

Cosa possiamo imparare sugli investimenti finanziari dal saccheggio dei supermercati di questi giorni?

di [Redazione](#)

Pubblicato il 29 Febbraio 2020

Se solo qualche mese fa avessimo chiesto a coloro che in questi giorni si sono precipitati a fare scorte alimentari (pasta, farina, latte, ecc...) come se fossimo in vista della guerra mondiale: **nel caso in cui tra qualche mese in alcune zone d'Italia si verificassero casi di contagio da Coronavirus, correresti il giorno dopo al supermercato a fare scorte alimentari?** Cosa avrebbero risposto?

Senza coinvolgimento emotivo, senza la pressione dei media, in modo lucido e razionale la maggior parte probabilmente avrebbe risposto di No, perché non ha davvero senso, in un caso come questo, riempirsi il frigorifero. **MYMINDMYINVESTMENT** Associazione Nazionale Professionisti esperti nella gestione dell'approccio e del comportamento degli investitori

Adesso che è successo per davvero, le stesse persone coinvolte emotivamente, sotto il bombardamento dei media e dei social e nella più totale e umana irrazionalità, hanno fatto a cazzotti per accaparrarsi qualche chilo di farina e qualche pacco di pasta in più.

Cosa è successo?

Non è successo niente di strano. Siamo umani e siamo irrazionali, *prevedibilmente irrazionali*.

Premi Nobel e studiosi hanno dimostrato scientificamente che **è molto difficile in situazione di normalità prevedere il nostro comportamento futuro in situazione di stress** e che è perfettamente inutile sperare di poter essere razionali.

Certo, è facile essere razionali e prendere decisioni ragionate quando si è fuori dal contesto, ma è praticamente impossibile esserlo quando si è coinvolti emotivamente.

È meglio (MOLTO MEGLIO) sapere di non poter essere razionali e tentare di trarre vantaggio da questo.

Come farlo?

Richard Thaler (Nobel per l'economia 2017) offre una soluzione con **“LA SPINTA GENTILE”** (un libro da leggere assolutamente) in cui spiega che:

“Sapendo di non poter essere razionali, o comunque che la maggior parte delle decisioni vengono prese in modo istintivo, possiamo preparare l'ambiente nel quale dovremo prendere le decisioni in modo che questo ci “spinga gentilmente” a prendere in modo istintivo (irrazionale) le decisioni più vantaggiose per noi.”

Vale assolutamente la pena di leggere questo libro e comprendere il principio appena descritto.

Cosa c'entra tutto questo con gli investimenti finanziari?

C'entra eccome!

Anzi, l'irrazionalità umana palesata in questi giorni durante la “corsa alle provviste” è esattamente lo stesso meccanismo che scatta nella testa degli investitori nel momento in cui decidono di investire e quando decidono di disinvestire.

Infatti, come la risposta alla prima domanda sul Coronavirus, gli investitori sanno che storicamente i mercati salgono e scendono, che nel lungo termine tendono sempre a salire (lo dimostrano i massimi storici di alcuni indici in questo momento) e che *razionalmente* è meglio investire quando i prezzi sono scesi per poi vendere quando sono risaliti.

In realtà quello che succede è la *“corsa ai supermercati”*, cioè che gli investitori sono più propensi ad investire dopo che i mercati sono saliti per poi farsi prendere dal panico quando scendono e correre a vendere (di solito in perdita).

E quindi?

Possiamo sforzarci di essere razionali, ma siamo sempre esseri umani che agiscono sulla base delle emozioni.

La soluzione è essere consapevoli della nostra irrazionalità.

Occorre preparare un piano d'azione che ci dica esattamente le mosse da compiere quando ci troveremo sotto stress (in perdita) o in euforia (per aumento di valore dei mercati) e non saremo in grado di prendere decisioni proficue.

QUINDI, sia quando *stiamo perdendo soldi*, sia quando siamo in *“estasi da periodi di rialzo”*, **dobbiamo aver costruito un piano di investimento che ci spinga a prendere decisioni automatiche** (che siano a nostro vantaggio) quando i mercati vanno giù, ma soprattutto quando vanno su (per molto più tempo) per portare a casa i risultati.

Redazione

Sabato 29 febbraio 2020

Il mercato finanziario e la finanza comportamentale



CORSO ONLINE gratuito

RELATORI: Stefano Fabbri - Franco Bulgarini

I relatori, esperti in finanza comportamentale, illustreranno come i commercialisti, oltre alla normale assistenza fiscale, possano offrire consulenza ai clienti che detengono investimenti finanziari.

L'Ordine di Cassino ha contribuito alla realizzazione del convegno gratuito, mettendo a disposizione la sala per la relazione e curando la rilevazione delle presenze.

[SCOPRI DI PIU' >>>](#)