

22 ottobre 2009 7:01

## La 'predisposizione' degli investitori ad essere raggirati dal sistema

di [Alessandro Pedone](#)

Sono ormai anni che cerchiamo di denunciare, da queste colonne, i nefasti comportamenti del mondo del risparmio gestito. Più tempo passa, più casi analizzo, più domande ricevo e più mi rendo conto che il sistema prospera non solo per la sua enorme forza strutturale, ma **anche per una non trascurabile predisposizione dei clienti**. Tre sfaccettature di questa predisposizione ad essere raggirati dal sistema finanziario sono le seguenti:

- 1 - Sono radicate una serie di convinzioni sbagliate sui quali l'industria del risparmio gestito fa leva per vendere prodotti dannosi. Ad esempio la convinzione che in borsa si guadagni se si conosce il momento giusto per entrare ed uscire, oppure quella di non vendere mai in perdita ed altre stupidaggini simili.
- 2 - Una fetta molto importante di risparmiatori continua a gestire gli investimenti finanziari più o meno con lo stesso spirito con il quale si gioca d'azzardo.
- 3 - La maggioranza dei risparmiatori non vuole informarsi per cercare di capire (o per pigrizia o perché ritiene di non essere in grado), ma semplicemente vuole qualcuno sul quale scaricare le proprie scelte.

Durante la settimana dell'investitore ho avuto il piacere di fare due seminari nei quali ho cercato di spiegare le due principali cause di perdite di denaro con gli investimenti finanziari, ovvero:

- 1 - gli errori in fase di scelta dovuti essenzialmente al conflitto d'interessi fra consigliati e consiglieri;
- 2 - la strategia carente (cioè incongruente) o del tutto errata.

Nel seminario ho ribadito che non esiste alcuna strategia che possa essere considerata corretta. Non è possibile dire, con certezza: questo è il momento giusto per fare una certa scelta finanziaria (come ad esempio comprare o vendere azioni). Senza dubbio, però, avere una strategia, qualunque strategia purché coerente, è preferibile all'assenza di strategia.

**E' fondamentale che la strategia sia coerente**, ovvero che le motivazioni di fondo per le quali si sceglie di acquistare uno strumento finanziario siano coerenti con le motivazioni per le quali si sceglie di mantenere o vendere.

Alla fine di questi seminari, immancabilmente arrivava la domanda: "Sì, va bene, ma in questo momento lei mi consiglierebbe di vendere il mio fondo monetario per passare a quello azionario?" oppure "Sì, va bene, ma avendo del capitale da investire in questo momento, lei cosa mi consiglierebbe?".

Questo è un esempio di come sia radicata nella testa degli investitori l'idea che il professionista della finanza è colui che suggerisce il momento buono per comprare o vendere.

In un contesto del genere è evidente che il venditore che propone lo strumento ritenuto il migliore in questo momento trovi un campo molto fertile.

Una fetta -molto piccola purtroppo- di investitori ha capito che le cose sono ben più complesse. Queste persone, piano piano, potranno fare scelte finanziarie sempre più oculate. I più, però, continueranno ad essere raggirati dai venditori della finanza.