

«Individuare dove si è vulnerabili per evitare le trappole»



INTERVISTA

Matteo Motterlini

Direttore Cresa (Università S.Raffaele)

■ È vero che nel prendere decisioni importanti cadiamo in trappole ricorrenti?

Le trappole sono il frutto di processi automatici del nostro cervello che mettiamo in atto senza pensarci troppo e che agiscono sotto la cortina della piena consapevolezza. Proprio perché automatici, tali processi cognitivi sono difficili da controllare e spesso sabotano le nostre migliori intenzioni, anche in ambito finanziario.

Ritiene che una volta scoperte certe trappole si può intervenire?

È difficile riuscire a essere più razionali se semplicemente veniamo esortati a farlo. Essere razionali non è la nostra condizione naturale, non si nasce, se mai se siamo fortunati si diventa! L'evidenza sperimentale e sul campo mostra che violiamo sistematicamente la cosiddetta teoria della scelta razionale al cuore della teoria economica. L'unico modo di riuscire a esercitare la nostra razionalità è conoscere in anticipo i contesti. Se l'irrazionalità la conosci, la eviti. Se conosci dove sono disseminate le trappole, magari eviti di cascarci dentro.

Quindi in che modo il test che avete predisposto è utile?

Il test cerca di investigare dove sei più vulnerabile, le tue trappole preferite, ti mette in allerta offrendoti una mappa per orientarti meglio nel paesaggio complesso delle tue decisioni finanziarie.

Dalle sue evidenze che diffe-

renze trova a livello di genere?

Dalla letteratura si sa che le donne peccano meno di eccessiva fiducia di se (hanno meno turnover nel portafogli) e sono meno propense al rischio. Abbiamo anche rilevato che le donne sono più empatiche (da un esperimento che abbiamo effettuato al **San Raffaele** con l'ausilio di risonanza magnetica funzionale - che consente di esplorare il cervello mentre si sta prendendo una decisione) e che pertanto imparano con le emozioni maggiormente dalle decisioni sbagliate altrui.— L.I.

« RIPRODUZIONE RISERVATA

SU INTERNET

L'intervista integrale su www.ilssole24ore.com/plus24

Il tuo carattere rivela che risparmiatore sei

Il tuo carattere rivela che risparmiatore sei

Il tuo carattere rivela che risparmiatore sei. L'infografica mostra diverse tipologie di investitori basate su tratti di personalità e preferenze di rischio. Le categorie principali sono: Conservatore, Moderato, Attivo, e Aggressivo. Ogni categoria è associata a specifici indicatori di personalità e a consigli di investimento.

Conservatore: Preferisce investimenti a basso rischio, come obbligazioni e titoli di Stato. È caratterizzato da una personalità prudente e cauta.

Moderato: Cerca un equilibrio tra rischio e rendimento. Preferisce azioni di grandi aziende e fondi bilanciati.

Attivo: È disposto a correre rischi moderati per ottenere rendimenti superiori. Preferisce azioni di crescita e settori innovativi.

Aggressivo: È disposto a correre rischi elevati per ottenere rendimenti molto alti. Preferisce azioni speculative e mercati emergenti.

L'infografica include anche una sezione per l'educazione finanziaria e un test di valutazione del rischio.