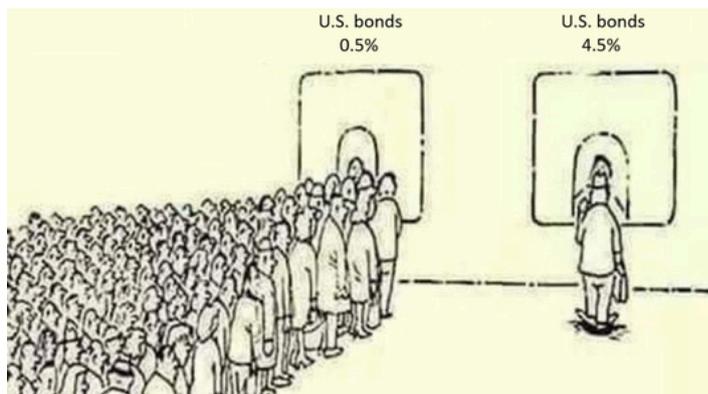


IRRAZIONALI

L'irrazionalità dei mercati finanziari non è un difetto del sistema, ma una diretta conseguenza del modo in cui il cervello umano elabora le informazioni e prende decisioni. La finanza comportamentale, campo di studio che unisce psicologia ed economia, ha identificato numerosi pregiudizi cognitivi che influenzano le nostre scelte d'investimento.



Uno dei principali fattori è l'euristica della disponibilità: tendiamo a dare maggior peso agli eventi recenti e facilmente memorizzabili. Quando il mercato crolla, molti investitori vendono in preda al panico, dimenticando che storicamente i mercati si sono sempre ripresi. Allo stesso modo, durante i periodi di forte rialzo, l'euforia ci porta a credere che i prezzi continueranno a salire indefinitamente. Vedete l'immagine a fianco? Ne potrei far vedere a milioni simili ma il concetto è sempre lo stesso.

IL GREGGE E L'EMOTIVITÀ

Il comportamento gregario è forse uno degli aspetti più evidenti dell'irrazionalità dei mercati. Gli esseri umani sono creature sociali, e l'istinto di seguire la massa è profondamente radicato nella nostra psiche. Questo si traduce in bolle speculative quando l'ottimismo domina, e in crolli devastanti quando il pessimismo prende il sopravvento



Le emozioni giocano un ruolo fondamentale in questo processo. La paura e l'avidità, in particolare, sono due forze potenti che guidano i mercati. Quando i prezzi salgono, l'avidità ci spinge a comprare sempre di più, temendo di perdere opportunità. L'azienda che vedete in questo grafico di Barchart esprime perfettamente questo concetto. Chi mi segue ha visto ciò che ho scritto di questa azienda poche settimane fa. Non ero ribassista ma semplicemente invitavo alla prudenza. Se i mercati scendono? Quando i mercati crollano, la paura ci paralizza o ci spinge a vendere nel momento peggiore.

Un aspetto particolarmente interessante dell'irrazionalità dei mercati è il nostro bisogno di creare narrative per spiegare gli eventi. Cerchiamo costantemente di dare un senso ai movimenti di mercato, attribuendo cause specifiche a ogni oscillazione. Questa ricerca di pattern e spiegazioni ci porta spesso a vedere correlazioni dove non esistono e a fare previsioni basate su premesse fallaci.

Gianmaria Pini

PENSA A TE, NON AL MERCATO

Fear & Greed Index

What emotion is driving the market now?

[Learn more about the index](#)

2 minute read



Overview Timeline

Previous close

Fear 38

1 week ago

Fear 33

1 month ago

Greedy 62

1 year ago

Greedy 57

Riconoscere la nostra irrazionalità è il primo passo verso decisioni d'investimento più consapevoli. Non possiamo eliminare completamente i nostri pregiudizi cognitivi, ma possiamo imparare a riconoscerli e a mitigarli. Strategie come la diversificazione, l'investimento automatico e l'adozione di un piano d'investimento a lungo termine possono aiutarci a proteggerci dalla nostra stessa irrazionalità. La chiave non è cercare di diventare perfettamente razionali - un obiettivo

impossibile - ma sviluppare la consapevolezza dei nostri limiti cognitivi ed emotivi. Solo accettando la nostra natura imperfetta possiamo costruire strategie d'investimento che funzionino con essa, anziché contro di essa. Un indicatore che spesso vi mostro è il fear and greed index che vedete qui in alto. Questo indicatore esprime (in teoria) il sentiment degli investitori. Non deve fornire indicazioni di investimento ma serve a comprendere quale sia oggi l'umore sui mercati finanziari e a volte ci aiuta a capire quanto il mercato sia irrazionale perchè in realtà proprio noi operatori lo siamo. In conclusione, l'irrazionalità dei mercati finanziari è uno specchio della nostra natura umana. Invece di combatterla, dovremmo accettarla e utilizzarla come punto di partenza per sviluppare approcci più efficaci all'investimento. Solo così potremo trasformare quella che sembra una debolezza in una fonte di saggezza finanziaria.

SPECCHIETTO PER L'INVESTITORE

Una delle lezioni più preziose che ogni investitore deve apprendere è che il mercato non è il proprio portafoglio. Troppo spesso ci lasciamo trascinare dall'ossessione di seguire ogni movimento del mercato, dimenticando che ciò che conta veramente sono i nostri obiettivi personali e la nostra tolleranza al rischio. Ci sono alcuni dei miei clienti che quest'anno hanno avuto performance superiori al 20% e altri che hanno avuto un guadagno inferiore al 10%. Ciò che conta? Entrambi hanno sposato fin dall'inizio il loro profilo, non il mercato, non le previsioni ma semplicemente i loro obiettivi di guadagno e rischio.



Ciò che conta? Entrambi hanno sposato fin dall'inizio il loro profilo, non il mercato, non le previsioni ma semplicemente i loro obiettivi di guadagno e rischio. Il confronto continuo con gli altri può portare a decisioni avventate e a deviare dalla propria strategia d'investimento. Il vero successo negli investimenti non si misura nel battere un indice o nel superare i rendimenti del vicino di casa, ma nel raggiungere i propri obiettivi finanziari nel tempo.

Gianmaria Pini

Disclaimer

I dati riportati in questo documento hanno finalità puramente informative e non rappresentano in alcun modo una consulenza finanziaria o un invito all'investimento. Le opinioni espresse riflettono esclusivamente il mio punto di vista (Gianmaria Pini) e sono formulate in base all'attuale contesto macroeconomico. Tali valutazioni sono soggette a cambiamento nel tempo. Non si garantisce l'accuratezza o la completezza delle informazioni fornite. Le performance passate non sono indicative di risultati presenti o futuri.