

Ricerche La prima mappa che associa personalità e trappole cognitive, realizzata dall'Università **San Raffaele** e Schroders

Test Dimmi chi sei, ti dirò gli errori da evitare

I promotori e i sicuri di sé sottostimano i rischi. I più tristi perdono molte occasioni. Mentre chi è felice...

DI **MATTEO MOTTERLINI***

Ma io quanto sono esposto alle «trappole mentali» nelle mie decisioni finanziarie? Investimento.it, è il test per conoscersi meglio prima di decidere come impiegare i propri risparmi. Si basa su oltre trent'anni di ricerche di finanza comportamentale, di cui abbiamo spesso parlato su queste pagine. Negli ultimi mesi, oltre duemila tra promotori e clienti si sono sottoposti a questo test psico-finanziario (un'iniziativa di Schroders in partnership scientifica con il Cresa dell'Università Vita Salute **San Raffaele**) ed è ora possibile fornire una prima mappa dell'emotività dei risparmiatori italiani.

Si vedono interessanti correlazioni tra le principali trappole cognitive e specifici stati d'animo. Aver consapevolezza di queste caratteristiche è uno dei passi principali verso decisioni finanziarie più soddisfacenti. Il test, in particolare, chiede di definire i propri stati d'animo e i tratti della personalità assegnando un valore su una scala da 1 a 10 a determinate variabili. Gli stati d'animo sono proposti per aggettivi, come: energico, confuso, ansioso, distratto. Il tasso di esposizione a una trappola, viene espresso poi con la stessa scala: valori bassi indicano un livello basso di «intrappolamento»; valori alti il contrario.

Concentriamoci sulla distinzione tra stati d'animo positivi e negativi, e sulla loro influenza, definen-

do prima gli indicatori usati. Sono due: il primo cattura lo stato emotivo del soggetto che deve prendere una decisione; il secondo rappresenta invece la percezione di controllo sulla propria vita, che deriva dai propri tratti di personalità.

Insomma il primo indicatore serve a definire se siamo felici o infelici, il secondo se siamo il tipo di persona che si sente padrona della situazione oppure no.

Entrambi sono stati utilizzati come variabili indipendenti del modello, in cui abbiamo testato le singole trappole. Vediamo quali sono le principali, e quali regolarità emergono.

Cominciamo con una buona notizia: l'effetto felicità esiste. I dati rivelano che la felicità agisce come una specie di scudo emotivo: le persone che si dichiarano felici (assegnando a questa caratteristica un valore di almeno 7 punti su 10) sono meno propense a cadere nelle trappole.

Avversione

È la tendenza a subire un effetto psicologico più intenso dalle perdite rispetto ai guadagni. Vi è più soggetto chi prova infelicità (o rimpianto) e chi non ha una forte attitudine a tenere sotto controllo la propria vita. Vi cadono meno facilmente gli investitori maschi ma, soprattutto, gli esperti (i promotori).

Troppa fiducia

È la tendenza ad avere eccessiva sicurezza in se stessi. Chi tende a sopravvalutare le proprie capacità impara meno facilmente dai propri errori e potrebbe essere portato ad assumere più rischi del necessario o a movimentare troppo il portafoglio. In questo caso essere felici non aiuta, anzi ci reca danno. Fate attenzione perché gli esperti, tendono a cadere in questa trappola molto più dei

loro clienti, gli anziani più dei giovani, e gli uomini più delle donne.

E c'è anche l'effetto disposizione per cui quando il titolo sale lo si vende troppo presto e se scende lo teniamo troppo a lungo. Dal punto di vista psicologico, infatti, guadagnare è appagante, mentre perdere fa male. E, si sa, noi rifuggiamo il dolore e cerchiamo il piacere. Non sorprendentemente chi è triste, ansioso, e meno felice è più esposto a questa trappola. Più inaspettato è invece il fatto che i promotori finanziari, cadono più spesso in simili errori rispetto ai comuni risparmiatori.

Proiezioni

È la tendenza a credere che il futuro somigli al presente, portando per esempio a pensare che la fase economica del momento durerà per sempre. La mente umana è predisposta a ricercare la regolarità, scovandola anche in eventi del tutto governati dal caso. Così facendo, le persone spesso cadono nell'irrazionale tentazione di pensare che un mercato in salita continuerà a esserlo o che la crisi economica non finirà mai, rendendo difficile la pianificazione finanziaria. Dunque non stupisce che uno stato emotivo negativo renda più facile cadere in questa trappola, alla quale sono più esposti coloro che hanno un'alta percezione di autocontrollo sulla propria vita e che pensano di «sapere come andranno le cose».

Ottimismo

È la tendenza a sovrastimare le probabilità di successo e a sottostimare i rischi. Molte persone hanno aspettative troppo rosee. Questo può

portare a un'inefficace pianificazione e a rischiare cocenti scottature. I dati non hanno evidenziato regolarità significative rispetto agli stati d'animo. Da notare che le donne sono meno esposte, mentre non si nota differenza tra gli «addetti ai lavori» e gli investitori.

Effetto gregge

È la tendenza a conformarsi alle decisioni della maggioranza: la maggior parte degli investitori infatti sale più facilmente sul treno già affollato di un titolo in forte rialzo, piuttosto che su quello semi-vuoto di un'azione stabile o in ribasso. Talvolta, il comportamento del mercato dipende da questa generalizzata e acritica propensione a uniformarsi agli altri investitori e alle previsioni degli analisti (che, come si sa, proprio per questo possono diventare profezie che si auto-avverano). Agli errori di valutazione causati dall'effetto gregge sono più esposte le persone che si trovano in uno stato emotivo negativo. E' forse naturale che nei momenti in cui ci si sente tristi o impauriti, si tenda a fidarsi più delle valutazioni degli altri o a seguire la corrente.

Anche un alto livello di percezione di controllo della propria vita può rendere i soggetti più vulnerabili a questa trappola.

Morso di vipera

È la tendenza a lasciar condizionare le decisioni d'investimento future dagli eventi negativi del passato. Le persone tendono a non tornare più su un profilo di rischio uguale al precedente, anche se sarebbe «ragionevole» farlo. Lasciano che il ricordo negativo determini le loro decisioni future. Le persone affette da stati emotivi negativi sono sensibilmente più soggette allo *snake bite effect*, così come i più anziani.

*Direttore Cresa, Università **San Raffaele**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

