

PROFESSIONISTI DEL RISPARMIO

COME INVESTIRE IN MODO CONSAPEVOLE

Il tuo carattere rivela che risparmiatore sei

Con Investimente.it dalla teoria alla pratica nella finanza comportamentale

Lucilla Incorvati

■ Non è facile investire. Quando si decide di intraprendere questa strada il percorso è irto di ostacoli e soprattutto si rischia di cadere in un'infinità di trappole. Può accadere ad esempio di vendere troppo presto gli investimenti in guadagno e a tenere troppo a lungo quelli in perdita oppure si essere *overconfidence*, vale a dire avere eccessiva sicurezza in sé stessi, che può alterare il rapporto con il rischio e la fedeltà al proprio piano finanziario. E che dire dell'*optimism Bias*, ovvero quando si sovrastimano le probabilità di successo e si sottovalutano i rischi e la *projection bias*, la tendenza a credere che il futuro somigli al presente, portando ad esempio a pensare che la fase economica del momento durerà

"per sempre". Da non trascurare anche l'asimmetria guadagni-perdite, vale a dire la tendenza a pesare in modo diverso le vittorie dalle sconfitte, l'effetto gregge, ovvero conformarsi troppo alle decisioni della maggioranza; l'home bias, quando si investe nei titoli "familiari" perché percepiti come non rischiosi. *Dulcis in fundo* la *snake-bite effect*, la tendenza a lasciar condizionare le decisioni d'investimento future dagli eventi negativi del passato. Sono alcune delle trappole che vengono messe a nudo da Investimente.it, un'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, né propone soluzioni d'investimento o asset allocation. 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. 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. Investimente è navigabile anche da tablet ed è disponibile su Apple Store in versione App per iPad.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

GLI INDICATORI CHIAVE	
Alcuni degli elementi contenuti nel test Investimente.it che aiutano a definire il profilo	
TENSIONE	NEL PANICO TESO ANSIOSO
PAURA	TERRORIZZATO TIMOROSO SPAVENTATO
CONFUSIONE	CONFUSO DISTRATTO POCO CONCENTRATO
RABBIA	IRRITABILE RISENTITO ARRABBIATO
TRISTEZZA	PIENO DI RIMPIANTI INFELICE PESSIMISTA
FATICA	STREMATO ESAUSTO SPOSSATO
VIGORE	DINAMICO SOLERTE ENERGICO

«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 differenze 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.ilsole24ore.com/plus24

Educazione finanziaria a Reggio Emilia con «Plus24»

NONA EDIZIONE
Ogni lunedì confronto con i risparmiatori sulle scelte d'investimento

■ Secondo appuntamento lunedì a Reggio Emilia (dalle 17,30 alle 19,30) con i seminari organizzati da FedeRisparmiatori-Azionariato Diffuso in collaborazione con la Provincia di Reggio Emilia e con l'Università di Modena e Reggio Emilia. «Investimenti, costi e portafoglio personale per arginare i rischi di dispersione del denaro» sarà l'argomento trattato nell'Aula 1 dell'Ateneo, in via Allegri 9. Gli incontri sono gratuiti e toccano i principali temi di educazione finanziaria e di investimento per le famiglie. Coordinati da Riccardo Ferretti, docente ordinario di economia degli intermediari finanziari, gli appuntamenti prevedono la partecipazione della redazione di "Plus24". Il 4 febbraio sarà la volta dei "Prestiti e previdenza integrativa", l'11 le "Decisioni chiave per pianificare le finanze di famiglia". Il 18 febbraio chiuderà il ciclo l'incontro con due consulenti finanziari indipendenti reggiani. Per informazioni:

azionariatodiffuso@libero.it

Il Gruppo **Franklin Templeton Investments** è uno dei principali player internazionali indipendenti, attivo nel settore dell'asset management. Presente in cinque continenti con 52 uffici in 30 paesi, si posiziona ai vertici delle classifiche mondiali nella gestione di fondi per massa amministrata, con un patrimonio gestito di oltre 700 miliardi di dollari.

La struttura italiana del Gruppo, presente in Italia dal 1995, ricerca le seguenti figure professionali:

Sales Executives

per la gestione e lo sviluppo delle attività di Sales & Marketing a supporto dei propri distributori e clienti.

Sono richiesti almeno 5 anni di esperienza lavorativa nel settore finanziario e/o bancario, preferibilmente nei ruoli di formazione e training alle reti di distribuzione, nonché un'ottima conoscenza della lingua inglese. Le sedi di lavoro saranno rispettivamente: Roma, Firenze, Padova e Milano.

Se volete accettare questa sfida in campo internazionale, potete inviare il vostro CV in lingua inglese, specificando l'autorizzazione al trattamento dei dati ai sensi del D.Lgs. 196/2003, all'indirizzo email FranklinTempletonItalia@templeton.com

Franklin Templeton Italia Sim SpA
Corso Italia 1
20122 Milano
www.franklintempleton.it
email: FranklinTempletonItalia@templeton.com

FRANKLIN TEMPLETON INVESTMENTS

MAITN