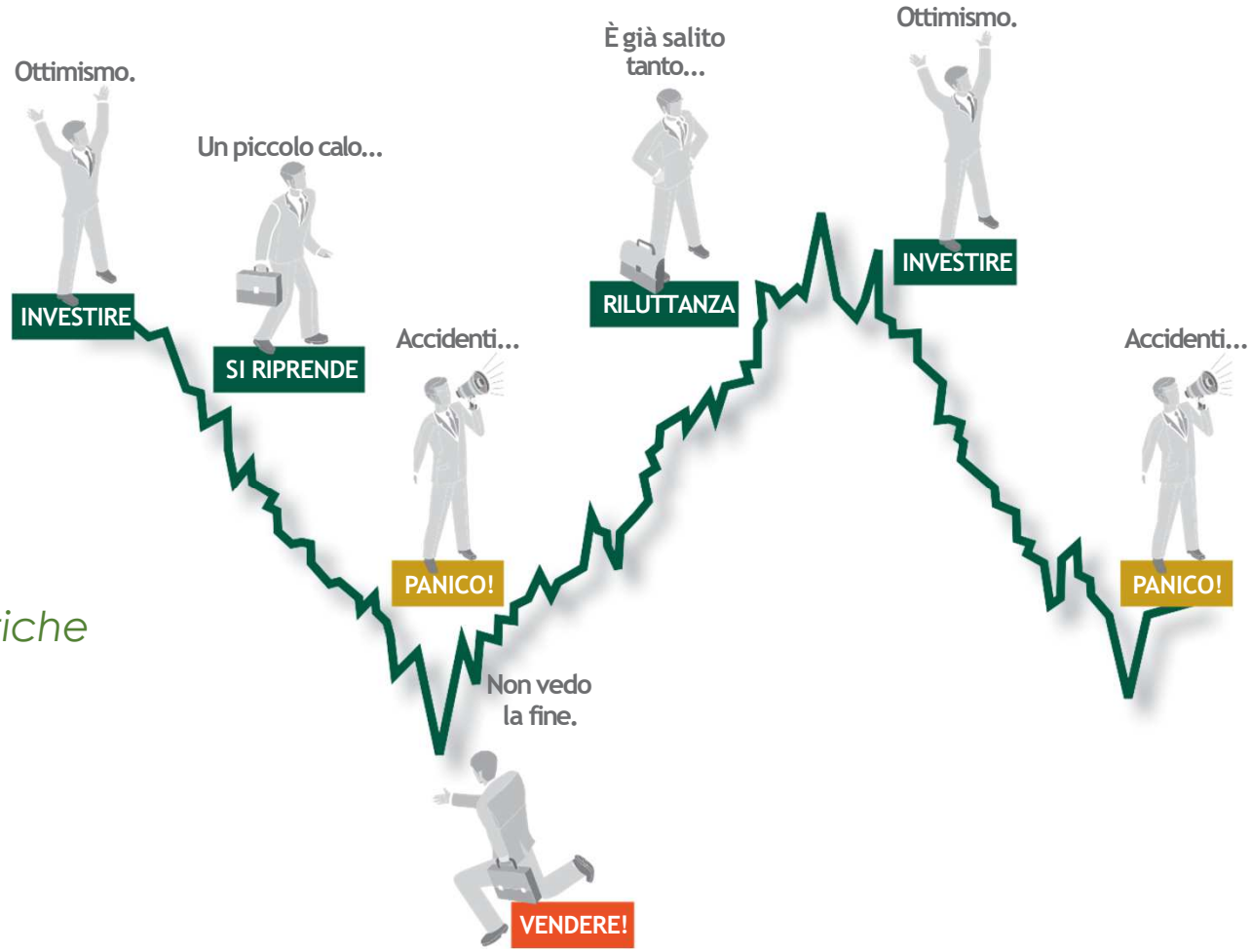
Eurizon Capital Comportamento Finanziario

Quando si parla di decisioni d'investimento è facile cadere in trappole comportamentali: emozioni, pregiudizi e abitudini possono infatti indurre l'investitore a commettere errori di valutazione o di preferenza.

*La **Finanza Comportamentale** è una disciplina che si avvale del lavoro di diversi tipi di esperti: economisti, psicologi, neuroscienziati, e aiuta a descrivere e spiegare gli errori tipici e le distorsioni cognitive in cui l'investitore può incappare nel momento di raccolta ed elaborazione delle informazioni e quando prende una decisione in condizioni di incertezza.*

Approfondiamo insieme

EURIZON
ASSET MANAGEMENT



Euristiche

Bias

Introduzione

A fronte di tante informazioni da elaborare, **la mente cerca delle scorciatoie che semplificano l'interpretazione dei dati**, così da riuscire a prendere le decisioni più rapidamente – **euristiche.**
Se da un lato questo processo sembra agevolare l'investitore, dall'altro può condurre a **«errori di valutazione»** che in psicologia vengono definiti «**bias** cognitivi».

