

**dott. Roberta Rossi**

consulente finanziario indipendente



## **QUEI CONSIGLI “FURBETTI” DI PROMOTORI FINANZIARI E BANCARI CHE VI VOGLIONO ANCORA VENDERE LA SCHEDINA DELLA SETTIMANA PRECEDENTE. (13/09/2011)**

**G**li stop che sono scattati sui vari portafogli negli ultimi mesi, unitamente al semaforo che ha consigliato già nel mese di luglio di stare fuori dal mercato azionario italiano, hanno creato qualche problema a quanti, tra i nostri Clienti e tra i tanti risparmiatori che ci chiedono un supporto o un’opinione, anziché seguire quello che dicono i mercati e i segnali dei nostri vari portafogli, sono pronti a seguire il primo consiglio di investimento che arriva, da qualsiasi parte esso provenga.

Magari anche e soprattutto dalla banca di fiducia o dal proprio promotore che pur di realizzare il budget (ovvero far quadrare i propri conti) è disposto a vendere anche l’anima al diavolo.

La storia si ripete e fioccano così le richieste di consulenza su fondi consigliati da altri operatori del settore. Che spesso non possono vantare alcun track record ma che collocando, vendendo o disponendo di migliaia di prodotti in catalogo sono sempre in grado di esibirne qualcuno dai risultati passati mirabolanti.

Il famoso effetto “retrovisore”.

E c’è ancora qualche risparmiatore che non vede l’ora di seguire questi consigli “furbetti”, riempiendosi il portafoglio di fondi su cui non riceverà poi nel futuro (questo è quello che abbiamo verificato nella maggior parte dei casi) alcuna vera consulenza da chi glieli ha venduti salvo un invito a confidare “messianicamente” nel lungo periodo.

Senza mai alcun segnale di uscita.

Dimenticandosi di quello che è quasi sempre accaduto a chi ha seguito questa strategia dello specchietto retrovisore.

Purtroppo la memoria di molti investitori è corta ma il portafoglio è ancora così pieno da seguire simili consigli?

**CONSIGLI A GO-GO DA PARTE DI TANTI ESPERTI “VENDITORI”. E PER CHI STA DALLA PARTE DEL CLIENTE, FACENDOLO USCIRE DAI MERCATI, ARRIVANO INVECE LETTERE DI DISDETTA...**

**I**n questi ultimi mesi, senza tener conto della tempesta finanziaria in atto, fioccano come se nulla fosse i consigli di investimento provenienti spesso da collocatori di prodotti finanziari travestiti da esperti che non ci stanno all’idea che in certe fasi la migliore strategia può essere anche la fuga. Come essere non investiti completamente o per nulla, per esempio, nei portafogli azionari. Evidente il loro conflitto d’interesse: no azioni al 100%, no commission, no party.

Puntualmente in molti ci cascano. Compresi alcuni dei nostri lettori. Anche quelli che ci seguono da un decennio e qualcosa dovrebbero aver imparato di come funziona il sistema finanziario. Affamati di investimenti “sicuri” alcuni risparmiatori ci chiedono pareri su alcuni (disinteressati?) consigli provenienti spesso dai promotori che li hanno “in carico” per fare qualcosa di tutta la liquidità di cui dispongono (grazie ai nostri consigli di uscita e agli stop loss che sono scattati su titoli e fondi).

Dimentichi delle Borse in cui vivono, con Piazza Affari che perde il 30% da inizio anno, seguita a ruota da tutte le altre piazze europee, anziché starsene tranquilli in attesa di tempi migliori vogliono subito ripartire e sono contenti non appena gli arriva un consiglio di comprare qualsiasi cosa. Alcuni poi, invece di essere tutto sommato riconoscenti verso chi in questi mesi ha consigliato di alleggerire o annullare anche del tutto l’esposizione soprattutto azionaria (come abbiamo fatto nei nostri portafogli di [BorsaExpert.it](http://BorsaExpert.it) o nella consulenza personalizzata di [MoneyExpert.it](http://MoneyExpert.it)), ti inviano come “premio” una bella lettera di disdetta. Il ragionamento di alcuni di questi “investitori” è quasi desolante: “visto che da diverse settimane siamo liquidi e non si vedono grandi prospettive nell’immediato inutile pagare per ricevere un servizio di consulenza”.

