

Professionisti

PERSONE
Il sistema previdenziale regge

La tenuta del sistema previdenziale non desta preoccupazioni a patto però di compiere scelte oculate su anticipi ed età di pensionamento e di migliorare la politica industriale del Paese. Lo si legge nel decimo Rapporto di Itinerari

previdenziali secondo il quale dopo la discesa imputabile alla pandemia torna a migliorare il rapporto attivi/pensionati, fondamentale indicatore di tenuta della previdenza italiana. Grazie alla ripresa dell'occupazione il valore si attesta nel 2021 a quota 1,421 (dal 1,384 del 2020) con quasi 22,9 milioni di occupati e 16,1 milioni di pensionati.

Intermediari Investire meglio grazie ai bias comportamentali

Fidelity intreccia studi psicologici e rilevazioni su clienti e consulenti

Antonio Criscione

A cosa pensano gli investitori quando si parla di lungo termine? E quando si parla di perdita tollerabile? Quali le loro priorità? Una ricerca di Finer, di Nicola Ronchetti, per Fidelity mette a confronto le risposte date su temi cruciali del modo di rapportarsi ai temi finanziari da parte di consulenti finanziari e private banker e i loro clienti. Il tema della ricerca è "Crescita, Reddito Stabilità", che indica le coordinate della proposta di investimento di Fidelity e i cui risultati sono stati poi vagliati dal punto di vista della finanza comportamentale da Matteo Motterlini.

E così si scopre che per tutti il primo obiettivo di un investimento (si veda la grafica qui accanto) è la conservazione del valore del capitale nel tempo. Al secondo posto invece per i clienti si tratta di realizzare un progetto per la famiglia (casa e studi per i figli), mentre per i professionisti è più importante che si garantisca una rendita aggiuntiva. Quanto alla media di un rendimento annuale atteso, per i clienti di Cf e per questi ultimi un ritorno corretto si colloca tra il 3 e il 4 per cento, mentre per Pb e clienti si piazza tra il 2 e il 3 (si fa qui riferimento all'opzione più gettonata).

In questo caso si vede che l'informazione data dai professionisti ai clienti ne influenza le aspettative. Per tutti, quando si tratta di indicare quale sarà una scelta di lungo termine, quello che emerge è che, in media, si intende un periodo intorno ai quattro anni, poco più o poco meno.

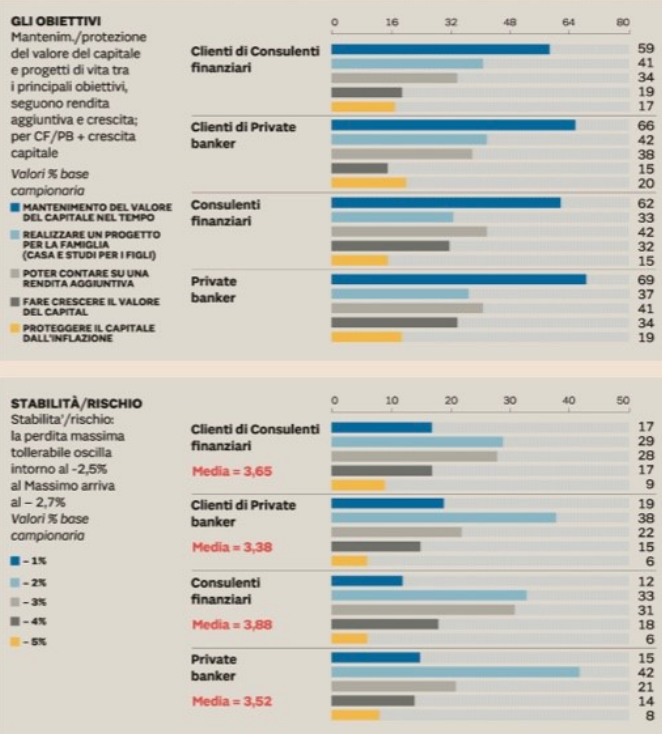
Per quanto si tratta di quantificare l'obiettivo di reddito medio an-

