

Inizia a pensarci

Consigli utili per raggiungere serenamente
i propri obiettivi di investimento

A cura di **Ruggero Bertelli**

*Professore di Economia degli intermediari finanziari
all'Università di Siena ed esperto di finanza comportamentale*

In collaborazione con

Allianz 



RUGGERO BERTELLI

Professore ordinario di Economia degli Intermediari Finanziari presso l'Università di Siena. Insegna Rischi e performance delle istituzioni

finanziarie, Gestione del rischio di credito e Gestione dei rischi finanziari.

Studiose, esperto ed appassionato di Behavioural Finance, svolge attività di formazione per i consulenti e di educazione finanziaria per gli investitori, partecipando ad eventi organizzati dalle principali reti di distribuzione ed intermediari finanziari e assicurativi.

Consulente sui temi dell'asset management, risk management e portafogli modello per banche e casse pensionistiche.

Membro del Comitato scientifico di EFPA-Italia.

Responsabile Scientifico di eXponential SRL, crescere nell'intermediazione finanziaria ed assicurativa.

Autore del libro «La collina dei ciliegi. Dalla crisi del mutui subprime al lockdown. Storie di finanza comportamentale» (Wall Street Italia, 2020), ha curato per Il Sole 24-Ore il volume «TEST. Quanto sei amico dei tuoi risparmi?» (I libri de Il Sole 24-Ore, ottobre 2021).

Contenuti

- | | | |
|-----------|---|-----------|
| 01 | Investire non è un problema. È solo una grande opportunità... e una necessità | 4 |
| 02 | Prima iniziamo, meglio è... e facciamo iniziare subito i nostri figli | 7 |
| 03 | Prima di partire pianifichiamo il viaggio | 9 |
| 04 | Non tutti gli euro sono uguali: i cassetti mentali per pianificare | 12 |
| 05 | Tutti dobbiamo essere prudenti... ma ognuno ha il suo grado di propensione al rischio | 16 |
| 06 | Evitiamo il fai da te. Abbiamo bisogno di un "architetto delle scelte" | 22 |

Investire non
è un problema.
È solo una grande
opportunità...
e una necessità



01

Spesso ci troviamo a dover prendere **decisioni che riguardano i nostri risparmi**, la nostra ricchezza, i nostri beni.

Sono **decisioni importanti**, che hanno conseguenze sulla nostra vita attuale e prospettica. Sono **decisioni difficili**, perché devono essere prese in un ambiente dove è estremamente facile commettere errori, perché siamo coinvolti emotivamente e perché abbiamo paura di sbagliare.

Il nostro capitale è come un nostro figlio.

Vogliamo che cresca, e cresca sano e forte, e (attenzione: "e") **lo vogliamo proteggere**. Una vera e propria dissonanza che sentiamo dentro quando ci chiede il "motorino", quando esce la sera con gli amici, quando lo vediamo alle prese con la prima cotta. Bene, bene, sta crescendo.

Ma quante minacce. Come siamo contenti quando **rimane a casa con noi**, sotto il nostro sguardo!

Di fronte alla **scelta**, quando ormai le emozioni sono accese e le nostre percezioni sono falsate dall'esperienza recente o dal contesto, è troppo tardi per tornare indietro. Rischiamo di commettere **un errore**. E allora dobbiamo **prepararci adeguatamente**.

Investire è come decidere di partecipare a una maratona.

Nessuno si sognerebbe di correre a New York senza un minimo di preparazione atletica. E **psicologica**. Sì, perché chi corre sa che negli ultimi chilometri non sono le gambe a portare all'arrivo, ma la testa.

Siamo esseri umani e come tali speriamo, soffriamo, gioiamo.



Cresciamo, maturiamo, invecchiamo. Nutriamo le stesse emozioni anche quando il contesto intorno a noi rispetto a qualche anno addietro è cambiato. Le mutazioni più evidenti e importanti per la nostra vita (finanziaria) sono essenzialmente su tre fronti:

- vivremo sempre più a lungo, sani, ma invecchieremo e ad un certo punto avremo bisogno di aiuto
- la scelta di una banca, la scelta di un investimento finanziario o immobiliare erano quasi semplici o scontate: la banca comoda e vicina, l'investimento sicuro e redditizio. Tutto qui. Questo mondo non esiste più
- è tornata l'inflazione che rende necessario fare scelte di protezione del patrimonio ricercando rendimenti più alti, positivi in termini reali (al netto dell'inflazione).

