

Il segreto del successo | La lezione di economia del (quasi) centenario Charlie Munger



di Rainer Zitelmann

Il numero due di Warren Buffet era convinto che «la gente calcola troppo e pensa troppo poco». L'uomo che ha contribuito a rendere Berkshire Hathaway una delle società più grandi e redditizie del mondo lascia in eredità le regole da seguire che determinano un buon investimento



Unsplash

Charlie Munger, socio di Warren Buffet e a lungo vicepresidente di Berkshire Hathaway, è morto all'età di novantanove anni. Avrebbe compiuto cento anni il 1° gennaio. Munger non era quello che molti potrebbero immaginare come un investitore di successo. Di certo non era uno che passava tutto il giorno a tenere traccia dei prezzi delle azioni.

In l'ho conosciuto personalmente, ma ho letto molto su di lui e ho sempre pensato che

ci sono poche persone da cui si può imparare così tanto. Lo stesso Munger era incredibilmente curioso. Soprattutto, era noto per essere un avido lettore. Si dice che leggesse un libro al giorno, soprattutto biografie di persone di successo e libri di storia. Munger era interessato a un'ampia varietà di campi del sapere. Credeva che una formazione generale completa fosse più utile e più importante di una competenza ristretta e specialistica.

Per Munger, investire non era solo una questione di cifre e calcoli. Munger era convinto che «la gente calcola troppo e pensa troppo poco». In ogni decisione di investimento vi è una moltitudine di fattori che non possono essere quantificati. «Tutti danno troppo peso alle cose che possono essere numerate e quantificate, perché si affidano alle tecniche statistiche che vengono insegnate nel mondo accademico, senza considerare le cose difficili da misurare che potrebbero essere più importanti. È un errore che ho cercato di evitare per tutta la vita e non mi pento di averlo fatto».

In effetti, molti investitori di successo hanno ricevuto una formazione generale e completa. Per loro la riflessione è più importante dell'applicazione di modelli finanziari/matematici già noti. Munger ha ripetutamente sottolineato l'importanza cruciale dell'apprendimento permanente. Per Munger, imparare significa essere sempre aperti e disposti a correggere le opinioni e gli atteggiamenti precedenti. Munger era solito dire che un anno in cui non si cambia idea su un'idea importante è un anno sprecato.

Un altro avvertimento di Munger: uno degli errori più gravi è quello di non riconoscere la realtà così com'è e di sopprimere o sorvolare sulle notizie spiacevoli. «Si dovrebbe riconoscere la realtà anche quando non ci piace», ha ammonito Munger. Può sembrare banale, ma la maggior parte delle persone pensa e agisce in modo diverso. «La realtà è troppo dolorosa da sopportare, quindi la si distorce fino a renderla sopportabile. Lo facciamo tutti, in qualche misura, ed è un errore psicologico comune che causa problemi terribili».

Molti degli errori citati da Munger sono ben documentati nella letteratura scientifica. Munger li ha ovviamente studiati a fondo e ne ha tratto le conclusioni per i suoi investimenti. Un po' a sorpresa, Munger ha anche evidenziato l'abuso di alcol e droghe come motivo diffuso di errori. «Tre cose rovinano le persone: le droghe, gli alcolici e la leva finanziaria». Munger ha raccontato la sua esperienza personale: «I quattro amici più stretti della mia giovinezza erano tipi molto intelligenti, etici, spiritosi, fortunati. Due sono morti da tempo, con l'alcol come fattore scatenante, e un terzo è un alcolista vivente, se così si può dire. Sebbene la suscettibilità vari, la dipendenza può accadere a chiunque di noi, attraverso un processo sottile in cui i legami di degradazione sono troppo leggeri per essere percepiti finché non sono troppo forti per essere spezzati».



Secondo Munger, l'alcolismo è uno dei motivi principali per cui le persone falliscono nella vita.

Tren Griffin, che ha scritto un libro sulle lezioni di vita di Munger, ha riassunto i tratti caratteriali che Munger riteneva dovessero avere gli investitori di successo. Eccone alcuni:

1. Pazienza. È fondamentale non diventare iperattivi e aspettare pazientemente che si presentino le opportunità di investimento, senza fare nulla durante questo periodo.
2. Disciplina. Questo è in realtà solo una ripetizione del primo punto, perché Munger intendeva la disciplina del non fare nulla e dell'aspettare.
3. Calmo, ma coraggioso e deciso quando si presenta un'opportunità.
4. Onesto
5. Orizzonte d'investimento a lungo termine
6. Frugale
7. Avversione al rischio

A proposito dell'avversione al rischio: molti investitori commettono l'errore di credere che investire in «società di qualità» sia più sicuro. Tuttavia, il prezzo è molto più importante. «La maggior parte degli investitori», ha spiegato Munger, «pensa che sia la qualità, e non il prezzo, a determinare se qualcosa è rischioso. Ma gli asset di alta qualità possono essere rischiosi e quelli di bassa qualità possono essere sicuri. È solo una questione di prezzo..Un'opinione popolare elevata, quindi, non è solo la fonte di un basso potenziale di rendimento, ma anche di un rischio elevato».

Il successo dipende anche dalla capacità di riconoscere correttamente i limiti delle proprie competenze. Munger e Buffett hanno deciso di rinunciare a numerosi investimenti perché li ritenevano troppo complicati. Chi non conosce i limiti della propria competenza non è di fatto competente. Dovreste essere particolarmente sospettosi se c'è una "storia di investimento" accattivante che sembra molto plausibile. Alcuni dei più grandi casi di frode nella storia della finanza hanno funzionato solo perché i truffatori, come Bernie Madoff, erano eccellenti narratori.

Quando si presenta un'opportunità di investimento, bisogna avere il coraggio di investire su larga scala. Il segreto del successo può essere riassunto come segue: «Il saggio scommette molto quando il mondo gli offre questa opportunità, scommette quando ha buone probabilità di successo. E il resto del tempo non lo fa. È così semplice».

