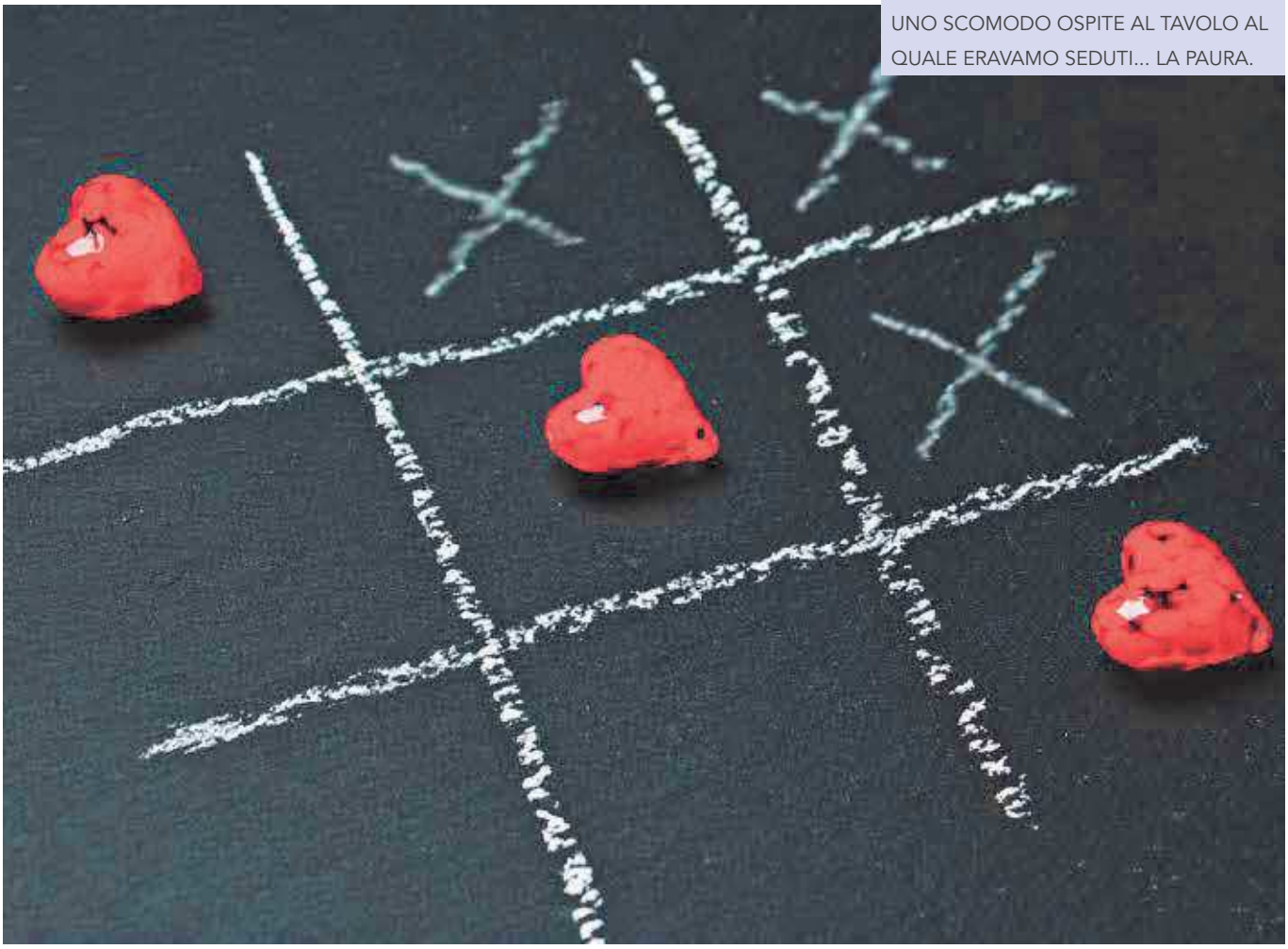
Obiettivi di lungo termine alla nostra portata ma… gli effetti nefasti delle emozioni...

NONOSTANTE VI FOSSE FIDUCIA DA PARTE DEL CLIENTE SUL MIO OPERATO, IN PIÙ DI UN'OCCASIONE MI SONO RESO CONTO CHE FOSSE PRESENTE UNO SCOMODO OSPITE AL TAVOLO AL QUALE ERAVAMO SEDUTI... LA PAURA.



In circa vent'anni di attività professionale ho avuto modo di conoscere tantissimi risparmiatori. In occasione dei primi appuntamenti con coloro che chiedevano la mia assistenza, ho avuto modo di identificare un tratto comune a tanti di loro: una paura più o meno latente verso gli investimenti e, di conseguenza, verso la proposta del consulente.

