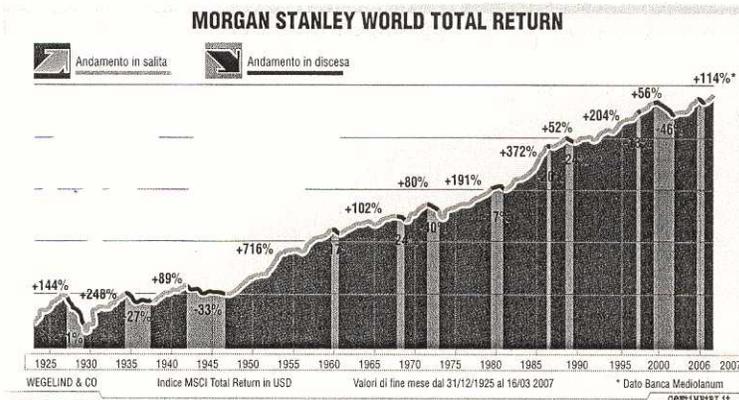


BORSA IN CALO? UNA OCCASIONE PER INVESTIRE

Nelle ultime settimane gli indici di borsa sono stati colpiti da una brusca discesa che, prendendo il via dalle "piazze" asiatiche, ha poi coinvolto le principali borse occidentali. Tutto è cominciato a fine febbraio quando la borsa di Shanghai ha subito un calo, in un solo giorno, di quasi nove punti percentuali a causa della notizia che il governo cinese avrebbe introdotto una tassa sul capital gain, vale a dire i profitti da capitale azionario. La Cina di lì a poco ha fatto marcia indietro, ma ormai era troppo tardi: la «questione cinese», come è stata indicata da molti, aveva già avuto un forte impatto in tutto l'Occidente. Da subito nella corsa al ribasso è stata seguita dalla borsa di Tokyo, poi è stata la volta degli Stati Uniti e poche ore dopo, come di solito accade, il ribasso di New York si ripercuoteva a tappeto su tutte le borse europee. Senza dimenticare l'effetto provocato dalle dichiarazioni di Alan Greenspan, l'ex governatore della Fed, che però è ancora considerato una voce molto autorevole nell'ambito della finanza mondiale e che ha parlato dell'ipotesi di un'eventuale crisi dell'economia americana. Ecco allora che queste ansie, in aggiunta alla discesa inaspettata delle borse asiatiche, possono aver esteso una crisi che altrimenti sarebbe rimasta di dimensione locale e ridotta nel tempo. Fatta questa premessa e considerato che è ancora presto per poter dire di essere di fronte ad una nuova inversione di tendenza della congiuntura economica internazionale, l'esperienza di Banca Mediolanum insegna come non ci sia affatto da scoraggiarsi. Anzi. Come è già successo in passato, questi momenti di ribasso si risolveranno nelle migliori occasioni di investimento per chi avrà saputo agire con un'ottica di lungo periodo. I ribassi, infatti, sono sempre stati e continueranno ad essere opportunità straordinarie per gli investitori, in quanto permettono di acquistare a prezzi più bassi e mettono in moto meccanismi di rilancio. Negli ultimi anni, grazie agli studi di Daniel Kahneman - matematico e psicologo, premio Nobel per l'economia nel 2002 - l'attenzione della comunità finanziaria si è focalizzata sulla cosiddetta "finanza comportamentale", ossia lo studio del comportamento umano nelle scelte che riguardano i mercati finanziari. Questa nuova teoria ha uno sviluppo pratico nell'analisi del Sentiment, una metodologia che ricerca sistematicamente gli errori degli investitori nella valutazione e nella previsio-



Il grafico evidenzia l'andamento dell'insieme delle Borse mondiali dal 1925 ad oggi. Come si vede la linea è in costante ascesa e i periodi di ribasso, sempre molto brevi, devono essere sfruttati come opportunità di acquisto

ne dei mercati finanziari. Non deve affatto essere presa come un approccio alternativo all'analisi tecnica, che è in grado di individuare i trend mediante i supporti e le resistenze, va detto però che l'analisi del Sentiment ha come obiettivo di individuare i punti di inversione dei mercati finanziari analizzando il comportamento degli investitori: la loro emotività è spesso contraddistinta da momenti di grande ottimismo a cui seguono fasi di pessimismo e panico. In base alla teoria dell'emotività elaborata da Kahnemann, si è portati ad acquistare, presi dall'euforia, quando i mercati sono alti e a vendere quando crollano facendo esattamente il contrario di quello che si dovrebbe fare.



Ma come evitare allora delusioni nell'amministrazione dei propri risparmi? E soprattutto come tenere a freno l'emotività? Abbandonando innanzitutto qualsiasi forma di gestione "fai da te" e passando a una guida affidabile e consapevole. E ancora tenendo presente che in genere la Borsa premia chi sa resistere anche di fronte a perdite consistenti, costruendo un portafoglio ampiamente diversificato, investendo in modo costante nel tempo, ad esempio attraverso un piano di accumulo. I Family Bankers di Banca Mediolanum da vent'anni mettono a disposizione il loro background nel campo della consulenza finanziaria con una strategia ormai ben collaudata che, chiamata la strategia delle 5D, è la sintesi del pensiero di alcuni dei più illustri premi Nobel. Questa leg-

ge prevede cinque regole di differenziazione dei propri impieghi finanziari. La prima delle cinque "D" suggerisce di diversificare in base all'asse temporale, suddividendo la propria disponibilità economica tra il breve periodo - ossia due o tre anni, al quale riservare la liquidità di cui si può avere necessità in qualunque momento - medio e lungo periodo (oltre i sette anni). Se poi l'orizzonte supera i dieci anni la forma di investimento in genere più proficua è l'investimento in Borsa. La seconda regola si rifà alla diversificazione fra i titoli: più sono di numero e maggiori sono le prospettive di investimento. In particolare, lo strumento che meglio soddisfa queste esigenze è rappresentato dai fondi comuni di investimento. La terza D parte dalla premessa che, di solito, l'economia mondiale si muove a diverse velocità nelle varie zone geografiche. Differenziando perciò anche secondo un'ottica geografica, e suddividendo i propri risparmi su una rosa di Paesi, grazie ancora allo strumento dei fondi, è possibile cogliere queste chance di investimento. Infine la quarta e la quinta "D". La prima è quella riservata alle forme di risparmio su cui è possibile speculare un po' di più, ovvero la linea di diversificazione che guarda al miglior risultato nel medio e lungo periodo con investimenti sui settori emergenti dell'economia. La strategia si completa, infine, con la regola che punta sugli strumenti innovativi di ultima generazione, come ad esempio le nuove polizze index linked per garantire anche il capitale investito. Tuttavia la legge delle 5D da sola non mette al sicuro da scelte avventate. E' essenziale, per la sua corretta applicazione, la guida del Family Banker di fiducia che grazie alla sua professionalità è in grado non solo di studiare la soluzione più adatta per il risparmiatore, che varia a seconda della sua età, delle sue aspettative professionali e familiari, ma soprattutto aiuta il proprio cliente a superare l'emotività dell'essere umano di fronte alle fasi negative dei mercati e lo aiuta a trasformare le crisi in vere opportunità.