

**Antonio Vaccaro**

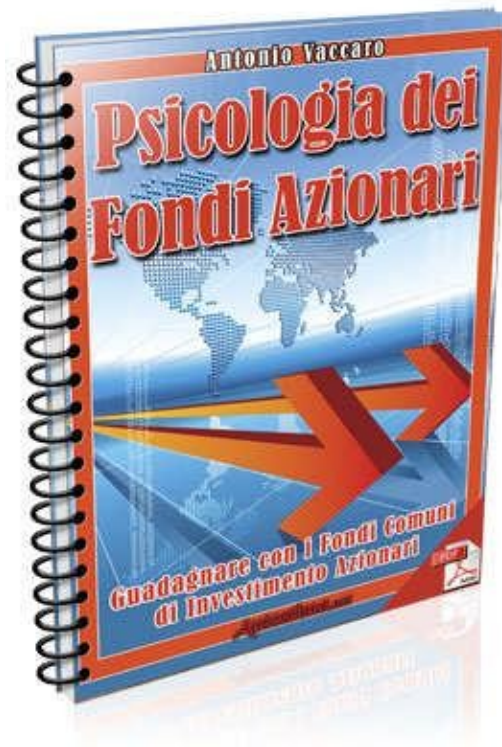
# Psicologia dei Fondi Azionari

**Guadagnare con i Fondi Comuni  
di Investimento Azionari**

**ANTONIO VACCARO**

**Capitolo 1 estratto da:**

**PSICOLOGIA DEI FONDI AZIONARI**



**Guadagnare con i Fondi Comuni  
di Investimento Azionario**

Titolo

“PSICOLOGIA DEI FONDI AZIONARI”

Autore

Antonio Vaccaro

Editore

Bruno Editore



**ATTENZIONE: questo ebook contiene i dati criptati al fine di un riconoscimento in caso di pirateria.** Tutti i diritti sono riservati a norma di legge. Nessuna parte di questo libro può essere riprodotta con alcun mezzo senza l'autorizzazione scritta dell'Autore e dell'Editore. **È espressamente vietato trasmettere ad altri il presente libro**, né in formato cartaceo né elettronico, né per denaro né a titolo gratuito. Le strategie riportate in questo libro sono frutto di anni di studi e specializzazioni, quindi non è garantito il raggiungimento dei medesimi risultati di crescita personale o professionale. Il lettore si assume piena responsabilità delle proprie scelte, consapevole dei rischi connessi a qualsiasi forma di esercizio. Il libro ha esclusivamente scopo formativo e non sostituisce alcun tipo di trattamento medico o psicologico. Se sospetti o sei a conoscenza di avere dei problemi o disturbi fisici o psicologici dovrai affidarti a un appropriato trattamento medico.



### **ATTENZIONE: investire in Borsa è rischioso**

Le strategie riportate in questo libro sono frutto di anni di studi e specializzazioni, quindi non è garantito il raggiungimento dei medesimi risultati economici. I risultati passati ottenuti dall'autore non forniscono alcun tipo di garanzia per i guadagni futuri.

Il lettore si assume piena responsabilità delle proprie scelte economiche e finanziarie, consapevole dei rischi connessi a qualsiasi forma di investimento in Borsa.

I casi di studio e gli esempi contenuti nel testo sono frutto di notizie e opinioni che possono essere modificate in qualsiasi momento senza preavviso e non costituiscono sollecitazione all'acquisto o alla vendita di valori mobiliari e al pubblico risparmio.

L'unico scopo è di fornire elementi di studio sull'andamento dei mercati, pertanto non possono essere considerate come previsioni certe e non mettono al riparo dal rischio insito nelle operazioni di investimento in titoli.

L'Autore e l'Editore declinano ogni responsabilità su eventuali inesattezze dei dati riportati, danni, perdite economiche, danni diretti o indiretti derivanti dall'uso o dalla divulgazione delle informazioni contenute in questo libro.

## SOMMARIO

Introduzione	pag. 7
Giorno 1: Come prepararsi al mondo degli investimenti	pag. 12
Giorno 2: Come affrontare la borsa a lungo termine	pag. 40
Giorno 3: Come ridurre il rischio grazie al fattore tempo	pag. 59
Giorno 4: Come proteggersi con la diversificazione	pag. 86
Giorno 5: Come selezionare i migliori fondi esistenti al mondo	pag. 100
Giorno 6: Come migliorare il risultato del tuo investimento	pag. 142
Giorno 7: Come passare dalla teoria alla pratica	pag. 177
Conclusione	pag. 209



## Chi è Antonio Vaccaro?



**Antonio Vaccaro** dal 1989 opera nel settore bancario e finanziario. Dopo una **lunga esperienza** maturata presso un primario **Istituto Bancario** del Nord-Est, dal 2001 è iscritto all’**Albo dei Promotori Finanziari**. In alcune prestigiose Reti di Promotori egli ha consolidato le proprie competenze nel settore del risparmio ricoprendo anche ruoli manageriali.

Oggi è **consulente d’investimento** per piccoli e grandi patrimoni familiari ed ha, come “mission” personale, quella di portare nelle famiglie una conoscenza di base che permetta loro di migliorare la qualità dei propri investimenti e di potersi difendere finanziariamente dai prodotti “spazzatura” e da strumenti che mal si addicono alle loro esigenze. Svolgendo la propria attività per conto di un “intermediario finanziario” egli, ispirandosi a sani principi morali, si impegna al fine di contemperare gli interessi, a volte contrapposti, tra consulente e cliente.

