Gli strumenti finanziari e gli errori dei risparmiatori.

Riuscire a mantenere la calma davanti alle turbolenze di mercato non è cosa facile. Eppure, anche se nessuno ha la sfera di cristallo e non esistono guadagni facili e garantiti, con alcune semplici regole si possono comunque ottenere delle soddisfazioni nel lungo periodo ed evitare comportamenti errati, quali:

1. Percezione errata dell'orizzonte temporale. Spesso si investe senza aver definito correttamente il tempo entro il quale si giudica l'esito di una strategia di investimento. Accade molto spesso per esempio che si mantengono elevate somme sul conto corrente per "innumerevoli brevi periodi" rinunciando a molte opportunità.

2. Mantenimento delle posizioni in perdita. È certamente l'errore più tradizionale nella cultura finanziaria dei risparmiatori italiani: ci si riferisce alla convinzione che, fino a quando non si vende un titolo, sia esso obbligazionario che azionario, non si realizza una perdita in conto capitale anche se il prezzo corrente di mercato è inferiore a quello di acquisto. Il mantenimento delle posizioni in perdita è anche riconducibile a due differenti momenti emotivi: il dover ammettere a se stessi e agli altri di aver fatto una scelta sbagliata e il rimpianto che poi dopo la vendita il titolo possa riprendere un percorso positivo.

3. Errato market timing. Il market timing indica il momento di entrata e di vendita sul mercato con riferimento a specifiche operazioni di investimento. Generalmente si compie l'errore di seguire i trend contribuendo ad alimentarli. La maggior parte dei risparmiatori investe quando i mercati sono già saliti molto e vendono quando sono già scesi molto. Perché? Semplicemente perché si tende a consolidare le proprie idee attraverso l'esperienza degli altri e quindi, si aspetta di vedere come si comportano gli altri dimenticando che, se si osserva il comportamento altrui, costui ci ha di fatto anticipato.

4. Reazioni emotive al mercato. L'emotività è il peggior nemico dell'investitore. Nei momenti positivi l'errore più comune è "l'overconfidence" ossia l'esaltazione delle proprie capacità che genera molteplici conseguenze: a) emozionali come ottimismo, euforia, onnipotenza e quindi la convinzione di poter battere, prevedere e anticipare il mercato; b) operative, come aumento delle operazioni e approccio di trading sul mercato ossia visione di breve periodo. Nei momenti negativi le reazioni emotive si materializzano in depressione, aumento del rischio per recuperare in minor tempo le perdite subite e ingresso nel gioco d'azzardo finanziario.

5. Difesa dell'ancoraggio. Si commette spesso l'errore di ritenere che una idea iniziale debba essere per forza corretta. In questo caso allora un risparmiatore insiste nel seguire quei determinati titoli fino al limite del conservatorismo e della staticità mentale. Non si segue il mercato ma una idea fissa che determina la rinuncia ad altre opportunità che il mercato può offrire. In questo caso si vive nell'attesa di qualcosa che confermi le proprie scelte o muti lo scenario di riferimento a proprio vantaggio. L'ancoraggio pone il risparmiatore in competizione con se stesso nella sua sfera psicologica e non con il mercato e gli altri operatori.

6. Mistificazione del mercato azionario. È forse l'errore più comune del risparmiatore medio italiano, da sempre più propenso all'investimento obbligazionario. Il mondo azionario è generalmente considerato rischioso, adatto solo ad esperti e non trasparente. Questa mistificazione si traduce quindi nella spasmodica ricerca di rendimenti obbligazionari senza percepirne fino in fondo il livello di rischio. Ciò è evidente nella preferenza di corporate bond e obbligazioni ad alto rendimento emesse da Società alle obbligazioni governative, determinando la creazione di portafogli solo in apparenza prudenti e diversificati.

Un servizio di consulenza evoluta degli operatori finanziari rappresenta la concreta risposta in grado di accompagnare il risparmiatore nelle sue scelte e di superare gli errori più comuni come quelli ricordati: per questo la consulenza finanziaria, intesa come servizio di consulenza reale, svolge un ruolo sociale rilevante di educazione finanziaria per il cliente.

L'approccio al mercato...guidati dall'emotività

Donato Lovero - Promotore Finanziario - €FA €uropean Financial Adviser - CTU al Tribunale di Bari

I dati esposti in questo documento non costituiscono né un'offerta né una consulenza in materia di investimenti. Essi hanno unicamente scopo informativo. L'autore non si assume alcuna responsabilità in quanto all'esattezza ed alla completezza dei dati. Le opinioni e valutazioni contenute in questo documento riflettono il punto di vista dell'autore della rubrica e possono variare senza previo avviso ai destinatari del presente documento. Si invitano gli investitori a richiedere il parere dei propri consulenti professionisti circa l'adeguatezza delle decisioni d'investimento.