

Chi resta deluso da un investimento sbagliato ha fretta di rifarsi

La rabbia fa correre più rischi sui mercati

di **Andrea Rocco**

L'attività di gestione del portafoglio finanziario si avvaleva, fino a pochi anni fa, esclusivamente dei principi della finanza classica. Ma secondo la finanza classica la propensione al rischio non cambia e risulta essere indipendente a prescindere dallo scenario positivo o negativo. A questo punto però dobbiamo chiederci: funziona in questo modo nella realtà? La risposta è: non proprio. Piuttosto, l'investitore fatica a valutare con omogeneità guadagni e perdite. Così spesso corre a monetizzare le plusvalenze, specie quelle che si concretizzano velocemente. Queste plusvalenze le percepisce come una "extraperformance" del portafoglio. Di solito succede che aumentano orgoglio e autostima, ma sfociando spesso in un'eccessiva sicurezza. In finanza comportamentale questo stato d'animo ha un nome: si chiama



"overconfidence", che significa appunto "eccesso di fiducia".

Al contrario, ci si dimentica frettolosamente delle operazioni che si rivelano dannose in termini economici. Se l'investimento non produce i risultati attesi, subentrano stati d'animo diversi: la perdita genera rabbia, ma anche speranza di rifarsi. A dominare, comunque, sono soprattutto il dolore, la delusione e l'insicurezza crescente. Fino addirittura



a una sensazione di disinteresse. E non è un controsenso, al contrario di quanto si potrebbe supporre: spesso, infatti, sembra quasi che il risparmiatore voglia "dimenticarsi" di quella parte del suo portafoglio che evidenzia risultati nega-

tivi. Alla luce di queste osservazioni, la soddisfazione che deriva da un guadagno è inferiore alla delusione provocata da un identico livello di perdita rispetto al capitale inizialmente allocato. Pertanto, la funzione del valore non è lineare ma genera situazioni sensibilmente differenti a seconda dello scenario con cui l'investitore è costretto a confrontarsi.

In altri termini, paradossalmente lo scenario negativo comporta un aumento della propensione al rischio. Per quale motivo? Non si dovrebbe invece diventare, in conseguenza della situazione generale, più cauti e prudenti? Alla base c'è quel meccanismo per cui la rabbia e la delusione spingono a tentare di rifarsi e di annullare così l'errore compiuto. Contrariamente, lo scenario positivo genera un atteggiamento più difensivo, più conservativo, utile a preservare il risultato che si è ottenuto.

Insegnare senza conflitti

Gli operatori finanziari, se preparati, possono educare i loro clienti

A cura di **Progetica**

Un'educazione finanziaria per gli adulti che abbia obiettivi realistici ed efficaci dovrebbe assumere come riferimento le migliori pratiche internazionali come il servizio **Money advice service**, una consulenza gratuita e indipendente attivata dal governo britannico per i suoi cittadini. Ciò evidenzia come una politica di educazione finanziaria efficace sia tutt'altro che erogazione di "seminari" in quanto offre agli utenti una consulenza "generica" personalizzata che li aiuta a pianificare le finanze e indica le priorità e

tipi di prodotti, astenendosi dal raccomandare specifici strumenti. In alternativa all'esperienza inglese, l'educazione finanziaria così intesa può essere erogata dagli operatori del mercato - i promotori fra questi - quali candidati "naturali" ad assumere questo ruolo cruciale, a condizione che essi acquisiscano competenze e strumenti adeguati e gestiscano efficacemente il "conflitto di interesse" con l'utente. Il corredo professionale dell'educatore finanziario dovrebbe soddisfare



almeno cinque requisiti. In primo luogo, le competenze dovrebbero essere funzionali a fornire **soluzioni concrete e personalizzate** per ciascun utente. In secondo luogo, l'oggetto della formazione dovrebbe contemplare tutti i bisogni economici che interagiscono nella vita dell'utente: tutela, indebitamento, investimento, immobiliare e previdenza pensionistica. In terzo luogo, il "sapere" e il "saper fare" dovrebbero indirizzarsi con decisione verso il modello della pianificazione

finanziaria, economica, patrimoniale e personale. Il quarto requisito riguarda l'acquisizione di abilità di comunicazione con un utente "ansioso", basate sull'approccio della "spinta gentile", per indirizzarlo su percorsi virtuosi ed efficaci. Infine, è necessario che l'educatore si doti di un'adeguata tecnologia di simulazione che consenta di elaborare i dati degli utenti per fornire un'esperienza emotiva e cognitiva del futuro in funzione delle scelte attuali. Oltre a ciò, è fondamentale che il ruolo di **educatore finanziario** sia esercitato in maniera credibile e autorevole, al fine di non prestare il fianco a dubbi sul fatto che "chi vende prodotti finanziari non può insegnare come comprarli".

Se la polizza vita non si può toccare

► I casi di impignorabilità e inalienabilità

Che cosa si intende con l'affermazione "le polizze vita sono impignorabili e inalienabili"? Ai sensi dell'articolo 1923 del codice civile, le somme corrisposte dalla compagnia assicurativa al contraente o al beneficiario non sono soggette ad azione esecutiva (impignorabilità) e cautelare (inalienabilità). Dunque un creditore non può chiedere il soddisfacimento del proprio credito mediante la liquidazione della polizza vita stipulata dal debitore né chiedere che il contratto sia "bloccato" a tutela delle ragioni del creditore o dei creditori. Questa particolare tutela è giustificata dalla funzione previdenziale riconosciuta ai contratti di assicurazione sulla vita e dalla volontà del legislatore di non interrompere la formazione del risparmio dei cittadini. Ciò significa che anche in caso di fallimento del contraente le somme investite nelle polizze vita non vengono ripartite tra i suoi creditori. Il divieto opera finché le somme si trovano

presso l'assicuratore. Dopo il pagamento della prestazione, invece, il denaro percepito dall'aveute diritto entra nel suo patrimonio, seguendone le sorti. La dottrina dominante ritiene inoltre che si possa applicare nei confronti dei premi pagati sia la revocatoria ordinaria sia quella fallimentare. Nel trattare il tema della inalienabilità e della impignorabilità occorre sempre avere in mente la distinzione tra somme dovute dall'assicuratore (indennità in forma di capitale o di rendita e valore di riscatto) e i premi versati dal contraente. Concludendo, le somme dovute dall'assicuratore sono sempre impignorabili e inalienabili, mentre il periodo di revocatoria riguarda esclusivamente i premi pagati.

ProfessioneFinanza