



INVESTITORE ATTENTO, QUI C'E' UNA TRAPPOLA PER TE, ANZI 15! (16/03/2011)

Follia è fare sempre la stessa cosa e aspettarsi risultati diversi” diceva Albert Einstein e questa considerazione dovrebbe far parte del bagaglio di ciascun investitore. Ripetere sempre gli stessi errori o cadere nelle stesse trappole può avere, infatti, conseguenze distruttive per il proprio patrimonio (oltre che per la propria serenità psicologica).

Eliminare le trappole o pensare di non commettere errori sarebbe un’illusione ma cercare di limitare i rischi, evitando le “buche” più grosse qualcosa di tutto sommato alla portata di tutti i risparmiatori disposti a usare un po’ di sano buon senso e qualche minima nozione di conoscenza dei mercati finanziari.

Nel campo degli investimenti, poi, non è peraltro necessario avere sempre ragione o avere un tasso di successo del 100%. Persino chiudere in perdita oltre il 50% delle operazioni non significa attuare una strategia fallimentare poichè l’utile si misura nel tempo dalla differenza fra i guadagni e le perdite. Persino lo stesso Warren Buffett, colui che è considerato il più grande investitore di tutti i tempi, è incorso in operazioni sbagliate.

Si pensi alla recente sua uscita dal capitale di Bank of America, un istituto in cui il saggio di Omaha era entrato come azionista 3 anni e mezzo fa, acquistando un corposo pacchetto. Dall’esame dei dati dell’ultimo trimestre del bilancio della Berkshire Hathaway è emerso che ne è uscito, liquidando tutte le azioni che quotano attualmente circa il 66% in meno di quanto era entrato. Una perdita secca di circa 1500 milioni di dollari che non hanno impedito alla sua holding di generare profitti in questi anni poichè Warren Buffett sa che non esistono operazioni solo vincenti. Fortunatamente per lui (e i suoi azionisti) questa partecipazione per quanto importante aveva, infatti, un peso tutto sommato limitato nel portafoglio investimenti e la perdita è stata compensata da altre operazioni vincenti.

Perdere si può (e fa parte del gioco), l’importante è non stra-perdere, limitando il rischio. Evitando di andarsi a cacciare in situazioni dove non si ha poi la possibilità di uscirne “finanziariamente” vivi...

Secondo Warren Buffett non è, infatti, avere un quoziente intellettuale sopra la media che determina speciali abilità all’investimento. Anzi. Quello che più conta secondo lui è il temperamento: *“Controllare le proprie emozioni, avere una pensiero indipendente e una profonda comprensione sia del comportamento umano e istituzionale è vitale per il successo degli investimenti a lungo termine. Ho visto un sacco di persone molto intelligenti cui sono mancate queste virtù”*.

Sono molti i fattori che determinano l’abilità o meno di essere dei bravi investitori ma sicuramente la disciplina unita alla conoscenza sono fra i fattori chiave.

“Chi sa meno, paga di più per i servizi finanziari, dal mutuo al conto corrente e cade più facilmente vittima delle truffe” non si stanca di ripetere Annamaria Lusardi, Professoressa di Economia alla Dartmouth College e direttore del Financial Literacy Center.

Vicende come quelle di Parmalat e Cirio certo ricordano a tutti gli investitori (nessuno escluso) che le trappole, quando si investe, sono sempre in agguato e cercare di limitare alcuni errori (evitarli non è sempre così facile) è altamente consigliabile per non vedere il proprio patrimonio nel tempo ridotto a un colabrodo.

“Conoscenza, attenzione ai dettagli e un sano senso di scetticismo sono una minaccia tripla per combattere la frode di investimento. Quanto più si sono preparati, migliore sarà la possibilità di eludere una trappola che può lasciare in un buco finanziario da molti anni” afferma Denise Voigt Crawford, presidente della North American Securities Administrators Association (Nasaa).

