

Lo studio

di Matteo Motterlini*

Il consulente? Funziona come airbag

Rende più sopportabili le perdite. Ma attutisce l'euforia per eventuali vincite

Il rimpianto — lo dice la parola — è un ricordare piangendo; il sentimento che accompagna un'occasione ormai definitivamente perduta. Ci infiliamo nella spirale del rimpianto quando abbiamo fallito l'agognato obiettivo per un soffio, quando sarebbe bastato nulla per evitare la tragedia, quando la palla ha colpito il palo, eccetera.

Non possiamo allora sottrarci a quel «ruminare interiore» in cui la nostra mente mette in fila tutti gli istanti in cui le cose sarebbero potute

andare diversamente, consumandoci di delusione, amarezza, frustrazione, senso di impotenza. Un ruminare determinato dalla vicinanza palpabile a un mondo possibile, che avvertiamo essere stato a portata di mano sebbene non si sia realizzato.

Immaginate per esempio il

signor Rossi che arriva trafelato in stazione e vede il suo treno allontanarsi sui binari senza di lui. E immaginiamo il signor Bianchi che sotto identiche circostanze perde lo stesso treno perché arriva in sta-

zione in ritardo di oltre quindici minuti. Chi proverà maggior rammarico? La situazione è oggettivamente la stessa; entrambi dovranno aspettare il prossimo treno. Eppure Rossi sarà più dispiaciuto. Perché? Perché il mondo possibile in cui Rossi avrebbe potuto arrivare in tempo gli apparirà molto più vicino alla realtà del mondo possibile di Bianchi. Per Rossi è facile infatti immaginare che se solo il taxi avesse evitato quella strada intasata di traffico ce l'avrebbe fatta.

E voi, a fronte di un'equivalente perdita monetaria, rimpiangerete maggiormente di

avere venduto un titolo vincente troppo presto, oppure di avere tenuto un titolo perdente troppo a lungo? Se siete come la maggior parte di persone, il secondo scenario è quello emotivamente più doloroso, quello cioè che suscita un maggiore rimpianto. E se in una situazione simile l'acquisto di un'azione vi fosse stato suggerito dal promotore finanziario di vostra fiducia, farebbe differenza? Che ne sarebbe del vostro rimpianto?

I dati di un esperimento («Handbook of Behavioral Finance») progettato proprio allo scopo di investigare il rimpianto (o la soddisfazione) indotta da investimenti finanziari, hanno messo in luce che quando i soggetti guadagnano per aver accettato il (buon) consiglio del promotore, provano un livello di soddisfazione inferiore rispetto a

quando agiscono con successo di propria iniziativa; tuttavia quando perdono, soffrono maggiore rimpianto se hanno agito da soli invece che su consiglio.

Due sono gli aspetti interessanti: primo, il rammarico (o la soddisfazione) per un investimento non è una semplice funzione del suo risultato finale. Tipicamente guardiamo all'esito dei nostri investimenti attraverso lenti colorate di emozioni. Secondo, le decisioni mediate dai consigli di un consulente hanno un minore impatto emotivo. Il promotore finanziario agirebbe in questo senso da *Emotional Shock Absorber* attenuando il rimpianto per le perdite. Una sorta di *airbag* emotivo, pronto all'uso, per provare meno dolore se si va a sbattere.

*University of California
Los Angeles (Ucla)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

