

# Investimente.it

## Le trappole emotive più diffuse

### Il Test “psico-finanziario” di Schroders ha coinvolto più di 2.000 tra consulenti e investitori.

A un anno dal suo lancio Schroders fa il bilancio dei risultati di **Investimente.it**: il primo Test di “psico-economia” in Italia che, attraverso una piattaforma online dedicata, traduce in azione la finanza comportamentale. L’obiettivo è mettere i principi teorici di questa disciplina concretamente al servizio di promotori, banker e investitori finali. Il presupposto è che un servizio completo ed efficace di consulenza finanziaria non possa ormai prescindere dalla comprensione degli aspetti emotivi spesso causa di scelte d’investimento fuorvianti e non ottimali.

Il Test, realizzato 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), non si sostituisce ai questionari di adeguatezza e appropriatezza previsti dalla normativa MiFID, né propone soluzioni d’investimento o asset allocation.

L’“auto-diagnosi” delle proprie vulnerabilità, proposta da Schroders con Investimente.it, permette di conoscere le trappole mentali in cui si cade più frequentemente, attraverso un percorso di domande a cui l’investitore può rispondere durante l’incontro con il proprio consulente o su suo invito tramite email; il consulente può inoltre provare il test su se stesso. Nell’arco di circa un anno sono state raccolte più di 2.000 osservazioni sull’attitudine di consulenti finanziari e investitori che mettono in luce quanto stress, tratti di personalità e meccanismi cognitivi automatici condizionino il processo decisionale, minandone la razionalità.

L’analisi delle osservazioni fa emergere differenze significative tra consulenti e clienti. Tra gli intermediari finanziari si posiziona al primo posto, comprensibilmente, la trappola dell’**Overconfidence** (tendenza ad avere eccessiva sicurezza in se stessi), con il 62% delle risposte, che deriva probabilmente dal proprio contesto professionale. Si tratta di un tema delicato e degno di attenzione. L’Overconfidence del consulente potrebbe infatti ripercuotersi sulla relazione con i propri clienti – magari sommandosi a quella dell’investitore – e in ultima analisi sulla costruzione del portafoglio. Segue quella dell’**Effetto disposizione** (52%), cioè la tendenza a vendere troppo presto gli investimenti in guadagno e a tenere troppo a lungo quelli in perdita, che generalmente si accentua durante periodi di crisi e di mancanza di fiducia a livello macroeconomico. In terza posizione (48%) troviamo la tendenza a lasciarsi condizionare per le scelte future dagli eventi negativi del passato (trappola dello **Snake Bite Effect**), in cui di solito cadono più frequentemente le persone più sensibili e caratterizzate da una maggiore propensione al rimpianto di fronte a una perdita. L’incidenza di queste trappole potrebbe essere spiegata da una predisposizione da parte dei consulenti a farsi influenzare, se non addirittura ad assecondare i bias degli investitori. In un modello evoluto di “client management”, il professionista – consapevole delle proprie vulnerabilità e di quelle dell’investitore che ha di fronte – dovrebbe al contrario aiutare i clienti a riconoscere e a gestire i propri condizionamenti emotivi.



# Schroders

Nella classifica delle trappole mentali più diffuse tra i clienti l'effetto "morso del serpente" si colloca al primo posto: 51% dei rispondenti presenta infatti lo **Snake Bite Effect**, mentre al secondo posto di questa classifica (41%) si pone l'**Effetto Disposizione** e al terzo posto l'**Home Bias** (tendenza a investire nei titoli "familiari" perché percepiti come non rischiosi) che, pur comune a oltre il 40% del campione dei consulenti finanziari, si manifesta per il 36% tra i clienti. Questo dovrebbe rappresentare un punto di attenzione per gli investitori che intendono perseguire la strada del fai-da-te e un interessante argomento a favore della consulenza finanziaria, a condizione che il consulente sia in grado di supportare il suo cliente nella gestione di questi aspetti psicologici.

