

Corso di Psicologia della finanza

Lezione 1

Prima di incominciare questa prima lezione, consentitemi di farvi alcune domande per testare il grado medio di conoscenza dell'aula onde non annoiarvi troppo con nozioni che magari la maggioranza di voi conosce molto bene.

- Chi di voi ha frequentato qualche corso di economia e di finanza?
- C'è tra di voi qualche consulente finanziario, ex bancario?
- Qualche psicologo o psicologa?
- Chi di voi si affida a un consulente per le proprie scelte di investimento?
- Chi fa da solo?
- Da ultimo vorrei sapere da ognuno di voi perché avete deciso di frequentare questo corso e che cosa vi aspettate.

Chi vuole cominciare?

Presentazione del corso.

Il piano di studi:

Dopo il 15 settembre 2008 nulla è più come prima.

- Cosa è successo dopo quella data
- Come si sono comportati i risparmiatori
- La responsabilità delle banche

Come investiamo e perché?

- Chi sono i nostri consulenti
- Come scegliamo il consulente
- Quali esperienze abbiamo fatto
- Cosa ci ha insegnato il passato

Daniel Kahneman

- Uno psicologo premio Nobel per l'economia
- La sua lezione

Perché continuiamo a ripetere gli stessi errori

- I BIAS cognitivi

Conosciamo noi stessi?

- Quanto siamo esperti in materia finanziaria?
- Con quale criterio effettuo le scelte?

- Qual è l'orizzonte temporale dei miei investimenti?
- Quali sono i miei reali obiettivi?

Mifid II e Profilatura

- Una seccatura o un'opportunità per capire?

Conosci la tua banca.

- Sapere con precisione qual è il costo reale di ogni investimento
- Trasparenza sì, ma ex post.

Quali sono le domande da porre al tuo consulente

- Superficialità, pigrizia o poca trasparenza?

Cambiare Banca: che fastidio!

Durante il vostro colloquio chi parla di più, voi o il consulente?

- Valutare il consulente in modo concreto e obiettivo

Capire dove vanno a finire le commissioni che pagate

- Valutare i servizi in modo certo. Perché pago e a chi?

- Ne ho davvero bisogno? (di quel prodotto)

Le lezioni si terranno possibilmente in modo interattivo e con uso di strumenti multimediali per cercare di ottenere il massimo risultato: conoscere realmente noi stessi in ogni processo di scelta dei nostri investimenti e individuare i nostri obiettivi reali indipendentemente dalle proposte che ci vengono presentate.

Il corso non sarà una mera esposizione di nozioni, dati e tabelle. Ho intenzione di avvalermi della partecipazione di tutti voi perché proveremo, se vorrete, a individuare le storture della nostra mente che ci fanno commettere gli errori. Quindi lo scopo è: **gnoti sautòn** conosci te stesso. Solo conoscendo i modi in cui la nostra mente ci induce a sbagliare, si arriva ai comportamenti razionali e si possono stabilire alcune regole che vi guidino a scegliere consapevolmente gli assets tra i quali suddividere i vostri investimenti.

In ogni incontro vi racconterò un aneddoto.

Ognuno di questi aneddoti non è costruito ad arte a scopo didattico, sono bensì episodi di vita

vissuta che sono capitati a me nel corso della mia lunga carriera e di cui ho fatto tesoro per avere uno schema da usare se mi fossi trovato nuovamente in una situazione analoga.

Riferire l'esempio dei fratelli C.

In ogni caso, comunque sia, anche se deciderete, cosa ahimè molto probabile, di non cambiare affatto il vostro modo di pensare e di agire, avrete ben presente come siete (come siamo) fatti, cosa pensiamo, in cosa crediamo e come sbagliamo...

Una sola cosa vi chiedo: Premesso che non obbligo nessuno a rispondere alle mie domande, (chi non se la sente deve semplicemente dirmelo ed io eviterò di importunarlo) chiedo a chi deciderà di accordarmi la propria collaborazione di non mentire, più che a me, **a se stesso**, altrimenti questo lavoro non sarà servito a nulla. Vi chiedo, pertanto, la massima

SINCERITA'

Così?



