel tempo.



Nel mix d'investimenti a breve, medio e lungo termine, in che fase della vita ci troviamo?

Vediamo ora in particolare tutte le fasi della vita descritte nella tabella.

Fase di accumulazione:

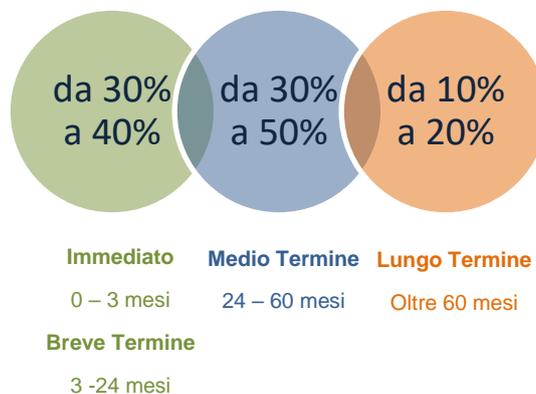


Fascia di età compresa tra i 25 e 45 anni. Questa è la fase in cui generalmente il reddito è speso nel breve termine. Quindi, è la fase di costruzione della propria vita in cui si hanno redditi crescenti, ma anche spese elevate. Purtroppo, si riescono ad accumulare dei risparmi i cui tempi di utilizzo sono scanditi dagli obiettivi prioritari principalmente di medio termine, quali l'acquisto della casa, lo studio dei figli, le coperture assicurative sulla vita. Laddove è possibile, il risparmio accumulato potrà garantire un futuro finanziario tranquillo.

Gli asset di lungo termine sono per lo più poco diversificati e costituiti da programmi di integrazione previdenziale e da qualche fondo specializzato o da titoli azionari mirati. Questa fase della vita è caratterizzata da un ampio orizzonte temporale e quindi potrebbe consentire l'effettuazione di investimenti di lungo termine maggiormente esposti alla volatilità, ma che consentono, con tanto tempo davanti, di ottenere ottimi ritorni.

I risparmi di lungo periodo sono strutturati molto spesso sotto forma di piani di accumulo o piani pensionistici. Questo è tipico della primissima fase lavorativa, quando non si hanno ancora capitali da investire ma solo risparmio mensile da accumulare.

Suddivisione ideale degli Asset



Distribuzione degli asset

Se il Cliente è giovane non occorre che investa grandi cifre di denaro o che faccia grandi sforzi per costituire significativi capitali nel lungo periodo finalizzati ad esempio allo studio o al matrimonio dei figli o alla sua pensione. Nel capitolo dedicato alla “magia dell’interesse composto” si potrà vedere come è possibile arrivare ad accumulare € 1.000.000 all’età di 65 anni sfruttando il tempo intercorrente

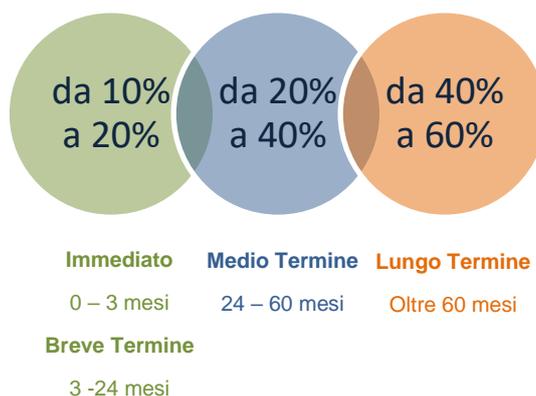
Fase di consolidamento:



Fascia di età compresa dai 45 ai 65 anni. In questa fase la carriera lavorativa normalmente arriva all'apice e le entrate superano le spese correnti producendo più risparmio. Di conseguenza, c'è bisogno di meno reddito per l'immediato e il breve termine. Generalmente, la casa è già stata comprata e pagata (anche i mutui a lunghissimo termine saranno scaduti), i figli sono indipendenti e i principali obiettivi di vita sono stati soddisfatti. Ecco che allora il risparmio di breve periodo supera le spese previste e quindi diminuiscono gli obiettivi di breve termine, anche se rimane ancora da pianificare il momento del ritiro dal lavoro.

In questa lunga fase di vita, si verifica l'accumulo e la crescita del portafoglio finanziario che beneficia anche dei rendimenti derivanti dai piani di accumulo iniziati durante la prima fascia. Poiché il tempo che manca all'effettivo ritiro dal lavoro potrebbe essere abbastanza lungo (5-10-15 anni), gli investimenti a medio termine risultano appropriati e funzionali al raggiungimento di obiettivi di spesa ben definiti. Quindi, devono diventare l'asset principale del portafoglio dei Clienti in questa fascia d'età.

Suddivisione ideale degli Asset



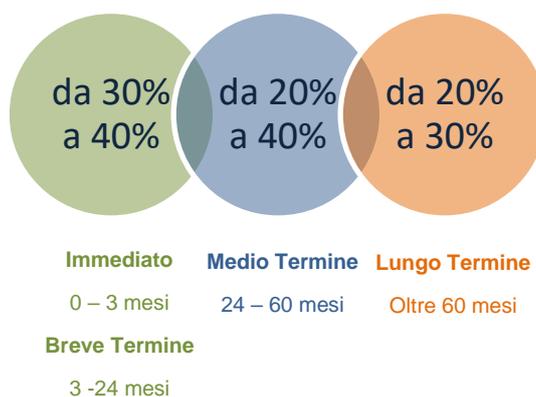
Fase dell'esaurimento dei consumi:



Fascia d'età compresa tra i 65 e 75 anni. Questo è il periodo della vita nel quale di solito siamo "finanziariamente indipendenti". Le spese correnti non sono più coperte dal reddito derivante dall'attività lavorativa, ma dal reddito dato dai capitali accumulati e dal singolo programma pensionistico (privato e statale). Gli investimenti si concentrano principalmente su asset relativamente sicuri e con ritorno già prestabilito. È posta particolare attenzione a cedole, interessi in genere e ai dividendi rivenienti dagli investimenti azionari.

Peraltro, l'orizzonte temporale di vita è ancora lungo e può superare i 20 anni. Una parte del portafoglio (anche sotto forma di piano di accumulo) è bene investirla ancora nel lungo periodo per garantirne la crescita e la protezione dall'inflazione.

Suddivisione ideale degli Asset



Appena ci ritiriamo dal lavoro, rivediamo il nostro asset e generalmente lo cambiamo, riposizionandolo per garantirci maggiore sicurezza e la copertura delle spese di anno in anno.

Man mano che passa il tempo, il nostro asset tende a sbilanciarsi verso investimenti di breve periodo.

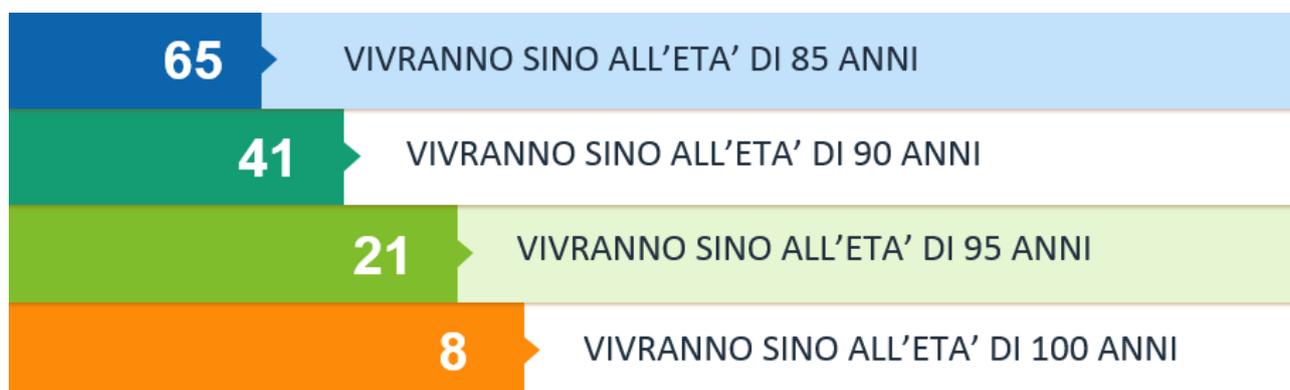


Lasciato il lavoro, durante il periodo della pensione, molte persone continuano a mantenersi in ottima salute ed estremamente attive. Pianificano viaggi che non avevano avuto l'opportunità di fare prima, si levano soddisfazioni materiali che hanno sempre accantonato, cambiano o sistemano la casa di campagna, vanno a trovare amici e persone care con più frequenza, escono spesso a cena e così via.

In questa fase, pochi pensano ancora a mantenere parte del portafoglio investito in azioni poiché trovano la volatilità tipica di questi mercati troppo snervante. Ma è proprio la crescita di questi investimenti che può garantire nel tempo la protezione dall'inflazione dei capitali accumulati permettendo loro di finanziare la nuova vita. Inoltre, come sappiamo, l'avanzamento dell'età anagrafica può determinare la necessità di ricorrere a cure mediche frequenti e spesso costose, e può anche determinare la necessità di spese accessorie non previste come domestici e infermieri domiciliari. Quindi, è bene mantenere investita sui mercati azionari una parte del portafoglio per godersi il potenziale di crescita, senza preoccuparsi troppo della volatilità che è parte integrante di questi mercati.

Quanto hai ancora da vivere dopo il ritiro dal lavoro?

Se lasci il lavoro all'età di 65 anni, puoi avere ancora più di 20 anni di vita davanti. Durante questi anni vorrai avere il denaro necessario per mantenere lo standard di vita che desideri. Questo richiede di avere il denaro sufficiente per tutti gli anni futuri mancanti.



Fase del “regalo”:

Questa è la fase finale del ciclo della vita in cui iniziano le “donazioni”.

Infatti, le persone hanno la consapevolezza che ormai gli asset sono superiori a quanto necessita loro per vivere e per avere garantita la propria sicurezza. L’asset può anche essere mantenuto immutato, ma cambia radicalmente l’atteggiamento che le persone hanno verso gli investimenti effettuati. Di solito, c’è molta attenzione verso le necessità degli eredi beneficiari e da ciò possono derivare scelte mirate sia in ambito finanziario sia in ambito assicurativo.

Infine, occorre osservare che le fasi della vita sopra definite non sono uno schema fisso cui ispirarsi in tutte le situazioni. Nonostante sia molto importante conoscere i contenuti di ciascuna fase, è possibile che vi siano sovrapposizioni o andamenti contrastanti. Quindi, è sempre preferibile effettuare, possibilmente con l’aiuto di un Consulente Finanziario Autonomo, l’analisi dettagliata dei fabbisogni orientando di conseguenza la pianificazione finanziaria.

Come abbiamo visto, si tratta di una strategia personalizzata, anche se può essere influenzata da fattori generali tra cui, ovviamente, la fascia d’età di appartenenza. Quindi, essere guidati più dalla descrizione della fase che dal range di età che potrebbe non coincidere.

MPF in azione.

Di quanto denaro hai bisogno?

Ripartiamo dalle quattro categorie temporali di appartenenza del denaro:

l’**immediato**, il **breve**, il **medio** e il **lungo** termine.



La prima analisi da fare è l'esame del portafoglio per definire le quote di denaro allocato in ognuna delle fasi temporali. Se gli asset sono in linea con l'attuale fase di vita del cliente, non occorre intervenire con alcun allineamento. Viceversa, se il mix di prodotti finanziari in portafoglio non è coerente con quanto sopra descritto, è essenziale che Cliente e Consulente varino una rimodulazione dell'asset allocation che tenga conto di tutte le variabili soggettive e oggettive. Utilizziamo il metodo per "fasi di vita" poiché nella maggior parte dei casi il Cliente non ha obiettivi definiti da raggiungere o meglio non riesce a definirli con troppo anticipo. Pertanto, bisogna stimolare un confronto Cliente/Consulente volto a proiettare la situazione attuale con i fabbisogni collocati tempo per tempo. In questo modo sarà possibile definire l'asset allocation ideale.

Il nostro Ruolo

A questo punto è chiaro quale debba essere il ruolo del Consulente Finanziario:

- acquisire informazioni patrimoniali complete sul Cliente
- individuarne gli obiettivi con particolare attenzione al loro collocamento temporale
- predisporre il profilo di rischio
- proporre di conseguenza una coerente "asset allocation"
- costruire un portafoglio finanziario e assicurativo
- intervenire periodicamente con l'aggiornamento degli strumenti in base al mutamento degli obiettivi del Cliente e sulla base del trend dei mercati
- accompagnare costantemente il Cliente nelle principali scelte economiche e finanziarie.

Ciò premesso, qual è il ruolo di OPEC Financial?

- Definire gli ambiti professionali ed etici dell'attività di un Consulente Finanziario evoluto;
- Fornire assistenza amministrativa e legale;
- Predisporre ed erogare strumenti formativi adeguati;
- Elaborare strategie finanziarie e costruire portafogli modello che possano adattarsi a tutti i profili di rischio dei Clienti dei Consulenti traguardando le migliori performance possibili;
- Fornire un ampio comparto assicurativo;
- Affiancare il Consulente Finanziario nello svolgimento della sua attività.



Dopo aver stabilito i primi criteri base siamo pronti a definire e a seguire l'andamento dei 5 punti del Metodo di Pianificazione Finanziaria.



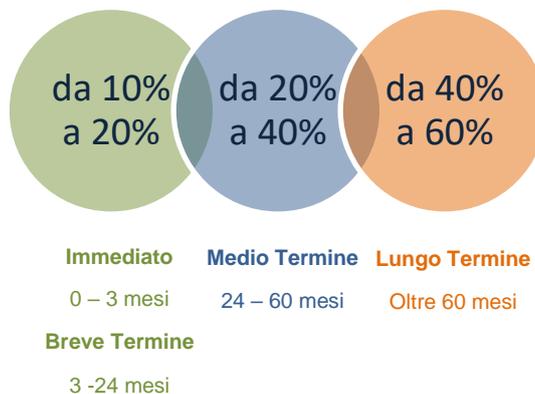
Individuare "la fase di vita" del Cliente e definire con lui eventuali obiettivi, inserirli nelle corrispondenti fasce di appartenenza in funzione dei fabbisogni e dei relativi tempi di utilizzo. Definire/aggiornare l'asset allocation.

Poniamo ad esempio che si trovi nella fase cosiddetta di "consolidamento".