Soprattutto quando i mercati finanziari sono caratterizzati da un'alta **volatilità**, le scelte guidate da **emotività** o credenze irrazionali possono compromettere la possibilità di cogliere eventuali opportunità che si possono creare.

Il coinvolgimento emotivo e psicologico è comprensibile, ma può essere mitigato applicando un metodo disciplinato che consenta di definire una strategia di investimento in funzione dei reali bisogni, tenendo presente le priorità - **pianificando quindi per obiettivi** - rispettando le scelte di investimento e **l'orizzonte temporale** definito.

Glossario: *https://www.eurizoncapital.com/it-IT/educazione-finanziaria/glossario*

EURIZON
ASSET MANAGEMENT

Indice

1. **Che cos'è la finanza comportamentale?**
2. **Tre principali temi affrontati dalla finanza comportamentale**
3. **L'euristica:** Disponibilità, Rappresentatività, Ancoraggio
4. **I bias**: Overconfidence, ottimismo, illusione del controllo e senno del poi , Auto-attribuzione, Dipendenze dal contesto (Frame dependence), Avversione alle perdite (loss aversion)
5. **I bias successivi alle decisioni di investimento:** conservatorismo, confirmation bias (pregiudizio di conferma), dissonanza cognitiva, teoria del rammarico, teoria del prospetto, rimpianto da omissione e rimpianto da commissione, disposition effect (tendenza a non liquidare le posizioni in perdita)
6. **I principali errori comportamentali che commettono gli investitori:** Bassa partecipazione al mercato finanziario, Bassa livello di diversificazione del proprio portafoglio, Home bias, Eccessiva movimentazione di portafoglio, Herding behaviour cioè il comportamento da gregge, Market timing e panic selling
7. **Come si possono ridurre gli errori comportamentali?**

EURIZON
ASSET MANAGEMENT

Che cos'è la finanza comportamentale?

La teoria economica neoclassica ignora l'impatto delle dinamiche psicologiche, degli elementi cognitivi e delle variabili emozionali sul processo decisionale di un investitore privato e fonda le proprie basi sullo stereotipo **dell'homo Economicus**

Le origini della finanza comportamentale, attraverso Kahneman e Tversky, iniziano a mettere in dubbio il paradigma dell'homo economicus in quanto ritengono che per comprendere le azioni individuali, occorre analizzare più a fondo i processi cognitivi che stanno alla base delle singole scelte.
Nasce **la finanza comportamentale, che diventa non solo una nuova branca della finanza tradizionale, ma un modo nuovo per interpretare il comportamento, e gli errori degli investitori**.

Che cos'è la finanza comportamentale?

Finanza comportamentale: ricerca di una definizione
Per Richard Thaler è una finanza dalle larghe vedute (minded finance).

Seguire i precetti della finanza comportamentale significa ammettere che gli individui pensano e decidono con forme di razionalità diverse. Alcuni fattori governano le scelte individuali: la percezione, la memoria, la formazione di credenze legate al proprio vissuto, la rappresentazione spesso distorta delle conoscenze e la costruzione più o meno consapevole di modelli mentali di ragionamento.

La finanza comportamentale non si presenta quindi come una teoria unitaria, ma come una disciplina in continua evoluzione che si arricchisce continuamente attraverso nuovi studi e nuovi esperimenti.

Tre principali temi

Sono 3 i principali temi affrontati dalla finanza comportamentale:

1. **Le distorsioni** *heuristic driven*, cioè **gli errori cognitivi dovuti alla presenza di euristiche** nei processi decisionali delle persone

2. **I problemi di scelta** e *frame dependence*, cioè **l'analisi del modo in cui le nostre scelte sono influenzate dal contesto** (il frame appunto) e **dal modo in cui vengono rappresentate le informazioni**

3. **L'inefficienza dei mercati** e la nascita delle bolle speculative

L’euristica

È il modo in cui le persone ragionano e prendono decisioni, sono semplici ed efficienti regole che sono state proposte per spiegare come le persone risolvono, danno giudizi, prendono decisioni di fronte a problemi complessi o in situazioni in cui le informazioni a disposizione per prendere una decisione sono incomplete.

Il principio che giustifica l'esistenza delle euristiche è quello secondo cui **il sistema cognitivo umano è un sistema a risorse limitate c**he, non potendo risolvere i problemi tramite processi matematici e algoritmi complessi come farebbe un computer, fa spesso uso di euristiche come **efficienti strategie per semplificare i problemi e le decisioni. Le euristiche sono come delle scorciatoie mentali che tutti noi, inconsciamente, usiamo** per produrre delle stime su eventi incerti o per risolvere agevolmente situazioni complesse.

Il processo mentale che utilizziamo per fare previsione e prendere decisioni appare influenzato anche da distorsioni - cosiddetti bias - sia cognitivi sia emozionali.

