

Psicologia della Finanza

Lezione 6

Psicologia della Finanza



γνώθι σαυτόν

Psicologia della Finanza

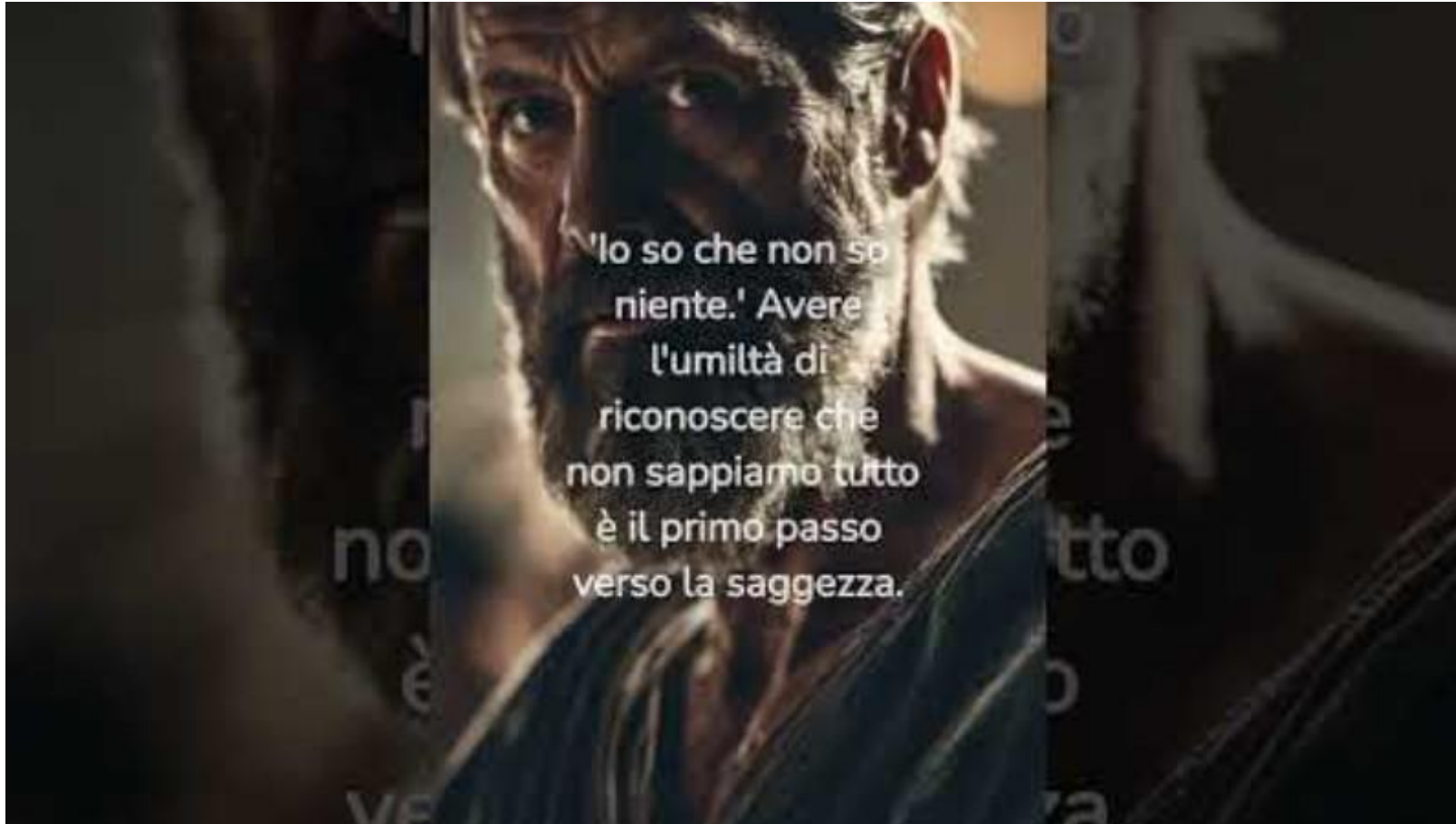
Conosciamo noi stessi?

