

Mente, Linguaggio e Scienza

Partnership Schroders - CRESA

AL VIA "INVESTIMENTE", L'INIZIATIVA DI FINANZA COMPORTAMENTALE DI SCHRODERS IN PARTNERSHIP SCIENTIFICA CON MATTEO MOTTERLINI (CRESA - UNISR) Lo strumento dedicato ai consulenti finanziari per svelare l'irrazionalità delle decisioni d'investimento

22 gennaio 2013 - Al via Investimente.it, iniziativa di finanza comportamentale realizzata da Schroders Italia in partnership scientifica con Matteo Motterlini, Direttore del CRESA (Centro di Ricerca in Epistemologia Sperimentale e Applicata - Università Vita-Salute San Raffaele). Attraverso il sito web Investimente gli operatori professionali - promotori finanziari e private banker - possono sottoporre ai propri clienti il "Test dell'Investitore Consapevole" per individuare gli aspetti psicologici che condizionano le loro decisioni d'investimento. Il Test, realizzato in esclusiva per il mercato italiano, non si sostituisce ai questionari di adeguatezza e appropriatezza previsti dalla normativa MiFID, ne' propone soluzioni d'investimento o asset allocation. L'obiettivo e' quello di individuare le emozioni e gli automatismi mentali che possono portare l'investitore a scelte non ottimali. Al termine della compilazione, della durata di 15 minuti circa, viene generato un report psico-finanziario personalizzato in due versioni (una per il cliente e una per il consulente) che fornisce suggerimenti pratici per evitare i principali errori decisionali e acquisire maggiore consapevolezza.

Matteo Motterlini, Direttore del CRESA commenta: *"Quando prendiamo delle decisioni le trappole mentali in cui cadiamo sono ricorrenti, ostinate e sistematiche perche' dipendono da come è strutturato il nostro cervello. Le scelte finanziarie non fanno eccezione. Dall'avversione alle perdite all'illusione di sapere", siamo predisposti a incorrere in errori di valutazione. Non c'è modo migliore di smascherarli che mettendosi alla prova. Basato sulle più recenti ricerche di finanza comportamentale, Investimente è uno strumento che trasferisce la teoria in pratica in modo inedito, immediato e soprattutto intuitivo, fornendo suggerimenti personalizzati. I dati raccolti in forma anonima e l'analisi statistica che ne consegue andranno inoltre ad alimentare le conoscenze generali sul rapporto tra psicologia e decisioni finanziarie. L'obiettivo scientifico è costruire un data-base per investigare (qualitativamente e quantitativamente) l'irrazionalità umana, al fine di poterla prevedere ed eventualmente scongiurare. Razionali infatti non si nasce, ma se mai si diventa".*

Luca Tenani, Responsabile Distribuzione Italia di Schroders aggiunge: *"Con Investimente, Schroders vuole sostenere gli intermediari finanziari nel loro delicato compito, oggi più difficile che mai. Lontano da logiche commerciali e questionari di profilazione classica, è uno strumento di "lavoro" per aiutare i*

consulenti a conoscere meglio gli investitori e gli investitori a conoscere meglio se ´ stessi. L'esigenza di una maggiore educazione finanziaria e´ sempre piu´ sentita, complice la recente crisi economica che ha complicato il rapporto con gli investimenti. Siamo convinti che fare educazione finanziaria significa favorire la conoscenza non solo dei prodotti d'investimento ma anche del ruolo che l'emotivita´ e le "abitudini" giocano nel processo decisionale e nella percezione dei rischi. Migliorare la consapevolezza del modo in cui si decide e´ fondamentale per effettuare scelte piu´ serene e razionali".