Vi sono in particolare tre euristiche – Disponibilità, Rappresentatività, Ancoraggio - che, maggiormente, influenzano il nostro modo di ragionare e di prendere decisioni. Tutte e tre fanno riferimento al modo in cui il nostro cervello raccoglie ed elabora le informazioni.

L’euristica

Euristica della Disponibilità

Si riferisce al fatto che gli individui, nella raccolta delle informazioni, sono influenzati dalla facilità con la quale esse possono essere richiamate alla mente: giudicare la probabilità di accadimento di un evento sulla base della facilità con cui si riescono a ricordare eventi simili accaduti in passato.

L’euristica della disponibilità ci spiega quindi che **gli investitori che sperimentano direttamente un evento finanziario particolare**, come **ad esempio una grave perdita dovuta ad un crollo** del mercato**, risultano maggiormente esposti alle conseguenze da esso prodotte ed inseriscono questa distorsione cognitiva nel processo di valutazione finanziaria, anche successiva**. Si tratta quindi di investitori più restii ad investire o che tendono a mantenere un profilo di rischio troppo basso rispetto alle loro esigenze.

L’euristica

Al contrario, si potrebbero però anche avere degli **investitori che hanno sperimentato in passato investimenti molto positivi** e che, non considerando adeguatamente il rischio si espongono ora più del dovuto.

Infine, non ci si può dimenticare del **ruolo delle informazioni prodotte dai mezzi di comunicazione:**

tv, social, stampa o semplicemente il passa parola.

Anche in questo caso è empiricamente provato che gli investitori tendono a concentrare gli acquisti su quelle azioni, quegli asset o quelle **strategie di investimento che hanno maggiore copertura da parte della stampa. Di certo una scelta non molto razionale**.

L'euristica

Euristica della Rappresentatività

Attiene alla tendenza degli individui di utilizzare, nella formazione di un giudizio, **la somiglianza di un evento con altri elementi di una certa classe**.

Le persone considerano un fenomeno tanto più probabile quanto più esso risulta rappresentativo. **Si ragiona troppo spesso per «stereotipi»**.

Nel caso dei prodotti di risparmio gestito, ad esempio i fondi comuni di investimento: vi è infatti la tendenza ad utilizzare esclusivamente i rendimenti degli ultimi mesi o degli ultimi trimestri per valutare l'abilità di un gestore, non considerando invece le performance realizzate in un periodo più ampio

L'euristica della rappresentatività induce ad ignorare il fenomeno di regressione verso la media, che è spesso presente negli andamenti degli strumenti e dei mercati finanziari. Ciò porta, di conseguenza, a disinvestire o comunque ad essere eccessivamente pessimisti quando le cose vanno male, e a sovrainvestire, ovvero ad essere eccessivamente ottimisti quando le cose vanno bene.

EURIZON
ASSET MANAGEMENT

L’euristica

Euristica dell’Ancoraggio

Il termine ancoraggio indica la tendenza degli individui a formulare una stima di eventi incerti basandosi su un **valore di riferimento**, progressivamente aggiustato per arrivare alla previsione finale.

Ciò significa che gli individui tendono **a farsi influenzare, nelle loro stime, da cosiddetti «dati guida»** che possono essere, ad esempio, il valore assunto in precedenza dal fenomeno oggetto di osservazione; oppure possono diventare delle ancore altre informazioni di natura arbitraria magari fornite da terzi o suggerite dalla nostra esperienza

Ma quali sono gli effetti dell’ancoraggio nel campo delle scelte di investimento di tipo finanziario, e non solo?

In generale, è possibile affermare che più ambiguo è il valore dell’asset da valutare, più è probabile che la suggestione diventi importante e, quindi, più significativo sarà il fenomeno dell’ancoraggio nella determinazione del prezzo a cui si ritiene corretto acquistare o vendere un certo strumento.

L’euristica

Inoltre, **i mercati finanziari generano, ogni giorno, infinite ancore, rappresentate dai prezzi dei titoli,** dal valore degli indici, dal valore delle quote dei fondi comuni, dal livello dei tassi di interesse
E così, la stima del prezzo futuro di un titolo azionario, o l’opinione in merito all’andamento di un certo mercato, si ancora alla quotazione attuale o del recente passato, che inevitabilmente incide sulle decisioni di acquisto e vendita.

Ad esempio: si pensi ad una situazione in cui una azione, acquistata a 12 euro, raggiunga un valore di mercato di 20 euro. Dopo pochi mesi, e a seguito di nuove informazioni inerenti al titolo, il prezzo scende a 15 euro. L’investitore che ha in portafoglio il titolo dovrebbe valutare oggettivamente la propria posizione considerando le nuove informazioni, ipotizziamo relative ad una revisione delle aspettative sugli utili, per decidere se tenere il titolo o venderlo. È però più probabile che l’investitore, avendo in mente che il titolo aveva raggiunto poco tempo prima il livello di 20 euro, rimanga ancorato a tale valore. Piuttosto che rendersi conto che la nuova situazione ha modificato le aspettative, egli tenderà a tenere il titolo nella speranza che il prezzo torni a 20 euro.