Il ripetersi di questo tipo di situazione nel corso del tempo mi ha spinto a fare qualche riflessione a monte rispetto alle esigenze espresse dal cliente (talora nemmeno percepite con consapevolezza) e a quello che avrei potuto offrire per aiutarlo a raggiungere i propri obiettivi.

Pur avendo constatato che vi fosse fiducia da parte del cliente sul mio operato, in più di un'occasione mi sono reso conto che fosse presente uno scomodo ospite al tavolo al quale eravamo



10 min.

Giuseppe Ghittoni

Nato nel 1974, si è laureato in Economia e Commercio presso l'Università Cattolica di Piacenza. Ha frequentato il "Master Universitario in Risparmio Gestito e Consulenza Finanziaria" presso la stessa Università, il "Master in Comunicazione Banche e Assicurazioni" presso l'Associazione Eraclito 2000 di Pisa e l'"Executive Master PMI e competitività" presso Altis, Alta Scuola Impresa e Società dell'Università Cattolica. Iscritto all'Albo dei Consulenti Finanziari e al Registro Unico degli Intermediari Assicurativi, dopo una esperienza di 8 anni in una banca locale dal 2008 ricopre i ruoli di Consulente e Group Manager in una primaria società del settore finanziario. Iscritto al Registro Educatori Finanziari Aief, è stato premiato ai PfAwards 2015 e 2016.

www.giuseppeghittoni.it

seduti: la paura (figura 1).
Se una parte è sicuramente figlia della scarsa educazione finanziaria degli italiani e quindi faticosamente "guaribile", un'altra parte merita una riflessione più approfondita. Me ne resi conto a fine 2018, anno non certo felice per l'andamento dei mercati, quando lessi in una ricerca Ipsos il dato relativo all'intervista di un campione di persone in merito a come vedessero le prospettive dell'economia nella propria nazione nei successivi sei mesi, come mostrato nella tabella 1.
Solamente un 8% degli intervistati in Italia si aspettava una crescita a breve, a fronte di una media del 26% degli intervistati negli altri paesi, con picchi del 50-60% per i cittadini di India, Brasile, Cina e Arabia Saudita. L'Italia risultava al penultimo posto di questa graduatoria dettata dal "sentiment" dei propri cittadini. Se è comprensibile una dose di preoccupazione per il futuro del paese, è al contempo evidente che l'incertezza abbia fatto prevalere nelle risposte l'idea di un futuro assolutamente negativo per la maggior parte degli intervistati.

La paura

Ma che cos'è la paura? La Treccani la definisce come uno "stato emotivo consistente in un senso di insicurezza, di smarrimento e di ansia di fronte a un pericolo reale o immaginario o dinanzi a cosa o a fatto che sia o si creda dannoso; più o meno intenso secondo le persone e le circostanze, assume il carattere di un turbamento forte e improvviso quando il pericolo si presenti inaspettato, colga di sorpresa o comunque appaia imminente".
La paura intralcia le nostre vite come una morsa insistente che stringe in taluni casi fino a strangolarci.
È indubbio che questo sentimento sia servito all'uomo per aiutarlo a sopravvivere nel corso dei secoli, partendo da quando in epoca-preistorica doveva affrontare luoghi sconosciuti e animali feroci, ma che oggi, in più di una occasione, intralcia le nostre vite come una morsa insistente che stringe in taluni casi fino a strangolarci.
In un mondo sempre più complesso, dove il nostro cervello deve elaborare una mole sempre più grande di informazioni nell'intero arco della giornata, riceviamo continui avvisi di pericolo laddove non ne esiste alcuno. L'avviso riguarda tanti aspetti della nostra vita e sicuramente quello relativo alla sicurezza economica della famiglia è uno dei più ascoltati.
Le sollecitazioni si moltiplicano, soprattutto quando i media



Figura 1: L'urlo di Munch
Ci sentiamo minacciati da un nemico invisibile e spesso inesistente. È il perpetuum mobile a scatenare la paura: "Dalle catastrofi naturali alla chiusura improvvisa della fabbrica dove si lavora da 20 anni, da un crollo in borsa che manda in fumo la pensione e risparmi accumulati per anni a un attacco terroristico. Nessuno ha più la situazione sotto controllo. Le paure di oggi sono sparse, sono diffuse e non siamo in grado di individuare con precisione le fonti da cui provengono, Zygmunt Bauman.
Fonte: Lacittafutura.it

amplificano notizie negative. I nostri organi sovrasollecitati si logorano e l'efficienza del pensiero diminuisce fino ad avere un effetto paralizzante nelle nostre decisioni: questo fenomeno si chiama GAD (Generalized Anxiety Disorder o Disturbo D'Ansia Generalizzata), che nelle sue forme più acute può portare anche attacchi di panico. Mentre l'ansia fisiologica è un'emozione che anticipa il pericolo, l'ansia patologica è una risposta inappropriata a preoccupazioni esistenziali o esterne relative all'ambiente. Si instaura un continuo stato di allarme e ipervigilanza in attesa di eventi negativi che possano verificarsi. Tralasciando i tantissimi esempi della vita reale, nel nostro settore corre facilmente alla memoria il comportamento di clienti particolarmente emotivi in occasione delle diverse crisi di mercato che si sono succedute nel corso degli anni.