Il fatto di aver consigliato di vendere buona parte delle posizioni invece che essere apprezzato come ottimo consiglio (si è evitato di perdere anche un 25-27% del patrimonio) diventa paradossalmente un’arma di disdetta per un certo tipo di Clienti che forse meriterebbero di trovare un consulente o promotore (che non faranno fatica a trovare) che li farà stare sempre investiti (“con i piedi sempre a bagno” come suggeriva tanti anni fa uno scafato vecchio agente di cambio per trattenere la propria clientela presso il suo studio) e pazienza se così perderanno magari il 20-30% invece che evitarsi questo salasso.

## QUANDO IL PROMOTORE (E SOPRATTUTTO L’INTERMEDIARIO) TIENE IL CONIGLIO NEL CILINDRO

Lasciare i soldi fermi su un conto di deposito o su titoli obbligazionari a scadenza breve è per molti risparmiatori denaro sprecato. “Qualcosa da comprare ci deve pur essere” per questa categoria di risparmiatori adrenalinici alla ricerca del Sacro Graal. E appena il loro promotore, il bancario o consulente dell’ultima ora propone loro qualcosa su cui investire sono ansiosi di impiegare il proprio patrimonio.

E’ vero, lasciare i soldi sul conto deposito rende “poco”. Soprattutto per il promotore, che se il Cliente sta fermo e non investe in qualcosa (e i fondi sono sempre il prodotto più lucroso) non guadagna nulla. Certo per convincere il Cliente occorre mostrare bei risultati passati. E per farlo bastano dieci minuti: si prendono le classifiche dei fondi che sono andati meglio negli ultimi anni e il gioco è fatto. Si dà al Cliente l’illusione che lasciare i soldi sul conto o ottenere una remunerazione del 2,5-3,5% netto è inutile: meglio impiegarli comprando dei fondi o degli strumenti finanziari “performanti” che potranno nel futuro garantire risultati migliori.

Il gioco è d’altra parte facile e sono prima di tutto gli intermediari (ovvero le banche) ad alimentarlo, sfornando a getto continuo nuovi prodotti che replicano le migliori performance passate: dalle terre rare e la Mongolia con il certificato apposito sul mercato azionario mongolo (e non è una battuta: collocato a giugno sull’onda delle performance dell’anno precedente ora perde già il 25-30% come si può [vedere qui](#) ) al certificato che replica l’andamento in Borsa delle società che operano nei social network ([vedi qui](#) ), dalle società che investono sul nucleare a quelle “green”. **Dammi qualcosa che sale e ti venderò il prodotto che vuoi.**

Nel campo dei fondi d’investimento fra oltre 10.000 prodotti azionari, obbligazionari, legati alle materie prime, alle valute e perfino alla volatilità (sia se sale sia che scende) è facile capire che ce ne sarà sempre un piccolo numero che rispetto al mercato ha avuto un comportamento migliore.

E quindi perché non inserirli, sic et simpliciter, in portafoglio? Il bello (o meglio dire il brutto) è che numerosi poveri risparmiatori non hanno ancora capito come funziona questo mondo finanziario di lupi e agnelli. E di tonni, di cui c’è ogni anno c’è una regolare mattanza.

## L’INVESTITORE “TONNO” CHE RISCHIA DI FINIRE NELLA RETE



**S**e non si capisce dove sta l'interesse della controparte finanziaria non si dovrebbe investire in Borsa, non comprando nulla (obbligazioni comprese). Perché se non si riesce a distinguere tra chi fa vera consulenza e chi piazza solo prodotti, tra chi consiglia il meglio per il Cliente e chi promuove il meglio per se stesso, tra chi fa leva sulle illusioni e su quello che uno vorrebbe sentirsi dire e chi dice le cose come stanno, per quanto sgradevole possa apparire, ci può essere una bella differenza.

