



EFPA Meeting 24, finanza comportamentale lontana dai radar dei consulenti

4 ottobre 2024

DI GIULIO ZANGRANDI

🕒 3 min

Secondo la ricerca presentata da Finer, il 66% degli advisor conosce i fenomeni psicologici che governano gli investimenti ma solo un quinto li usa per costruire i portafogli. Dall'associazione, in arrivo un nuovo sistema di certificazione per spingere la formazione e colmare il gap. E intanto la kermesse fa il pieno di ospiti

La **finanza comportamentale** si conferma croce e delizia dei **consulenti finanziari**. È quanto emerso da una ricerca di Finer presentata in chiusura di **EFPA Italia meeting 2024**, la kermesse annuale organizzata da European Financial Planning Association e che quest'anno ha registrato il record di **900 partecipanti**. Sebbene il 66% conosca i fenomeni psicologici che governano gli investimenti, dato che sale addirittura al 79% tra gli iscritti a EFPA, si ferma infatti a un terzo la quota di chi li applica nel concreto. Una fotografia, scattata a partire dall'opinione di 5.390 advisor e oltre 9 mila clienti, che testimonia quanto ancora ci sia da fare per correggere i tanti errori in cui ricadono ogni giorno i risparmiatori.

 [Leggi anche "EFPA Meeting: consulenti antidoto contro i bias cognitivi"](#)

Un'arma' efficace ma ancora poco diffusa



Nicola Ronchetti

Secondo quanto evidenziato nella ricerca, che è stata illustrata dal fondatore e ceo di Finer **Nicola Ronchetti**, solo il 34% dei consulenti finanziari non conosce nel dettaglio la finanza comportamentale. Un dato, questo, che potrebbe essere considerato incoraggiante nella prospettiva di far assumere alla categoria **un ruolo sempre più consapevole** nell'orientare le scelte del pubblico e quindi anche lo sviluppo del tessuto economico nazionale. Il problema è però che solo un professionista su cinque applica i principi di questa disciplina alla costruzione dei portafogli mentre la maggior parte si limita a ricorrervi per agevolare le relazioni personali.

Uno strumento utile per correggere gli errori

Lo studio ha anche evidenziato quanto l'applicazione concreta delle teorie sul comportamento finanziario sia percepita come **una pratica utile**, sia dagli stessi professionisti che già sono in grado di dedicarsi sia dai loro clienti. Questi ultimi, in particolare, dichiarano di considerarla un aiuto a compiere **scelte più consapevoli** ma anche il punto di partenza per instaurare un rapporto migliore con il proprio consulente e superare le tradizionali barriere a investire. Tanti sono infatti i **bias cognitivi** che contribuiscono a rendere più inefficienti le scelte di portafoglio: effetto gregge, inerzia, ancoraggio, eccesso di fiducia e perfino la tendenza ad attribuirsi il merito dei buoni risultati anziché riconoscerlo all'advisor.

 [Leggi anche "De Rita \(Censis\): consulenti curino l'ansia da risparmio"](#)

Cliente che vai, bias che trovi

Ogni tipologia di investitore si caratterizza però per **proprie specifiche idiosincrasie**, che il consulente deve conoscere per poter attuare un'adeguata azione correttiva. I clienti più ricchi, ad esempio, mostrano una maggiore avversione alle perdite mentre gli affluenti sono tra i più inerti e i mass market quelli più soggetti a errori di attribuzione. E se gli uomini incappano di più nell'eccesso di fiducia, finendo per trascurare i consigli del professionista, le donne si caratterizzano per una maggior dose di ancoraggio o inerzia. I risparmiatori anziani, infine,

hanno più paura di sobbarcarsi dei rischi mentre quelli di giovane età incappano in problemi derivanti da pratiche spericolate come il trading online o la compravendita di criptovalute.

Coach comportamentali



Enrico Maria Cervellati, accademico ed esperto di finanza comportamentale nonché fondatore e ceo di EMC3 Solution

Commentando le conclusioni emerse dalla ricerca di Finer, **Enrico Maria Cervellati** si è interrogato sulle diverse strade da percorrere per aumentare tra i professionisti la percezione del valore aggiunto portato dalla finanza comportamentale nella relazione con il cliente. “La maggior parte dei consulenti italiani si ferma all’insegnamento teorico quando occorre invece insistere sul lato pratico per la messa a terra delle tecniche della behavioral finance”, ha sottolineato il ceo di **EMC3 Solution**, evidenziando come i professionisti siano chiamati a evolversi in veri e propri **coach comportamentali** per affrontare le sfide dell'**intelligenza artificiale**.

 [Leggi anche “Private banking alla prova della transizione demografica”](#)

Le nuove certificazioni EFPA



Oltre agli interventi degli asset manager, da **Emanuele Negro** di **Goldman Sachs AM** ad **Andrea Delitala** di **Pictet** fino a **Riccardo Moroni** di **Flossbach Von Storch**, nell'ultima giornata di lavori ha trovato spazio anche l'illustrazione del nuovo sistema di certificazione dell'associazione organizzatrice. Il presidente di Efp Europe **Emanuele Maria Carluccio** ha infatti spiegato la rinnovata struttura dell'esame EFP per "blocchi" di qualifiche monotematiche e le inedite certificazioni specialistiche in materia di intelligenza artificiale ma anche previdenza o investimenti alternativi e appunto finanza comportamentale. Un intervento in cui il numero uno dell'ente ha richiamato ai valori della formazione qualificata e permanente, incentivando tutti coloro che hanno già intrapreso il percorso formativo e chi si accinge a farlo.

[Vuoi ricevere ogni mattina le notizie di FocusRisparmio? Iscriviti alla newsletter!](#)

Registrati sul sito, entra nell'area riservata e richiedila selezionando la voce "Voglio ricevere la newsletter" nella sezione "I MIEI SERVIZI".