No, così no!



SINCERITA'

come rispetto innanzitutto verso voi stessi, poi verso di me che sono qui per aiutarvi e infine nei confronti degli altri amici presenti perché l'esperienza di ciascuno può servire ad aprire un varco dentro di noi e le nostre convinzioni.

Bene, ora incominciamo...

Come ho detto vi mostrerò pochissimi grafici e tabelle, e cercherò di annoiarvi il meno possibile con le teorie e i postulati economici. Non intendo sovrappormi ai colleghi che tengono corsi di economia e di finanza. Lo scopo di questo corso non è parlarvi della teoria ma della pratica.

Ciascuno di noi commette degli errori, ma avete notato quanto spesso ci capita, trovandoci nella stessa situazione, di commettere nuovamente degli errori, magari lo stesso identico errore?

La spiegazione c'è, anzi ce n'è più di una.

Non voglio scomodare G.B. VICO di cui tutti voi conoscete le teorie meglio di me.

Dico che l'uomo ha la tendenza a ripetere gli errori.

SAPETE PERCHE'?

Perché abbiamo ha la tendenza a sopravvalutarci, e ad attribuire i nostri insuccessi e le nostre valutazioni errate, anziché alla nostra insipienza e alla nostra mancanza di autocritica, alla sfortuna o più spesso alla incapacità o disonestà degli altri.

**Altra nostra caratteristica psicologia è questa:
che succede agli altri a noi non può succedere**

infatti: siamo tra i popoli meno assicurati del mondo contro calamità, eventi naturali e responsabilità civile ...

Sapete da dove deriva questo atteggiamento? Da fatalismo e superficialità...infatti in Italia la polizza RCA è obbligatoria per tutti altrimenti la maggioranza, statene certi, eviterebbe di sottoscriverla.

Perché non ho bisogno di fare il giro dell'aula per mostrarvelo, vi prego di credermi sulla parola perché nei miei cinquanta anni di professione questo esperimento l'ho fatto centinaia di volte durante i miei corsi ed ho sempre ottenuto lo stesso identico risultato.

Facevo girare tra i partecipanti un questionario anonimo con domande di vario genere. Una di esse era questa: nella guida dell'auto, se il grado medio di abilità è cinque voi che punteggio vi attribuite?

Mi piacerebbe mostrarveli questi questionari...ma ora lo chiedo a voi: su cento questionari, quanti hanno risposto alla domanda con un numero inferiore a cinque? Quanti precisamente cinque? E Quanti con numeri dal sei al 10?

Perché l'uomo sa essere intransigente nei confronti degli errori dei suoi simili ma molto indulgente verso i propri.

Circa 2.600 anni fa un certo Esopo diceva:

Ciascun uomo porta sulle spalle due bisacce, una piccola davanti, piena dei difetti degli altri e una assai più grande, dietro le spalle, piena dei propri.

L'uomo vede perfettamente i difetti altrui ma tende a non voler vede i propri, perché ovviamente non si piace.

Detto questo, a voi la scelta di guardarvi dentro e cercare di essere più razionali convincendovi che voi **NON SIETE** quelli che pensate di essere oppure...

Oppure rimanere nella maggioranza di coloro che decidono con la pancia, o per sentito dire o, peggio ancora sono preda delle loro illusioni.

Vedi filmato 1

Qui voglio dirvi una cosa ben chiara:

“L’illusione non è la stessa cosa di un errore e non è necessariamente un errore”

questo lo diceva uno che di psicoanalisi se ne intendeva: Sigmund Freud.

Per Freud le illusioni sono **una credenza non aderente alla realtà delle cose.**

L’illusione è una forma di auto-inganno, **un errore mescolato al desiderio.**

12 Ottobre 1492

Cosa rappresenta questa data storica?