Soprattutto dopo qualche anno nel misurare il proprio patrimonio in confronto all'andamento dei mercati.

In Borsa decenni di mercati finanziari insegnano che a volte è meglio star fermi un giro che non essere sempre investiti rincorrendo i temi finanziari dell'anno o del giorno prima se sotto non c'è una strategia. Perché a investire con lo specchietto retrovisore ci si può far male. E parecchio. Soprattutto quando si ricevono sempre consigli di acquisto e mai di vendita. Come accade alla maggior parte di coloro che comprano su suggerimento di figure professionali che elargiscono solo e esclusivamente consigli di acquisto e mai diranno di vendere, immobilizzando il loro portafoglio per anni. E raccontando la favoletta, quando le cose andranno male, che i fondi che hanno fatto comprare risaliranno o che quello che è accaduto era "imprevedibile" Naturalmente sempre confidando del Dio del Lungo Periodo ([si veda qui in proposito quest'articolo per approfondire l'argomento e la nostra opinione](#) sul "guadagnare con le buone azioni nel lungo periodo" e come una strategia "compra e tieni" è sempre più fallimentare).

Secondo noi, invece, chi consiglia di comprare deve avere anche una strategia di uscita per essere credibile. Altrimenti le perdite possono essere anche travolgenti.

### **AMARCORD: 2008, C'ERI ANCHE TU?**

**P**roviamo infatti a fare un tuffo nel passato. Saliamo sulla macchina del tempo e riportiamo l'orologio indietro di cinque anni. Siamo nel 2007. A quell'epoca i fondi che nell'ultimo anno avevano corso di più erano, come si vede nella tabella seguente, quelli che investivano sulle azioni europee e, tra i settoriali, quelli che investivano o sulle telecomunicazioni o sulle utilities.

<b>Categorie fondi</b>	Performance dal 28/02/2006 al 28/02/2007
Azioni Settore Salute	-7,83%
Azionari Tecnologia	-4,20%
Azionari America	-2,03%
Obbligazionari Internazionali	-1,50%
Obbligazionari Paesi Emergenti	-0,55%
Azionari Energia	0,46%
Obbligazionari Europa	0,52%
Obbligazionari area Euro	1,11%
Liquidità Euro	2,27%
Azionari Asia Pacifico	2,29%
Azionari Internazionali	3,03%
Azionari Finanziari	3,82%
Azionari Mercati Emergenti	7,53%
<b>Azionari Europa</b>	<b>13,09%</b>
<b>Azionari Comunicazioni</b>	<b>13,30%</b>
<b>Azionari Utilities</b>	<b>13,67%</b>

Normalmente chi da' quelli che chiamo "consigli in libertà" o consigli a senso unico (ovvero solo in acquisto) faceva in modo che si acquistassero i fondi con il miglior track record passato. E tra queste categorie secondo CFS RATING (che ogni anno, ma non è l'unica, pubblica un tomo di diverse centinaia di pagine con i fondi che annualmente hanno collezionato le migliori "stellette") comparivano i fondi che investono sui servizi di pubblica utilità, il BNPP L1 Equity Europe Utilities C, il Pf Water P e il EEF (Eurizon) Equity Utilities RH EUR.

Noi abbiamo tenuto gelosamente custodito in questi anni il volume "*I migliori 300 Fondi 2007*" (acquistato regolarmente con tanto di fattura all'itForum del 2008) e oggi lo riapriamo, simulando cosa sarebbe accaduto a un risparmiatore che avesse seguito i consigli col "retrovisore" che poteva fornire allora un promotore o consulente furbetto o teorico dei "mercati efficienti", puntando semplicemente sui fondi migliori o a 5 stelle di quell'epoca come abbiamo visto a fare a più di un nostro lettore.

Questi 3 fondi erano allora i candidati ideali che un operatore finanziario potesse consigliare. Avevano ottime performance non solo nel 2007 ma anche negli anni precedenti come si può notare nella tabella sottostante, tanto da meritarsi le 5 stelle.

