

Rapporti *Investimenti*

Finanza comportamentale

Mai farsi prendere dalle emozioni nella gestione del portafoglio

ROMA

Vendere troppo presto per paura o comprare sulla base di consigli di amici e conoscenti: sono gli errori più ricorrenti di chi tende a sovrastimare le proprie conoscenze

A dispetto di quanto sostiene la teoria economica, le persone non agiscono necessariamente in maniera razionale quando devono compiere le loro scelte di investimento, perché le loro decisioni possono essere influenzate da comportamenti errati, dall'emozione. Come studia un'apposita disciplina, la finanza comportamentale, nel prendere decisioni tendiamo a utilizzare scorciatoie mentali (euristiche), incappiamo in errori e pregiudizi (bias) cognitivi, come la propensione a considerare solo le informazioni che confermano la bontà della nostra scelta e a ignorare le evidenze contrarie, e in comportamenti errati dettati dall'emozione: ad esempio l'avversione alle perdite spinge nelle fasi di rialzo a vendere troppo presto, per il timore di perdere quanto si sta guadagnando, e a vendere troppo tardi, per non "realizzare" la perdita, nelle fasi di ribasso. Gli investitori italiani non sfuggono a questi errori com-

portamentali.

LE SCELTE DELLE FAMIGLIE

Nell'indagine 2018 sulle scelte di investimento delle famiglie italiane della Consob, il 40% del campione dichiarava di avere un livello elevato di conoscenze finanziarie, ma in media un intervistato su due poi non è stato in grado di definire correttamente nozioni finanziarie di base, come il rapporto rischio/rendimento o l'interesse composto; sui concetti più avanzati le cose peggiorano, meno di uno su cinque ha dato le risposte giuste, e solo il 10% è in grado di ordinare correttamente per livello di rischio alcune opzioni di investimento. In tutto il mondo gli investitori hanno aspettative di rendimento irrealistiche, nel Global Survey of Individual Investors 2019 di Natixis quelli italiani hanno dichiarato di aspettarsi un rendimento del 10,5% contro il 4,5% previsto dai professionisti finanziari, uno dei gap più elevati emersi nell'indagine. Queste aspettative mancano oltretutto di coerenza: come viene osservato nel rapporto, rendimenti elevati comportano verosimilmente l'assunzione di un maggiore rischio, così come una significativa esposizione alla volatilità, ma proprio la volatilità viene indicata come una minaccia per il perseguimento dei loro obiettivi di risparmio. A chi si rivolgono persone che tendono a sovrastimare le competenze in campo finanziario e che hanno elevate aspettati-

ve quando devono investire i loro soldi? Nel sottocampione dell'indagine Consob costituito da chi segue un solo stile decisionale, metà degli intervistati ricorre ai consigli di amici e parenti, è quella che viene definita "consulenza informale", un 28% sceglie in autonomia e solo il 22% si affida alla consulenza professionale o delega un gestore di portafoglio. C'è chi ritiene che si ricorra a un consulente non solo per la maggiore competenza in campo finanziario, per risparmiare tempo o per ridurre l'ansia, ma anche per delegare una responsabilità ritenuta troppo pesante. In uno studio pubblicato qualche anno fa, tre ricercatrici statunitensi dimostravano, attraverso esperimenti, che le persone sono più propense a delegare le scelte che devono compiere per sé e per altre persone, ad esempio la propria famiglia o l'azienda, e lo fanno per non sentirsi responsabili, per non essere incolpate in caso di andamento negativo, più che per evitare di compiere scelte difficili. Una spiegazione che può essere applicata al mondo degli investimenti: passare la "patata bollente" delle scelte di investimento a un consulente finanziario significa avere un capro espiatorio, qualcuno da incolpare se le cose vanno male. Ma, dopotutto, la delega di responsabilità può funzionare anche per il consulente: può dare a sua volta la colpa ai mercati, oppure, al gestore. — **m.man.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA