

Un corso è tanto più efficace quanto più va oltre le nozioni

# Il cambiamento sia permanente

di Sergio Sorgi\*

La **misurazione** di fine corso dovrebbe tenere conto di quanto cambiamento si è prodotto rispetto alla situazione di partenza. Il modo più semplice per verificarlo si concentra sulle **conoscenze**. A questo dovrebbero dedicarsi i questionari di fine corso. Per le **competenze**, invece, i quiz non bastano e bisogna predisporre laboratori e simulazioni. Più complesso il tema dell'**atteggiamento** e della **motivazione**. Uno dei metodi a cui si fa più ricorso per verificare l'acquisizione degli obiettivi formativi si può ricavare dal lavoro di **Benjamin S. Bloom**, che in una sua opera degli anni Cinquanta pose questi target in sequenza ordinata e li suddivise in tre classi: padronanza, competenza ed espressione. Gli obiettivi educativi che riguardano la **padronanza** comprendono **conoscenza** e **com-**



**Puntare a un migliore comportamento e non a un sapere accumulato**

**preensione**, anch'esse ordinate in sequenza. Conoscere e comprendere, tuttavia, non è sufficiente per **saper fare**. Per questo ci sono obiettivi formativi più elevati, detti di **competenza**, che misurano questo aspetto più pratico. Le aree di indagine qui sono applicazione, analisi, sintesi e valutazione. In pratica,

quel che vogliamo dire è che i test di fine corso non dovrebbero essere semplici indicatori di memorizzazione di concetti ma elementi per verificare se si sa fare, o quantomeno se si è compreso in termini applicativi quel che il percorso formativo voleva cambiare e accrescere. Per chiudere il cerchio, c'è la terza area degli obiettivi educativi, che riguarda l'**espressione**. Qui, il tema riguarda la **creatività**.

In conclusione, varrebbe la pena di riflettere sul fatto che un iter formativo, obbligatorio o volontario che sia, dovrebbe partire non dai contenuti ma dagli obiettivi e avere come esito atteso un comportamento migliore e non un sapere accumulato e poco persistente. La **formazione** è **cambiamento**. Permanente. Ma cambiare significa imboccare una direzione e di questo dovremo occuparci nel prossimo contributo.

\*Progetica

## Flessibilità anzitutto

La leva dell'asset allocation, se ne parlerà al PFExpo

di Matteo Chiamenti

Asset allocation e consulenza, un binomio che sta vivendo un periodo di particolare fermento in riferimento alla relazione con il risparmio gestito nella sua declinazione più classica, ovvero ai fondi comuni. Quello che si può facilmente notare è la presenza di un *fil rouge* sempre più evidente che sembra ormai delineare il cammino presente e futuro di questa forte e sentitissima relazione: stiamo parlando della **flessibilità**.

"Flessibilità" è un *keyword* definito dai mercati stessi, luogo immateriale dove a regnare negli ultimi anni sono state di fatto la volatilità e la perdita dei "porti sicuri" del rendimento. Non per questo "flessibili"

sono i fondi che ricorrono tra i più promossi dall'offerta, sempre più case optano per gestioni fortemente attive, limitando un poco alla volta la presenza di prodotti a "compartimenti stagoli".

Un'offerta nella quale, poi, il più immediato riflesso della flessibilità



quando questa esce dai confini dalla mera struttura di prodotto per declinarsi nella consulenza d'investimento personalizzata e quindi in una strategia più ampia di portafoglio

più "multicomparto" - si chiama "diversificazione".

Insieme, il futuro dell'asset allocation fa rima con "elasticità". Detto in altri termini, più volatilità chiama maggiore flessibilità e questo significa più variazioni di asset allocation, più prodotti, più mercati, ma anche più formazione.

Ed è proprio quest'ultimo elemento di sviluppo, ovvero la formazione, a chiudere il cerchio sulle nuove frontiere dell'asset allocation: la flessibilità sarà infatti uno dei temi portanti relativi alla costruzione del portafoglio che, secondo le prime anticipazioni, verranno trattati nel corso del prossimo PFExpo 2015, uno dei più importanti eventi formativi dedicati a tutti i professionisti della finanza.

L'appuntamento è in programma per il prossimo 29 gennaio nella ormai consueta piazza di Milano. Uomo avvisato - se proprio il caso di dirlo - uomo mezzo formato.

di Marco Liera\*



Quanto sarà virtuosa la futura consulenza?

D a un po' di tempo ho un'idea di quanto tempo ci vorrà per trovare il tempo di leggere tutto di 30 anni prima. Si è così capito che nel 1984 è molto irrealistico perché permetterà di allenare il "senso di pad" di un consulente quanto ex post quali erano le prestazioni che aspettavano rispetto ai costi (raccomando l'evoluzione della terminologia dell'accounting del risparmio). Con un'area sempre puntando a chi (non volutamente) crede leggere queste righe tra 30 anni. E vuole recuperare di un tempo trascorso con l'intelligenza artificiale - sostituisce i consulenti finanziari? Megli l'uso di dati e gli aspetti di qualche anno. Ci sono stati volute non per permettere ai risparmiatori di costruire autonomamente un portafoglio di investimenti congruente con il proprio profilo di rischiosità nel tempo e di seguire le normative evoluzioni di responsabilità.

Per ora, più che le masse di patrimonio degli investitori privati hanno attirato i finanziamenti dei venture capitalist, che vedono in queste start up (come in tutto il fin-tech) la prossima grande ondata di cambiamenti. Ovviamente la questione è molto complessa e si gioca principalmente nella gestione delle aspettative del cliente. Se in qualche modo i robo-advisor riusciamo a costruire in modo realistico, credo che potranno avere successo.

Se invece i risparmiatori si avvicineranno a questa offerta aspettandosi di guadagnare sempre e di non perdere mai soldi, si metteranno un attimo ad allontanarsi.

E sappiamo quanto - almeno fino a oggi - sia stata necessaria (ma non sufficiente) una relazione "umana" per costruire queste aspettative realistiche. Pertanto, rischio di più quelli che in questi anni hanno agito come meri collocatori di prodotti, tenendo conto che tra 30 anni questi - saranno - rappresentati - dai Millennials, cioè dai nativi nel era digitale.

Fondatore YouInvest  
La Scuola per Investire

@LieraMarco