<b>Fondi Azionari Utilities</b>	Performance 2004	Performance 2005	Performance 2006
BNPP L1 Equity Europe Utilities C (LU0119123387) uno dei migliori fondi nel 2007	27,54%	29,12%	<b>37,57%</b>
Pf Water P (LU0104884860)	22,53%	27,38%	15,24%
EEF Equity Utilities RH EUR (LU0155228959)	15,24%	27,38%	22,53%

## **QUEI FONDI TOP CHE POI FANNO FLOP**

**Q**uale risparmiatore poteva resistere di fronte a tali risultati? Nessuno. Bene. Cioè male. Perché nel 2008 i fondi cinque stelle della categoria utilities hanno messo a dura prova i risparmi di quanti hanno investito con lo specchietto retrovisore grazie ai consigli assai poco disinteressati di alcuni promotori e consulenti

che pur di riempire il portafoglio dei propri Clienti (e anche il proprio visto che parte delle commissioni di gestione che paga il Cliente vanno in tasca al promotore) cercano sempre i prodotti più facili da piazzare. Ovvero quelli che sono andati meglio.

Con questi risultati nel caso dei cinque stelle del 2007 del settore utilities. I Clienti che hanno seguito questi consigli hanno perso dal 2007 dal 9% al 35% del proprio capitale vedendosi in alcuni casi quasi dimezzato negli anni a cavallo tra il 2007 e il 2008 il proprio investimento iniziale.

Vediamo, infatti, cosa è accaduto a questi stessi fondi non solo nel passato ma poi nel 2008 e negli anni successivi.

<b>Fondi Azionari Utilities</b>	Performance da 01/01/07 al 07/09/2011	Perdita massima dal 2007	Dettaglio perdita
BNPP L1 Equity Europe Utilities C (LU0119123387) uno dei migliori fondi nel 2007	-34,47%	-42,23%	Fondo è passato da un valore di 197,36 del 02/01/07 a 114 del 12/03/09 (-42,23%)
Pf Water P (LU0104884860)	-9,68%	-42,28%	Valore quota passato da 155,56 del 01/01/2007 al 89,78 dell'11/03/2009
EEF Equity Utilities RH EUR (LU0155228959)	-18,94%	-26,95%	Valore quota passato da 118,35 del 01/01/2007 al 86,45 dell'09/10/2008

Stessa storia per chi ha puntato su uno dei settori migliori del 2007, quello delle telecomunicazioni, facendosi convincere a comprare i fondi top. La volatilità subita non è stata, infatti, proprio irrilevante ma del 40%. Ovvero 100 euro a un certo punto sono diventati 60 come mostra questa tabella.

<b>Fondi Azionari Comunicazioni</b>	Performance da 01/01/07 al 07/09/2011	Perdita massima dal 2007	Dettaglio perdita
Fidelity Telecommunication Fund E (LU0115774233)	-5,31%	-35,00%	Valore quota passato da 10,8 del 01/01/2007 a 7,02 dell'11/03/2009
ING (L) Invest Telecom X \$ (LU0121205750)	-3,34%	-41,00%	Valore quota passato da 655,07 del 03/01/2007 a 381,65 dell'06/03/2009

Anche quest'anno investire solo con lo specchietto retrovisore non avrebbe pagato. I fondi azionari che hanno corso di più nel 2010 (quelli che investono sulle azioni europee, sui Paesi Emergenti e su quelle quotate nelle Borse di Asia e Pacifico) perdono da inizio anno il 15%. Meno certo di Piazza Affari e delle Borse Europee ma le performance passate non si sono certo replicate magicamente come qualche consulente o gestore voleva far credere ai Clienti più ingenui o in buona fede.

## **CONSIGLI DI CARTA, QUANDO ANCHE I GIORNALISTI SI METTONO A FARE I GURU O A OSPITARE MARCHETTE**

**I**n questo tripudio di consigli dati col torcicollo i giornali non sono da meno. Nonostante qualsiasi giornalista dichiari che non è suo compito dare consigli operativi, sempre più spesso i giornali confezionano pezzi farciti di prodotti finanziari o titoli che i risparmiatori potrebbero o dovrebbero comprare. E magari a fianco compaiono le pubblicità dei prodotti finanziari o delle banche di cui si parla negli articoli.

