

# Script del secondo episodio della serie “Le trappole comportamentali”

Overconfidence (eccessiva sicurezza) di Caterina Cruciani

## Intervista

La parola overconfidence si riferisce alla tendenza ad avere un'eccessiva sicurezza nelle proprie capacità e nelle proprie competenze. È una tendenza molto diffusa, soprattutto tra gli uomini che in generale risultano essere molto più overconfident delle donne, cioè molto più sicuri di sé.

Ci sono due tipi principali di overconfidence.

- Il primo è l'effetto sopra la media, un effetto per cui ci si ritiene un po' più bravi della media degli altri: un po' più bravi a guidare la macchina, un po' più bravi degli altri studenti che seguono il nostro corso, migliori investitori rispetto alla media degli investitori nel mercato.
- Il secondo tipo di overconfidence si basa su due diversi tipi di illusione. L'illusione del controllo e l'illusione della conoscenza. Per quanto riguarda l'illusione del controllo si riferisce all'illusione che abbiamo di poter controllare fenomeni imprevedibili come, per esempio, l'andamento dei mercati finanziari. La seconda illusione, invece, è l'illusione della conoscenza che ci fa pensare di avere le informazioni sufficienti per prendere al meglio le decisioni in contesti rischiosi o imprevedibili.

Intendiamoci, avere fiducia in noi stessi è una cosa estremamente importante nella vita di tutti i giorni, che ci guida, ci sprona, ci fa andare avanti e che regola positivamente le relazioni che abbiamo con gli altri. Ma l'eccessiva sicurezza diventa un problema quando ci induce a sottovalutare alcuni importanti rischi.

Anche negli investimenti finanziari possiamo credere di essere diventati esperti di finanza perché un investimento è andato bene quando in realtà ciò non è avvenuto per merito nostro, ma soltanto perché magari abbiamo scelto di investire in un momento in cui il mercato aveva un andamento positivo.

L'overconfidence è molto diffusa in particolare tra coloro che investono online. Questo perché la piattaforma online si presta particolarmente alle due illusioni che sono alla base dell'overconfidence: l'illusione del controllo e l'illusione della conoscenza. Sulla piattaforma online siamo noi direttamente a piazzare gli ordini e questo alimenta la nostra illusione del controllo, perché ci fa sentire maggiormente responsabili del fatto che un investimento che noi stessi abbiamo piazzato, senza l'aiuto di un intermediario, possa avere un rendimento positivo. Mettiamoci alla prova.

## Esperimento

[Nella scena compaiono delle persone a cui vengono proposti degli esperimenti].

NARRATORE (VOICE OVER)

Offriamo a delle persone la possibilità di ricevere piccoli premi gonfiando un palloncino con un'apposita pompetta gonfia-palloncini. Ogni clic fa gonfiare il palloncino in modo incrementale (rappresenta un certo grado di rischio). Se dopo tre clic il palloncino non scoppia si riceve un primo regalo, poi si propongono altri due clic se si vuole un altro regalo, e poi ancora due per il terzo. Se il palloncino scoppia si perde tutto.

[Nella scena si susseguono una serie di persone che fanno l'esperimento e gonfiano il palloncino. Alcuni si fermano, altri proseguono, facendo scoppiare il palloncino]

VOCI DELLE PERSONE CHE FANNO L'ESPERIMENTO

“No continuo ancora”

“Voglio continuare”

“Dai sì voglio rischiare”

“Io andrei anche avanti”

“Vado avanti”

“No, io mi fermo qua: prendo i 100 euro.”

“Mi fermo”

“Mi fermo”

“Mi fermo qui”

“Mi fermo”

“Eh si è rotto!”

NARRATORE (VOICE OVER)

Se si arriva a far scoppiare il palloncino è perché si è rimasti vittima dell'illusione del controllo. Spesso si tende a sopravvalutare capacità e conoscenze. Questo accade in egual misura alla persona inesperta come al professionista. Infatti tra i professionisti l'overconfidence è molto diffusa, come pure ai vertici delle aziende perché spesso bisogna essere molto sicuri di sé per arrivare a posizioni apicali.

## Conclusioni

Se vogliamo investire i nostri risparmi dobbiamo ricordarci tre cose fondamentali che ci possono aiutare a ridurre l'impatto dell'overconfidence.

- La prima è che è praticamente impossibile “battere il mercato”.
- La seconda è che quando interagiamo nei mercati finanziari non possiamo mai sapere esattamente con chi stiamo interagendo. Potremmo stare interagendo con un trader professionista, una persona che ha maggiori informazioni, maggiori competenze, oppure strumenti migliori dei nostri.
- La terza è che dobbiamo sempre tenere sotto controllo i rischi che corriamo, e dobbiamo ricordarci che nella vita, così come negli investimenti, l'overconfidence ci porta a sottovalutarli!