



Alex Learns Italian — Book Club · Episode 10 / 30 · B1 · 07:22

The Intelligent Investor

L'investitore intelligente (The Intelligent Investor)

Summary

Benjamin Graham separa l'investimento vero dalla speculazione e insegna alla gente comune a comprare azioni come comproprietaria di imprese reali. Dà regole semplici per dividere il denaro tra obbligazioni e azioni, e un modo per trattare i prezzi folli del mercato come offerte che si possono rifiutare. La sua idea centrale è il margine di sicurezza: non pagare mai tanto da farti rovinare da un piccolo errore.

Transcript

L'investitore intelligente (The Intelligent Investor)

Nel 1929 uno degli uomini d'affari più rispettati d'America ha scritto un articolo intitolato "Tutti dovrebbero essere ricchi". Si chiamava John Raskob e aiutava a dirigere la General Motors. La sua promessa era semplice: metti quindici dollari al mese in buone azioni per vent'anni e finirai con ottantamila dollari. Più tardi Benjamin Graham ha controllato i conti. Chi aveva iniziato nel 1929 seguendo quel consiglio si sarebbe ritrovato con circa ottomilacinquecento dollari. Non ottantamila. Graham apre il libro con questa storia, e non per ridere di un morto. Comincia da qui perché in quella distanza vive la maggior parte degli investitori.

Io sono Francesco di Alex Learns dot com. Oggi approfondiamo il libro The Intelligent Investor di Benjamin Graham.

Benjamin Graham è nato come Benjamin Grossbaum a Londra nel 1894, e un anno dopo la famiglia si è trasferita a New York. All'inizio la vita era comoda. Poi è morto suo padre, l'azienda di famiglia è fallita e sua madre ha perso tutto comprando azioni con soldi presi in prestito nella crisi del 1907. Graham non ha mai dimenticato un impiegato di banca che chiedeva se sua madre fosse buona per cinque dollari. Ha vinto una borsa di studio per la Columbia e si è laureato nel 1914, secondo del suo corso, a vent'anni. È arrivato a Wall Street come impiegato. Tra il 1936 e il 1956 la sua società, Graham-Newman, ha reso almeno il 14,7 per cento all'anno, contro il 12,2 del mercato.

Questo non è un libro per arricchirsi in fretta. Graham dice chiaramente che non esiste una strada sicura e facile verso la ricchezza. Insegna invece regole e atteggiamenti. Comincia separando l'investimento dalla speculazione. Poi descrive due tipi di investitore: quello difensivo, che vuole sicurezza e vita tranquilla, e quello intraprendente, disposto a fare ricerca vera. Lungo il cammino tratta l'inflazione, la storia del mercato, le regole del portafoglio e i bilanci delle aziende. L'ultimo capitolo dà il nome alla sua idea centrale: il margine di sicurezza. La prima edizione è del 1949. Le edizioni moderne aggiungono i commenti di Jason Zweig, che aggiorna gli esempi.

1. Investire e speculare sono due mestieri diversi, e i guai iniziano quando li confondi. La prova di Graham ha tre parti: studi i fatti con attenzione, il tuo capitale resta ragionevolmente sicuro e ti aspetti un rendimento giusto. Comprare un'azione perché il prezzo sale non passa nessuna delle tre. Graham non vieta di speculare. Dice di tenerla in un salvadanaio piccolo e separato, di non mescolarla mai con i risparmi veri e di non aggiungere altro solo perché hai vinto.

2. Essere un investitore intelligente è questione di carattere, non di intelligenza. Graham parla di pazienza, disciplina e capacità di pensare con la propria testa. Il libro racconta che nel 1720 Isaac Newton aveva azioni della Compagnia dei Mari del Sud. Ha sentito il pericolo e ha venduto, con un guadagno di circa settemila sterline. Poi la folla si è esaltata, lui ha ricomprato a un prezzo molto più alto e ha perso ventimila sterline. Il più grande scienziato vivente ha seguito comunque la massa.