Per esempio, qualche mese fa un Cliente ci ha inviato un articolo letto su un giornale svizzero (ma anche i nostrani inserti economici sono pieni di articoli di questo tipo) che parlava dei fondi d'investimento ad alto dividendo.

Il dividendo è un argomento che piace sempre ai risparmiatori. Nella testa di molti grazie al dividendo il guadagno è assicurato. L'articolo verteva sulla performance dei fondi che selezionavano i titoli proprio in funzione di questo criterio. Alti dividendi. A marzo di quest'anno la performance del più scarso dei fondi che avevano la parola "dividend" nel loro nome era stata pari al 9%, quella del migliore del 42%. Cosa ne pensavamo come consulenti finanziari di questa interessante opportunità di investimento?

Che l'articolo era totalmente fuorviante. Pubblicizzare i rendimenti a un anno di fondi che investivano nei più diversi mercati e pure espressi in valute diverse ci sembrava poco professionale. E poi si prendeva un rendimento a brevissimo (1 anno senza far vedere lo sfacelo di quelli precedenti per esempio perchè non avevano pubblicato il rendimento di questi fondi nel 2008?) e si mischiavano fondi sui Paesi Emergenti con fondi che investivano sulle materie prime. Peraltro sull'argomento dei fondi o dei portafogli composti da titoli ad alto dividendo più di un anno fa ne abbiamo [scritto un articolo che è sempre attuale](#) (clicca a fianco per leggerlo)

I fondi d'investimento con strategia alto dividendo distribuiti in Italia

	valuta	Performance 12 mesi al 17/3
CSIF Euro Dividend Europe II	EUR	42%
M&C Gf European Eq High Dividend A Cap	EUR	30%
M&C Gf European Eq High Dividend A Cap	USD	29%
CSIF Euro Dividend Europe A	EUR	23%
CSIF Euro Dividend Europe A	EUR	22%
BNPP LI Eq High Dividend Pacific C	EUR	20%
ISF Pan European Equity Dividend BNA	EUR	20%
JPM Europe Strategic Dividend A Acc	EUR	19%
Ruffenauer Azionario Top Dividend	EUR	19%
ISF Pan European Equity Dividend BNA	GBP	19%
Alliance High Dividend A	EUR	18%
InvestmentKite A	EUR	18%
DWS I Emerging Markets Top Dividend Plus LC	EUR	17%
JPM Global Dividend A Acc	USD	17%
BNPP LI Eq High Dividend USA H	EUR	16%
DWS I Emerging Markets Top Dividend Plus NC	EUR	16%
Henderson Pan European Eq Dividend A2	EUR	16%
AXA BP Handington Europe Dividend A Cap	EUR	15%
DWS I Top Dividend Europe LC	EUR	15%
DWS I Top Dividend Europe LC	EUR	15%
CarrefourInvest Alto Dividendo	EUR	14%
ING IJ Invest Europe High Dividend X Cap	EUR	14%
ING Direct Dividendo Azionario P Din	EUR	14%
JPM Global Dividend B Acc Hedged	EUR	14%
BNPP LI Eq High Dividend World C	EUR	13%
ING IJ Invest Global High Dividend X	EUR	13%
Swiss Eq L Europe High Dividend C	EUR	12%
Carrefour Az Alto Dividendo	EUR	12%
Henderson Asian Dividend Income A2	USD	12%
ING IJ Invest Euro High Dividend X	EUR	12%
ING IJ Invest Global High Dividend X	USD	12%
Santander European Dividend A	EUR	11%
BNL Azionario Europa Dividendo	EUR	10%
BNPP LI Eq High Dividend Europe C Cap	EUR	9%

Sui fondi citati nella lista ne abbiamo preso uno a caso, il quinto. Ha perso nel 2008 il 41% e da inizio anno oltre il 12% e la media di questi fondi high dividend ha prodotto high losses (ovvero alte perdite) da quando è il cliente ci ha scritto di oltre il -15%. Però nell'articolo non si parla delle performance negli anni peggiori. Si parla solo dei guadagni. Poi il problema è che un risparmiatore comune si illude che c'è una soluzione sicura per operare. Basta leggere un articolo di giornale.

