

I SOLDI IN TESTA

Lezione N° 234 – 24 agosto 2017

Che cosa ci insegna il passaggio generazionale

Il 27 luglio compio 75 anni e quindi cercherò di affrontare il tema del passaggio generazionale in una prospettiva più ampia, non solo quella della gestione e della trasmissione di un portafoglio.

In vista degli anni futuri, non vanno affrontati e superati soltanto i primi due paradossi del risparmio, noti da tempo e non specifici della situazione italiana. Questi due paradossi sono il fondamento della consulenza, la sua giustificazione ultima perché non sempre, anzi quasi mai, è possibile lasciare il risparmiatore ad affrontarli da solo. E i più che hanno voluto correre questo rischio, ne sono usciti male, dimostrando la loro temerarietà inconsapevole, pur essendo spesso dei buoni e autentici padri di famiglia, prudenti e saggi. Un buon consulente deve saperli affrontare e spiegarli, deve mettersi nei panni di chi gli ha affidato i risparmi, ma non può fermarsi a questa forma di empatia, quasi compassione. Troppa empatia fa del male perché non ci permette di vedere le cose in prospettiva, sui tempi lunghi. Mettersi dal punto di vista del cliente deve essere solo una prima tappa, uno strumento per poi correggere il modo di vedere il mondo del risparmio in modo spontaneo, da parte di clienti impreparati. Le loro emozioni, profondamente radicate e di per se stesse sane, nel caso della gestione dei risparmi, fanno loro del male e, alla lunga, oltre a fare il male dei risparmi, finiscono per fare il male anche del risparmiatore. E tuttavia raggiungere e stabilizzare questi obiettivi, che per la verità sono già un compito complesso, non è un traguardo sufficiente, soprattutto se vi trovate in Italia. Bisogna anche affrontare altre due questioni che sono oggi divenute cruciali per i risparmiatori italiani. Si tratta di due problemi da cui dipenderà la possibilità di traghettare il patrimonio complessivo alle nuove generazioni che si trovano in una situazione di svantaggio nella possibilità di cumulare risparmi rispetto alle due generazioni precedenti.

Si tratta di superare gli ostacoli insiti nell'assicurazione comportamentale, che ci porta ad affrontare i rischi con un cieco "non si sa mai". Non è detto i più delle volte che

sappiamo quali tra i molti scenari futuri possibili sarà quello che capiterà proprio a noi. Ciò non vuol dire che, se ci capita, non siano chiare e prevedibili le conseguenze. Per fronteggiare queste conseguenze va praticata l'assicurazione comportamentale.

E infine, ultimo ma non da ultimo, va affrontato il terzo paradosso del risparmio. E' questo il paradosso della gestione ben fatta ma, proprio perché ben fatta, calibrata in modo sartoriale, risulta centrata troppo sul presente, non rivolta a una situazione futura, non focalizzata in vista del passaggio generazionale. Quest'ultimo allunga i tempi "naturali", la prospettiva "corta" che deriva da una visione egocentrica e giustifica un profilo di rischio molto avverso al rischio perché guidato dal breve termine.

Grazie ai lavori di molti studiosi e alla rivoluzione che è partita da Charles Darwin, abbiamo capito che nella gestione di risparmi non è importante avere molte risorse per affrontare avversità sconosciute. Non si deve essere "robusti", "forti", ma, con quello che è diventato uno slogan, bisogna cercare di adattarsi a cambiamenti oggi sconosciuti, essere cioè anti-fragili. Una gestione che è anti-fragile è una gestione non direzionale, non over-confident, ma diversificata, una gestione che, consapevole dell'incertezza del futuro, saprà adattarsi, proprio perché le ha "scontate", alle conseguenze di quella che l'ex governatore della Banca d'Inghilterra Merwin King, sulla scia di molti altri studi, chiama "incertezza radicale". La comprensione delle conseguenze dell'incertezza radicale porta a superare il paradosso dell'assicurazione comportamentale, affrontato e risolto con un ventaglio adeguato di assicurazioni contro i rischi degli scenari futuri.

Per quanto però vi "copriate" dei rischi possibili assicurandovi, resterà una quota di incertezza radicale. E tuttavia questa incertezza radicale non deve diventare la vostra incertezza personale. Il passaggio generazionale vi permetterà una prospettiva più ampia.