3. Scegli il tuo ruolo, difensivo o intraprendente, e non passare dall'uno all'altro. L'investitore difensivo vuole sicurezza e nessuna seccatura. Quello intraprendente è pronto a lavorare come un professionista. Graham è onesto sul prezzo di quel lavoro: la ricerca in più non vale la pena se non puoi sperare di aggiungere circa il cinque per cento all'anno ai tuoi rendimenti azionari. Risultati soddisfacenti sono più facili di quanto si creda; risultati sopra la media sono più difficili di quanto sembri.

4. Il piano difensivo è noioso di proposito: tieni sia buone obbligazioni sia azioni di primo piano, poi riequilibra. La regola di Graham: le azioni mai sotto il 25 per cento del tuo denaro e mai sopra il 75. La versione più semplice è metà e metà. Quando il mercato sposta l'equilibrio di circa cinque punti, vendi una parte del lato cresciuto e compri l'altro. La regola ti fa vendere caro e comprare a poco senza prevedere nulla.

5. Un'azione è un pezzo di azienda, quindi il prezzo che paghi decide il tuo rendimento. Graham ha dato agli investitori difensivi limiti chiari. Non pagare più di quindici volte l'utile medio dell'azienda negli ultimi tre anni. Non pagare più di una volta e mezza il suo valore contabile. Se una cifra è più bassa, l'altra può essere più alta, ma moltiplica le due e resta sotto 22,5. Voleva anche aziende grandi, conti solidi e una lunga storia di dividendi pagati.

6. Tratta il mercato come un socio lunatico, non come un giudice saggio. Immagina di possedere una piccola quota di un'azienda privata. Il tuo socio, il signor Mercato, ogni giorno ti dice un prezzo e si offre di comprare la tua quota o di vendertene altra. Certi giorni il suo prezzo ha senso. Certi giorni rasenta il ridicolo. Non sei mai obbligato a trattare. Il suo prezzo è un'offerta che puoi accettare, non un fatto sulla tua azienda.

7. Una famosa storia di crescita non è la stessa cosa di un buon investimento. Negli anni Sessanta tutti sapevano che il traffico aereo sarebbe cresciuto, e è cresciuto. Eppure nel 1970, con un numero record di passeggeri, le compagnie aeree hanno perso circa 200 milioni di dollari per i loro azionisti. Texas Instruments è salita da 5 a 256 in sei anni senza pagare un solo dividendo. Due anni dopo i suoi utili si erano quasi dimezzati e il titolo era sceso a 49. La crescita era vera. Il prezzo no.

8. Il margine di sicurezza è tutto il libro in tre parole. Compra ben sotto quello che l'azienda vale, così un piccolo errore resta piccolo. Più alto è il prezzo che paghi, più sottile diventa quel cuscino, finché sparisce. Graham unisce l'idea alla diversificazione, perché ogni singolo giudizio può sbagliare. Nel 1957 trovava ancora quasi 200 azioni con un prezzo sotto il solo capitale circolante dell'azienda. Quel cuscino si può davvero misurare.

Torniamo dunque alla promessa di Raskob. Una persona comune può investire bene senza giocare d'azzardo? Graham dice di sì, ma solo alle sue condizioni. Sappi se stai investendo o speculando. Scegli il piano difensivo o quello intraprendente, e poi restaci. Tieni insieme obbligazioni e azioni, e riequilibra invece di fare previsioni. Ricorda che dietro ogni azione c'è un'azienda vera con utili veri. Lascia gridare il signor Mercato e rispondi solo quando il suo prezzo ti conviene. Non pagare mai tanto da trasformare un piccolo errore in un disastro. Graham ha scritto che "l'investimento è più intelligente quando è più professionale". Il tuo peggior nemico non è Wall Street. Sei tu.

Audio, timed transcript, and companions online:

<https://alexlearns.com/italian/book-club/graham-intelligent-investor/>

© 2026 AlexLearns.com — free language podcasts for curious people.