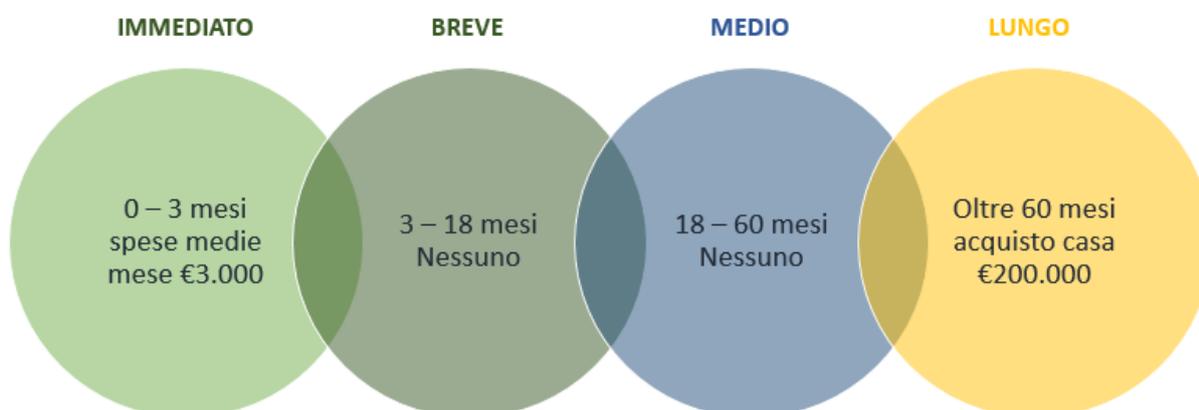


La suddivisione ottimale degli asset per questa fascia dovrebbe essere:

Suddivisione tipica degli Asset fase di "consolidamento"



Esempio di obiettivi dichiarati da raggiungere:

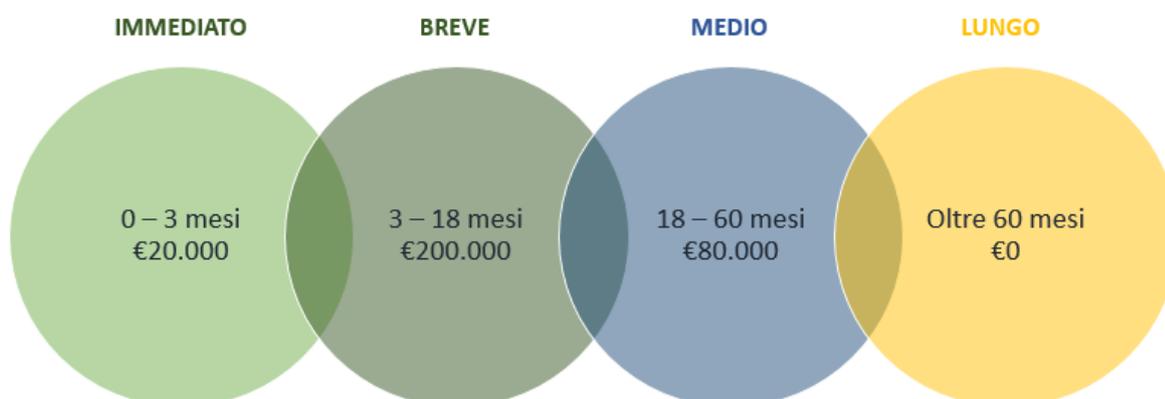


Nella maggior parte dei casi il Cliente non ha obiettivi definiti da raggiungere o meglio non riesce a definirli con troppo anticipo. Pertanto, bisogna stimolare un confronto Cliente/Consulente volto a proiettare la situazione attuale con i fabbisogni collocati tempo per tempo. In questo modo sarà possibile definire l'asset allocation ideale.

2

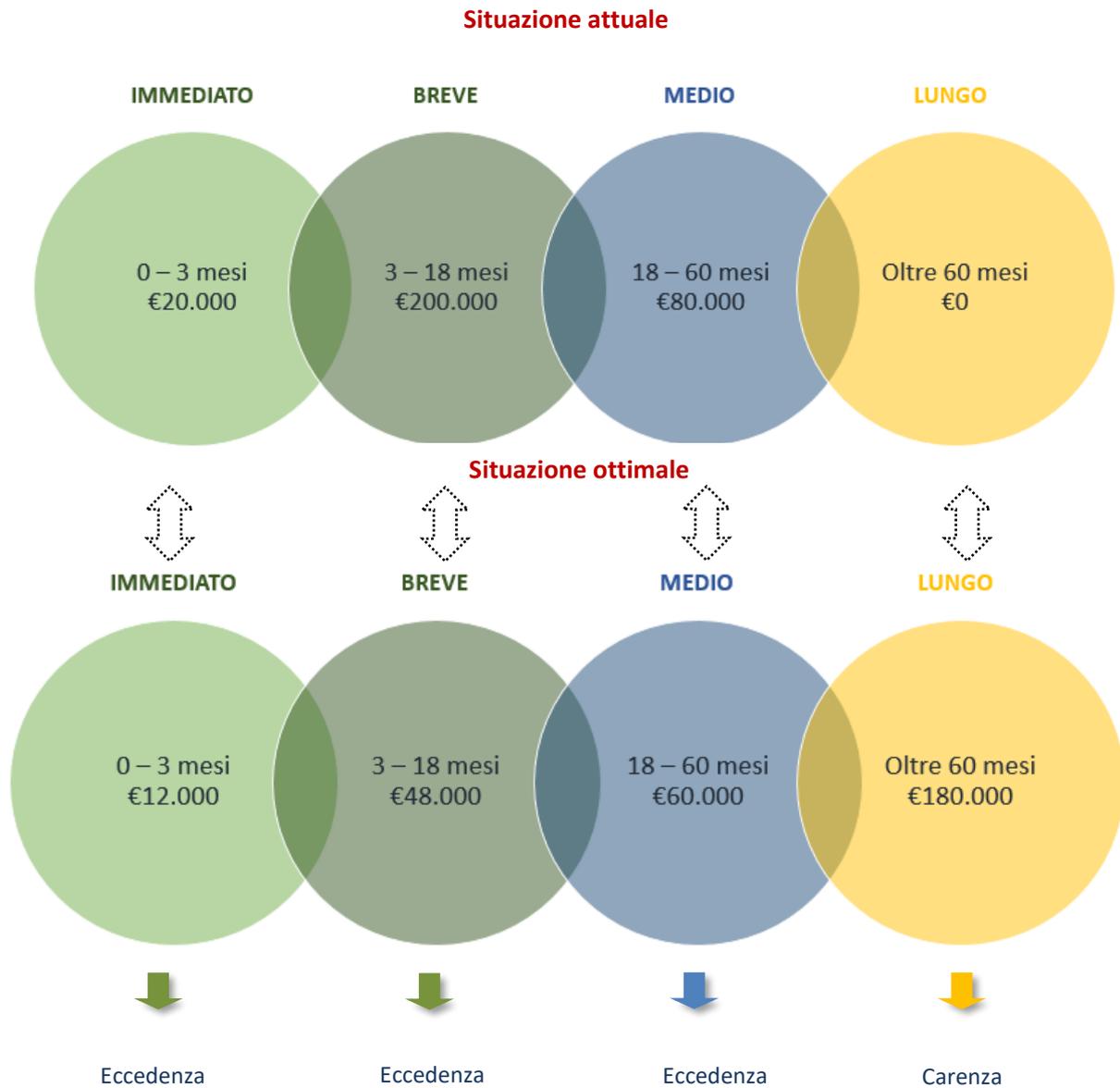
Estrapolare dalla rilevazione dati sulla scheda cliente **la situazione attuale** e inserire le cifre totali (non i prodotti) nelle fasce corrispondenti in funzione degli strumenti finanziari sottoscritti. Ipotizziamo che il cliente abbia un capitale totale investito di

€ 300.000 suddivisi tra diverse classi di asset che determina la suddivisione descritta nella figura sotto.



3

Confrontare le somme investite con gli effettivi fabbisogni necessari/consigliati tipici della fase di vita attuale del Cliente, determinando le **eccedenze** o le **carenze**.



4

Senza entrare ancora nell’ambito dei singoli strumenti finanziari, rilevare le contraddizioni e “spostare”, riducendo mantenendo o aumentando, gli importi nelle coerenti fasce di appartenenza partendo dalla fascia di liquidità.

* Sul c/c è sufficiente mantenere una giacenza media pari a 3 o 5 volte le spese mese (se il cliente è rispettivamente dipendente o autonomo) rilevate dal conto economico. Tutto il resto è eccedenza sottoposta a svalutazione.

* Nella fascia a breve costituire sempre una riserva liquidabile per “eventi imprevisti” anche se non esistono spese programmate in quella fascia.

SITUAZIONE ATTUALE	SITUAZIONE OTTIMALE	AZIONE
<p>IMMEDIATO.....€ 20.000 (6%)</p> <p>La cifra depositata su conto corrente appare troppo elevata in relazione alle spese mensili previste dalla famiglia .</p> <p>L'eccedenza da tali spese è sottoposta all'azione erosiva di inflazione e svalutazione.</p>	<p>IMMEDIATO.....€ 12.000 (4%)</p> <p>Si consiglia di ridurre la cifra depositata sul conto corrente sino ad un importo di €12.000 sufficiente a garantire tre mensilità di spesa corrente.</p> <p>Spostare l'eccedenza in fasce superiori che garantiscono maggior protezione dai fattori aggressori del denaro.</p>	<p>RIDURRE</p>
<p>BREVE TERMINE.....€ 200.000 (67%)</p> <p>La fascia di breve termine è coperta in maniera eccessiva.</p> <p>In questa fascia sono presenti strumenti finanziari che possono proteggere maggiormente il capitale da utilizzare per obiettivi di breve termine rispetto all'immediato o, in mancanza di obiettivi di spesa precisi, costituire una buona di riserva.</p>	<p>BREVE TERMINE.....€ 48.000 (16%)</p> <p>Consigliamo di ridurre la cifra impiegata in questa fascia sino a € 48.000 in strumenti con minima volatilità ma con redditività superiore a quella del Conto Corrente.</p> <p>Tale cifra, ben protetta da svalutazione nel breve termine potrà costituire una adeguata riserva. Spostare l'eccedenza in fasce superiori di cui sono tipici impieghi di denaro, che consentono una maggiore remunerazione nei tempi previsti.</p>	
<p>MEDIO TERMINE.....€ 80.000 (27%)</p> <p>Nonostante la maggior redditività degli strumenti finanziari tipici di questa fascia rispetto a quelli delle fasce precedenti, sono presenti capitali in eccesso rispetto alle % consigliate in linea con l'attuale fase di vita.</p>	<p>MEDIO TERMINE.....€ 60.000 (20%)</p> <p>Ridurre la cifra dedicata sino a €48.000 congrua a coprire in modo sufficiente questa fascia di medio termine.</p> <p>Il capitale in eccedenza potrà quindi essere spostato nella fascia di lungo periodo che presenta impieghi di denaro che per caratteristiche consentono una maggiore redditività.</p>	<p>RIDURRE</p>
<p>LUNGO TERMINE.....€ 0 (60%)</p> <p>Non sono presenti capitali investiti nonostante questa sia la fascia che consente, grazie ai tempi di utilizzo di lungo termine, di remunerare maggiormente il capitale investito. Gli impieghi utilizzati infatti possono godere del vantaggio che il tempo offre a strumenti legati al mercato reale.</p>	<p>LUNGO TERMINE.....€ 180.000 (60%)</p> <p>Aumentare la cifra dedicata a questa fascia sino a €180.000 in eccedenza dalle fasce precedenti</p>	

A questo punto, le cifre allocate in ogni fascia di tempo di utilizzo sono conformi alle percentuali consigliate per la fase di vita attuale in cui si trova il Cliente. I capitali così distribuiti, investiti negli strumenti che per caratteristiche ottimizzano i tempi di utilizzo tipici di ogni fascia, risulteranno ben protetti dai fattori aggressori precedentemente elencati.

5

Anche il risparmio che si crea mensilmente va allocato seguendo la metodologia appena descritta dando priorità a quelle fasce che hanno bisogno d'integrazione in funzione degli eventuali obiettivi definiti da raggiungere.



Il campanello di allarme

Quale livello di ribasso può tollerare il cliente?

Il rischio abbinato a un investimento può essere misurato in diversi modi. Gli investitori istituzionali utilizzano un'unità di misura che si chiama *beta*.

Che cosa rappresenta l'indice *beta*?

E' un buon indicatore che serve per codificare il legame dell'investimento con il mercato di riferimento. E' poco conosciuto dagli investitori privati poiché difficilmente essi guardano al rischio in termini relativi. Piuttosto essi lo vedono come la possibilità di non avere il capitale disponibile nel momento del bisogno. Per ogni cliente è più importante stabilire quanto ribasso, in assoluto, è disposto ad accettare in un dato momento per il suo portafoglio. Molti clienti, pur sapendo che il ribasso in un determinato momento può essere fisiologico e anzi rappresentare una nuova possibilità d'investimento, non riescono psicologicamente a sopportare lo stress emotivo che ne deriva. Quindi, di fronte a ciò, molte persone, allo scopo di preservare il proprio denaro, compiono spostamenti in liquidità o verso altre forme d'investimento ritenute in quel momento "più sicure". E' importante quindi conoscere quale livello di tolleranza al ribasso, ha il cliente per ognuna delle quattro fasce dei tempi di utilizzo. In pratica, sino a quanto è disposto a vedere scendere il proprio capitale prima di uscire dall'investimento.

Inoltre, occorre tenere presente che ogni persona ha un proprio individuale livello di tolleranza al ribasso mentre, come abbiamo visto, all'interno dei vari profili di rischio rientrano molte persone anche tra loro diversissime.

Più avanti, in questo capitolo, abbiamo predisposto una tabella riassuntiva che evidenzia i ribassi più comunemente tollerabili dai clienti. Evidentemente, tanto più si investirà in prodotti molto volatili (ad esempio titoli azionari) tanto più apparirà palese l'eventuale ribasso del portafoglio. Ma in questo caso è presumibile ritenere che il Cliente abbia, in astratto, una maggiore tolleranza al rischio. Viceversa, se il Cliente investirà prevalentemente in titoli sovrani e in fondi obbligazionari, avrà meno disponibilità a sopportare ribassi. Magari si accontenta di un rendimento prossimo allo zero a condizione che il suo portafoglio conservi intatto il capitale.

Gli errori che fanno i Clienti

Abbiamo parlato del *beta* come di un indice di misurazione della correlazione di un investimento al mercato di riferimento. Se ad esempio un fondo ha un *beta* dello 0,6, significa che a fronte di un ribasso del mercato del 10%, il fondo scenderà del 6%, cioè del 60% del ribasso del mercato.

Tale eventualità per un investitore istituzionale può rappresentare un successo. Infatti, in questo caso si usa dire che il fondo ha sovraperformato il mercato.

Lo stesso atteggiamento non è detto che lo abbia un Cliente privato che di solito, come abbiamo detto, è poco attento alla performance relativa del suo investimento ed è molto più attento a quella assoluta.

Nell'esempio sopra citato, il Cliente fa attenzione unicamente a che cosa succede al suo denaro e quindi registrerà l'evento come una perdita effettiva di denaro pari al 6%. E difficilmente si consola col fatto di aver perso di meno rispetto al mercato di riferimento.

Non concentrarsi solo sulla percentuale di ribasso, ma sull'ammontare degli euro in valore assoluto.

La MIFID II ha introdotto obbligatoriamente questo elemento di trasparenza nei report che gli intermediari finanziari inviano periodicamente ai clienti. Infatti, sapere che la performance del mio portafoglio d'investimento ha evidenziato un -1% può avere poco significato, ma se scopro che ho perso qualche migliaio di Euro capisco chiaramente cosa ne è stato dei miei investimenti. Se poi vengo a sapere che le commissioni e le spese di gestione hanno rappresentato ad esempio il 3/4,00% del valore del mio portafoglio, la percezione di ciò che è successo mi è ancora più chiara.

Il bilancio finale può rappresentare una sorpresa negativa, anche se il corretto rapporto Consulente/Cliente dovrebbe evitare che ciò accada. Come?

Molto semplicemente costruendo un rapporto di scambio costante di informazioni, un aggiornamento periodico del portafoglio e la trasparente indicazione dei trend di mercato e dei costi di gestione patrimoniale.

Tornando all'esame di tolleranza alle perdite, supponiamo di aver investito € 100.000 suddivisi nelle 4 fasce e che il portafoglio sia cresciuto nel primo mese del 4%. Come mi sento? Molto bene, non c'è dubbio. Il secondo mese la crescita è di un altro 3% e io mi sento molto bene, anzi meglio del mese prima.

A partire dal terzo mese, però, il valore del portafoglio inizia a scendere e il monitoraggio è pressoché quotidiano.

Sino a che livello "la nave deve imbarcare acqua prima che decida di abbandonarla e salti sulla scialuppa di salvataggio?".

Le tabelle che seguono, ci aiutano a capire fino a quale livello di ribasso sarò in grado di arrivare prima di saltare sulla scialuppa.

Ipotizziamo che abbia investito € 10.000 a breve termine

Livello di allarme a breve termine

Il Consulente dovrà predisporre una tabella come quella seguente e compilarla insieme al Cliente segnando il livello massimo di ribasso accettabile.

Noi abbiamo evidenziato l'area del 3% perché questo è il livello massimo di ribasso che normalmente un investitore accetta per questa fascia. Ricordiamoci che per questa somma di denaro i tempi di utilizzo compresi tra 3 e 18 mesi e, comunque, una parte potrebbe costituire la fascia di riserva da imprevisti.

