

FONDI&SICAV

CONOSCERE PER INVESTIRE AL MEGLIO

anno 17 - numero 161 - febbraio 2024



IL RITORNO DEL GIAPPONE

OBBLIGAZIONI: IL PUNTO DI SVOLTA

SOMMARIO

Numero 161
febbraio 2024
anno 17

direttore
Giuseppe Riccardi

coordinamento redazionale
e direttore responsabile
Alessandro Secciani

vicedirettori
Pinuccia Parini (rapporti con le aziende)
Boris Secciani (ufficio studi)

progetto grafico e impaginazione
Elisa Terenzio, Stefania Sala

collaboratori
Stefania Basso,
Paolo Bruno, Arianna Caviglioli,
Paolo Andrea Gemelli,
Rocki Gialanella, Mark William Lowe,
Fabrizio Pirolli, Pier Tommaso Trastulli,
Emanuela Zini

redazione e pubblicità
Viale San Michele del Carso 1
20144 Milano,
T. 02 320625567

casa editrice
GMR
Viale San Michele del Carso 1
20144 Milano,
T. 02 320625567

stampa
Tatak S.r.l.s.
www.tatak.it

Autorizzazione n.297
dell'8 maggio
2008
del Tribunale di Milano

immagini usate su licenza di
Shutterstock.com

3 **EDITORIALE**

6 **GEOPOLITICA**
Argentina: svalutazione, austerità e riforme radicali

8 **OSSERVATORIO ASIA**
Indonesia, tre candidati in lotta per il potere

10 **FACCIA A FACCIA CON IL GESTORE**
Alessandro Tentori, cio Europe, Axa investment managers
«Nessuna recessione nel 2024»

Marco Valli, global head of research chief european economist, UniCredit
«Parola d'ordine, cautela»



14 **GIAPPONE**
Un insperato ritorno

28 **LOMBARD ODIER IM**
Investire nei brand

30 **INVESCO RACCONTA**
Un'economia decisamente "POP"

33 **FOCUS BOND**
Il ritorno del carry



48 **POLIMI**
Nuove opportunità di sinergia e innovazione

51 **OSSERVATORIO RISCHIO**
La sfida dell'AI sui mercati

54 **EDUCAZIONE FINANZIARIA**
Pape Satàn, pape Satàn!

56 **OSSERVATORIO BUSINESS INTELLIGENCE**
Forte ripresa in vista

59 **VOCI DAI MERCATI**
Flessibile, attivo ed Esg

60 **LA FINANZA E LA LEGGE**
Sdoganato l'Etf spot su bitcoin

63 **CONSULENTI&RETI**
Enrico Maria Cervellati

«Tanta Ai nel futuro dei consulenti»

68 **INCHIESTA**
Sei anni per partire, ma c'è chi è più veloce

73 **FEDERICA DOSSENA**
Più educazione per maggiore consapevolezza



Pape Satàn, pape Satàn!

di Fabrizio Pirolli * e Pier Tommaso Trastulli **

«Pape Satàn, pape Satàn, aleppe» è uno dei versi più iconici di tutta la Divina Commedia e sulla cui spiegazione si sono arrovelati esegeti e commentatori. Lo troviamo all'inizio del settimo canto, quando Dante e Virgilio provano a entrare nel IV cerchio dell'Inferno, luogo riservato a coloro i quali nella vita gestirono male la loro ricchezza. Qui giacciono, sorvegliati dal deforme Pluto (dal greco "ricco"), alcuni "peccatori di incontinenza" la cui mente è stata ottenebrata (il Poeta li definisce «guercci») dal denaro. L'avarizia e la prodigalità sono viste come due facce della stessa medaglia: da una parte l'accumulazione ossessiva e, dall'altra, lo spreco eccessivo allontanano entrambi da un equilibrio corretto nell'uso delle risorse.

Questi due estremi, essere troppo parsimonioso o troppo prodigo, conducono a un destino comune e miserabile. Sono peccati opposti, uno per eccesso e l'altro per difetto, ed entrambi sono errori nel modo di valutare e gestire i propri averi che portano alla stessa amara fine; per questa ragione, caso unico in tutta l'opera, due peccati distinti sono riuniti in uno stesso cerchio. Il contrappasso dantesco richiama l'eterna e vana fatica di Sisifo, il personaggio mitologico punito da Zeus che è costretto a

spingere un'enorme pietra su per una montagna, solo per vederla rotolare giù ogni volta che raggiunge la cima.