Attenzione quindi a **non farsi ingannare troppo dalle ancore, e a valutare sempre in modo oggettivo le proprio scelte di investimento**."

I Bias

I bias

Oltre al concetto di euristica, la finanza comportamentale si è occupata in maniera approfondita anche del fenomeno **dei bias cioè una distorsione, una deviazione dalla norma o dalla razionalità nei processi mentali di giudizio**.

Quando dobbiamo dare dei giudizi, o valutare problemi complessi, **siamo influenzati da pregiudizi dovuti anche al contesto "culturale" in cui viviamo, ovvero dalla tendenza a creare una nostra realtà soggettiva che non corrisponde esattamente alla realtà oggettiva indicata dai fatti e dai dati che ci vengono presentati**.

Esistono molti bias che ci allontanano dalla razionalità e che, specie nel campo delle scelte finanziarie, ci fanno prendere decisione non corrette. I Bias sono stati catalogati in tanti modi, ma possiamo distinguerli in almeno due tipologie:

- quelli più strettamente **cognitivi**, che hanno a che fare con un errato modo di ragionare;
- quelli emotivi, maggiormente dovuti a cause **emozionali**.

Andiamo ad illustrare i principali bias che possono incidere sulle scelte finanziarie

EURIZON
ASSET MANAGEMENT

I Bias

Overconfidence (iper-sicurezza)

E' una distorsione cognitiva che conduce gli individui a sovrastimare le proprie capacità previsionali.

Che errore produce questo bias? Gli investitori tendono in genere **a sottovalutare la possibilità di eventi estremi, sia positivi sia negativi, sull'andamento dei mercati**
Un altro tipico errore collegato alla overconfidence si verifica quando un soggetto che lavora in un certo settore (farmaceutico, tecnologia ecc..) **ritiene erroneamente di essere in grado di fare previsioni su tale settore** meglio di chiunque altro, decidendo così di **sovrappesare i suoi investimenti** su quel settore.

Ottimismo

È la tendenza ad essere **eccessivamente ottimisti circa le proprie abilità e le previsioni formulate. A differenza dell'overconfidence non è un errore cognitivo ma una distorsione psicologica più di carattere emozionale** (ovviamente, vi sono anche, inversamente, i pessimisti per natura).

I Bias

Illusione del controllo

L'illusione del controllo attiene all'inclinazione degli esseri umani a ritenere di poter controllare, o almeno influenzare, i risultati delle proprie scelte in modo più significativo di quanto possa succedere nella realtà.

Ci illudiamo quindi, ad esempio, di poter influenzare il rendimento dei nostri investimenti, magari pensando di essere capaci di scegliere i prodotti migliori, o cercando il momento più opportuno in cui comprare o vendere.

Il senno del poi (Hindsight bias)

È invece l'inclinazione degli individui a ritenere che gli eventi verificatisi nel passato fossero maggiormente prevedibili rispetto alle alternative che non hanno avuto realizzazione. I dati oggettivi dimostrano tuttavia che prevedere ex ante l'andamento dei mercati è complesso anche per gli operatori più esperti.

EURIZON
ASSET MANAGEMENT

I Bias

Auto-attribuzione

L'auto-attribuzione indica la propensione degli individui ad ascrivere i propri successi ad abilità personali, quali il talento e la saggezza, **e a ricondurre gli esiti negativi a fattori esterni, in particolare alla sfortuna o a soggetti terzi**.

In ambito finanziario, in particolare, accade spesso che quando gli investimenti vanno bene il cliente tenda ad attribuire tale risultato alle proprie scelte ed idee di investimento, mentre quando le cose vanno male la colpa viene data al proprio gestore o consulente finanziario.

I Bias

Dipendenze dal contesto (Frame dependence)

Il contesto in cui l'individuo si trova a operare la scelta ha un effetto determinante sulla scelta stessa, il modo in cui il problema viene formulato influisce sul modo in cui l'individuo percepisce il punto di partenza rispetto a cui valutare i possibili esiti delle proprie azioni.

Nel settore degli investimenti, ad esempio, il modo in cui vengono presentati, o reperiti direttamente dall'investitore, gli andamenti dei mercati finanziari o delle performance di singoli prodotti finanziari può influenzare notevolmente le scelte di acquisto o di vendita di un investitore

Avversione alle perdite (loss aversion)

Spiega che per la maggior parte degli individui **la motivazione a evitare una perdita è superiore alla motivazione a realizzare un guadagno**.

L'istinto di sopravvivenza, fa sì che **la stessa decisione può dare origine a scelte opposte se gli esiti vengono rappresentati al soggetto come perdite piuttosto che come mancati guadagni (e qui torna la frame dependence)**.