## IL PROMOTORE DI TURNO PROVA A VENDERE IL SOLITO FRITTO MISTO

**O**farsi consigliare dal promotore. Qualche giorno fa a un Cliente il promotore che lavora per una delle banche on line di maggiore successo ha consigliato questi fondi: Templeton Global Bond HI A (Mdis) Fund-LU0366770310, Templeton Global Total Return HI A (Mdis) Fund -LU0366773504, Templeton Euro High, Yield A (Mdis) Fund -LU0300744835. Ovviamente sono tutti fondi obbligazionari; del resto non siamo più nel 2007 dove erano gli azionari a farla da padrone. Siamo nel 2011, le Borse da inizio anno hanno tutte il segno meno davanti e l'unica cosa che può entrare nella testa, nel cuore e in portafoglio a un Cliente, è un bel fondo obbligazionario o meglio ancora un paniere (statico, naturalmente) di fondi obbligazionari.

Commercialmente ci vuole poco a capire, infatti, che i fondi che investono sui mercati azionari sono difficili da piazzare salvo non arrampicarsi su quell'altra "favoletta" venduta a buon mercato da promotori, intermediari e dai giornali che fanno da grancassa ai generosi inserzionisti del Pac, piano accumulazione capitale. Ovvero

comprare i fondi a rate come negli anni del boom economico (e purtroppo anche in tempi più recenti) gli italiani acquistavano gli elettrodomestici o la prima autovettura.

Abbiamo fatto notare al Cliente che tra gli oltre 5000 fondi che distribuisce questa banca qualcuno che è andato bene c'è sempre. Ma che limitarsi a dare un consiglio in entrata (a quello sono buoni tutti) senza poi dare anche il consiglio di uscita è poco professionale. Sarebbe infatti equo che chi da' consigli di investimento in entrata si prendesse la briga di consigliare ai propri Clienti quando uscire dal mercato. E magari avvertire il Cliente che i fondi in questione avranno anche performato bene nel 2011 ma sono anche molto rischiosi pur essendo fondi obbligazionari. Scommettono sia sui cambi sia su Paesi emergenti come la Corea o la Romania che possono avere fortissime oscillazioni. "In questi casi il promotore cosa fa, Le telefona per dirgli di vendere?" Perché se non è così può capitare quello che è successo nel 2008 quando il fondo Templeton Euro High Yield A (Mdis) Fund ha perso oltre il 30% del proprio valore.

Sia chiaro nulla contro i fondi comuni d'investimento (che reputiamo un buon sistema per diversificare il proprio patrimonio a patto di avere una strategia flessibile e attiva sottostante) e nemmeno contro le società che danno un rating ai fondi che svolgono un lavoro sicuramente utile ma che non va, a nostro parere, interpretato anche in questo caso come un giudizio divino eterno.

## L'IMPORTANZA DELLA EXIT STRATEGY

**I** giornali, molti promotori, molti bancari, elargiscono poi consigli di investimento a piene mani. Ma più che consigli di investimento sono dei consigli di acquisto. Quello che ci hanno insegnato gli ultimi 10 anni i mercati finanziari è che non si può comprare senza avere una strategia di uscita, uno stop loss che ci dice quando uscire dalla posizione, una strategia attiva e flessibile sia per entrare che per uscire (**un argomento di cui nei prossimi giorni e nelle prossime settimane parleremo ampiamente, svelando i risultati ottenuti con gli ultimi studi che abbiamo condotto in questi mesi**).

Nulla è per sempre: non lo sono dal 1974 con la vittoria del referendum i matrimoni e nemmeno gli investimenti finanziari.

