

Investitori e mercati / Le spiegazioni della finanza «comportamentale»

La proposta di un titolo ad alto rischio attribuisce i diversi profili

Sono quattro gli identikit dei risparmiatori italiani

La suddivisione è tra il «leader», il «risoluto», il «disponibile» e il «preciso»

«Quanto siete disposti a pagare per acquistare oggi un titolo che domani può valere 10mila euro oppure zero?». Attenzione: ciò che vi stiamo proponendo non è un quiz, con una risposta giusta e tante errate, ma un test per esprimere un lato della personalità: il profilo di rischio, ossia il complesso di caratteristiche psicologiche, conosciute e inconsce, che determinano le scelte dell'individuo. La domanda che si propone di esplicitare questo profilo è quella proposta da Banca d'Italia nella sua indagine biennale sui bilanci delle famiglie nel 2000.

È illusorio pensare che per investire con profitto sui mercati finanziari sia sufficiente o necessario compiere la scelta più razionale: come gli operatori professionali sanno bene non esiste l'investimento perfetto che tiene conto di tutti i fattori. Altrimenti non esisterebbero bolle speculative e lo stesso concetto di rischio finanziario. Quel che è certo è che ogni scelta ha le sue radici in una zona della psiche di cui non sappiamo tutto. Dunque può essere utile farlo emergere grazie a una domanda come quella del test in questione. Ciò che si evince dalle risposte è quanto si è disposti a mettere in gio-

co, proporzionalmente alla propria disponibilità economica: per identificare il profilo psicologico dell'investitore che risponde al test è necessario incrociare la cifra con il suo patrimonio netto, compreso il valore dell'immobile in cui abita.

Quali tipologie emergono dalle risposte? «Per interpretare in modo riconoscibile le risposte bisogna considerare i fattori che determinano le decisioni, finanziarie e non», spiega Gaetano Megale, presidente di Progetta, società di consulenza fi-

nanziaria indipendente che utilizza in particolare la leva della finanza comportamentale. «Noi abbiamo elaborato un modello che poggia su tre direttrici: estroversione/introversione, dominanza/compiacenza e razionalità/emotività. In questo quadrante inseriamo le risposte ai test».

Quanti e quali sono i tipi psicologici identificabili? «Infiniti, potenzialmente», precisa Megale, «ma per semplicità possiamo identificarne quattro: il preciso, il risoluto, il disponibile e



Di fronte allo scelta di investimento la razionalità si confronta con tendenze inconsce tra le quali un fattore fondamentale è giocato dall'ansia che cresce con il passare del tempo

il leader. Anche all'interno di ciascuna categoria emerge il dato più eclatante, il rifiuto di ri-

spondere alla domanda, ossia di partecipare alla scommessa, da parte di circa la metà delle

persone cui il test è stato proposto: è spia dell'avversione al rischio finanziario, molto diffuso in ogni strato della popolazione». Tra chi accetta la sfida chi è il più cauto e chi è più aggressivo? «Il preciso non è disposto a scommettere più di 200 euro, ha una ricchezza netta inferiore alla media, ossia meno di 170mila euro, misura con attenzione costi e benefici. Analogo l'approccio del disponibile: è un po' più ricco e affronta il rischio finanziario con un po' più di coraggio».

Chi è disposto a rischiare un po' di più pur di aggiudicarsi (forse) 10mila euro? «Il leader è quello che accetta più degli altri la sfida del test, risponde più volentieri e paga il prezzo più alto, in proporzione al proprio patrimonio: per lui il risultato è quasi secondario rispetto al piacere della scommessa ed è disposto a spendere mediamente oltre 800 euro. Un po' meno aggressivo è il risoluto, pronto a sborsare 600 euro: è un po' più ricco degli altri, affronta il rischio con decisione, ma non perde di vista l'obiettivo, ossia il guadagno, e è spinto dalla razionalità ma anche da una componente non indifferente di motivazione, d'itè, passionale».

pagina a cura di Marco lo Conte

Per saperne di più / Le analisi disponibili in libreria

Razionalità e ansia le forze in campo

Per capire i comportamenti dei risparmiatori è utile incrociare studi psicologici e finanziari. Daniel Kahneman e Amos Tversky, con la «teoria del prospetto», spiegano perché l'investitore resta a guardare titoli che scendono magari per mesi in attesa che invertano i ribassi. L'aspettativa è confusa con la promessa - definita in sede di prospetto, appunto -, e se questa non si realizza ci si sente traditi.

Analoga è la tendenza a realizzare guadagni appena possibile: un atteggiamento in apparenza logico, in realtà dovuto all'ansia. Hersh M. Shefrin e Meir Statman

Teoria del prospetto, effetto disposizione: così lavora la psiche

lo hanno chiamato «effetto disposizione»: si vende un titolo appena passa al rialzo e non si chiudono posizioni in perdita, che rimane potenziale fino alla tanto procrastinata chiusura. Terrance Odean ha invece analizzato i titoli «scartati» dimostrando

che danno le performance migliori: l'analisi dell'operatività di 10.000 discount broker Usa tra '87 e '93 dimostrò che, nei dodici mesi successivi alla vendita, le azioni vendute ebbero una performance migliore del 3,4% rispetto a quella di titoli mantenuti in portafoglio. Storie raccontate in «Soldi al vento» di Belsky e Gilovich, recentemente pubblicato in Italia da Einaudi.

Senza dimenticare i lavori di Robert J. Shiller, «Euforia irrazionale. Analisi del boom di Borsa», edito da Il Mulino, e «Il nuovo ordine finanziario. Il rischio del 21esimo secolo» edito dal «Sole-24 Ore».