

22 maggio 2018 13:44

Che cosa vuoi dal tuo denaro?

di [Alessandro Pedone](#)

Il lavoro più difficile, ma anche il più utile, di un “vero” consulente finanziario è quello di aiutare i propri clienti a fare chiarezza riguardo ai loro obiettivi finanziari.

Non siamo abituati a chiederci cosa vogliamo –veramente– dal nostro denaro.

Sono più di 15 anni che faccio il consulente finanziario indipendente e –salvo rarissime eccezioni– la prima volta che affronto con un cliente il tema degli obiettivi finanziari, la classica risposta è: “è *molto semplice...*” e poi aggiungono qualcosa in genere di poco rilevante tipo: “*vorrei guadagnare il giusto senza rischiare molto*”.

La verità è che non è semplice proprio per niente. E’ semplice solo se si vuole eludere il problema (come fa il 99% degli investitori).

In genere gli investitori tendono a pensare che la domanda sugli obiettivi finanziari sia sostanzialmente una domanda inutile. Appare ovvio che tutti vogliamo la stessa cosa: guadagnare tanto e rischiare “il meno possibile”, ma non è di questo che intendo scrivere in questo articolo.

Per poter costruire un buon piano d’investimento (ma non solo, chi lo farà vedrà che è utile per svariate altre cose) è indispensabile fare chiarezza, prima di tutto dentro se stessi, su quali siano le proprie priorità di vita che implicano l’utilizzo del denaro.

In altre parole, quali sono i nostri bisogni connessi con il patrimonio.

La mia esperienza mi suggerisce che ragionare in termini di bisogni aiuta molto a fare chiarezza sui propri obiettivi finanziari e ciò rappresenta una svolta per la costruzione di strategie d’investimento adeguate che abbiano ottime prospettive di essere mantenute con coerenza nel tempo.

La piramide di Maslow

Il grande psicologo americano Abraham Maslow, nel 1954, pubblicò quello che a tutt’oggi rimane un caposaldo in questo campo: “*Motivation and Personality*”. Il libro conteneva quella che è conosciuta con il nome di “piramide di Maslow”, ovvero la descrizione della gerarchia dei bisogni umani (1).



Alla base della piramide troviamo i **bisogni fisiologici**. Si tratta dei tipici bisogni di sopravvivenza (fame, sete, riparo dalle intemperie, desiderio sessuale...). Maslow asseriva che ogni bisogno primario può anche essere una sorta di “canale” e/o “stimolo” per i bisogni superiori. Ad esempio lo stimolo della fame può significare ricerca di amore, sicurezza, stabilità affettiva anche oltre il semplice bisogno di nutrimento fisico.

Chiaramente i bisogni fisiologici sono i primi a dovere essere soddisfatti perché sono direttamente collegati all'istinto di autoconservazione.

E' evidente che il denaro dovrà servire prioritariamente a soddisfare questo genere di bisogni.

Solitamente non è il patrimonio ad occuparsi di questo, ma il reddito. Cioè il proprio lavoro, la pensione o redditi immobiliari (per chi ne ha) che ci garantiscono una casa, il cibo, vestiti, ecc.

Ogni pianificazione finanziaria deve partire, naturalmente, dal coprire il tenore di vita dell'investitore.

Soddisfatti i bisogni primari, emergono i **bisogni di sicurezza** cioè quelli di appartenenza, di stabilità, protezione.

Si tratta di bisogni fondamentali per l'individuo, che giocano un ruolo importante in ogni fase della vita, ma in particolare durante le fasi critiche dello sviluppo (ad esempio madri poco affettuose e rassicuranti, possono precludere a problematiche anche profonde nell'età adulta). Un investitore dovrebbe riflettere approfonditamente su quanto ricerchi dal proprio denaro: sicurezza o essenzialmente bisogni che sono più in alto nella piramide. Se cerca prevalentemente sicurezza, investire puntando al rendimento ha buone probabilità di rivelarsi una cocente delusione. Il bisogno di sicurezza è più forte dei bisogni di autorealizzazione. Fra i due vincerà certamente il primo.

