

I SOLDI IN TESTA

Lezione N° 246 – 21 novembre 2017

L'alfabeto dell'anti-vulnerabilità: la lettera A

Queste lezioni saranno dedicate all'anti-vulnerabilità. Perché introdurre una nuova nozione, un altro concetto? Ne abbiamo bisogno? Sì, perché quello che in sostanza fa un consulente, in linea molto generale e al di là di tutti i necessari dettagli, è proprio rendere anti-vulnerabile il proprio cliente. Anti-vulnerabile e non forse "invulnerabile"? Come vedremo in seguito, c'è una bella differenza tra i due concetti. In sostanza cercherò di mostrare che l'invulnerabilità non è una promessa, bensì un inganno, un'illusione. E' proprio questa speranza, questa illusione che, a nostra insaputa, può renderci vulnerabili. Se una persona aspira all'invulnerabilità, essa probabilmente finisce per fare investimenti che sembrano non procurare mai del male o dei dolori grazie alla loro apparente stabilità e familiarità, due apparenze che possono diventare incantesimi. Incantesimi che, a loro volta, possono rivelarsi illusioni e finire per farci del male. Perché è proprio la promessa d'invulnerabilità, e il tipo di investimenti che derivano da tale promessa, che è la premessa che allontana il nemico nascosto della diversificazione razionale.

Tutto ciò non è molto chiaro, lo ammetto. E quindi sarà necessario partire da lontano, ripercorrere la storia della nozione di vulnerabilità e alla sua nozione complementare: l'anti-vulnerabilità. Le prossime lezioni saranno dedicate all'alfabeto dell'invulnerabilità.

Una lettera alla settimana: A, B, C, ...

Partiamo così con la "A", la "A" che è l'iniziale di anti-vulnerabilità. Ogni lezione terminerà con alcuni esempi di attualità che acquisteranno un senso nel contesto della lezione stessa, come peraltro ho sempre fatto.

A – Anti-vulnerabilità

Un tempo non c'era vulnerabilità sulla terra. Non c'erano né pericoli né paure, la vita era molto noiosa.

Narra la variante indiana della leggenda della Genesi:

All'inizio il mondo era semplicemente un corpo unico a forma di uomo. Questi si guardò intorno, non vide nulla all'infuori di se stesso ... Che cosa doveva temere? Dopotutto si ha paura di qualcun altro ...

Fu quando il mondo si divise per la prima volta che nacque il problema della vulnerabilità, la vulnerabilità che consegue dalla paura generata da qualcosa che è altro da noi:

... ma egli non provava neppure alcun piacere, poiché non si prova piacere quando si è soli. Egli volle quindi avere compagnia. Era grande quanto un uomo e una donna strettamente abbracciati; così, divise il proprio corpo in due parti, generando marito e moglie. (Bṛhadāraṇyaka Upaniṣad in Śukla Yajurveda, 1,4, 1-3).

Forse, se il mondo fosse stato all'inizio solo un corpo unico a forma di donna, questa non avrebbe avuto bisogno d'altro per provare piacere. Le fiabe sulla genesi, però, non ci dicono nulla a questo riguardo. Fatto sta che dividersi in due ci ha portato piacere, ma ci ha reso anche vulnerabili alle offese altrui.

Persino l'amore di coppia, tra due persone, può presentarsi come una malattia, qualcosa che ci fa male. Ecco William Shakespeare, nel sonetto 147:

Il mio amore è come una febbre, anelando sempre
a ciò che più a lungo alimenta il morbo
nutrendosi di ciò che ne conserva il male,
per compiacere il volubile e malato appetito.

Così l'uomo si è aperto alla vulnerabilità ma, memore forse delle origini, quand'era solo al mondo, invulnerabile, e non aveva paura di nessuno, non ha mai dimenticato l'invulnerabilità del mito primigenio. L'invulnerabilità perfetta è desiderabile ma irraggiungibile, un sogno che ci priverebbe della morte, della vita, della possibilità di far parte di storie interessanti.



Meleagro, invulnerabile, uccide il cinghiale che tutti temevano. <https://it.wikipedia.org/wiki/Meleagro>, Chiusi, Museo Etrusco.

