

FOCUS CONSULTING

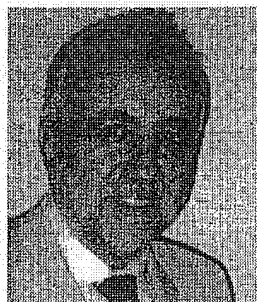
Un corso sulla finanza comportamentale

Il comportamento degli investitori in Borsa è tutto tranne che razionale. Per questo motivo la psicologia applicata ai mercati finanziari inizia a prendere piede in Italia dopo la sua introduzione nei Paesi anglosassoni e la sua consacrazione avvenuta nel 2002 con l'assegnazione del premio Nobel per l'Economia a uno psicologo: Daniel Kahneman, "per aver integrato argomenti della ricerca psicologica con le scienze dell'economia, con particolare riguardo ai processi decisionali e di giudizio nelle incertezze". Lo ricorda Giuseppe Li Volti, patron della Focus Consulting, che organizza a Napoli, Roma e Milano un corso sulla Finanza comportamentale dedicato ai consulenti finanziari.

● Sergio Governale

Domanda. Ci spieghi che cos'è la finanza comportamentale?

Risposta. Con questo termine si intende lo studio dei comportamenti degli operatori sui mercati finanziari internazionali. La psicologia degli investitori è importante perché, al contrario di quanto affermato dall'ipotesi dell'efficienza dei mercati finanziari (Emh, ndr), gli investitori non sono considerati pienamente razionali.



Giuseppe Li Volti

D. La psicologia per comprendere meglio la Borsa, quindi...

R. Diciamo meglio che i dati prodotti dalla psicologia dei mercati finanziari hanno evidenziato tre principali settori di ricerca: le strategie cognitive che guidano le decisioni di investimento delle persone; la percezione del rischio connesso agli investimenti; infine, la comunicazione e i comportamenti collettivi all'interno dei mercati finanziari.

D. Qual è l'obiettivo del corso?

R. Il percorso formativo vuole essere un momento di riflessione di come ciascuno affronta il processo decisionale. La complessità dei mercati finanziari e anche la differenziazione della tipologia di clientela dovrebbero mettere il consulente finanziario nella condizione di saper mediare fra i due

contesti per guidare le scelte di investimento dei risparmiatori.

D. Possiamo dire che ambisce a gestire le emozioni sia del consulente che del cliente?

R. Il corso vuole fornire ai consulenti finanziari alcuni determinati riferimenti teorici, ma soprattutto vuole lanciare il messaggio che non bisogna farsi trasportare dalle proprie emozioni o dall'entusiasmo dei singoli clienti. Il clima di incertezza, che ha condizionato e condiziona tuttora le dinamiche psicologiche legate agli investimenti finanziari, ha determinato e determina infatti un atteggiamento non sempre razionale da parte dei risparmiatori.

D. Soprattutto in caso di eventi shock sui mercati finanziari, come ad esempio l'11 settembre del 2001?

R. Precisamente. Sono eventi che, al di là dell'esempio specifico, si ripropongono periodicamente sui mercati finanziari. Pensiamo al 1929 o al crollo di Wall Street nel 1987. Proprio per questo più che mai, quindi, è richiesto ai consulenti finanziari di dotarsi di strumenti in grado di definire e gestire un portafoglio in linea con le aspettative del cliente e arginare le scelte legate alla situazione contingente dei mercati.

NEL VOSTRO INTERESSE

Ecco la documentazione per ricevere un fido bancario

● Vanni Avallone

Grazie ad alcune leggi speciali volte a finanziare le giovani imprese, molti si affacciano al mondo del lavoro creando in proprio. Il che presuppone capitali di cui non sempre si è in possesso. Per cui nasce l'esigenza, espressami da una lettrice di Casandrino, di accedere al credito bancario, senza sapere cosa occorra come documentazione. Cercherò quindi di fornire la documentazione mediamente richiesta, differenziandola per tipologia. La prima distinzione va fatta tra documentazione inerente persone fisiche o persone giuridiche. Tralascio la prima, più piana, per elencare quella necessaria alle società. Vengono sempre richiesti statuto e atto costitutivo, visura camerale aggiornata rilasciata dalla Ca-



mera di commercio di competenza, ultimi due bilanci se presentati o situazione contabile aggiornata a una data prefissata. Inoltre, si richiede elenco dei rapporti bancari in essere, affidati e non, gli ultimi estratti conto, copie di eventuali mutui in essere e documentazione personale dei soci e/o garanti. Nelle società di persone, è obbligatorio il modello Unico personale, oltre a statuto, atto costitutivo e visura camerale. Per le società neo costituite non si possono avere bilanci depositati. In tal caso, si ovvia con le dichiarazioni dei redditi di soci e garanti e si considera l'elemento economico personale, quale vaticinio per la produzione di reddito tipica della nascente società. Premesso che difficilmente si affidano newco (nuove società, ndr) e che, in tal caso, il peso delle garanzie richieste è pesante.

vanni.avallone@virgilio.it