Quello che dovrebbero aver capito i nostri clienti e molti risparmiatori è che i consigli dei promotori, degli apprendisti consulenti e dei bancari non sono del tutto disinteressati (perché spesso più i risparmiatori sono investiti in fondi o in obbligazioni della propria banca più loro guadagnano); che quando si decide di seguire un consiglio di investimento la persona che lo da' dovrebbe essere in grado di mostrare un qualche track record (come qualsiasi professionista che sia un medico o un avvocato, altrimenti tanto vale seguire i consigli del pizzicagnolo sotto casa) per dimostrare che la strategia che propone ha funzionato in qualche modo nel passato; in pratica che la persona che fornisce il consiglio di entrata si impegni a dare anche il consiglio di uscita e possa dimostrare che questa strategia abbia qualche base logica, finanziaria, di rendimento, di controllo del rischio o qualche criterio che non sia quello "furbetto" di vendere il passato come futuro, trattando i risparmiatori come selvaggi a cui rifilare pezzi di vetro e specchi in cambio di oro per cercare di raggirarli e vendere loro qualcosa.

Nel 2008 i giornali, la maggior parte dei promotori, dei bancari o dei gestori, hanno fatto liquidare le posizioni ai propri Clienti? Non ci risulta. Noi li abbiamo tenuti (come si può vedere nella tabella sottostante) per molti mesi scarichi con questi risultati. Una perdita media dell'11,26% (e del 5% per chi ha seguito il nostro indicatore "Semaforo") per i portafogli azionari a fronte di una caduta in un anno in cui Piazza Affari ha perso il 49% del proprio valore e le borse mondiali hanno perso il 39% del proprio valore.

Portafogli Azionari Borsa Expert	Rendimenti 2008	Rendimenti 2008 seguendo l'indicatore Semaforo
Portafoglio Difensivo	-21,77%	-7,19%
Portafoglio Flessibile	-11,22%	-5,96%
Portafoglio Dinamico	-12,16%	-2,39%
Portafoglio Blue Chip Selection	-4,98%	-3,99%
Portafoglio Trend Italia	-13,06%	-7,91%
Portafoglio Eurostoxx Europa	-9,78%	-7,44%
Portafoglio Etf Global Italia	-10,45%	-5,96%
Portafoglio Etf Armonizzati Eur	-13,03%	-8,46%
Fondi Black Rock Fineco	-16,81%	-5,06%
Fondi Black Rock Iwbank	-17,23%	-5,16%
Fondi Eurizon	-4,39%	-3,26%
Fondi Fidelity	-7,64%	-2,49%
Fondi Schoder A	-8,62%	-4,48%
Fondi Schroder B	-8,93%	-4,44%
Portafoglio Planet Fineco	-8,64%	-5,27%
Portafoglio Planet Iwbank	-11,85%	-6,54%
Portafoglio Planet Onlinesim	-10,86%	-6,33%
Indice FTSE All Shares		-48,78%
Indice Eurostoxx50		-44,28%
Indice Morgan Stanley World		-41,77%

Per ottenere questi risultati abbiamo tenuto per lungo tempo liquidità in portafoglio e fatto anche uscire in perdita da molte posizioni. Ma meglio perdere in misura contenuta uscendo dalle posizioni grazie a una strategia di investimento attiva che subire oscillazioni del 40% del proprio investimento senza ricevere nessun consiglio di vendere alcunché. E anche nel 2011 la situazione si è ripresentata purtroppo simile e abbiamo consigliato di liquidare o azzerare numerosi portafogli, tagliando così notevolmente le perdite rispetto all'andamento del mercato.

## LA CONSULENZA VERAMENTE INDIPENDENTE E NON FURBETTA? UNA STRADA MOLTO IN SALITA

**F**are il mestiere del consulente finanziario veramente indipendente non è facile. Prima di tutto eticamente e poi economicamente. Bisogna avere le spalle forti e tanta pazienza.