## INTRODUZIONE

Ricordi la Parabola dei talenti? Leggiamola assieme:

*Gesù racconta che un uomo, dovendo partire per un lungo viaggio, chiamò i suoi servi e consegnò loro i suoi beni. Ad uno diede cinque talenti, all'altro due e al terzo uno solo e partì.*

*Il servo che aveva ricevuto cinque talenti andò subito a negoziarli e ne guadagnò altri cinque. Anche quello che ne aveva ricevuti due ne guadagnò altri due. Invece il servo che aveva ricevuto un solo talento, temendo di perderlo, fece un buco nella terra e ve lo nascose.*

*Dopo tanto tempo ritornò il padrone e chiamò i servi a render conto. Quello che aveva ricevuto cinque talenti ne presentò altri cinque e il padrone allora lo benedisse e gli regalò i dieci talenti. Si presentò poi il secondo che aveva ricevuto due talenti dicendo: "Signore, mi hai dato due talenti e ne ho guadagnati altri due". Il padrone ringraziò anche questo servo e regalò anche a lui i quattro talenti.*

*Infine si presentò il servo che aveva ricevuto un talento solo e lo riconsegnò al padrone dicendo: “Ho avuto paura di perderlo e l’ho nascosto sotto terra, ecco, prendi ciò che ti appartiene”. Il padrone allora gli tolse l’unico talento perché non l’aveva fatto fruttare e lo cacciò.*

Lo so, ci è sempre stato insegnato che i “talenti” corrispondono alle nostre virtù o alle nostre qualità. Ma siamo sicuri che sia proprio questo il significato? Non potrebbe, invece, riferirsi ai nostri risparmi? Non dice, forse, il racconto che il padrone consegnò ai servi i suoi beni? Diede loro, forse, le sue qualità? No di certo. Non consegnò loro, invece, il suo denaro affinché lo facessero fruttare?

Non potrebbe trattarsi, quindi, di un insegnamento sull’importanza di impiegare il proprio denaro in attività produttive o, comunque, in attività che creino ricchezza?

Vogliamo dunque vedere qual è un’attività finanziaria in grado di creare ricchezza? Senza dubbio un’attività di questo tipo è la sottoscrizione dei Fondi Comuni di Investimento, meglio ancora, dei Fondi azionari.

Ma esiste una formula che consente di investire con profitto e sicurezza nei Fondi azionari? Certo che esiste. A patto, però, di osservare un metodo fatto di alcune semplici regole da seguire. Se applichiamo con disciplina alcuni principi riguardanti, ad esempio, l'orizzonte temporale, la gestione del rischio, la scelta del gestore, la diversificazione è possibile raggiungere risultati veramente ragguardevoli.

Non sto dicendo, con questo, che la cosa sia così semplice. Nel senso che le regole sono semplici ma la loro applicazione non sempre lo è! Se fosse semplice tutti i risparmiatori che investono nei Fondi azionari guadagnerebbero soldi. Le cose, però, non stanno in questi termini. La realtà ci dice che spesso gli investitori, anziché guadagnare, perdono denaro e ciò anche in presenza di un mercato rialzista. Sembra assurdo, vero?

In questo ebook ti spiegherò i motivi di questo fenomeno e le soluzioni per evitare di incorrere in prodotti scarsi ed inefficienti piuttosto che in comportamenti autolesionisti.

Il mio desiderio non è quello di farti diventare a tutti i costi un investitore “fai da te”. O meglio, se arriverai a questo traguardo tanto di guadagnato, ma l’importante è che come minimo tu acquisisca quelle competenze che ti permettano di valutare autonomamente le proposte che la tua banca o il tuo consulente sottopongono alla tua attenzione. E di rifiutarle, quando è il caso!

Questo ebook tratta del come “guadagnare” con gli investimenti finanziari. Lo scopo, quindi, deve essere il guadagno, non la protezione dall’inflazione o la conservazione del capitale.

L’obiettivo di questo ebook è quello di:

- COMPRENDERE** che non è possibile investire con profitto senza una conoscenza di base.
- CAPIRE** l’importanza della psicologia negli investimenti.
- Stimolarti ad **ORIENTARE** una parte dei tuoi investimenti sul lungo termine.
- ASSUMERE** le principali regole che saranno determinanti per i tuoi guadagni.
- EVITARE** di incorrere in investimenti inadeguati o inefficienti.

- AUMENTARE gradualmente la tua propensione al rischio (in seguito capiremo come e perché).
- Imparare a RICONOSCERE i migliori Fondi azionari.

Il metodo che apprenderai è il frutto di anni di esperienze e di studi. L'osservanza di alcune regole, in abbinamento ad alcuni principi presi in prestito dalla PNL (Programmazione Neuro Linguistica), ti permetteranno di selezionare con cura i gestori e i fondi su cui investire, ti consentiranno di vivere con serenità i momenti negativi dei mercati azionari e anzi, di approfittarne in modo proficuo.

Investire correttamente i propri risparmi è una cosa seria. Nella mia attività di Promotore Finanziario la mia "mission" personale è quella di educare finanziariamente le persone che incontro. Ora è arrivato il tuo turno!

Buona lettura.