Potenziale ribasso	Investimento iniziale	Segna nella casella
3%	€ 9.700	
6%	€ 9.400	
8%	€ 9.200	
10%	€ 9.000	
15%	€ 8.500	
23%	€ 7.700	
35%	€ 6.500	
50%	€ 5.000	

Livello di allarme a medio termine

Supponiamo di avere investito nel medio lungo periodo una somma di € 50.000 utilizzabile nel periodo compreso tra i prossimi 18 mesi e 5 anni. Quale livello di ribasso diventa inaccettabile?

Abbiamo evidenziato tre fasce tra il 6 e il 10% perché ogni persona potrebbe valutare sia in base all'effettivo imminente fabbisogno, sia in relazione al tempo residuo in cui il portafoglio potrebbe recuperare margini di performance positivi.

Potenziale ribasso	Investimento iniziale	Segna nella casella
3%	€ 48.500	
6%	€ 47.000	
8%	€ 46.000	
10%	€ 45.000	
15%	€ 42.500	
23%	€ 38.500	
35%	€ 32.500	
50%	€ 25.000	

Livello di allarme a lungo termine

Ipotizziamo di avere investito a lungo periodo una somma di € 100.000. Al primo estratto conto scopro che il suo denaro è diventato € 97.000, poi lo vedo calare di mese in mese, prima sino a €94.000, poi sino a €90.000 e così via sino a toccare € 50.000. Evidentemente, se non decido di fermarmi per tempo, il Consulente deve suggerirmi la strada da percorrere e, perché no, anche su che scialuppa saltare.

Potenziale ribasso	Investimento iniziale	Segna nella casella
3%	€ 97.000	
6%	€ 94.000	
8%	€ 92.000	
10%	€ 90.000	
15%	€ 85.000	
23%	€ 77.000	
35%	€ 65.000	
50%	€ 50.000	

Per i miei € 100.000 potrei essere disposto a sopportare un ribasso del 3%, tentennare con una caduta del 10%. Ma con un ribasso del 35% quasi tutti i clienti sarebbero già “saltati sulla scialuppa”.

Riconoscere i limiti soggettivi dell’investimento

Una volta determinati gli obiettivi d’investimento, essi devono combaciare con le limitazioni prioritarie espresse.

Le limitazioni sono determinate:

- **Dall’orizzonte temporale**
- **Da considerazioni sulla liquidabilità dell’investimento**
- **Da uscite di denaro per pagare tasse**
- **Da obiettivi precisi come matrimonio, studio figli, acquisto casa, integrazione al reddito ecc.**

Liquidabilità

Il concetto di liquidabilità corrisponde alla necessità del Cliente di trasformare l’investimento in denaro. L’esigenza di maggiore liquidità è inversamente proporzionale alla durata dell’investimento: alta nel breve, media nel medio termine e bassa nel lungo. Inoltre, quando il Cliente arriva all’età della pensione, la maggior parte del denaro sarà allocata a medio termine e quindi con una media esigenza di liquidità.

Esigenze di tipo fiscale o legale

Nel caso in cui il Cliente abbia dovuto/voluto decidere dei suoi investimenti per ragioni fiscali e/o legali (a.e. trust, fiduciarie, polizze vita), vengono ad attenuarsi e talvolta ad annullarsi i concetti legati alla distribuzione degli investimenti nelle 3 fasce.

Obiettivi precisi

Il cliente potrebbe avere obiettivi di spesa precisi da raggiungere in ognuna delle fasce. Bisogna quindi identificarli e definirli sia in termini di tempistica sia in ragione del denaro occorrente. Pertanto, sarà necessario un fitto colloquio Cliente/Consulente per ridefinire e focalizzare l’asset allocation del portafoglio.

Le regole del gioco

Questa sezione concentra l'attenzione su quelle che sono le fondamentali "regole del gioco" e i "concetti base" che consentono di effettuare pianificazioni corrette ed efficaci.

Cercheremo di farlo in maniera semplice e diretta anche se in alcuni casi dovremmo ricorrere a strumenti del mestiere piuttosto sofisticati.

Regola n°1: Ogni investimento si divide nettamente in due tipologie: chi **"presta" denaro** (investimento in obbligazioni) e chi **diventa "proprietario"** (investimento azionario). Nel primo caso ci sarà più sicurezza e garanzia di un ritorno prefissato, mentre nel secondo caso si avrà meno sicurezza ma più opportunità di crescita per il proprio denaro.

Regola n°2: Più è alta l'attesa di crescita di un investimento, più è alto il rischio. Più è basso il rischio, minore è l'attesa di ritorno.

Regola n°3: Ogni investimento porta con sé un differente livello di rischio. Se fai parte della categoria di chi "presta" denaro (reddito fisso o obbligazioni in genere) il tuo investimento ha un piccolo spazio di crescita. Se sei "proprietario" (azioni) esiste un alto potenziale di crescita correlato al rischio.

Come si può fare per misurare questo livello di rischio? Abbiamo visto che il *beta* è un misuratore ampiamente utilizzato soprattutto dagli operatori di settore cui possiamo aggiungere la *volatilità* (deviazione standard). In pratica, il *beta* è il coefficiente che definisce la misura del rischio sistematico di un'attività finanziaria, ovvero la tendenza del rendimento di un'attività a variare in conseguenza di variazioni di mercato.

Il termine *volatilità* non deve spaventare, **indica semplicemente la frequenza e l'ammontare dei cambiamenti** che intervengono sui mercati offrendo sostanzialmente le stesse probabilità di perdita e di guadagno. Pur essendo tecnicamente una misura di rischio assoluto invece che di rischio relativo come il *beta*, la differenza è data dalla strategia d'investimento più o meno prudente e dalle competenze dei gestori.

La deviazione standard indica quanto ampio è lo scostamento della performance media da quella mensile, in positivo o in negativo. La misurazione con la deviazione standard aiuta a capire come la distribuzione del profitto sarà conveniente. Infatti, più è ampio il range del profitto, più è ampio il rischio. Generalmente, il prezzo di un qualsiasi titolo riflette il profitto atteso dall'investimento e il rischio percepito.

Quando ci compriamo una casa, assumiamo un rischio del quale non siamo quasi mai consapevoli e comunque, nei casi in cui lo individuiamo, siamo disposti ad accettarlo perché ragioniamo in un'ottica di lungo termine. Infatti, mai ci preoccuperemo di conoscere il valore dell'immobile nei giorni e mesi successivi all'acquisto. Probabilmente, abbiamo sottoscritto un mutuo e quindi stiamo investendo a 15 o 20 anni e abbiamo comprato una casa che pensiamo abbia oggi un buon valore, un prezzo che reputiamo giusto per noi e che, passati 20 anni, avrà certamente un maggior valore.

Su questo tipo d'investimento siamo tutti preparati e sappiamo come gestirlo nel tempo.

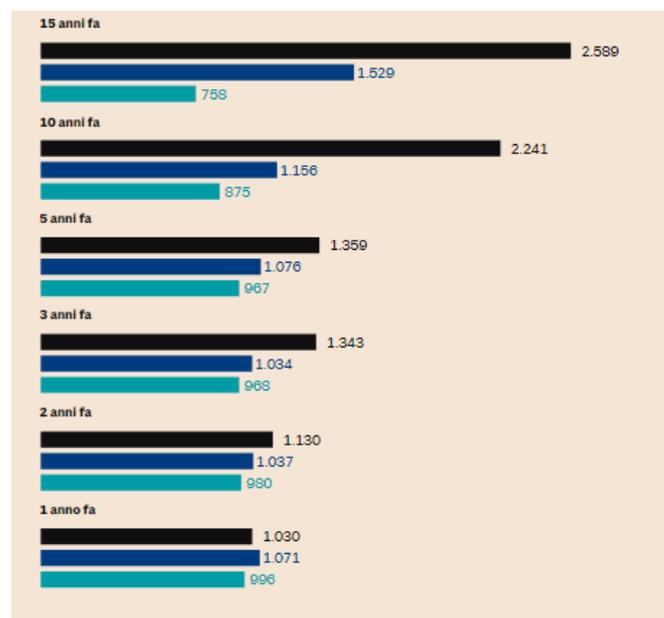
Pensiamo come ci sentiremmo se guardassimo al valore della casa ogni giorno e quindi che valutazione diversa faremmo del rischio sostenuto. E se ci preoccupassimo del valore dell'immobile ogni volta che dovessimo pagare interventi di manutenzione? Saremmo certamente stressati.

Pertanto, perché le persone sono disposte ad accettare il rischio quando comprano un immobile?

Perché le persone non acquistano una casa pensando di doverla vendere il giorno dopo e sanno che, nonostante i ciclici cali di prezzo nel mercato immobiliare, la loro casa s'incrementerà di valore al momento in cui essi avranno terminato di pagare il mutuo dopo 15, 20 anni e più.

Lo stesso ragionamento vale per i titoli azionari nel lungo periodo, ma i Clienti, come sappiamo, non hanno verso il mercato azionario lo stesso atteggiamento mentale che hanno nei confronti degli immobili.

Come i mercati remunerano il rischio - AZIONI E BOND BATTONO IL CASH. Quanto sarebbero diventati 1000 euro investiti in azioni, bond e cash in vari archi temporali. Performance in termini reali, cioè tenendo conto dell'inflazione. Dati in euro. (Fonte: AdviseOnly di Ottobre 2019).



Azioni Bond Cash



Il Rischio di “Essere Prudenti”

Non esiste un’unica via sicura per costruire prosperità.

Le riforme sul mercato del lavoro, i cambiamenti sistemici a livello internazionale e le cicliche crisi economiche hanno dimostrato che non esiste lavoro sicuro né attività redditizia per definizione.

Allo stesso modo, possiamo essere convinti di utilizzare investimenti che garantiscono ritorni sicuri, ma possiamo accorgerci che ci possono essere rischi nascosti, talvolta molto elevati.

Ormai lo abbiamo imparato leggendo questa guida, una cosa è assumersi dei rischi di cui siamo consapevoli, altra cosa è assumersi rischi di cui siamo totalmente ignari.

Ebbene, i risparmiatori sono particolarmente esposti a questo tipo di situazione per una serie di ragioni che qui cerchiamo d’indagare.

Il più diffuso di questi rischi indotti e poco riconosciuti è senz’altro “il rischio d’interesse”.

Per esempio, molte persone timorose di rischiare il loro capitale, prestano il loro denaro alle banche o allo Stato sotto forma di certificati di deposito o titoli di stato. Questi titoli, di solito a medio e lungo termine, normalmente pagano un interesse periodico per uno specifico lasso di tempo che può essere conveniente nel momento dell’acquisto, ma nel lungo periodo potrebbe diventare non remunerativo.

Per comprendere meglio tale meccanismo dobbiamo tornare indietro nel tempo, in un periodo in cui i tassi erano più alti e caratterizzati da una maggiore fluttuazione.

Il rendimento medio dei Certificati di Deposito a sei mesi dal 1988 al 1990 fu dell’8,40%, ma nei tre anni successivi fu solo del 3,7%.

Anche se la restituzione del capitale, in situazioni normali, può essere garantita, non c’è nessuna garanzia sugli interessi. Quindi, più sono lunghe le scadenze, più è elevato il rischio di perdite in conto interessi anche consistenti. Inoltre, l’azione erosiva dell’inflazione comprometterà il valore d’acquisto del nostro investimento che è risultato anche non adeguatamente protettivo degli interessi.

Pertanto, la variabilità dei tassi mette in evidenza il rischio che il risparmiatore prudente si sta assumendo nel momento dell’acquisto dello strumento finanziario cosiddetto “sicuro

I Certificati di Deposito o qualsiasi altro titolo a tasso fisso come BTP o Obbligazioni corporate (che pagano un dichiarato tasso d’interesse per un lungo periodo di tempo con un ritorno certo a scadenza) portano con

loro un altro rischio per i risparmiatori che può non essere evidente. Per tutti quelli che spendono le cedole incassate da questi titoli, il capitale e gli interessi saranno continuamente erosi dall'inflazione.

Ipotezziamo di avere comprato un titolo di stato decennale a tasso fisso, con cedola annua del 2% per un importo pari a 10.000 Euro che ci garantirà un rendimento lordo annuo pari a 200 Euro. Se il tasso d'inflazione reale è ad esempio dell'1% annuo, il potere di acquisto dei 200 euro derivanti dalla cedola cala per ogni anno in cui il titolo è in vita sino alla sua scadenza. Alla fine dei 10 anni quando è tempo di reinvestire il capitale, il tasso di interesse si sarebbe dovuto alzare di 1,34 volte per fornire l'equivalente potere di acquisto che avevano i 200 euro di interessi annuali di cedola quando il titolo era stato acquistato, il che significa un tasso del 9,38%. **Paradossalmente, i risparmiatori che si sentono cauti e prudenti con il proprio capitale, involontariamente diventano scommettitori sui tassi di interesse e corrono rischi che probabilmente non avrebbero mai voluto correre.**

Nel frattempo, il potere di acquisto degli originali 10.000 euro si è ridotto di quasi il 25%, con potere di acquisto di solo di 7.500 euro. Quindi, ciò che avremmo potuto comprare quando il titolo fu sottoscritto 10 anni prima non è più possibile comprarlo oggi. Guardando tutto questo da un altro punto di vista, osserviamo che il tuo capitale avrebbe dovuto crescere sino a 13.000 euro per avere lo stesso potere di acquisto che avevano i 10.000 euro 10 anni prima. Evidentemente, se li tieni sino a scadenza, **i titoli obbligazionari non possiedono il potenziale di fare crescere il capitale.**

I Titoli Obbligazionari e i Certificati di Deposito divennero un popolare strumento d'investimento per accumulare ricchezza durante il lontano 1980 e sino al 1992 quando i tassi d'interesse raggiunsero i livelli massimi storici. Quello che fu considerato "normale", invece, fu realmente un'aberrazione che fu il riflesso di un'inadeguata politica economica. Quest'aberrazione divenne palese solamente quando fu valutata dal punto di vista storico. E' chiaro che ciò che è avvenuto in quegli anni abbia rappresentato un'eccezione, non la regola.

Tutti quelli che si affidarono esclusivamente a questi veicoli furono molto delusi quando i tassi iniziarono a decrescere a livelli più normali dagli anni 90 sino a oggi.

Sarebbe stato opportuno non spendere gli interessi maturati ma reinvestirli per capitalizzare mentre ancora si stava assumendo il rischio del reinvestimento, cogliendo l'occasione di tenere il passo con l'inflazione e probabilmente crescere lievemente sopra di essa. Ma, come si dimostrerà più tardi, il potenziale di crescita del denaro investito in CD e Obbligazioni è limitato e non comparabile con quello degli investimenti azionari.

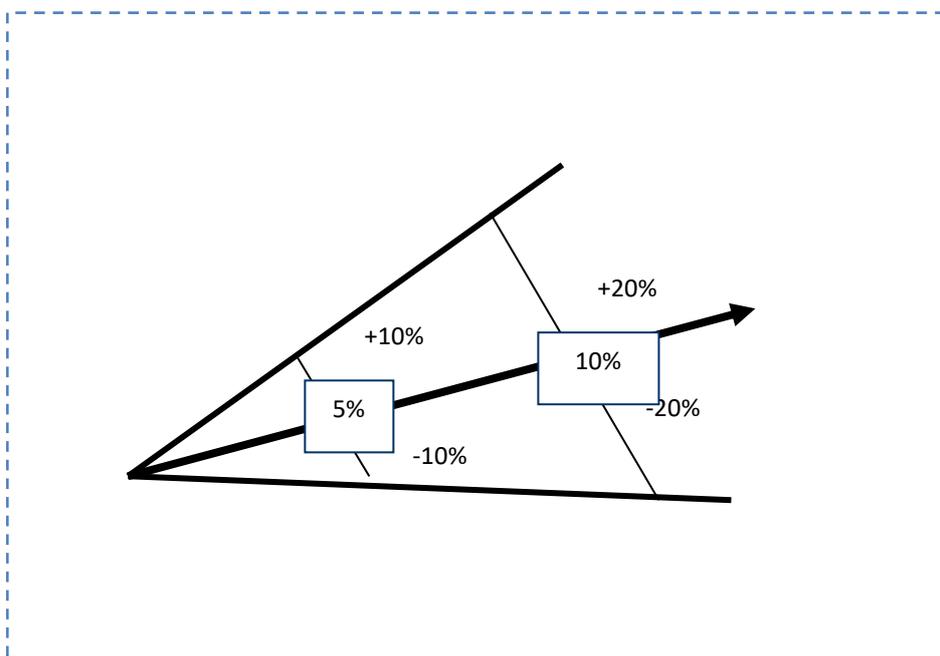
Anche oggi, tuttavia, nonostante il corso dei tassi bassi e dell'inflazione vicina allo zero, tali rischi sottesi agiscono nello stesso modo producendo perdite per i risparmiatori.