Nella Commedia, avari e prodighi spingono incessantemente col petto grandi massi, ciascuno compiendo un semicerchio, quasi fosse una danza, finendo inesorabilmente per scontrarsi in eterno l'un l'altro. La loro è una punizione per una vita spesa inutilmente nell'accumulare o nel dissipare ricchezze, un ciclo continuo che riflette le loro scelte terrene.

DIVERSE DIMENSIONI

Nell'ambito della ricerca contemporanea, il rapporto tra individuo e denaro è stato oggetto di un'analisi multidisciplinare, che include approcci biologici, psicologici, sociologici, neuroscientifici e, naturalmente, economici. Le indagini condotte hanno rivelato che le reazioni individuali sono influenzate da predisposizioni mentali e atteggiamenti che possono essere schematizzati in tre categorie principali. La dimensione affettiva, che comprende le risposte emotive quali attrazione, rifiuto, ossessione, ansia e preoccupazione e che sono indicative dei valori personali e dell'impatto culturale nella

percezione del denaro. La dimensione cognitiva, che si focalizza sull'interpretazione intellettuale, considerando il capitale un mezzo per

“ “ Il rapporto tra individuo e denaro è stato oggetto di un'analisi multidisciplinare, che include approcci biologici, psicologici, sociologici, neuroscientifici e, naturalmente, economici ” ”

conseguire potere, rispetto, autostima, status e prestigio. Questa prospettiva si concentra sul significato e sull'importanza che vengono attribuiti ai soldi nell'ambito della vita quotidiana e del tessuto sociale. Infine, la dimensione comportamentale, che riguarda pratiche e abitudini legate all'uso del denaro, inclusi la gestione finanziaria, il controllo, la pianificazione e le attività quotidiane di guadagno, spesa e risparmio, e analizza il modo in cui le nostre interazioni con la ricchezza sono plasmate e condizionate dal contesto culturale, dalle conoscenze acquisite e dall'educazione finanziaria ricevuta. Studia, inoltre, come le credenze personali e le emozioni influenzino significativamente l'approccio e l'amministrazione delle risorse finanziarie ed evidenzia la complessa ampiezza delle variabili

* Esperto di formazione bancaria ed assicurativa.

** Consulente finanziario iscritto all'Albo.

Il presente scritto è frutto di letture, studi e confronti tra gli autori. Il risultato impegna esclusivamente i medesimi, senza coinvolgere né rappresentare le aziende per cui lavorano.



FABRIZIO PIROLLI
esperto di formazione bancaria
e assicurativa



PIER TOMMASO TRASTULLI
consulente finanziario

che condizionano le nostre reazioni emotive, le riflessioni cognitive e le pratiche quotidiane connesse alla sua gestione.

UNO STRUMENTO O UNA DROGA?

Due professori di psicologia britannici, **Stephen Lea** e **Paul Webley**, in una serie di lavori hanno proposto una celebre interpretazione innovativa nel complesso rapporto tra l'essere umano e il denaro: la cosiddetta "Tool and Drug Theory", che cerca di spiegare come e perché esso abbia un così forte impatto sul comportamento dell'individuo. Questa teoria suggerisce che il denaro possa essere inteso, sia come uno strumento (tool), sia come una droga (drug); ciascuno con implicazioni diverse per il comportamento e la psicologia umana. Nella prospettiva tool è visto, principalmente, come uno strumento o un mezzo per raggiungere un fine: facilita gli scambi, permette l'acquisto di beni e servizi e può essere utilizzato per raggiungere obiettivi come sicurezza, comfort e anche potere. In questa ottica, è uno strumento razionale e utile che aiuta a soddisfare bisogni e desideri. La prospettiva drug, invece, lo considera non

