ANALISI

La via della consulenza comportamentale

Spesso si sente dire che gli italiani non sono "alfabetizzati" in campo finanziario. E tra gli indicatori di questo ritardo c'è il fatto che non riescono a cogliere il rapporto necessario tra rischio e rendimento. Quelli più affezionati agli anglicismi direbbero il trade off rischio rendimento. Ma siamo sicuri che questo sia un passaggio necessario? A Consulentia 2020, Ruggero Bertelli (che Plus24 aveva sentito per il numero di sabato scorso) ha ricordato che raramente le persone, nell'intraprendere un'azione si pongono la questione dei rischi che corrono. Ed effettivamente nessuno che prenda un'automobile si chiede quali siano le possibilità (che poi non sono neanche tanto remote date le statistiche) di fare un incidente. O che andando in spiaggia valuti la possibilità di essere divorato da uno squalo una volta sceso in acqua (questa invero è una possibilità molto più remota di quanto si tema). Parlare di rischio a un investitore, da parte di un consulente, attiva nella sua mente una sola idea: che tutto il suo capitale possa andare perduto. «Quello che occorre fare – ha spiegato Bertelli – è sostituire nel dialogo con il risparmiatore al discorso sul rischio quello sull'orizzonte temporale. Perché se il punto centrale è l'analisi dei bisogni, allora occorre parlare di un tempo sufficiente all'investimento per rispondere ai bisogni dell'investitore». Anche perché di per se il rischio in finanza non è necessariamente legato alla perdita, ma indica piuttosto che si tratta di un sistema aleatorio, in cui concentrarsi sul "rischio" può far perdere valore agli investimenti. «Il sistema finanziario – spiega Bertelli – è un sistema che oscilla mentre sale. Questo è difficile coglierlo se si resta focalizzati sul breve periodo». Il compito del consulente finanziario in questo senso è quello di accompagnare il cliente a non commettere errori di prospettiva. E – come illustrato da Plus24 di sabato scorso – fissare dei punti di riferimento per il cliente che non ne determinino errori di questo tipo. E se l'ancoraggio è tipicamente un bias comportamentale, il consulente può creare dei riferimenti (a cui il risparmiatore si ancora) che lo mettano nella giusta prospettiva di investitore. Insomma il primo passaggio per evitare gli errori comportamentali del cliente è quello che ci sia una corretta consulenza comportamentale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA


PROFESSIONISTI DEL RISPARMIO
Il ricambio generazionale unisce e divide gli operatori
Quelle minacce percepite dalle reti

DATA STAMPA
MONITORAGGIO MEDIA, ANALISI E REPUTAZIONE