

Scuole private - Quello che la finanza comportamentale non dice

Il cliente è un individuo complesso, guidato da emozioni, esperienze e meccanismi inconsci che influenzano le sue decisioni e come anche il consulente è soggetto a bias cognitivi ed euristiche che possono condizionare il suo approccio professionale.

*Articolo a cura di **Dario Carloni**, docente di **Teseo**, ente di ricerca e formazione specializzato nel settore finanziario*

Il termine "finanza comportamentale" potrebbe forse essere ridefinito come "comportamento finanziario". Non sono, infatti, i soldi a prendere decisioni, ma gli esseri umani. Integrare l'inconscio nell'analisi economica non solo apre nuovi scenari interpretativi, ma potrebbe portare a trasformazioni significative. Le scelte economiche, di fatto, non si basano esclusivamente su ragionamenti logici, ma sono influenzate da intuizioni, bias cognitivi e fattori emotivi.

La consulenza finanziaria si colloca al crocevia tra economia e psicologia. Mentre l'economia tradizionale ha costruito i suoi modelli sull'assunto di un decisore razionale, la psicologia ha progressivamente evidenziato i limiti di questo paradigma, portando alla nascita della finanza comportamentale.

Un aspetto cruciale che emerge dall'analisi del comportamento finanziario è il ruolo della differenza nel processo decisionale. Gli esseri umani, di fronte a una scelta, non valutano le opzioni in termini assoluti, ma attraverso il confronto tra alternative e la percezione di differenze significative. Questa dinamica si manifesta sia nei piccoli acquisti quotidiani che nelle grandi decisioni finanziarie.

Allo stesso modo, il consulente finanziario dovrebbe essere in grado di riconoscere e gestire questa dimensione comparativa, identificando e attribuendo un significato soggettivo alle differenze percepite. A differenza di quanto avviene in psicologia, strumenti attualmente in uso

cercano di classificare gli investitori in categorie predefinite. Sebbene utili, questi strumenti rischiano di semplificare eccessivamente la complessità umana. Nel contesto italiano, ad esempio, la cultura finanziaria è profondamente influenzata da dinamiche familiari ed emozioni legate al denaro. Gli approcci standardizzati, dunque, si rivelano spesso inadatti a valorizzare tali specificità.

La consulenza finanziaria in Italia, pertanto, necessita di un approccio personalizzato, capace di valorizzare le specificità culturali e relazionali, piuttosto che di standardizzare il comportamento umano all'interno di categorie rigide.

Un limite fondamentale dei modelli economici tradizionali è l'assunzione di una razionalità assoluta nei processi decisionali. Le decisioni economiche non possono essere comprese appieno senza considerare il contributo di entrambi i sistemi, così come di altre variabili psicologiche profonde che guidano le scelte.

Un ulteriore limite dei modelli classici è l'assunzione implicita di un decisore "normale" dal punto di vista psicologico. Tuttavia, oggi assistiamo a un significativo aumento del disagio psicologico nella popolazione e l'incremento di tale disagio ha un impatto diretto anche nel contesto degli investimenti finanziari, dove emozioni e impulsività possono portare a comportamenti irrazionali.

Per questo motivo, le competenze psicologiche diventano fondamentali per chi fornisce supporto o consulenza finanziaria. Comprendere le dinamiche emotive e psicologiche dei clienti è essenziale per aiutarli a prendere decisioni più consapevoli e meno influenzate dal disagio psicologico. Questo richiede una formazione integrata, che unisca conoscenze psicologiche ed economiche, al fine di guidare le persone attraverso la complessità delle scelte finanziarie in modo sano e informato.

Un consulente finanziario efficace deve andare oltre la semplice applicazione di strategie tecniche e modelli standardizzati. Il cliente è un individuo complesso, guidato da emozioni, esperienze e meccanismi inconsci che influenzano le sue decisioni e come anche il consulente è soggetto a bias cognitivi ed euristiche che possono condizionare il suo approccio professionale.

La relazione tra consulente e cliente diventa, quindi, centrale. Non si tratta solo di fornire soluzioni tecniche, ma di costruire una relazione con la R maiuscola, fondata sull'empatia e sulla comprensione delle specificità psicologiche di ciascun individuo.