Alla luce di tutto questo, una cosa è certa: **dobbiamo cambiare abitudini di investimento**. Dobbiamo **imparare a pianificare, diversificare** (gli strumenti sono tanti, milioni di milioni), **ragionare per obiettivi**.

La buona notizia è che siamo **bravi risparmiatori**, la brutta è che corriamo il rischio di essere **cattivi investitori**. Quando risparmiamo, noi lavoriamo per i soldi... quando investiamo, i soldi lavorano per noi. Quindi, mandiamo i nostri soldi a lavorare!

Prima iniziamo,
meglio è...
e facciamo iniziare
subito **i nostri figli**



02

Quando mio figlio ha compiuto 18 anni gli ho fatto un bel regalo: un viaggio? La macchina? La moto? **No, un fondo pensione!**

Oggi ha 33 anni e **il suo fondo pensione è cresciuto** e lui continua ad alimentarlo. Ha capito. Nel 2001 ho preso una decisione, in ritardo ma l'ho presa. A 41 anni ho iniziato **il mio fondo pensione**. Non riuscirò mai a raggiungere mio figlio, è partito prima. Però ora sono più di 20 anni che ogni mese metto da parte dei soldi,

a mandandoli lavorare per me. Arriverà il



momento in cui trasformerò questo sacrificio in **una maggiore serenità**, per me e per i miei cari.

Questi sono ragionamenti che non valgono solo se pensiamo alla pensione, ma per tutti gli investimenti: pensiamo ad esempio a **un piano di risparmio** per l'università di nostro figlio, per la barca che abbiamo sempre sognato o per uno dei tanti obiettivi di vita che vogliamo raggiungere.

Non pensiamoci troppo. Il tempo scorre. Prendiamo subito le corrette decisioni di investimento per raggiungere i nostri obiettivi. Coraggio. Prima iniziamo, meglio è.

Prima di partire
pianifichiamo
il viaggio



03

Abbiamo dei giorni liberi e vogliamo **partire**. Ci rechiamo dunque alla stazione ferroviaria. Una volta arrivati chiediamo ripetutamente, vicino a ogni binario, al capotreno di turno, pronto per partire: *“Dove porta questo treno?”*. È possibile che a un certo punto ci venga fatta una (ovvia) domanda: *“Tu dove vuoi andare?”*. Le soluzioni di viaggio, gli orari, le fermate, sono moltissimi infatti.

Senza un obiettivo preciso è impossibile scegliere.

Una metafora banale. Sembra tutto chiaro e scontato.

Se mettiamo un orecchio vicino ai nostri soldi – come se fossero in una conchiglia – che cosa sentiamo? **I nostri sacrifici**, i sacrifici dei nostri genitori, **la nostra serenità**, quella dei nostri cari, i nostri sogni. **Insomma, dentro i soldi c'è la nostra vita.**

Sorpresi? No, è ovvio. La vita è anche **vita finanziaria**.

Il denaro è riserva di valori, è trasferimento di risorse nel tempo.

Il denaro – a un certo punto della vita – deve mettersi a **lavorare per noi**.

Le scelte di oggi avranno un fortissimo impatto sul nostro futuro. È vero, eventi inattesi possono cambiare drasticamente **il corso della vita**.

Ma gli eventi attesi ne definiscono il percorso, tappe facilmente prevedibili alle quali possiamo e dobbiamo giungere preparati.

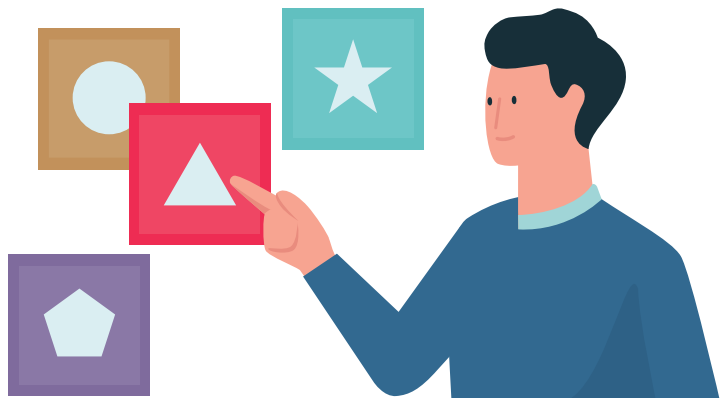
Sembra tutto chiaro. Ma non lo è. Una volta, **l'acquisto della casa** (o di più di una) rappresentava il tipico (forse l'unico) atto di pianificazione finanziaria

