

FORMAZIONE

di Gaetano Megale*



Nobel dell'economia e ruolo del consulente

L'attribuzione del Nobel all'economia 2013 a Eugene Fama è un riconoscimento alla tesi che non sia possibile prevedere l'andamento dei mercati e dei titoli nel breve-medio termine. Ciò, in sostanza, preclude la possibilità di generare sistematicamente extrarendimento rispetto ai mercati mediante l'analisi tecnica, la selezione dei titoli o il market timing e perfino usando informazioni "riservate". Una storiella rende bene l'idea: "uno che crede nell'efficienza del mercato trova per strada un biglietto da dieci dollari. Se crede fortemente, non si china nemmeno a raccogliarlo: è certo che sia falso, altrimenti l'avrebbe già raccolto qualcun altro. Se crede semifortemente, si precipita ad arraffarlo sperando di fare in tempo: è un colpo di fortuna e va colto al volo. Se crede debolmente, lo raccoglie comunque: una fortuna da dieci dollari può capitare a tutti. I non credenti nell'efficienza del mercato sono quelli che se ne vanno in giro convinti di potersi arricchire a forza di pezzi da dieci dollari trovati per terra". La morale? Il consulente che pensa di poter generare ricchezza per il suo cliente interpretando la sua attività professionale in termini "tattici" probabilmente basa le sue attese semplicemente su un "mito". Diversamente, il ruolo del consulente interpretato come "pianificatore finanziario personale" presenta prospettive professionali e risultati ben più realistici e promettenti. La sensibilizzazione del cliente verso le sue esigenze in una prospettiva futura, coerente con i potenziali cambiamenti della famiglia e declinata in obiettivi temporali correttamente quantificati e ordinati per priorità, permette da sola il raggiungimento di importanti risultati, conseguenti dall'azione educativa e dal supporto nel tempo del consulente. Tutto ciò indica che la produzione della ricchezza delle famiglie è da ricondurre essenzialmente a un tema di tipo psicologico-attitudinale e quindi "educativo". Inoltre, la pianificazione finanziaria genera negli utenti una significativa maggiore autostima, sicurezza e felicità, in una parola: benessere soggettivo. Per loro, le loro famiglie e per la collettività.

*presidente di Progetica