Gli investitori usano molto spesso il termine “rendimento” riferito ai guadagni ottenuti nel mercato azionario. Tutte le volte che senti questo termine sostituiscilo con “crescita”. Se senti qualcuno dire “il mio fondo comune azionario mi ha reso il 10% in un anno”, di a te stesso “ la crescita di quell’investimento in un anno è stata del 10%”.

Una regola generale riguardo all’investimento a rischio recita che: “*ogni investimento rischioso avrà una volatilità doppia rispetto al rendimento atteso*”.

Sul breve periodo, il cliente vorrà avere bassa volatilità per il suo investimento e quindi sarà disposto ad accettare un basso ritorno. Sul lungo periodo, potrà tollerare probabilmente una maggiore volatilità al fine di ottenere un maggiore ritorno.



**Regola generale:
la volatilità sarà doppia del rendimento atteso**

Regola n°4: Investimenti diversi si comportano diversamente.

Per fare un esempio, negli Stati Uniti D'America, durante il boom immobiliare del 1970, il mercato azionario ha vissuto uno dei suoi peggiori anni. L'anno precedente le azioni "Large Cap" furono le migliori in termini di crescita e l'anno ancora precedente, la palma delle migliori spettò alle azioni internazionali. Come si può notare dalla tabella sottostante, ogni anno c'è stata un'alternanza tra i settori migliori. In un investimento è difficile sapere in anticipo chi andrà meglio in un dato tempo. La regola teorica dice che si avranno ritorni differenti per differenti classi d'investimento.

Alternating market leadership is a challenge for investors

Leaders in one year could be losers the next year.

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
SCV 14.02%	AGG 10.25%	SCG 48.54%	SCV 22.25%	IE 13.54%	IE 26.34%	LCG 11.81%	AGG 5.24%	Converts 49.13%	SCG 29.09%	AGG 7.84%	SCV 18.05%	SCG 43.30%	LCC 13.69%	LCG 5.67%	SCV 31.74%	LCG 30.21%	Cash 1.87%	LCG 36.39%	Converts 46.22%
AGG 8.44%	Cash 1.78%	SCV 46.03%	IE 20.25%	MCC 12.65%	SCV 23.48%	IE 11.17%	Cash 2.06%	MCC 40.48%	MCC 25.48%	LCG 2.64%	LCV 17.51%	MCC 34.76%	LCV 13.45%	LCC 1.38%	LCV 17.34%	IE 25.03%	Converts 0.15%	LCC 31.49%	LCG 38.49%
Cash 4.42%	Converts -8.58%	MCC 40.06%	MCC 20.22%	LCV 7.05%	LCV 22.25%	SCG 7.05%	SCV -28.92%	LCG 37.21%	SCV 24.50%	LCC 2.11%	IE 17.32%	SCV 34.52%	MCC 13.22%	AGG 0.55%	MCC 13.80%	SCG 22.17%	AGG 0.01%	MCC 30.54%	SCG 34.63%
Converts -4.44%	SCV -11.43%	IE 38.59%	LCV 16.49%	LCG 5.26%	LCC 15.79%	AGG 6.97%	Converts -35.73%	SCG 34.47%	Converts 16.77%	LCV 0.39%	MCC 17.28%	LCG 33.48%	LCG 13.05%	Cash 0.05%	LCC 11.96%	LCC 21.83%	LCG -1.51%	SCG 28.48%	LCC 18.40%
LCV -5.59%	LCV -15.52%	LCV 30.03%	SCG 14.31%	LCC 4.91%	MCC 15.26%	MCC 5.60%	LCV -36.85%	IE 31.78%	LCG 16.71%	Cash 0.10%	LCC 16.00%	LCV 32.53%	Converts 9.44%	IE -0.81%	SCG 11.32%	MCC 18.52%	LCC -4.38%	LCV 26.54%	MCC 17.10%
MCC -5.62%	IE -15.94%	LCG 29.75%	LCC 10.88%	SCV 4.71%	SCG 13.35%	LCC 5.49%	LCC -37.00%	LCC 26.46%	LCV 15.51%	MCC -1.55%	LCG 15.26%	LCC 32.39%	AGG 5.97%	SCG -1.38%	Converts 10.43%	Converts 13.70%	LCV -8.27%	Converts 23.15%	IE 7.82%
SCG -9.23%	MCC -16.19%	LCC 28.68%	Converts 9.61%	SCG 4.15%	Converts 12.83%	Cash 5.00%	LCG -38.44%	SCV 20.58%	LCC 15.06%	SCG -2.91%	Converts 14.96%	Converts 24.92%	SCG 5.60%	MCC -2.44%	LCG 7.08%	LCV 13.66%	MCC -9.06%	SCV 22.39%	AGG 7.51%
LCC -11.89%	LCC -22.10%	Converts 27.15%	LCG 6.30%	Cash 3.07%	LCG 9.07%	Converts 4.53%	SCG -38.54%	LCV 19.69%	IE 7.75%	Converts -5.18%	SCG 14.59%	IE 22.78%	SCV 4.22%	Converts -2.99%	AGG 2.65%	SCG 7.84%	SCV -9.31%	IE 22.01%	SCV 4.63%
LCG -20.42%	LCG -27.88%	AGG 4.10%	AGG 4.34%	AGG 2.43%	Cash 4.85%	LCV -0.17%	MCC -41.46%	AGG 5.33%	AGG 6.54%	SCV -5.50%	AGG 4.22%	Cash 0.07%	Cash 0.03%	LCV -3.63%	IE 1.00%	AGG 3.54%	SCV -12.86%	AGG 8.72%	LCV 2.80%
IE -21.44%	SCG -30.26%	Cash 1.15%	Cash 1.33%	Converts 1.01%	AGG 4.33%	SCV -9.78%	IE -43.38%	Cash 0.21%	Cash 0.13%	IE -12.14%	Cash 0.11%	AGG -2.02%	IE -4.90%	SCV -7.47%	Cash 0.33%	Cash 0.86%	IE -13.79%	Cash 2.28%	Cash 0.67%

- Large-Cap Growth Equities (LCG)** are represented by the Russell 1000 Growth Index, which is an unmanaged index of capitalization-weighted stocks chosen for their growth orientation.
- Small-Cap Growth Equities (SCG)** are represented by the Russell 2000 Growth Index, which is an unmanaged index of those companies in the Russell 2000 Index chosen for their growth orientation.
- Large-Cap Value Equities (LCV)** are represented by the Russell 1000 Value Index, which is an unmanaged index of capitalization-weighted stocks chosen for their value orientation.
- Small-Cap Value Equities (SCV)** are represented by the Russell 2000 Value Index, which is an unmanaged index of those companies in the Russell 2000 Index chosen for their value orientation.
- International Equities (IE)** are represented by the MSCI EAFE Index (ND), which is an unmanaged index of international stocks from Europe, Australasia, and the Far East.
- U.S. Bonds (AGG)** are represented by the Bloomberg Barclays U.S. Aggregate Bond Index, which is an unmanaged index used as a general measure of fixed-income securities.
- Cash** is represented by the ICE BofA U.S. 3-month T-Bill Index, which is an unmanaged index used as a general measure for money market or cash instruments.
- Large-Cap Core Equities (LCC)** are represented by the S&P 500 Index, which is an unmanaged index of common stock performance.
- Mid-Cap Core Equities (MCC)** are represented by the Russell Midcap Index, an unmanaged index that measures the performance of the 800 smallest companies in the Russell 1000 Index.
- Converts** is represented by the ICE BofA U.S. Convertibles Index, which is an unmanaged index of high-yield U.S. convertible securities.

Not FDIC insured | May lose value | No bank guarantee

Data is historical. Past performance is not a guarantee of future results. It is not possible to invest directly in an index.

Fonte Putnam Investment

Regola n° 5: Aspettati l'inaspettato.

Quando si investe nel mercato azionario, bisogna aspettarsi l'inaspettato. E' davvero impossibile conoscere cosa farà il mercato in un dato periodo. Infatti, lo abbiamo sperimentato ultimamente in occasione dell'epidemia Covid e delle dichiarazioni della BCE, lo abbiamo visto in occasione delle grandi tragedie come l'attentato alle Torri Gemelle del 2001.

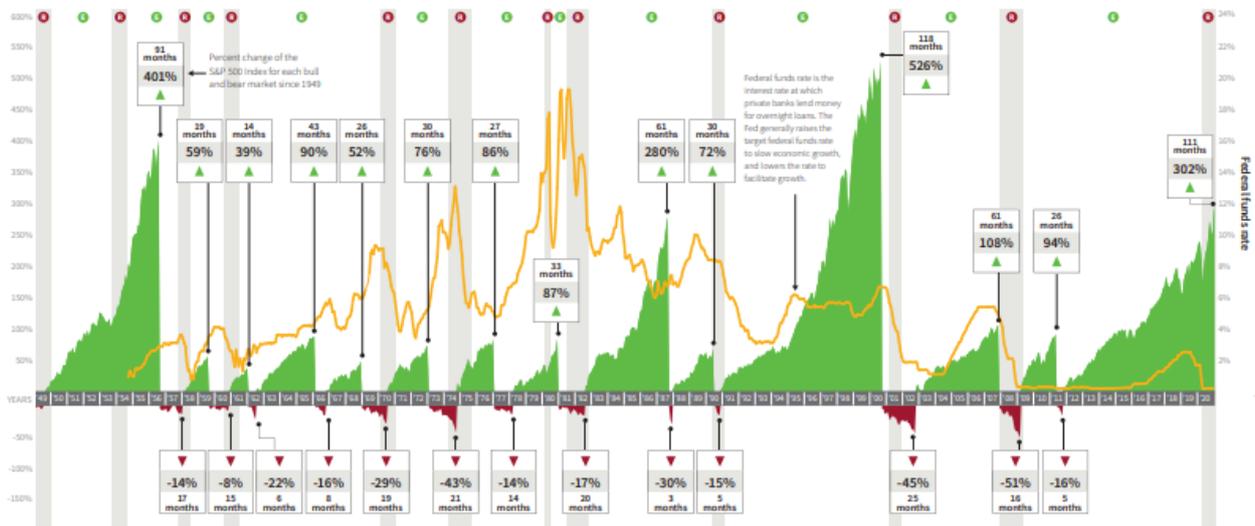
Ciò che dobbiamo fare è prepararci mentalmente a questi imprevisti per mediare le correzioni e quindi essere pronti a cogliere i rimbalzi e i trend favorevoli che si presentano ciclicamente.

Anche in periodi apparentemente favorevoli caratterizzati da una positiva congiuntura economica, da un basso e costante tasso d'inflazione, da un sistema politico stabile, dal comparto d'impresе quotate che producono utili non è detto che il mercato finanziario sia "toro". È sufficiente che siano sbandierati eventuali venti di guerra, o che si scoprano scandali aziendali o che vi siano rivelazioni negative da parte di istituzioni politiche e finanziarie che i mercati finanziari cadano nell'incertezza e quindi perdano valore.

Bull markets versus Bear markets

To pursue the greater return potential of stocks, it makes more sense to stay committed to an investment plan rather than try to guess the best time to be in the market. Over the past 72 years, bull markets have lasted longer (49 months on average) than bear markets (13 months on average) and have more than made up for the periodic market declines. Bull markets have begun during economic recessions and expansions and at all levels of rates. And while it is impossible to predict when a bull market will begin, it is possible to miss one by waiting on the sidelines.

- ▲ Bull markets
- ▼ Bear markets
- Expansions
- Recessions
- Federal funds rate



Sources: S&P 500, Putnam Investments. Data is as of 12/31/20, is historical, and reflects reinvested dividends. Past performance and market conditions do not guarantee future results and may not be duplicated. The S&P 500 index is an unmanaged index of common stock performance. It is not possible to invest directly in an index. Federal funds rate data was not available before July 1954. A bull market is here defined as a period when the stock market rises for at least four straight months. A bear market is defined as a market decline of at least four months.

Fonte Putnam Investment

I momenti di mercato positivo hanno notevolmente superato i momenti negativi, sia per durata sia per incremento. Quando l'economia è in salute e il mercato viaggia a pieno regime, i prezzi delle azioni possono salire per anni.

Durante gli ultimi 50 anni il mercato azionario ha visto 4 grandi momenti "toro" con crescita superiore al 100%. Tuttavia, anche nel mezzo di questi periodi positivi, ci furono periodi con rilevanti ribassi. Quindi, se s'investe in azioni, bisogna essere preparati a sostanziali ribassi anche in momenti positivi di mercato.

I Concetti fondamentali

Chi investe per la prima volta potrebbe trovare una qualche strategia d'investimento che lo porti a guadagnare molto o addirittura a raddoppiare il suo capitale. Molti investitori vedono gli investimenti come una sorta di scommessa che se hai fortuna ti fa guadagnare del denaro. Sentono consigli e storie di successo, rincorrono le azioni "calde" o tendono a seguire le tendenze di mercato non conoscendone per nulla i meccanismi e le numerose variabili.

Ebbene, tutte queste strategie non hanno basi tecniche e statistiche, sono costose da implementare, hanno basse probabilità di riuscita e sono inefficaci in termine di valore aggiunto.

Il problema è che le storie di successo occasionale difficilmente possono essere replicate.

Il nostro compito e quello dei Consulenti Finanziari è di aiutare il Cliente a concentrarsi su una precisa, ampia e articolata strategia d'investimento. Portarlo a ragionare in ottica di portafoglio diversificato piuttosto che su un singolo titolo. Infatti, è ormai largamente dimostrato che ogni strumento dà il proprio contributo alla redditività del portafoglio in cui è inserito.

La maggior parte dei Clienti non conosce le teorie di base per investire. Essi ricevono le informazioni dai media, dai giornali e dalla tv. La maggior parte delle informazioni sono fuorvianti, sensazionalistiche o catastrofiche e prive di fondamento teorico, tecnico e statistico. Molte false idee sono diffuse attraverso i media e la maggior parte delle persone le accetta semplicemente come fatti, senza porsi domande o effettuare approfondimenti e verifiche. Per avere successo negli investimenti occorre evitare tutto questo rumore. Quando senti le notizie serali, siediti e domanda a te stesso *"che cosa hanno realmente a che fare con me?"*.

Non serve a nulla preoccuparsi ogni giorno dei momenti che vivono i mercati senza essere guidati da un esperto e, soprattutto, senza avere elaborato/condiviso una strategia d'investimento. È sempre suggeribile rivolgersi agli esperti che non solo hanno le competenze necessarie, ma stanno costantemente collegati ai mercati e quindi sono in grado di eseguire in tempo reale le strategie d'investimento.

Prima di tutto, è fondamentale assimilare i **6** concetti fondamentali che stanno alla base delle possibilità di successo nell'investimento mobiliare.

- 1. Dare la giusta importanza all'Asset Allocation**
- 2. Comprendere pienamente il concetto di diversificazione**
- 3. Combinare tra loro investimenti diversi e non correlati**
- 4. Dare il tempo giusto al programma d'investimento**
- 5. Considerare la magia dell'interesse composto**
- 6. Comprendere le asset class d'investimento.**

Primo concetto: L'importanza dell'asset allocation.

“Asset allocation” e “diversificazione” sono spesso usati come termini interscambiabili, anche se esprimono diverse strategie.

La “diversificazione” è un concetto generale che rappresenta uno degli elementi fondamentali alla base delle politiche d'investimento. Qualunque investimento deve prevedere sempre una corretta diversificazione tra strumenti e prodotti finanziari.

