

ALLA SCOPERTA DELLE TRAPPOLE MENTALI CHE IMPEDISCONO DI FAR SOLDI

# Dimmi chi sei e ti dirò come diventare ricco

LA FINANZA COMPORTAMENTALE NON È UNA PANACEA ALLA CRISI NÉ UN RIPARO DAGLI INVESTIMENTI SBAGLIATI. MA IMPARARE A ESSERE PIÙ RAZIONALI NELLE PROPRIE SCELTE PUÒ ESSERE D'AIUTO. E ORA C'È PERFINO UN TEST PER CAPIRE SE SIAMO SCIMMIE O PECORE QUANDO CI OCCUPIAMO DI DENARO

DI ANDREA NICOLETTI

# A

Affidereste tutti i vostri risparmi a una scimmia? Probabilmente no. Eppure li investirebbe più o meno come fareste voi. Sbagliando. Già, perché fra le tante cose che abbiamo in comune con i primati c'è anche questa: quando si tratta di prendere decisioni finanziarie non ne indovinano una. «Trent'anni di ricerche scientifiche mostrano che spesso il nostro cervello è vittima della propria irrazionalità quando dobbiamo prendere decisioni finanziarie», conferma Matteo Motterlini, professore di Economia cognitiva e Neuroeconomia presso l'Università Vita-Salute al San Raffaele di Milano, dove è direttore del Centro di ricerca in Epistemologia sperimentale e applicata. «Siamo spesso vittime di trappole che si presentano in modo sistematico: seguiamo il gregge anche quando sbaglia, puntiamo su un cavallo che ha già vinto credendo che per questo vincerà di nuovo oppure teniamo in portafoglio troppo a lungo le azioni in perdita e vendiamo troppo presto quelle che guadagnano. Ci comportiamo cioè come quel giardiniere stolto che recideva i boccioli in fiore lasciando crescere le erbacce». Siamo bravi solo in una cosa: perseverare nell'er- ▶

## I DIECI ERRORI PIÙ FREQUENTI

(Tratto da *Trappole mentali. Come difendersi dalle proprie illusioni e dagli inganni altrui*, di Matteo Motterlini, Bur, 2010)

**1. RIMANDARE** Investire i propri risparmi è un compito gravoso, anche dal punto di vista emotivo. Ma procrastinare non è la soluzione ai problemi. **2. INVESTIRE TUTTO SOTTO CASA** I titoli che conosciamo meglio non sono per questo i più sicuri. È una illusione quella che ci fa sembrare meno incerto ciò che è familiare. **3. CREDERE CHE IL FUTURO SIA UGUALE AL PASSATO** La nostra mente si inventa tendenze e relazioni dove queste non esistono. È solo un altro palliativo all'angoscia dell'incertezza. **4. PUNTARE SUI CHI HA GIÀ VINTO** Non aspettatevi che un titolo azionario che ha regalato rendimenti strabilianti lo faccia anche quest'anno. Se state scommettendo su un titolo vincente che ha già vinto è la prova che non ci siete riusciti. **5. FARE COME LE SCIMMIE** Una scimmia, per compensare il dolore di una perdita di cinque banane, ha bisogno di vincerne il doppio. È una caratteristica innata ed evolutivamente antica, ben radicata nel nostro cervello. Applicata alla gestione del portafoglio, ci porta a vendere troppo presto i titoli in guadagno per mettere le mani su un realizzato certo e tenere troppo a lungo i quelli in perdita con la

speranza di recuperare. Bisogna fare il contrario. **6. FARE COME LE PECORE** L'istinto ci spinge a seguire il gregge. Ma di pecore ricche in giro ancora non se ne sono viste. **7. STARE TROPPO SUL PREZZO** Fissato un orizzonte temporale per il vostro investimento, correre dietro a ogni fluttuazione controllandone spasmodicamente l'andamento non lo farà andare meglio, così come la torta non cuoce prima se a state a guardare. L'iperattività non aiuta i risparmi. I dati mostrano che un maggiore turnover di portafoglio significa minori ritorni, fino a -7%. **8. ILLUDERSI DI POTER CONTROLLARE GLI EVENTI** L'imprevedibile accade. Per quanto si giochi mentalmente con il rischio cercando di addomesticarlo, prima o poi siamo chiamati a renderne conto. Meglio saperlo prima. **9. AUTOCOMPIACERSI** Prendersi il merito dei successi in Borsa e scaricare i fallimenti sulle circostanze esterne non è il modo migliore di imparare dall'esperienza. **10. SENTIRSI AL SICURO DOPO AVER LETTO QUESTO DECALOGO.** Per quanto tu possa tener conto degli effetti delle trappole mentali, non riuscirai a evitarle a sufficienza.