*Antonio Vaccaro*

## **GIORNO 1:**

### **Come prepararsi al mondo degli investimenti**

#### **L'ASSET ALLOCATION**

Il processo decisionale che deve condurre ciascun risparmiatore a crearsi un portafoglio di investimento ottimale dovrebbe rispondere ad alcune domande fondamentali. Così come il medico ti ordina la cura migliore solo dopo averti fatto una diagnosi, allo stesso modo tu dovresti scegliere i tuoi investimenti solamente dopo esserti fatto un'accurata autoanalisi.

Il punto di partenza dovrebbe sempre essere costituito dai tuoi bisogni. Il comune risparmiatore, invece, normalmente sbaglia l'approccio. Egli si rivolge al consulente della propria banca e gli domanda: "Ho 20.000 euro da investire, che cosa mi consiglia?".

Il consulente, invece di interessarsi alle esigenze del cliente, normalmente si affanna ad elencare svariate proposte di investimento. Il cliente controbatte chiedendo: "Quanto rende questo?", "Quanto rende quello?"; ed il colloquio prosegue su questo binario. Supponiamo che, alla fine, il cliente acquisti il

prodotto. La domanda che dobbiamo porci è questa: “Siamo sicuri che quel cliente abbia effettivamente acquistato ciò di cui aveva bisogno?”

La mia lunga esperienza di bancario e promotore mi dice che, nove volte su dieci, il cliente sottoscrive un prodotto non adeguato alle sue esigenze. La prima semplice domanda che un consulente intelligente dovrebbe fare è invece questa: “A che le serve questo denaro?”

Quindi se anche tu, in questo momento, possiedi una somma di denaro prova a chiederti: “A che mi serve questo denaro?”. Devi comprare casa tra un paio d’anni? Hai l’auto da cambiare? Vuoi accantonare denaro per il futuro dei tuoi figli? Vuoi integrare la pensione? Vuoi semplicemente disporre di una riserva di liquidità? Le risposte a queste domande dovranno andare a definire quali sono gli obiettivi che ti prefiggi di raggiungere e, naturalmente, in quanto tempo. Questo processo decisionale è detto *pianificazione finanziaria* ed è un momento molto importante nelle decisioni di investimento di ciascuno.

È un'attività molto delicata ed è soggetta a continue revisioni nel tempo sulla base del mutamento delle esigenze di ognuno.

Con questa autoanalisi potrai, tenendo conto di tutto il tuo patrimonio disponibile, definire la tua *asset allocation* e, solo successivamente, ti preoccuperai di trovare le soluzioni migliori per realizzarla.

*L'asset allocation* è la distribuzione dei propri risparmi tra le varie classi di investimento (c.d. *asset class*). Le tre principali classi di attività finanziarie sono:

- il mercato monetario* (BOT, P/T, buoni postali, Fondi di liquidità ecc.)
- il mercato obbligazionario* (obbligazioni, Fondi obbligazionari ecc.)
- il mercato azionario* (azioni, Fondi azionari, ETF ecc.)

Com'è intuibile, ciascuna di esse comprende strumenti di investimento molto diversi tra loro per orizzonte temporale e rapporto rischio/rendimento. A questo punto il passo successivo è quello di stabilire il “peso” da attribuire ad ogni *asset class* cioè,

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

in percentuale, quanto risparmio destinare a ciascuna di esse. In questo caso la scelta è legata a quattro possibili necessità:

- *la gestione della liquidità.* Significa depositare il denaro in conti correnti o in strumenti di breve termine, facilmente liquidabili in caso di necessità.
- *la crescita del capitale.* Risponde al desiderio di far crescere nel tempo un capitale che già si possiede.
- *il rendimento cedolare.* Si addice a chi ha necessità di ottenere una rendita periodica, semestrale o annuale, per integrare le proprie entrate.
- *la costruzione del capitale.* Riguarda coloro che desiderano costruirsi un capitale con accantonamenti periodici (ad esempio a fini pensionistici).

In funzione di questi obiettivi l'investitore effettua la selezione degli strumenti finanziari da allocare nel portafoglio. Tali strumenti finanziari possono attingere, come ho già spiegato, ai tre principali mercati di riferimento: *monetario, obbligazionario, azionario*. Noi, in questo ebook, ci occuperemo esclusivamente del mercato azionario attraverso il cosiddetto *risparmio gestito*.

## **IL RISPARMIO GESTITO**

In ambito finanziario normalmente si suole distinguere tra **l'investimento diretto in titoli** (azioni, obbligazioni, opzioni, ecc.) e l'investimento nel **risparmio gestito** (Fondi, Sicav, Fondi di Fondi, GPF, ETF ecc). È su quest'ultimo argomento che noi ci concentreremo, in particolare sui **Fondi azionari**. Con questo non sto dicendo che un metodo sia migliore dell'altro; sono semplicemente due percorsi per raggiungere uno stesso obiettivo: il guadagno!

Se tu, ad esempio, non te la senti di affrontare l'investimento diretto in Borsa puoi decidere di delegare la gestione dei tuoi risparmi ad una Società di Gestione del Risparmio (S.G.R) la quale, in funzione del Fondo o dei Fondi da te prescelti, gestirà i tuoi soldi al fine di raggiungere l'obiettivo del Fondo stesso. Abbiamo detto che questo ebook si occupa di Fondi azionari. Il tema è importante anzitutto perché i portafogli di quasi tutti gli italiani contengono tali strumenti. In secondo luogo perché spesso questi prodotti vengono messi sotto accusa per essere molto costosi, poco trasparenti e poco redditizi.

