

19 ottobre 2002 0:00

Consigli per le vendite

di AP

Avete mai notato che, mentre si sprecano i consigli per acquistare uno strumento di investimento, è molto difficile che qualcuno vi suggerisca il momento opportuno per vendere (a meno che non abbia immediatamente un altro prodotto di investimento da proporvi in sostituzione)? Eppure, le statistiche lo dimostrano, è molto più importante il momento della vendita che non quello dell'acquisto. Vediamo perché e vediamo quando giunge il momento di vendere...

Una premessa molto importante

Questo articolo sarebbe del tutto inutile se i principi dell'investimento consapevole che cerco di diffondere, anche attraverso questo sito, fossero applicati. Un investitore consapevole vende e compra esclusivamente in base al suo **progetto di investimento**. Eventualmente può modificare il progetto in funzione di modifiche alle sue esigenze di vita (legate alla famiglia, al lavoro, al prospettarsi di nuovi acquisti o nuove fonti di entrata, ecc.). Punto. Qui finisce l'argomento comprare e vendere per un investitore consapevole.

Sfortunatamente sono ancora poche le persone che investono con un progetto di investimento. La maggioranza compra all'impronta. Questi investitori sono destinati (mediamente) a guadagnare meno di quello che potrebbero - nella migliore delle ipotesi - o a perdere molti soldi.

Ho scritto questo articolo con l'obiettivo di dare qualche consiglio per "salvare il salvabile" nella fase più delicata dell'investimento: la concretizzazione.

Perché è più importante vendere che acquistare

E' intuitivo che un buon affare inizi con un buon acquisto. Su questo non ci piove. Ciò non toglie, però, che è molto più importante saper vendere che saper acquistare. Nel momento della vendita è possibile fare quattro cose:

1. Cogliere un buon guadagno frutto di un buon acquisto
2. Sprecare un buon guadagno potenzialmente derivato da un buon acquisto a causa di una vendita troppo tardiva o anticipata
3. Limitare una perdita (o cogliere un mini-guadagno) frutto di un cattivo acquisto
4. Accusare una grossa perdita frutto di un cattivo acquisto.

Se un investitore (che ha investito senza un progetto di investimento, ma lo ha fatto un po' improvvisando) non sa quando vendere, rischia nel migliore dei casi di vanificare un buon acquisto e nel peggiore di incassare grosse perdite. Lo stesso investitore che sa come vendere nel peggiore dei casi limita le perdite, nel migliore concretizza un buon guadagno. Ecco perché è più importante saper vendere che sapere acquistare.

Regola generale

Esiste una regola generale, che non darà mai delusioni, per vendere uno strumento di investimento.

Si vende solo ed esclusivamente per due ragioni:

1. Perché abbiamo raggiunto l'obiettivo.
2. Perché ci rendiamo conto che le condizioni sono mutate rispetto a quando abbiamo fatto la scelta di investimento e l'obiettivo non è più raggiungibile

Sembra banale, vero? Eppure questo è il miglior approccio alla vendita che possa fare un investitore. Da questa regola fondamentale scaturiscono delle conseguenze, come vedremo in seguito, anche molto importanti. Perché non la segue quasi nessuno? Semplice: perché nessuno investe ponendosi un obiettivo. La prima cosa da fare per decidere se è giunto il momento per vendere degli strumenti di investimento che abbiamo in portafoglio, è porsi questa domanda:

"Perché ho comprato questa azione o questo fondo di investimento? Cosa mi aspettavo?"

E' necessario dare una risposta chiara e circostanziata a questa domanda. La generica risposta: "*perché volevo guadagnarci*" non serve a niente. Tutti investiamo perché vogliamo guadagnare ma il punto è: quanto e in quanto tempo?

