

STORIE DI FINANZA COMPORTAMENTALE



RUGGERO BERELLI

LA COLLINA DEI CILIEGI

DALLA CRISI DEI MUTUI SUBPRIME AL LOCKDOWN

 Wall Street Italia

LA COLLINA DEI CILIEGI

DALLA CRISI DEI MUTUI SUBPRIME AL LOCKDOWN

La crisi finanziaria del 2008 e i tempi del COVID 19 sono stati uno stress test per la Finanza Comportamentale. Questo libro ripercorre - con la passione derivante dal continuo confronto con la realtà operativa - alcune linee guida della disciplina, sistematicamente applicate nel corso degli eventi. Questo libro racconta "storie" vere, vissute e narrate con la chiave interpretativa della Finanza Comportamentale.

Tutti possiamo vivere una vita luminosa e più fragrante. Tutti possiamo liberarci della prudenza stagnante delle nostre rassicuranti abitudini. Tutti possiamo correre sulla collina dei ciliegi e veder la mattina. Abbiamo però bisogno di un piccolo aiuto.

La Finanza Comportamentale riesce a descrivere gli eventi, ad interpretarli correttamente. Aiuta a leggere razionalmente quello che accade, mitigando l'effetto incertezza e paura e generando, quindi, forza, capacità di analisi, argomentazione e un equilibrato atteggiamento mentale. L'interpretazione ispirata e funzionale dei dati e degli accadimenti, alla luce della psicologia cognitiva, serve a comunicare sicurezza, chiarezza, capacità di scelta. Il consulente finanziario aiuta a correggere, a prevenire, ma anche a curare, quando necessario, le distorsioni cognitive, partendo dalla consapevolezza che modificare i comportamenti è molto difficile e che dunque il ruolo del consulente è fondamentale nei processi di scelta di investimento.

La Finanza Comportamentale indica anche le vie per l'azione. Un "agire" consapevole dei limiti cognitivi degli investitori, i quali devono riconoscere il consulente finanziario quale indispensabile professionista che crea valore. Partendo dalla costruzione di una "architettura delle scelte", il consulente finanziario si afferma quale riferimento indispensabile per chi ha progetti di vita ambiziosi nei quali crede fino in fondo. Il consulente - sulla solida base delle proprie conoscenze, competenze ed esperienze - indica all'investitore la via; egli la intuisce e la comprende. Il consulente, la persona di fiducia, spinge il cliente gentilmente verso le scelte corrette, che verranno concretamente realizzate. E si chiude il cerchio del valore.

ISBN 978-88-945631-0-8



9 788894 563108

SOMMARIO PRIMA PARTE

LA FINANZA COMPORIMENTALE E LA CONSULENZA

PERCHÉ È UTILE LA FINANZA COMPORIMENTALE	15
1. I NOSTRI LIMITI COGNITIVI	
Io penso che...	18
Le illusioni ottiche	18
Quando una cosa è molto diversa da quello che sembra	22
2 + 2 = 4?	24
Che cosa insegnano le illusioni ottiche	25
2. LA "PREVEDIBILE IRRAZIONALITÀ"	
L'abbonamento alla rivista	28
L'esame	29
I cioccolatini	30
Ma come prendiamo le nostre decisioni?	31
3. I NOSTRI LIMITI HANNO UN NOME E UN COGNOME	
Le distorsioni cognitive	38
Un gioco per mettersi alla prova	39
La rappresentatività	40
L'ancoraggio	42
L'eccesso di confidenza e l'illusione del controllo	45
A caccia di conferme	47
Quando le perdite valgono (emotivamente) il doppio dei guadagni	50
Il giudizio fondato sul senno del poi	52
4. LA PROSPECT THEORY: I GUADAGNI, LE PERDITE E L'INVESTITORE	
Tra speranze e paure... Sui mercati finanziari ci rimane qualcosa in tasca?	59
Siamo tutti avversi al rischio... ma giochiamo con i nostri soldi	59
Il rendimento atteso non esiste, la garanzia del capitale sì	60
Siamo tutti avversi alle perdite... ma perdiamo soldi	61
Dalla modalità "guadagno" alla modalità "perdita"	62
Il paradosso della prudenza	63
Realtà e fantasie	65
5. METODO E DISCIPLINA	
Perché ci serve un metodo e tanta disciplina	68
Conoscere se stessi e i propri limiti	69
Ma come facciamo a conoscerci?	70
Pianificare, pianificare, pianificare	74
6. LA CONTABILITÀ MENTALE	
La teoria dei conti mentali: ovvero non tutti gli euro hanno lo stesso valore	76
Un atteggiamento naturale: "divide et impera"	77
La pianificazione naturale	79
La diversificazione naturale	81
Gli strumenti di investimento sono tanti... milioni di milioni	82
7. LA CONSULENZA FINANZIARIA E LA FINANZA COMPORIMENTALE	
La finanza comportamentale e la tutela dell'investitore	86
Fai il contrario di quello che pensi	92
Sappiamo cosa dovremmo fare... ma non siamo in grado di farlo	101
Il cliente e il consulente	106
8. IL RUOLO DEL CONSULENTE	
Perché un consulente?	110
Tu, perché sei qui?	112
La valutazione delle performance del nostro portafoglio	118
Siamo capaci di investire i nostri soldi?	119
Questionario	122
Che cosa è successo dopo il mio articolo su Il Sole 24 Ore?	125
Dicembre 2018: "È il momento dei comportamenti performanti"	126
WYSIATI: quello che vedi è tutto quello che c'è	128
L'esperto deve aiutare a gestire l'ansia da perdite	129
I giorni del Coronavirus: uno "stress test" di finanza comportamentale	132
La finanza non si può improvvisare: il ruolo del consulente finanziario	136

SOMMARIO SECONDA PARTE

STORIE DI FINANZA COMPORIMENTALE

I	The intelligent investor. Maximizing versus satisficing: la felicità è una questione di scelta	143
II	"7 In condotta". La performance dei nostri investimenti non la fanno i mercati, i prodotti o le banche...	151
III	Return parity. Si viaggiare...	159
IV	La banca e la scacchiera Quello che vedo non è sempre vero...	169
V	Divide et impera La contabilità mentale e il controllo dell'emozione	177
VI	Pianificazione finanziaria, consulenza finanziaria e wealth management... sempre più in alto!	185
VII	La selezione finale nell'industria della gestione del risparmio: dal prodotto al servizio. C'è poco da fare: sono finiti gli happy days...	195
VIII	Wealth management: il patrimonio è servito Ma a quali condizioni?	203
IX	Quante azioni in portafoglio? Dipende dal tempo	211
X	«I conti mentali contano», parola di Richard Thaler	221
XI	La MIFID II e il valore della consulenza	233

XII	Dove sono i rendimenti? Nei nostri comportamenti	243
XIII	Andare in pensione felici Non esiste alternativa alla rendita vitalizia	255
XIV	Rischio... e ho detto tutto Ma le biciclette senza rotelle stanno in piedi	265
XV	Il costo è nudo... il costo è zero!	273
XVI	Hai un'alternativa al deposito bancario?	285
XVII	Il coraggio di essere se stessi	297
XVIII	Dai portafogli efficienti ai portafogli efficaci Il ruolo del consulente finanziario	305
XIX	Non esistono i pasti gratis... per tutti	315
XX	AI, limiti cognitivi e machine learning E se le "macchine" ci somigliassero?	323
XXI	Educazione o cultura finanziaria? WYSIATI	333