

A photograph of three business professionals in a meeting. A man in a dark suit and tie is in the center, looking down. To his right, a woman in a light blue blazer is also looking down. To his left, another man is partially visible, also looking down. The background is a light, textured wall.

Eurizon Capital Comportamento Finanziario

L'evoluzione delle Teorie della Personalità

Le iniziative di **educazione finanziaria** possono valorizzare un **approccio multidisciplinare** volto a una migliore comprensione sia dei **processi decisionali alla base delle scelte di investimento** sia delle **modalità con cui tali processi possono essere potenziati**.

Le cosiddette **personalità finanziarie** che, mutuando dal filone della letteratura sui tipi psicologici, individuano i **modelli decisionali e di comunicazione differenziati a seconda delle personalità stesse**.

E Tu,
... quale personalità pensi di avere?
... che tipo di investitore pensi di essere?

Approfondiamo insieme



Indice

1. *Introduzione alle Teorie della Personalità:*

- La storia
- Pillole di David Keirsej
- Pillole di Michael M. Pompian

2. *Le “macro-personalità*

3. *Finanza Comportamentale e tipi di investitori*



1. Introduzione



Oltre alle **conoscenze**, **i comportamenti sono guidati da numerosi fattori, quali distorsioni cognitive ed emozioni**. Comprendere questi fattori significa cogliere gli aspetti che possono **incidere sul processo decisionale**.

La **psicologia cognitiva** mostra quindi che **emozioni e distorsioni comportamentali possono essere mitigate attraverso una maggiore consapevolezza** dei meccanismi cognitivi che distorcono la **percezione del rischio**.

Quindi persone diverse possono seguire processi mentali e scegliere in maniera diversa.



1. Introduzione



Le personalità finanziarie individuano schemi decisionali e di comunicazione differenziati a seconda delle personalità stesse.

Per approfondimenti è possibile consultare il Quaderno 84 Consob **Le sfide dell'Educazione Finanziaria**

<https://www.consob.it/documents/1912911/1993674/qdf84.pdf/8e148cb8-340b-c490-631f-a32f7597b19c>

In quest'ottica, quindi, l'educazione finanziaria non è più (o soltanto) un mezzo di de-biasing (riduzione del bias **(1)**), in particolare rispetto al giudizio e al processo decisionale - ma bensì (anche) uno strumento che permette agli individui di decidere nel modo più efficiente possibile in un contesto dominato dalla complessità e dall'incertezza.

(1) Con il termine bias si intende una distorsione, una deviazione dalla norma o dalla razionalità nei processi mentali di giudizio. Detto in termini semplici ciò significa che quando gli individui devono dare dei giudizi, o valutare problemi complessi, vengono influenzati da pregiudizi, dovuti anche al contesto culturale, ovvero dalla tendenza a creare una nostra realtà soggettiva che non corrisponde esattamente alla realtà oggettiva indicata dai fatti e dai dati che ci vengono presentati. Esistono molti bias che allontanano dalla razionalità e che, specie nel campo delle scelte finanziarie, portano a prendere decisioni non corrette. I Bias sono stati catalogati in tanti modi, ma possono essere distinti in due macro-categorie: quelli più strettamente cognitivi, che hanno a che fare con un errato modo di ragionare, e quelli emotivi, maggiormente dovuti a cause emozionali



1. Introduzione



La storia

La **storia** sulle personalità è molto lunga e si potrebbe far risalire al 400 a.C. circa, quando **Ippocrate** (“il padre della medicina”) aveva sostenuto che i quattro elementi di base (terra, fuoco, acqua e aria) corrispondevano a quattro “umori” base (bile nera, bile gialla, flegma, sangue) – da qui il nome di “Teoria Umorale” – e a quattro macro-tipi di persone o di personalità.

Nel I secolo a.C., **Galeno** (“il primo farmacista”) aveva introdotto il concetto di “Spiriti Animali” – poi ripreso dal padre della macroeconomia **John Maynard Keynes** per descrivere l’irrazionalità degli investitori – collegando la teoria umorale alle personalità, identificando **quattro “temperamenti”**: malinconico (con eccesso di bile nera), collerico (con eccesso di bile gialla o collera), flemmatico (con eccesso di flegma), sanguigno (con eccesso di sangue).