L'asset allocation determina il modo in cui debba attuarsi la diversificazione in relazione al profilo del Cliente, alle sue caratteristiche soggettive e ai suoi obiettivi. In sostanza, un corretto asset allocation determina la ripartizione del portafoglio per asset class (azioni, obbligazioni, fondi, valuta, comparti, ecc.) senza indicare i singoli prodotti.

Le classi possono essere anche profondamente diverse tra loro, ma un ideale portafoglio tende a ricomprenderne il più possibile allo scopo di ottimizzarne l'azione sinergica e quindi di indirizzare e controllare i rischi e di massimizzare i ritorni. Allocare gli asset tra tutte le classi riduce il rischio: se una classe rende significativamente meno di un'altra gli effetti negativi sono compensati dalle altre.

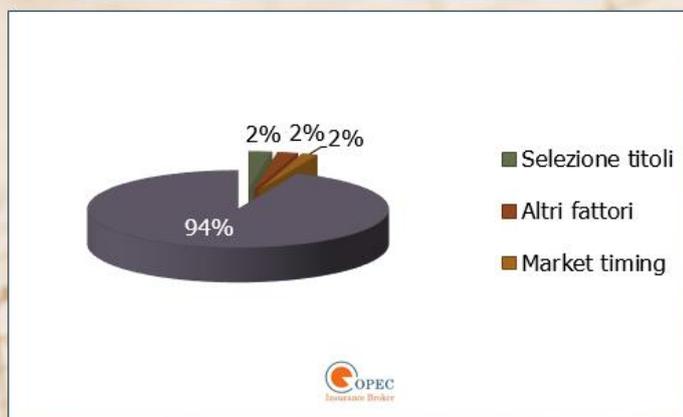
L'asset allocation è ampiamente riconosciuta dagli investitori di successo come la determinante più importante della performance di lungo periodo di un portafoglio. L'ottimale combinazione degli investimenti in differenti asset class consente di massimizzare la crescita del portafoglio in funzione del livello di rischio sopportato.

Com'è illustrato dalla tabella che segue, più del 90% della variazione del ritorno totale del portafoglio è dovuto all'asset allocation. Gli studi di Brinson, Hood e Beebower rilevano che l'asset allocation incide per il 91,5% sulla variazione dell'incremento totale di un investimento.

Questo significa, ad esempio, che meno del 7% della performance di un fondo è dovuta alla scelta delle singole azioni od obbligazioni, al tempo d'ingresso nel mercato, alla selezione dei titoli, ai costi delle transazioni, e altri fattori minori combinati.

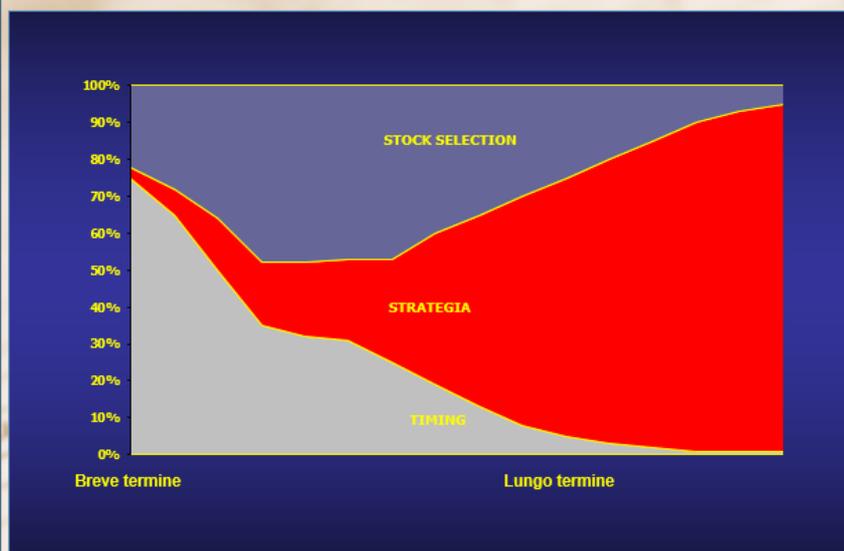
L'importanza dell'asset allocation

Importanza sul rendimento finale



Le regole del gioco

L'importanza dell'asset allocation



OPEC Insurance Broker

Le regole del gioco



Supponiamo che tutti i soldi di un Cliente siano investiti in azioni o fondi azionari e che egli abbia bisogno di disinvestire una parte del denaro per un'improvvisa emergenza. Se il valore delle azioni o delle quote del fondo è deprezzato, il Cliente non può che patire una perdita. Se nel portafoglio di quel Cliente vi fossero stati investimenti in altre asset class si sarebbe potuta creare una fascia di riserva più liquida che probabilmente non avrebbe costretto il Cliente a disinvestire le azioni o i fondi azionari in perdita.

Un portafoglio opportunamente diversificato in numerose asset class consente di realizzare due obiettivi fondamentali per un investitore privato:

- **liquidità disponibile**
- **stabilità dell'investimento nel medio termine.**

Secondo concetto: Comprendere la diversificazione

La prima via da seguire, come abbiamo visto, è quella di allocare gli investimenti in diverse asset class.

L'altra è quella di suddividere il rischio all'interno di ciascuna asset class.

L'esempio più calzante per comprendere questa tesi è quello di confrontare, nell'ambito dell'asset class azionario, l'investimento in singoli titoli azionari con quello in fondi azionari. Evidentemente, il fondo investe in un'ampia selezione di azioni di tutto il mondo riducendo nettamente la volatilità e l'incidenza del rischio.

Si afferma così ulteriormente il concetto di "diversificazione".

L'esempio che segue ci mostra l'importanza di diversificare.



Il caso che segue illustra la crescita composta di due investimenti di € 50.000 in un periodo di 25 anni.

L'Investitore A – con profilo moderato conservativo - investe € 50.000 in un prodotto finanziario che guadagna 8% l'anno; dopo 25 anni il valore complessivo è di **€ 342.424**.

L'investitore B – con profilo aggressivo e quindi disposto a sostenere un rischio maggiore a fronte di un migliore rendimento potenziale - distribuisce i € 50.000 su cinque investimenti diversi, sempre per un periodo di 25 anni. Il valore complessivo dopo tale periodo di tempo risulta essere in questo caso **€ 481.401**.

Vediamo nello specifico come agisce e quali sono i vantaggi di un portafoglio diversificato.

I benefici di un portafoglio diversificato

INVESTIMENTO	RISULTATO
Investitore A	
€ 50.000 investite in azioni che guadagnano 8% per 25 anni	€ 342.424
Investitore B	
€ 50.000 investite in un portafoglio diversificato per 25 anni	
€10.000 in un asset class che perde tutto il valore 100%	€ 0
€10.000 in un asset class con rendimento nullo	€ 10.000
€10000 in un asset class che guadagna il 5%	€ 33.864
€10000 in un asset class che guadagna il 10%	€ 108.347
€10.000 in un asset class che guadagna il 15%	€ 329.190
	€ 481.401

Ogni titolo azionario risponde differentemente ai mutamenti economici e di mercato. La soluzione si trova nel possedere una varietà di asset in modo tale che il declino nel breve termine di uno di essi, può essere bilanciato con la stabilità o la crescita degli altri.

Diversificazione efficace e inefficace.

Per ottenere una diversificazione efficace, cioè che consenta una reale riduzione del rischio connesso all'investimento, è bene non investire tutti gli asset nello stesso segmento di mercato o che tendono a muoversi in sintonia. Per esempio, se investi in azioni appartenenti allo S&P 500 e Dow Jones potresti ottenere un'inefficace diversificazione poiché i due indici tendono a muoversi nella stessa direzione allo stesso tempo. Entrambi sono composti di titoli che rappresentano aziende statunitensi a larga capitalizzazione.

E' evidente quindi che per ottenere un portafoglio ben diversificato occorre scegliere investimenti che tendono a muoversi in maniera differente tra loro.

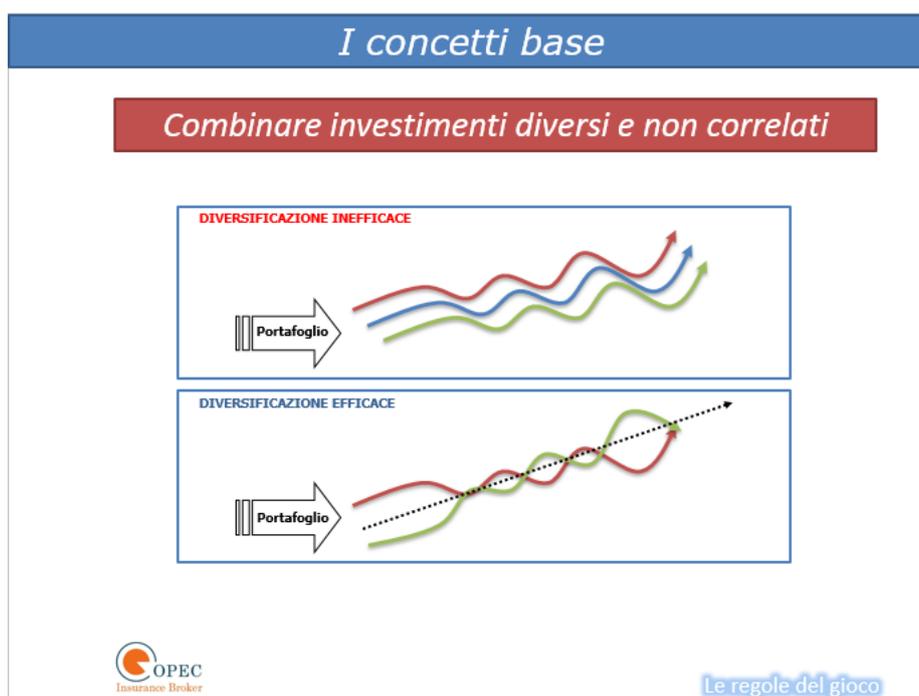
Il rischio complessivo di un portafoglio non è dato dalla media di tutti i rischi degli investimenti che lo compongono, ma da come gli asset sono combinati tra di loro.

Terzo concetto: combinare investimenti diversi e non correlati.

La strategia vincente per ottenere la migliore consistenza del portafoglio consiste nell'acquistare classi di asset a bassa correlazione.

Che cosa s'intende per bassa correlazione?

Tecnicamente, è un metro statistico che identifica il grado di affinità del movimento di due variabili. Una bassa correlazione significa che due asset si muovono in cicli diversi producendo una correlazione incrociata negativa.



Un'alta correlazione significa che due asset si muovono in tandem. Si dice quindi che hanno una "varianza positiva" quando muovono insieme, una "varianza negativa" quando seguono diversi andamenti.

Questo tipo di diversificazione diminuisce i rischi.

I concetti base

Combinare investimenti diversi e non correlati

	Reddito fisso			Azioni U.S.A.		Azioni Internazionali	
	Mercato Monetario	Titoli obbl. 1 anno	Titoli obbl. 5 anno	Large Comp.	Small Comp.	Large Comp.	
Mercato monetario	1.000						
Titoli obbl. 1 anno	0.913	1.000					
Titoli obbl. 5 anni	0.486	0.735	1.000				
Azioni U.S. Large Co.	-0.041	0.010	0.227	1.000			
Azioni U.S. Small Co.	-0.085	-0.041	0.107	0.763	1.000		
Azioni Int. Large Co.	-0.218	-0.181	-0.077	0.487	0.442	1.000	
Azioni Int. Small Co.	-0.294	-0.369	-0.286	0.377	0.301	0.821	1.000

E' quindi la **"Varianza Negativa"** che gioca un ruolo critico in una gestione di successo di un portafoglio.

Quarto concetto: dare il tempo giusto al programma d'investimento

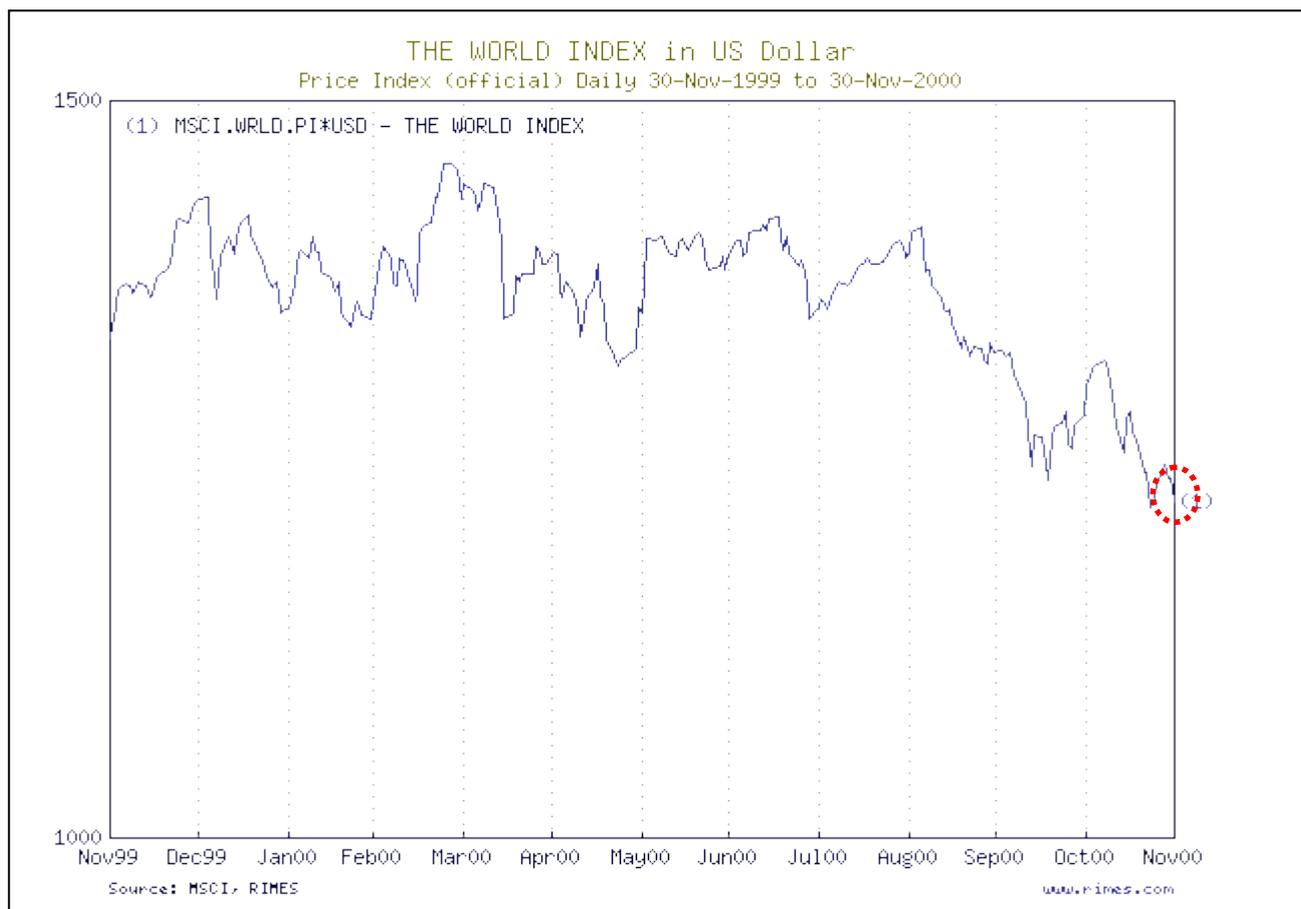
Con il tempo giusto davanti, quegli investimenti che potrebbero sembrare poco attraenti possono diventare molto redditizi. Più il cliente manterrà investito il suo denaro, maggiore sarà la possibilità di ottenere il rendimento atteso. Questo significa che ogni fluttuazione nel breve periodo tende ad appiarsi più si allunga il tempo. Aggiungendo questo essenziale ingrediente, si possono ottenere i migliori ritorni dagli investimenti ed essere sicuri del successo finale. La vera sfida è di riuscire a mantenere una disciplina di lungo periodo ed evitare distrazioni lungo il percorso.

Con questa visione si possono utilizzare gli investimenti che hanno la migliore possibilità di ottenere grandi risultati.

Analizzando i dati storici, scopriamo che il fattore rischio è attenuato dal fattore tempo.