al quale dedicavamo un poco di tempo. Ancora oggi, quando prendiamo un mutuo per l'acquisto dell'immobile desiderato, ci comportiamo correttamente, quantificando le risorse che abbiamo a disposizione, quantificando quelle che avremo a disposizione e **destinandole a un obiettivo**.

Riesce naturale fare questi conti, guardando al futuro, assumendoci **un impegno** (anche consistente e "formale" come un debito) e iniziare il cammino, affrontando le sorprese (positive e negative) che la vita ci riserverà durante il percorso. Ci riesce naturale perché **abbiamo un obiettivo chiaro e definito**. Che si concretizza subito: andiamo ad abitare nella nostra nuova casa. Ora, vorrei che

riflettessimo su questo punto: ci sono altre "case" nella nostra vita che meritano di essere acquistate pianificando risorse e **sopportando sacrifici per realizzare i nostri obiettivi?**

Ognuno di noi può **individuare le sue "case"** per le quali vale la pena di iniziare a fare un percorso di **analisi, indagine e pianificazione per raggiungere l'obiettivo**.



Non tutti gli euro
sono uguali:
i cassetti mentali
per pianificare



04

È impossibile “vincere” le nostre emozioni nei confronti del denaro, ma gli effetti si possono ridurre ricorrendo a una caratteristica tipica (e scientificamente dimostrata) del nostro modo di ragionare.

Si tratta dei *“conti mentali”*: ovvero la nostra tendenza a suddividere le risorse in *“comparti”* caratterizzati da **valutazione separata**.

La contabilità mentale è un nostro limite cognitivo.

Ma anche una risorsa naturale, che, se sfruttata adeguatamente, ci può aiutare nella **gestione finanziaria**.

Il limite consiste nel fatto che la nostra mente viola **il principio della fungibilità del denaro**.

Insomma, per noi non tutti gli euro sono uguali.

La stessa somma di denaro vinta al casinò, o ereditata da un parente, ha **un valore diverso** dal denaro da noi accantonato nel tempo con il nostro lavoro. Il denaro ereditato, o un rimborso di tasse, o il denaro ricevuto in regalo, non lo si aveva un secondo prima e, quindi, qual è il dolore nel perderlo?

Anche chi è prudente o saggio è disposto a un **maggior rischio** o ad una maggiore facilità di spesa del **denaro caduto dal cielo**.

Non tutti gli euro sono uguali. E infatti, se ci pensiamo un attimo, abbiamo organizzato i nostri soldi, mentalmente, in conti diversi.



Stiamo forse usando le "cartelline" che usava la nostra bisnonna: soldi per l'affitto; soldi per il cibo; soldi per le vacanze. Perché lo faceva? Era un modo di fare ordine e di non lasciarsi tentare dalla "fungibilità" del denaro.

Il denaro diviene importante in funzione degli obiettivi che ha.

Obiettivo importante, denaro importante. Obiettivo voluttuario, denaro meno importante. **La finanza comportamentale** insegna che noi abbiamo **un antidoto naturale contro l'emotività finanziaria**. Si tratta, appunto, dei nostri "**conti mentali**".

Dividiamo istintivamente le nostre risorse finanziarie, mettendo **in conti separati i nostri soldi**. Alcuni di questi conti sono "**blindati**", non si discutono, non si toccano.

Le risorse che mettiamo da parte per una finalità che sentiamo importante vengono alimentate regolarmente dal nostro risparmio e non sono attaccate dalle emozioni.

Ci sono chiare le motivazioni, non ci spaventa il tempo, non ci interessa il valore attuale ma solo quello **finale**. Il più evidente conto mentale che abbiamo è quello degli **immobili**. Non ci interessa che non siano "**liquidi**", non ci interessa che non abbiano un prezzo che possiamo guardare sul giornale, tanto non sono disponibili per la vendita. Servono per una finalità diversa.



Ma il nostro risparmio non è fatto solo di mattoni.