Per rispondere alle reali esigenze dei clienti, in particolare nel contesto italiano, la consulenza finanziaria deve superare l'attuale approccio, orientandosi verso un modello più "umano",

fondato su basi scientifiche e culturalmente consapevoli. È necessario andare oltre gli approcci puramente razionali e standardizzati, che si basano sull'osservazione del comportamento, integrando le variabili psicologiche e riconoscendo il ruolo cruciale delle emozioni e dei processi inconsci.

Attraverso questa trasformazione sarà possibile costruire un modello di consulenza finanziaria non solo più efficace, ma anche autenticamente rispettoso della complessità dell'essere umano. In fondo, non è solo una questione di denaro: è una questione di persone, di vite e di scelte che meritano di essere rispettate nella loro unicità.

Latest News

CAMBI DI CASACCA | 07 FEB, 2025

Bper Fa si espande in Campania con l'arrivo di un cf di esperienza

Bper Fa accoglie un consulente finanziario proveniente da Banca Generali, che aprirà un ufficio a Caserta e parteciperà allo sviluppo di Bper Fa in Campania.

M&A | 07 FEB, 2025

Papa (Bper): manterremo il marchio Popolare di Sondrio e la rafforzeremo nel wealth management

DI FRANCESCO COLAMARTINO



RETI | 07 FEB, 2025

Doris (B.Mediolanum): i nostri cf affiancati da giovani raccolgono il 35% in più nel gestito

DI FRANCESCO COLAMARTINO



M&A | 06 FEB, 2025

Bper alla carica su Popolare di Sondrio: i dettagli dell'offerta

BANCHE | 07 FEB, 2025

Intesa Sanpaolo, sono già 125 i dipendenti passati al contratto misto: i numeri dei sindacati

BILANCI | 07 FEB, 2025

Sienna Im chiude un anno positivo grazie all'apporto di Ver Capital

CONTI | 07 FEB, 2025

Credem Euromobiliare Pb chiude il 2024 con i numeri in crescita

Continua a leggere

GIANLUCA BALDINI,
CITYWIRE ITALIA

EDITOR'S PICKS

PRIVATE BANKING | 06 FEB, 2025

Esclusiva - Cassa Lombarda ed Ersel al lavoro su un'aggregazione

M&A | 30 GEN, 2025

Esclusiva - Across verso l'acquisizione della fiduciaria big del private



ETFS

INVESTIMENTI | 04 FEB, 2025

Il 30% degli istituzionali europei usa già gli Etf attivi: la ricerca

La confusione, la complessità, le preferenze del mercato e gli ostacoli strutturali e normativi sono citati come ostacoli a una più ampia adozione degli Etf attivi.

PASSIVI | 30 GEN, 2025

Trump punta sugli Etf con la sua nuova società di servizi finanziari

INVESTIMENTI | 20 GEN, 2025

Vanguard punta sempre di più su reti di cf e banche private in Italia: gli accordi già siglati

INVESTIMENTI | 17 GEN, 2025

ETF | 02 GEN, 2025

Etf, l'anno dei record: tutti i numeri delle asset class

Nuove regole da quest'anno per gli Etf attivi in Lussemburgo

VIGILANZA | 02 GEN, 2025

Gli investimenti di BlackRock e Vanguard nelle banche sotto la lente del regolatore Usa

INVESTIMENTI | 24 DIC, 2024

In quali settori i fondi azionari attivi battono i passivi e viceversa: la ricerca

[Continua a leggere](#)

CITYWIRE ITALIA WEALTH AWARDS 2025

[Clicca qui per candidarti o per candidare un collega](#)



AWARDS | 27 GEN, 2025

Al via i Citywire Italia Wealth Awards 2025: tutti i dettagli su come partecipare

I premi, assegnati il 10 giugno a Milano, puntano a individuare in maniera trasparente le società più apprezzate dell'anno, tra realtà del private banking e della consulenza finanziaria, e i professionisti più stimati.

