

Il Sole 24 ORE

Professioni Imprese 24 RADIO 24

News Inserisci i termini da cercare?

Notizie Impresa&Territori Norme e Tributi **Finanza** Commenti&Inchieste Tecnologie Cultura-Domenica multimedia blog community shopping24

In primo piano Azioni Obbligazioni Fondi 24 Mercato dei capitali Plus24 Materie prime Portafoglio Indici&numeri Lettera al risparmiatore

FINANZA COMPORTAMENTALE

Risparmio, ecco perché sbagliamo a prendere le decisioni - La top ten delle «trappole mentali»

di Giuseppe Borello e Marco Iacone | 10:12 | Condividi

ARTICOLI Trappole mentali / Snake bite effect

Riforme strutturali, spending, tagli ad Irap e...

Da lunedì torna il Btp Italia. Scopri quanto ne sai...

Risparmio, ecco perché sbagliamo a prendere le...

Dieci idee di business con le due ruote

AIRFRANCE

COMFORT RIVOLUZIONARIO

NUOVA POLTRONA BUSINESS

IL COMFORT DI UN LETTO SPAZIOSO COMPLETAMENTE

Risparmio, ecco perché sbagliamo a prendere le decisioni

di Giuseppe Borello e Marco Iacone 09 aprile 2014



A condizionare gli investimenti non sono solo la crisi economica e l'incertezza dei mercati, spesso è la stessa natura umana a trarre in inganno. Vere e proprie trappole emotive come lo snake bite effect, l'effetto "morso di serpente" che come un ricordo ci riporta alla luce perdite finanziarie del passato, o l'overconfidence, la tendenza ad avere troppa sicurezza in se stessi, sono alcune delle debolezze psicologiche evidenziate da Investimento.it, il primo test di "psico-economia" realizzato dal gruppo finanziario Schroders insieme a Matteo Motterlini, direttore del Cresa dell'Università Vita Salute San Raffaele.

Grazie a questa piattaforma online più di 2mila tra consulenti e investitori hanno testato la proprie vulnerabilità. Il risultato mette in luce una realtà ben diversa da quella cinematografica, dove i vari Gordon Gekko operano con freddezza e cinismo. Nella classifica delle debolezze dei clienti, il primo posto con il 51 per cento è dello snake bite effect, al secondo con il 41 per cento si trova l'«effetto disposizione», cioè la tendenza a vendere troppo presto gli investimenti in

guadagno e a tenere troppo a lungo quelli in perdita, mentre il 36 per cento si fa condizionare dall'home bias, l'attitudine a investire nei titoli familiari perché percepiti come non rischiosi.

Per Mauro Motterlini è fondamentale capire come le emozioni influenzano il comportamento economico: «Bisogna comprendere l'impatto che hanno sulle nostre scelte e quindi in ultima analisi sul nostro benessere, è la nuova frontiera in tema di investimento e di risparmio». I risultati del test spingono così a riflettere su un nuovo rapporto tra cliente e intermediari. Luca Tenani, Country Head Italy di Schroders - Asset Management, si sofferma proprio sull'evoluzione della consulenza: «Per proporre soluzioni realmente adeguate alle caratteristiche dell'investitore bisogna combinare parametri oggettivi con elementi latenti legati alla sua emotività».

Ma le trappole mentali riguardano anche chi si occupa di fornire una consulenza ai risparmiatori, ossia promotori finanziari e private banker. Per loro la trappola mentale più diffusa è nel 62 per cento delle risposte l'overconfidence, l'eccessiva sicurezza di sé legata probabilmente alla professione. Segue l'effetto disposizione con il 52 per cento. Terzo posto per la trappola dello snake bite effect, 48 per cento. Tra le altre vulnerabilità psicologiche rilevate ci sono: l'effetto gregge, la tendenza a conformarsi alle decisioni della maggioranza; optimism bias, l'inclinazione a sovrastimare le probabilità di successo e a sottostimare i rischi; projection bias, quando si pensa che il futuro sarà come il presente e infine l'avversione alle perdite, la predisposizione a vivere le perdite in modo traumatico.