Due soli esempi: Meleagro, invulnerabile fino a quando la madre Altea conserva un tizzone, uccide un cinghiale pericolosissimo e temuto da tutti. Alla fine di una lunga e intricata vicenda, la madre irata getta nel fuoco il tizzone e Meleagro muore. Un caso d'invulnerabilità garantita dagli dei, e quindi vincolata a una condizione.



Teti immerge suo figlio Achille nello Stige rendendolo invulnerabile quasi del tutto (cioè in tutto il corpo tranne il tallone). <https://www.operedarte.nikla.net/gallerie/Mitologia/TetiImmergeAchilleNelleAcque-Borel>

Più nota certamente è la leggenda di Achille. Nella Galleria Nazionale di Parma c'è un quadro di Antoine Borel (1743-1810) che mostra perché qualcosa non ha funzionato quanto la ninfa Teti immerge suo figlio Achille nello Stige, il fiume con il potere di rendere immortali (è interessante che sia per Meleagro che per Achille non basta l'ordine di un dio, ci vuole qualcosa che garantisca l'immortalità: un oggetto o un'operazione, insomma una storia che si traduca in immagini). Per calarlo nell'acqua doveva reggerlo per un piede, creando così le condizioni per la leggenda del tallone d'Achille. Da allora questa espressione sta a indicare il punto vulnerabile di una persona, sia nel fisico sia nel morale.

La storia di Meleagro e di Achille mostrano che l'invulnerabilità non ha mezze misure: o lo sei o non lo sei. Meleagro lo è fino a quando il tizzone non brucia nel fuoco. Achille lo è dappertutto tranne che nel tallone. Così verrà ucciso da Paride che lo colpisce proprio in quel punto.

Le storie mostrate nel mosaico e nel quadro alludono però anche a un'altra questione. I genitori, le mamme, i parenti, vorrebbero che i figli fossero poco vulnerabili, corazzati verso gli insuccessi, capaci di affermarsi, protetti dalle offese altrui.

Il desiderio d'invulnerabilità è però condannato all'insuccesso, proprio perché le corazze più protettive sono anche quelle più difficili da portare. Finiscono così per frenarci, intralciarci, e alla fin fine non proteggono per nulla.



Un esemplare di corazza Farina e di pinze per tagliare i reticolati

Qui ci soccorre il racconto di Emilio Lussu in "Un anno sull'Altipiano", le sue memorie di ufficiale nelle trincee della prima guerra mondiale alle prese con generali stupidi e feroci:

Il comandante della divisione volle dirigere personalmente i preparativi dell'azione (...). Una corvée portò in trincea diciotto corazze "Farina" (...). Queste differivano dalla corazza del (...) maggiore, la quale, a scaglie di pesce, leggera, copriva solo il torso e l'addome. Le corazze "Farina" erano armature spesse, in due o tre pezzi, che cingevano il collo, gli omeri, e coprivano il corpo quasi sino alle ginocchia. Non dovevano pesare meno di cinquanta chili. Ad ogni corazza corrispondeva un elmo, anch'esso a grande spessore. Il generale era ritto, di fronte alle corazze (...). Ora parlava, scientifico: Queste sono le famose corazze "Farina" (...) - spiegava il generale - che solo pochi conoscono. Sono specialmente celebri perché consentono, in pieno giorno, azioni di una audacia estrema. Peccato che siano così poche! In tutto il corpo d'armata non ve ne sono che diciotto. 'A noi soli' continuava il generale 'è stato concesso il privilegio di averle. (...) Il reparto dei guastatori era stato preparato dal giorno prima e attendeva d'essere impiegato. Erano volontari del reparto zappatori, comandati da un sergente, anch'egli volontario. In pochi minuti furono in trincea, ciascuno con un paio di pinze. Essi indossarono le corazze (...). Lo stesso generale si avvicinò a loro e aiutò ad allacciare qualche fibbia. 'Sembrano guerrieri

