



Abbiamo una giusta percezione della nostra propensione al rischio?

Anche sul rinnovato sito della Consob (www.consob.it) nella sezione dedicata all'Educazione Finanziaria si cerca di illustrare all'investitore come sia fondamentale una corretta valutazione della tolleranza al rischio.

È questo, infatti, un passo assolutamente necessario e basilare per l'efficacia dell'intero processo di investimento.

Noi consulenti dobbiamo sempre rammentare che, mentre la variabilità dei risultati del rendimento del portafoglio costruito per il cliente può sempre essere spiegato e motivato, il malumore che scaturisce dal divario creato tra un'errata profilazione della sua tolleranza al rischio e quello effettivamente assunto può avere conseguenze molto più gravi e incrinare il rapporto di fiducia creato nel tempo.

Questo malumore si può manifestare non solo quando abbiamo costruito un portafoglio troppo rischioso, ma anche qualora – in fase di forti rialzi di mercato – il nostro cliente si sia creato un'aspettativa di rendimento superiore.

Il compito di una corretta profilazione non è comunque di facile attuazione. Non è semplicemente il rischio in sé ad indirizzare l'agire di un individuo, quanto piuttosto la percezione che la persona ha dello stesso, nella maggior parte dei casi influenzata non tanto da ragionamenti logici precisi, quanto da giudizi immediati.

Vari studi di psicologia comportamentale hanno consentito di rilevare come titoli che risultino essere **maggiamente disponibili e familiari** rispetto all'investitore medio siano da quest'ultimo prediletti, a fronte anche di risultati che possono non essere esaltanti. Inoltre anche altre componenti possono modificare e talvolta persino distorcere la percezione del rischio: ad esempio la mancanza di sufficienti conoscenze economico-finanziarie, **l'ottimismo e l'eccesso di fiducia nelle proprie abilità** (la cosiddetta "overconfidence"), come anche le associazioni mentali che prescindano da valutazioni strettamente economiche e la non corretta stima della probabilità dell'evento rischioso.

In campo finanziario la forma di percezione del rischio più diffusa, specialmente dove manchino conoscenze specifiche, è sicuramente **l'avversione per le perdite**, ossia la maggiore sensibilità alla possibilità di perdere che a quella di guadagnare un determinato importo. Ad esempio si considerino le seguenti alternative:

Alternativa A

- 50% di probabilità di vincere 200 €
- 50% di probabilità di non vincere nulla

Alternativa B

- Vincere sicuramente 100 €

È forte la propensione intuitiva verso l'alternativa B.



Tuttavia se si pone il seguente scenario:

Alternativa A

- 50% di probabilità di perdere 200 €
- 50% di probabilità di non perdere nulla

Alternativa B

- Perdere sicuramente 100 €

La maggior parte delle persone in quest'ultimo caso finirà per propendere verso l'alternativa A, decisamente più rischiosa, piuttosto che accettare la perdita sicura.

Inoltre le decisioni di investimento sono spesso influenzate dalle **decisioni pregresse**, per cui la propensione al rischio tende ad aumentare dopo aver realizzato un guadagno, mentre determina un atteggiamento maggiormente conservativo a fronte di una perdita subita.

A ciò si aggiunga che ciascuno ha una propria propensione al rischio, che è molto importante non sottovalutare, data da esperienze e valutazioni personali.

Il **Consulente Finanziario gioca pertanto un ruolo fondamentale** per quanto riguarda entrambi gli aspetti. Da un lato deve aiutare il cliente ad inquadrare al meglio i rischi degli investimenti, fornendo la più completa informativa in maniera semplice ed accessibile, mettendo a disposizione con chiarezza le proprie conoscenze economico finanziarie per sciogliere ogni possibile dubbio e cercando di limitare la componente emotiva e irrazionale della valutazione del rischio. Dall'altro deve rispettare la volontà del cliente, assistendolo nelle scelte di investimento che devono sempre tenere in debito conto non soltanto le aspettative di guadagno, ma anche e soprattutto la sua propensione al rischio, nel tentativo di evitare pericolosi fraintendimenti ed incomprensioni nel momento in cui un investimento non risulti pienamente soddisfacente.

Per chi si voglia divertire a compilare un test che aiuti ad inquadrare al meglio la propria propensione al rischio, consiglio di visitare la sezione "[Investire non è un gioco](#)" del sito Consob.

Paolo Gambaro
paolo@paologambaro.it





Disclaimer

Paolo Gambaro Consulente Finanziario
Via P. Felice Piana, 12/14 - 28021 Borgomanero (NO)
Tel. +39 0322 211007 - Fax. +39 0322 81109

La presente pubblicazione è distribuita da Paolo Gambaro. Pur ponendo la massima cura nella predisposizione della presente pubblicazione e considerando affidabili i suoi contenuti, Paolo Gambaro non si assume tuttavia alcuna responsabilità in merito all'esattezza, completezza e attualità dei dati e delle informazioni nella stessa contenuti ovvero presenti sulle pubblicazioni utilizzate ai fini della sua predisposizione. Di conseguenza Paolo Gambaro declina ogni responsabilità per errori od omissioni. La presente pubblicazione viene a Voi fornita per meri fini di informazione ed illustrazione, non costituendo in nessun caso offerta al pubblico di prodotti finanziari ovvero promozione di servizi e/o attività di investimento.

La presente pubblicazione può essere riprodotta unicamente nella sua interezza ed esclusivamente citando il nome di Paolo Gambaro, restandone in ogni caso vietato ogni utilizzo commerciale. La presente pubblicazione è destinata all'utilizzo ed alla consultazione da parte della clientela professionale e commerciale di Paolo Gambaro cui viene indirizzata, e, in ogni caso, non si propone di sostituire il giudizio personale dei soggetti a cui si rivolge.

Le opinioni espresse in questa rubrica costituiscono il parere personale del Consulente Finanziario Paolo Gambaro e vogliono essere uno spunto di lettura dei principali fatti di attualità, economia e finanza.

Per ricevere periodicamente la rubrica «Il CAVEAU», iscriviti sul sito www.paologambaro.it.

