



Il ruolo delle emozioni nelle decisioni economiche

La finanza comportamentale ha individuato quelle scorciatoie mentali, che poco o nulla hanno a che fare con la razionalità, che normalmente utilizziamo per prendere decisioni in situazioni di incertezza

cura di Michele Colosio

Dopo un 2008 terribile, anche questo primo scorcio del 2009 sembra confermare che la crisi finanziaria mondiale non ha ancora mollato la presa. Gli investitori rimangono in balia della tempesta, come pezzi di legno trasportati su e giù da gigantesche onde, a causa della volatilità dei mercati che rimane su livelli di guardia.

In questa situazione le considerazioni che sento fare dai risparmiatori hanno un unico filo conduttore, il pessimismo più assoluto: il peggio deve ancora arrivare, le previsioni sono fosche, questa volta non è una crisi come le altre, eccetera eccetera. E' difficile dar loro torto, ma solo poco più di un anno fa il pensiero di quelle stesse persone era di tutt'altro tenore, improntato com'era ad un ottimismo che non lasciava spazio alla possibilità di una recessione economica...e sappiamo come è andata a finire.

Con questo voglio dire che il risparmiatore che si avvicina agli investimenti durante le fasi di rialzo dei mercati rischia di commettere un errore di valutazione: fa i propri calcoli basandosi su un rendimento atteso degli investimenti e non fa i conti con le possibilità di perdita, in quanto nella fase rialzista il rischio non è abbastanza percepito. Non essendo mentalmente preparato a subire una perdita succede che, quando il mercato vira al ribasso, l'investitore si scopre improvvisamente avverso al rischio e mette in discussione le scelte fatte solo poco tempo prima, magari sulla base di opinabili



previsioni diffuse più per riempire i giornali che per spirito d'informazione.

Entrano di fatto in gioco quei processi mentali che poco o nulla hanno a che fare con la razionalità e che gli studiosi di finanza comportamentale hanno chiamato "euristiche", ossia quelle scorciatoie mentali che normalmente utilizziamo per prendere decisioni in situazioni di incertezza, allo scopo di risparmiare tempo ed energie (che sono invece necessarie per pianificare consapevolmente i propri investimenti e i propri obiettivi).

A questo punto non sarete sorpresi nell'apprendere che il premio Nobel per l'Economia del 2002 è stato assegnato a Daniel

Kahneman, uno psicologo i cui studi hanno rivoluzionato le spiegazioni dell'economia tradizionale sulle dinamiche alla base delle decisioni economiche. Il Comitato del Nobel ha così motivato l'assegnazione del premio: "per avere integrato nella scienza dell'economia scoperte della ricerca psicologica". Grazie ad una serie di esperimenti sul comportamento degli individui nel prendere decisioni in condizioni di incertezza Kahneman, professore all'Università di Princeton, ha contribuito in maniera determinante al nascere di una nuova branca economica nota con il nome di finanza comportamentale. I suoi studi contribuiscono a spiegare il comportamento irrazionale degli individui nei mercati finanziari e la conseguente formazione delle bolle speculative (come quella del mercato immobiliare che ha scatenato l'attuale crisi economica).

Una delle scorciatoie più potenti è la cosiddetta "avversione alle perdite" che ha l'effetto di far sembrare le perdite di denaro più grandi dei guadagni: gli studi hanno dimostrato che a seguito di una perdita di 1.000 euro è

necessario un guadagno di quasi 2.000 euro per produrre nell'individuo una sensazione di pareggio. Questo comportamento ha l'effetto paradossale di indurre gli investitori in perdita ad assumersi maggiori rischi di quelli che sarebbero disposti a sopportare in una situazione di pareggio o di guadagno, nella speranza di annullare la perdita e il dolore che porta con sé.

Questo atteggiamento può rivelarsi particolarmente dannoso, soprattutto durante i crolli di mercato come quello attuale. La ciliegina sulla torta, si fa per dire, viene messa quando l'investitore, in preda alla rassegnazione e allo sconforto per i continui ribassi del mercato, decide che è giunto il momento di disinvestire per mettere fine alla sofferenza e all'incertezza. Spesso la decisione avviene quando la fase di ribasso ha raggiunto il fondo e quando gli investitori accorti iniziano ad accumulare gli investimenti a sconto che altri stanno svendendo.



Se questi atteggiamenti mentali fossero facilmente riconoscibili ed evitabili sarebbe possibile non lasciarsi guidare dalle emozioni, ma proprio le indagini della finanza comportamentale hanno dimostrato la difficoltà di sottrarsi a certi comportamenti. Di qui la necessità di ricorrere a delle contromisure, come Ulisse che si fece legare all'albero della nave per non rispondere al richiamo delle sirene. Nel nostro caso l'albero è rappresentato dagli obiettivi a medio e lungo termine che si vogliono realizzare e dal proprio profilo di rischio (da definire in funzione della massima perdita sopportabile e non dei guadagni attesi), mentre la corda è rappresentata da una pianificazione finanziaria obiettiva e indipendente. La pianificazione permette di restare concentrati sugli obiettivi e non cadere nel tranello teso dalle sirene che si manifestano sotto forma di avidità e di panico. Rispettare il piano prestabilito non vuol dire rimanere immobili, ma significa modulare l'esposizione ai mercati in funzione delle condizioni economiche, evitando per tempo lo scoppio delle bolle speculative, senza stravolgere la propria strategia di fondo.

Contatti per informazioni e chiarimenti:
tel. 335.302605 - info@ifaconsulenza.it
www.ifaconsulenza.it