- Quanto siamo esperti in materia finanziaria?
- Con quale criterio effettuo le scelte?
- Qual è l'orizzonte temporale dei miei investimenti?
- Quali sono i miei reali obiettivi?

Psicologia della Finanza

- Questo è il punto nodale del corso
- γνῶθι σαυτόν

Psicologia della Finanza



Psicologia della Finanza

- **Supponiamo che qualcuno di voi mi dica: «Va bene mi ha convinto dottore, io so poco o nulla in materia finanziaria, quindi seguo il suo consiglio e mi rivolgo a un consulente finanziario bravo...Già ma come lo scelgo?»**

Psicologia della Finanza



**Ecco magari
così no...**

Psicologia della Finanza

PROVIAMO A RAGIONARE: Ipotizziamo che abbiate bisogno di **operarvi al cuore.**

A quale **chirurgo** vi fate mettere le mani addosso?

Al primo che capita?

All'amico dell'amico?

A quello che passa l'ospedale vicino casa vostra? o **passate ore e ore a fare ricerche** su chi possa essere il **migliore?**

In tal caso allora andrete a vedere i suoi **titoli**, le sue **certificazioni**, le **specializzazioni**, la **struttura** dove opera, la sua **esperienza**, le **recensioni** o **referenze**, la **tecnica** operatoria che userà.

- Lo **chiamerete** per avere **delucidazioni** e capire oltretutto se a livello empatico e relazionale vi **ispira fiducia**, e solo dopo allora vi recherete da lui per iniziare l'iter. **OK?**

Psicologia della Finanza

E allora... **perché nello scegliere il consulente finanziario migliore usiamo un criterio totalmente diverso?**

Anzi, i **criteri neanche esistono.**

Accettiamo il consulente che ci viene **proposto** dalla **banca** dando per buono che sia competente, oppure ci facciamo dare da una persona che stimiamo il nome del **Private banker che lo segue da anni**, e del quale ci avrebbe volentieri riferito il nome, se solo non gli avessimo ripetuto tante volte la solita frase ritrita:

«Tanto le banche sono tutte uguali»

Psicologi della Finanza

Il consulente finanziario lavora con una banca specializzata?

Neanche il miglior chirurgo al mondo riuscirebbe a salvare vite se operasse in un villaggio in Africa senza attrezzi del mestiere. Cosa voglio dire con questo?

Che se voglio un **professionista che mi segua, si spera**, per **tutta la vita**, di certo non andrò da un consulente di una banca tradizionale dove tale professione è inquadrata da dipendente e ogni tot di anni a causa delle rotazioni mi viene cambiata la figura di riferimento.

Se volessi una **pianificazione finanziaria d'eccellenza, strumenti di investimento all'avanguardia, piattaforme di ultima generazione, non mi dovrei recare** in una **banca dove contano più gli impieghi e l'attività delle aziende che seguire le risorse dei privati.**

•

Psicologia della Finanza

Empatia, reputazione e disponibilità

Queste sono le tre doti **interdipendenti tra loro che caratterizzano il buon consulente.**

A livello empatico e sul come ti espone le cose, **è chiaro e conciso?** riesci a capire tutto ciò che ti dice?

Pone le domande giuste? mi spiego meglio.. è **interessato** solo ai **soldi** da investire o **ti fa domande inerenti per esempio la composizione del nucleo familiare**, che **lavoro** fai, se pubblico o privato, quanti **redditi** entrano in famiglia, se ci sono **figli** da tutelare ecc...l

Tutto ciò è estremamente **importante** per tutti i **vantaggi fiscali e finanziari** che ruotano attorno ad una corretta

- **pianificazione finanziaria**
- **pianificazione fiscale**
- **pianificazione previdenziale**
- **pianificazione successoria**
- **ecc..**

Psicologia della Finanza

- Di certo però anche la **disponibilità è fondamentale**. Il vostro consulente vi risponde al telefono? vi richiama dopo la chiamata persa?
- E' disponibile a **venire a casa vostra**, dove potete discutere senza limiti di tempo e, cosa molto importante, senza il pericolo di occhi o, peggio ancora, di **orecchi indiscreti** nei paraggi?
- Nel caso di una urgenza è reperibile **al di fuori dei normali orari di apertura dello sportello bancario?**
- **No?**

Psicologia della finanza

- Allora vedete che le banche...come il parmigiano...sono mica tutte uguali!