Quali gli errori più importanti o trappole da evitare? Abbiamo provato a farne un elenco (non certo esaustivo) valido per tutti gli investitori. Noi compresi, naturalmente perché nessuno è al di sopra da errori e trappole quando si parla di investimenti.



1. Investire senza strategia, seguendo soprattutto le “mode”

E' la trappola sempre in agguato e la più frequente. Al di fuori di ogni strategia si tendono ad assumere più rischi i mercati sono al rialzo e in prossimità dei massimi e viceversa a minimizzarli quando si è in prossimità dei minimi, facendosi condizionare dall'istinto del gregge o da quanto viene amplificato dai giornali. Il risultato è far decollare le perdite. Sarebbe invece opportuno definire in anticipo quali sono le basi cui fondare le proprie decisioni di acquisto e di vendita e farvi costante riferimento. E anche se si affida in gestione o sotto consulenza il proprio patrimonio occorrerebbe condividere con il vostro “strategist” i criteri alla base delle sue mosse. Fidarsi solo dei rendimenti passati non è una strategia poiché le condizioni dei mercati cambiano continuamente e spesso drasticamente. E affidarsi al “lungo periodo” come strategia d'investimento può rivelarsi un'illusione a vedere l'andamento dei mercati degli ultimi 10 anni.

Un buon consulente d'investimento può aiutarvi a individuare i pro e (soprattutto) i contro di ciascuna strategia e aiutarvi a scegliere quella più adatta al vostro profilo di rischio.

2. Darsi al trading esasperato

Vi è una convinzione ancora diffusa che movimentare molto il portafoglio con un trading esasperato possa aiutare a realizzare maggiori profitti. Comprare e vendere continuamente significa invece con certezza avere solo maggiori costi d'intermediazione e tutti gli studi sul campo dimostrano che solo una percentuale molto limitata di day trader nel tempo ne esce vincente. Oltre il 90% di coloro che fanno trading esasperato (più operazioni al giorno) finiscono con il perdere tutto il loro denaro.

3. Fidarsi delle voci e delle dritte

E' sempre sorprendente scoprire quante persone si fidano ancora delle "dritte". Purtroppo le "voci" sono una variabile imprevedibile e molto insicura, anzi nella maggior parte dei casi si tratta di una "trappola" congegnata ad arte per incastrare i pesci piccoli. E le moderne tecnologie consentono di moltiplicare i mezzi per catturare le prede, facendo leva sulla possibilità di realizzare facili guadagni col minimo sforzo. Se nel passato le "voci" circolavano da persona a persona o tramite i giornali oggi il web consente il proliferare più massiccio di "bufale" tramite email massive, forum... Nella maggior parte dei casi le famigerate "voci" si trasformano in perdite poiché si trattava di notizie false o tendenziose, oppure perché ci siamo mossi tardi e mentre qualcuno ci consigliava di acquistare a mani bassi lui...vendeva.

Le opportunità di cadere in frodi finanziarie negli anni non è diminuita ma anzi è nettamente aumentata e gli investimenti fraudolenti si sviluppano sempre più grazie alle opportunità di comunicazione infinite offerte dalla rete e/o tramite il marketing sempre più aggressivo basato sull'"amicizia" e sulla leva del fare soldi in modo facile. Alcuni possono utilizzare questi il web per diffondere disinformazione per gonfiare artificialmente il valore dei titoli prima di vendere secondo la tecnica collaudata del "pump and dump". Ovvero il truffatore cerca di generare una domanda artificiale verso le azioni di piccole o sconosciute società (dove si racconta naturalmente di prospettive mirabolanti grazie a incredibili scoperte) per poi venderle ad un prezzo inflazionato. Si tratta di un esempio notevole di ingegneria sociale e manipolazione del mercato dove chi guadagna con certezza è chi concepisce la truffa mentre le vittime convinte di moltiplicare il proprio investimento si ritrovano in poco tempo con azione che valgono poco o niente.