La maggioranza degli investitori non aveva nessun obiettivo chiaro in testa quando ha fatto l'investimento, ed è giunto il momento di fare chiarezza. Sarebbe opportuno prendere carta e penna e scrivere, accanto ad ogni strumento di investimento che avete acquistato, gli obiettivi in termini di rendimento e tempo in modo più preciso possibile. Non si deve considerare - in questa fase - l'andamento, ma esclusivamente l'obiettivo. Facciamo un esempio:

DStr Obbiettivi

a um vo

t ent

a o

d

i

a

c

q

u

i

s

t

o

Sarebbe opportuno esprimere gli obiettivi in maniera ancora più precisa ma ho voluto fare tre esempi più vicini a quelli espressi da un normale investitore senza il supporto di un consulente finanziario.

Una volta fatta questa lista di obiettivi, scatta la seconda fase. Verificare se sono stati raggiunti gli obiettivi oppure se, nel frattempo, sono cambiate le circostanze e l'obiettivo non è più raggiungibile.

Seguendo questo semplice, lineare e logico processo di vendita, ci accorgiamo che faremo delle scelte molto diverse da quelle che faremmo a caldo. Vediamo qualche esempio.

Cavallo che vince... si cambia.

Prendiamo il caso di un fondo o di una azione che sta crescendo molto. Supera quelle che erano le vostre aspettative e forse sta facendo molto meglio del mercato. Vendere potrebbe sembrare molto strano. Eppure è la conseguenza logica del ragionamento esposto fin qui.

Se l'obiettivo è stato raggiunto non importa se il fondo o l'azione continuerà a guadagnare bene. L'obiettivo si deve sempre portare a casa e mai cambiare obiettivi in corsa (a meno che non ci siano fondate ragioni legate non all'andamento del mercato ma alla propria vita).

Questo approccio, fra l'altro, è - mediamente - vincente anche dal punto di vista strettamente finanziario perché tende a far vendere vicino ai massimi. Ma non è questo l'importante. L'importante è che rende l'investitore soddisfatto.

Non vendere *mai* in perdita: sbagliato!

Se vendiamo in perdita concretizziamo una perdita che fino ad allora era solo sulla carta. Questo è un dato di fatto. Ma in alcuni casi, concretizzare una piccola perdita può essere di gran lunga preferibile rispetto a lasciare spazio

ad una voragine imprevista. Cercherò di spiegarmi bene perché questo punto è molto importante.

Come abbiamo detto sopra, la cosa fondamentale è chiarire l'obiettivo dell'investimento. Se l'obiettivo era: *"Guadagnare molto bene nel breve termine. Queste azioni continuano a crescere. Molti miei amici hanno raddoppiato il capitale in pochi mesi"*. Nel momento in cui ci rendiamo che queste azioni hanno invertito la rotta ed invece di farci guadagnare bene ci stanno facendo perdere, magari il 5% o il 10% è necessario ammettere subito di aver sbagliato e prendere la perdita. L'obiettivo era: *"guadagnare bene nel breve termine"*. Dovevamo sapere che c'era anche il rischio di perdere.

Qualcuno potrebbe dire: *"Ma se vendo adesso concretizzo la perdita, non sarebbe meglio aspettare che risalgano e vendere in guadagno?"*. Questo ragionamento, a prima vista logico, comporta una revisione dell'obiettivo. E' importante domandarsi. Qual è il nuovo obiettivo. Avevo investito 100, adesso ho 60 in azioni tecnologiche, cosa voglio fare con questi soldi?

Se l'obiettivo è semplicemente non vendere in perdita per principio, allora questa è solo una cosa priva di senso. Se l'obiettivo è cambiato e non è più guadagnare molto bene nel breve termine, ma *"guadagnare molto bene nel lungo termine poiché non prevedo che nei prossimi 5/10 anni dovrò spendere questi soldi"* allora devo pormi la domanda: *"quale tipo di investimento, oggi, mi da una ragionevole certezza di guadagnare molto bene nei prossimi 5/10 anni?"* Se la risposta è *"quelle azioni tecnologiche che ho in portafoglio"*, benissimo: in questo caso non vendo. Altrimenti vendo e uso i 5 centesimi che mi sono rimasti per cercare di centrare il mio nuovo obiettivo.

