

Sicuro di fare le scelte d'investimento giuste? Schroders ti mette alla prova

Schroders ha lanciato "Investimente": la prima iniziativa in Italia che applica la finanza comportamentale all'attività di consulenza di promotori e private banker

FINANZA EMOTIVA - Quanto le emozioni influenzano le vostre decisioni anche in campo finanziario? Probabilmente molto di più di quanto crediate. Panico, euforia, ira o altri sentimenti possono offuscare la mente e si rischia di fare scelte "emotive", non guidata dalla ragione. Il nostro cervello, insomma, che lo si voglia o no, è molto più irrazionale di quanto generalmente si pensi. Proprio per questo **Schroders Italia** ha lanciato **Investimente.it**, iniziativa di finanza comportamentale, in partnership scientifica con **Matteo Motterlini, direttore del Cresa** (Centro di ricerca in epistemologia sperimentale e applicata - Università Vita-Salute San Raffaele).

IL TEST COMPORTAMENTALE - Se riconosciamo questo assioma (ovvero che le nostre decisioni sono raramente guidate dalla razionalità), è possibile allora evitare certe "trappole mentali", come le definisce Motterlini. 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. "Quando prendiamo delle decisioni le trappole mentali in cui cadiamo sono ricorrenti, ostinate e sistematiche perché dipendono da come è strutturato il nostro cervello. Le scelte finanziarie non fanno eccezione", ha spiegato Motterlini.

COME FUNZIONA - Il test - è bene ricordarlo - non si sostituisce ai questionari di adeguatezza e appropriatezza previsti dalla normativa MiFID, né propone soluzioni d'investimento o asset allocation. È prevista una doppia modalità di fruizione: il test può essere sottoposto dal professionista durante l'incontro con il proprio cliente in modo da confrontarsi immediatamente sui risultati; in alternativa, il consulente può invitare via email i clienti a compilarlo in autonomia, per poi commentare i risultati in un incontro successivo.

PREZIOSI RISULTATI - L'obiettivo è 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. "L'esigenza di una maggiore educazione finanziaria è sempre più sentita, complice la recente crisi economica che ha complicato il rapporto con gli investimenti", ha sottolineato **Luca Tenani, responsabile distribuzione Italia di Schroders**. "Migliorare la consapevolezza del modo in cui si decide è fondamentale per effettuare scelte più serene e razionali".