

CONOSCERE IL CERVELLO FA DAVVERO DEL BENE AL NOSTRO PORTAFOGLIO

In questo periodo in cui il panico per il coronavirus fa sentire i risparmiatori impotenti di fronte agli eventi dei mercati, ecco il consiglio degli esperti Sergio Contegiacomo e Laura Mondino

Sergio Contegiacomo e Laura Mondino

► In queste pagine sono evidenziate le riflessioni di Sergio Contegiacomo, financial advisor "Allianz Bank", divulgatore, anche attraverso la rivista "IDEA", di valori aggiunti. Oltre alla classica gestione dei risparmi, si occupa, infatti, di educazione finanziaria, consulenza finanziaria, previdenziale. Con lui interviene Laura Mondino, divulgatrice (neuro)scientifica, giornalista, docente e consulente aziendale che, infaticabile esploratrice dei labirinti della mente e dei comportamenti umani, vanta molteplici esperienze sia nel settore pubblico sia nel privato.

A i tempi del coronavirus farsi prendere dal panico, quando assistiamo impotenti alla discesa rapida dei mercati come quella registrata nelle ultime settimane, è cosa prevedibile e scontata. Almeno lo è per chi si occupa di finanza comportamentale, la branca degli studi economici che studia le decisioni di investimento dei risparmiatori, ma soprattutto ci viene incontro per comprendere meglio quali sono i comportamenti da evitare in questo difficile momento.

Agire di impulso e farsi prendere dal panico sono gli errori più comuni che si commettono, ma sono anche

quelli che fanno i maggiori danni ai nostri risparmi. Daniel Kahneman, premio "Nobel" nel 2002 e pioniere dell'economia comportamentale, è stato il primo, con Amos Tversky, a documentare uno degli errori cognitivi più frequenti (colpisce il 76% degli investitori), ovvero l'avversione alle perdite.

La maggior parte delle persone infatti tende a percepire le perdite con maggiore intensità rispetto ai guadagni. Questa tendenza a preferire di evitare una perdita, piuttosto che un guadagno di equivalente valore, guida erroneamente i risparmiatori in situazioni di mercato instabili, come quelle che stiamo vivendo in questi giorni. I ribassi dei titoli spaventano la nostra razionalità e la lucidità lascia il posto all'ansia da coronavirus, portando molti risparmiatori a disinvestire, aspettando tempi migliori.

Perché abbiamo questa predisposizione?

Per il nostro cervello vivere nell'incertezza economica (e non) è come stare all'inferno. Per uscire da questa situazione, ci illudiamo che le cose siano più certe di quanto in realtà non siano. E, per rispondere a tale incertezza, il cervello attiva l'insula, una specifica area, responsabile di valutare gli stati emotivi negativi, come rabbia e paura nonché il disgusto morale.

Più la situazione è incerta, meno si conoscono le probabilità associate agli esiti futuri, più l'insula si eccita, si attiva. Ed è proprio l'attivazione



di questa area che condiziona le scelte di investimento di decisa avversione al rischio.

Quanto costa lasciarsi prendere dalla paura? Tantissimo.

Analizzando i due maggiori cali azionari dell'indice S&P (ampiamente considerato il migliore singolo indicatore del mercato azionario statunitense: include le 500 società americane più importanti, ndr) si evince che dopo ogni "shock" c'è sempre stata una ripresa.

Dal 1941 al 2019 ce ne sono stati due: il 1987 e il 2008.

Nel 1987 in 14 giorni di flessioni consecutive l'indice scese del

31,5%, ma recuperò completamente le "perdite" in 674 giorni. A distanza di un anno dalla fine del ribasso, però, l'indice guadagnò il 27,9%, a distanza di cinque anni il 119%, e a distanza di dieci anni il 463,8%.

Nel 2008, in 73 giorni, l'indice perse il 40,3% impiegando 715 giorni per "tornare a galla".

A distanza di un anno dalla fine del ribasso, però, l'indice guadagnò il 48,8%, a distanza di cinque anni il 164,20% e a distanza di dieci anni il 334,20%.

Morale della favola: non si afferra un coltello mentre cade.