Un'altra variazione di questo tipo di investimenti sono i cosiddetti HYIP, termine che sta per significa High Yield Investment Program che quasi sempre si basano su schemi piramidali. La classica catena di Sant'Antonio dove quando la catena si spezza gli ultimi restano col cerino in mano.

4. Concentrare troppo gli investimenti

“Non mettere tutte le uova nello stesso paniere” suggerisce la saggezza popolare. Eppure quando si parla di investimenti molti risparmiatori non resistono alla tentazione di tentare il colpaccio o di voler “semplificare” al massimo le loro scelte, concentrando in pochissimi titoli (o addirittura uno solo) i propri investimenti.

Qualcosa che è totalmente contro il buon senso e che avrebbe evitato in questi anni a molti risparmiatori (si pensi ai casi Argentina, Parmalat, Cirio...) di prendere delle batoste incredibili poiché l'investimento in titoli di questi emittenti non rappresentava una piccola percentuale del loro patrimonio ma talvolta una quota maggioritaria. Eppure tutte le ricerche e soprattutto l'esperienza dimostrano che concentrare troppo il proprio portafoglio incrementa solo il rischio e più difficilmente il rendimento. Salvo non avere la presunzione di credere di avere un fiuto "infallibile" per riconoscere i "veri affari". Secondo l'economista statunitense Harry Markowitz, vincitore del premio Nobel per l'economia nel 1990, diversificare è invece una polizza contro l'imprevedibilità dei mercati e questo processo è tanto più efficace quanto più gli attivi (azioni, obbligazioni, valute, materie prime, immobili, ecc.) sono poco correlati tra loro e quanto più si diversifica all'interno delle stesse classi. Purtroppo l'esperienza di questi ultimi anni dimostra che il grado di correlazione fra i vari asset tende a aumentare ma in ogni caso un certo grado di diversificazione fra gli asset (e persino fra le strategie) è sempre consigliabile.

5. Investire in qualcosa che non si conosce

“Stai alla larga da ciò che non conosci” avverte Warren Buffett ma se la maggior parte degli investitori facesse proprio questo saggio consiglio probabilmente la maggior parte degli intermediari finanziari subirebbe un knock out micidiale. Complesso significa difficilmente comprensibile, poco trasparente e confrontabile e questo permette di ottenere agli intermediari "furbetti" i maggiori guadagni. E così nascono continuamente e incessantemente nuovi prodotti finanziari sempre più complicati che finiscono sempre più spesso a risparmiatori o investitori che li sottoscrivono a "occhi chiusi" incuranti delle conseguenze che potrebbero avere nel loro patrimonio. "Nuovo" e/o "s sofisticato" sono ottimi argomenti di vendita nel marketing finanziario e tanto più è complicata la strategia sottostante proposta tanto più è possibile che qualche risparmiatore ci caschi, lasciandosi sedurre dall'acchiappa-risparmi di turno che proporrà come innovativa ed "esclusiva" qualsiasi proposta. Eppure come diceva ironicamente nel sequel di Wall Street un Gordon Gekko scatenato: "ci saranno forse non più di 50 persone al mondo che sanno come funzionano veramente i derivati contenuti nei prodotti finanziari che vendono..."

Per questo è consigliabile stare alla larga da tutto ciò che non si comprende appieno come la maggior parte dei prodotti strutturati o a leva, ricordandosi sempre anche dell'importanza dell'exit strategy.

Ovvero se è possibile uscire senza problemi o eccessive penalizzazioni dall'investimento effettuato e con quali costi, stando alla larga da titoli di fatto illiquidi, ovvero senza mercato, e dove magari l'unico compratore potrà essere lo stesso venditore che si ritroverà in quel momento ancora una volta col coltello dalla parte del manico...

Infine si ricordi in tema di segnali di "allerta" che inviare i propri soldi all'estero è quasi sempre (quando si parla poi di investimenti molto alternativi) il miglior modo per separarsi dai propri quattrini visto che i controlli diventano sempre più difficili, agire legalmente un'impresa quasi impossibile, cadendo più facilmente preda di un classico schema Ponzi.

