



Mollare l'ancora

Nel 2002 lo psicologo Daniel Kahneman vinse il premio Nobel per l'economia. I suoi studi sono alla base della Finanza Comportamentale, la disciplina che studia i meccanismi che guidano le scelte effettuate dalle persone in condizioni di incertezza.

In campo economico le teorie ipotizzavano un essere umano razionale in grado di effettuare la scelta più conveniente ma nella realtà l'individuo è tutt'altro che perfetto e le sue scelte sono guidate spesso da regole intuitive che nella vita quotidiana ci aiutano ma che ci fanno commettere errori in ambito finanziario.

Vediamo la prima di queste che vengono anche definite "trappole mentali": **l'ancoraggio**.

L'ancoraggio è la tendenza a crearci delle "ancore mentali", cioè dei punti di riferimento che il nostro cervello utilizza come appigli in situazioni di incertezza; quando dobbiamo compiere una scelta, formulare una previsione o emettere un giudizio partiamo da questi e in funzione di questi decidiamo.

Nel campo degli investimenti una tipica ancora mentale è il prezzo pagato per acquistare un titolo. Quel prezzo diventa spesso per noi il punto di partenza per giudicare in futuro se il titolo è "caro" o "a buon mercato" facendo passare in secondo piano elementi ben più importanti per valutare se è il

caso di mantenerlo in portafoglio, venderlo o acquistarne degli altri. Sarebbe sicuramente più utile analizzare la storia della società, l'andamento nel tempo di fatturato e utili, le prospettive dei mercati in cui opera e altri elementi oggettivi prima di decidere.

Tale meccanismo scatta anche nella valutazione del valore degli immobili. Se ho acquistato un immobile e dopo alcuni anni ne vedo in vendita uno simile a un prezzo sensibilmente più basso sarò portato a ritenerlo un "affare" senza considerare altri fattori per valutarne l'effettiva potenzialità come investimento. Anche in questo caso è opportuno valutare l'andamento dei prezzi degli immobili in quella zona, considerarne i costi connessi all'acquisto, le imposte che gravano sugli stessi sia al momento dell'acquisto che dopo (ricordiamoci che le seconde case non godono delle agevolazioni fiscali previste per le abitazioni principali), l'andamento del mercato degli affitti se vogliamo affittarlo.

In conclusione l'ancoraggio è una scorciatoia che il nostro cervello prende inconsciamente per spendere poca energia quando dobbiamo fare delle scelte. Se le scelte riguardano i nostri risparmi è opportuno non cadere nella trappola, mollare l'ancora e impegnarci di più per prendere decisioni ponderate.