

Programma EFPA Financial Behavioral Advisor - FBA

MODULO	ARGOMENTO	DURATA (IN ORE)	NUMERO QUESITI PER MODULO
Modulo 1	INTRODUZIONE AL RUOLO DEL FINANCIAL BEHAVIORAL ADVISOR (FBA)	4	4
Modulo 2	L'EVOLUZIONE DELLA FINANZA COMPORTAMENTALE: LE TRE GENERAZIONI	4	4
Modulo 3	L'APPLICAZIONE DEL MODELLO DISC A DIFFERENTI TIPI DI INVESTITORE (BITs)	10	10
Modulo 4	APPLICAZIONE DELL'APPROCCIO COMUNICATIVO E RELAZIONALE PERSONALIZZATO IN BASE AI BITs CON IL DISC	2	2
	TOTALE	20	20

MODULO 1 (4 ORE)	INTRODUZIONE AL RUOLO DEL FINANCIAL BEHAVIORAL ADVISOR (FBA)	K	A	AP
1.1 L'origine del ruolo del Financial Behavioral Advisor (FBA)	<p>a. Conoscere le caratteristiche fondamentali che definiscono il ruolo del Financial Behavioral Advisor (FBA) come consulente finanziario comportamentale</p> <p>b. Comprendere l'importanza di acquisire le tecniche di finanza comportamentale evoluta, applicata e personalizzata, e le strategie comunicative e relazionali del modello DISC</p>			

MODULO 2 (4 ORE)	L'EVOLUZIONE DELLA FINANZA COMPORTAMENTALE: LE TRE GENERAZIONI	K	A	AP
2.1 Finanza Comportamentale 1.0 (la prima generazione di studi ed evidenze sulla finanza comportamentale: le euristiche, i bias, gli effetti di framing)	<p>a. Conoscere e comprendere le principali euristiche decisionali (scorciatoie mentali) utilizzate dagli individui per analizzare dati e informazioni e per prendere decisioni in ambito finanziario: euristica dell'affetto, ancoraggio, disponibilità, familiarità, rappresentatività, eccetera.</p> <p>b. Conoscere e comprendere i principali "bias" (errori o pregiudizi) cognitivi ed emotivi e i loro effetti in ambito finanziario: iperottimismo, overconfidence, bias di conferma, home bias, eccetera</p> <p>c. Conoscere e comprendere i principali effetti di framing ("incorniciamento"), che spiegano perché gli individui reagiscono in modo diverso alla stessa informazione se viene inquadrata in modi distinti, e come gestirli per ridurre l'impatto sulle decisioni finanziarie: avversione alle perdite, avversione alla perdita certa, editing edonistico, contabilità mentale, eccetera.</p>			
2.2 Finanza Comportamentale 2.0 (la seconda generazione di studi ed evidenze sulla finanza comportamentale: l'architettura delle scelte, le spinte gentili)	<p>a. Conoscere e comprendere le spinte gentili (nudge) e le altre tecniche di architettura delle scelte e analizzare come possano indirizzare gli individui a prendere scelte migliori, soprattutto quando non riescono a correggere da soli i propri errori, spingendoli gentilmente nella direzione desiderata o fare in modo che capiscano l'esigenza di auto-spingersi</p>			

	<p>b. Comprendere i principali aspetti riguardanti l'architettura delle scelte e come utilizzare le spinte gentili (nudge) nello specifico ambito della consulenza finanziaria.</p>			
<p>2.3 Finanza Comportamentale 3.0 (la terza generazione di studi ed evidenze sulla finanza comportamentale: l'integrazione dell'approccio comportamentale con gli studi sulle personalità in ambito finanziario e l'identificazione dei Behavioral Investor Types, BITs)</p>	<p>a. Conoscere e comprendere le principali teorie sulle personalità (Ippocrate, Galeno, Jung, Myers-Briggs, Keirse, Big-Five) e sulle personalità finanziarie o sui tipi di investitori comportamentali (Bits secondo Pompian) e le strategie di relazione personalizzate in base alla propria personalità finanziaria come consulente e a quelle dei clienti</p> <p>b. Conoscere e comprendere i quattro tipi di investitori comportamentali (Preserver, Follower, Independent, Accumulator) e analizzare i loro bias specifici, come riconoscerli, anticiparli o gestirli.</p> <p>c. Conoscere i trigger (molle o inneschi) motivazionali dei clienti in base al loro tipo di investitore comportamentale e comprendere come attivarli.</p> <p>d. Conoscere e comprendere le tecniche di comunicazione e relazione personalizzata, analizzando le casistiche tipiche di gestione della relazione con i clienti in base al loro tipo comportamentale</p>			