Poiché circa il 12% della ricchezza degli italiani è in mano alle S.G.R si comprende l'importanza che assume la cosiddetta *“industria del risparmio gestito”*. Tale *“industria”* è di frequente oggetto di feroci critiche da parte degli investitori e delle associazioni a tutela dei risparmiatori. Queste critiche sono per lo più giustificabili dal momento che molto spesso i risultati di questi strumenti lasciano alquanto a desiderare.

L'accusa più frequente che viene rivolta ai Fondi Comuni di Investimento (di seguito *“Fondi”*) è che essi guadagnano sempre e comunque attraverso le commissioni di entrata/uscita, le commissioni di gestione e le commissioni di performance. Quindi le S.G.R guadagnano sempre, sia che i Fondi salgano sia che scendano mentre tu, invece, guadagni solamente se si apprezza il valore delle tue quote, ossia se aumenta il loro prezzo.

Io, da molti anni, investo attraverso i Fondi azionari e, di frequente, in qualità di Promotore Finanziario, li propongo alle persone che incontro. Molto spesso mi sento rispondere frasi del tipo: *“No, grazie, li possiedo già e, tra l'altro, non sono per nulla soddisfatto”*.

Magari è anche il tuo caso ma, vedi, quello che probabilmente non sai è che in Italia sono presenti, tra Fondi di diritto italiano e Fondi di diritto estero, oltre 4.000 prodotti diversi.

Sì, hai capito bene. Sono ben 4.000 i Fondi azionari che tu puoi scegliere di possedere! Ora, si dà il caso che questi prodotti non siano tutti uguali, magari a volte sono simili, ma di certo non sono identici.

Naturalmente una tale quantità di prodotti fa sì che diventi particolarmente impegnativo selezionare i prodotti migliori. Per capire meglio questo concetto possiamo azzardare un paragone con il mercato dell'auto. Quante autovetture, tra marche e modelli, esistono sul mercato italiano? Guarda caso sono circa 4.000 (come i Fondi azionari).

Molti modelli hanno caratteristiche simili tra loro, però differiscono per caratteristiche tecniche, prestazioni o accessori. È vero che tra marche diverse è possibile trovare modelli che presentano diverse analogie. Però non sono uguali.

Ma se, per assurdo, mettiamo a confronto una Seat Ibiza con una Maserati Coupè possiamo tranquillamente affermare che c'è una bella differenza, vero? Anche tra un'Audi TT ed una Ferrari le differenze sono notevoli. Ora, nel mondo dei Fondi è più o meno la stessa cosa.

Dire di possedere già dei Fondi azionari è come dire di essere già in possesso di un'auto. Sì, ma quale? Possiedi un'auto sportiva o un'utilitaria? Una limousine o una berlinetta? Capisci dove voglio arrivare?

Sai qual è l'unica differenza? Che mentre queste auto hanno prezzi molto diversi, i Fondi costano più o meno uguale. Cioè, la commissione per l'acquisto di un Fondo di qualità elevata è quasi sempre la medesima che si paga per un Fondo scadente. Infatti, non è il grado di efficienza a determinare il livello commissionale quanto, invece, il costo stabilito dalla Banca o dalla S.G.R.

Un imperativo per tutti coloro che investono nel mercato finanziario dovrebbe essere quello di “non smettere mai di selezionare”. Il risparmiatore comune normalmente valuta

solamente i Fondi offerti dalla propria banca. È come se dovesse scegliere l'auto tra quelle di un'unica marca. Non sarebbe estremamente limitante?

In questo modo, non potendo fare confronti, non è in grado di effettuare un controllo qualitativo che dovrebbe essere, invece, il principale fattore di scelta. Al termine di questo ebook tu avrai tutta la Conoscenza necessaria per selezionare i prodotti più efficienti. Tuttavia questo potrebbe non bastare.

Come vedremo in seguito, accanto alla Conoscenza vi sono delle convinzioni di base che è necessario possedere. Convinzioni che riguardano il denaro, gli investimenti, le borse e i mercati e che ti permetteranno di fare la differenza!

## **INVESTIRE NELLA CONOSCENZA**

Parlando in generale di investimenti finanziari (non solo di Fondi) la realtà è che in Italia i prodotti di “qualità” non sono quelli più acquistati dai risparmiatori.

E questo per tre motivi:

1. gli strumenti efficienti e remunerativi sono una minoranza mentre esiste una valanga di prodotti “spazzatura”.
2. gli intermediari finanziari (salvo eccezioni) solitamente suggeriscono al cliente i prodotti più costosi e, guarda caso, più inefficienti.
3. i clienti non hanno una sufficiente Conoscenza degli strumenti finanziari, pertanto non sono in grado di fare valutazioni adeguate.

Ora, mentre per quel che riguarda i punti 1 e 2 non possiamo fare molto se non prendere atto della situazione, possiamo invece concentrarci sul terzo punto e lavorare al fine di acquisire quella cultura di base che ci consenta di fare valutazioni adeguate e ci preservi da eventuali “fregature”.

