



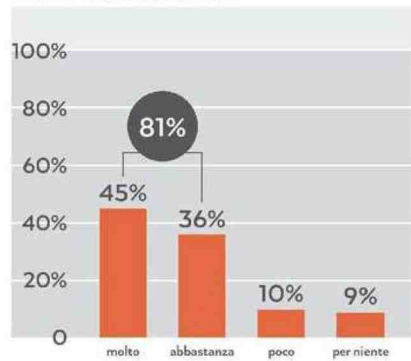
EMOZIONI DA NON SOTTOVALUTARE

Max Malandra e Paola Sacerdote
 @ADVISOR_ONLINE

“C” è un 34% di professionisti della consulenza che dichiara di non conoscere nei dettagli i principi della finanza comportamentale e una percentuale più elevata di clienti che ha lo stesso problema”. Così **Nicola Ronchetti**, fondatore e a.d. di **FINER Finance Explorer** in occasione della presentazione della ricerca *Finanza comportamentale: dalla teoria alla pratica*, presentata all’EFPA Meeting 2024 e svolta tra 5.390 professionisti tra consulenti finanziari e private banker. Ma anche chi ne conosce i principi poi non è detto che li applichi. Anzi: sempre stando ai dati della ricerca a utilizzarla nella pratica è solo un CF su tre. C’è ancora molto da fare, riassume Ronchetti, ma le premesse sono buone: l’81% dei professionisti conferma l’utilità dell’applicazione dei principi della finanza comportamentale (45% molto utile e 36% abbastanza utile) e l’81% di quelli che li hanno applicati valuta come punto di forza quello di fare scelte

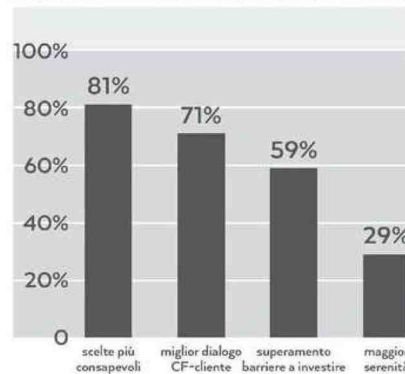
più consapevoli, un altro 71% il miglior dialogo con il cliente e un 59% giudica valido il riuscire a far superare le barriere a investire. Entrando nel dettaglio dei cluster del campione interpellato da FINER, a conoscere le tematiche di finanza comportamentale sono più le donne degli uomini (68% contro 64%) e le generazioni più giovani (Millennial al 71% e Gen X al 69%), più al Nord che al Sud (70% contro 63%), più laureati che diplomati (72% contro 61%) e infine quelli con un portafoglio sopra la media (71% contro il 62% dei consulenti con un portafoglio medio). “La prima cosa che ci ha sorpreso, in verità, è che il 34% dei consulenti, quindi uno su tre, non conosce o addirittura non ha mai sentito parlare di finanza comportamentale” puntualizza **Enrico Maria Cervellati**, professore universitario, esperto di finanza comportamentale e founder e Cco della società di alta formazione e consulenza, **EMC³ Solution**. “Dopo vent’anni che se ne parla, fa un po’ specie. Al tempo stesso c’è la conferma positiva che chi la usa, chi la conosce, ritiene sia

L'UTILITÀ DELL'APPLICAZIONE DEI PRINCIPI DELLA FINANZA COMPORTAMENTALE



Fonte: FINER Finance Explorer dal report *Finanza comportamentale: dalla teoria alla pratica*

I PUNTI DI FORZA DELL'APPLICAZIONE DEI PRINCIPI DELLA FINANZA COMPORTAMENTALE



molto importante. Soprattutto, e questo lo si rileva anche nelle ricerche fatte all'estero, per quanto riguarda la gestione della comunicazione e della relazione con i clienti. Meno, invece, per quanto concerne il suo utilizzo nella costruzione del portafoglio, ma questo è più scontato, dato che è sempre stata vista solo per la gestione dei clienti".