MODULO 3 (10 ORE)	L'APPLICAZIONE DEL MODELO DISC A DIFFERENTI TIPI DI INVESTITORE	K	A	AP
3.1 Il modello DISC. Caratteristiche principali del modello DISC (Dominanza, Influenza, Stabilità, Conformità) per la comunicazione efficace e la relazione ottimale	a. Conoscere e comprendere il modello DISC per comprendere, descrivere e analizzare i diversi stili comportamentali delle persone, basandosi sulle quattro dimensioni fondamentali: Dominanza (D), Influenza (I), Stabilità (S) e Conformità (C). Identificando gli stili comportamentali, si comprende meglio sé stessi e gli altri, adattando lo stile comunicativo e relazionale per ottenere risultati più efficaci nelle interazioni personali e lavorative.			
Il tipo di Investitore Comportamentale (BIT) Preserver				
3.2 Caratteristiche principali che identificano il BIT Preserver e orientamento di base	a. Conoscere e comprendere le principali caratteristiche del BIT Preserver in ambito finanziario. Analizzare tali caratteristiche per inquadrare il BIT Preserver.			
3.3 Natura prevalente dei bias (cognitiva vs. emotiva) e bias più comuni e frequenti	a. Identificare, analizzare e gestire i bias tipici del BIT Preserver, con l'applicazione delle tecniche di finanza comportamentale 3.0, applicata e personalizzata.			
3.4 Propensione alla delega, stile di investimento e tolleranza al rischio	a. Identificazione della propensione alla delega, dello stile di investimento e della tolleranza al rischio del BIT Preserver per la gestione ottimale della relazione.			
3.5 Comunicare in modo efficace con il BIT Preserver grazie al Modello DISC	a. Tecniche di comunicazione efficaci basate sul modello DISC per relazionarsi al meglio con il BIT Preserver, con particolare riferimento alle dimensioni di Stabilità e Conformità.			
Il BIT Follower				
3.6 Caratteristiche principali che identificano il BIT Follower e orientamento di base	a. Conoscere e comprendere le principali caratteristiche del BIT Follower in ambito finanziario. Analizzare tali caratteristiche per inquadrare il BIT Follower.			

3.7 Natura prevalente dei bias (cognitiva vs. emotiva) e bias più comuni e frequenti	a. Identificare, analizzare e gestire i bias tipici del BIT Follower, con l'applicazione delle tecniche di finanza comportamentale 3.0, applicata e personalizzata.			
3.8 Propensione alla delega, stile di investimento e tolleranza al rischio	a. Identificazione della propensione alla delega, dello stile di investimento e della tolleranza al rischio del BIT Follower per la gestione ottimale della relazione.			
Comunicazione efficace con il modello DISC per il BIT Follower				
3.9 Comunicare in modo efficace con il BIT Follower grazie al Modello DISC	a. Tecniche di comunicazione efficaci basate sul modello DISC per relazionarsi al meglio con il BIT Follower, con particolare riferimento alla dimensione dell'Influenza			
Il BITS Independent				
3.10 Caratteristiche principali che identificano il BIT Independent e orientamento di base	a. Conoscere e comprendere le principali caratteristiche del BIT Independent in ambito finanziario. Analizzare tali caratteristiche per inquadrare il BIT Independent.			
3.11 Natura prevalente dei bias (cognitiva vs. emotiva) e bias più comuni e frequenti	a. Identificare, analizzare e gestire i bias tipici del BIT Independent, con l'applicazione delle tecniche di finanza comportamentale 3.0, applicata e personalizzata.			
3.12 Propensione alla delega, stile di investimento e tolleranza al rischio	a. Identificazione della propensione alla delega, dello stile di investimento e della tolleranza al rischio del BIT Independent per la gestione ottimale della relazione.			
Comunicazione efficace con il modello DISC per il BIT Independent				
3.13 Comunicare in modo efficace con il BIT Independent grazie al Modello DISC	a. Tecniche di comunicazione efficaci basate sul modello DISC per relazionarsi al meglio con il BIT Independent, con particolare riferimento alle dimensioni di Stabilità e Conformità.			