Nei vari casi Argentina, Cirio e Parmalat, così come nello scoppio della bolla tecnologica del 2000, al di là delle ineccepibili responsabilità delle banche, vi è stata una sorta di complicità da parte dei clienti. I risparmiatori, a causa della loro scarsa cultura finanziaria, negli ultimi anni hanno contribuito ad alimentare un sistema basato sul seguire le mode del momento, accettando

spesso consigli da persone poco competenti e molto “interessate” alla vendita di taluni prodotti.

La verità è che i risparmiatori non hanno una sufficiente Conoscenza degli strumenti finanziari, pertanto non sono in grado di fare valutazioni adeguate. Dovrò insistere molto su questo punto perché è necessario che tu accresca la tua cultura finanziaria. Investire nella “Conoscenza” ha un costo. Può comportare fatica, impegno e anche qualche piccolo sacrificio economico. Ti domando, però: “Finanziariamente parlando, costa di più investire nella Conoscenza o costa di più rimanere nell’ignoranza finanziaria?” (senza offesa per nessuno, ignoranza deriva da “ignorare”, ossia “non sapere”).

La risposta è scontata, vero? Rimanere nell’ignoranza può significare dover pagare un prezzo molto alto.

Invece investire nella Conoscenza ti permetterà, d’ora in avanti, di evitare di commettere errori che potrebbero costarti molto cari e, allo stesso tempo, di cogliere opportunità di guadagno e fare esperienze che ti consentiranno di crescere come “investitore”.

**SEGRETO n. 1: per investire bisogna conoscere. Se è pur vero che la Conoscenza ha un costo, l'ignoranza ha un costo molto più alto.**

Pertanto, se desideri iniziare un percorso di crescita finanziaria, dovrai essere disposto ad acquisire quelle informazioni ed imparare quelle strategie di base che daranno una svolta ai tuoi investimenti. Vedi, molto spesso, gli italiani che tanto accusano il sistema bancario, sono quelli che dedicano molte ore alla scelta della propria auto o del proprio abbigliamento ma non hanno abbastanza tempo da dedicare alla gestione dei propri risparmi.

Magari anche tu, fino a questo momento, ti sei comportato allo stesso modo. Ora, invece, se hai acquistato questo ebook, evidentemente senti il bisogno di acquisire la Conoscenza di nuovi sistemi o nuove strategie che ti consentano di far fruttare i tuoi soldi in maniera più efficace.

In realtà, nella Conoscenza, dovrai investire non tanto il tuo denaro quanto, invece, il tuo tempo. Ricordati sempre che ciò che fai nel tuo tempo libero è ciò che può fare la differenza. Il tuo tempo, se ben utilizzato, diventa per te la risorsa più importante.

Ebook come questo, manuali, riviste specializzate, internet, corsi di formazione, diventano la base su cui costruire i tuoi guadagni futuri. In fin dei conti non si tratta di diventare dei massimi esperti di finanza, di gestione o di analisi ma, semplicemente, di far proprie alcune semplici regole d'oro che sono, però, la chiave di volta negli investimenti.

**SEGRETO n. 2: il tempo è la tua risorsa più importante.**

**Investendo bene il tuo tempo potrai conoscere. Conoscere ti permetterà di investire bene il tuo denaro.**

A volte rimango veramente sorpreso quando, a contatto con titolari di aziende o con professionisti come medici, avvocati o commercialisti scopro che essi non hanno alcuna dimestichezza con gli investimenti finanziari. Nella loro testa regna molta confusione. Si tratta di persone che, nella loro attività, stanno riscuotendo un grosso successo. Sono degli ottimi professionisti o imprenditori, ma non sono per niente dei buoni investitori. L'aspetto più paradossale tuttavia, è che molti di loro, nei confronti degli investimenti finanziari, dimostrano la più totale avversione al rischio. Magari sono a capo di aziende con decine di

dipendenti, il settore in cui operano subisce continue fluttuazioni, eppure mentre nella loro impresa sono disposti ad investire *sempre e comunque* rischiando anche molto, quando si tratta, ad esempio, di acquistare un Fondo azionario sono paralizzati dalla paura.

Posso capire che un lavoratore dipendente, nei confronti dell'investimento, possa andare alla ricerca della “sicurezza” poiché egli, in quanto tale, non ha sviluppato nella propria personalità quelle caratteristiche proprie di chi, invece, è disposto ad assumersi il “rischio di impresa”.

Mi risulta più difficile comprendere le motivazioni di chi, invece, nel proprio lavoro, è disposto a correre dei rischi per ottenere guadagni importanti mentre, riguardo agli investimenti finanziari, assume un atteggiamento oltremodo prudente. In realtà la motivazione è molto semplice. Ciascun individuo è disposto ad assumersi un rischio solo su ciò che conosce. Si dimostra invece diffidente su ciò che non conosce. Quindi la soluzione è questa: “Bisogna anzitutto conoscere”. Sono pronto a scommettere che questi individui di successo conoscono molto bene il loro settore

di appartenenza e si tengono costantemente aggiornati. Inoltre si impegnano nel loro lavoro con grande determinazione e, soprattutto, possiedono le migliori strategie. Se solo applicassero queste risorse anche al settore degli investimenti il successo, anche in questo campo, sarebbe garantito.

**SEGRETO n. 3: guadagnare con i Fondi è possibile solo mettendo in campo risorse quali l'Impegno e la Determinazione e solo se si usano le giuste Strategie.**

Perciò, datti da fare! Inizia fin da subito ad investire nella tua Conoscenza e dà il meglio di te stesso!

