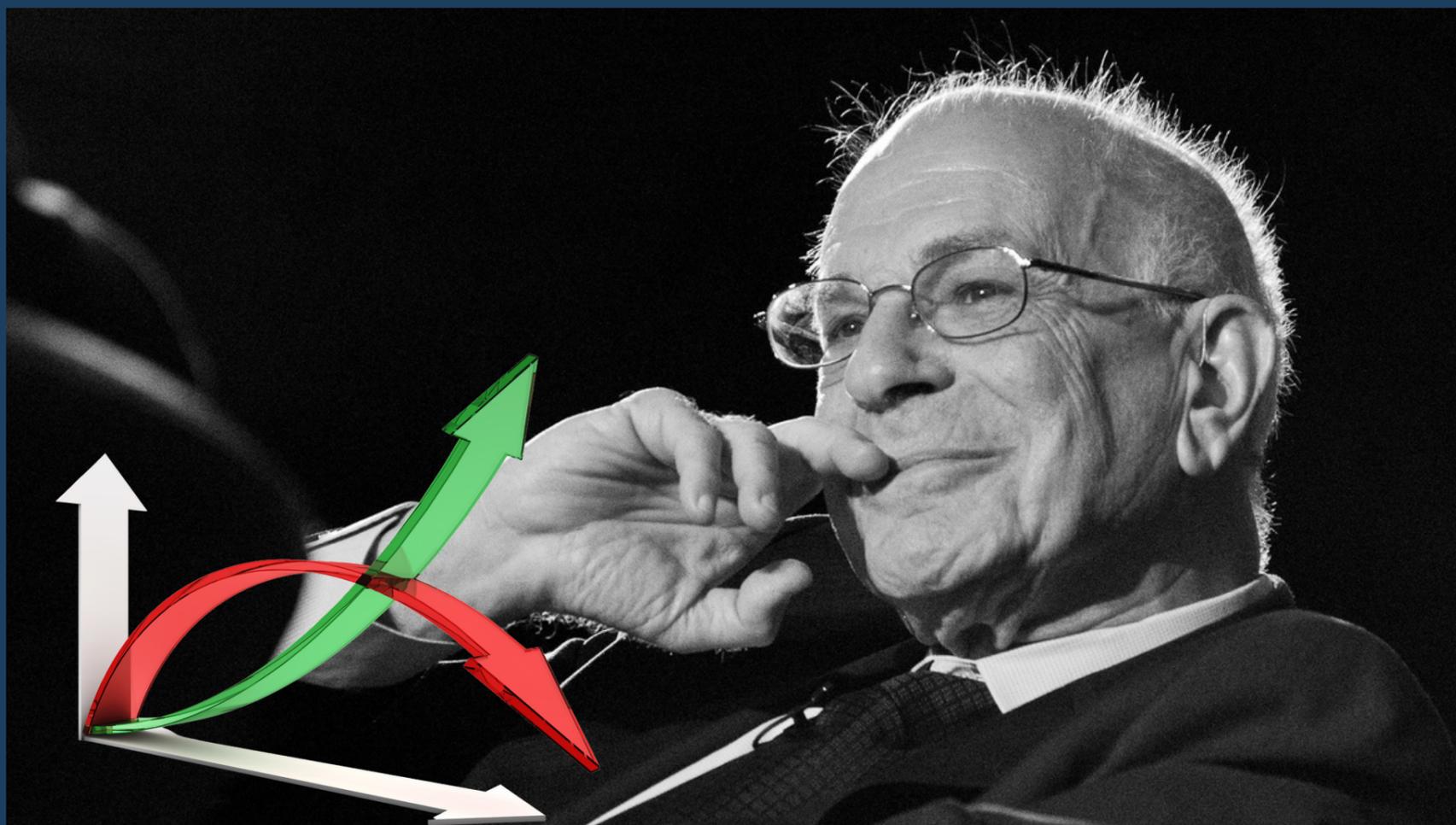


LA FINANZA COMPORTAMENTALE



In ambito finanziario quando parliamo di “bias” ci si riferisce alle **distorsioni cognitive** che possono influenzare le decisioni di investimento e la gestione finanziaria.



Questi bias sono **tendenze o pregiudizi psicologici** che portano gli individui a prendere **decisioni non razionali o inefficaci in ambito finanziario**. Essi derivano da vari aspetti della psicologia umana e possono avere impatti significativi sui mercati finanziari e sul comportamento degli investitori.

CHI E' DANIEL KAHNEMAN ?

Daniel Kahneman è uno **psicologo e economista** riconosciuto per i suoi studi sull'economia comportamentale e sulla psicologia della decisione. Ha vinto il **Premio Nobel per l'Economia nel 2002** grazie ai suoi contributi nella comprensione di come le persone prendono decisioni economiche, affrontando l'irrazionalità e i bias cognitivi che influenzano il nostro comportamento economico e decisionale. Kahneman ha evidenziato come le persone si discostano dai principi dell'agente economico razionale, gettando le basi per nuovi modelli che integrano psicologia ed economia.



QUALI BIAS HA IDENTIFICATO?

Bias di conferma: La tendenza a cercare, interpretare, favorire e ricordare le informazioni in modo tale da confermare le proprie preconcezioni o ipotesi, ignorando le informazioni contrarie.

Eccesso di fiducia: La tendenza a sovrastimare la propria conoscenza, abilità e precisione nelle previsioni.

Ancoraggio: La dipendenza eccessiva da una prima informazione offerta (l'“ancora”) quando si prendono decisioni.

Effetto di disponibilità: La tendenza a sovrastimare la probabilità degli eventi basandosi sulla facilità con cui possono venire in mente esempi.

Effetto dotazione: La tendenza a valutare più altamente un bene che si possiede rispetto a uno identico che non si possiede.

Bias di rappresentatività: La tendenza a ignorare le leggi della probabilità quando si valuta la probabilità che un certo evento si verifichi basandosi sulla somiglianza con altri eventi o stereotipi.



Effetto framing: L'influenza della presentazione (il "frame" in cui viene presentata un'informazione) sul modo in cui le persone interpretano e reagiscono a essa.

Effetto di prospettiva: La tendenza a scegliere in modo diverso quando si affrontano potenziali guadagni rispetto a potenziali perdite.

Effetto status quo: La preferenza per mantenere la situazione attuale, evitando cambiamenti.

Illusione del controllo: La tendenza a credere di poter controllare o influenzare gli eventi anche quando non si ha alcun reale impatto su di essi.

Questi bias influenzano vari aspetti del nostro pensiero decisionale, portandoci spesso a prendere decisioni meno ottimali di quanto potremmo se fossimo pienamente razionali e privi di bias.

Kahneman esplora questi e altri bias nel dettaglio nel suo libro "**Pensieri lenti e veloci**", dove distingue anche tra il pensiero "**sistema 1**" (**rapido e intuitivo**) e "**sistema 2**" (**più lento e razionale**), sottolineando come i bias tendano a emergere soprattutto dal funzionamento del sistema 1.



Paolo Brugnoli

— CONSULENTE FINANZIARIO —

Semplicemente Finanza

RELAZIONE
STABILITA'
TRASPARENZA

Sono un **consulente finanziario** con 20 anni di esperienza nel settore bancario. La mia missione è trasformare la complessità della finanza in soluzioni semplici e chiare per i miei clienti.

Seguimi su



www.paolobrugnoli.it