6. Non guardare ai costi e fare l'interesse del vostro intermediario

“Chi più spende, meno spende” non è un proverbio che trova grande rispondenza nel campo degli investimenti finanziari. Anzi, al contrario tutte le ricerche dimostrano che tagliare i costi significa solo migliorare i rendimenti.

Un fondo d'investimento o un prodotto finanziario con un alto costo commissionale e di gestione non significa affatto (come magari qualche promotore finanziario o operatore bancario vorrebbe farvi credere) maggiori rendimenti possibili. Tutto il contrario.

Tenere sotto controllo e minimizzare i costi è molto importante per un investitore e valutare quindi le condizioni economiche di un prodotto, uno strumento o un servizio una delle priorità. Pagare un costo di gestione del 2,5-3% annuo o pagare commissioni di intermediazione elevate (tipo lo 0,2-0,3% senza massimi commissionali per operazione) come quelle applicate dalla maggior parte delle banche tradizionali sicuramente vi renderà un cliente appetibile per le Reti ma non un investitore che cura il proprio interesse (ma piuttosto quello del proprio intermediario). Una appello che negli scorsi mesi è stato ribadito dall'autorità di controllo americana, la Sec, che ha ricordato agli intermediari l'importanza di fare l'interesse dei propri clienti, non puntando solo a massimizzare i propri profitti.

Tutti gli investitori dovrebbero essere abbastanza grandi e vaccinati da sapere che non tutti i consigli forniti loro hanno come obiettivo quello di curare i loro interessi..

Alcuni venditori possono ricevere commissioni molto più ricche quando vendono un prodotto che è rischioso o inappropriato per un investitore e anche in Italia il fenomeno di banche che spingono le proprie reti di sportelli e promotori a collocare prodotti idonei soprattutto a far il budget è ampiamente diffuso. Un investitore deve quindi esigere di sapere come chiunque gli fornisca un consiglio o una raccomandazione sia compensato, conoscendo (come la legge esige) tutti gli eventuali conflitti d'interesse. A questo proposito è bene ricordare che a prescindere dalla scelta effettuata (banca, promotore, consulente indipendente) come risparmiatori pagate sempre un compenso per il servizio seppure espresso in modo e di entità differente (direttamente attraverso la parcella per il consulente, indirettamente attraverso le commissioni nel caso del risparmio gestito).

E se non si possiede un minimo di "cultura finanziaria" diventa consigliabile far ricorso a soggetti esterni qualificati e competenti. Possibilmente senza troppi conflitti evidenti di interesse...

7. Puntare tutto sulle performance passate

Uno degli specchietti per le allodole tipiche del mondo del risparmio è quello di promuovere i prodotti finanziari dal rendimento passato migliore, facendo credere all'investitore che tale "miracolo" potrà essere realizzato quasi all'infinito.

Questo argomento di vendita è sovente utilizzato dai venditori di illusioni, omettendo di fare un'analisi dettagliata di tali risultati. Su un paniere di 100 fondi che operano su mercati diversi è altamente probabile, infatti, che annualmente qualche mercato vada meglio degli altri e mostri risultati superiore alla media. Ma questo non basta certo per dire di essere di fronte a dei maghi dei mercati. Ogni anno ha infatti il suo mercato "campione dei rendimenti" sulla base dei rendimenti passati.

Dal punto di vista statistico è vero che sui mercati finanziari è stata osservata una certa persistenza dei rendimenti e che le strategie "momentum" hanno dimostrato di funzionare nel tempo in modo anche egregio ma non certo in modo statico poiché dopo un certo tempo i mercati più forti tendono a ritornare ineluttabilmente verso la media e solo una strategia flessibile (ma basata su un metodo e non di vendita...) è in grado nel tempo di generare i risultati più interessanti.