*Queste teorie sono state surclassate in ambito medico, ma sono rimaste come una sorta di **teoria filosofica sulle personalità***

1. Introduzione

La storia

A quasi due millenni di distanza, nel 1921 lo psicologo **Carl Gustav Jung** pubblica il suo libro “Tipi psicologici”, un’opera che introduce concetti come le dicotomie di introversione ed estroversione, che hanno avuto un impatto significativo sullo studio della psicologia della personalità.

Ne prendono l’eredità **Katharine Cook Briggs** e, soprattutto, la figlia **Isabel Briggs Myers** chiamate dal governo statunitense nel 1943 a creare quello che è poi diventato uno dei questionari di auto-valutazione della personalità più utilizzati nella storia a livello internazionale, il cosiddetto **Myers Briggs Type Indicator (MBTI)**, che si basa su quattro dicotomie:



- **estroversione / introversione**
- **sensibilità / intuizione**
- **ragionamento / sentimento**
- **giudizio / percezione**

1. Introduzione



David Keirsey

La versione più riconosciuta e ampiamente utilizzata del MBTI Myers Briggs Type Indicator è quella del 1962 e costituisce la base del lavoro del dott. **David Keirsey**, che ha sviluppato il cosiddetto **Keirsey Temperament Sorter**, che identifica **quattro “temperamenti” di personalità, che a loro volta si suddividono in quattro sottopersonalità** ciascuno, per un totale di sedici.

Rimanendo ai temperamenti, che possiamo considerare come una sorta di “**macro-personalità**”, **Keirsey utilizza i termini**

- **Artisan - Intraprendente**
- **Guardian – Guardiano**
- **Idealist – Idealista**
- **Rational - Razionale**



1. Introduzione



Michael M. Pompian

Pompian importa nella consulenza finanziaria proprio questo approccio sviluppato da Keirsey, adattandolo a questo ambito specifico.

Ragionando sulle **personalità in ambito finanziario**, Pompian scopre che a ognuna di esse è possibile associare alcuni bias comportamentali che la caratterizzano.

Per questo motivo rinomina le corrispondenti quattro personalità finanziarie come **Behavioral Investor Types** (“**Tipi di Investitori Comportamentali**”):

- **Preserver - Conservatore**
- **Follower - Seguace**
- **Independent - Indipendente**
- **Accumulator - Accumulatore**



2. Le “macro-personalità”

David Keirse



- **Artisan - Intraprendente**
- **Guardian – Guardiano**
- **Idealist – Idealista**
- **Rational - Razionale**



Il libro di David Keirse *Please Understand Me - “Ti prego di capirmi”* - espone l’idea che non c’è un tipo di personalità migliore dell’altra, sono semplicemente diverse

2. Le “macro-personalità”

David Keirse

Intraprendente

La traduzione “brutale” in italiano di *Artisan* è “Artigiano”, ma è fuorviante, dato che Keirse l’aveva ideato per identificare le persone brave nelle “arti”, non solo figurative, ma anche altre, come l’arte del business, l’arte della guerra, eccetera. Dato che si tratta di **persone attive, proattive, che amano mettere mano alle cose**, un termine più appropriato è “**Intraprendente**”, decisamente più evocativo di questo tipo di personalità.

Si tratta di **persone entusiaste, ottimiste, spontanee, anche se a volte impulsive, che non tollerano obblighi o costrizioni e che, di solito, non amano pianificare, perché basano le proprie scelte sulla loro esperienza e sul loro istinto, amando prendere “decisioni di pancia”**. Sono sempre alla ricerca di nuove opportunità, amano le sfide e le opportunità. Hanno l’atteggiamento giusto per affrontarle perché concreti e sicuri di sé – anche troppo, infatti spesso sono *overconfident*, cioè troppo confidenti nelle proprie abilità e conoscenze – e perché pronti a mettere tutta la loro energia in quello che fanno e per raggiungere i loro obiettivi con la tenacia che li contraddistingue e che permettono loro di superare agevolmente qualsiasi situazione, anche se andando contro corrente.

