

**Neuro-finanza** Iniziativa di Schrodgers con l'università San Raffaele

# Un test per aggirare le trappole emotive



**Luca Tenani**  
Responsabile  
distribuzione  
di Schrodgers  
Italia

**G**li inganni della mente, le trappole delle emozioni. Tutti meccanismi che possono indurre le persone allo sbaglio. Anche nel momento di scegliere dove collocare i risparmi o come gestire il proprio portafoglio. Per questo motivo, prima di muoversi tra Borsa, obbligazioni o mercati valutari, può essere utile sottoporsi al test di Investimente. Si tratta di un'iniziativa di finanza comportamentale, lanciata in Italia da Schrodgers, società indipendente di asset management con sede a Londra, grazie alla collaborazione scientifica dell'università San Raffaele di Milano. «L'obiettivo è di aiutare i risparmiatori, ma anche i professionisti del settore, a smascherare quegli errori sistematici che tutti possiamo compiere», spiega Luca Tenani, numero uno della distribuzione di Schrodgers Italia. Passi falsi che, in genere, sono dettati da automatismi mentali, stati d'animo del momento, livello di aspettative sui guadagni. Investimente non ha nulla a che vedere con i questionari imposti dalla legge. Tenani sgombera il campo da possibili equivoci. «Le domande della Mifid cercano di capire qual è il profilo di rischio-rendimento del risparmiatore. Invece, il nostro progetto aiuterà i promotori finanziari a conoscere più da vicino i clienti. E questi ultimi a capire meglio se stessi». Completamente gratuito e con garanzia dell'anonimato, il test è accessibile per chiunque attraverso il sito dedicato ([www.investimente.it](http://www.investimente.it)). Nel giro di 15 minuti il candidato dovrà rispondere a una serie di domande molto semplici. Le ha elaborate Matteo Motterlini,

docente di filosofia della scienza al San Raffaele, dove dirige anche il centro di ricerca Cresca: «Con questa iniziativa nasce la finanza comportamentale 2.0, un tema trascurato in Italia, mentre in tutto il mondo grandi leader come

avvio con alcuni quesiti per misurare il livello di stress del soggetto. Si passa poi all'area chiamata «Che carattere!» cioè una fotografia scattata alla personalità dei candidati. «Perché lo fai?» è lo spazio delle motivazioni

**Al via il sito [www.investimente.it](http://www.investimente.it): quattro sezioni per misurare il livello di stress dei risparmiatori, la personalità, le motivazioni e i comportamenti errati**

Barack Obama o David Cameron nei dream team di consulenti chiamano esperti di questo campo». L'ambizione del professore è di «portare a terra» e dare un'applicazione pratica a questo argomento.

Come funziona Investimente? Diviso in quattro sezioni, prende

sottostanti le decisioni finanziarie: dovrebbe servire ad allineare, in maniera razionale, le scelte di portafoglio con i bisogni e gli obiettivi. Ma il piatto forte arriva nel finale: dieci domande («Occhio alle trappole») che servono a svelare possibili inganni del comportamento. Motterlini fa alcuni esempi: «Il cervello umano è avverso alle perdite. A livello di percezione, queste pesano 2,5 volte più di un guadagno. C'è poi la tendenza a investire in titoli conosciuti perché considerati familiari e meno rischiosi. Non vanno dimenticati l'effetto gregge, l'overconfidence o la projection bias, attitudine a credere che il futuro sarà simile al presente». Con tanti saluti ai cigni neri.

Una volta ottenute le risposte a tutte le domande, il portale elabora un report (che può essere ricevuto sulla propria mail) con suggerimenti pratici per il profilo di ciascun risparmiatore. Dal canto suo, Motterlini avrà l'occasione di raccogliere una grande mole di dati, utile agli studi di frontiera sul campo della neuro-finanza. Infatti, Tenani auspica che il portale sia visitato dai 22 mila promotori finanziari e allargato ai loro clienti. Un bel moltiplicatore di accessi.

**Fabio Sottocornola**

*Le perdite pesano 2,5 volte più dei guadagni. Ma occhio anche a overconfidence ed effetto gregge*