Conta invece la capacità nel tempo (misurabile in lustri e non in mesi) di fare realmente meglio del mercato di riferimento, riuscendo a cavalcare le tendenze al rialzo ma soprattutto a tagliare le perdite nelle fasi di inversione.

8. Procrastinare all'infinito le decisioni d'investimento

Analizzare per decidere è saggio ma rimandare all'infinito la scelta di come investire il proprio patrimonio può essere deleterio. Prima si inizia a investire (e possibilmente bene) meglio è. Vivere (finanziariamente) alla giornata può essere, infatti, molto pericoloso e dannoso.

Occorre, infatti, pensare per tempo e con i giusti mezzi e le giuste strategie a come crearsi un capitale di scorta a cui attingere quando non si sarà più nell'età lavorativa ma che servirà anche nel corso della propria vita a finanziare le esigenze familiari più importanti (la casa, gli studi dei figli).

E se nel passato si sono commesse delle scelte sbagliate attendere che le cose si mettano a posto (“aspetto che i titoli tornino ai prezzi di carico”) potrebbe costituire un errore di prospettiva che potrebbe costare molto caro. Nell'esempio citato se un titolo è trattato a meno della metà del prezzo a cui l'abbiamo acquistato forse una ragione ci sarà e occorrerebbe indagare senza farsi condizionare dal prezzo di carico.

Non è solo l'avidità, infatti, uno dei nemici degli investitori ma anche (ugualmente) la paura. Queste emozioni alla base della natura umana sono forse il più grande nemico per investire con successo. Al contrario un approccio disciplinato e consapevole è assolutamente fondamentale per fare dei profitti ed è consigliabile disporre di un piano per ogni investimento che si vuole effettuare.

9. Farsi convincere sotto pressione a sottoscrivere un qualsiasi prodotto

Se un qualcuno cerca di vendervi qualcosa facendovi pressione sotto la spinta dell'offerta “esclusiva e riservata” oppure a “tempo limitato” è bene alzare al massimo le difese, poiché questa è una classica tecnica di vendita utilizzata per rifilare spesso i peggiori “pacchi”. E non solo finanziari.

Qualsiasi decisione finanziaria dobbiate prendere un buon consulente dovrebbe darvi tutto il tempo necessario per valutarne pro e contro, senza mettervi sotto pressione pur di strappare una firma. Ciò che dovete valutare è se il prodotto finanziario fa veramente al caso vostro, quali sono i costi e i rischi e se chi vi sta vendendo un prodotto glissa su questi aspetti, puntando tutto sui pro o sulla fiducia (facendo leva magari su qualche affinità) è bene essere scettici.

10. Credere ai guadagni sicuri, costanti e a 2 cifre, credendo che sia possibile mettere il “turbo” ai guadagni

Molti investitori studi di rendimenti miseri o negativi prima o poi cadono nella tentazione di voler bruciare le tappe, puntando su investimenti molto “alternativi” oppure sull'effetto leva. Se è già difficile accettare una perdita del 20-25% del valore del proprio portafoglio senza scoraggiarsi figuratevi per un crollo del 40-50%, frutto di un rapporto di indebitamento doppio.

Occorrerebbe invece avere un'estrema diffidenza per tutti quei prodotti e quelle pratiche che promettono un percorso facile verso la ricchezza.

Di sistemi “sicuri” (e senza qualche controindicazione) per moltiplicare i quattrini non ne esiste nessuno e se qualcuno vi presenta un qualsiasi prodotto, strumento finanziario o programma senza parlarvi anche dei rischi fareste bene a scappare a gambe levate.

Basterebbe sempre preliminarmente ricordarsi della banale regola rischio/rendimento per evitare in molti tranelli. A un maggior rendimento possibile corrisponde sempre un maggiore rischio di perdere interessi e capitale..