In ambito finanziario, l'eccessiva avversione alle perdite può portare i risparmiatori a comportamenti non razionali: ad esempio a non investire (tengo i soldi sul conto), oppure a prendere scelte non coerenti con le proprie necessità (investo solo a breve termine per essere tranquillo ma non mi accorgo che nel lungo periodo i rendimenti che posso ottenere sono più adeguati alle mie esigenze).

EURIZON
ASSET MANAGEMENT

I bias successivi alle decisioni di investimento

I bias successivi alle decisioni di investimento

Ma cosa succede dopo che una decisione, ad esempio in merito ad un investimento, è stata presa, giusta o sbagliata che sia. Il nostro cervello smette di essere influenzato da distorsioni e bias cognitivi ed emozionali? Assolutamente no.

Una tendenza tipica degli individui è il **conservatorismo**. **Si tratta di un processo cognitivo di resistenza al cambiamento**. Le persone tendono a rimanere eccessivamente fedeli alle osservazioni e alle previsioni precedenti, lette e/o effettuate direttamente, sottovalutando la portata informativa di nuovi dati e qui **rispunta l'euristica dell'ancoraggio**.

Il conservatorismo produce fenomeni di *underreaction*, cioè di **lentezza nel reagire ai cambiamenti**.

Ad esempio, il mantenimento in portafoglio di un titolo, acquistato sulla base delle positive previsioni di stampa o semplicemente su una idea che lo stesso investitore si era fatto nella sua mente, potrebbe non essere ponderato efficacemente se eventuali annunci negativi successivi vengono sottovalutati.

EURIZON
ASSET MANAGEMENT

I bias successivi alle decisioni di investimento

Un altro tipico bias del post decisione è il cosiddetto **confirmation bias (pregiudizio di conferma)**

Esso rappresenta una **forma di distorsione selettiva della realtà finalizzata a supportare le proprie convinzioni**. Nel processo di ricerca delle informazioni spesso gli individui rilevano e interiorizzano solo i dati concordi con le idee personali, ignorando l'evidenza che può contrastare con i propri convincimenti.

Ad esempio: se si possiede uno strumento finanziario e prevale l'intenzione di mantenerlo in portafoglio si percepiscono con maggiore intensità le notizie positive e si evitano inconsciamente quelle sfavorevoli. Viceversa se investitore sta pensando di vendere un certo strumento, egli sarà più incline a percepire quelle informazioni che confermano che la sua intenzione è corretta.

I bias successivi alle decisioni di investimento

Effetti similari sono dovuti anche al **fenomeno della dissonanza cognitiva**, **un bias collegato alla cosiddetta Teoria del rammarico (*)**.

C'è infatti la tendenza nelle persone a provare pena e rammarico nell'ammettere di aver commesso degli errori, anche piccoli, e a non inserirli nella corretta prospettiva. Ecco allora che le perdite finanziarie hanno sui soggetti un duplice effetto: di natura monetaria, ovvero la riduzione della ricchezza, di natura psicologica, ovvero la generazione di un senso di malessere generato dal rammarico di aver sbagliato.

***(*) La regret theory, o teoria del rammarico, rappresenta un modello alternativo ma complementare alla teoria del prospetto**. In particolare questa non considera distorsioni comportamentali di matrice psicologica prevalentemente cognitiva, ma utilizza la variabile emozionale del regret per spiegare alcune violazioni della teoria dell'utilità attesa e per impostare, anch'essa una teoria descrittiva del comportamento. **La teoria in questione si basa su una semplice intuizione: quando una decisione produce effetti negativi, gli individui provano una sensazione di rimpianto per non avere compiuto una scelta alternativa che si è dimostrata più giusta. Tuttavia questo rimpianto non è solo un sentimento ex-post, ma influenza il processo di selezione e di valutazione ex ante**.*

*L'individuo prova rammarico quando dal confronto con alternative scartate emerge che non è stata presa la decisione migliore. Esistono però due tipi di rimpianti: il **rimpianto da omissione, collegato ad una azione che un individuo poteva compiere ma non ha fatto**. Ad esempio, potevo fare quell'investimento che mi avrebbe dato una buona performance ma non l'ho fatto; e il **rimpianto da commissione**, **collegato invece ad una azione che è stata compiuta**: ho fatto quell'investimento è mi è andata male. Avrei fatto meglio a non farlo. **Tuttavia, poiché il rimpianto da omissione genera meno dispiacere di quello da commissione spesso si preferisce l'immobilismo**. Piuttosto che investire e sbagliare tengo i soldi sul conto corrente.*

EURIZON
ASSET MANAGEMENT

I bias successivi alle decisioni di investimento

La **dissonanza cognitiva è quindi il conflitto mentale che sperimentano le persone quando sono messe di fronte all'evidenza che le loro assunzioni o convinzioni sono errate**: in questo senso **la dissonanza cognitiva può essere intesa come rammarico o dispiacere relativo ad errori nei convincimenti**.