medioevali' osservò il generale. I volontari non sorridevano. (...) Gli altri soldati, dalla trincea, li guardavano con diffidenza. Accanto al cannone praticammo un'altra breccia, nella trincea. Il sergente volontario salutò il generale. Questi rispose solenne, dritto sull'attenti, la mano rigidamente tesa all'elmetto. Il sergente uscì per primo; seguirono gli altri, lenti per il carico d'acciaio, sicuri di sé, ma curvi fino a terra, perché l'elmetto copriva la testa, le tempie e la nuca, ma non la faccia. Il generale rimase sull'attenti finché non uscì l'ultimo volontario, e disse al colonnello, grave: 'I romani vinsero per le corazze'. Una mitragliatrice austriaca, da destra, tirò d'infilata. Immediatamente, un'altra, a sinistra, aprì il fuoco. I volti (dei soldati in trincea) si deformarono in una contrazione di dolore. Essi capivano di che si trattava. 'Avanti!' gridò il sergente ai guastatori. Uno dopo l'altro, i guastatori corazzati caddero tutti. Nessuno arrivò ai reticolati nemici. 'Avan...' ripeteva la voce del sergente rimasto ferito di fronte ai reticolati. Il generale taceva. I soldati del battaglione si guardavano terrorizzati.

Da Achille fino alla prima guerra mondiale il sogno dell'invulnerabilità, proprio perché non ha mezze misure, è condannato ad andare deluso. Questo tipo di storie ci parlano della vulnerabilità come qualcosa di negativo, da sfuggire, e dell'invulnerabilità come qualcosa di irraggiungibile ma a cui si deve aspirare, una sorta di sicurezza garantita. Qualcosa di così attraente che l'uomo - nelle mitologie, nelle religioni e nelle leggende - ha sempre inventato dei mezzi, strumenti, filtri e incantesimi che l'avrebbero garantita per sempre.

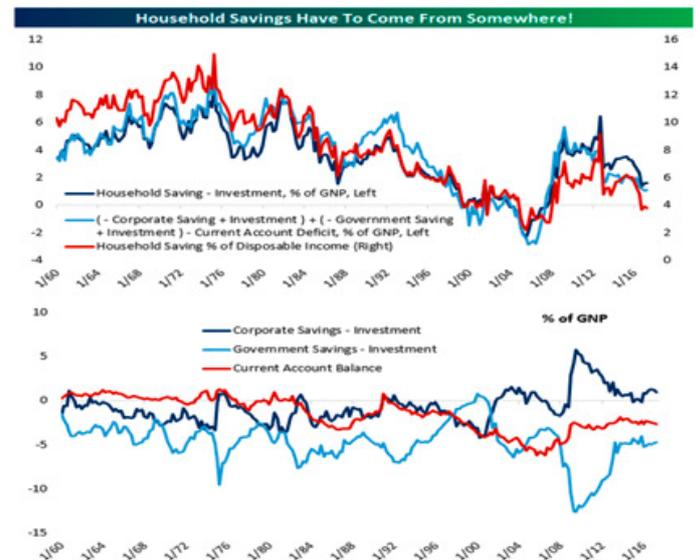
La vulnerabilità è la realtà del mondo con cui dobbiamo venire a patti, l'invulnerabilità resta sempre un desiderio: non sono due cose sullo stesso piano. Una non è la negazione dell'altra.

Per questo motivo dobbiamo introdurre il concetto di anti-vulnerabilità: vulnerabilità e anti-vulnerabilità sono sulla stessa dimensione, quanto più c'è dell'una tanto meno dell'altra e viceversa. Al contrario, l'invulnerabilità è un'illusione che, come vedremo meglio in seguito, ci porta fuori strada.

Di qui la difficoltà a capire il vantaggio delle assicurazioni in cui la vulnerabilità personale non viene eliminata ma viene prevista, messa in conto, e quindi attutita grazie a procedure per risarcire le sconfitte della nostra vulnerabilità. Anche su questo punto tornerò.