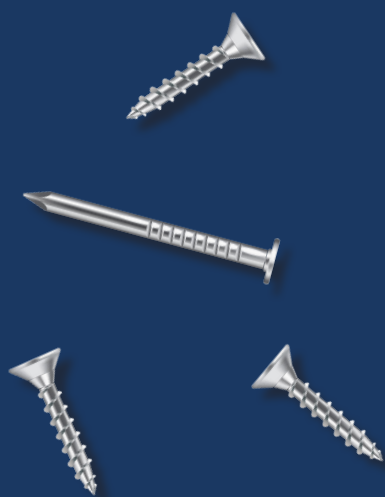
E quindi dobbiamo imparare a difendere dall'emotività anche altre parti della nostra ricchezza, dove ci viene meno naturale. Perché la liquidità dell'investimento finanziario – che ha un prezzo sul giornale e in pochi giorni arriva sul conto se lo vendiamo – deve essere un'opportunità e non una minaccia. E diventa una minaccia quando le emozioni vincono. Non quando vince la ragione.

Il prof. **Benjamin Graham** (il maestro del famoso Warren Buffet) nel 1949 diceva che l'investitore intelligente si distingue dagli altri perché si dota di un'arma mentale non comune: **ignora le fluttuazioni di mercato**. Semmai ne prende beneficio in modo del tutto opportunistico. I conti mentali insegnano che dobbiamo pianificare, dobbiamo predisporre un

piano finanziario dove deve essere molto chiaro quali sono le risorse dedicate al raggiungimento dei grandi obiettivi della vita. E su queste non si scherza con le emozioni: nessun "petrolio", "oro", "Emerging markets" di turno può attaccarle. Su questa parte di risorse occorre un metodo di **lavoro ed un'assoluta disciplina**. I nostri conti (mentali) sono a posto? La finanza comportamentale dice che certamente esistono. Ma questo non significa che siano perfetti o che il loro contenuto sia adeguato.

La contabilità mentale diviene un punto di forza se con l'aiuto di un esperto si trasforma in una corretta pianificazione finanziaria.

Tutti dobbiamo
essere **prudenti**...
ma ognuno ha
il suo grado di
propensione
al rischio



05

Se ci guardiamo attorno, mentre guidiamo la macchina, per esempio, comprendiamo subito che ognuno di noi **ha un atteggiamento diverso verso il rischio**.

Tuttavia, qualunque sia il **nostro grado di avversione al rischio**, nella vita occorre rischiare.

Una vita senza rischio non esiste. Ogni giorno, mentre accompagniamo nostra figlia o nostro figlio a scuola, magari con lo scooter per far prima, ci assumiamo inevitabilmente un rischio.

L'assunzione di rischio è connaturata al fatto che vogliamo **raggiungere degli obiettivi**. Anche un viaggio alle Maldive comporta un inevitabile rischio. Non ci credete? È proprio così, infatti non ci pensiamo su un minuto e se qualcosa ci piace prendiamo una decisione ... il rischio? Ma dai, su, a che serve "*pensare negativo*", coraggio, prenotiamo.

La costruzione del nostro portafoglio di investimenti comporta delle decisioni importanti, che si traducono in assunzione di rischio. L'obiettivo è quello di ottenere **un rendimento più alto** (ma necessario), rispetto a un investimento **privo di rischio**, che ha un rendimento troppo basso per proteggerci, ad esempio, dall'inflazione.

Rischio e rendimento sono connessi, lo sappiamo. Per guadagnare occorre rischiare. Per far crescere il nostro patrimonio occorre essere prudenti. Prudenti nell'assunzione di rischio.

Nessuna regola magica, nessuna sofisticata tecnica di gestione, nessun prodotto miracoloso spezzerà questo legame: **rendimento e rischio; rendimento è rischio**. Per proteggere il nostro patrimonio è necessario che cresca e che sia protetto. **Crescita E protezione, non crescita O protezione.**

L'equilibrio tra rischio e rendimento è molto difficile da percepire in concreto.

L'intuizione non basta. In certi momenti prevarrà la ricerca di un



guadagno elevato, in altri momenti, **la paura di perdere**. Il segreto è invece quello di trovare e mantenere sempre un equilibrio tra le due componenti. Non perdere l'equilibrio del proprio portafoglio è una priorità. Anche di fronte a *"scalpitanti"* mercati emergenti o a *"depressi"* rendimenti delle obbligazioni (o viceversa, naturalmente).