Una delle conseguenza della dissonanza cognitiva in ambito finanziario è, tra le altre cose, il cosiddetto disposition effect: si tratta della tendenza a non liquidare le posizioni in perdita. Le scelte di investimento dovrebbero essere infatti motivate da considerazioni sull'andamento futuro dei titoli e non su ciò che è stato in passato. Quindi, se oggi ritengo che un titolo o uno strumento finanziario non sia più un buon investimento dovrei venderlo se è nel mio portafoglio. Ma se la posizione su quel titolo è in perdita, il rammarico per avere sbagliato potrebbe indurmi a non disinvestire.

I principali errori comportamentali che commettono gli investitori

I principali errori comportamentali che commettono gli investitori

Rispetto ai modelli economici classici, la finanza comportamentale ha proposto nuove teorie e nuovi punti di vista per comprendere le scelte di investimento degli individui.

Attraverso la definizione delle euristiche e dei bias cognitivi ed emotivi, la finanza comportamentale ci fa capire meglio perché le persone cadono in errore quando si trovano di fronte a situazioni complesse. E questo è un buon punto di partenza per correggere i comportamenti e guidare gli investitori verso una maggior razionalità.

Quali sono i principali o più ricorrenti errori che vengono commessi, ovvero le anomalie empiricamente dimostrate nelle scelte di investimento degli investitori privati?

Vediamo alcune casistiche:

- **Bassa partecipazione al mercato finanziario**
- **Bassa livello di diversificazione del proprio portafoglio**
- **Home bias**
- **Eccessiva movimentazione di portafoglio**
- **Herding behaviour cioè il comportamento da gregge**
- **Market timing e panic selling**

EURIZON
ASSET MANAGEMENT

I principali errori comportamentali che commettono gli investitori

Bassa partecipazione al mercato finanziario

La ricerca empirica ha evidenziato numerose deviazioni dei comportamenti degli investitori rispetto alle prescrizioni e ai principi della teoria economica classica.

Tutti commettono errori, indipendentemente dal grado di cultura ed istruzione, dal livello di ricchezza o patrimonio posseduto, dall'età o dal ceto sociale.

Ad esempio: si riscontra, specie in Italia, una bassa partecipazione al mercato finanziario e in particolare al mercato azionario. Le persone investono cioè meno di quello che, razionalmente, ci si aspetterebbe, detenendo una quota di liquidità eccessiva rispetto ai propri bisogni. Prova ne è l'enorme quantità di denaro ferma sui conti correnti che registriamo nel nostro Paese. E questa anomalia persiste anche quando si tiene conto di fattori individuali, quali ad esempio l'avversione al rischio, o fattori socio-economici quali il reddito, il tipo di impiego, o congiunturali quali crisi finanziarie o periodi di recessione.

Come può essere spiegata la bassa partecipazione ai mercati finanziari? Sicuramente la loss aversion, cioè l'eccessiva avversione alle perdite potenziali di un investimento è una ragione. Ma anche la regret theory, ossia la teoria del rimpianto, fornisce una spiegazione teorica accettabile.

I principali errori comportamentali che commettono gli investitori

Basso livello di diversificazione del proprio portafoglio

Un altro comportamento errato attiene alla tendenza a detenere portafogli poco diversificati, sia per tipologia di asset class, sia per tipologia di emittente, sia per area geografica. Gli investitori concentrano troppo i loro investimenti su pochi strumenti: ad esempio alcuni investono prevalentemente in titoli di stato o in obbligazioni evitando le azioni; altri, pur investendo in azioni, detengono solo i titoli di poche società a grande capitalizzazione.

E anche quando si comprendono i vantaggi della diversificazione questa viene spesso effettuata in maniera *naive*, cioè ingenua. Ciò significa che si inseriscono sì più titoli o strumenti in un portafoglio, ma senza considerare se le correlazioni di questi titoli sono più o meno alte. Come spiega la teoria finanziaria, infatti, per ridurre il rischio attraverso la diversificazione **occorre investire in strumenti tra di loro poco correlati**. Se la diversificazione è ingenua molto probabilmente non si riduce il rischio ma semplicemente si duplicano posizioni in portafoglio aumentando peraltro i costi.