## **LA PSICOLOGIA NEGLI INVESTIMENTI**

Qualcuno ha scritto che il successo in ambito finanziario dipende solo per il **20%** dalla **tecnica** (o Conoscenza) mentre il restante **80%** dipende dalla **psicologia**. Al di là delle percentuali la mia esperienza personale mi dice che questa affermazione è senz'altro vera. Non soltanto in finanza ma in qualsiasi campo della nostra vita: nei rapporti, nel lavoro, nello sport ecc.

Quante volte, ad esempio, abbiamo visto campioni dello sport, dotati di incredibile talento, sciupare tutto e gettare al vento una carriera per l'incapacità di gestire al meglio se stessi e le proprie emozioni? Per non parlare di cantanti, attori ecc.

Ti ricordo che le persone di successo, i grandi imprenditori, i milionari ecc. sono tali in quanto dotati di una psicologia straordinaria! Quindi se non si ha la chiara consapevolezza del ruolo che la psicologia svolge nella propria vita difficilmente si potranno ottenere successi importanti.

Pertanto, prima di addentrarci in argomentazioni tecniche o finanziarie sarà bene capire quali sono le basi psicologiche da cui partire per poter fare dei buoni investimenti.

**SEGRETO n. 4: la psicologia è determinante nell'avere successo in ambito personale, professionale e finanziario.**

Da una decina d'anni, grazie alla mia professione, mi occupo stabilmente di investimenti finanziari. Le competenze che oggi possiedo sono il frutto di un'innumerabile serie di investimenti

fatti da me personalmente e da parte dei clienti con cui ho collaborato in questi anni. Alcuni errori commessi nel passato a volte mi sono costati cari ma sono stati altresì il punto di partenza su cui costruire solide basi tecniche e psicologiche.

Ad un certo punto della mia carriera professionale ero profondamente deluso ed amareggiato perché non avevo più la consapevolezza di poter realizzare guadagni interessanti per i miei clienti. Tuttavia devi sapere che *“ogni sconfitta porta con sé il seme di un vantaggio equivalente”!*

Ed è proprio vero. La svolta fu alla fine del 2001. A quel tempo mi venne proposto di partecipare ad un corso di Programmazione Neuro Linguistica (PNL). Mi fu spiegato che la PNL si basa sullo studio del comportamento delle persone di successo. Negli anni settanta le ricerche dei suoi fondatori, Bandler e Grinder, portarono a una conclusione: *“Le persone di successo hanno in comune caratteristiche simili nel modo di pensare e nelle azioni che compiono!”* Sono, pertanto, dei modelli di comportamento, degli esempi da imitare. Noi possiamo replicarne il modo in cui

essi concepiscono i loro pensieri e la maniera con cui li traducono in azioni.

Ecco perché, a volte, citerò persone di successo che, attraverso le loro aziende o i loro investimenti, hanno creato degli imperi economici. Da chi, se non da loro, dobbiamo trarre ispirazione?

**SEGRETO n. 5: grazie alla PNL possiamo ricalcare il comportamento delle persone che hanno ottenuto importanti successi finanziari.**

Con la PNL impari a gestire meglio te stesso, le tue emozioni, acquisisci un linguaggio che ti permette di migliorare il tuo dialogo interiore, impari a rimanere focalizzato sui tuoi obiettivi, acquisisci le necessarie credenze potenzianti che riguardano sia il mondo esterno sia la tua identità. Quel corso, cui fece seguito la lettura di numerosi libri sulla crescita personale e finanziaria, mi aprì gli occhi.

Capii, così, che sbagliavo l'approccio al mondo degli investimenti poiché mi illudevo di poter guadagnare facilmente e velocemente,

ero convinto che le mie teorie fossero quelle giuste, prendevo decisioni rapidamente ma altrettanto rapidamente le cambiavo, mi lasciavo condurre dalle emozioni.

Successivamente mi resi conto, invece, che la strada che conduce al successo negli investimenti era un'altra. Iniziai così a studiare, a leggere, ad informarmi sempre più e quindi passai all'azione, questa volta, però, con l'uso della disciplina.

Iniziai a convincermi di essere un consulente molto capace ed un investitore di successo. Nell'aprile 2002 diedi le dimissioni dalla banca in cui lavoravo come dipendente e decisi di intraprendere l'attività di Promotore Finanziario. Sentivo di potermi rendere utile ai risparmiatori e di poter, trasferire loro, conoscenze e strategie per poter guadagnare con sicurezza. Con questa nuova consapevolezza i risultati non tardarono ad arrivare. Facendo tesoro degli errori del passato e con l'utilizzo delle nuove conoscenze acquisite, feci ottenere ai miei clienti (e ottenni personalmente) risultati molto interessanti.

Con i miei studi imparai la differenza tra credenze limitanti e credenze potenzianti. In particolare quanto le credenze limitanti rappresentino un grosso limite per l'investitore.

Abbiamo detto che l'ignoranza finanziaria impedisce di cogliere le giuste opportunità di investimento. Tuttavia il vero ostacolo che, spesso, impedisce alle persone di fare buoni investimenti non è quello che non sanno ma quello che **credono di sapere!**

**SEGRETO n. 6: il vero ostacolo al successo non è quello che non sai ma è ciò che credi di sapere.**

Psicologicamente parlando, una credenza non è altro che ciò che una persona crede di sapere. È una certezza riguardo a qualcosa. Quindi quando una persona è certa che le cose stiano in un certo modo e ne è totalmente convinta, ciò diventa una credenza. Non importa se tale convincimento è maturato perché, ad esempio, ha avuto un'esperienza al riguardo o perché l'ha sentito in Tv oppure gliel'ha detto un amico, ciò che conta è che rappresenta una certezza!