Passando dall'IO al cerchio degli affetti, non solo verrà ampliato lo spazio dei sentimenti e delle prospettive, passando dall'IO al NOI, ma vi proietterete nel futuro, allungando

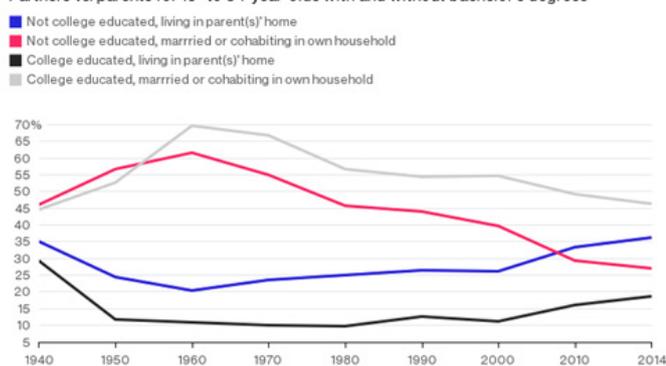
così i tempi di vita del vostro patrimonio. Come quando si getta un sasso nello stagno, il patrimonio irradierà benefici, estendendosi in cerchi concentrici sempre più lontani dall'IO.

Dovere mettere in condizioni il vostro consulente, e il vostro consulente dovrà mettere voi in condizioni, di superare quello che ho chiamato il paradosso della buona gestione, centrata su un cliente specifico e sul presente. Va invece allargato il punto di vista, esteso al futuro, un futuro dove ci sarà ancora il vostro cliente, anche se non si sarà più il solo vostro cliente.

Questo cambio di prospettiva fa parte di una concezione più ampia, quella che ho chiamato la protezione totale del valore della persona. La protezione non solo dei risparmi, e non solo di tutto il capitale umano del cliente. Anche la protezione di tutto ciò che si riverbera dal nostro cliente, e non solo oggi anche nel suo futuro. Tanto più, quanto più questo futuro oggi ci sfugge a causa dell'incertezza radicale. Questa incertezza andrà tenuta sotto controllo proprio se cercheremo di capire i possibili scenari in cui si presenterà e le possibili conseguenze. L'anti-fragilità ci rende adattevoli, l'invulnerabilità ci rende "corazzati", capaci di respingere ogni attacco al nostro benessere e al nostro senso di sicurezza. Purtroppo l'invulnerabilità è oggi impossibile perché ci muoviamo in un mondo con troppa incertezza. Si tratta quindi di traguardare e raggiungere una meta più difficile, meno spontanea, ma più proficua. E' questa che io chiamo anti-vulnerabilità, che non è solo la capacità dell'adattamento agli scenari dell'oggi ma la capacità di cercare di capire gli scenari futuri e di renderci più adattevoli a essi.

Less Educated More Likely to Live With Parents

Partners vs. parents for 18- to 34-year-olds with and without bachelor's degrees



Source: Pew Research Center tabulations of the 1940-2000 U.S. decennial censuses and the 2010 and 2014 American Community Surveys (IPUMS)

Note: Data on educational attainment isn't available prior to 1940.

Bloomberg

La figura mostra che i giovani con una preparazione più bassa, e non solo in campo economico e finanziario, sono quelli che vivono più spesso e più a lungo con i genitori. Dati preoccupanti per l'Italia.

Fonte: Bloomberg modificata.

In Italia, dove molti giovani vivono ancora con i genitori, non abbiamo pre-condizioni agevoli per una buona educazione finanziaria e questo è un ulteriore ostacolo al passaggio generazionale. Le ricerche mostrano che, sui tempi lunghi, le persone che vivono con i genitori sono proprio quelle meno preparate, e non solo nel campo della finanza e della gestione del risparmio.



Prof. Paolo Legrenzi

Laboratorio di Economia Sperimentale
Paolo Legrenzi (Venezia, 1942) è professore emerito di psicologia cognitiva presso l'Università Ca' Foscari di Venezia, dove coordina il Laboratorio di Economia Sperimentale nato dalla partnership con GAM. È membro dell'Innovation Board della Fondazione Università Ca' Foscari.

www.gam.com seguitemi anche su:



Disposizioni importanti di carattere legale

I dati esposti in questo documento hanno unicamente scopo informativo e non costituiscono una consulenza in materia di investimenti. Non si assume alcuna responsabilità in quanto all'esattezza e alla completezza dei dati. Le opinioni e valutazioni contenute in questo documento rappresentano la situazione congiunturale attuale e possono subire cambiamenti. GAM non è parte del Gruppo Julius Baer.