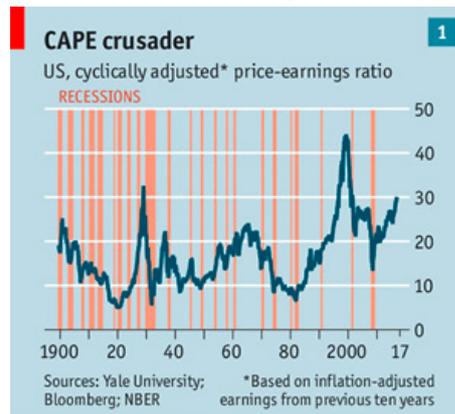
Per ora mi limito a segnalare alcuni fattori di vulnerabilità presenti oggi, alla fine del 2017, sui mercati, vulnerabilità che appare latente se si prendono in considerazione i sistemi di riferimento storici.

1. Le persone risparmiano sempre di meno



La figura mostra il calo del risparmio negli USA. Fonte: Bloomberg modificata.

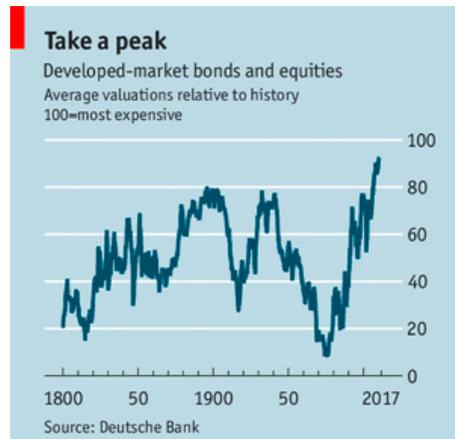
2. Le azioni in USA sono più care della media storica



Economist.com

La figura mostra le fasi di recessione e quanto care sono le azioni USA su base storica. Fonte: Economist modificata.

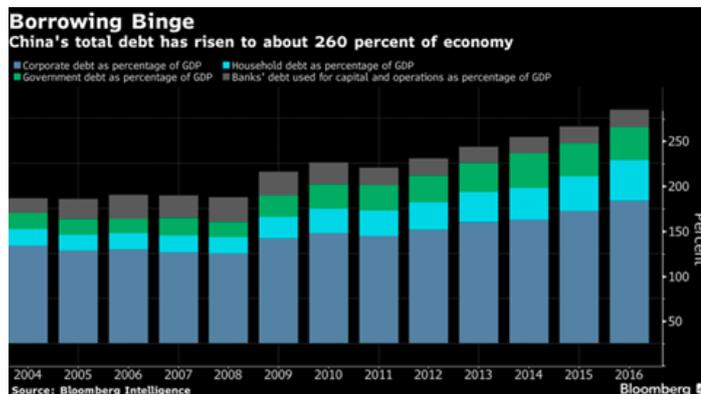
3. Anche i mercati emergenti stanno diventando cari.



Economist.com

La figura mostra le fasi di recessione e quanto care sono le azioni USA su base storica. Fonte: Economist modificata.

4. Il debito totale della Cina sta crescendo in modo preoccupante.



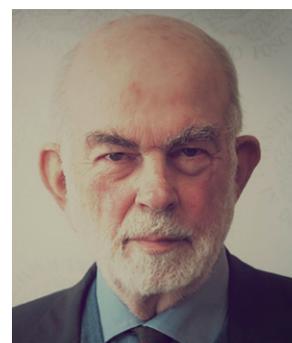
Il debito totale della Cina in rapporto al GDP: aziende, governo, famiglie, banche. Il debito Fonte: Bloomberg modificata.

5. La globalizzazione riduce il peso del mercato statunitense



Rapporto tra la capitalizzazione del mercato USA rispetto al resto del mondo. Fonte: Bloomberg modificata.

E' sempre più necessaria una diversificazione non a livello nazionale (immobili, liquidi e reddito fisso esclusivamente nella valuta che si usa), non a livello del più importante mercato azionario (USA), bensì a livello globale. Solo quest'ultima traduce l'anti-vulnerabilità nella gestione dei risparmi.



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 seguiteci 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. Le opinioni e valutazioni contenute in questo documento possono cambiare e riflettono il punto di vista di GAM nell'attuale situazione congiunturale. Non si assume alcuna responsabilità in quanto all'esattezza e alla completezza dei dati. La performance passata non è un indicatore dell'andamento attuale o futuro.