

Morlacchi Editore

Si ringrazia per la collaborazione il Prof. Alberto Burchi dell'Università degli Studi di Perugia, docente del corso di Economia del Mercato Mobiliare.

*Prima edizione:* 2018

Impaginazione e copertina: Jessica Cardaioli

ISBN: 978-88-6074-953-6

copyright © 2018 by Morlacchi Editore, Perugia. Tutti i diritti riservati. È vietata la riproduzione, anche parziale, con qualsiasi mezzo effettuata, non autorizzata.

redazione@morlacchilibri.com | [www.morlacchilibri.com](http://www.morlacchilibri.com)

Stampato nel mese di marzo 2018 da Digital Print-Service, Segrate, Milano.

**Michele Bartolini**

**SE NON TI PREOCCUPI  
DELL'ECONOMIA,  
LEI SI OCCUPERÀ DI TE**

**Come capirla in 400 aforismi**

**Morlacchi Editore U.P.**



## INDICE

<i>Prefazione di Maurizio Bufi</i>	7
<i>Il perché di questo libro</i>	11
1. Indebitamento	21
2. Investimenti	31
3. Previdenza	45
4. Finanza comportamentale	55
5. Banche	67
6. Debito	77
7. Economia	87
8. Crisi	99
<i>Conclusioni</i>	111
<i>Autori tra i più celebri</i>	115
<i>Bibliografia e sitografia</i>	129
<i>Indice degli autori</i>	133



## *PREFAZIONE DI MAURIZIO BUFI*

Quando il giovane amico Michele mi ha chiesto di scrivere una prefazione alla sua fatica letteraria, cioè una raccolta di aforismi, ho accettato subito di buon grado per due buone ragioni.

La prima è che sono anch'io come lui (anzi meno di lui, giacché non ho ancora neppure in mente di scrivere un libro come il suo) attratto dagli aforismi, come strumento di comunicazione antico e moderno al tempo stesso. Michele le chiama "Pillole di Saggezza" ed ha ragione da vendere. Si tratta di "citazioni", quindi frasi brevi, a volte telegrafiche e folgoranti, che racchiudono però significati anche importanti, riferite alle cose della vita; si adattano perfettamente al linguaggio odierno, fatto appunto di brevità, che a sua volta può tenere dentro contenuti, numeri, pensieri, come stati d'animo, sentimenti, emozioni. Esse sono anche un esercizio, ed al tempo stesso un concentrato, di sintesi linguistica e

non a caso rimandano al mondo dei social network, cifra della nostra contemporaneità.

Come è noto, la pratica degli aforismi annovera anche alcuni illustri personaggi del passato, più o meno recente, che di questo filone hanno fatto una loro immediata riconoscibilità. Penso in Italia a Ennio Flaiano, le cui citazioni sono intrise di ironia e paradossi, come pure quelle del mitico Oscar Wilde, forse in generale uno degli autori di questa fattispecie più “citati”, appunto. Ci sono poi professionisti che si sono cimentati con la raccolta di aforismi, classificati secondo le tematiche più varie, e mi piace ricordare un passaggio tratto da “Ben detto! Duemila citazioni d’autore per trovare sempre le parole giuste al momento giusto” (Gianfilippo Cuneo e Mario Unnia – Il Sole24Ore Libri, 1992), che recita così:

Citare vuol dire attingere a un vasto serbatoio di saggezza, di esperienza, di vissuti che la nostra civiltà ha sedimentato nel corso degli anni, e nel quale possiamo ritrovare, espresso in modo sintetico, un concetto che altrimenti dovremmo esprimere con molte parole, non altrettanto appropriate.

C’è poi una seconda ragione, più specifica nel caso del libro di Michele ed è riferibile all’ambito in cui si muove, cioè quello finanziario. Non conosco

dei precedenti (forse in giro per il mondo ci saranno), tuttavia il fatto che a prendere questa iniziativa sia stato un collega consulente finanziario, dimostra – al di là del piacere personale di farlo che lo stesso autore riconosce – come un linguaggio “popolare”, cioè comprensibile a tutti, possa aiutare e supportare l’attività del consulente, quando deve trasferire ad altri soggetti, tipicamente il risparmiatore che si tramuta in investitore, concetti articolati e perfino complessi, in modo semplice ed immediato.

Questo della comunicazione è non solo un aspetto di marketing relazionale, ma rimanda ad un principio-cardine dell’attività di consulenza finanziaria (intesa nella sua più ampia accezione) che è quella della trasparenza e della comprensibilità, quale obbligo del consulente finalizzato a scelte consapevoli, cui è chiamato l’utente finale. Che si tratti di indebitarsi, di investire o di essere previdente e pensare alla pensione, non sposta la sostanza del ragionamento.

Il campo economico-finanziario si adatta molto bene a questo fine, come la raccolta in questione dimostra ampiamente.

Come consulenti finanziari dobbiamo essere grati a Michele di averci dato questa possibilità di accrescere le nostre capacità relazionali, anche attraverso una modalità di comunicazione, quale quella

*Se non ti preoccupi dell'economia, lei si occuperà di te*

delle citazioni, che nulla tolgono alle intrinseche e necessarie doti di competenza tecnica, che un professionista deve avere nell'esercizio della propria attività. Chiudo con una citazione di Karl Kraus: «Uno che sa scrivere aforismi non dovrebbe disperdersi a fare saggi».