Glossario:

Correlazione: *Relazione tra due strumenti finanziari (variabili). Tendenza di uno dei due a variare in funzione dell'altro. La correlazione sarà positiva nel caso in cui entrambi si muovano nella stessa direzione, negativa nel caso in cui si muovano in direzioni opposte e nulla nel caso in cui i due strumenti si muovano indipendentemente l'uno dall'altro. Fonte Borsa Italiana*

EURIZON ASSET MANAGEMENT

I principali errori comportamentali che commettono gli investitori

Home bias

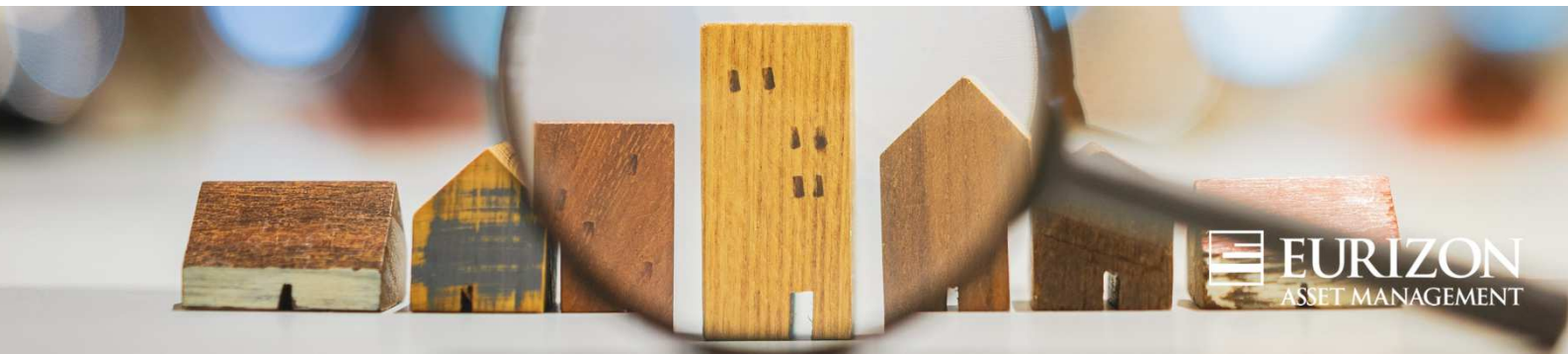
Un altro tipico errore degli investitori, è la tendenza a **detenere portafogli concentrati su titoli domestici** cioè si acquistano solo o prevalentemente titoli di stato emessi dal nostro governo ed obbligazioni ed azioni di imprese italiane. Ciò può essere ricondotto all'euristica della disponibilità, ossia al fatto che l'investitore ritiene o percepisce di comprendere meglio questi strumenti perché legati al paese in cui vive. Ma così facendo si perdono gli oggettivi benefici della diversificazione internazionale.

In alcuni casi l'home bias si trasforma in quella che potremmo definire sector bias, cioè la tendenza ad investire in titoli di società operanti nello stesso settore in cui lavora l'individuo. Lavoro nel campo informatico, investono prevalentemente nel settore tecnologico perché penso di conoscerlo bene. E qui entra in gioco anche l'overconfidence.

I principali errori comportamentali che commettono gli investitori

Eccessiva movimentazione di portafoglio

Un altro errore tipico, sebbene riferibile ad un numero non significativamente ampio di investitori, attiene alla eccessiva movimentazione di portafoglio**. Gli investitori che prediligono il fai da te**, cioè che acquistano direttamente azioni, obbligazioni, ETF e altri strumenti, **tendono a movimentare eccessivamente il portafoglio** e, in particolare, **vendono troppo presto i titoli con performance positiva e detengono troppo a lungo i titoli con performance negativa. Questa anomalia viene definita dalla finanza comportamentale disposition effect**.



I principali errori comportamentali che commettono gli investitori

Herding behaviour

È il comportamento da gregge.

Spesso **gli investitori replicano semplicemente le scelte di investimento della maggioranza**: compro in questo momento titoli del settore energetico perché vedo che tutti lo fanno. Vendo quel titolo perché tutti stanno vedendo. E questo comportamento si intreccia con un altro fenomeno definito attraverso l'acronimo FOMO, *fear of missing out*, cioè la paura di rimanere "fuori" e di perdere un'occasione.
Tutti comprano il titolo caldo del momento il cui prezzo sta crescendo velocemente, corro anche io a comprare per paura di arrivare in ritardo.

I principali errori comportamentali che commettono gli investitori

Market timing e panic selling

Anche il timing errato e il panic selling sono due esempi di errori comportamentali legati all'andamento dei prezzi.

In generale, gli **individui tendono cioè a comprare quando i mercati sono già saliti molto, e a vendere in fase di forti ribasso perché presi dal panico di perdere i loro soldi e non poter recuperare più.** Ma così facendo, il loro timing di ingresso e uscita dal mercato produce effetti negativi sulle performance di lungo termine. Tradotto in termini semplici: compro quando il prezzo è alto e vendo quando il prezzo è basso. Logicamente si dovrebbe fare il contrario

Come si possono ridurre gli errori comportamentali?

Come si possono ridurre gli errori comportamentali?

