

## Finanza comportamentale

La Finanza comportamentale spiega come l'emozionalità, l'irrazionalità, i pregiudizi e le false convinzioni possano influenzare le scelte di investimento e indurre a commettere errori di valutazione.

Per evitare di prendere decisioni impulsive e cadere in "trappole comportamentali", approfondiamo come un investimento graduale e una consulenza personalizzata rappresentino le soluzioni migliori per approcciare positivamente i mercati.

### Cos'è la Finanza comportamentale?

Negli investimenti le **emozioni** hanno un ruolo importante quanto il livello di rischio, l'orizzonte temporale o il guadagno potenziale. La Finanza comportamentale studia come **fattori non razionali** possano **influenzare i mercati e le scelte di investimento**.

### Come e quando nasce l'esigenza di analizzare il rapporto tra finanza e psicologia?

La riflessione si sviluppa all'interno degli ambienti accademici ed economici della **seconda metà del Novecento** quando, dagli studi che spiegano le anomalie dei mercati finanziari, viene colto il segnale inequivocabile

di come le **decisioni umane** siano fortemente **influenzate da fenomeni esterni non riconducibili ad un'equazione matematica**.

L'*homo oeconomicus*, così definito nella teoria economica classica, subisce quindi l'effetto di condizionamenti che deviano il processo valutativo da ciò che sarebbe razionalmente corretto: **dalla definizione di economia come "scienza fredda"** ma esatta, **si passa dunque a definirla "scienza dell'uomo"**.

Questa corrente assume il nome di **Finanza comportamentale**, il cui scopo è quello di **riconoscere gli errori sistematici del ragionamento umano e colmarli** per ricalibrare il processo decisionale. Il più importante contributo proviene da **Daniel Kahneman**, premio Nobel per l'economia nel 2002, e **Amos Tversky**: nel loro studio, dal titolo **"Prospect Theory"**, vengono riportati alcuni tra i meccanismi decisionali dell'individuo che conducono a soluzioni opposte alla razionalità.



## Quali sono le cause dell'irrazionalità e come influenzano le scelte d'investimento e i mercati?

Gli individui dispongono di **poco tempo e limitate capacità mentali**. Per prendere decisioni complesse può quindi subentrare inconsciamente **il ricorso a euristiche**, ovvero **scorciatoie del processo decisionale** che **esulano dal ragionamento logico** e possono portare a **valutazioni**

**frettolose** sulla base di esperienze pregresse e/o convinzioni personali: all'aumentare della complessità del ragionamento, aumentano le possibilità che si verifichino **distorsioni**.

### Rappresentatività

Consiste nella tendenza a valutare per stereotipi, ad esempio considerare un trend di breve periodo come rappresentativo dell'andamento futuro di mercato.

### Disponibilità

Fa sì che le opzioni vengano valutate in base alle informazioni che si hanno a disposizione, anche se spesso irrilevanti o incomplete.

### Ancoraggio

Identifica la consuetudine a basarsi su un'unica informazione ritenuta particolarmente significativa, senza tenere in considerazione nuove valutazioni o informazioni.

I processi mentali sono anche influenzati da **bias**, ovvero deviazioni dalla razionalità e dalla norma causate dal **pregiudizio**. In psicologia il **bias** indica la tendenza a creare una realtà soggettiva sulla base dell'interpretazione delle informazioni in possesso, anche se non logicamente connesse tra loro, che porta dunque a un **errore di**

**valutazione** o a una **mancanza di oggettività di giudizio**.

La presenza di condizionamenti psicologici può generare **comportamenti distorti**, che influenzano negativamente le scelte di investimento e i mercati.

### Auto-attribuzione

Influenza il comportamento in modo asimmetrico. L'individuo tende a dare **maggior valore agli elementi a favore delle proprie previsioni** e a sottostimare i segni discordi. Ad esempio, le persone si attribuiscono meriti quando l'andamento degli investimenti conferma le loro previsioni, mentre tendono ad incolpare altri per i risultati negativi.

