

ASSOCONSULENZA

Associazione Italiana Consulenti d'Investimento



FORMAZIONE PSICOLOGIA DELL'INVESTITORE

Corso di alta formazione professionale di livello universitario in materia di PSICOLOGIA dell'INVESTITORE e di FINANZA COMPORTAMENTALE.

Uno degli elementi forse più trascurati nell'ambito del processo decisionale che porta alla formulazione della scelta dell'investimento è l'aspetto psicologico.

La realtà dei mercati finanziari, invece, insegna che sovente la componente psicologica tende ad avere il sopravvento sulla razionalità ed il rigore dell'approccio economico-fondamentale: al punto che qualcuno sottolinea come per operare sui mercati globali possa essere più di aiuto Sigmund Freud che non Adam Smith.

Pazienza e disciplina sembrano porsi come gli elementi più caratteristici e distintivi nell'ambito dell'approccio comportamentale che l'investitore deve tenere allorché si trova a dover impostare e gestire strategie di intervento sui mercati finanziari.

E' la reazione delle masse la forza del mercato, di tutti i mercati compresi quelli delle automobili, delle lattine di birra e dei computers.

La massa segue un suo proprio istinto che è indipendente da quello degli individui che la compongono, a prescindere dal loro grado di cultura e intelligenza o dal loro carattere.

L'entità collettiva in cui questi individui si fondano, pensa e agisce secondo una propria anima che non ha nulla a che vedere con quelle proprie dei singoli elementi che la compongono.

Sono le reazioni di questa massa a spingere le quotazioni delle azioni, degli immobili o degli oggetti d'arte, in una certa direzione, la massa che in un determinato momento partecipa al mercato e attraverso il suo comportamento determina il prezzo dell'oggetto trattato.

Le fasi che caratterizzano un ciclo di andamento nella storia delle quotazioni sono frutto di reazioni psicologiche, anche se nessuno disconosce l'esistenza delle motivazioni fondamentali che giustificano i mutamenti di prezzo.

Da quanto esposto si evince, in certo qual modo, come le pietre miliari su cui fondare qualsivoglia strategia di investimento siano enunciabili secondo il noto paradigma comportamentale basato su tre regole chiave:

1 Follow the Trend Seguire la Tendenza del Mercato

2 Let Profit Run Lasciar Maturare I Profitti

3 Cut Losses Short Minimizzare e Tagliare le Perdite

L'ultimo dei tre precetti enunciato è quello che impatta forse più duramente nella psicologia dell'investitore; sotto il profilo umano non è semplice ammettere a sé stessi ed agli altri di aver sbagliato investimento, di aver peccato di presunzione, di dover ripensare le strategie più opportune.

Pur tuttavia, la presa di coscienza circa l'eventualità di riallocare le risorse tagliando le perdite per sfruttare nuove e diverse opportunità di profitto spesso si rivela strategia più proficua di quella attendista, per lo meno nei mercati dove ci si può permettere di essere attendisti.

Risulta abbastanza evidente, da quanto sinora argomentato, che per affrontare in modo vincente la realtà dei mercati finanziari è indispensabile un approccio psico-comportamentale saldamente fondato su alcune regole semplici e basilari quali:

- 1 Il mercato ha sempre ragione:** rappresenta forse il principio cardine su cui fondare ogni decisione di investimento nell'ambito dei mercati finanziari mondiali.
- 2 I mercati si ripetono:** il comportamento degli operatori risponde ad una legge universale di comportamento delle masse largamente presente in natura ed interpretabile.
- 3 Il lato umano è il peggior nemico degli investimenti:** non è fuori luogo sostenere, nel contesto attuale, che disciplina e sentimento esprimono due poli decisamente antitetici.
- 4 Indovinare la mossa e mediare con cautela le perdite:** l'assunto base si fonda sul fatto che se un trading nasce male è opportuno, per qualcuno doveroso, tagliarlo subito.
- 5 Evitare di acquistare un titolo solo perché ritenuto a buon mercato o molto lontano dai Massimi:** tale mercato sembra ancor più credibile oggi, se si pensa che la globalizzazione dei mercati impone regole e modalità di approccio sicuramente più severe che in passato.
- 6 Osservare il mercato senza chiedersi troppo il perché di certi movimenti:** significa, in altri termini, avere la capacità di fotografare il mercato per quello che esso manifesta realmente in un certo istante.
- 7 Evitare overdose da trading; è lecito anche non far nulla.** Uno dei precetti forse più dimenticati o comunque verso cui si dedica minor attenzione interessa il grado di intensità con cui viene svolta l'attività operativa.
- 8 Raccontare poco ciò che si fa ed evitare di seguire la massa - la contrary opinion.** Il messaggio esplicito in questo precetto vuole essere, almeno in parte, un elogio della riservatezza.