Vorrei che fosse chiaro che non sto suggerendo di vendere ogni volta che l'investimento non va esattamente nella direzione "sperata". Poniamo il caso che l'obiettivo di investimento sia: *"Fare genericamente un "buon investimento" (ovvero migliore del reddito fisso) considerato che non prevedo di aver bisogno di questi soldi nei prossimi anni ma che sono la gran parte del mio patrimonio e quindi non voglio rischiare molto"*. Con questo obiettivo ho investito 5 centesimi in un fondo bilanciato e adesso sono sotto. Devo vendere? Se le condizioni non sono cambiate: assolutamente no! Se, cioè, io continuo a riporre fiducia nelle qualità del gestore del fondo, e sono solo le condizioni di mercato che hanno portato a questa perdita, non c'è nessuna ragione per vendere.

Altre buone ragioni per vendere.

Genericamente se alcune delle ragioni per cui abbiamo fatto l'investimento vengono meno, è opportuno vendere. La cosa è particolarmente delicata quando parliamo di singole azioni. Se intervengono dei fatti nuovi (modifiche dei mercati di riferimento dell'azienda, modifiche normative, abbandono del management, riduzione degli obiettivi dichiarati dell'azienda, fusioni o incorporazioni, ecc.) che rendono più imprevedibili le premesse per cui abbiamo investito nell'azienda, è una buona norma prudenziale vendere e trovare un posto più "tranquillo" dove investire i nostri soldi. In generale, l'investimento in una singola azione e da rifuggire per i singoli investitori per diversi motivi spiegati in più parti all'interno di questo sito.

Anche quando investiamo in fondi di investimento potrebbero intervenire fatti nuovi che consigliano il disinvestimento.

E' molto importante fare attenzione a quando i fondi modificano la propria politica di investimento o il proprio benchmark. In questo caso è necessario verificare come è stata fatta questa modifica e vedere se l'investimento è sempre coerente con i nostri obiettivi. Se non lo è, non bisogna esitare a vendere ed a comprare qualcosa di coerente con i propri obiettivi.

I fondi possono cambiare gestore. Non è detto che questo comporti un peggioramento dei risultati del fondo, ma questo è un momento nel quale è necessario marcare stretto l'andamento del fondo rispetto al benchmark e dopo 9 mesi/un anno dal cambiamento decidere se restare investiti in quel fondo o se sceglierne un altro.

Andamento del fondo rispetto al benchmark. E' importante verificare sempre che la fiducia accordata al gestore sia ben riposta. Bisogna cioè verificare come si comporta il gestore rispetto al suo mercato di riferimento nel corretto orizzonte temporale. Se questa verifica non ci soddisfa è giusto cambiare il gestore.

In modo particolare, è importantissimo badare all'aspetto dei costi di gestione complessivi degli investimenti. Se

abbiamo in portafoglio dei prodotti troppo costosi non bisogna esitare a venderli per comprare prodotti che investono nello stesso mercato ma con costi decisamente più bassi. (Vedi articolo ["Carissimo gestore ti scrivo"...](#))

Portafoglio sbagliato.

Spesso capita, dopo un'analisi attenta, di scoprire che il nostro mix di strumenti di investimenti non è coerente con quelli che sono i nostri veri obiettivi di investimento (e cioè quanto guadagnare ed in quanto tempo). Scopriamo cioè che se analizziamo il portafoglio facendo una tabella che indichi il risultato minimo, medio e massimo prevedibile a 1/3/5/10 anni, scopriamo che non siamo soddisfatti del risultato.

Abbiamo cioè un portafoglio che non ci soddisfa. In questo caso è indispensabile vendere e riposizionare il portafoglio in modo che sia coerente con i nostri obiettivi. Indipendentemente da come stanno andando i mercati.

Conclusione.

Abbiamo visto in questo articolo che la cosa fondamentale è porsi degli obiettivi di investimento e seguirli scrupolosamente. Questo significa, alcune volte, fare l'opposto di quello che a prima vista faremmo trascinati dall'emotività (il desiderio di guadagnare e la paura di perdere).

Quello che c'è da sapere per vendere bene, tutto sommato, è molto semplice. Realizzarlo è una cosa molto diversa. E necessario dedicare del tempo ai propri investimenti e non lasciarsi forviare dall'emotività.