E se alla credenza vengono associate delle sensazioni negative, tale convinzione si definisce **limitante**. Quando si parla di denaro si dice spesso che le credenze limitanti sono il vero ostacolo verso la ricchezza. In quanto “limitanti” esse possono limitare enormemente le possibilità di ottenere risultati in futuro! Così, mentre molte persone rimangono nelle loro credenze limitanti rinunciando, quindi, a chissà quante opportunità di guadagno, altre persone, invece, ottengono grossi risultati grazie alle loro convinzioni positive e potenzianti!

Questo perché la credenza è una *percezione* della realtà ma NON è la realtà. Per spiegarti meglio questo concetto ti faccio un esempio.

Se un bimbo di un anno cade da una sedia e sbatte la testa su un tappeto verde che cosa penserà? Assocerà al tappeto verde la fonte del suo male e d’ora in poi avrà paura del tappeto verde. Questa è la sua percezione ma, in realtà, non è stato il tappeto verde a causargli il male, bensì il fatto di essersi arrampicato sulla sedia e di essere caduto.

Quindi la responsabilità è del suo comportamento, non del tappeto verde! La sua credenza però sarà quella di stare alla larga dal tappeto verde perché “fa male”! Con gli investimenti è la stessa cosa.

Non sono le Borse o le azioni a causare un danno ai risparmiatori, è il loro comportamento. Però la percezione è che le Borse “fanno male” così come per il bambino è stato il tappeto a causargli il male!

**SEGRETO n. 7: le credenze sono percezioni della realtà ma NON sono la realtà.**

Naturalmente le credenze riguardano ogni area della nostra vita. Ecco, però, le principali credenze limitanti in ambito finanziario: *“Le Borse sono rischiose”, “per guadagnare molto bisogna investire grosse cifre”, “nessuno ti regala nulla”, “le banche sono tutte uguali”, “il piccolo risparmiatore ci rimette sempre”, “per guadagnare molto bisogna rischiare molto”, “quando compro un titolo le Borse crollano”, “le banche fanno solo i loro interessi”, “solo i ricchi fanno buoni affari” ecc.*

Ti riconosci in qualcuna di queste credenze? Anche se tu hai avuto un'esperienza che sembra avvalorare una di queste affermazioni ciò non significa che sia la sacrosanta verità!

Ad esempio, la più comune è che “le banche sono tutte uguali”. Probabilmente chi pensa questo ne ha cambiate due o tre al massimo tre. Vuoi scommettere che, se andiamo a fondo, scopriamo, invece, che non esiste una banca uguale all'altra?

Offrono le stesse condizioni? No! Hanno gli stessi prodotti? No! Trattano i clienti allo stesso modo? No di certo! Sai però a quante persone questa convinzione limitante impedisce di cercare (e di trovare) una banca con opportunità migliori? Bisogna fare attenzione perché esiste un meccanismo perverso per cui, per ogni credenza che abbiamo, il nostro cervello va costantemente alla ricerca di elementi di conferma a quella stessa credenza.

Quindi se tu, ad esempio, investi dei soldi credendo però di non essere “tagliato” per gli investimenti, non appena qualcosa andrà storto penserai che “avevi ragione” e, immediatamente, questo

andrà a rinforzare la tua credenza iniziale portandoti probabilmente a rinunciare e a non riprovarci più per molto tempo o, addirittura, per sempre.

Al contrario, se inizi un investimento motivato da una forte credenza potenziante, se qualcosa non andrà per il verso giusto dirai a te stesso frasi del tipo: “È normale, può capitare a chiunque”, “anche i migliori investitori a volte sbagliano”, oppure “questa esperienza mi sta insegnando molto”, “la strada verso il successo passa attraverso l’insuccesso” ecc. ed inizierai a farti domande produttive che ti portino alla ricerca di una o più soluzioni.

Ad esempio: “Come posso approfittare di questa situazione?”, “Come posso migliorare la mia posizione?”, “Quali correttivi posso apportare al mio investimento?”. Quindi il medesimo evento, in funzione delle tue credenze, ti porterà a comportamenti completamente diversi.

Molte volte ho visto colleghi di lavoro o consulenti bancari, dotati di ottime conoscenze tecniche, incapaci però di ottenere risultati

interessanti dai propri investimenti perché, psicologicamente, non sorretti da credenze potenzianti. Questo conferma la teoria secondo cui la psicologia è ancor più importante della tecnica.

Quali sono le conseguenze, in ambito finanziario, delle credenze limitanti? L'improvvisazione, l'emotività, la negatività,

l'incapacità di prendere decisioni, il cambiare rapidamente le decisioni prese, l'impazienza, l'incoerenza, la procrastinazione, i pregiudizi, i condizionamenti, la diffidenza, la sfiducia, LA PAURA. Vorrei sottolineare come la paura sia l'emozione più distruttiva. La paura paralizza le persone, impedisce loro di trasformare in azione quelli che potrebbero essere dei buoni propositi. Chi si lascia dominare dalla paura di perdere finirà per mettere i soldi sottoterra o, peggio ancora, per prendere decisioni sbagliate.