Amo avere il controllo, essere quelli che decidono e guidano. Danno estremo valore al loro tempo, che odiano sprecare (e che non permettono ad altri di sprecare!) e spesso sono focalizzati sul presente, sul loro status e sul loro stile di vita corrente, anche a discapito di quello futuro.



2. Le “macro-personalità”

David Keirse

Guardiano



I **Guardiani** condividono con gli Intraprendenti un **approccio concreto alla vita**, sono infatti guidati dai fatti, ma per il resto sono agli antipodi.

Sono **cauti, prudenti, conservativi, non amano rischiare**, né nella vita in generale, né in ambito finanziario. Si focalizzano sulla sicurezza, la protezione e conservazione del loro patrimonio, identificandosi nel ruolo di “Guardiano del fortino”. Sono persone molto cooperative, naturalmente portate a supportare gli altri, che siano i membri della loro famiglia, gli amici, i colleghi, o i membri della loro comunità o dei gruppi di cui fanno parte. Sono considerati la base della società, in quanto rappresentano la personalità più diffusa, tra il 35% e il 45% della popolazione, a seconda del Paese considerato. Sono persone molto coscienti, amano sentirsi preparati, programmare, pianificare, seguire le regole (le seguono loro e vogliono che gli altri facciano lo stesso!). Sono riflessive, amano prendersi il tempo necessario per prendere decisioni e questo atteggiamento li porta a volte a procrastinare, ma preferiscono perdere occasioni piuttosto che prendere decisioni di fretta, perché questo li predisporrebbe particolarmente a rammaricarsi della scelta sbagliata dovuta solo ai limiti di tempo o alle pressioni di altre persone, che non amano avere.

2. Le “macro-personalità”

David Keirse

Idealista

Gli **idealisti**, come si intuisce dal nome, sono persone che più di altre sono **guidate dai propri ideali e valori**.

Ovviamente, tutte le persone hanno ideali e valori, ma gli Idealisti li mettono al centro della propria vita e delle proprie scelte.



Amano la sincerità e la trasparenza nei rapporti interpersonali. Solitamente amichevoli e gentili, non amano i conflitti e preferiscono raggiungere i loro obiettivi tramite la cooperazione. Tendono a fidarsi delle persone e seguono quelle di cui hanno stima per prendere decisioni importanti.

2. Le “macro-personalità”

David Keirse

Razionale

I **Razionali** sono guidati dalle teorie, attirati dalle speculazioni intellettuali.

Sono **analitici, ingegnosi, logici e precisi**. Preferiscono una comunicazione “accademica”, tecnica, in quanto a loro agio con numeri, tabelle, grafici.

Non amano invece le narrazioni, lo storytelling, perché non si sentono presi sul serio. Vogliono capire le cose e come farle funzionare al meglio, amano risolvere i problemi e trovare soluzioni intelligenti, eventualmente anche complesse, che loro sono in grado di trovare.

Sono **molto aperti mentalmente alle nuove esperienze**. Come gli Intraprendenti sono sicuri di sé – a volte troppo! – determinati a perseguire i loro obiettivi e sostenere le loro posizioni con forza. A differenza degli Intraprendenti, più tattici e orientati al breve termine, hanno un approccio strategico e una visione anche di medio- lungo termine.



3. Finanza comportamentale e tipi di investitori

Michael M. Pompian



Michael M. Pompian
con il suo libro del 2012



Behavioral Finance and Investor Types
«Finanza comportamentale e tipi di investitori»

ha fatto una cosa semplice e al tempo stesso geniale: ha preso qualcosa che funzionava da decenni in altri ambiti e l'ha portato nel suo lavoro, la consulenza finanziaria

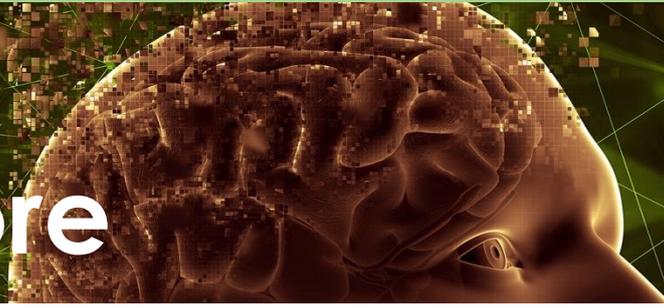
- **Conservatore**
- **Seguace**
- **Indipendente**
- **Accumulatore**

E Tu, che tipo di investitore sei?

