

Che tipo di TIC sei?

di **Carlo Giuro**
24/11/2015

Per essere efficace, la pianificazione previdenziale deve essere in grado di andare al di là dei meri tecnicismi. E' la premessa di un interessante seminario organizzato dal Mefop recentemente e tenuto dal professor Cervellati dell'Università di Bologna che ha approfondito il tema della previdenza comportamentale applicata alla consulenza.

E' infatti sempre più di fondamentale importanza comprendere la psicologia dei clienti perché, è la convinzione espressa, senza far capire loro quali decisioni/comportamenti sono necessari a raggiungere i loro obiettivi, anche le migliori strategie possono essere inutili. Al tempo stesso, è necessario capire che il tipo di personalità individuale del cliente influenza il modo in cui pensa e pianifica per raggiungere i propri obiettivi. Lo sviluppo del tema parte dalla individuazione dei Tipi di Investitori Comportamentali (TIC) con una ampia analisi della letteratura americana in materia.

In particolare si individuano quattro TIC (in statunitense BITs, Behavioral Investor Types) di riferimento, il Conservatore, il Seguace, l'Indipendente, l'Accumulatore. Il passaggio successivo è quello di associare ad ogni TIC i relativi errori cognitivi (avversione alle perdite, senno di poi, conservatorismo, affinità/risultato, status quo, framing, disponibilità autocontrollo, ancoraggio, rimpianto, rappresentatività, overconfidence, contabilità mentale, dissonanza cognitiva, conferma e autoattribuzione, Illusione del controllo).

Quali sono i "messaggi chiave" per i consulenti? Occorre in primo luogo adattarsi ai temperamenti dei risparmiatori. Quello che viene evidenziato è che non tutte le persone si trovano a loro agio con i numeri, alcune capiscono meglio i grafici dei numeri, possono capire i numeri ma "sognano a colori", è la suggestiva "chiave di proposizione". Presentare allora le informazioni in più di una modalità è utile e adattando lo stile di comunicazione e di pianificazione a seconda del temperamento/personalità dei risparmiatori si riesce a coinvolgerli maggiormente nelle decisioni.

Alcuni tipi di investitori preferiscono fatti e dettagli, mentre altri prediligono gli aneddoti. Alcuni numeri e statistiche, altri grafici e figure. Molto bello poi il paragone legato al mondo classico. Ulisse, volendo ascoltare il canto delle Sirene senza cadere nella loro trappola, si fece legare all'albero maestro. La strategia razionale serve ad assecondare il bisogno emozionale, senza subirne gli effetti negativi. Ulisse, è la conclusione, non può perseguire la sua strategia da solo, ma gli serve l'aiuto del suo primo marinaio. Così come i bravi medici promuovono sia la salute (health) che il benessere (wellbeing) dei propri assistiti, i bravi consulenti previdenziali promuovono sia la ricchezza (wealth) che il benessere (wellbeing) dei propri clienti e gestiscono sia gli investimenti che gli investitori.