nuale che ci si può attendere le risposte vanno dal 2,86% al 3,06% all'anno. Quanto alla cadenza di questo reddito aggiuntivo per i clienti dei Cf è nettamente prevalente l'indicazione mensile, per quelli dei Pb prevale leggermente l'opzione annuale. Per tutte le categorie è nettamente importante il carattere di stabilità dell'investimento, ovvero di contenimento del rischio. E la perdita massima tollerabile oscilla intorno al 2,5%, al massimo arriva al 2,7%. Per quanto riguarda la propensione al rischio, è mediamente bassa, anche se i professionisti sovrastimano (anche se di poco) quella dei loro clienti. Interessante è vedere che le scelte si collocano in una scala da 1 a 7, esattamente come avviene nel caso del Kid e le voci più gettonate dalle varie categorie sono quelle che vanno da 3 a 5, la fascia di mezzo. In realtà però una perdita del 2,5% difficilmente si può inquadrare in quei livelli della scala del Kid. Questo forse deve far riflettere un po' sulla chiarezza di quest'ultimo strumento, sul quale del resto, proprio la rilevazione del rischio è stata da sempre oggetto di dibattito. Anche se c'è da considerare che le indicazioni del Kid sono relative al prodotto mentre la perdita è riferita all'intero portafoglio. In ogni caso il rischio di sottostimare le categorizzazioni del Kid c'è.

Secondo Natale Borra, responsabile distribuzione Italia Fidelity International: «I mercati sono complicati da prevedere e lo sono ancora di più in un periodo in cui dopo un ventennio di liquidità facile con i supporti delle banche centrali e gli aiuti governativi, il 2022 ha posto fine a un periodo in cui investire nei mercati è stato relativamente facile. Nel 2022 abbiamo visto cosa è successo quando questa liquidità è stata estratta dal mercato. Certo nessuno si aspettava uno scenario così accentuato di inflazione e stretta monetaria delle autorità centrali come c'è stata. Da qui in avanti investire sui mercati sarà un esercizio più complesso». Se già investire è difficile a questo si aggiungono le difficoltà evidenziate dalla finanza comportamentale. «Abbiamo cercato di formalizzare un approccio razionale al mercato - continua Borra -, portando al centro i temi di crescita, reddito e stabilità. Sono tre obiettivi che ogni investitore ha a prescindere dalla sua propensione al rischio, dalla sua situazione personale e così via. Quello che cambia nel tempo è il peso di queste tre componenti. L'obiettivo è quello di fornire i migliori strumenti per raggiungere questi tre obiettivi».

La ricerca di Finer ha messo in evidenza l'attenzione non solo del cliente ma anche dei professionisti ai cambiamenti in atto. «Inoltre - spiega Borra - ci siamo affidati a Motterlini, che ha ripreso i temi classici dei bias comportamentali, che generalmente vengono visti come limiti e rigirarli in positivo, e ha indicato come possono essere sfruttati per promuovere comportamenti finanziari virtuosi. Per esempio l'investitore con la cosiddetta contabilità mentale dà un peso diverso ai diversi capitali investiti a seconda della loro provenienza. Promuovendo comportamenti attivi, si può portare a costruire portafogli che siano efficienti e duraturi».

LA RICERCA. Domande e risposte di clienti e professionisti



Fonte: "Crescita, Reddito Stabilità" rapporto Finer per Fidelity

Dividere i cassetti delle risorse può aiutare a diversificare

INTERVISTA

Matteo Motterlini
Professore Univ. San Raffaele



Professor Motterlini, cosa è la contabilità mentale? Lo studio del comportamento dei consumatori ha mostrato che le famiglie tendono ad avere specifici budget per diverse voci di spesa (cibo, salute, istruzione, assicurazione, bollette, carburante, ristoranti, vacanze, e così via), dotati di una certa indipendenza reciproca. Se si ragiona dalla prospettiva della razionalità degli agenti economici, dell'economia classica, questi sono dei veri paradossi. Inoltre anche il patrimonio personale viene diviso in diversi bilanci mentali.