Aggiungo io, bastano gli aforismi.

*Maurizio Bufi  
Presidente dell'ANASF  
(Associazione Nazionale dei Consulenti Finanziari)*

## *IL PERCHÉ DI QUESTO LIBRO*

**I**mmagino che ti starai chiedendo perché mi è venuta la voglia di scrivere un libro sugli aforismi economici e finanziari.

Dal 2001 ho la fortuna di lavorare come consulente finanziario per una delle più importanti banche di investimento italiane e aver dialogato, su questi temi, con migliaia di risparmiatori.

Ho scoperto che nella maggioranza dei casi questi argomenti, oltre ad essere di difficile comprensione, sono per molti anche noiosi. Un buon aforisma tenta l'impossibile, rendendo il difficile semplice, sintetizzando in unica frase concetti espressi in interi libri. Ne sono rimasto sempre affascinato, anche in ambiti diversi da quello finanziario, come nel campo degli obiettivi personali, dell'autostima e della crescita personale in generale.

Ho deciso di trasportare nel mio mondo lavorativo quello che mi da sostegno, stimolo e guida in altri contesti.

Mi piace definirle *Pillole di Saggezza*, da cui attingere nei momenti di difficoltà, quando devo affrontare prove importanti o solo come un buon auspicio per vivere meglio la giornata lavorativa.

Come prima cosa ho cercato di definire alcune categorie economiche-finanziarie rilevanti e, solo dopo, individuare le citazioni che meglio sintetizzassero il mio pensiero e le mie esperienze.

Così sono partito con indebitamento, investimento e previdenza, che rappresentano le tre macro aree a cui ogni persona durante la propria *vita finanziaria* dovrà pensare.

Indebitarsi è diventato ormai una moda, infatti viviamo in un contesto in cui tutto si paga a rate e ormai nessuno si preoccupa più del valore finale dei beni comprati, creando il rischio di non avere più il controllo delle proprie uscite. È quindi consigliabile non avere un rapporto rata-reddito superiore al 30% evitando difficoltà future nel pagare le rate stabilite. Nel mercato si trovano un ampio ventaglio di offerte, per questo, un prestito non vale l'altro, ecco perché consiglio di confrontare almeno tre tipi diversi di finanziamenti prima di scegliere la soluzione definitiva.

Il passo successivo della vita finanziaria di una persona continua con la fase degli investimenti e, dalla mia esperienza, ho trovato alcune domande

che ogni investitore dovrebbe farsi prima di effettuarla. Quali rendimenti si possono ottenere investendo in attività finanziarie? Quali rischi si possono avere? Qual è il tempo ideale per uscire vincenti dagli investimenti?

Per prima cosa è importante capire quale livello di rischio si è disposti a correre, sia in funzione della propria situazione economica e finanziaria, che della tollerabilità psicologica. Capire la perdita massima potenziale, in seguito ad oscillazioni negative dei mercati, è fondamentale per un approccio corretto agli investimenti. Va anche rispettato un tempo minimo, per ogni tipo di investimento, per avere il massimo dagli stessi.

L'ultimo passo della vita finanziaria di una persona è la pensione che fino a pochi anni fa veniva garantita dallo Stato con importi molto vicini all'ultimo stipendio (metodo retributivo).

Tale metodo ha portato i conti del sistema previdenziale in disequilibrio e, in futuro, avremo un taglio drastico delle pensioni con tempi di accesso sempre in età più avanzata.

Per questo, oggi, il metodo contributivo è quello di riferimento per il calcolo delle future pensioni. Si calcola in funzione dei contributi versati rivalutati in base alla media del PIL nazionale e moltiplicati per coefficienti di trasformazione in rendita (che va-

riano in base all'allungarsi dell'aspettative di vita). Molti elementi che determinano la tua pensione futura non dipendono da te. Con la precarietà del lavoro in cui ci troviamo adesso, la possibilità futura di essere disoccupato potrebbe portarti a contributi versati insufficienti. Inoltre il PIL italiano che cresce poco porterà assegni pensionistici sempre più leggeri in quanto le rivalutazioni dei contributi saranno irrilevanti. Anche l'allungamento della speranza di vita darà origine a coefficienti di trasformazione sempre più bassi a parità di età pensionistica.

L'uomo, in genere, di fronte a scelte finanziarie non ha mai un atteggiamento razionale, anzi, pone in essere dei comportamenti il più delle volte istintivi, regolati da emozioni e automatismi mentali che condizionano le decisioni e portano a conclusioni spesso fuorvianti.

Ecco perché il quarto capitolo l'ho dedicato alla psicologia dell'investitore. Ho capito quotidianamente quanto sia importante conoscere i principi base della finanza comportamentale per aiutare il risparmiatore a rimanere distaccato dall'emotività che può nascere nei momenti di instabilità dei mercati finanziari.

