

Vince chi sfrutta gli sbagli degli altri

di L. D.

SEMPRE PIU' GESTORI USANO LA FINANZA COMPORTAMENTALE.



A chi non è mai accaduto di investire parte del proprio risparmio in azioni di una società che, dopo essersi continuamente rivalutate per lungo tempo, tutto a un tratto crollano sul mercato? Quante volte gli investitori decidono di entrare in un fondo comune di investimento considerando i risultati ottenuti dal gestore in passato e, dopo qualche tempo, si pentono di averlo fatto perché la loro quota si è deprezzata?

Non c'è dubbio. Le decisioni di investimento dei risparmiatori sono guidate dalle proprie convinzioni, dalle proprie inclinazioni e dalle proprie emozioni e risultano, nella maggior parte dei casi, irrazionali. Tanto che ormai **le teorie della finanza comportamentale**, ovvero quel ramo della finanza che studia i comportamenti degli investitori nelle proprie scelte di investimento, oltre a essere diventate oggetto di numerose pubblicazioni, sono anche utilizzate dai professionisti del risparmio gestito per ottenere extrarendimenti nella gestione dei fondi comuni.

«Il comportamento degli investitori, in quanto essere umani, è euristico» afferma **Aled Smith**, gestore del fondo M&G Global Leaders di **M&G Investments**, la società di gestione del gruppo Prudential. «Il cervello dell'uomo, per quanto possa essere fantastico, non è in grado di fare le centinaia di migliaia di calcoli che un computer riesce a eseguire. Pertanto, gli essere umani, di fronte a una scelta o di fronte a una valutazione, tendono a giungere facilmente alle conclusioni».

Appare evidente come questo approccio euristico, se adottato nella finanza da persone non esperte, possa determinare scelte irrazionali. «La maggior parte degli investitori ha un'alta avversione alle perdite. Pertanto, se una società si trova in difficoltà, difficilmente i risparmiatori decideranno di investirvi, poiché percepiscono che sia più alta la probabilità di perdere soldi rispetto a quella di guadagnarli, an-

che se in realtà non è detto che sia così. Infatti, quando l'avversione alle perdite è particolarmente elevata, la sensazione di subire perdite prevale sempre su quella di realizzare guadagni, anche se la probabilità è uguale in entrambi i casi» aggiunge Smith.

È per questo che per non incorrere in errori di valutazione sarebbe opportuno rivolgersi ad esperti che, pur non ragionando secondo gli algoritmi rigidi di un computer, nella fase di investimento, oltre a valutare le società dal punto di vista oggettivo, si lasciano guidare anche da tracce e ipotesi, raccogliendo indizi mediante visite alla società e interviste al management, per poi rielaborarli allo scopo di creare una mappa del proprio universo investibile.

«M&G Recovery Fund, per esempio, è un fondo specializzato nell'investire in quelle società che stanno attraversando un periodo difficile, ma che allo stesso tempo hanno buone opportunità di crescita. Una società con un buon management, infatti, prima o poi sarà in grado di superare questo momento, a dispetto di ogni scetticismo. Ciò può essere fonte di extrarendimento. Una strategia, questa, che è applicata in parte nel fondo da me gestito, M&G Global Leaders».

Un altro aspetto studiato dalla finanza comportamentale è quello dell'**ancoraggio**, che è la tendenza degli investitori a prendere decisioni sulla base dei dati relativi al passato. Così, nel caso in cui una società dovesse ottenere dei risultati positivi e improvvisi, il mer-

cato potrebbe sottovalutare questo cambiamento e il prezzo dell'azione sarebbe destinato a restare stabile,



nonostante la società stia facendo realmente più soldi. Gli investitori comprenderanno quelle azioni soltanto in presenza di ulteriori notizie positive. Anche in questo caso il gestore esperto potrebbe accorgersi prima degli altri che il cambiamento di rotta della società è destinato a durare nel tempo e potrebbe decidere di comprare le azioni con l'obiettivo di ottenere extrarendimenti. «Per sfruttare l'ancoraggio è necessario avere a disposizione il maggior numero di informazioni sulle società e valutarne non solo la sua capacità di generare utili, ma anche cash flow» sottolinea Smith. Gli investitori sono avvisati: secondo la finanza comportamentale sul mercato finanziario vince colui che sa sfruttare gli errori di valutazione degli altri. E per poterlo fare, forse, sarebbe meglio affidarsi agli esperti. ☐