Il BIT Accumulator				
3.14 Caratteristiche principali che identificano il BIT Accumulator e orientamento di base	a. Conoscere e comprendere le principali caratteristiche del BIT Accumulator in ambito finanziario. Analizzare tali caratteristiche per inquadrare il BIT Accumulator			
3.15 Natura prevalente dei bias (cognitiva vs. emotiva) e bias più comuni e frequenti	a. Identificare, analizzare e gestire i bias tipici del BIT Accumulator, con l'applicazione delle tecniche di finanza comportamentale 3.0, applicata e personalizzata			
3.15 Propensione alla delega, stile di investimento e tolleranza al rischio	a. Identificazione della propensione alla delega, dello stile di investimento e della tolleranza al rischio del BIT Accumulator per la gestione ottimale della relazione.			

Comunicazione efficace con il modello per il TIC Accumulator				
3.16 Comunicare in modo efficace con il BIT Accumulator grazie al Modello DISC	a. Tecniche di comunicazione efficaci basate sul modello DISC per relazionarsi al meglio con il BIT Accumulator, con particolare riferimento alle dimensioni di Dominanza e Influenza.			

MODULO 4 (2 ORE)	APPLICAZIONE DELL'APPROCCIO COMUNICATIVO E RELAZIONALE PERSONALIZZATO IN BASE AI TIC CON IL DISC	K	A	AP
4.1 Analisi e Approcci Differenziati e Personalizzati in base ai BITs con l'utilizzo del modello DISC per migliorare lo stile	a. Identificare i quattro Tipi di Investitori Comportamentali (BITs) tramite le loro caratteristiche principali, il loro orientamento di base, la natura prevalente e le tipologie più frequenti di bias comportamentali, la propensione alla delega, lo stile di investimento e la tolleranza al rischio dello specifico BIT. b. Comprendere come adattare le strategie di consulenza comportamentale avanzata, applicata e personalizzata, in base al BIT con cui ci si relaziona. Identificare, analizzare, anticipare o gestire i tipici bias in base al BIT.			

comunicativo e l'approccio relazionale	c. Applicare le tecniche di comunicazione efficace basate sul modello DISC e adattate in base al BIT con cui ci si relaziona.			
---	---	--	--	--

Bibliografia

1. Alemanni, B. (2024). *Finanza comportamentale. Scoprire gli errori che fanno perdere denaro*, terza edizione, Milano, Egea.
2. Bertelli, R. (2020). *La collina dei Ciliegi. Dalla crisi dei mutui subprime al lockdown. Storie di finanza comportamentale*, Milano, Wall Street Italia.
3. Cervellati, E. M., Angelini, N., Stella G.P. (2017). *Behavioral Finance and Wealth Management: Market Anomalies, Investors' Behavior and the Role of Financial Advisors*, Sumy, Ukraine, Virtus Interpress.
4. Cervellati, E. M. (2017). *Investire con testa e cuore. Come conciliare ragione e sentimento per decisioni di investimento migliori*, Milano: Franco Angeli.
5. Hunsaker, P. L., & Alessandra, T. (2008). *The New Art of Managing People, Updated and Revised: Person-to-Person Skills, Guidelines, and Techniques Every Manager Needs to Guide, Direct, and Motivate the Team*, New York: Free Press.
6. Keirse, D. (1998). *Please Understand Me II: Temperament, Character, Intelligence*, Del Mar, CA: Prometheus Nemesis Book Company.
7. Legrenzi, P. (2018). *La consulenza finanziaria. Soldi, pensieri ed emozioni*, Bologna, Il Mulino.
8. Marston, W. M. (1928). *Emotions of Normal People*. London: Kegan Paul, Trench, Trubner & Co., Ltd.
9. Pompian M. M. (2024), *Behavioral Finance and your Portfolio*, John Wiley & Sons.
10. Pompian, M. M. (2012). *Behavioral Finance and Investor Types: Managing Behavior to Make Better Investment Decisions*, Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
11. Rigoni, U., Gardenal, G. (2016). *Finanza comportamentale e gestione del risparmio*, seconda edizione, Torino, Giappichelli.