

### IL TERAPISTA FINANZIARIO

## Un approccio metodologico a sostegno degli orientamenti ESMA nel quadro della direttiva 2014/65/UE (Mifid II)

Rilascia n. 4 crediti formativi validi per il mantenimento della certificazione EFA/EFP – modalità A

11

Sala RED 1 | Ore 9:15 – 13:15

Aprile

#### **Premessa e obiettivi**

L'attività dei consulenti finanziari è destinata a cambiare ulteriormente in maniera significativa nel corso dei prossimi anni, a seguito dell'introduzione di normative volte sempre più a favorire una maggiore tutela e trasparenza nei confronti dei risparmiatori. Come noto, un primo cambiamento in questa direzione si registrerà a partire dal 1 gennaio 2018, quanto entrerà in vigore la direttiva MiFID II. Sebbene i numerosi ambiti di impatto della normativa (es. trasparenza, strumenti derivati, ...), la MiFID II si concentra in modo particolare sull'innalzamento della protezione a favore degli investitori, non solo ribadendo l'importanza di effettuare una corretta valutazione di adeguatezza, in modo che i prodotti ed i servizi offerti siano in linea con il profilo di rischio dei clienti, ma stressando ancor più i concetti di tolleranza al rischio e di capacità dell'investitore di sostenere le perdite.

Nella pratica, infatti, si verificano numerose situazioni nelle quali i clienti decidono di investire in uno strumento finanziario, salvo poi modificare la loro scelta in corso d'opera, in quanto il rischio dello stesso non è sostenibile soprattutto da un punto di vista emotivo. Ne è un esempio il c.d. *behavioral gap*, ossia la differenza di performance ottenuta dal gestore e quella conseguita invece dal singolo investitore, a seguito di un cattivo comportamento tenuto dal cliente nel corso della durata dell'investimento. Gli studi nel campo della finanza comportamentale hanno cercato di dare una spiegazione di tali comportamenti ritenuti "normali" rispetto a quelli ottimali che sarebbero stati invece messi in pratica da investitori razionali. Tuttavia, malgrado i suggerimenti forniti da alcuni studiosi circa i comportamenti da tenere da parte dei consulenti finanziari in presenza di atteggiamenti irrazionali dei propri clienti, la maggior parte degli investitori non sembra purtroppo beneficiare (specie su orizzonti medio-lunghi di tempo) dei consigli ricevuti da parte dei consulenti, commettendo sostanzialmente gli stessi errori.

Non solo. Studi recenti, come quelli condotti ad esempio dall'associazione americana degli psicologi, mostrano inoltre come il denaro impatti in maniera significativa, non solo sulla sfera finanziaria degli investitori, ma più in generale sul loro benessere psico-fisico. Il denaro rappresenta infatti la principale fonte di stress per le persone, seguito dal lavoro, dalla famiglia e dalla salute (*Stress in America: Paying With Our Health, 2015*). Anche alcuni studi italiani sembrano concordare su questo punto. Da uno studio Consob (*Domanda di consulenza, conoscenze finanziarie e overconfidence - Il caso italiano, 2016*), ad esempio, emerge come i clienti siano più propensi all'investimento se si crea un'empatia con i professionisti che li assistono. I risultati della ricerca evidenziano quindi la necessità di una crescita soprattutto relazionale con il cliente: per il consulente non basta più conoscere il prodotto venduto, ma è necessario soprattutto conoscere approfonditamente il cliente ed aiutarlo a seguire un approccio consapevole agli investimenti.

Sulla scia di queste evidenze, è nato recentemente negli Stati Uniti un nuovo approccio nei confronti del cliente: la *terapia finanziaria*. Essa prevede l'applicazione di metodologie e strumenti di tipo cognitivo, emotivo, comportamentale e relazionale ad aspetti prettamente economico-finanziari, in modo da influenzare positivamente il benessere finanziario (e psico-fisico) degli investitori. A differenza di altre tecniche, la terapia finanziaria mira infatti ad analizzare gli aspetti interpersonali e intrapersonali legati al denaro, in modo da aiutare i clienti a raggiungere i loro obiettivi con un carico emotivo più limitato. A differenza di quanto potremmo pensare, la terapia finanziaria non è rivolta esclusivamente alla cura di disturbi legati alla gestione del denaro, ma anzi è propedeutica per creare in tutti gli investitori corrette credenze ed abitudini in campo finanziario.

Il seminario proposto, della durata di 4 ore, ha l'obiettivo di presentare questo approccio innovativo nella relazione con il cliente anche nel panorama domestico. Il terapeuta finanziario è infatti un consulente evoluto che non valuta solo la sfera finanziaria del cliente, offrendo quindi un servizio personalizzato esclusivamente a livello di prodotto, ma aiuta il cliente a migliorare il suo rapporto con il denaro. Questo è possibile grazie ad un'analisi accurata delle motivazioni e dei fattori (interni o esterni) che hanno inciso (in passato) e stanno tuttora incidendo (oggi) sui comportamenti del cliente in ambito finanziario. Nel corso dell'evento, inoltre, saranno presentati alcuni strumenti a carattere operativo, che i partecipanti potranno mettere in pratica fin da subito con i loro clienti.

### **Programma di dettaglio:**

#### **A. Limiti comportamentali ed emotivi alla corretta gestione degli investimenti**

- Il *behavioral gap* ed i suoi impatti sulle performance di portafoglio
- Il denaro quale fonte di stress finanziario e psico-fisico

#### **B. Un approccio innovativo al mondo degli investimenti: la terapia finanziaria**

- Cosa è la terapia finanziaria
- Le credenze sul denaro
- I disordini finanziari (cenni)
- Strumenti di valutazione della "salute finanziaria" dei clienti

#### **C. Prospettive future della terapia finanziaria**