

Data: 28.03.2026 Pag.: 51
 Size: 300 cm2 AVE: € 29400.00
 Tiratura: 41230
 Diffusione: 31512
 Lettori: 306000



Oltre i numeri

Il costo umano della consulenza finanziaria: stress e burnout si intrecciano a pressioni e aspettative in un contesto già emotivamente intenso

A cura di

Efpa Italia

Dietro le performance della consulenza si celano responsabilità, aspettative stringenti e pressione sulle performance che incidono sulla salute psicologica del professionista e sulla qualità delle sue decisioni. **Efpa Italia** ha intervistato sul tema Dario Carolini, psicologo, psicoterapeuta, docente universitario e formatore in comunicazione, gestione emotiva, processi decisionali e finanza comportamentale - già relatore ad alcuni **Efpa** Webinar - che ha approfondito i rischi psicosociali del settore e l'importanza di interventi scientifici per garantire sostenibilità e qualità professionale.

Domanda. Nel 2009 l'articolo "The Casualties of Wall Street" raccontava i "caduti" della crisi finanziaria: professionisti travolti non solo dalle perdite economiche, ma dal peso psicologico della responsabilità e della vergogna. Quell'articolo, secondo lei, cosa metteva in evidenza?

Risposta. Quella narrazione anticipava un tema oggi supportato da evidenze. La consulenza è una professione tecnica che opera in un contesto emotivamente ad alta intensità. Le ricerche sul settore finanziario mostrano li-

velli significativi e misurabili di stress lavoro-correlato e di stress psicologico. Non si tratta di fragilità individuali, ma di rischio psicosociale strutturale.

D. Perché "gestire il denaro altrui" è così impegnativo?

R. Perché il denaro rappresenta sicurezza, futuro, identità. In particolare nei momenti di perdita, il consulente non gestisce solo percentuali negative, ma paura, rabbia e senso di colpa del cliente. A questo si aggiungono pressione da performance, compliance, responsabilità fiduciaria e rischio reputazionale. È uno stress sistemico, non episodico.

D. La pressione da performance è davvero così determinante anche nei contesti finanziari?

R. Studi pubblicati in ambito di medicina del lavoro mostrano che dopo la crisi del 2008 i lavoratori finanziari hanno registrato un aumento significativo dello stress psicologico. La triangolazione tra interesse del cliente, richieste organizzative e vincoli normativi aumenta conflitto di ruolo e carico cognitivo, fattori questi associati a esaurimento emotivo e burnout.

D. Lo stress può influenzare la qualità delle decisioni?

R. Studi pubblicati sul National Academy of Sciences hanno mostrato che nei contesti di trading il cortisolo aumenta con la volatilità

e che livelli prolungati di stress possono modificare le preferenze di rischio. La decisione finanziaria non è solo razionale e cognitiva: è influenzata dallo stato psicofisiologico del decisore.

D. Cosa accade quando lo stress diventa cronico?

R. Qui entra in gioco il carico allostatico che rappresenta il costo biologico cumulativo dell'attivazione ripetuta o prolungata dei sistemi di risposta allo

stress. I modelli di integrazione neuroviscerale mostrano che l'equilibrio tra corteccia prefrontale e sistema autonomo è centrale per la regolazione emotiva e la flessibilità cognitiva. Se questo equilibrio si riduce, possono diminuire lucidità, tolleranza all'incertezza e qualità comunicativa. In una professione basata sulla fiducia, è un dato cruciale.

D. La gestione emotiva è una soft skill?

R. Io la considero una competenza professionale centrale. La relazione consulente-cliente è emotivamente asimmetrica: il cliente può essere attivato, il consulente deve restare regolato. Lo stress cronico può interferire con ascolto, gestione delle obiezioni e chiarezza comunicativa. La regolazione emotiva incide direttamente sulla qualità della relazione.

D. Si può intervenire?

R. Certamente. Le linee guida dell'OMS e dell'ILO sottolineano che la prevenzione dello

stress richiede integrazione tra organizzazione e formazione. Inoltre, la letteratura sul biofeedback e sulla regolazione psicofisiologica mostra che l'autoregolazione è allenabile. Non si tratta di "resistere di più", ma di funzionare meglio nel lungo periodo.

D. Qual è il messaggio per il settore?

R. La consulenza finanziaria opera in un'area ad alto rischio psicosociale. Negare lo stress non lo elimina. Gestirlo in modo strutturato migliora qualità decisionale, relazione fiduciaria e sostenibilità della performance. Ma c'è un punto decisivo: gli interventi devono essere caratterizzati da scientificità. Non slogan motivazionali, ma programmi basati su evidenze validate e coerenti con le linee guida internazionali. La competenza tecnica costruisce la strategia. La regolazione emotiva ne garantisce la solidità. La scientificità degli interventi ne assicura l'efficacia. (riproduzione riservata)