Come disse Roosevelt: *“L'unica cosa di cui dobbiamo aver paura è la paura stessa”*. Tu credi che i grandi investitori o i grandi imprenditori agiscano sotto l'influsso della paura? Nemmeno per sogno!

Essi mettono sempre in preventivo il rischio, lo analizzano ed hanno sempre pronto un piano per gestirlo correttamente! Non cercano di evitare gli errori perché sanno che questi fanno parte del “gioco”. Commettendo errori essi imparano a conoscere i rischi, ad evitarli o a gestirli. È questo che fa la differenza tra le persone ricche e le persone che sono povere e che sono destinate a rimanere tali!

Io, ad esempio, faccio trading con le azioni e con le opzioni. A volte guadagno, a volte perdo. La cosa importante, però, è che quasi sempre le cifre che guadagno sono superiori alle cifre che perdo. Quindi, in conclusione, io guadagno! So già in partenza che i miei investimenti includono anche delle perdite. Ma, ogni qualvolta un’operazione va storta, imparo qualcosa ed accresco la mia esperienza limitando, così, sempre più i rischi nelle operazioni successive!

Quindi, riassumendo, per avere risultati con gli investimenti non è sufficiente la Conoscenza in quanto se essa non è sorretta da adeguate credenze potenzianti, può rivelarsi poco utile e poco produttiva.

**SEGRETO n. 8: le *credenze limitanti* inibiscono l'accesso alle tue risorse più importanti. Le *credenze potenzianti* favoriscono il raggiungimento di risultati positivi.**

Le convinzioni potenzianti consentono di sfruttare al meglio quelle risorse che più servono negli investimenti come la razionalità, la capacità di gestire i propri stati d'animo, la coerenza, la disciplina, l'aggiornamento, un pizzico di coraggio, il mettere in preventivo che qualcosa possa non andare per il verso giusto (senza aspettarselo, però!) ed una buona dose di fiducia.

*“Vivere con fiducia”* è lo slogan utilizzato da una nota azienda del settore finanziario. Non credi che ciò sia fondamentale nel settore degli investimenti così come nella vita in genere?

Sempre a proposito di fiducia, una massima molto bella è la seguente: *“Spesso le persone di cui ci si può fidare sono quelle delle quali abbiamo deciso di fidarci”*. A chi non è mai capitato di aver dato fiducia a qualcuno e di essere stato pienamente ripagato di quella fiducia? A tutti, almeno una volta, sarà capitato.

Perciò, *fidati*, iniziando proprio col dare fiducia a questo ebook e alle mie parole!

## RIEPILOGO DEL GIORNO 1:

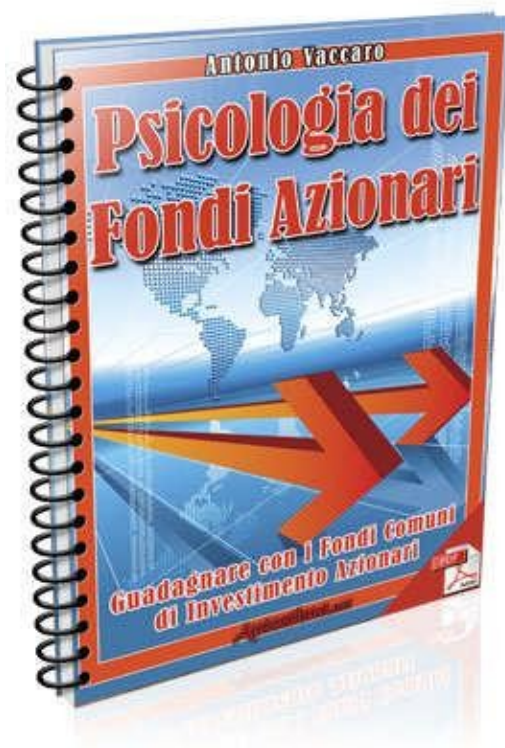
- SEGRETO n. 1: per investire bisogna conoscere. Se è pur vero che la Conoscenza ha un costo, l'ignoranza ha un costo molto più alto.
- SEGRETO n. 2: il tempo è la tua risorsa più importante. Investendo bene il tuo tempo potrai conoscere. Conoscere ti permetterà di investire bene il tuo denaro.
- SEGRETO n. 3: guadagnare con i Fondi è possibile solo mettendo in campo risorse quali l'Impegno e la Determinazione e solo se si usano le giuste Strategie.
- SEGRETO n. 4: la psicologia è determinante nell'avere successo in ambito personale, professionale e finanziario.
- SEGRETO n. 5: grazie alla PNL possiamo ricalcare il comportamento delle persone che hanno ottenuto importanti successi finanziari.
- SEGRETO n. 6: il vero ostacolo al successo non è quello che non sai ma è ciò che credi di sapere.
- SEGRETO n. 7: le credenze sono percezioni della realtà ma NON sono la realtà.

SEGRETO n. 8: le *credenze limitanti* inibiscono l'accesso alle tue risorse più importanti. Le credenze potenzianti favoriscono il raggiungimento di risultati positivi.

**ANTONIO VACCARO**

**Capitolo 1 estratto da:**

**PSICOLOGIA DEI FONDI AZIONARI**



**Guadagnare con i Fondi Comuni  
di Investimento Azionario**