Si tratta di un fatto sempre negativo?

Un'analisi superficiale può classificare questa tendenza mentale a irrigidirsi sulla separazione dei vari bilanci come un semplice bias, un limite delle nostre facoltà di ragionamento che ci porta a prendere decisioni irrazionali. Eppure, la contabilità mentale è un limite (tutto psicologico) di stilare i nostri personali bilanci che può essere trasformato in un punto di forza se sfocia opportunamente in una maggiore disciplina e aderenza nei confronti di una strategia di investimento.

Quali sono allora i vantaggi?

La contabilità mentale offre in primo luogo una soluzione a problemi di autocontrollo. Isolando mentalmente il denaro dedicato alle necessità della vita, si minimizza il rischio di farsi prendere la mano da spese voluttuarie quando, nel momento della scelta, le tentazioni possono farsi più sentire. Un ulteriore vantaggio della contabilità mentale è quello di ridurre la complessità insita in ciò che è noto come paradosso della scelta. La sovrabbondanza di opzioni disponibili può paralizzare il decisore e, pertanto, una riduzione a monte del ventaglio di opzioni da considerare permette una analisi più accurata di ciascuna di queste, riducendo il rischio dell'inazione dovuta all'ansia o all'insoddisfazione dovuta a rimpianti decisionali. Avere diversi conti mentali per i propri investimenti può anche rispecchiare la ragione ultima dell'investimento stesso: il perseguimento di una molteplicità di obiettivi finanziari.

E dunque come può aiutare?

Un vantaggio pratico della contabilità mentale è che permette di dividere il capitale da investire in porzioni dedicate a diversi traguardi da raggiungere. È più facile per un investitore - e per il suo consulente - stabilire quale sia il profilo psicologico di rischio ottimale su cui basarsi per la selezione di strumenti finanziari. Un approccio di tipo comportamentale si fonda sul fatto che gli investitori hanno in mente una molteplicità di obiettivi e l'approccio migliore, quello che ottimizza le proprie esigenze, non è necessariamente quello che massimizza la relazione rischio-rendimento atteso in astratto.

- An.Cr.

GRUPPO 24 ORE

LA SFIDA IMPRENDITORIALE
L'idea e l'esperienza di crescita personale

SPESA DI SPEDIZIONE GRATIS

LA SFIDA IMPRENDITORIALE

L'idea e l'esperienza di crescita personale

di Massimo Vitali

Un imprenditore che non si preoccupasse di trasferire il suo modo di pensare e di agire non sarebbe in linea con quello che gli chiede la società di oggi. È parte del suo ruolo sociale. Questo libro è pieno di presente e di futuro, di visione, un racconto utile per capire la vastità e la ricchezza di una esperienza. Un giovane può leggere e capire, imparare dalla pratica prima ancora che dalla teoria. Se l'intento riesce, e il lettore coglie il messaggio, il libro diventa prezioso.

ACQUISTA SUBITO IL VOLUME

www.shopping24.it Link diretto al prodotto: offerte.isole24ore.com/sfidaimprenditoriale

SHOPPING 24! ON LINE

€ 24,00

NELLE LIBRERIE PROFESSIONALI

Pagg. 184

€ 35,00

SERVIZIO CLIENTI LIBRI - tel. 02/30.300.600 - servizioclienti.periodici@isole24ore.com

I DATI

Gli obiettivi
L'obiettivo della crescita per i patrimoni investiti è rilevante per tutti i soggetti coinvolti nella ricerca di Finer, ma in particolare per i professionisti consulenti finanziari e Private banker. Anche l'obiettivo reddito (ovvero che gli investimenti producano un ritorno periodico all'investitore) è rilevante per tutti i soggetti intervistati; in misura leggermente maggiore per i Cf e i loro clienti. Per quanto riguarda invece la propensione al rischio, quella che emerge dai dati di Finer è mediamente bassa. Dal versante delle conoscenze dei clienti, la performance media del mercato azionario globale nel 2021 è ignorata in circa due terzi dei casi. Anche se il dato segna miglioramenti rispetto agli anni precedenti.