La prima tabella ci mostra come il mercato rappresentato dall'indice MSCI world, abbia subito un forte ribasso dal 30 novembre 1999 al 30 novembre 2000.

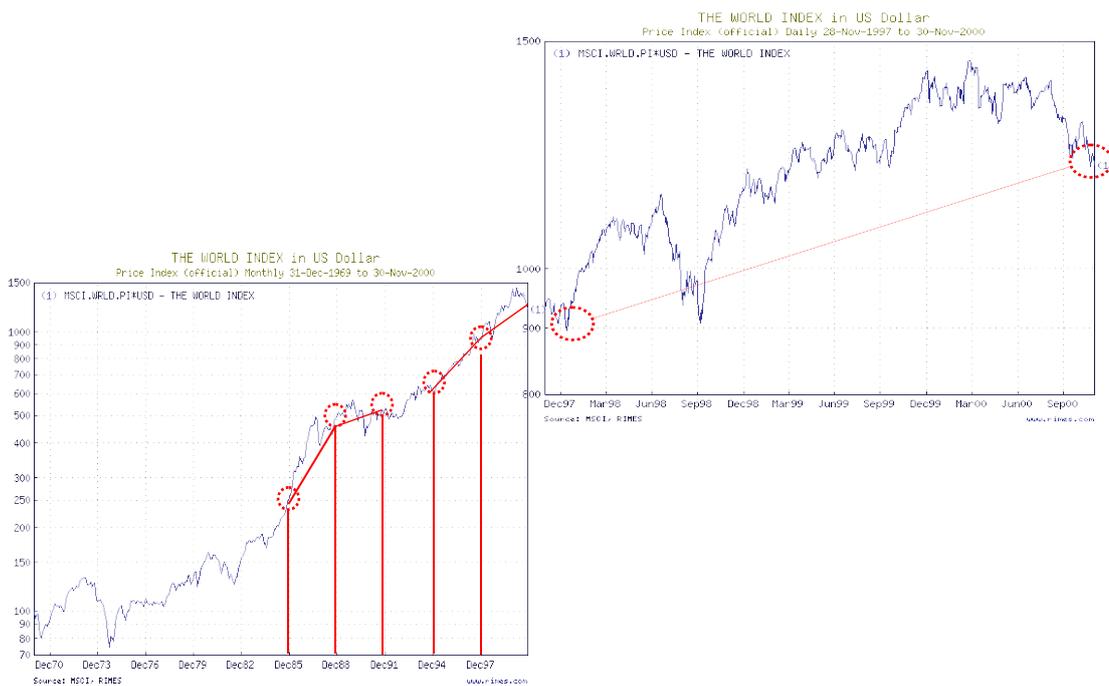
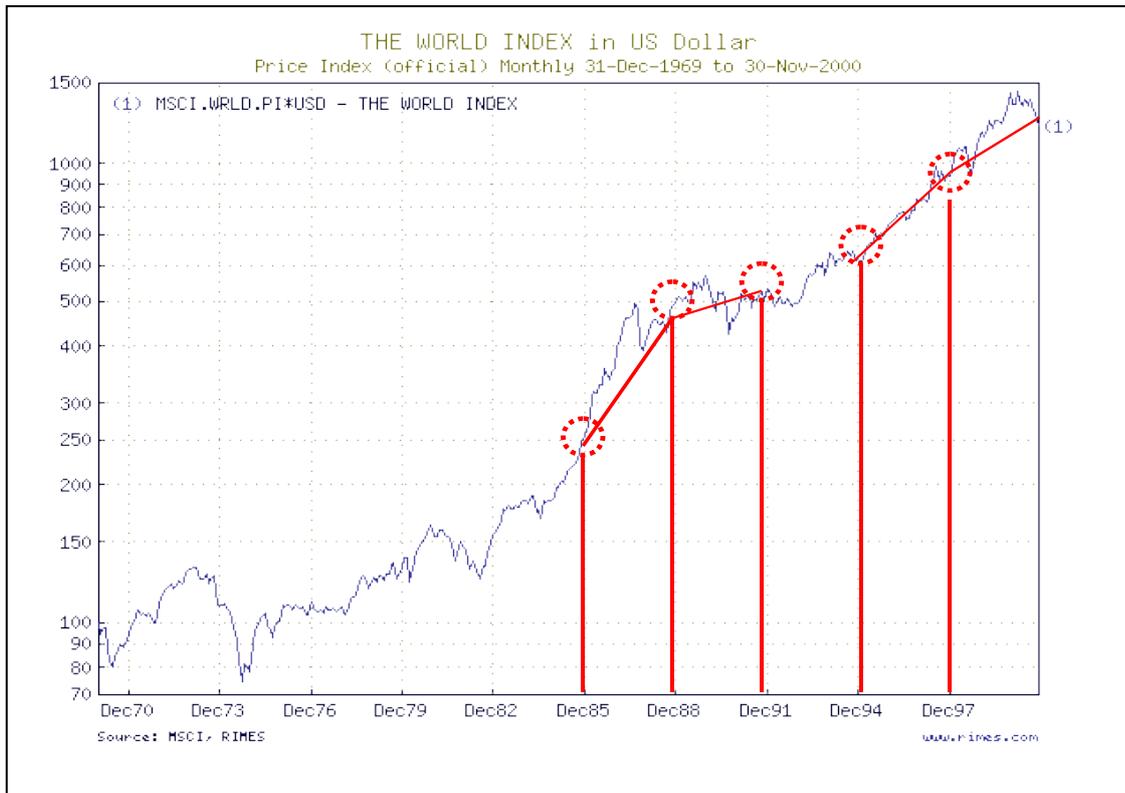
VERIFICA IL GRAFICO SOTTOSTANTE



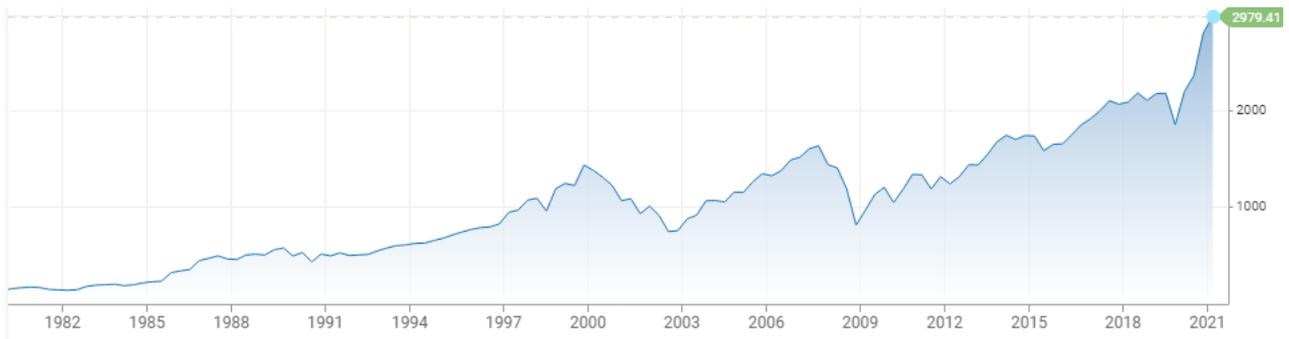
La visione è diversa se andiamo indietro di qualche anno, sino al 1997. L'indice risulta essere positivo



Se andiamo ancora più indietro nel tempo, il ribasso considerato si riduce ad una normale transazione tipica dei mercati volatili come quello azionario.



L'indice MSCI dal 1982 al 2021

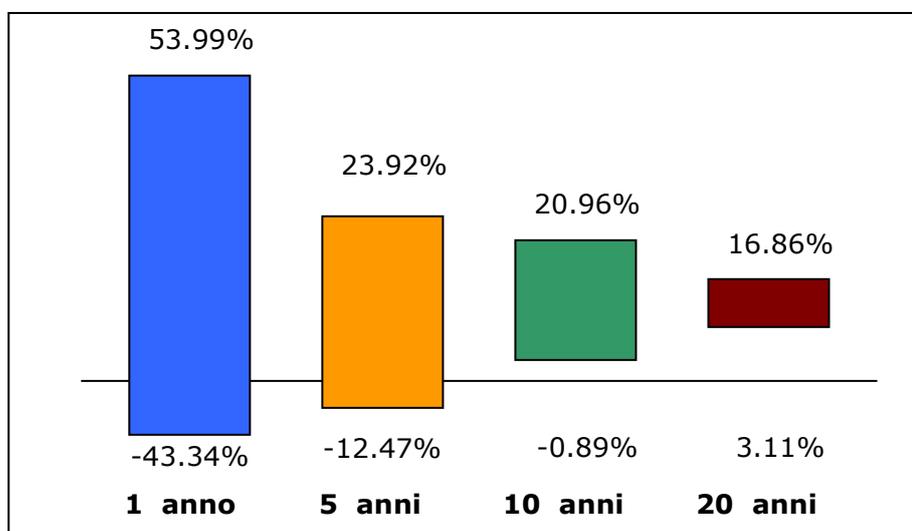


Un Cliente potrebbe investire in azioni per un solo giorno, o mese o anno, ma adotterebbe comportamenti errati. Infatti, periodi troppo corti per investire in azioni in mercati decisamente volatili difficilmente consentono di ottenere il rendimento atteso. **Possedere azioni per un breve periodo è speculazione, non investimento.**

Se il Cliente valuta il suo investimento ogni 5 anni, invece che ogni trimestre, può vedere significativi progressi che difficilmente potrebbe osservare con una valutazione trimestrale.

Nella maggior parte dei casi l'orizzonte temporale utilizzato come misurazione per gli investimenti è troppo corto. Molto spesso questo produce frustrazione e insoddisfazione verso i risultati ottenuti e può indurre a commettere errori anche gravi.

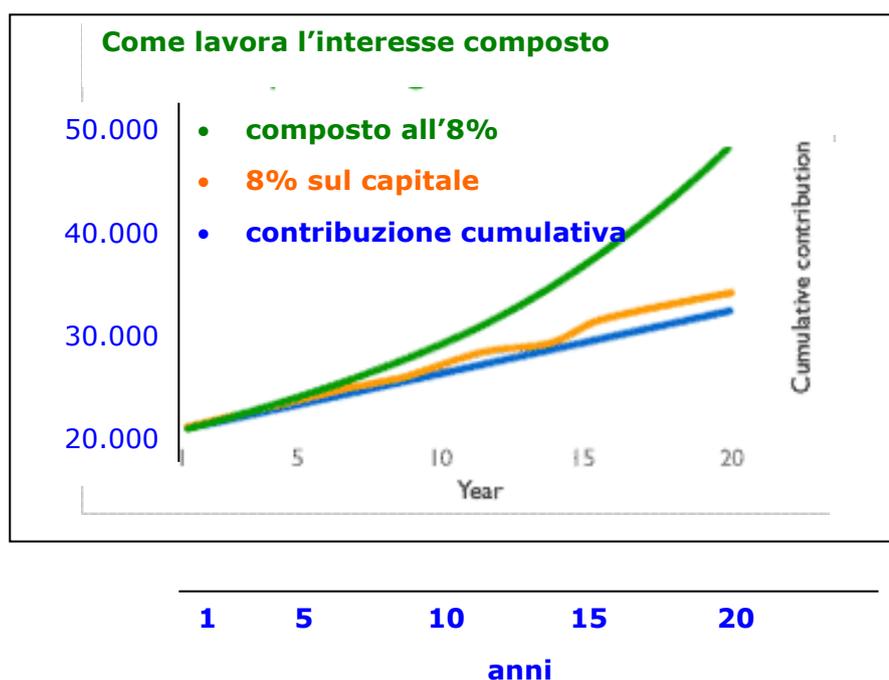
Nel grafico seguente è evidenziato come il mercato azionario diventa meno volatile più aumenta il periodo di tempo di possesso delle azioni. Il calo scompare del tutto su un periodo di 20 anni.



Quinto concetto: La magia dell'interesse composto.

Che cosa è l'interesse composto? Sono i rendimenti che generano altri rendimenti. **L'effetto è simile a una "palla di neve" che più rotola su se stessa, più diventa grande.**

Perché il risultato è così potente? Perché quando un capitale genera un rendimento che a sua volta ne genera un altro, il valore totale del conto cresce in maniera geometrica anziché aritmetica. Maggiore è il rendimento generato dal capitale totale, più ampia è la curva che si genera.



Ecco un altro esempio di come lavora l'interesse composto.

Due investitori hanno € 1.000 da investire ogni anno in un fondo comune d'investimento e reinvestono i dividendi per sfruttare l'interesse composto. Il fondo del primo investitore rende l'8% annuo, mentre quello del secondo il 4%. Anche se il rendimento del primo è il doppio rispetto al secondo, nel tempo la differenza risulta essere molto più del doppio. Infatti dopo 10 anni i suoi guadagni risultano essere più grandi di 2.23 volte e dopo 20 di 2.63.

	Investitore A	Investitore B
Ritorno	8.0%	4.0%
Dopo 10 anni	44.9%	20.1%
Dopo 20 anni	128.8%	48.9%

Avere il tempo come alleato ci dà una grande opportunità:



Più a lungo il denaro rimane investito più cresce l'interesse composto.

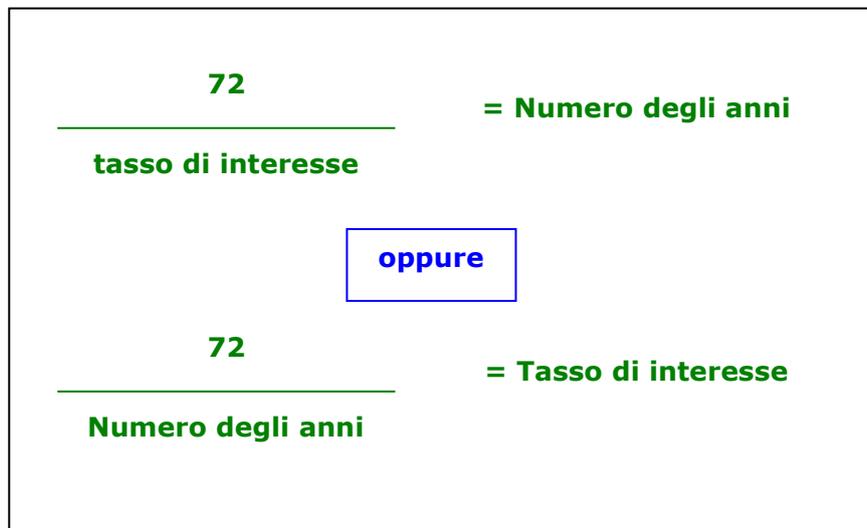
Basta solo aspettare e il tempo lavorerà per noi. È sorprendente quanto si può generare da una piccola somma accumulata, dandole tempo sufficiente.

Quanto può crescere un piccolo investimento di €200 al mese

Tasso di rendimento	5 anni	10 anni	15 anni	20 anni	25 anni	30 anni
5%	13.601	31.056	53.457	82.206	119.101	166.451
8%	14.695	36.589	69.207	117.804	190.205	298.071
10%	15.487	40.969	82.894	151.873	265.366	452.097

Quanti anni ci vogliono per raddoppiare il capitale: la regola del 72

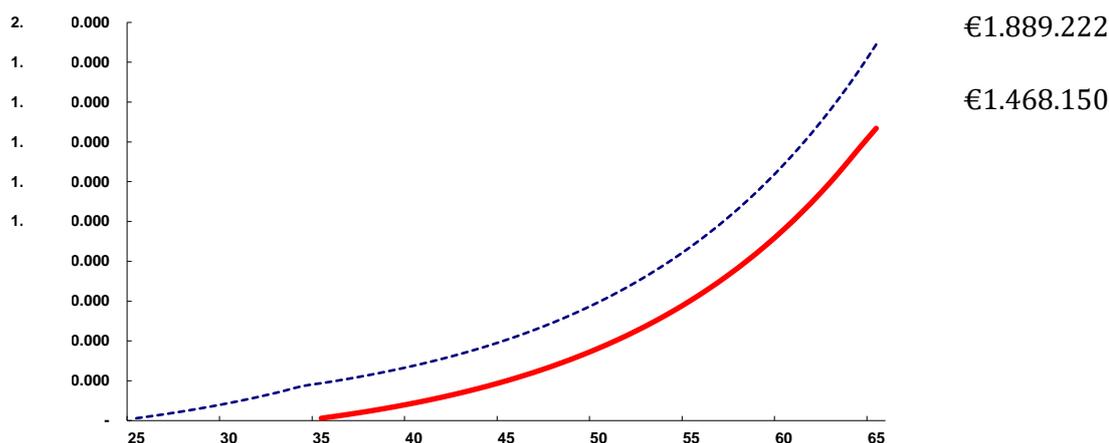
Se studi la tabella dell'interesse composto per qualunque tasso d'interesse scoprirai che moltiplicando il numero di anni che un capitale impiega a raddoppiare a quel tasso di interesse, il risultato è sempre vicino a 72. Questo semplice calcolo, chiamato **"la regola del 72"**, permette di calcolare il numero di anni necessario per raddoppiare un investimento oppure il tasso a cui deve crescere per raddoppiare in un certo numero di anni.





