



Edizione riservata



Finanza e valori: Investire rimanendo fedeli a sé stessi

- Programma -

Premessa e obiettivi

Perché mia mamma non vende le azioni delle Generali che suo zio le ha suggerito di comprare trent'anni fa? Anche se lei non lo ammette, è probabile che non voglia mancare di rispetto allo zio, esperto di finanza, che purtroppo non c'è più. Perché il mio amico americano ha investito in Tesla? Secondo lui è un grande affare nonostante stia passando un momento difficile. Forse, però, gli piace l'idea di avere in portafoglio un marchio che punta a combinare stile e rispetto dell'ambiente.

È vero che per tutti gli investitori l'obiettivo è quello di massimizzare il guadagno minimizzando il rischio. **Tuttavia, la finanza comportamentale ha dimostrato che spesso facciamo scelte apparentemente irrazionali, anche mettendo a rischio un potenziale guadagno** (Thaler, 2015).

Quando non si tratta di vere distorsioni di ragionamento, gli investitori possono perseguire altri obiettivi oltre al guadagno economico, per segnalare agli altri (e anche a sé stessi) i propri valori e visione del mondo. Comportarsi in modo coerente con i nostri valori e con le norme del gruppo a cui apparteniamo è un modo per preservare e difendere la propria identità, per essere accettati dagli altri, e per evitare la dissonanza cognitiva. Rispettare i propri valori è un modo per non dover fare compromessi con sé stessi, per non aver conflitti con chi ci sta attorno, insomma per non dover modificare la nostra visione di come siamo fatti e di ciò che ci sta a cuore.

Anche perseguire il proprio interesse e il profitto economico può essere un modo per dare un segnale a chi ci conosce (che amiamo vincere le nostre sfide, che siamo capaci o abbiamo successo). Molti valori e visioni del mondo possono motivare le scelte di investimento e combinarsi con l'obiettivo principale di proteggere ed incrementare la propria ricchezza. Ad esempio, se un investitore decide di investire nel settore delle energie rinnovabili, perché lo fa? Molti penseranno che si tratti di una scelta strategica basata su un'analisi attenta delle condizioni del mercato, di situazioni più generali (ad esempio, il dibattito sui cambiamenti climatici). E certamente ci sarà del vero in tutto questo...

In questo intervento vedremo come ogni nostro comportamento ha dietro di sé una motivazione particolare il cui obiettivo è quello di preservare la nostra identità e la nostra immagine (un elettore di Trump non investirà mai nelle energie rinnovabili!). I temi ambientali non sono gli unici a cui si può applicare questo tipo di analisi delle scelte di investimento.

Perché gli investitori scelgono aziende nazionali? O marchi famosi? Spesso ci sono dietro delle motivazioni che vanno oltre il semplice, e condivisibile, desiderio di guadagnare di più. **Come hanno dimostrato i nostri studi (Rubaltelli et al., 2008; Rubaltelli et al., 2015), associare i propri investimenti con i valori centrali di una persona permette anche di sopportare meglio gli eventuali contraccolpi che si verificano sul mercato, un aspetto decisivo considerando il clima di grande volatilità attuale.**

Per questo motivo, conoscere i propri clienti, le loro preferenze e i loro valori è sempre più importante per poter soddisfare i loro desideri (e avere meno problemi quando le cose non vanno come sperato). Di conseguenza, l'intervento tratterà anche il tema della relazione con il cliente e dell'intelligenza emotiva del consulente, sulla quale si è molto concentrata la ricerca scientifica nel corso degli ultimi tempi. Questo costrutto può consentire di offrire ai clienti investitori del CF soluzioni a cui gli stessi clienti non avevano pensato ma alle quali avranno difficoltà a dire di no perché si allineano con la loro visione del mondo o con quella del loro gruppo di riferimento.

Sarà possibile, per gli iscritti alla conferenza, contribuire alla ricerca scientifica e agli studi rivolti agli effetti delle capacità emotive sulle scelte di investimento compilando un questionario on line predisposto dall'Università di Padova e da **Teseo**.

Contenuti

- Il concetto di identità del sé
- Identità, valori e appartenenza al gruppo
- Valori morali e valutazione degli esiti di un investimento
- Intelligenza emotiva e investimenti
- Intelligenza emotiva e relazione con il cliente

Giovedì 2 aprile, ore 11.45 - 13.45 - Sala RED 1

- Il relatore della conferenza -



Enrico Rubaltelli

Dopo la laurea in Psicologia del lavoro e delle organizzazioni presso l'Università degli Studi di Padova intraprende la carriera universitaria e attualmente ricopre il ruolo di professore associato, (Dipartimento di Psicologia dello Sviluppo e della Socializzazione).

Negli ultimi anni ha approfondito i propri interessi di ricerca nell'ambito della psicologia della decisione, dell'economia comportamentale e della percezione del rischio.

È docente **Teseo** presso Banche, Sim e altre Intermediari finanziari nell'ambito di progetti che affrontano i diversi aspetti della finanza comportamentale con particolare attenzione alle chiavi di lettura che tale disciplina può offrire ai consulenti nella relazione con il cliente.