

EFPA Meeting: tenere lo sguardo alto, costringiamo l'investitore a pianificare

03/10/2024 | Daniele Barzagli



Giorgio De Rita (Censis) e Ruggero Bertelli (Università di Siena) hanno animato la sessione di inaugurazione del convegno 2024

Due soprani, un tenore e una pianista hanno inaugurato la quindicesima edizione dell'Efpa Italia Meeting, celebrando il cambio di sede, ora il Teatro del Maggio Fiorentino, scelto dalla principale associazione europea di certificazione delle competenze dei consulenti finanziari per il proprio convegno annuale di aggiornamento.

La due giorni, intitolata quest'anno "WYSIATI: finanza tra realtà e profezia", omaggiando il lavoro dello scomparso Daniel Kahneman, ha scelto la finanza comportamentale come argomento principale la convention degli 11.500 certificati Efpa italiani ([qui tutti i dati sulla diffusione nazionale delle certificazioni](#)), come esplicitato sul palco dal vicepresidente di Efpa

» (qui la recente puntata del podcast Seven che lo ha avuto come ospite).

“La **realtà** è come il fiume. Cambia improvvisamente il nostro viver quotidiano. Ci costringe ad adattarsi, a cambiare il nostro modo di essere. La **profezia** d'altro canto non è guardare solo lontano, ma guardare dentro di noi e capire quello che potremmo essere” ha aperto le riflessioni **Giorgio De Rita** (a destra in foto), segretario generale **Censis**, citando le parole che compongono il titolo del congresso. “Gli **italiani** nelle crisi **resistono meglio** degli altri Paesi europei **ma sono più lenti, in difficoltà, nel momento della ripartenza**”.

“Questa nostra capacità nazionale di adattamento e di flessibilità è certamente un nostro elemento di forza ma **servono competenze forti, come quelle dei consulenti certificati** qui riuniti” gli ha replicato **Ruggero Bertelli** (a sinistra in foto), ordinario di Economia degli intermediari finanziari presso l'**Università degli Studi di Siena**. “**Kahneman distingue tra framing ristretto e framing ampio**: queste ultime sono quelle che consentono di divenire più ricchi, ovviamente non solo economicamente. Gli italiani fanno il contrario: tengono lo sguardo basso”.

E ancora: “Agli italiani non basta dire di alzare lo sguardo. E **noi operatori**, nel nostro ruolo di formatori e consulenti, **stiamo tenendo uno sguardo alto? È alto quando un cliente parla di risparmio e si risponde parlando di investimenti**. Lo sguardo va tenuto a 30 anni. Il resto, le esigenze di breve termini, non è realmente determinante in un'esistenza. **Dobbiamo costringere l'investitore a pianificare**. Questo è il compito di un consulente finanziario che guarda alto”.