[Visita la pagina dedicata](#)

GLI SPECIALI

AWARDS | DICEMBRE, 2024

Portfolio Manager & Group Awards

Giungono alla nona edizione i premi alle società e ai portfolio manager, con una nuova veste grafica e con un nuovo scenario finanziario all'orizzonte

IN FOCUS | DICEMBRE, 2024

Intelligenza Artificiale e reti di consulenza

TOP 50 | NOVEMBRE, 2024

I migliori professionisti fra Cf, Family Officer, Fund Selector e Istituzionali

[Scopri tutte le pubblicazioni](#)

INSTITUTIONAL

COSTI PER I CLIENTI | 05 FEB, 2025

I costi delle unit linked e dei fondi comuni a confronto in un'analisi di Bankitalia

Il differenziale di costo tra polizze unit linked e fondi comuni d'investimento varia dallo 0,5 al 2,5% ed è maggiore quando si investe in fondi del mercato monetario, Etf e polizze distribuite

dai consulenti finanziari.

ISTITUZIONALI | 04 FEB, 2025

Enasarco: i nuovi minimali e massimali 2025 per agenti e cf

INVESTIMENTI | 04 FEB, 2025

Il 30% degli istituzionali europei usa già gli Etf attivi: la ricerca

FONDI PENSIONE | 31 GEN, 2025

Quanto hanno reso i vari tipi di fondi pensione nel 2024

M&A | 30 GEN, 2025

Quanto costerebbe Anima a Banco Bpm con e senza Danish Compromise: i calcoli di Ubs

STRATEGIE | 30 GEN, 2025

Generali vara il nuovo piano strategico: focus su unit-linked e mercati privati

FONDI PENSIONE | 29 GEN, 2025

Inarcassa, revocate le deleghe aggiuntive al presidente

[Continua a leggere](#)

[Visita la sezione Assicurazioni e Previdenza](#)

PAROLA AGLI ESPERTI

BLOG | 24 GEN, 2025

Dati personali dei soci di fondi di investimento: tra Gdpr e diritti degli altri soci

Una recente decisione della Corte di Giustizia dell'Unione Europea ha fornito una serie di chiarimenti generali riguardo all'applicazione del Regolamento Gdpr

BLOG | 10 GEN, 2025

Fisco & Family Office - Holding immobiliari, tornano gli incentivi fiscali

BLOG | 08 GEN, 2025

L'angolo del consulente - Previsioni di inizio anno, ma nessuno ha la sfera di

per una serie di operazioni

cristallo

APPROFONDIMENTI | 23 DIC, 2024

Riforma Ires e delle operazioni straordinarie: cosa c'è da sapere

BLOG | 20 DIC, 2024

L'avvocato dei cf - Patto di stabilità e giusta causa di recesso

APPROFONDIMENTI | 22 OTT, 2024

Pignorabilità delle polizze vita: ancora criticità sulle unit

PRIVATE MARKETS | 14 OTT, 2024

Nel motore del Private equity - Spanne e distribuzioni nei mercati privati

[Continua a leggere](#)

MERCATI PRIVATI

SPONSORIZZATO DA



INTERVISTE | 03 FEB, 2025 | ARTICOLO DI FRANCESCO COLAMARTINO

Top 50 - Clarelli (Pfc Family Office): i private market avvicinano la famiglia

all'economia reale

Gregorio Marini Clarelli è director of alternative investments di Pfc Sb S.p.A., single family office che gestisce il patrimonio di un ramo della famiglia Marzotto.

PRIVATE MARKET | 31 GEN, 2025

Lopategui (Lumyna): ci aspettiamo che i tassi rimangano elevati e vediamo opportunità per strategie di credito alternative

STRATEGIE | 30 GEN, 2025

Generali vara il nuovo piano strategico: focus su unit-linked e mercati privati

NOMINE | 27 GEN, 2025

Ingresso top per Schroders nei mercati privati

IMMOBILIARE | 23 GEN, 2025

Invimit Sgr cerca banche o reti per promuovere i suoi fondi immobiliari

PRIVATE MARKETS | 20 GEN, 2025

La Banque Postale lancia la sua piattaforma di private asset europei

M&A | 17 GEN, 2025

Generali Investments cresce nel private credit con un'acquisizione

[Continua a leggere](#)