*"Nella logica dell'evoluzione del modello di consulenza, basarsi sui parametri oggettivi e auto-dichiarati – obiettivi finanziari, appetito per il rischio, reddito percepito... – non basta. Per proporre soluzioni realmente rispondenti alle caratteristiche dell'investitore – e per farlo con le giuste modalità comunicative – bisogna combinare questi aspetti con elementi latenti legati alla sua emotività",* ha spiegato **Luca Tenani, Country Head Italy di Schroders - Asset Management**, aggiungendo che, con Investimente, *"Schroders mette a disposizione una freccia in più all'arco dei consulenti finanziari, la cui forza risiede nel coinvolgimento in prima persona del cliente per facilitarne l'autoconsapevolezza".*

**Matteo Motterlini, Direttore del CRESA** commenta: *"Com'è noto dagli studi sperimentali di finanza comportamentale, emozioni e automatismi mentali condizionano le decisioni, portando a conclusioni spesso fuorvianti. Ma c'è una buona notizia: negli ultimissimi anni, la neuroeconomia, la scienza che studia cosa avviene nel nostro cervello quando prendiamo decisioni economiche e finanziarie, ha fatto passi da gigante. E mostra ogni giorno di più come, nella maggior parte dei casi, gli errori in cui cadiamo siano sistematici e per questo prevedibili: dipendono da come si è evoluto il cervello umano. Prendere coscienza di come le emozioni influenzano il nostro comportamento economico, e imparare a comprendere l'impatto che hanno sulle nostre scelte e quindi in ultima analisi sul nostro benessere, è la nuova, importante frontiera in tema di investimento e di risparmio. Investimente.it ci permette di fare esattamente questo".*

Analizzando il campione di questa prima fase di vita di Investimente.it, il 74% delle osservazioni ha dichiarato un livello di esperienza d'investimento superiore a 10 anni mentre solo il 6,5% ha rivelato di avere un'esperienza limitata (tra zero e tre anni). A livello geografico, la Lombardia si conferma ancora una volta in prima fila rispetto a tendenze all'avanguardia, aderendo con il 69,4% del campione totale agli stimoli posti attraverso il Test.

Tra le altre trappole emotive rilevate da Investimente.it: **Effetto Gregge** (tendenza a conformarsi alle decisioni della maggioranza), **Optimism Bias** (tendenza a sovrastimare le probabilità di successo e a sottostimare i rischi), **Projection Bias** (tendenza a credere che il futuro somigli al presente) e **Avversione alle perdite** (tendenza a vivere le perdite in modo traumatico).

#### **Schroders plc**

Schroders è una società di asset management globale con un patrimonio gestito di 256,7 miliardi di sterline (corrispondenti a 307,2 miliardi di euro, 415,8 miliardi di dollari) al 30 settembre 2013. I nostri clienti sono primari istituti finanziari, come fondi pensione, banche e assicurazioni, enti locali e pubblici, governi, organizzazioni di beneficenza, privati con grandi patrimoni e investitori retail. La società, dotata di una rete fra le più ampie nel settore dell'asset management, ha 37 sedi in 27 Paesi fra Europa, Americhe, Asia e Medio Oriente. Forte di un assetto proprietario stabile, Schroders opera con successo da oltre 200 anni, adottando un'ottica di lungo periodo in ogni ambito, dalla gestione degli investimenti alla costruzione del rapporto con il cliente, allo sviluppo delle attività del gruppo. Ulteriori informazioni su Schroders sono disponibili sul sito [www.schroders.com](http://www.schroders.com). Pubblicato da Schroder Investment Management Ltd, autorizzata e regolamentata dalla Financial Conduct Authority. Per ricevere aggiornamenti periodici via e-mail registrarsi sul sito [www.schroders.com](http://www.schroders.com).

#### **Matteo Motterlini**

Matteo Motterlini è Professore ordinario presso l'Università Vita-Salute San Raffaele di Milano, dove insegna Economia cognitiva e Neuroeconomia. È direttore del CRESA - Centro di Ricerca in Epistemologia Sperimentale e Applicata. Collaboratore de Il Sole 24 Ore e di CorrierEconomia, è autore di Economia emotiva e Trappole mentali (Rizzoli) tradotti in varie lingue e di molti contributi specialistici su riviste internazionali. [www.matteomotterlini.it](http://www.matteomotterlini.it)