

WEBINAR KAIDANERS – Venerdì 28 novembre, ore 17.00



“I pregiudizi e luoghi comuni sono i principali ostacoli alle decisioni: impariamo a gestirli”

La consulenza finanziaria è un'attività complessa, tante sono le cose importanti da considerare.

Un motivo della complessità consegue dalla mancanza di oggettività da parte dei clienti.

La mancanza di oggettività dipende spesso dalla forte presenza di pregiudizi nei pensieri delle persone.

Pregiudizio: *opinione preconcetta, capace di fare assumere atteggiamenti ingiusti, in ambiti diversi, dal sociale, al sanitario, fino naturalmente al finanziario.*

I pregiudizi si formano per diversi motivi:

- ✓ esperienze personali negative;
- ✓ paure e condizionamenti sociali;
- ✓ **mancanza di oggettività.**



Ad esempio, quanti conoscono:

- ✓ il rendimento dei mercati azionari negli ultimi 5 anni;
- ✓ tutti i rischi connessi all'investimento in bond;
- ✓ le conseguenze reali nel tenere i soldi in conto corrente.



SYSTEM 1

Intuition & instinct

95%

Unconscious
Fast
Associative
Automatic pilot

SYSTEM 2

Rational thinking

5%

Takes effort
Slow
Logical
Lazy
Indecisive



Source: Daniel Kahneman

SISTEMA 1



SISTEMA 2

QUANTO FA 18×24 ?

SCARPE DA CALCIO E PALLONE
COSTANO 110 EURO
SE C'È UNA DIFFERENZA DI 100
EURO, QUANTO COSTANO LE
SCARPE E QUANTO IL PALLONE?

Quale dei due sistemi prevale nelle scelte d'investimento?

Il mercato azionario è come il gioco d'azzardo!



Meglio il BTP, rendimento sicuro senza rischio!



Il mattone non tradisce mai!



Perché le persone sono condizionate dai pregiudizi?

Le persone normalmente si alimentano di informazioni che **non hanno sostanza oggettiva**, ma che mirano al sensazionalismo, che per puntare all'effetto mediatico piegano quasi sempre verso una narrazione negativa.

Esempi:

Bruciati 3 mld/€ in borsa

I mercati crollano

Non ci sono più i giovani di una volta

.....



Bisogna riuscire a smontare le obiezioni, andare oltre i luoghi comuni, oltre i pregiudizi, altrimenti restano un ostacolo alla buona consulenza...



Attivare il sistema 2. Fare uno switch dal sistema 1 (pensiero veloce) al sistema 2 (pensiero lento).



La "spinta gentile" è una **strategia comportamentale** che modifica l'ambiente decisionale di una persona per **incoraggiarla verso una scelta desiderata**, senza però limitarne la libertà.

Invece di forzare o vietare, si **rendono più semplici** le scelte più positive.



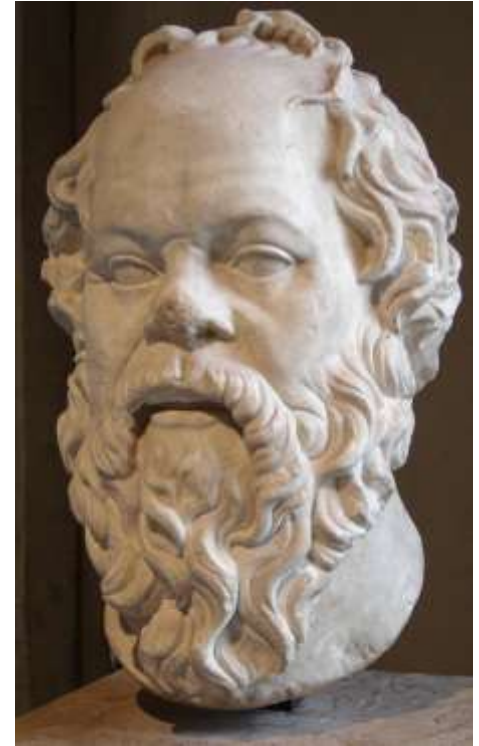
Esempi:



La spinta gentile in finanza inizia
sempre con delle domande

Il metodo socratico è un procedimento dialettico basato sul dialogo.

Attraverso domande mirate, Socrate metteva in luce **l'infondatezza delle credenze comuni (ironia)**, portando l'interlocutore a riconoscere la propria ignoranza e a liberarsi delle false certezze.



Atene 470 a.c. – 399 a.c.