Evitare errori comportamentali quando si investe può essere difficile, ma ci sono diverse strategie utilizzabili per ridurre la probabilità di cadere in queste “trappole mentali“. Ecco alcuni consigli:

Sviluppa un piano: prima di investire, prenditi il tempo per sviluppare un piano chiaro che delinei i tuoi obiettivi di investimento, la tolleranza al rischio e l'orizzonte temporale dell'investimento. Avere un piano in atto può aiutarti a rimanere concentrato sui tuoi obiettivi a lungo termine ed evitare di prendere decisioni impulsive basate su fluttuazioni di mercato a breve termine.

Diversifica il tuo portafoglio: investire in una varietà di classi di attività attraverso strumenti di risparmio gestito che ti permettono di accedere a mercati e settori non direttamente investibili da un privato, può aiutarti a ripartire il rischio e ridurre l'impatto della volatilità del mercato sul tuo portafoglio complessivo.

Come si possono ridurre gli errori comportamentali?

Evita il market timing: tentare di "cronometrare" il mercato acquistando e vendendo sulla base delle tendenze di mercato breve termine può essere una strategia rischiosa. Invece, concentrati sulla costruzione di un portafoglio ben diversificato e sul rimanere investito a lungo termine.

Non lasciare che le emozioni guidino le tue decisioni:

le emozioni, come la paura e la cupidigia, possono portare gli investitori a prendere decisioni irrazionali. Cerca di rimanere obiettivo ed evita di prendere decisioni impulsive basate sulle emozioni.

Cerca una consulenza professionale: lavorare con

un gestore di relazione, un private banker, o un consulente finanziario qualificato può aiutarti a evitare errori comportamentali comuni e sviluppare una solida strategia di investimento che sia in linea con i tuoi obiettivi e la tua tolleranza al rischio.

Ricorda che investire è un processo a lungo termine, ed è importante rimanere disciplinati e attenersi al proprio piano, anche durante i periodi di volatilità del mercato. Seguendo questi suggerimenti, puoi ridurre al minimo l'impatto degli errori comportamentali sul tuo portafoglio di investimenti.

continua a seguirci su

LinkedIn

YouTube

Spotify

Apple Podcasts

amazon music

Listen on Google Podcasts

listen on Spreaker

Capire il risparmio e metterlo in pratica:
Eurizon per **l'educazione finanziaria** **Termini, contenuti e strumenti** per comprendere il mondo del **risparmio gestito**

www.eurizoncapital.com/it-IT/educazione-finanziaria

EURIZON ASSET MANAGEMENT

Eurizon Capital Educazione Finanziaria

I contenuti di questo documento sono predisposti da Eurizon Capital SGR S.p.A., le informazioni e le opinioni espresse sono riferite alla data di redazione e si basano su fonti ritenute affidabili e in buona fede, tuttavia nessuna dichiarazione o garanzia è fornita dalle Società relativamente alla loro accuratezza, completezza, affidabilità e correttezza. Non vi è alcuna garanzia che i risultati o qualsiasi altro evento futuro saranno coerenti con quanto qui contenuto.
Nulla del contenuto del presente documento deve essere inteso come ricerca in materia di investimenti o comunicazione di marketing né come raccomandazione o suggerimento, rispetto ad una strategia di investimento né come sollecitazione o offerta, o consulenza in materia di investimenti, legale, fiscale o di altra natura. Qualsiasi informazione contenuta nel presente documento potrà, successivamente alla data di redazione dello stesso, essere oggetto di modifica o aggiornamento da parte di Eurizon Capital SGR S.p.A., senza alcun obbligo di comunicare tali modifiche o aggiornamenti.
Il presente documento non è rivolto a persone in giurisdizioni in cui l'offerta al pubblico di prodotti o servizi non sia autorizzata.
Eurizon Capital SGR S.p.A. e i propri dipendenti non sono responsabili né per qualsiasi eventuale danno derivante dall'affidamento fatto sulle informazioni del presente documento né per qualsiasi errore e/o omissione ivi contenuti.
I presenti contenuti non potranno essere riprodotti, ridistribuiti a terzi o pubblicati, in tutto o in parte, senza il preventivo consenso scritto da parte di Eurizon Capital SGR S.p.A..

EURIZON ASSET MANAGEMENT

Edizione settembre 2024

Sede Legale
Via Melchiorre Gioia, 22
20124 Milano - Italia

Eurizon Capital SGR S.p.A.
Capitale Sociale € 99.000.000,00 i.v. • Codice Fiscale e n. Iscrizione Registro Imprese di Milano 04550250015 Società partecipante al Gruppo IVA "Intesa Sanpaolo", Partita IVA 11991500015 (IT11991500015) • Iscritta all'Albo delle SGR, al n. 3 nella Sezione Gestori di OICVM e al n. 2 nella Sezione Gestori di FIA • Società soggetta all'attività di direzione e coordinamento di Intesa Sanpaolo S.p.A. ed appartenente al Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo, iscritto all'Albo dei Gruppi Bancari Socio Unico: Intesa Sanpaolo S.p.A. • Aderente al Fondo Nazionale di Garanzia