"I clienti tendono a manifestare deficit di attenzione e inadeguatezza nei processi decisionali" spiega **Piero Davini**, co-fondatore di **Teseo**, ente di ricerca e formazione specializzato nel settore finanziario. "Il CF è chiamato allora a muoversi, nella gestione della relazione, tra negoziazione e persuasione. Il consulente-negoziatore sa di dover gestire sia gli aspetti tangibili sia quelli intangibili. Gli aspetti intangibili sono quegli elementi nascosti, costituiti dai processi psicologici degli individui, in grado di influenzare direttamente o indirettamente le parti coinvolte nella trattativa. Tra di essi, quello che può determinare la riuscita del processo negoziale e la qualità del rapporto fiduciario è il sistema di credenze del cliente. Il quale vede solo ciò che vuole vedere e solo dal suo punto di vista, che riterrà essere quello giusto. Per il consulente risulta essenziale valutare l'influenza delle distorsioni cognitive per giungere alla persuasione. Questa azione può agire a differenti livelli: percettivo, attentivo, emotivo, cognitivo. Il processo di persuasione può realizzarsi attraverso una sequenza di domande e di risposte capaci di "guidare" il cliente verso nuovi punti di vista, senza operare forzature, ma facendo in modo che li senta come scoperte personali". "Posso applicare la finanza comportamentale in tanti modi,



COS'È LA FINANZA COMPORTAMENTALE

La finanza comportamentale è un campo di studio che combina psicologia e finanza per comprendere come le emozioni e i bias cognitivi influenzano le decisioni finanziarie degli individui e dei mercati. Serve a colmare il divario tra la teoria finanziaria tradizionale e il comportamento reale degli individui e dei mercati, offrendo una prospettiva più completa e realistica dei fenomeni finanziari. I Premi Nobel Daniel Kahneman (nel 2002), Robert Shiller (nel 2013) e Richard Thaler (nel 2017) sono considerati tra le figure chiave che hanno gettato le basi e contribuito significativamente al suo sviluppo. Insieme a molti altri, hanno sviluppato la finanza comportamentale come disciplina distinta, sfidando l'ipotesi dei mercati efficienti e l'idea dell'investitore perfettamente razionale che dominavano la teoria finanziaria tradizionale. Aiuta infatti a spiegare anomalie di mercato (come bolle speculative o crolli improvvisi che la teoria finanziaria classica fatica a spiegare), a migliorare le decisioni d'investimento (identificando i pregiudizi cognitivi che possono portare a scelte irrazionali), a sviluppare strategie d'investimento e a perfezionare la gestione del rischio.

da elemento di dialogo a strumento per la costruzione di un portafoglio - conferma Ronchetti - Ma grazie alla ricerca scopriamo che solo un consulente su cinque utilizza queste competenze relativamente alle scelte di investimento dei clienti. Resta pertanto uno strumento utile al dialogo, senza concretezza".

LA FINANZA COMPORTAMENTALE PUÒ AVERE DIVERSE APPLICAZIONI, DA ELEMENTO DEL DIALOGO A STRUMENTO PER LA COSTRUZIONE DEL PORTAFOGLIO. MA ANCORA POCHE CF LA APPLICANO IN MODO CONCRETO