Domande che stimolano la riflessione critica, portando le persone a mettere in discussione le proprie convinzioni superficiali.

Le domande devono essere **aperte, non accusatorie e neanche troppo assertive**, e mirare a chiarire incoerenze o presupposti nascosti.

Attraverso domande **smascherare l'infondatezza di certe tesi personali**. Tesi personali che molto spesso sono frutto di pregiudizi.

Esempio:

«Se nel lungo periodo in media le aziende tendono a crescere e generare utili, cosa pensi che accada al valore delle loro azioni nel tempo?»

E in finanza.....

Pensi che la presenza di rischio pregiudichi i risultati?



Dov'è il valore, negli ultimi 30 anni?

Possiamo concludere che gli eccessi del mercato sono il miglior fertilizzante del denaro?

**Sei proprio convinto che l'investimento in
BTP sia sempre a rischio zero?**

I BTP sono la soluzione migliore?

OBBL.GOV.EURO

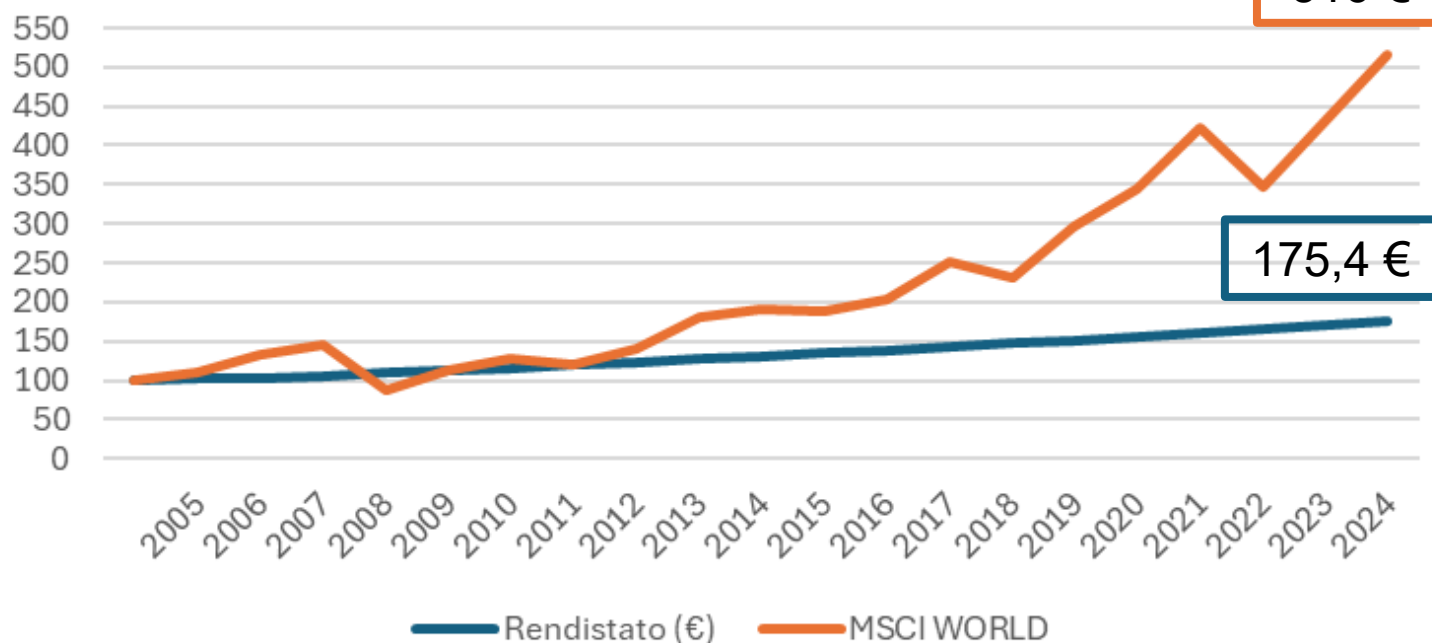


Bond, nel 2022 bruciato il 20%
È l'anno più nero dal 1949

E il rating dell'Italia?

Vuoi vedere il confronto tra investimento azionario e obbligazionario?