Psicologia della Finanza



Psicologia della finanza

- Per concludere

Psicologia della finanza

Per assicurarti di selezionare un consulente finanziario adatto, considera i seguenti punti:

- **Qualifiche ed esperienza:** Assicurati che il consulente sia accreditato e possieda le certificazioni necessarie per esercitare. Verifica anche se possiede esperienza pratica nel settore.
- **Abilità comunicative ed empatia:** Un buon consulente deve essere in grado di ascoltare attentamente le esigenze del cliente e spiegare concetti finanziari complessi in modo chiaro e accessibile.
- **Disponibilità e reputazione:** Valuta la disponibilità del consulente e cerca feedback da clienti precedenti per valutare la sua reputazione. La tempestività e la qualità della comunicazione sono cruciali.

Psicologia della Finanza

I vantaggi della consulenza finanziaria

L'approccio personalizzato di un consulente finanziario **offre una serie di vantaggi**, inclusi:

- **Personalizzazione degli investimenti:** Un consulente può offrire soluzioni su misura che soddisfano gli obiettivi specifici dei clienti, garantendo un approccio strategico e mirato.
- **Riduzione del rischio:** La consulenza mirata può ridurre i rischi associati agli investimenti e ottimizzare il rapporto costi-benefici.
- **Pianificazione a lungo termine:** Un consulente può sviluppare un piano di investimento dettagliato che tiene conto delle mutevoli esigenze del cliente nel corso del tempo.

Psicologia della Finanza

- Se abbiamo scelto bene, con criteri fin qui indicati, il nostro consulente finanziario sarà lui stesso che avrà il compito, attraverso le domande che vi porrà e attraverso un rapporto che si consolida nel tempo, ad avere l'onere di rispondere alle domande che ci siamo poste all'inizio della lezione ricordate:
 - Quanto siamo esperti in materia finanziaria?
 - Con quale criterio effettuo le scelte?
 - Qual è l'orizzonte temporale dei miei investimenti?
 - Quali sono i miei reali obiettivi?

Psicologia della Finanza

- Infatti il compito di un buon consulente finanziario è principalmente quello di aiutare il suo cliente.
- Aiutarlo ad osservare con obiettività il suo stato in ordine alla sua situazione finanziaria, alle esperienze del passato, alle paure immotivate, all'accettazione dell'incertezza che non è sempre un valore negativo e spesso riserva delle sorprese stupefacenti.
- L'episodio della morte di un collega, proprio all'inizio della mia professione e le visite ad alcuni suoi clienti...ha insegnato anche a me tante cose e in modo particolare ho saputo far tesoro di alcuni errori banali che ho commesso...perché se ricordate un famoso slogan di un produttore di formaggi: LA FIDUCIA E' UNA COSA SERIA...

Psicologia della Finanza



Psicologia della Finanza

- **Ma volendo...si può anche...farle così...**

Psicologia della Finanza



Psicologia della Finanza

- Non ascoltate le sirene come Ulisse...
- ascoltate chi ha fatto esperienza
 - **sul campo**
- Ricordate che è in ballo il futuro vostro e dei vostri discendenti...

Psicologia della Finanza



Psicologia della Finanza

- **Affidatevi a chi è degno della vostra fiducia**

Psicologia della Finanza

- **Vorrei non vedervi più con queste facce in caso di discesa dei mercati**

Psicologia della Finanza



Ma con queste



Psicologia della Finanza

- **Perché ormai lo sapete, se concedete loro il giusto tempo per ripartire,**
 - **i mercati premiano SEMPRE!**

Psicologia della Finanza

- **E ora ditemi voi liberamente: cosa vi è piaciuto(o non vi é piaciuto) della lezione di oggi?**