Mi piace sottolineare quelle distorsioni comportamentali che ho avuto modo di verificare con più frequenza nel mio lavoro quotidiano.

L'effetto gregge è uno di questi. Ci lasciamo influenzare dalla massa credendo che gli altri sappiano qualcosa più di noi. Finiamo così per seguire quello che fanno tutti non valutando le informazioni a nostra disposizione. Qualche esempio?

Non destinare il TFR aziendale ai fondi pensione solo perché la gran parte dei colleghi lavoratori ha fatto questa scelta.

*L'overconfidence*, ovvero la tendenza a credere troppo nelle proprie capacità nell'effettuare investimenti, è un'altra tipica distorsione comportamentale. Leggere giornali e siti finanziari specializzati porta molti investitori a credere di saper scegliere il singolo titolo azionario e gli esatti momenti di entrata ed uscita dai mercati. Ciò porta ad assumere rischi eccessivi o a movimentare troppo il portafoglio invece di attenersi ad un piano a medio-lungo termine.

Nella seconda parte di questo libro ho pensato ai principali accadimenti finanziari che si sono susseguiti dallo scoppio della crisi dei mutui subprime (nel 2008) ad oggi. Banche, debito pubblico, economia e crisi sono le quattro parole chiave che descrivono meglio questi ultimi dieci anni.

La concessione di credito facile ha portato le principali banche mondiali sull'orlo di una crisi senza ritorno.

Quando ho spiegato ai miei due figli quali sono le attività principali di una banca ho cercato di farlo nel modo più semplice possibile: è il luogo dove si depositano i soldi in modo da garantirne la sicurezza e dove chi ha bisogno di denaro può ottenere un prestito. Capire l'attività bancaria è importante per comprendere perché le banche italiane sono in crisi (cap. 5). In un mondo di tassi zero la loro redditività è ai minimi storici: raccogliere il risparmio e poi concederlo sotto forma di finanziamenti non consente più i guadagni del passato vista l'assenza di margini tra tassi attivi e passivi.

Ma il motivo principale della debolezza degli istituti bancari italiani è più legato all'economia reale ed è la diretta conseguenza delle difficoltà delle famiglie e delle imprese di restituire i prestiti ottenuti. Se gli Stati non fossero intervenuti la crisi sarebbe stata ancora più violenta e profonda. "Tutto è bene quel che finisce bene" dirà qualcuno.

Invece non è proprio così visto che la risoluzione di un problema privato è ben presto diventato un problema pubblico, facendo aumentare considerevolmente i principali debiti pubblici degli Stati (cap. 6).

E quando sentiamo nominare questo termine il pensiero va subito al debito pubblico italiano. È difficile anche solo quantificare quei 2.300 miliardi di Euro (dato di inizio 2017) che aumentano giorno

dopo giorno. Ti basta ricordare che con quella somma potresti acquistare 23 milioni di case del valore medio di 100.000 €.

Le due principali strade per ridurre il debito?

Austerità e Crescita economica. Nella prima via è racchiuso il concetto di “stringere la cinghia” con meno spesa pubblica e più tasse. Nella seconda, la crescita economica non sarà possibile senza eliminare gli ostacoli come burocrazia, produttività della pubblica amministrazione, giustizia e precarietà del mondo del lavoro.

*Anche se non vi volete occupare di economia, l'economia si occuperà di voi*, così recita un vecchio detto.

Non è difficile capire che l'economia ha “alti e bassi” e alcuni indici economici, come prodotto interno lordo (PIL), tassi di interesse ed inflazione, ne spiegano l'andamento giornaliero (cap. 7).

L'economia la tocchiamo con mano quando: facciamo la spesa, prendiamo un mutuo o finanziamento o quando dopo un licenziamento si riescono a capire le ragioni del perché si è rimasti senza lavoro. Situazione al quale molte persone oggi si trovano in seguito alla recente crisi finanziaria ed economica.

L'azione congiunta di politiche monetarie (Banche Centrali) e politiche di bilancio (Stati) hanno evitato il peggio dando sostegno alle economie.

Nell'ottavo capitolo voglio approfondire con te il tema delle crisi con alcune riflessioni: La grande recessione è stata un evento inatteso? Perché non è stata prevista?

Perché tutte le altre crisi che hanno lasciato il segno, possiedono una caratteristica comune: spuntano sempre da dove meno te lo aspetti e non arrivano mai da dove stai guardando.

Ma chi sono i più rilevanti autori di queste saggezze economiche e finanziarie?

Pensando a investitori e imprenditori di successo non si possono non citare Warren Buffet, George Soros e Peter Lynch fino ad arrivare ad economisti di fama mondiale come John Maynard Keynes. Nella parte finale del libro ho voluto fare una scheda per ognuno di questi personaggi per capire la loro storia e filosofia.

L'obiettivo di questo libro è che molte di queste saggezze ti portino a riflettere e pensare su questi argomenti e se opportuno ad agire diversamente.

*Ringrazio Daniele Barbacci per essere stato parte attiva nella progettazione, ideazione e stesura di questo libro, nonché prezioso collaboratore nell'analisi e nella gestione economico-finanziaria dei risparmi.*