Esatto! Colombo **VOLEVA** cercare una nuova via per le Indie, lo voleva tanto intensamente che, quando toccò terra sull'isola di Guanahani (poi ribattezzata San Salvador) nell'arcipelago delle Bahamas si illuse di essere arrivato alla sua meta cioè nel Catai o nel Gipango.

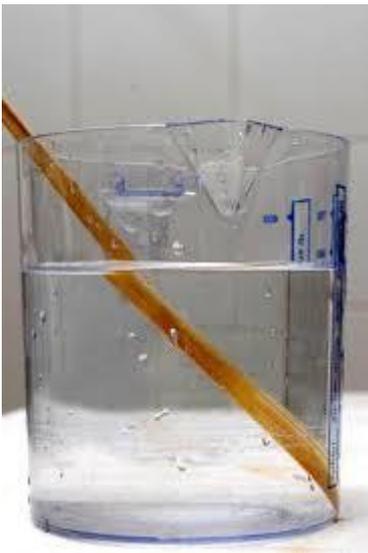
Il termine "illusionista" cosa vi dice?

Noi tutti sappiamo che, grazie alla sua abilità, il prestigiatore è in grado di compiere movimenti che il nostro occhio non riesce a cogliere. Eppure, ogni volta ce ne stupiamo e consideriamo il gioco di prestigio alla stregua di una vera e propria magia. Salvo poi chiedere di rivelarci il trucco.

Persino i nostri sensi a volte ci ingannano.
Prendiamo i trompe l'oeil...



Più banalmente un bastone immerso nell'acqua appare storto mentre è in realtà il fenomeno della rifrazione che lo fa apparire così. Basta toglierlo dall'acqua e ritorna dritto.



Fin qui facile no?

Ma quando non è la vista bensì il pensiero che crea le illusioni, le cose sono più complicate.

Spesso le illusioni sono dei veri e propri auto inganni.

Le illusioni della mente non sono come il bastone nell'acqua di cui è facile rendersi conto subito

ricordando al fenomeno della rifrazione che abbiamo studiato in fisica(ottica).

Le illusioni della mente sono difficili da smascherare perché la nostra mente li produce in modo automatico **senza che ce ne rendiamo conto.**

Colombo era tutt'altro che uno sprovveduto tanto che era riuscito a convincere Ferdinando D'aragona e Isabella di Castiglia ad armare le tre caravelle per imbarcarsi in un'avventura che nessuno aveva mai tentato prima.

(il motivo storico/economico del tentativo ve lo dico in due parole...) Non era uno sprovveduto ma aveva sbagliato clamorosamente i calcoli della distanza, così il tempo passava e nulla succedeva e l'equipaggio era allo stremo, perciò, quello che lo sostenne fino al grido di Roderigo de Triana che annunciò l'avvistamento di una costa, era soltanto la **SPERANZA (e il fatto di imbrogliare l'equipaggio circa le miglia**

effettivamente percorse e i giorni di navigazione).

Un sentimento tanto forte che si tramutò in volontà: Colombo **VOLEVA** trovare una via per le Indie e questa speranza gli fece scambiare l'America per le Indie.

Oggi la scienza ha scandagliato a fondo la mente umana. Freud è stato un punto di partenza. Le scienze cognitive moderne affermano che il funzionamento dell'attenzione, della memoria, del formarsi delle credenze e delle opinioni non affiora alla coscienza, resta sommerso anche in assenza di desideri. Semplicemente perché la mente funziona in un dato modo e lo fa a nostra insaputa, automaticamente.

Ultima domanda:

Cosa è successo il 15 settembre 2008?

No, non rispondetemi adesso. Vi lascio con questo interrogativo e ci vediamo la prossima volta. Non perdetevi la prossima lezione perché sarà molto divertente, vedrete! In questo modo mi auguro che entreremo in sintonia per lavorare insieme proficuamente fino a maggio.