solo come un mezzo utile, ma anche come qualcosa che può avere effetti simili a quelli di una sostanza psicoattiva. Quindi può creare dipendenza, influenzando il comportamento umano in modi che vanno oltre la sua utilità pratica e può stimolare il sistema di ricompensa del cervello portando a comportamenti compulsivi, ossessivi o irrazionali (ce ne siamo occupati mesi addietro parlando, sia di trading, sia di gioco patologico). In questo senso, il denaro può essere ricercato per il piacere o l'eccitazione che fornisce, piuttosto che per il suo valore intrinseco o funzionale. La "Tool and Drug Theory" tenta di integrare questi due aspetti per fornire una comprensione più completa del ruolo che il denaro ricopre nella vita umana ed è particolarmente utile per comprendere non solo come le persone lo utilizzano, ma anche come esso può influenzare il comportamento e il benessere psicologico.

DUE PATOLOGIE PARTICOLARI

Molte anomalie psicologiche non riguardano soltanto il modo in cui spendiamo o accumuliamo ricchezze (la prodigalità o l'avarizia di cui parla l'Alighieri), ma anche come ne percepiamo il valore e il ruolo che attribuiamo loro nella nostra vita. Questi comportamenti spesso nascono dalla ricerca di gratificazione immediata o da un desiderio ossessivo di sicurezza, ignorando le reali necessità finanziarie o gli obiettivi a lungo termine e hanno impatti significativi sulla stabilità finanziaria individuale. Analizziamo qui due atteggiamenti estremi nei confronti del denaro, fortunatamente, stando ai dati clinici, per ora piuttosto rari.

Il primo è la *chrometofobia*, (dal greco 'chromata', che significa denaro), che indica la paura eccessiva e persistente nei confronti dei soldi, non solo di maneggiarli, ma addirittura di spenderli, accumularli o soltanto di poterli possedere o perdere. In diverse forme, influenzata da pregresse esperienze negative, può causare impatti negativi significativi, tra cui il deterioramento della qualità della vita e, di conseguenza, seri problemi di salute. Questa situazione può anche innescare un costante stato di ansia al momento di dover effettuare pagamenti e, nei casi più estremi, può evolvere in una patologia gravemente limitante. Ciò a causa dei persistenti pensieri negativi che possono portare l'individuo a isolarsi per evitare di spendere denaro. Il secondo è l'*iperopia*, conosciuta anche come "sindrome del risparmio eccessivo", un fenomeno che ha guadagnato rilevanza in tempi recenti, in particolare in seguito alla pandemia di Covid-19. Il nome richiama l'*ipermetropia visiva*, nel senso che coloro che ne sono affetti sono



focalizzati esclusivamente sul lungo termine e trascurano l'oggi per il timore di non avere risorse finanziarie adeguate nel futuro. Questa ossessione per il risparmio può sfociare in depressione e insoddisfazione, poiché il presente diventa un periodo di sacrifici continui in previsione di potenziali difficoltà per la vecchiaia o, più in generale, per l'avvenire. Sebbene il risparmio sia generalmente considerato una pratica prudente, dunque, nell'iperopia questa abitudine viene portata all'estremo, comprimendo eccessivamente la qualità di vita attuale per proteggersi da un'incertezza eventuale e che potrebbe addirittura non manifestarsi mai.

IL RUOLO DELL'EDUCAZIONE

Al di là dei percorsi terapeutici specifici da seguire necessariamente per curare due patologie come quelle citate, è indubitabile che fin dalla giovane età diviene fondamentale, per prevenire distorsioni psicologiche legate al denaro, equipaggiare gli individui con le competenze necessarie per una gestione oculata delle risorse, promuovendo un rapporto equilibrato e razionale con le proprie finanze. È pertanto opportuno insegnare a bilanciare saggiamente spesa, risparmio e investimento, contribuendo così a prevenire comportamenti impulsivi e a comprendere l'impatto a lungo termine delle decisioni finanziarie. L'educazione finanziaria non solo riduce il rischio che sorgano le disfunzioni descritte, ma promuove anche un approccio consapevole e sereno al proprio patrimonio, migliorando la stabilità economica e il benessere psicologico e consentendo una vita più soddisfacente nel presente e un futuro più sicuro. Evitando così di finire in un infernale girone dantesco, reale o metaforico che sia.