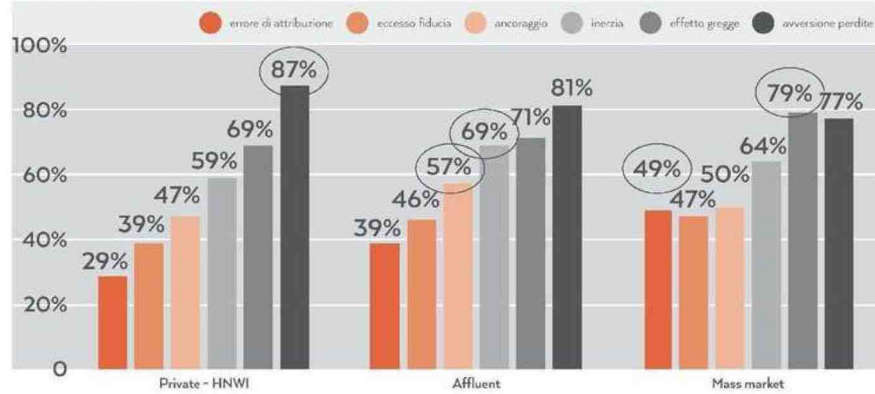
I BIAS COMPORTAMENTALI

La ricerca evidenzia poi i **sei errori cognitivi più ricorrenti** tra gli investitori, bias che quindi i consulenti si trovano a dover affrontare nel loro rapporto con i clienti. L'avversione alle perdite (che hanno sempre un impatto maggiore rispetto ai guadagni - per l'82% dei sondati), l'effetto gregge (seguire cioè i comportamenti degli altri - 75%), l'inerzia (o reiterazione di comportamenti - 62%), l'ancoraggio (alle informazioni o ai prezzi di carico - 51%), l'eccesso di fiducia (44%) e infine l'errore di attribuzione (la tendenza ad attribuire agli altri le colpe e a sé i meriti - 38%). Anche qui vi sono evidenze statistiche interessanti: l'avversione alle perdite è più forte tra i clienti private che nel mass market, tra gli uomini che tra le donne, nelle generazioni più anziane piuttosto che tra quelle più giovani. L'eccesso di fiducia è invece più rilevante nelle ultime generazioni (dalla X in poi) e anche l'effetto gregge aumenta con l'abbassarsi dell'età, fino a raggiungere un 81% nella Gen Z. "C'è una differenza generazionale molto importante - rileva Cervellati - Il baby boomer e la silent generation



A

I SEI ERRORI COGNITIVI PIÙ RICORRENTI TRA GLI INVESTITORI ITALIANI: ANALISI PER ENTITÀ DEL PATRIMONIO



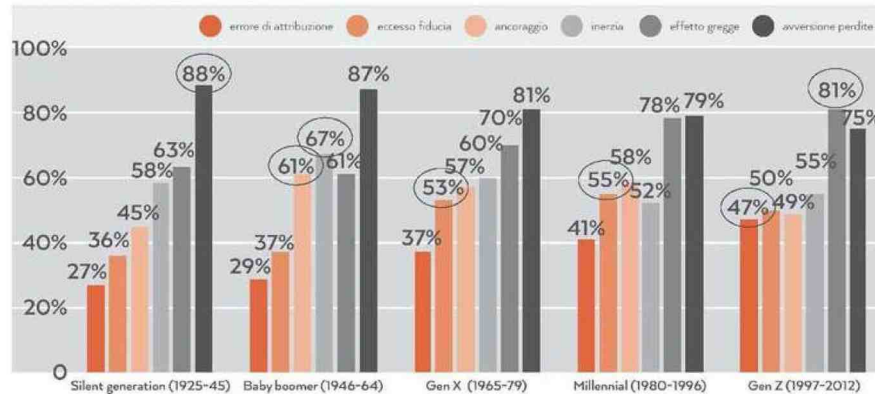
Fonte: FINER Finance Explorer dal report "Finanza comportamentale: dalla teoria alla pratica"

evidenziano più ancoraggi e più conservatorismo, mentre nelle generazioni più giovani, per esempio i Millennial, si riscontrano più bias legati a comportamenti mimetici, alla tendenza a stare sui social, a seguire gli altri, a una sovra-reazione di breve periodo".

LA FINANZA COMPORTAMENTALE NELLA PRATICA
 Alla fine, però, un dubbio rimane: al di là delle evidenze teoriche e del successo ottenuto nel corso degli esperimenti, questa pratica

è utile? "Ci sono ricerche europee fatte fino al 2021 e denominate BelFi (Behavioral Finance Barometer) che ne confermano l'estrema validità - risponde Cervellati - Comparando i periodi pre-Covid e post-Covid, si è visto che chi utilizzava davvero la finanza comportamentale applicata, non quella teorica, migliorava la comunicazione con i clienti. Inoltre, chi la utilizzava, è riuscito a difenderli, e addirittura ad aumentare il numero di clienti seguiti. Insomma, se la conosci la usi e te ne giovi".

I SEI ERRORI COGNITIVI PIÙ RICORRENTI TRA GLI INVESTITORI ITALIANI: ANALISI PER GENERAZIONI



Fonte: FINER Finance Explorer dal report "Finanza comportamentale: dalla teoria alla pratica"