Confronto tra rendimento azionario e rendimento obbligazionario



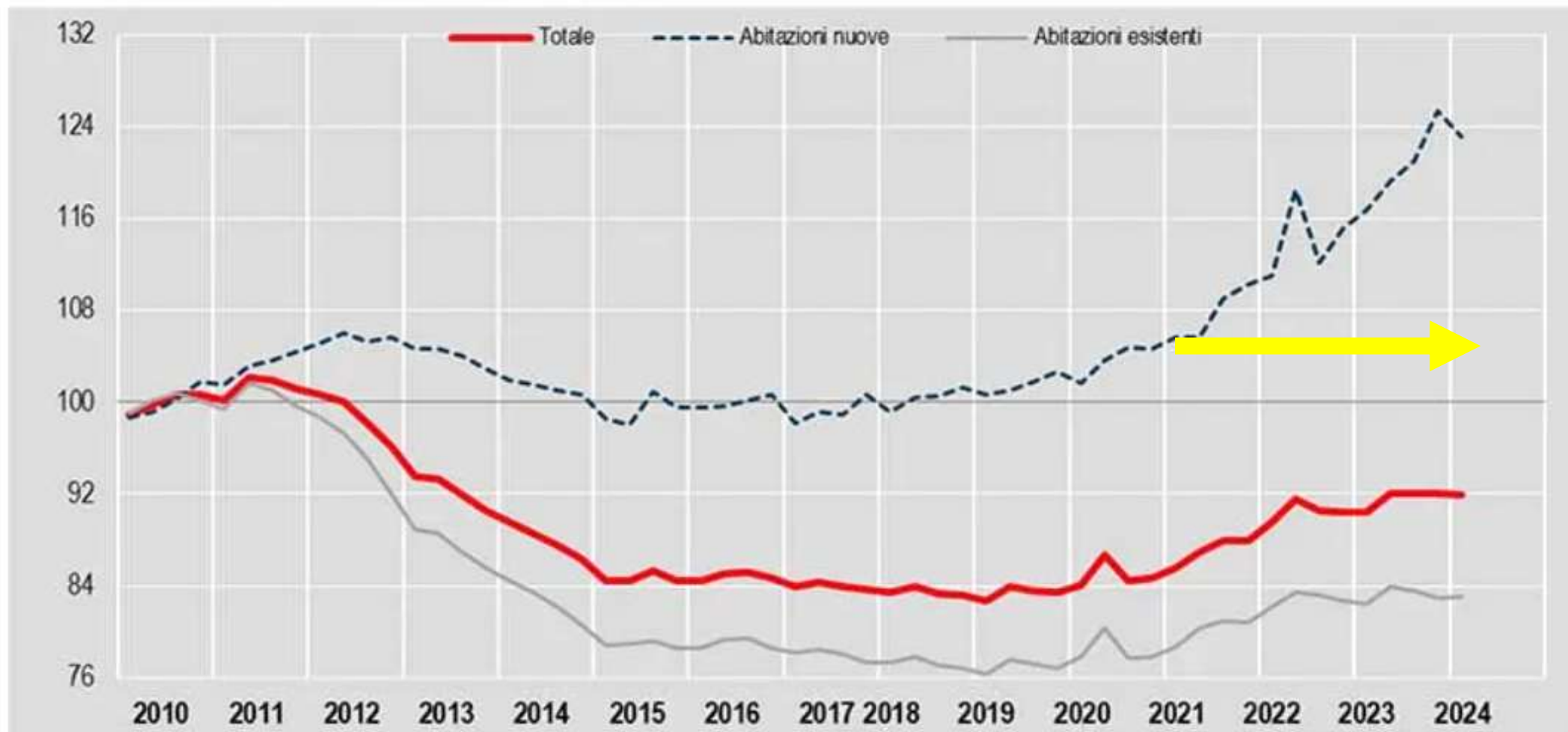
Il grafico confronta l'andamento di 100€ investiti in azionario (MSCI World) e obbligazionario (Rendistato), tra il 2005 e il 2024.

Rendistato: rappresenta il rendimento medio di un paniere di BTP a tasso fisso, superiori all'anno, calcolato mensilmente dalla Banca d'Italia.

Nel lungo periodo **l'azionario ha mostrato una performance**, sebbene con più oscillazioni, **superiore di quasi 3 volte** rispetto a quella dell'obbligazionario.