L'aver snaturato la paura sana che permetteva all'uomo preistorico di mettersi in salvo durante le battute di caccia ha alimentato tante continue paure in risposta agli accadimenti quotidiani. A questo occorre sommare il fattore culturale per cui nella nostra società l'avere paura sia un qualcosa da tenere nascosto e di cui vergognarsi. Al blocco della paura si aggiunge quindi quello dell'ipercontrollo: negando l'informazione di cui è portatrice la paura non ci permettiamo di modificare ciò che l'ha determinata. Anche se ignorata e negata la paura lavora sotto la superficie. Se non risolviamo il blocco che l'ha determinata essa lavorerà contro di noi: i messaggi della paura esigono attenzione e sentire la paura è molto più proficuo che cercare di negarla.

Da qualche anno, complice l'esponenziale diffusione di notizie permessa dai social media e dai mezzi di comunicazione in senso più ampio, la paura ha assunto dimensioni corali: a titolo di esempio basti pensare agli attacchi terroristici, alla crisi finanziaria del 2008 oppure alla paura diffusa dal virus dell'aviaria. Più conosciuta come influenza dei polli, qualche anno or sono suscitò timori irrazionali e infondati, mettendo in ginocchio un intero settore zootecnico (che però in Italia è tra i maggiormente controllati e che offre garanzie e sicurezza altissime ai consumatori).

Mai come oggi la paura confonde i pericoli veri con quelli apparenti.

Ovviamente nel corso della storia molti hanno speculato e speculano sulla paura per trarne vantaggio: bene lo sanno i politici e chi disegna campagne pubblicitarie, alimentando con la ripetizione la forza del messaggio.

Ecco così che il meccanismo sano della paura, negli anni a cavallo del nuovo millennio è messo a dura prova: grazie a progresso e tecnologia abbiamo molte più informazioni, ma per lo più di difficile interpretazione da parte di chi non sia uno specialista in un determinato settore. Non riuscire a valutarle nella loro interezza e complessità per mancanza di chiavi di lettura ed esperienza alimenta un proliferare di paure sbagliate, di pericoli più immaginari che reali. Il mondo contemporaneo, considerando il miglioramento esponenziale della qualità della vita nel corso dei secoli, è sicuramente meno pericoloso ma al contempo più difficile da decifrare rispetto al passato, soprattutto in campo economico finanziario.



Figura 2: Ulisse e il canto delle Sirene
Mosaico del III secolo, proveniente da Dougga, conservato presso il Museo del Bardo di Tunisi. Rappresenta Ulisse sulla sua nave, legato all'albero maestro per non soccombere al canto delle Sirene.
Fonte: Turismoitalianews.it

Il cervello

Mentre la tecnologia e la scienza progrediscono con velocità impressionante, non dobbiamo dimenticare che il cervello ha avuto una evoluzione molto lenta. Esaminandone la struttura fisiologica esso si è evoluto, secondo il modello di Paul Mac Lean (medico e neuroscienziato statunitense), in tre formazioni sovrapposte: CERVELLO RETTILE (la prima parte ad essersi sviluppata più di 500 milioni di anni fa: sede delle emozioni quali paura, rabbia, pessimismo, terrore, ecc., è legato all'autoconservazione e sopravvivenza), CERVELLO LIMBICO (che elabora le emozioni) e CERVELLO NEOCORTICALE (ultimo a svilupparsi 200 milioni di anni fa nei primati umani e che elabora dati logico–razionali, sviluppa il pensiero critico e la capacità di apprendimento e pianificazione a medio e lungo termine).

Anche se studi recentissimi hanno messo in discussione il lavoro di MacLean, fornendo contributi che portano al superamento dello stesso che "resiste" dal 1962, il fascino di questo modello resta immutato.

In situazioni di incertezza il cervello dell'uomo contemporaneo funziona esattamente come quello dell'uomo primitivo, dando molto più peso al pericolo delle possibili perdite di un investimento che agli eventuali guadagni.