Si dice che “la mamma degli stupidi è sempre incinta” ma questo vale per quella dei truffatori capaci di captare sempre le storie più attraenti per accalappiare gli investitori più ingenui. Per dare una base di serietà all'affare basta fare leva sulla “moda” finanziaria del momento, prospettando ai malcapitati un qualche sistema infallibile per moltiplicare i quattrini. Dalle valute all'oro, dalle energie rinnovabili alle scommesse sportive, dal petrolio ai mercati emergenti, dalle opzioni agli hedge fund c'è sempre una bella storia dietro da raccontare. Ma quello che conta (e questo dovrebbero tenere conto gli investitori) è se ci si può veramente fidare ciecamente di chi alla fine di tutto il giro ha materialmente in mano i soldi. Si è sicuri che i riscatti dei primi non siano pagati con i versamenti degli ultimi? E' chiaro chi fa i controlli e dove sono investiti materialmente i soldi? La strategia

che consente i guadagni prospettata è realmente replicabile senza controindicazioni e rischi e su larga scala e all'infinito? Il caso Madoff dovrebbe insegnare...

11. Non esistono “sistemi” perfetti (nemmeno seri) per guadagnare in qualsiasi condizione di mercato

L mercati e le condizioni cambiano nel tempo. Purtroppo è raro vedere nella realtà a delle curve dei profitti sempre all'insù. Arriva il momento dei “trend” laterali e pure quello delle correzioni brusche e occorre essere preparati anche a queste fasi.

Se una strategia o un mercato che hanno dato grandi soddisfazioni nel passato inizia ad andare in palla è un segnale che è necessario “rottamarla” e passare ad altro? Rispondere a questa domanda non è facile perché dipende in primo luogo da come è stata costruita questa strategia. Se si è dimostrata robusta nel passato è fisiologico un certo appannamento (magari il mercato richiede un certo aggiornamento) e cambiare drasticamente strategia potrebbe essere anche deleterio. Si pensi a quante volte nella sua carriera lo stesso Warren Buffett è stato dato per superato o al tramonto come ai tempi della New Economy (1999-2000) ma anche più recentemente nel 2008 quando le azioni della Berkshire erano scese del 50% dai massimi con sempre più analisti e giornali che ne celebravano il “funerale”.

Esistono quindi sistemi o strategie più o meno “robuste” e capaci nel tempo di generare risultati interessanti (migliori dell'andamento del mercato) ma nessuna strategia è in grado di guadagnare in ogni condizione di mercato come raccontano gli acchiappa-risparmi più disinvolti. Un certo grado di rischio è sempre associato a qualsiasi tecnica e se esistesse veramente un sistema perfetto in grado di guadagnare “sempre” ben difficilmente il fortunato possessore lo vorrebbe condividere con altri investitori. Diffidate quindi di chi vi parla solo di rendimenti e non vi parla di rischi..

12. Avere una fede smisurata nelle proprie credenze come ad esempio “mediare” i titoli all'infinito quando i prezzi sprofondano...

E' certo importante avere delle proprie opinioni ma nei mercati finanziari una certa elasticità è necessario laddove emergano dei fatti che contraddicano in modo evidente le nostre certezze. Avere una mente aperta significa valutare eventuali errori, disposti a rimettere in discussione le proprie credenze quando è il caso. Attribuire un potere smisurato alle proprie opinioni (tipo “questo titolo l'ho pagato 1000 e lo tengo fino a quando non torna a quel prezzo” oppure “questo titolo o mercato può solo salire”) può costare altrimenti molto caro come arrivare a conclusioni affrettate, dando un peso esagerato solo a poche informazioni. Un esempio tipico di errore commesso da molti investitori è mediare in perdita i titoli che equivale spesso a dire “non ammetto di perdere su un'operazione e comprando altri titoli sarà più facile tornare in guadagno poiché abbasso il prezzo di carico”.

In questo modo si corre però il rischio concreto di aumentare invece la propria esposizione su un titolo, incrementando la propria vulnerabilità finanziaria se il titolo andrà invece nella direzione opposta di quella sperata. Una strategia non dovrebbe, infatti, basarsi sulla “speranza” ma su dati e strategie più misurabili e oggettive.