Prima inizi e maggiore sarà il guadagno!

Diciamo che **Maria** inizia a risparmiare per la sua pensione all'età di 25 anni. Risparmia € 1.000 al mese per 10 anni e ha un interesse dell'8% annuo. **Paolo** risparmia la stessa cifra e ha lo stesso interesse, ma inizia a risparmiare 10 anni più tardi, quando ha 35 anni fino all'età di 65 anni e quindi per 30 anni. Confronta i risultati:



Sebbene Maria abbia risparmiato per 10 anni mentre Paolo per 30 anni, la forza degli interessi composti nel tempo ha permesso a Maria di avere € 421.071 più di Paolo all'età di 65 anni.

Il "costo dell'attesa"

Supponiamo che tu abbia 25 anni ora, e che il tuo obiettivo sia di avere **€ 2.000.000 all'età di 60 anni**.

Supponendo un interesse annuo dell'8%, devi investire **solo € 950 al mese** se inizi a risparmiare oggi.

Ma se tu aspetti fino all'età di 45 anni, il tuo investimento mensile dovrebbe essere di

€ 5.500! Dovresti investire una cifra extra di € 591.000 per raggiungere il tuo obiettivo a 60 anni!

Dollar Cost Averaging.

Una facile via per utilizzare il potere dell'interesse composto ed effettuare una buona diversificazione temporale mantenendo le emozioni fuori dal processo di investimento, è l'utilizzo di quello che gli americani chiamano "dollar cost averaging" (DCA) o come diremmo noi il "costo medio dell'investimento".

Il metodo richiede di effettuare regolari versamenti dello stesso importo a intervalli regolari nell'investimento scelto disinteressandosi del livello del mercato. Significa ad esempio che ogni mese versiamo € 100 (o € 500 o € 1.000 o quanto ci si può permettere) nel fondo prescelto.

Se il mercato è salito il nostro investimento di € 100 compra meno quote, se è sceso ne compra di più. Usando questa strategia il “costo medio di un investimento” sarà sempre inferiore alla media del prezzo di acquisto del momento. Si tratta di un fattore importante poiché significa che questa strategia può fare guadagnare anche se nel tempo non si osservano corretti incrementi del valore della quota del fondo.

Di seguito è descritto un esempio di una serie di investimenti nei 12 mesi. Si nota che se anche il prezzo della quota inizia a € 35 e finisce a € 35 si può avere un guadagno.

Realizziamo questo guadagno perché il sistema impostato ci forza a comprare quando il prezzo è sotto €35. Questo esempio dimostra che talvolta il ribasso del mercato è un alleato degli investitori nel lungo termine quando utilizzano il parametro del “costo medio dell’investimento”. Se il nostro obiettivo è a lungo termine, tutto quello che succede prima della data può rappresentare una grande opportunità d’acquisto.

M e s e	I n v e s t i t o	V a l o r e q u o t a	Q u o t e a c q .
G e n .	€500	€35	14,29
F e b	€500	€40	12,50
M a r	€500	€43	11,63
A p r	€500	€35	14,29
M a g	€500	€41	12,20
G i u	€500	€34	14,71
L u g	€500	€32	15,63
A g o	€500	€31	16,13
S e t	€500	€30	16,67
O t t	€500	€26	19,23
N o v	€500	€29	17,24
D i c	€500	€35	14,29

Totale investito: € 6.000
Numero quote acquistate: 174,72
Costo medio per quota: € 34.38
Profitto per quota (al prezzo di € 35): € 0,62



Investire sistematicamente in modo regolare un ammontare predeterminato di denaro, è il miglior modo per accumulare ricchezza nel tempo. Questa strategia produce molti benefici:

Riduce le oscillazioni verso l’alto e verso il basso tipiche del mercato.

Il fatto di investire automaticamente la stessa cifra ogni mese o trimestre per un lungo periodo, può favorire quella “disciplina” che è fondamentale per aver successo negli investimenti.

Aiuta a mantenere costante l'investimento alla data prefissata.

Elimina il desiderio di decidere quando investire. In questo modo non ti devi preoccupare di quando è il momento di investire. Il programma va avanti senza preoccuparsi di cosa sta accadendo sul mercato.

Costringe a comprare quando il mercato è al ribasso.

Pochi hanno il coraggio di fare così. Questo metodo fornisce la soluzione per comprare vicino ai minimi senza fare decidere la tua emotività.

Elimina la tentazione del tempo di ingresso nel mercato. Alcuni investitori non possono resistere alla tentazione di cercare d'investire quando il mercato è basso e monetizzare i profitti quando è alto. Essi generalmente falliscono perché questo è virtualmente impossibile, persino per gli esperti.

Da ricordare

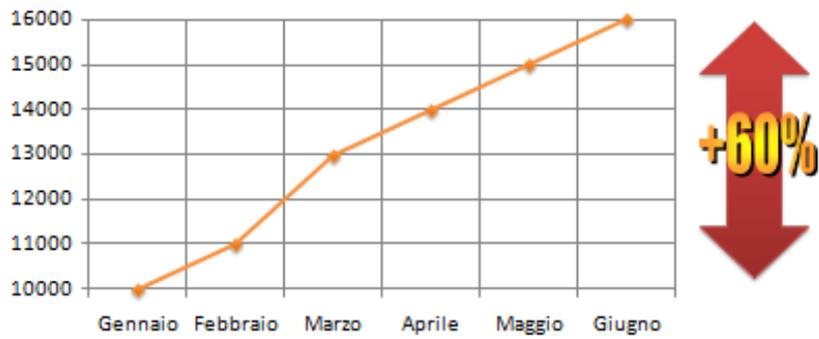
- 
- Nel lungo periodo non è importante quando iniziare l'investimento, ma bisogna farlo prima possibile. Peraltro, è indifferente iniziare quando il mercato è alto o quando è basso. Attendere può essere realmente un "costo".
 - Bisogna essere preparati a sostenere i ribassi del mercato e tenere sempre a mente come lavora il "costo medio dell'investimento". E' necessario essere pronti a investire le risorse finanziarie e avere la costanza di rispettare i termini previsti.
 - E' meglio effettuare l'investimento all'inizio del mese piuttosto che alla fine. Può sembrare una regola insulsa, tuttavia se versiamo € 500 al mese e lo facciamo alla fine del mese, con un ritorno dell'11% all'anno, avremo alla fine di 25 anni circa € 788.000. investendo € 500 all'inizio del mese, dopo 25 anni ci troveremo € 7.200 in più.

Azionario è meglio.

Sfruttando il concetto del "costo medio d'investimento" si evince che nel lungo periodo scegliere un piano di accumulo che investa sul mercato azionario può essere più vantaggioso. Il grafico di esempio mostra come il confronto di un piano sistematico d'investimento di 1.000 euro al mese per sei mesi consecutivi possa essere più conveniente nel caso di un mercato calante.

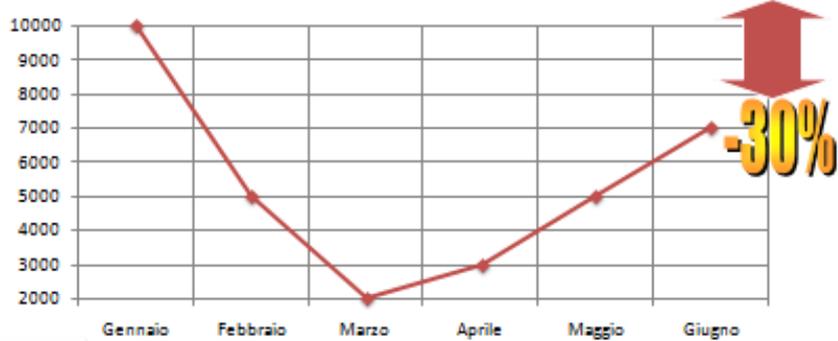
Per ottenere il miglior rendimento non occorre infatti che il valore della quota recuperi il suo valore iniziale. Il guadagno è già superiore agli altri due casi a un valore inferiore del 30% da quello iniziale.

TREND IN RIALZO

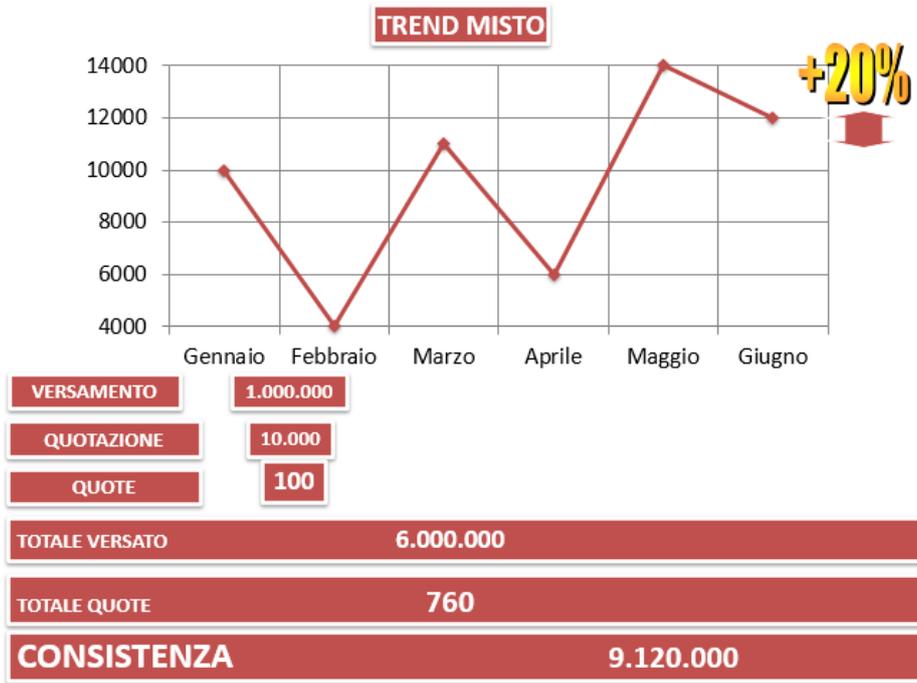


VERSAMENTO	1.000.000
QUOTAZIONE	10.000
QUOTE	100
TOTALE VERSATO	6.000.000
TOTALE QUOTE	467
CONSISTENZA	7.472.000

TREND IN RIBASSO



VERSAMENTO	1.000.000
QUOTAZIONE	5.000
QUOTE	200
TOTALE VERSATO	6.000.000
TOTALE QUOTE	1.476
CONSISTENZA	10.332.000



**CONSISTENZA DI
Lit. 7.472.000**



**CONSISTENZA DI
Lit. 10.332.000**

DCA contro investimento in un'unica soluzione.

Una questione spesso dibattuta è la seguente: è meglio entrare nel mercato in un'unica volta o utilizzare il DCA?

La storia ci ha mostrato che avere il denaro da versare subito è più conveniente poiché il mercato ha la tendenza al rialzo nel tempo. Il denaro non investito è fuori dal mercato e questo può essere penalizzante. Dal punto di vista pratico è anche vero che molti Clienti non hanno grandi capitali da investire subito. Essi si formano ogni mese grazie alle entrate determinate dal lavoro e accantonate a risparmio. Il DCA permette di investire questo denaro anche durante le difficoltà del mercato e per questo è un metodo molto vantaggioso ed è un fattore molto importante per avere successo in un mercato volatile.

Ovviamente si può decidere di entrare nel mercato utilizzando il DCA, anche se la somma da investire è disponibile da subito.

Value Averaging.

Una variante al DCA come forma di diversificazione temporale dell'investimento è il Value Averaging (VA). Invece di versare una somma fissa ogni mese nel piano d'investimento, si varia l'ammontare versato in base all'incremento o alla diminuzione del portafoglio.

Per esempio, invece di decidere di investire € 500 mensili, si vuole che il valore del portafoglio aumenti di € 500 ogni mese. Ipotizziamo che nel primo mese il valore del portafoglio cresca di € 200, dovremo aggiungere solo € 300 per ottenere che l'incremento raggiunga la quota desiderata di € 500.

Se ipotizziamo che l'aumento sia stato di € 700, dovremmo disinvestirne 200. Per contro se il portafoglio perde ad esempio € 200 dovremmo versare quel dato mese € 700 per compensare il gap di € 200 e mantenere a livello € 500 la quota mensile di aumento del portafoglio.

Con il DCA sappiamo quanto dovremo investire ma non sappiamo quale sarà il valore del nostro investimento al termine dell'orizzonte temporale.

Con il VA conosciamo quanto dovrà essere il valore finale del portafoglio, ma non sappiamo quanto dovremo investire ogni mese.

Il VA è quindi una strategia più aggressiva rispetto al DCA che, di norma è preferito da parte dei Clienti anche perché rappresenta un risparmio forzoso.

Occorre ricordare che il fattore chiave della diversificazione degli investimenti è la riduzione del rischio del portafoglio che è rappresentato essenzialmente dalla volatilità delle sue componenti. E la volatilità in termini di ritorno economico dell'investimento, come abbiamo visto, impatta maggiormente nel breve periodo.

Il mercato azionario ha avuto spesso escursioni molto rilevanti, tra il 66% positivo e il 33% negativo, che hanno influito pesantemente sia sui guadagni sia sulle perdite per gli investitori che sono entrati e usciti nel mercato a breve e brevissimo termine. Evidentemente, la volatilità di questi mercati tende a scendere progressivamente nel medio e lungo termine e quindi si riduce il rischio per gli investitori.

Secondo Jerry Siegel, in "Stocks for the long run", in un intervallo di 20 anni non è mai successo che i mercati azionari abbiano dato risultati negativi.

Durante i periodi difficili di mercato, molti clienti tendono a essere troppo reattivi. Essi cambiano approccio all'investimento dopo che è ormai avvenuto il ribasso. Spesso, se il tempo d'ingresso è ritenuto sbagliato, uscire intempestivamente può aumentare le perdite.

Succede spesso che gli investitori escano dal mercato quando è già calato e rientrino in maniera aggressiva quando ha già recuperato. Queste sono reazioni naturali ai movimenti di breve termine dei mercati, favoriti da atteggiamenti umorali.

Se il cliente capisce che questi movimenti tendono ad appiarsi e a bilanciarsi nel tempo, sarebbe certamente meno reattivo e ne beneficerebbe così il suo portafoglio.

Conclusioni

Ciò che è emerso in questo capitolo è che esistono diversi modi per diversificare bene un portafoglio:

- per asset class
- all'interno di ciascuna asset class
- con ribilanciamenti nel tempo
- tramite diversificazioni temporali.

Utilizzando in modo integrato queste diverse modalità è più facile difendere il nostro portafoglio e ottenere ritorni economici adeguati anche a fronte di mercati volatili.

Sesto concetto: comprendere le asset class d'investimento.

Che cosa è un' Asset Class? Esistono 4 asset class di base dove noi possiamo investire:

- Azioni U.S.A.
- Azioni Internazionali
- Titoli obbligazionari
- Strumenti monetari

In realtà ne esistono altre due, gli investimenti immobiliari e quelli in materie prime. Non prenderemo in considerazione questi ultimi, poiché non sono adatti a normali risparmiatori privati perché le strategie d'investimento possono essere realmente complicate.