Il terzo livello della piramide di Maslow è rappresentato dai **bisogni di affetto**. Ognuno di noi aspira ad essere un elemento della comunità sociale apprezzato e benvenuto, ad avere amici, ad avere una vita affettiva e relazionale soddisfacente, ad avere dei colleghi dai quali essere accettato e con i quali avere scambi e confronti. *Come può aiutarci il nostro patrimonio in questa sfera?* Ci sono delle necessità –presenti o prevedibilmente future– legate alla

nostra famiglia? Abbiamo pianificato gli studi dei nostri figli? Abbiamo familiari che hanno o potrebbero avere problemi di autosufficienza in futuro? C'è qualche progetto che potrebbe rafforzare le relazioni con le persone che riteniamo più importanti nella nostra sfera di contatti?

Al campo degli affetti appartengono anche le questioni successorie. Pensiamo di spendere tutto il nostro patrimonio durante la nostra vita o desideriamo lasciarne una parte a qualcuno?

Molti commettono il grande errore di non pensare agli aspetti successori. Occupandosene per tempo si potrebbero fare scelte finanziarie molto premianti per i nostri eredi.

Il gradino successivo è abbastanza assimilabile al precedente: il **bisogno di stima**. Si tratta di una categoria di aspirazioni essenzialmente rivolta alla sfera sociale. Ogni essere umano ha bisogno di essere percepito dalla comunità sociale in cui vive come un membro valido, affidabile e degno di considerazione. Non esiste una relazione stretta tra ciò che l'individuo percepisce in termini di stima e quello che è effettivamente il suo valore. Utilizzare il proprio patrimonio per soddisfare questo genere di bisogni può contribuire grandemente al proprio benessere. Chi ha patrimoni molto elevati potrebbe pensare a costituire fondazioni volte a promuovere qualche aspetto della vita sociale con la quale sente un legame particolare.

Chi ha patrimoni meno elevati potrebbe pensare a cose meno impegnative, ma comunque gratificanti come sostenere associazioni che conducono iniziative che si condividono, aiutare progetti legati alla scuola dei propri figli, promuovere piccole iniziative sociali legate ai propri interessi ed alle proprie credenze. Anche svolgere il proprio lavoro in modo efficace può essere un modo per soddisfare questa categoria di bisogni. Ognuno dovrebbe fare un'autoanalisi e cercare di percepire se questa sfera è piuttosto soddisfatta o se è magari solo sopita.

Al vertice della piramide di Maslow troviamo il **bisogno di autorealizzazione**. E' l'area dei bisogni alla quale dovrebbero essere indirizzate tutte le disponibilità economiche che non servono a soddisfare i livelli precedenti. Ciascuno di noi è gratificato quando riesce a sfruttare a pieno le proprie facoltà mentali, intellettive e fisiche, in modo da sentire nel proprio intimo che le proprie aspirazioni sono in sintonia con i propri pensieri e con le proprie azioni.

Non sono molte le persone che riescono a soddisfare a pieno le loro potenzialità. L'insoddisfazione sul lavoro e/o nei rapporti sociali è un fenomeno molto diffuso. E' chiaro che il denaro, da solo, non può garantire l'autorealizzazione, la quale richiede caratteristiche di personalità, oltre che competenze sociali e capacità tecniche che vanno ben oltre la mera disponibilità economica. E' anche vero però che il patrimonio finanziario può dare un contributo determinante nel soddisfare alcuni bisogni di autorealizzazione. Alcune domande potrebbero aiutare ad identificare i propri bisogni di autorealizzazione.

- Sono soddisfatto del mio lavoro?
- Potendo, vorrei cambiarlo o smettere di lavorare prima?
- Svolgendo quale attività mi sento maggiormente a mio agio?
- In quale/i attività mi sento più capace?
- Posso costruire qualcosa attorno a questa attività?
- Per che cosa vorrei essere ricordato alle persone a me care?
- Ho un "sogno nel cassetto"?
- Cosa servirebbe per realizzarlo?