3. Finanza comportamentale e tipi di investitori

Michael M. Pompian

Conservatore



Il **Conservatore** è, dei quattro tipi, quello con la più **bassa tolleranza al rischio e la più alta avversione alle perdite, quello più conservativo appunto.**

Può lasciare alte somme in liquidità e quando investe spesso predilige il mercato obbligazionario (titoli di Stato, obbligazioni societarie, fondi obbligazionari o bilanciati prudenti).

Sente il “peso” di prendere decisioni riguardo i suoi investimenti, quindi si prende il tempo per farlo, ma a volte arriva a procrastinare le scelte e spesso sbaglia il *timing* degli investimenti, cioè il momento di entrata e uscita dal mercato.

È un tipo di investitore molto diffuso in generale e in Italia in particolare, soprattutto tra i clienti più avanti con l'età. Dato che spesso la ricchezza è detenuta da persone anziane, dunque, è un tipo di cliente molto diffuso, soprattutto nelle banche *private*.

3. Finanza comportamentale e tipi di investitori

Michael M. Pompian

Seguace

Il **Seguace** è un investitore meno interessato di altri alle questioni finanziarie, per questo tende a seguire i consigli di altri, amici, parenti, colleghi e, ovviamente, il consulente.

È concentrato sui suoi ideali e valori, che intende supportare tramite i suoi investimenti.

Tipicamente più sensibile ai temi ESG, ma non solo, dipende infatti dai suoi ideali e valori, quindi potrebbe essere attratto da investimenti nel settore educativo o sanitario, eccetera.

Ha in media una tolleranza al rischio moderata, anche se a volte la sopravvaluta.

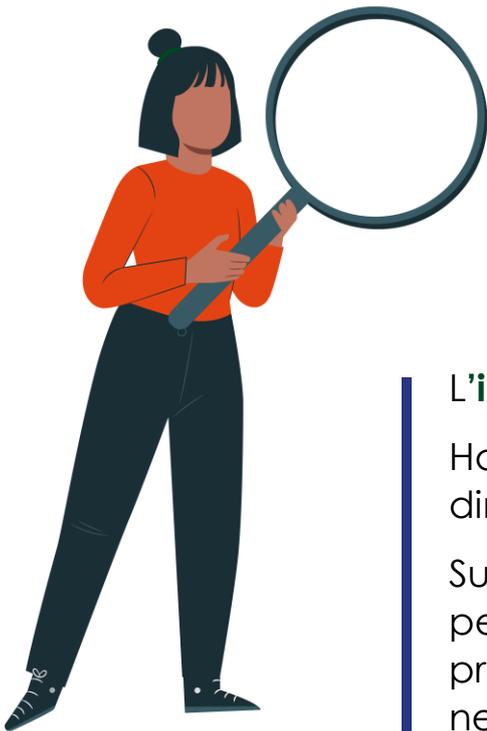
Necessita di essere seguito più di altri, anche perché è **l'investitore più delegante** dei quattro tipi.



3. Finanza comportamentale e tipi di investitori

Michael M. Pompian

Indipendente



L'**indipendente** è l'investitore più tecnico.

Ha una **buona tolleranza al rischio**, che tende a diminuire in età avanzata.

Sulla carta è il cliente migliore che si possa avere perché più distaccato a livello emotivo e preparato tecnicamente, anche se non necessariamente in ambito finanziario, ma nella realtà è spesso un investitore ostico da gestire perché scettico e critico di natura, che può arrivare a "divertirsi" a mettere alla prova il consulente.

A livello relazionale è dunque fondamentale che il consulente riesca a farsi percepire "alla stessa altezza" del cliente.

3. Finanza comportamentale e tipi di investitori

Michael M. Pompian

Accumulatore

L'**Accumulatore** è l'investitore con la **maggiore tolleranza al rischio**, sempre alla ricerca di opportunità, di novità, disposto a prendersi dei rischi e desideroso di accumulare ricchezza in fretta, che non si accontenta di rendimenti bassi.