Il rischio legato agli investimenti finanziari può essere un rischio *"cattivo"*

oppure un rischio *"buono"*. È intuitivo che **il rischio cattivo deve essere evitato** come la peste. **Il rischio buono**, invece, è quello

che consente all'investimento finanziario di avere **un corretto rendimento nel tempo**. Quindi è un rischio che vale la pena assumersi.

Un vecchio adagio, sempre attuale, recita *"mai mettere tutte le uova nello stesso*

paniere". Ecco perché quando pensiamo al nostro portafoglio di investimento, un rischio cattivo può essere quello di **concentrarlo unicamente in un solo titolo**. Ogni investimento in un singolo titolo, di uno specifico emittente, anche quando porta un nome conosciuto, è esposto al rischio di default, al rischio di fallimento, di **perdita totale del capitale investito**. Forse non vale la pena di assumersi questo rischio, **forse è meglio diversificare**.

Il **rischio buono**, invece, è quello che è legato a investimenti in paesi, aree geografiche, un insieme di settori, dove **l'investimento è molto diversificato** in centinaia di titoli di emittenti diversi. Quando investiamo in modo diversificato vediamo delle oscillazioni attorno a un percorso che tende a salire.

Queste oscillazioni sono il rischio che corriamo. Se il **nostro orizzonte temporale**

di investimento è lungo, le oscillazioni negative sono compensate da quelle positive e nel tempo rimane la progressiva crescita del capitale investito.

Si comprende subito perché in precedenza abbiamo ricordato quanto sia importante, cruciale, **avere chiaro il nostro orizzonte temporale** di investimento.

Se investiamo in modo diversificato là dove è la fonte del rendimento, avendo a disposizione il corretto orizzonte temporale, la naturale oscillazione dei mercati non ci spaventa. È come andare in montagna ben coperti.

Il freddo può essere intenso, il vento può essere forte, ma quando arriviamo al rifugio godiamo di una vista incantevole. Ne è valsa la pena. Se non abbiamo gli indumenti adatti non vale mai la pena di affrontare la montagna.

Quindi il rischio va sempre valutato in funzione dei nostri obiettivi di investimento, della nostra pianificazione.

Eppure, non siamo tutti uguali. La nostra **avversione al rischio** può essere diversa da quella di un altro soggetto nelle stesse nostre condizioni. Questo è importante perché, se il rischio ha manifestazioni negative, potrebbero esserci eventi troppo *“forti”* per farci rimanere sereni.

La metafora più ovvia è quella della guida dell'automobile. Nel rispetto (obbligatorio) dei limiti di velocità (che significa solamente essere prudenti), ognuno di noi assumerà comportamenti diversi.

Nessuno deve mettere in pericolo la propria vita e quella degli altri, naturalmente. Detto

questo, alcuni vanno più forte, altri meno. Alcuni si spaventano quando l'auto davanti a noi frena, altri no. Alcuni dicono: *“c'è molto traffico”*, altri non se ne accorgono.

Poiché è importante essere e rimanere sereni, occorre adottare comportamenti che sono coerenti con la nostra **avversione al rischio** e con il nostro **grado di sopportazione**.

Ma come facciamo a conoscerci? Immaginate di avere dieci fotografie che vi ritraggono, in primo piano. Guardatele con attenzione e poi scegliete quella nella quale – a vostro insindacabile giudizio – *“siete venuti meglio”*. Quella nella quale *“vi piacete di più”*. Avete scelto la terza, che vi rappresenta in montagna sorridente. Ora chiedete a una persona che vi vuole bene, un amico, un parente, un collega di scegliere tra le dieci foto quella nella quale siete venuti meglio. Secondo lui, questa volta.

Ebbene – e non credo che la cosa vi stupisca – **il vostro amico sceglierà una foto diversa**. Una foto nella quale voi vi vedete *“brutti”*. Ma come? Lui mi vede così? Ecco, non possiamo fare un autoritratto. Noi infatti ci rappresentiamo come vorremmo essere, non come siamo. Non possiamo solo guardarci dentro, per vedere come siamo fatti. Perché abbiamo uno sguardo non neutrale, ovviamente.

Ci dobbiamo far aiutare.