Alcuni esempi di obiettivi finanziari tipici

Un tipico esempio di bisogno finanziario legato ai primi due gradini della piramide è la necessità di **mantenere il proprio tenore di vita nella fase post lavorativa**. Per poter pianificare le proprie disponibilità in funzione di questo obiettivo, è necessario in primo luogo stimare sia l'esigenza di spesa futura, sia le risorse che potremo mettere in campo per farvi fronte (quale sarà la pensione pubblica? Avremo altre rendite finanziarie o immobiliari? Quale sarà il patrimonio finanziario futuro in funzione delle proprie capacità di risparmio attuali?). Fare questo tipo di calcoli/progetti ci aiuta a determinare il tipo di strategie d'investimento per la parte del nostro patrimonio destinata a coprire questa esigenza.

Un altro obiettivo tipico è **garantire degli studi universitari e post-universitari ai propri figli**. Questo attiene più al gradino terzo e quarto. Per questo obiettivo i progetti sono relativamente più semplici da realizzare ed anche le disponibilità necessarie, in genere, sono più facilmente gestibili.

Altri obiettivi tipici sono: acquistare un immobile per sé o per i propri figli, cambiare lavoro, smettere di lavorare prima dell'età pensionabile, fare lunghi viaggi all'estero, dedicare una parte del patrimonio a progetti di

beneficenza o miglioramento delle condizioni di vita altrui o della società.

Un obiettivo finanziario sul quale in genere si preferisce pensare poco, o non pensare affatto, è cosa desideriamo che venga fatto del nostro patrimonio quando noi non ci saremo più.

In Italia c'è la cattiva abitudine a non dare disposizioni testamentarie, quando invece sarebbe molto utile fare una pianificazione successoria (concetto più ampio del solo testamento) che talvolta eviterebbe situazioni molto sgradevoli.

Affinché si possa parlare di "obiettivo" d'investimento, e quindi si possa utilizzare questo dato per fare una pianificazione e costruire una logica d'investimento attorno a questi obiettivi, è necessario che vi siano quattro informazioni associate: 1) una quantificazione, 2) una data, 3) un grado d'importanza, ed infine 4) un grado di probabilità.

Nella quasi totalità dei casi il patrimonio finanziario è pensato come un serbatoio al quale si attinge "*per ogni evenienza*". Il concetto è il seguente: poiché ho un gruzzoletto da parte, mi sento più sicuro perché qualsiasi cosa d'imprevisto accada, avrò un po' di risorse alle quali attingere per farvi fronte. Tipicamente si pensa a cose come: un incidente che distrugge la macchina, una malattia, la perdita del lavoro, ecc. Torniamo quindi ai bisogni di sicurezza. L'altro bisogno che soddisfa il patrimonio accumulato negli anni è sostanzialmente il bisogno di sentirsi liberi di poter fare le scelte che più ci aggradano nel momento in cui si presentano (qui siamo più nella sfera del quinto livello della piramide). C'è l'opportunità/necessità di fare un certo acquisto/spesa? Sono libero di scegliere perché so che ho la disponibilità economica per farlo.

Si potrebbe dire che, genericamente, per la grande maggioranza delle persone il denaro messo da parte serve principalmente a soddisfare i bisogni di **sicurezza** e quello di **sentirsi liberi**. Questi bisogni, però, non sono obiettivi d'investimento perché non hanno i quattro requisiti che ho indicato prima.

Va benissimo, naturalmente, che il proprio denaro assolva anche a questi due bisogni. Solo che se fermandosi qui ci autolimitiamo notevolmente.

E' solo ponendoci dei veri obiettivi che riusciremo a realizzarli ed a crescere verso la strada dell'autorealizzazione: il bisogno più elevato di ciascuno di noi.

La finanza, se utilizzata bene, può dare un contributo notevole in questo processo.

Personalmente mi sento autorealizzato, come professionista, quando riesco a dare un piccolo contributo affinché i miei clienti comprendano questo processo e sfruttino il proprio patrimonio a questo scopo.

Questa è la ragione principale per la quale insisto molto nello stimolare i miei clienti ad identificare i loro veri obiettivi d'investimento.

Nota:

(1) La prima presentazione di questa teoria è ancora più vecchia, risale al 1943 con "A Theory of Human Motivation (<http://psycnet.apa.org/record/1943-03751-001>)."