In un processo d'investimento ci sono due grandi differenze, gli strumenti d'investimento e le classi d'investimento. In primo luogo ci occuperemo delle classi d'investimento per poi descrivere gli strumenti.

Ogni classe d'asset possiede specifiche caratteristiche di rischio e di crescita.

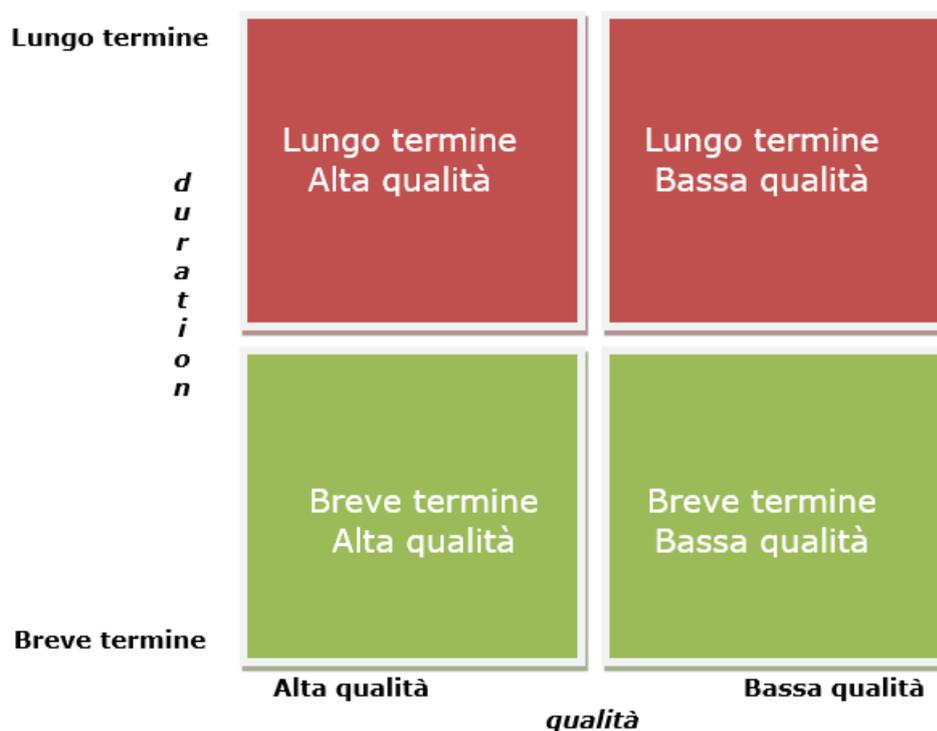
Inizieremo a parlare dei titoli obbligazionari conosciuti per lo più dai clienti come generatori di reddito certo o fisso. Questo perché il rendimento può essere già conosciuto sin dal momento dell'acquisto del titolo.

La tabella che segue, che chiameremo per comodità *box*, è la più usata per inquadrare velocemente i titoli obbligazionari. Sull'asse delle y è descritta la *Maturità* del titolo dal basso verso l'alto. La Maturità è una misura che esprime la durata che il titolo ha sino al rimborso del prestito. Normalmente più è elevata la maturità, più è alto il rischio e la sua volatilità.

Sull'asse delle x è descritta da sinistra verso destra la *Qualità* dell'emittente. Normalmente più è bassa la qualità, più è alto il rischio e il rendimento ottenibile.

Nel quadrante in basso sulla sinistra ad esempio sono inseriti i titoli a breve termine con alta qualità del debito, come ad esempio possono essere i B.O.T.

Nel quadrante sopra sono compresi i titoli a lungo termine come ad esempio i titoli governativi (B.T.P., C.C.T. ecc.) o di aziende con rating tripla A.



Lo stesso box può essere utilizzato per classificare i titoli azionari. Sono utilizzati in questo caso parametri di classificazione diversa e cioè riferiti alla grandezza dell'azienda (piccola, media, grande) e allo Stile (Growth, Value). Generalmente più è piccola l'azienda più è alto il rischio così come più è alto il Growth, maggiore è il rischio e il ritorno atteso.

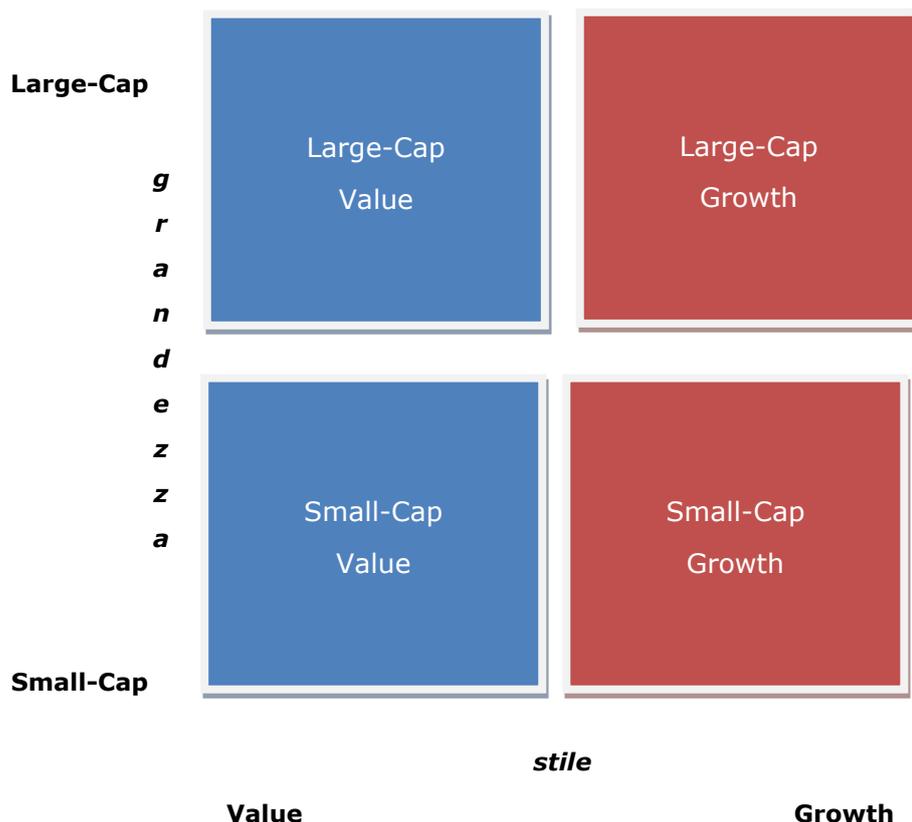
Le aziende definite **"Small - cap"** sono aziende di piccola dimensione la cui capitalizzazione non supera i due milioni di dollari. Tra i due e i cinque milioni di dollari troviamo le aziende definite **"Mid - cap"** e oltre i cinque milioni quelle **"Large - cap"**

Lo stile d'investimento **Growth** invece, identifica quelle aziende i cui utili crescono più velocemente rispetto alla media di mercato. Di solito si tratta di aziende operanti in settori particolarmente dinamici, che esprimono una potenziale capacità di divenire leader di mercato, soprattutto in contesti economici fortemente collegati allo sviluppo e alla diffusione di nuove tecnologie.

Lo stile d'investimento **Value** seleziona quelle aziende che si trovano a essere temporaneamente sottovalutate dal mercato ma che tuttavia sono posizionate verso un deciso cambiamento. Generalmente, si tratta di imprese reduci da fasi non particolarmente brillanti, dovute sia a ragioni esterne di tipo congiunturale sia interne più propriamente legate alla ridefinizione del business. Il prezzo del titolo pertanto

non esprime correttamente il valore intrinseco dell'azienda ed evidenzia al tempo stesso un potenziale interessante di rivalutazione nel medio e lungo periodo.

Troveremo quindi aziende Small – Middle e Large cap di tipo growth e Small – Middle – Large cap di tipo Value.



Tutte le azioni si possono inquadrare in questo box. Per esempio, aziende come Amazon o Yahoo si collocano nei quadranti Growth essendo aziende che crescono in modo aggressivo. Questo non significa che producano maggiori guadagni delle aziende value o che distribuiscano maggiori dividendi, anzi proprio questi ultimi sono generalmente bassi poiché questo tipo di aziende tende a reinvestire tutto il denaro prodotto. Compagnie come American Express sono aziende Value poiché tendono a distribuire alti dividendi e a essere più conservative nelle loro strategie. Tutte e due sono grandi aziende e si collocano nel quadrante value in alto a sinistra.

Tutte le aziende possono essere inquadrare in questo box e appartenere al **mercato Americano** (il mercato più grande del mondo), **Internazionale o Globale**. Quando parliamo di mercato internazionale, ci riferiamo a tutti i mercati a eccezione di quello Statunitense. Nello stesso modo il termine Globale identifica tutti i mercati mondiali compreso quello Statunitense. Questa suddivisione è importante per costruire portafogli ben diversificati.

Perché distinguere le azioni Americane da quelli Internazionali?

Storicamente le azioni internazionali hanno sovraperformato rispetto a quelle Statunitensi e quindi è possibile una buona diversificazione favorita anche dalla bassa correlazione con quelle Americane.

Dal 1970, infatti, l'indice Morgan Stanley Capital International EAFE ha superato l'indice Statunitense S&P 500, grazie anche alla performance delle valute internazionali rispetto al dollaro.

Inserire azioni internazionali in portafoglio significa quindi abbassare il rischio globale dell'investimento poiché i mercati azionari Internazionali e Statunitensi hanno bassa correlazione tra di loro e non tendono a muoversi all'unisono.

Tuttavia, grazie alle nuove tecnologie di comunicazione, il mondo sta diventando sempre più piccolo e questo vale anche per i mercati azionari mondiali che sempre di meno evidenziano l'assenza di correlazione. Oggi bisogna essere consapevoli che questo tipo di diversificazione non garantisce più una buona protezione.

Pertanto, per dare stabilità a un portafoglio azionario bisogna utilizzare titoli obbligazionari. Lo scopo non è quello di alzare i rendimenti, ma di abbassare il rischio globale dell'intero portafoglio. Si possono usare ad esempio titoli obbligazionari a breve termine piuttosto che a lungo. Hanno, infatti, meno volatilità e correlazione con il mercato azionario e consentono di lasciare un'ampia parte del portafoglio investito in azioni mantenendo basso il grado complessivo di volatilità.

Scala di volatilità

Livello di ribasso (%)	Aspettativa di crescita	Tempo di riferimento	Livello di volatilità
3	3-5	0-6 mesi	😊
6	5-6	3-12 mesi	😊
8	6-8	6 mesi-2 anni	😊 😊
10	8-9	18 mesi- 3 anni	😊 😊 😊
15	9-11	3-5 anni	😊 😊 😊
23	10-13	5-7 anni	😊 😊 😊 😊
35	11-14	5-10 anni	😊 😊 😊 😊 😊
50	12-15	5-10 anni	😊 😊 😊 😊 😊

Come investire in ogni asset-class.

Ci sono molti modi per investire nelle asset class appena definite. Quale investimento scegliere? Tutto dipende dai vincoli che si hanno: l'ammontare del denaro messo a disposizione dell'investimento, il grado di liquidabilità richiesto, l'orizzonte temporale, la situazione fiscale, obiettivi predeterminati da raggiungere.

Quindi si otterranno differenti risultati finali, in relazione agli strumenti d'investimento scelti.

Ora ci dedicheremo ad analizzare esclusivamente un veicolo, quello rappresentato dal denaro gestito, in particolare dai fondi comuni d'investimento e lo faremo abbinando un grado di volatilità appropriato (da 1 a 5) per ogni tipologia di fondo.

L'applicazione della strategia

Quest'ultima sezione è dedicata alla scelta degli strumenti appropriati per il cliente che consentano di ottenere o avvicinarsi al rendimento atteso.

Siamo partiti nella prima sezione descrivendo le varie politiche d'investimento, poi siamo passati alla sezione due, dove abbiamo parlato delle regole base da seguire per implementare un buon investimento. Ora possiamo fare il bilancio finale del DPI del cliente e scegliere quale può essere la strategia d'investimento più appropriata.

Il primo passo è di stabilire i diversi tassi di ritorno per ognuna delle tre fasce d'utilizzo del denaro (breve, medio, lungo) e i livelli di rischio correlati per ogni tipo d'investimento.

Qual è un ragionevole tasso di ritorno dell'investimento?

Una regola da tenere sempre presente per capire quale può essere il tasso di crescita dell'investimento su 3-5 anni, è quella di dividere a metà il livello di ribasso sostenibile dal Cliente in un trimestre. Se il risultato è minore di 7, si aggiunge un tasso in linea con il rendimento attuale del mercato monetario. Questo perché come un portafoglio che abbia una volatilità trimestrale molto bassa, dovrà essere costituito in gran parte da strumenti del mercato monetario. Applicando questa semplice regola, si può capire quale potrebbe essere il ritorno atteso di un investimento oppure, partendo da quest'ultimo, costruire un portafoglio con una volatilità appropriata. Per esempio, se il Cliente accetta un 10% di ribasso in un trimestre, si divide per due questo numero ed essendo il risultato inferiore a 7, si aggiunge 0,50%. Il Cliente si può aspettare ragionevolmente di ottenere un rendimento intorno al 7,50% annuale per un periodo di 3 o 5 anni. Oppure, se il Cliente può sopportare sino al 25% di ribasso nel trimestre, il suo obiettivo potrebbe essere quello di ottenere una crescita del 12,5% annuo su un periodo di 3 o 4 anni

<i>Livello di ribasso (%)</i>	<i>Aspettativa di crescita (%)</i>	<i>Ottica Temporale</i>	<i>Tipologia di investimento</i>	<i>Rischiometro</i>
3	3-5	0-6 mesi	C/c, Bot, Fondi Monetari	☺ 1
6	5-6	3-12 mesi	C/c, Bot, Fondi monetari, Obbligazioni	☺ 1
8	6-8	6 mesi-2 anni	Fondi Bilanciati, Obbligazioni, Fondi Obbligazion., Portafoglio Conservativo	☺ ☺ 2
10	8-9	18 mesi-3 anni	Fondo Bilanciato, portafoglio Bilanciato	☺ ☺ ☺ 3
15	9-11	3-5 anni	Fondo conservativo azionario, Portafoglio Crescita	☺ ☺ ☺ 3
23	10-13	5-7 anni	Fondi azionari, Portafoglio Aggressivo	☺ ☺ ☺ ☺ 4
35	11-14	5-10 anni	Azioni, Portafoglio Aggressivo	☺ ☺ ☺ ☺ ☺ 5
50	12-15	5-10 anni	Azioni, Portafoglio Aggressivo	☺ ☺ ☺ ☺ ☺ 5

E' interessante notare che è possibile osservare, in qualche periodo di tempo, dei ribassi superiori a quelli descritti nella tabella e quindi anche il ritorno finale potrebbe essere superiore di altre volte. Quella descritta è solo una regola di massima e può essere in **qualche caso particolare smentita**.

In conclusione, la tabella descrive come un ragionevole tasso di ritorno su un periodo di 3-5 anni sia basato sul livello di ribasso sopportabile dal Cliente.

Il tasso di crescita dell'investimento per il Cliente è direttamente proporzionale alla sua volontà di assumersi il rischio e alla realizzazione di natura temporale a lungo periodo degli obiettivi d'investimento.

Torniamo all'inizio del PPI e rileggiamo la prima domanda riguardante il livello di sopportazione del Cliente al ribasso per ognuna delle 3 fasce di denaro (... la sua scialuppa di salvataggio).

Poi scriviamo in maniera crescente un range di ritorni che potrebbero essere appropriati per lui.

Ora possiamo utilizzare questo range per ogni livello di rischio come tabella di lavoro per determinare l'attesa di ritorno per il suo portafoglio e per comporre delle asset class ottimali.

Infine, siamo in grado di correggere le risposte alla domanda sull'obiettivo di crescita a breve, medio, lungo termine e possiamo assicurarci che il tasso di crescita obiettivo sia congruente con l'orizzonte temporale e con il livello di rischio completato nel PPI del Cliente.