Occorre **un occhio esterno** per dirci come siamo fatti. Un terzo che, facendoci domande, facendoci parlare, riesca a cogliere gli aspetti essenziali del nostro modo di scegliere in condizioni di incertezza.

Negli investimenti finanziari occorre sempre ricordare questa frase: *“se tu non sai chi sei, è molto costoso scoprirlo sui mercati finanziari”*. Che cosa significa? Che in certi momenti siamo andati **troppo avanti** per tornare indietro. E quindi **dobbiamo andare avanti**. Banale.



Evitiamo il fai
da te. Abbiamo
bisogno di un
*“architetto delle
scelte”*



06

Un appassionato di sci può comprendere facilmente questa immagine mentale.

Quando sulle piste vediamo chiaramente persone che non hanno il controllo dello sci, che rischiano di travolgere o travolgono qualcuno perché non sanno rallentare correttamente e prendono troppa velocità, che dopo un piccolo incidente - dove, per fortuna, non si è fatto male nessuno - sorridono come degli sciocchi dicendo *“sono cose che capitano”*, pensiamo due cose: potevi far del male seriamente a qualcuno, potevi farti del male seriamente.

La soluzione? *“Prendi lezioni di sci!”*. **È molto semplice.**

Quante volte incontriamo persone che, a metà di una pista, in un tratto un poco più



affollato e ripido di prima, sono ferme, impietrite, incapaci di andare avanti. Guardiamo e pensiamo *“Perché sei qui? Chi ti ci ha portato?”*. Se non hai nelle gambe e nella testa quella pista, molto semplicemente non devi esserci. Tutto qui. È semplice.

Insomma, **tutti abbiamo bisogno di un maestro di sci.** Perché lo sci – parlando in termini generali - non si impara da soli.

Il nostro risparmio è molto importante.

Risparmiamo perché abbiamo obiettivi importanti. Molte sono le opportunità offerte dai mercati finanziari; ma molte sono anche le minacce. Alcuni

comportamenti ci vengono naturali. **Ci difendiamo dall'emotività e dagli errori ponendoci degli**

obiettivi chiari e non ci preoccupiamo più. Spesso ci sentiamo sicuri quando acquistiamo immobili. E non ci preoccupiamo se ci dicono che i prezzi quest'anno sono scesi. Abbiamo un obiettivo che oltrepassa l'anno e ci diciamo che i prezzi torneranno a salire. Gli immobili – ci rassicuriamo – hanno un valore di lungo termine.

Ma quando parliamo di titoli azionari, di fondi comuni, ci risulta **molto difficile pensare in termini di valore** e non in termini di prezzo. Ci sembra che tutto debba essere deciso presto, urgentemente. Invece di guardare i mercati finanziari con i nostri tempi ci adeguiamo ai tempi del mercato. E i tempi dei mercati finanziari non sono *"naturali"*.

Il mercato è più veloce di noi, il mercato è più globale di quanto possiamo immaginare.

Certe perturbazioni arrivano da molto lontano con velocità inaspettata. E con altrettanta

velocità le perturbazioni lasciano spazio al bel tempo. **I tempi** con i quali vediamo gli **esiti delle nostre decisioni** sono normalmente molto più **lunghi** delle risposte del mercato finanziario. Quando cambiamo casa o anche automobile o decidiamo di studiare una lingua; quando nostro figlio sceglie il corso di laurea o si sposa; facciamo scelte difficilissime, **la cui valutazione è necessariamente di lungo termine**.

Gli appassionati di sci comprendono subito. Se siamo in difficoltà, arretriamo il peso e cadiamo. Anche se sappiamo che non dobbiamo farlo. E allora **abbiamo bisogno di aiuto**. Di qualcuno che ci ricordi che è un errore, comprensibile, ma pur sempre un errore. E abbiamo bisogno di regole, che prima o poi diverranno comportamento naturale, istintivo. *"Tieni le mani avanti"*, *"Non guardare le punte degli sci"*, *"Devi sentire il peso sull'alluce"* e così via.

L'investimento finanziario non è istintivo. Dobbiamo imparare a investire, a tutelare i nostri interessi, a raggiungere i nostri obiettivi di vita. Da soli non ce la facciamo.

È un tema molto importante.

