



FORMAZIONE | 05 FEB, 2025

## 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.