Sergio Contegiacomo, ritratto nella foto sotto al titolo, sa ascoltare, capire e condividere, con i propri clienti, nella massima riservatezza, storie, valori e obiettivi. A lato: Laura Mondino, consulente in ambito della comunicazione strategica, e autrice del libro "Nudge revolution" (in basso: la copertina), una filosofia più ancora che teoria, i cui campi di applicazione sono davvero trasversali: dal "green" alle "policy", dalla sanità alle aziende, dalle scuole ai luoghi di lavoro, come dimostra il forte e positivo impatto nei Paesi in cui già sono parte integrante del tessuto economico e sociale

ragionamento personale, perché nell'emulare la "massa" ci si sente rassicurati, in quanto altri potrebbero avere informazioni private rispetto a quelle del mercato.

Questo principio va contro l'efficienza dei mercati, perché, se il mercato si muove nella stessa direzione e tutti hanno aperte le stesse posizioni, se fallisce uno, falliscono tutti (crolla il sistema finanziario).

Ciò che non dobbiamo dimenticare è che il denaro ha un effetto potente sull'uomo.

L'economia tradizionale ha sempre difeso la convinzione che i soldi servano in quanto consentono di acquistare beni e soddisfare bisogni. Sono uno strumento, un mezzo. Diversi esperimenti hanno invece dimostrato che le cose non sono proprio così.

Quando diamo alle persone l'opportunità di guadagnare facilmente del denaro si osserva, nel cervello, un aumento del rilascio di dopamina in una piccola regione del cervello (il nucleo accumbens), all'interno di quello che viene chiamato cervello rettiliano.

Ossia la sede, tra le altre cose, degli istinti primari.

Cioè: attività non così vicine al concetto evoluto di "razionalità".

Non solo: il richiamo alla dopami-

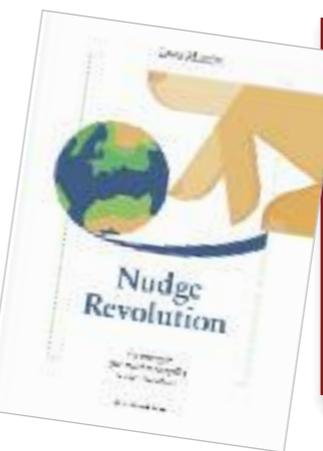
na, sostanza chimica che trasmette segnali fra gruppi di neuroni, induce un'altra considerazione.

Il malfunzionamento del circuito cerebrale della dopamina è associato alla dipendenza e all'impulsività, tanto che nelle tossicodipendenze sono chiamati in causa proprio i meccanismi di rilascio e riassorbimento di questa sostanza. Il ragionamento non porta alla conclusione, semplicistica, che il denaro sia una droga. È vero, però, per usare le parole dell'economista Sacha Gironde che «consumiamo il fatto stesso di possedere del denaro, ancora prima di consumare qualcosa tramite il denaro».

Insomma: altro che massimizzare l'utilità. I passi in avanti compiuti dalla biologia, dalla finanza comportamentale, dalla neuroeconomia mostrano come le scelte finanziarie, gli investimenti sul denaro, siano tutt'altro che razionali.

Capire o farci aiutare da chi ben comprende queste dinamiche ci permette di conoscere meglio e adottare strategie di portafoglio più funzionali al nostro benessere (non solo finanziario).

«Quando tutti sono avidi bisogna avere paura e quando tutti hanno paura bisogna essere avidi», sosteneva Warren Buffett.



STRATEGIE PER RENDERE SEMPLICI SCELTE COMPLESSE

Nel libro "Nudge revolution" l'autrice, Laura Mondino, svela gli automatismi, i pregiudizi e gli errori di ragionamento che più influenzano il modo in cui prendiamo le decisioni. Ma, soprattutto, mostra come usarli a proprio vantaggio, per elaborare dei "nudge", "strategie gentili", capaci di rendere semplici scelte complesse. Accompagna il lettore in giro per il mondo alla scoperta di ricerche, studi ed esperimenti, presentati in modo tale da permettere

l'elaborazione di un'individuale teoria altrimenti poco accessibile applicabile in tempo reale. Si ha così modo di capire come elaborare le strategie per rendere l'ambiente di lavoro più inclusivo, performante e sano, come ridurre i consumi di energia e acqua e alleggerire la bolletta domestica e, ancora, come favorire lo spirito di squadra, ridurre l'abuso di terapie ed i farmaci, mangiare meglio senza fatica e smaltire con criterio i rifiuti.