**È PARADOSSALE, MA ESISTE UNA LOGICA NELLA NOSTRA IRRAZIONALITÀ SE LA GIRIAMO IN SENSO POSITIVO, LE TRAPPOLE MENTALI, UNA VOLTA CONOSCIUTE, SI POSSONO EVITARE**

rore. «Ma l'errore può essere previsto», continua Motterlini. «Può apparire paradossale, ma esiste una logica nella nostra irrazionalità. Se la giriamo in senso positivo allora ecco che le trappole mentali se le conosci le eviti. Certo non è facile perché a quanto pare non siamo stati progettati come un perfetto "uomo economico". E questi limiti di progettazione possono anche dare esiti catastrofici quando si tratta dei nostri risparmi». Meglio investire in Bot o tenere i risparmi sotto il materasso? Quali azioni faranno il botto in Borsa? Qualunque sia la vostra risposta probabilmente non è quella corretta. Ma perché siamo così ingenui? La colpa starebbe proprio nel cervello e nei suoi processi cognitivi inconsci che agiscono a nostra insaputa. Altro che crisi internazionale o congiuntura difficile: se il nostro gruzzoletto in banca ultimamente non è cresciuto, forse la responsabilità è prima di tutto nostra. «Dall'avversione alle perdite all'illusione di controllare gli eventi, dal comportamento scimmia a quello pecora, possiamo contare circa dieci macro errori di valutazione (vedi box, ndr) e non c'è modo migliore di smascherarli che mettersi alla prova». Come? Con un test. Si tratta di un questionario basato sulle più recenti scoperte nel campo della finanza comportamentale realizzato da Schroders Italia in partnership scientifica con Mat-



teo Motterlini e disponibile sul sito Investimento.it. Al pari di un righello, capace di svelare l'illusione ottica delle righe parallele e che sembrano storte, il test porta alla luce, in ciascuno di noi, le trappole mentali più frequenti e ostinate, aiutandoci a fare le scelte finanziarie in maniera razionale. Non è il solito quiz da rivista settimanale e neppure

si sostituisce ai questionari di adeguatezza e appropriatezza previsti dalla normativa MiFID. Non propone soluzioni d'investimento o asset allocation, quindi inutile cercare qui la risposta su come diventare ricchi in Borsa. L'obiettivo di questo strumento, messo a punto in esclusiva per il mercato italiano, è infatti quello di in-

dividuare le emozioni e gli automatismi mentali che possono portarci a scelte d'investimento non ottimali. «La finanza comportamentale riscuote da tempo un interesse diffuso», conferma Luca Tenani, responsabile distribuzione Italia di Schroders, società di asset management globale con un patrimonio gestito di oltre 261 miliardi di euro, «ma fino a oggi abbiamo visto molta teoria e poca pratica. Noi proviamo invece ad andare sul concreto: con il Test dell'investitore consapevole gli operatori professionali possono migliorare la gestione dell'emotività dei clienti e la consapevolezza del modo in cui il loro cervello prende le decisioni, così da effettuare scelte più serene e razionali. Tutto ciò con la finalità di approfondire la conoscenza reciproca e stabilire una relazione professionale più soddisfacente». Niente a che vedere con la vendita di prodotti finanziari? «Il test è lontano da logiche commerciali e non è un questionario di profilazione classica, ma uno strumento di lavoro per aiutare i consulenti a conoscere meglio gli investitori e gli investitori a conoscere meglio sé stessi». I risultati? Per ora sono circa duemila i questionari compilati in poco più di due mesi, resta da vedere se il portafoglio di questi investitori ravveduti darà maggiori soddisfazioni di quello di una scimmia. E non stentiamo a crederlo. **BP**

**E TU CHE INVESTITORE SEI?**

ECCO I CINQUE PROFILI PIÙ COMUNI, E LE MOTIVAZIONI ALLA BASE DI AZIONI CONTROPRODUCENTI

**IL PAUROSO**

Hai la tendenza a vivere le perdite in modo traumatico e, quindi, come capita alla maggior parte delle persone, risulti avverso ai segni negativi. Ciò significa che vivi il deprezzamento di un titolo o di un prodotto in cui hai investito come un'esperienza potenzialmente traumatica. Questo potrebbe alterare la tua capacità di valutare il rischio delle diverse attività d'investimento.

**IL FRETTOLOSO**

Tendi a vendere troppo presto gli investimenti in crescita e a tenere troppo a lungo quelli in perdita. Il tuo motto: sempre meglio incassare una vincita certa, anche se minima. A costo però di avere il portafoglio

zavorrato dagli investimenti che stanno perdendo. Si tratta di uno dei comportamenti irrazionali più diffusi. Dal punto di vista psicologico, infatti, guadagnare è appagante, mentre perdere fa soffrire. E, si sa, noi rifuggiamo il dolore e cerchiamo il piacere.

**LO SCOTTATO**

Sei propenso a lasciarti condizionare dagli eventi negativi del passato. Probabilmente sei rimasto scottato di recente da un investimento in perdita, provando senso di rammarico, e questo ti trattiene dal fare altri investimenti. Le persone che vivono questa esperienza tipicamente tendono a non tornare più su un profilo di rischio uguale al precedente anche se «ragionevole».

**IL CECCHINO TEXANO**

Sei certo che esistano certi schemi e li vedi lì dove invece non ce ne sono affatto. Come il famoso cowboy americano che prima spara sulla porta del fienile e poi ci disegna attorno il bersaglio, per dimostrare a tutti che ha una mira infallibile. Ma con la Borsa non funziona.

**IL PIGRO**

Sei di quelli che si fermano alla prima intuizione plausibile senza prenderti il disturbo di controllarla con maggiore riflessione. Ti comporti così nella vita di tutti i giorni e di conseguenza anche quando devi prendere una decisione finanziaria. Ma ricordati: l'intuizione è nulla senza controllo!



**MATTEO MOTTERLINI**  
Professore di Economia cognitiva e Neuroeconomia all'Università Vita-Salute del San Raffaele a Milano



**LUCA TENANI**  
Responsabile distribuzione Italia di Schroders, società di asset management globale

© IstockPhoto.com/Ivan Bliznetsov (1) / H-Galli (1)