Spesso si tratta di imprenditori, liberi professionisti, ma anche di altre figure professionali in cui è fondamentale essere attivi, proattivi, intraprendenti.

Capisce grafici e tabelle, ma per "agganciarlo" serve farlo sognare, quindi meglio usare lo storytelling.

La sfida maggiore è quella di ridimensionare la sua tendenza al "fai da te" e a prendersi rischi eccessivi.





Comprendere le personalità permette di andare oltre il concetto di empatia e di riuscire a comunicare e relazionarsi al meglio con ogni tipologia di interlocutore



Adattare lo stile di comunicazione e di relazione non significa cambiare, fingendo di essere chi non si è, significa invece parlare la stessa lingua dell'interlocutore.

Non c'è un tipo di personalità migliore dell'altra, sono semplicemente diverse.

Se partiamo dal presupposto che siamo diversi, grazie agli strumenti giusti, potremo comprendere che i comportamenti di altre persone, che a noi possono apparire incomprensibili, dipendono, almeno in parte, da come sono.

Ciò permette di evitare giudizi di valore, cercando davvero di vestire i panni altrui.

E Tu,

... quale personalità pensi di avere?

... che tipo di investitore pensi di essere?



continua a seguirci su



LinkedIn

amazon music



YouTube



Spotify



Apple Podcasts



Capire il risparmio e metterlo in pratica:
Eurizon per **l'educazione finanziaria** Termini,
contenuti e strumenti per comprendere
il mondo del **risparmio gestito**

www.eurizoncapital.com/it-IT/educazione-finanziaria

 **EURIZON**
ASSET MANAGEMENT



Eurizon Capital Educazione Finanziaria

I contenuti di questo documento sono predisposti da Eurizon Capital SGR S.p.A., le informazioni e le opinioni espresse sono riferite alla data di redazione e si basano su fonti ritenute affidabili e in buona fede, tuttavia nessuna dichiarazione o garanzia è fornita dalle Società relativamente alla loro accuratezza, completezza, affidabilità e correttezza. Non vi è alcuna garanzia che i risultati o qualsiasi altro evento futuro saranno coerenti con quanto qui contenuto.

Nulla del contenuto del presente documento deve essere inteso come ricerca in materia di investimenti o comunicazione di marketing né come raccomandazione o suggerimento, rispetto ad una strategia di investimento né come sollecitazione o offerta, o consulenza in materia di investimenti, legale, fiscale o di altra natura. Qualsiasi informazione contenuta nel presente documento potrà, successivamente alla data di redazione dello stesso, essere oggetto di modifica o aggiornamento da parte di Eurizon Capital SGR S.p.A., senza alcun obbligo di comunicare tali modifiche o aggiornamenti.

Il presente documento non è rivolto a persone in giurisdizioni in cui l'offerta al pubblico di prodotti o servizi non sia autorizzata.

Eurizon Capital SGR S.p.A. e i propri dipendenti non sono responsabili né per qualsiasi eventuale danno derivante dall'affidamento fatto sulle informazioni del presente documento né per qualsiasi errore e/o omissione ivi contenuti.

I presenti contenuti non potranno essere riprodotti, ridistribuiti a terzi o pubblicati, in tutto o in parte, senza il preventivo consenso scritto da parte di Eurizon Capital SGR S.p.A..



Edizione maggio 2024

Sede Legale
Via Melchiorre Giaia, 22
20124 Milano - Italia

Eurizon Capital SGR S.p.A.
Capitale Sociale € 99.000.000,00 i.v. • Codice Fiscale e n. Iscrizione Registro Imprese di Milano 04550250015 Società partecipante al Gruppo IVA "Intesa Sanpaolo", Partita IVA 11991500015 (IT11991500015) • Iscritta all'Albo delle SGR, al n. 3 nella Sezione Gestori di OICVM e al n. 2 nella Sezione Gestori di FIA • Società soggetta all'attività di direzione e coordinamento di Intesa Sanpaolo S.p.A. ed appartenente al Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo, iscritto all'Albo dei Gruppi Bancari Socio Unico: Intesa Sanpaolo S.p.A. • Aderente al Fondo Nazionale di Garanzia