

N. 127
7 lug 2023



Photo Chen Te - Pexels

Quando l'orso fa scattare la trappola... mentale

Nel mondo della finanza si parla di bear market per indicare, tramite un'allegoria le cui origini affondano nel mito, le fasi di forte ribasso dei mercati.

Sono proprio queste fasi orso che acquisiscono solitamente i comportamenti irrazionali e fortemente emotivi, fanno incorrere, cioè, in vere e proprie trappole mentali, da cui non sempre è facile uscire e che possono indurre a commettere errori anche significativi.

Le **trappole mentali** che la finanza comportamentale studia da diversi anni sono molte e non sempre facili da individuare. È naturale prendere decisioni sulla base dell'**istinto** e delle **emozioni**, anche perché il nostro cervello è fatto apposta per prendere decisioni

anche importanti col minimo dispendio di energia. Ma questo molto spesso comporta che le scelte vengano fatte senza prendere nella giusta considerazione tutti i dati necessari e facendo affidamento su preconcetti non sempre utili a prendere una decisione ottimale.

Molte sono le trappole mentali collegate alla **paura di sbagliare**, che porta spesso a essere frenati di fronte a nuove opportunità o conduce a disinvestimenti in caso di variazioni improvvise nell'andamento del mercato.

Un'altra trappola molto comune è la cosiddetta **preferenza del presente**, che implica una mancanza di adeguata considerazione del proprio futuro, o l'**eccessiva fiducia in sé stessi** (*overconfidence*), che a una sovrastima delle proprie capacità decisionali unisce anche una notevole sottovalutazione dei rischi che si corrono.

Per ovviare a queste ed altre trappole mentali e non farsi prendere dal panico in situazioni avverse di mercato, gestendo l'emozione in maniera ottimale, sono utili alcuni suggerimenti che possiamo così riassumere:

- **Aumentare la propria consapevolezza sugli aspetti emotivi** che influenzano le nostre scelte di investimento, **prestando attenzione anche alle informazioni fornite** e al modo in cui vengono presentate.
- **Approfondire il proprio livello di conoscenza e consapevolezza finanziaria**, tenendosi aggiornati sulle tendenze del mercato e sulle prospettive di lungo periodo.
- **Valutare i propri obiettivi**, non solo nel presente, ma anche tenendo in considerazione una prospettiva di lungo termine.

Infine, *last but not least*, **chiedere consigli a esperti: consultare il proprio consulente finanziario aiuta ad acquisire una visione**

diversa e consente di evitare errori dovuti alle trappole mentali.

Alcuni studi di finanza comportamentale hanno fornito interessanti informazioni su come le persone tendano ad assumere comportamenti scorretti e perfino autolesionistici e sui metodi con cui è possibile evitare simili atteggiamenti. Un caso è quello dell'economista **Richard Thaler** che ha ideato la **teoria del nudging**, cioè della "**spinta gentile**" verso comportamenti più virtuosi, che gli è valsa il Nobel nel 2017. Per capire il meccanismo alla base di questa teoria, si è partiti da un curioso caso pratico: si è visto, infatti, che basterebbe disegnare una mosca negli orinatoi maschili per spingere i signori a "fare centro", migliorando così l'igiene dei bagni. Thaler ha applicato questa logica al caso dell'adesione a un piano di accumulo della pensione da parte dei lavoratori americani, approfondendo la teoria della spinta gentile in ottica economica.

In conclusione le scelte finanziarie, anche se in parte restano influenzate da una certa emotività ineliminabile, possono essere fatte in maniera sempre più consapevole e razionale grazie alla conoscenza delle trappole mentali, all'approfondimento delle conoscenze finanziarie e all'aiuto di un esperto.

| Federica Coscia, Paolo Gambaro

Disclaimer | Paolo Gambaro Consulente Finanziario | Via P. Felice Piana, 12/14 | 28021 Borgomanero (NO) | Tel. +39 0322 211007

La presente pubblicazione è distribuita da Paolo Gambaro. Pur ponendo la massima cura nella predisposizione della presente pubblicazione e considerando affidabili i suoi contenuti, Paolo Gambaro non si assume tuttavia alcuna responsabilità in merito all'esattezza, completezza e attualità dei dati e delle informazioni nella stessa contenuti ovvero presenti sulle pubblicazioni utilizzate ai fini della sua predisposizione. Di conseguenza Paolo Gambaro declina ogni responsabilità per errori od omissioni. La presente pubblicazione viene a Voi fornita per meri fini di informazione ed illustrazione, non costituendo in nessun caso offerta al pubblico di prodotti finanziari ovvero promozione di servizi e/o attività di investimento.

La presente pubblicazione può essere riprodotta unicamente nella sua interezza ed esclusivamente citando il nome di Paolo Gambaro, restando in ogni caso vietato ogni utilizzo commerciale. La presente pubblicazione è destinata all'utilizzo ed alla consultazione da parte della clientela professionale e commerciale di Paolo Gambaro cui viene indirizzata, e, in ogni caso, non si propone di sostituire il giudizio personale dei soggetti a cui si rivolge. Le opinioni espresse in questa rubrica costituiscono il parere personale del Consulente Finanziario Paolo Gambaro e vogliono essere uno spunto di lettura dei principali fatti di attualità, economia e finanza. Per ricevere periodicamente la rubrica «Il CAVEAU», iscriviti sul sito www.paologambaro.it