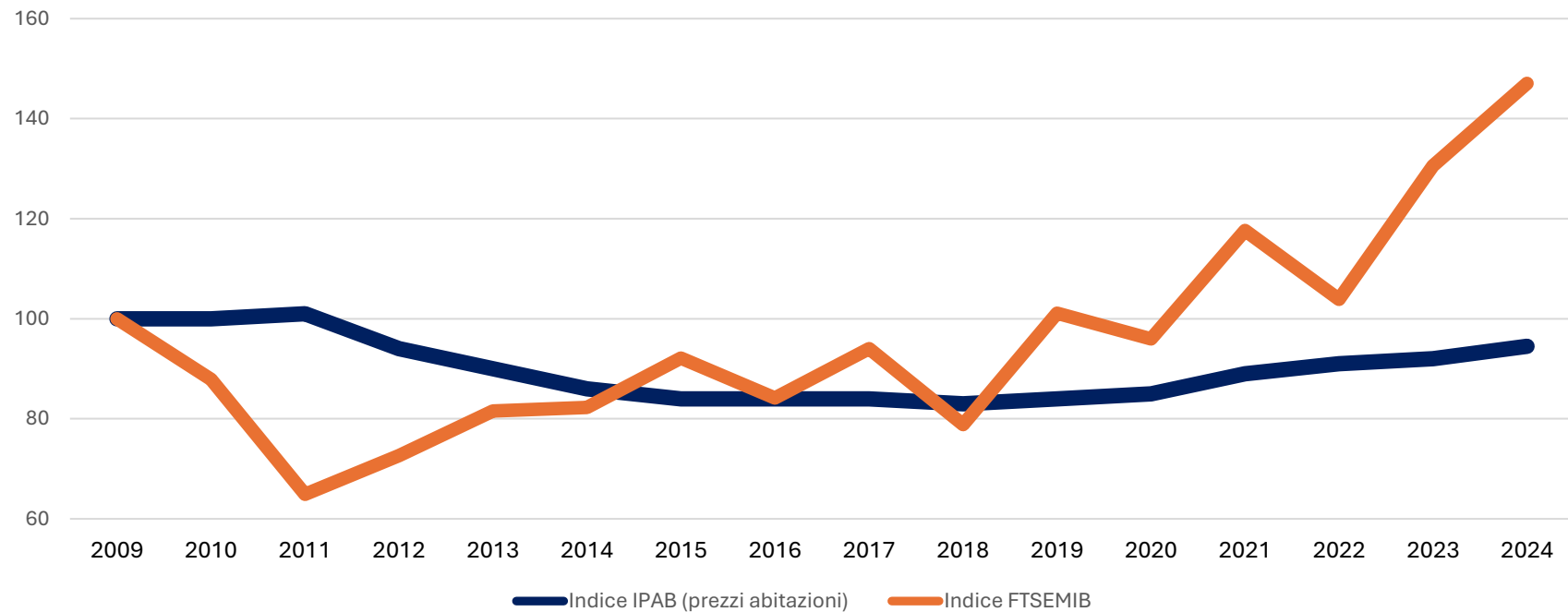
**Sei proprio convinto che l'investimento
immobiliare sia sempre la scelta
migliore?**

Indici dei prezzi delle abitazioni nuove ed esistenti (IPAB)



L'indice dei prezzi delle abitazioni (IPAB) misura la variazione nel tempo dei prezzi degli immobili residenziali nuovi o esistenti (appartamenti, case unifamiliari, case a schiera, ecc.), acquistati dalle famiglie sia per fini abitativi sia per fini d'investimento. Gli **atti notarili di compravendita** immobiliare, costituiscono la fonte informativa su cui l'Istat basa la costruzione di questi indici.

Confronto rendimento Indice Abitazioni e Indice Azionario Italia



**100 € investiti in borsa
nel 2010
sono diventati
147 € nel 2024**

**100 € investiti
nell'immobiliare nel
2010 sono diventati
94 € nel 2024**

L'Indice dei prezzi delle abitazioni (IPAB) misura la variazione nel tempo dei prezzi degli immobili residenziali nuovi o esistenti acquistati dalle famiglie sia per fini abitativi sia per fini d'investimento. L'indice è costruito utilizzando dati provenienti da fonti amministrative, in particolare sono utilizzati i dati degli atti notarili di compravendita immobiliare di cui è titolare l'Agenzia delle Entrate. Fonte ISTAT.

Dialogare con il cliente **utilizzando prevalentemente domande**, poche affermazioni e tante domande.

Domande che stimolano la riflessione critica, portando le persone a mettere in discussione le proprie convinzioni superficiali.

Le domande devono essere **aperte, non accusatorie e neanche troppo assertive**, e mirare a chiarire incoerenze o presupposti nascosti.

Utilizzare sempre **supporti visivi, grafici e tabelle**, per dare forza oggettiva alle argomentazioni.

GRAZIE PER L'ATTENZIONE!

www.ecomatica.it

<https://kaidan.ecomatica.it>

<https://www.ecomatica.it/cliente-consapevole/>