E occorrerebbe invece esaminare tutte le prove con lo stesso rigore, piuttosto arruolando piuttosto persone indipendenti-pronte a discutere con voi i pro e i contro di ogni decisione, liberi da condizionamenti.

13. Fidarsi troppo del gregge (esperti compresi)

“La saggezza del mondo insegna che è cosa migliore per la reputazione fallire in modo convenzionale, anziché riuscire in modo anticonvenzionale” ha scritto John Maynard Keynes nella sua Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta è questa considerazione è sempre attuale nel mondo degli investimenti. E' il famoso effetto gregge dove molte persone mettono in campo dei comportamenti perché così fanno o dicono gli altri, alimentando spesso delle bolle come insegna la storia finanziaria.

Basta vedere ex post il comportamento solo nell'ultimo decennio di alcune “certezze” vendute agli investitori in quest'ultimo decennio: il boom della New Economy, le azioni biotecnologiche, il mattone che non può scendere, i titoli “green”...

Temi d'investimento certo interessanti ma che la maggior parte dei risparmiatori rischia spesso di rincorrere proprio quando il ciclo si sta invertendo, confortati nelle loro decisioni soprattutto dal fatto che molte altre

persone hanno seguito quella direzione, guardando tutti le stellari performance del passato. Ma senza avere poi una strategia per gestire l'investimento futuro.

E in questo "istinto del gregge" un ruolo importante è svolto anche dai cosiddetti esperti e dalla stampa finanziaria che spesso tende a fare da grancassa al "sentiment" del momento come è stato dimostrato in numerosi studi dell'ultimo decennio. Un ruolo gregario che spesso è associabile all'effetto gregge ma che spesso nasconde evidenti conflitti di interesse fra l'industria dell'intermediazione finanziaria e il mondo dei risparmiatori.

14. Caricarsi eccessivamente di meriti propri quando si guadagna mentre quando si perde...

Per descrivere questo fenomeno gli esperti della finanza comportamentale parlano di "self-attribution bias" per descrivere quel processo mentale (in verità molto diffuso non solo fra i risparmiatori ma anche fra i promotori, consulenti d'investimento e gestori) per cui ci si attribuisce il merito delle decisioni di investimento di successo mentre quando le cose vanno male è colpa della sfortuna o di eventi esterni o di altre persone...

Come i noti studi sull'argomento di Barber e Odean che hanno dimostrato come "l'overconfidence" porta spesso a movimentare troppo il portafoglio, con conseguente sotto-performance a causa degli alti costi di transazione". Ma un eccessivo ottimismo sulle proprie capacità può costare caro.

15. Non esistono nuove epoche e le "bolle" prima o poi finiscono

La tendenza anche tra gli investitori di maggior successo è quella di credere che quando le cose si stanno muovendo in loro favore i profitti siano infiniti e sia trovato magari il metodo giusto per moltiplicare i soldi.

Può accadere che i giornali, gli analisti e gli esperti del settore vi dicano che "questa volta è diverso" e una "nuova fase di prosperità e di rialzi permanenti è alla portata" ma la storia finanziaria ci dice che inevitabile prima o poi arriva la correzione. Tanto maggiore quanto maggiore era stata "gonfiata" la bolla precedente.

In proposito il recente libro di Carmen Reinhart, professoressa di Economia alla University of Maryland, e Kenneth Rogoff, professore di Economia a Harvard nel libro "Questa volta è diverso. Otto secoli di follia finanziaria" (Il Saggiatore) ci riportano con i piedi per terra, ricordandoci come otto secoli di storia ("di follia finanziaria" come rincarano gli autori), dalle svalutazioni medievali delle monete alla catastrofe attuale con i subprime ben poco hanno insegnato alla maggior parte dei governanti ma anche degli investitori.