Il progetto formativo si concluderà con un test di verifica delle conoscenze acquisite. Dall'attestato, sottoscritto dal partecipante e dal responsabile della struttura che ha fornito la formazione, dovrà risultare il numero di ore di partecipazione al corso, gli argomenti, i nominativi dei docenti e l'esito positivo del test finale

Gli obiettivi formativi sono quelli di acquisire le conoscenze teoriche aggiornate, le capacità tecnico operative, di comunicazione, relazionali, comportamentali e psicologiche.

Nello specifico il programma di formazione sarà tenuto personalmente da STEFANO M. MASULLO, socio fondatore nonché segretario generale ASSOCONSULENZA Associazione Italiana Consulenti di Investimento e seguirà pedissequamente quanto contenuto nel suo best seller PSICOLOGIA DELL'INVESTITORE pubblicato da Edizioni FAG ed avrà per oggetto i seguenti argomenti:

LA FINANZA COMPORTAMENTALE E LA PSICOLOGIA DELL'INVESTITORE

- Conosci te stesso
- Le motivazioni all'investimento
- La speranza
- La paura
- L'avidità: auri sacra fames
- EGO: per guadagnare bisogna sapersi arrendere
- Arrendersi al mercato
- Umiltà
- Il questionario
- Breve sintesi di comportamenti connessi al carattere
- La salute mentale
- Motivazione: la concentrazione sugli obiettivi e sull'attività necessaria al loro perseguimento
- Plan your trade and trade your plan
- La linea dell'utile
- Come sviluppare il numero dei contratti
- Gestione del rischio
- Paura ed avidità: i motori del mercato
- I mercati sono sempre efficienti
- Alcune regole operative
- I sistemi di trading
- Criteri di scelta di un sistema di trading
- Previsioni e psicologia
- Le bolle: follia dei singoli e razionalità del sistema?
-

La durata dell'intervento formativo sarà di 150 ore, di cui 60 in videoconferenza a PARTECIPAZIONE OBBLIGATORIA.

Il progetto è centrato sull'e-learning e prevede attività in videoconferenza ed attività a distanza variamente alternate e strutturate nel modo seguente:

Sessioni di videoconferenza
Studio individuale a distanza

Test autovalutativi on line
Assistenza e tutorship continua

Le giornate di formazione con PARTECIPAZIONE OBBLIGATORIA si svolgeranno nella sede di ASSOCONSULENZA a Milano.

I docenti, tutti professionisti di chiara fama ed universalmente riconosciuti quali prestigiosi ed importanti protagonisti del settore, saranno coordinati e supervisionati personalmente dal direttore didattico.

Ai partecipanti, previo superamento di un test di verifica, sarà rilasciato un ATTESTATO di livello universitario valevole ai fini del conseguimento dei crediti formativi.

Per accedere al corso on line non è necessaria l'installazione di alcun software né di alcun apparato.

Di seguito vengono riportati i requisiti minimi di base:

- Computer Intel Pentium III 800 MHZ Scheda Audio Full Duplex
- Sistema Operativo Windows 2000/XP e succ. MAC OSX
- Browser Internet Explorer 5.x e Netscape 7.x e Opera 6.x
- Flash Player versione 6.079
- Connessione a Internet ADSL o fibra ottica con almeno 512 KB in download e 128 KB in upload
- Monitor Risoluzione minima consigliata 1024 x 768
- RAM 128 MB o superiore
- Periferiche di acquisizione WEBCAM
- Cuffie con microfono incorporato