Siamo noi che dobbiamo decidere tempi e modi di valutazione, non gli urlanti mercati finanziari. Siamo noi che dobbiamo decidere se i recenti ribassi di mercato sono importanti o no per il nostro futuro, non deve decidere la quotazione giornaliera. La quotazione giornaliera è un'opportunità e non una minaccia solo se la guardiamo con i nostri tempi, non con quelli frenetici e spesso inutili del mercato.

Insomma, dobbiamo imparare a "controllare" i nostri strumenti finanziari, come se fossero degli sci. Non sono gli sci che guidano ma è lo sciatore che li guida. Non sono i mercati che ci dicono che cosa e quando acquistare o vendere, ma siamo noi che lo decidiamo in funzione dei nostri obiettivi di investimento.

E come tutte le cose della nostra vita, occorre del tempo per capire se dobbiamo cambiare qualcosa o se confermiamo le nostre scelte. Anche se tutti i giorni (o tutti i minuti) sappiamo che il prezzo cambia.

Il prezzo può anche cambiare; i nostri obiettivi no. E dobbiamo fare di tutto per raggiungerli. Eppure non è facile. Perché i comportamenti istintivi sono spesso sbagliati.

La soluzione?

È a portata di mano. Suggesta dagli esperti di economia comportamentale. Si chiama *"architetto delle scelte"*. Un professionista esperto che ci lasci liberi di scegliere tra le cose giuste. Quelle sbagliate ci aiuta a evitarle. Sembra un concetto teorico. Ma tutti noi siamo o siamo stati *"architetti delle scelte"* con le nostre figlie e i nostri figli. Quando sapevamo di non poter imporre alcunché, però volevamo aiutare le bimbe e i bimbi a fare le scelte giuste. Un consulente non ci obbliga a far nulla. Ci aiuta a capire che cosa può essere utile per noi.

E come facciamo a riconoscerne uno **bravo**? Sicuramente dal fatto che non ci dice quello che vogliamo sentirci dire, ma solo quello che è **veramente utile per noi**, anche se non ci piace. E per farlo ci farà tante domande.

Un consulente non è accondiscendente è una guida.



Questa presentazione è stata redatta da Allianz S.p.A. in collaborazione con il Professor Ruggero Bertelli, professore ordinario di economia degli intermediari finanziari all'Università di Siena ed esperto di finanza comportamentale, a solo scopo informativo: essa non costituisce parte e non può in alcun modo essere considerata come offerta di vendita o di sottoscrizione o di scambio, o come sollecitazione di qualsiasi genere all'acquisto, alla sottoscrizione o allo scambio di strumenti finanziari o in genere all'investimento, né costituisce consulenza in materia di investimenti in strumenti finanziari. Le informazioni rese disponibili attraverso la presentazione non devono essere infatti intese come una raccomandazione o un invito di Allianz S.p.A. a compiere una particolare transazione o come suggerimento a porre in essere una determinata operazione. Ciascun investitore dovrà formarsi un proprio autonomo convincimento in merito all'opportunità di effettuare investimenti e a tale scopo non dovrà basarsi su detta presentazione/documento.

La compagnia non fornisce alcuna garanzia di raggiungimento degli obiettivi di investimento. I rendimenti passati non sono indicativi dei rendimenti futuri.

È necessario che l'investitore concluda un'operazione di investimento solo dopo averne compreso la natura ed il grado di esposizione al rischio che tale investimento comporta. L'investitore deve considerare che la complessità di alcuni strumenti può essere non adeguata ai propri bisogni, al proprio profilo di rischio, alle aspettative o alla situazione finanziaria e/o alle proprie conoscenze. Gli strumenti finanziari complessi o con un livello di rischio sensibile non sono adatti per molti investitori.

L'investitore e l'intermediario devono verificare se l'investimento è adeguato per l'investitore, con particolare riferimento alla situazione patrimoniale, agli obiettivi d'investimento ed alla esperienza nel campo degli investimenti.

È vietata la rielaborazione e/o la riproduzione e/o la diffusione anche parziale e su qualsiasi supporto della presentazione/documento. Allianz S.p.A. non sarà responsabile per gli effetti derivanti da un utilizzo diverso da quello consentito, né per danni diretti o indiretti che possano risultare dall'utilizzo dei dati e delle informazioni ivi rappresentati.

AVVERTENZA Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Prima della sottoscrizione leggere i set informativi disponibili in agenzia e sul sito allianz.it.