É un'aumentata fiducia nelle proprie capacità e competenze, non giustificata da fatti comprovati. Porta gli investitori a **sopravalutare la propria comprensione dei mercati finanziari** o di specifiche tipologie di investimenti, **trascurando i dati e il parere degli esperti**. Spesso l'iper-sicurezza porta ad **operare nei mercati senza un'adeguata diversificazione** e a sottostimare le possibilità di errore, con il rischio di incorrere in **perdite rilevanti**.

### Iper-sicurezza

**Avversione alle perdite**

Fa sì che l'individuo accusi un dolore più forte per le perdite, rispetto al piacere legato ai guadagni. Durante le fasi di elevata volatilità, l'avversione alle perdite può portare a **vendere i propri asset** e alimentare così una **spirale di vendite e ulteriori cali di mercato**. Spinge inoltre i risparmiatori a **non investire in strumenti potenzialmente redditizi** per paura di perdere denaro.

Rappresenta la **tendenza a seguire i comportamenti degli altri** senza un approccio razionale e basato su conoscenze e informazioni disponibili. L'investitore fa ciò sia perché **non** si sente in grado di **prendere decisioni in autonomia**, sia per **condividere la responsabilità** di una scelta che potrebbe rivelarsi sbagliata.

L'effetto gregge può ricorrere nelle **bolle speculative**, quando l'ottimismo irrazionale **spinge gli acquisti** e **gonfia i valori di mercato**.

**Effetto gregge****Panic-selling**

Si manifesta nei periodi di **forte turbolenza** ed **elevata volatilità** e porta ad una reazione eccessiva degli investitori che, **vendendo massivamente** strumenti ritenuti rischiosi, innescano una **spirale dei prezzi al ribasso**. Ciò ha un duplice effetto negativo: preclude la possibilità di **partecipare alle probabili fasi di rialzo successive** e, al contempo, impedisce di **considerare la fase di ribasso come un'opportunità di ingresso**.

Si traduce nell'individuare il **momento giusto** per entrare o uscire dai mercati. Tale tempistica, spesso frutto di valutazioni distorte perchè quasi **impossibile da individuare a priori**, espone l'investitore al **rischio** di **acquistare** quando i **prezzi sono più elevati** e **vendere** in concomitanza di un **mercato in discesa**.

**Ricerca del market-timing**

## **In conclusione, in che modo l'investitore può gestire l'emotività ed evitare di cadere in "trappole comportamentali"?**

La **Finanza comportamentale** deve intendersi complementare, e non alternativa, all'approccio classico. **Conoscere i principi chiave e diversificare i propri risparmi**, evitando investimenti isolati e non pianificati, possono **aiutare a non cadere in errore**.

**L'investire gradualmente** rappresenta uno strumento efficace allo scopo, poiché consente di scaglionare l'investimento attraverso **versamenti periodici programmati** ed **entrare nei mercati in fasi diverse,**

**eludendo** così eventuali **condizionamenti** derivati da fattori psicologici e soggettivi.

La **consulenza personalizzata** è infine una delle chiavi fondamentali per **guidare gli investitori nel processo decisionale nel loro migliore interesse**: un Advisor qualificato e di fiducia è la figura che può aiutare a limitare gli errori comportamentali più comuni dettati anche dall'emotività.



Il presente documento ha esclusivamente natura e scopi informativi generali. Non costituisce un'offerta, né un invito, né una raccomandazione ad effettuare investimenti o disinvestimenti, né una sollecitazione all'acquisto, alla vendita, alla sottoscrizione di prodotti e/o strumenti finanziari, né una consulenza in materia di investimenti.

Mediobanca Premier non garantisce e non può essere considerata responsabile per l'esattezza e la completezza dei contenuti, né per l'uso che i destinatari del documento o terzi ne facciano, né per qualsiasi conseguenza derivante, direttamente o indirettamente, dalla lettura, dall'elaborazione o dall'utilizzo delle informazioni contenute nel presente documento o da qualsiasi evento che venisse da chiunque ad esso ricondotto.

Il contenuto di questo articolo è di proprietà di Mediobanca Premier S.p.A. pertanto non può essere in alcun modo riprodotto, fotocopiato o duplicato, in parte o integralmente; né trasmesso o diffuso senza il preventivo consenso di Mediobanca Premier.