

Comunicato stampa

“Investimente”: gli investitori felici rischiano di più *ma sono meno esposti alle trappole emotive*

13 maggio 2014 – I risultati del test “psico-finanziario” realizzato da Schroders attraverso **Investimente.it**, in partnership scientifica con Matteo Motterlini, Direttore del CRESA (Centro di Ricerca in Epistemologia Sperimentale e Applicata – Università Vita-Salute San Raffaele), permettono un’analisi delle correlazioni tra singoli stati d’animo e le trappole emotive che possono maggiormente influenzare le scelte d’investimento.

Negli oltre 2.000 test compilati da consulenti finanziari e investitori finali, ad esempio, 7 persone su 10 si dichiarano “felici” e queste risultano essere mediamente quelle meno affette da attitudini mentali negative per gli investimenti, poiché gli stati emotivi positivi migliorano il contesto di scelta delle persone. Gli studi di finanza comportamentale mostrano che le personalità socievoli ed emotivamente stabili hanno una maggiore ricchezza netta e un migliore ritorno annuale dai propri investimenti. Tuttavia la “felicità”, agendo chiaramente da integratore della fiducia, ha come risvolto negativo quello di far aumentare la possibilità di cadere nell’eccessiva sicurezza di sé (*Overconfidence*). Ciò può portare a sopravvalutare le proprie capacità e ad assumere più rischi del necessario.

Specularmente, gli stati emotivi negativi espongono meno l’investitore ai rischi connessi all’eccesso di fiducia in se stessi (46%, rispetto al 56% delle persone che si dichiarano felici), ma lo rendono anche, nel complesso, molto più vulnerabile e incline a scelte troppo conservative.

Nel caso di uno dei comportamenti irrazionali più diffusi (*Effetto disposizione*), le persone con stati emotivi negativi tendono più delle altre (59% vs 47%) a vendere un titolo appena ritengono di aver realizzato un guadagno, avendo meno fiducia nel fatto che le cose possano andare meglio in futuro; al tempo stesso, avendo più paura delle sensazioni negative prodotte dal vendere in perdita, tendono a mantenere troppo a lungo titoli con andamento negativo in portafoglio, finendo per aggravare il passivo. I “felici” al contrario mostrano un buon ritorno dagli investimenti durante i periodi di crescita dei mercati, ma fanno decisamente peggio nei periodi di contrazione.

Luca Tenani, Country Head Italy di Schroders - Asset Management, conclude: *“Appare evidente quanto lo stato d’animo del momento incida sulle scelte finanziarie e quanto, di conseguenza, debba essere preso in considerazione quando si investe. Se da un lato alcune emozioni possono portare fuori strada, dall’altro una situazione emotiva positiva può aiutarci a superare le trappole mentali cui il nostro cervello è naturalmente predisposto. Investimente – continua Tenani – è nato con l’obiettivo di contribuire, con approccio scientifico ma pragmatico, a una maggiore cultura finanziaria, esigenza che*

la crisi economica ha accentuato. Oggi più che mai appare necessaria, da parte dell'investitore, una maggiore consapevolezza nelle scelte d'investimento e, da parte dell'intermediario, una maggiore capacità di considerare gli aspetti emotivi nella profilazione del cliente. I tempi sono maturi per un nuovo e più evoluto paradigma di consulenza finanziaria”.

Matteo Motterlini, Direttore del CRESA commenta: *“Il primo tentativo in Italia di applicare lo studio della finanza comportamentale alle decisioni del singolo risparmiatore o consulente fornisce una prima mole di dati davvero interessanti, che già da soli possono fornire ai consulenti finanziari uno strumento importante di lavoro, e agli investitori un’utile indicazione per orientare meglio le loro scelte. Il soggetto di studio è potenzialmente infinito e nuovi risultati sono certamente destinati a emergere. Schroders ha voluto aprire la strada nell’ottica che la contraddistingue: guardare lontano, anticipare i trend, intervenire non sui singoli prodotti o servizi ma sul quadro complessivo, sull’ambiente cognitivo in cui promotori e clienti lavorano e comunicano e sul modo in cui lo fanno. Ciò che è sempre più evidente infatti è la necessità che gli istituti finanziari comincino ad attrezzarsi con strumenti scientificamente robusti con cui tenere conto del ruolo giocato dalle emozioni e dall’irrazionalità, e a raccogliere informazioni utili a scontare per quanto possibile tali fattori per calibrare meglio il proprio lavoro nell’interesse, prima di tutto, dei risparmiatori”.*

Per ulteriori informazioni:

Verini & Associati,

Marcella Verini - mverini@verinieassociati.com - Cellphone +39 335 5388161

Micol Caffetto - mcaffetto@verinieassociati.com - Tel. +39 02 72094614

Davide Colapietro - dcolapietro@verinieassociati.com - Tel. +39 02 72094614

Schroders plc

Fondato nel 1804, quotato alla Borsa di Londra dal 1959 e parte dell’indice FTSE 100, Schroders è uno dei principali gruppi finanziari globali, che ha fatto della gestione di capitali la propria esclusiva attività. Con un patrimonio gestito di 316 miliardi di Euro, uno staff di 3.500 collaboratori e uffici in 27 diversi Paesi (dati al 31/12/2013), si distingue per indipendenza, stabilità degli assetti proprietari e solidità dei bilanci. La capacità di puntare lontano e anticipare i trend d’investimento ne caratterizza la storia da oltre due secoli. Con approccio rigoroso e illuminato la società mira alle migliori opportunità in tutto il mondo, osservando i mercati internazionali e locali da una prospettiva privilegiata. Questo le ha permesso di superare con successo i periodi economici sfavorevoli e di crescere fino a diventare uno dei leader mondiali del settore.

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