

Comunicato stampa

CERVELLO E FINANZA

Schroders al fianco dei ricercatori del San Raffaele per lo studio sui meccanismi cerebrali che ci rendono avversi alle perdite

L'iniziativa si affianca al progetto di finanza comportamentale "Investimente" realizzato da Schroders Italia in partnership scientifica con Matteo Motterlini, direttore del Centro di Ricerca CRESA del San Raffaele

Milano, 7 ottobre 2013 – Cosa ci rende avversi alle perdite? La risposta arriva dallo **studio¹ realizzato, con il supporto di Schroders Italia, dai ricercatori del Centro di Neuroscienze Cognitive e del CRESA (Centro di Ricerca in Epistemologia Sperimentale e Applicata) del San Raffaele** che hanno individuato nell'amigdala², il centro neurale della paura e dell'ansia, la "centralina" che anticipa il dolore conseguente a possibili perdite derivanti da una scelta, anche finanziaria.

I risultati emersi sono un punto di partenza per comprendere il ruolo dei fattori genetici e le esperienze individuali che influenzano la propensione al rischio finanziario. Lo studio è stato condotto da otto neuroscienziati con l'obiettivo di **indagare sull'origine delle diversità individuali nella "avversione alle perdite"**, rivelando che è il volume dell'amigdala a spiegare le differenze tra singoli individui nella propensione a cadere vittima di "trappole" decisionali. **L'amigdala riconosce i possibili pericoli insiti nelle azioni spingendoci a non agire più spesso di quanto sarebbe razionale: preferiamo evitare le perdite piuttosto che ottenere guadagni.** Ad esempio nonostante la redditività storica delle azioni sia superiore a quella delle obbligazioni, il meccanismo innato del nostro cervello induce l'investitore a scegliere il minore rendimento delle seconde. Non solo: **l'avversione alle perdite è maggiore nell'investitore che ha un'amigdala più estesa.**

Il sostegno di Schroders a questa iniziativa si affianca al progetto di finanza comportamentale Investimente realizzato in partnership scientifica con il Direttore del CRESA, Matteo Motterlini, il quale ha contribuito alla realizzazione della ricerca del San Raffaele. Disponibile all'indirizzo www.investimente.it, si tratta di un test che i consulenti finanziari possono sottoporre ai propri clienti per smascherare le loro trappole mentali e aiutarli a effettuare scelte d'investimento più razionali. In chiave *educational*, Investimente vuole essere di supporto a promotori e private banker nella gestione dell'emotività degli investitori, grazie a una maggiore conoscenza reciproca ed efficacia nella comunicazione professionale.

¹ Lo studio è stato pubblicato dalla prestigiosa rivista scientifica The Journal of Neuroscience ("The functional and structural Neural Basis of Individual Differences in Loss Aversion").

² L'amigdala è una struttura cerebrale posta nella profondità di ciascuno dei due emisferi cerebrali, essenziale per le capacità di apprendere i pericoli intorno a noi, di riconoscerli e preparare l'organismo a una risposta adeguata, ad esempio "combatti o scappa".

Luca Tenani, Responsabile Distribuzione di Schroders Italia ha commentato: *“Oggi più che mai i risparmiatori sono in balia delle emozioni e sensibili al timore di subire perdite finanziarie. In un tale contesto riteniamo sia doveroso facilitare l’educazione in tema di investimenti e agevolare la diffusione di conoscenza e consapevolezza. Con “Investimente”, che conta oltre 2000 test compilati, abbiamo voluto aiutare i consulenti finanziari a conoscere meglio gli investitori e gli investitori a conoscere meglio se stessi, mettendo in pratica per la prima volta in Italia i principi teorici della finanza comportamentale. Continuando su questa strada, abbiamo offerto il nostro supporto alla ricerca del San Raffaele per alimentare le conoscenze su questi temi e comprendere ancora meglio le dinamiche decisionali dei risparmiatori.”*

Matteo Motterlini, Direttore del CRESA (Centro di Ricerca in Epistemologia Sperimentale e Applicata), aggiunge: *“Da alcuni anni si è incominciato a sondare i processi cerebrali che presiedono alle decisioni finanziarie. Il nostro cervello non traffica allo stesso modo con guadagni-perdite: li tratta come fenomeni distinti. Non è quindi “progettato” per soppesare in maniera razionale e lucida la combinazione di probabilità e il grado di rischio/rendimento atteso. I presupposti della teoria della finanza classica sono in questo senso neuro-biologicamente irrealistici. Certo, possiamo imparare a essere razionali nelle nostre scelte finanziarie, ma non lo siamo “naturalmente” quando si attivano i processi automatici e in larga parte inconsci innescati da reazioni viscerali come la paura di perdere. Ciò non può non avere conseguenze su larga scala riguardo a come progettare politiche economiche e istituzioni finanziarie che ne tengano conto in maniera responsabile.”*

Per ulteriori informazioni o per interviste contattare:

Adriana Liguori,

Twister communications group,

tel. +39 02 438114 205 – mob. +39 3451778974

aliguori@twistergroup.it

Schroders

Schroders è una società di asset management globale con un patrimonio gestito di 235,7 miliardi di sterline (corrispondenti a 275 miliardi di euro e 357,5 miliardi di dollari) al 30 giugno 2013. I nostri clienti sono primari istituti finanziari, come fondi pensione, banche e assicurazioni, enti locali e pubblici, governi, organizzazioni di beneficenza, privati con grandi patrimoni e investitori retail. La società, dotata di una rete fra le più ampie nel settore dell’asset management, ha 34 sedi in 27 Paesi fra Europa, Americhe, Asia e Medio Oriente. Forte di un assetto proprietario stabile, Schroders opera con successo da oltre 200 anni, adottando un’ottica di lungo periodo in ogni ambito, dalla gestione degli investimenti alla costruzione del rapporto con il cliente, allo sviluppo delle attività del gruppo.

Matteo Motterlini

Matteo Motterlini è Professore ordinario di Filosofia della Scienza presso l’Università Vita-Salute San Raffaele di Milano, dove è direttore del CRESA - Centro di Ricerca in Epistemologia Sperimentale e Applicata. Collaboratore de Il Sole 24 Ore e di CorrierEconomia, svolge la sua attività di ricerca in economia cognitiva e neuroeconomia anche alla UCLA (University of California Los Angeles) - Department of Psychology.