In quello stesso momento subentra la volontà di tenere sotto controllo il rischio in prima persona da parte del risparmiatore il quale, pensando in tal modo di proteggere i propri

investimenti, tende a modificare la naturale avversione allo stesso. In questo modo, se non frenato dall'intervento di una buona guida, effettua disinvestimenti in fasi caratterizzate da bruschi cali di mercato e sovrappesa asset class rischiose in periodi di mercato crescente, finendo così per compromettere il buon esito dell'investimento e dell'allocazione strategica iniziale. L'ansia altresì porta l'individuo a controllare in modo compulsivo (ad esempio attraverso il canale home banking) il controvalore delle somme investite. Gli economisti Benartzi e Thaler già nel 1995 nel famoso articolo "Myopic Loss Aversione and the Equity Premium Puzzle" dimostrarono che intervalli di tempo ravvicinati nel controllare il proprio portafoglio influenzino l'investitore in maniera negativa, facendo sì che l'individuo ansioso resti vittima delle proprie emozioni.

A questo aspetto occorre associare l'errata ponderazione che gli individui nella realtà assegnano all'utilità delle proprie scelte. Come spiegato da Kahneman e Tversky, nella famosa Prospect Theory pubblicata nel 1979, perdite e guadagni sono valutati in modo differente: ottenere un guadagno produce un livello di piacere molto inferiore rispetto al dispiacere di subire una perdita di pari importo. Se chi legge queste righe è appassionato di sport, potrà facilmente comprendere questo meccanismo mentale, perché esattamente uguale a quello per cui i vincitori delle medaglie di bronzo all'Olimpiade sono immortalati molto più felici dei vincitori delle medaglie d'argento.

Conclusioni

Tutti questi studi, al pari di tanti altri contributi di finanza comportamentale, mettono in luce un enorme spreco di emozioni che ha effetti nefasti sul portafoglio del risparmiatore, vanificando la possibilità di realizzare obiettivi di lungo termine facilmente alla sua portata.

Ad una persona che mi ha chiesto quali letture consigliare per colmare la mancanza di esperienza sui mercati, non avendo la capacità di affrontare volumi di carattere tecnico, mi sono caldamente consigliato di mettere sul comodino due libri facilmente reperibili: "l'Odissea" di Omero e le "Novelle per un anno" di Pirandello. Nella prima soffermandosi a meditare l'episodio in cui Ulisse si fece legare all'albero maestro e fece tappare le orecchie ai propri marinai per non essere ammaliati dal canto delle sirene (figura 2). Nell'opera dello scrittore siciliano invece occorre mettere il segnalibro su "La tragedia di un personaggio", mirabile novella dove il protagonista – il dottor Fileno – per comprendere il presente si immerge nella lettura del passato[1].

Se è vero che non bisogna mai investire con lo specchietto retrovisore, assumendo rendimenti passati come garanzia di quelli futuri, un cannocchiale rovesciato è certamente utile per giudicare con il giusto equilibrio la normale volatilità e imprevedibilità dei mercati finanziari. ©

Pensando ai prossimi sei mesi, si aspetta che l'economia nella sua zona sarà più o meno forte?	Molto o un po' più forte
All Countries	26%
India	69%
Brazil	55%
China	53%
Saudi Arabia	52%
Argentina	49%
Peru	48%
US	39%
Turkey	34%
Mexico	26%
Sweden	22%
Poland	20%
Serbia	20%
Spain	20%
Germany	19%
Canada	18%
Russia	18%
Australia	17%
South Africa	16%
Belgium	13%
South Korea	13%
Great Britain	12%
Israel	12%
Hungary	10%
Japan	9%
Italy	8%
France	6%

Tabella 1: Prospettive dell'economia
Intervista a campione in merito a come vengono viste le prospettive dell'economia nella propria nazione nei sei mesi successivi.
Fonte: G@aprile 2017

Bibliografia

Paul MacLean, "Evoluzione del cervello e comportamento umano" (ed. Einaudi)

Rossella Panigatti "La paura della paura. Che cos'è, perché ci blocca, come possiamo trasformarla" (ed. Tea)

Italia 2018: la ricerca dell'identità - Ipsos edizioni (Gennaio 2018)

[1] In somma, di quel suo metodo il dottor Fileno s'era fatto come un cannocchiale rivoltato. Lo apriva, ma non per mettersi a guardare verso l'avvenire, dove sapeva che non avrebbe veduto niente; persuadeva l'anima a esser contenta di mettersi a guardare dalla lente più grande, attraverso la piccola, appuntata al presente, per modo che tutte le cose subito le apparissero piccole e lontane. E attendeva da vari anni a comporre un libro, che avrebbe fatto epoca certamente: La filosofia del lontano.