Ed essere abituati anche a un po' di irricoscenza che fa parte del genere umano in discreta quantità, soprattutto quando si parla di soldi e investimenti. Qualcosa che fa "sragionare" anche le menti più eccelse che di fronte all'andamento ondivago dei mercati invece che seguire con disciplina e metodo una strategia coerente (e che nel tempo si è mostrata più performante di altre) continuano a voler cambiare tutto (dalla percentuale di azioni a quelle di obbligazioni, dai fondi ai titoli, dall'approccio fondamentale a quello tecnico, da quello di un

consulente all'altro) si muovono come colibrì da un fiore all'altro, prendendo inevitabilmente alla fine il "peggio" di ciascun consiglio o strategia.

Certo i mercati finanziari di questi anni non aiutano ma in fasi come queste dovrebbe essere apprezzato forse il lavoro di un consulente che non ti vuole riempire il portafoglio di titoli e fondi a qualsiasi costo e investe continuamente per offrire alla propria clientela non proprio il tipo di consulenza "che passa il convento".

Ma purtroppo nella mente di qualche investitore c'è sempre l'idea che se non si opera si perderà qualche occasione clamorosa e quindi basta qualche giorno di rialzo (chi qualche settimana o mese fa voleva a tutti i costi tornare a investire massicciamente sull'azionario italiano perché i prezzi più di così non potevano scendere forse si sarà ricreduto?) o il consiglio di un altro "esperto" per essere messi in discussione.

E peccato che ancora molti risparmiatori continuano a chiederci cosa ne pensiamo di portafogli scelti con il facile e distruttivo senno del poi. Che ci scrivano dicendoci che il loro promotore finanziario gli consiglia un giardinetto di fondi "con poco rischio puntando ad un rendimento annuale del 4%". Cosa ne pensiamo? In questi casi forse che abbiamo sbagliato tutto se anche tra i nostri Clienti, e tra quelli che ci seguono da tanti anni, si pensa che la consulenza sia scegliere dei fondi che sono andati bene nel passato e tenerli poi in portafoglio come se fossero nel congelatore.

Come se le crisi dei mercati non avessero insegnato nulla su una strategia "compra e aspetta che tutto crescerà". E che nonostante anni di rendimenti extra mercato un promotore o uno pseudo consulente senza alcun track record valga evidentemente quanto noi o chi fa questo mestiere (non pensiamo di essere i soli) nell'interesse primario del cliente (mettendolo persino davanti al proprio tornaconto perché è chiaro oramai che commercialmente consigliare ai propri clienti di vendere, anche se gli eviti un salasso, non ti porterà onori ma solo oneri).

O si pensi che consiglio altrui sia gratuito (perché viene pagato dietro la porta e prelevato dalle commissioni di gestione anche se è magari il doppio) mentre il nostro sia un ramo da tagliare perché è visibile e fatturato a parte?

Che non abbia senso pagare un consulente che ti fa stare liquido. Che non ha senso vendere in perdita. Come se in Borsa si potesse sempre guadagnare e che chiudere una operazione in perdita sia un'onta indelebile e non conti la performance complessiva del portafoglio. In definitiva rima di replicare o seguire un consiglio o affidarsi a un esperto occorrerebbe sentire non solo la "pancia" ma anche utilizzare il cervello. Fare tante domande e non fidarsi di chi ha tutte le risposte certe. Perché nel campo degli investimenti chi si comporta così sta sicuramente mentendo.

Non si possono per questo motivo mettere sullo stesso piano tutti i pareri e tutti coloro che lavorano in questo settore.

Ci sono certo anche fra i promotori e consulenti allo sportello fior di professionisti che non operano mettendo solo il tornaconto personale economico al primo posto ma la pressione da parte delle loro banche a "fare il budget" ne minaccia l'esistenza e proliferazione; ma se la soluzione proposta o la strategia proposta punta tutto sul "lungo periodo", sul "valore dei fondamentali" o sulle "performance passate", sul "più giù di così non può scendere" o sulle "stellette" è meglio scappare a gambe levate.

Che il latore di questo consiglio sia un promotore, un bancario, un consulente (più o meno indipendente), un giornalista finanziario o un'economista. Vi sta imbrogliando.