



PRECISI D'ITALIA UNITEVI

Mappa-identikit degli investitori nostrani. E dei loro operatori ideali.

La conoscenza delle **varie tipologie di risparmiatore** e dei **diversi modelli decisionali** utilizzati può essere particolarmente proficua sia per l'operatore sia per il risparmiatore stesso (vedi *INVESTIRE*, aprile 2004, pag. 16).

Infatti può consentire a quest'ultimo di **aumentare il grado di consapevolezza** circa i bisogni psicologici che sono alla base del proprio comportamento. Per l'operatore invece tale competenza costituisce un indispensabile bagaglio professionale per **personalizzare** il tipo di comunicazione e di servizio.

Il modello PsicoBenchmark®, realizzato da Progetica, si pone proprio queste finalità, ossia di supportare risparmiatori ed operatori nella comprensione degli aspetti psicologici che sono alla base delle loro decisioni e che caratterizzano la qualità della loro relazione.

Il modello PsicoBenchmark® è costruito partendo dalle variabili e dai dati grezzi della indagine della Banca d'Italia relativa a **"I bilanci delle famiglie italiane nel 2000"** (www.bancaditalia.it/pubblicazioni/statistiche/ibf). A partire dalle analisi statistiche condotte sui dati, sono state individuate le specificità di ciascun profilo di risparmiatore, relativo al "capofamiglia", rispetto a variabili oggettive, sociologiche, demografiche ed economiche.

La nostra ricerca si è sostanziata nella **individuazione delle relazioni statistiche** tra ciascuna delle variabili considerate e le classi di risposte, date da circa 8.000 intervistati dell'indagine, che possono essere collegate ai descrittori delle dimensioni psicologiche e dunque ai diversi profili del risparmiatore. Dalle analisi emergono alcuni spunti ed indicazioni interessanti, fermo restando tutti i limiti della statistica utilizzata ("regressione multipla") e

delle condizioni di elaborazioni e di significatività.

Le analisi consentono dunque di descrivere, da un punto di vista oggettivo, **quattro profili di risparmiatori** (che possono essere a loro volta segmentati in 21 "tipi") mettendo in evidenza, per ciascuno, le principali caratteristiche e delineando una serie di **warnings** o punti di attenzione per ciascuno di essi. Ciascun profilo di risparmiatore presenta infatti dei **"punti deboli"** che potrebbero essere superati con successo con opportune strategie. A tal proposito si può anche **tratteggiare "l'operatore ideale" per ciascun profilo**, con le caratteristiche che meglio si adattano a quelle del risparmiatore. Una guida semplice, per nulla scontata e che non vuole essere esaustiva. Ma che si propone come uno spunto di riflessione, utile per chiunque si trova alle prese con la gestione dei propri risparmi.

FIGURA 1
MACROPROFILI DEL RISPARMIATORE



I 4 QUADRANTI E I PROFILI DI RISPARMIATORI CORRISPONDENTI

In sintesi, l'architettura del sistema si sviluppa su tre dimensioni psicologiche fondamentali, capaci di rendere conto della complessità del contesto comportamentale del risparmiatore. Esse sono:

1. Compiacenza e Dominanza: la "Compiacenza" evidenzia la tendenza ad un **atteggiamento di apertura e fiducia** verso le indicazioni ed i consigli di altre persone per lui "significative", riflessione nelle decisioni, prudenza e cautela nelle scelte di allocazione e gestione dei risparmi; la "Dominanza" viceversa è correlata con un **atteggiamento di sicurezza** nel prendere decisioni, fiducia nelle proprie capacità, concretezza e velocità di decisione nelle scelte di allocazione e gestione dei risparmi.

2. Introversione ed Estroversione: alla "Introversione" corrisponde la tendenza ad un **atteggiamento di autonomia** e riservatezza nelle relazioni. Il tratto di "Estroversione" è invece correlato con un **atteggiamento di ricerca di cooperazione/collaborazione** con altri, orientamento positivo alle relazioni e "progettualità".

3. Intuizione e Razionalità: alla dimensione di "Intuizione" corrisponde

la tendenza a **seguire sensazioni ed intuizioni** nelle decisioni di allocazione dei risparmi, basso orientamento alla pianificazione, bassa propensione a mettere in atto strategie di investimento alla costruzione del futuro e d u n q u e orientamento al "breve

termine". Al tratto di "Razionalità" è invece associata la tendenza a **seguire**

ragionamenti basati sulla logica e su dati oggettivi per la gestione del risparmio, elevato orientamento alla pianificazione ed alla propensione alla creazione di strategie rivolte al futuro, orientamento al "lungo termine".

Le tre scale, opportunamente combinate tra loro, generano un modello che può essere rappresentato nella figura **Figura 1**. Come si può facilmente notare, dalla intersezione delle scale portanti di Dominanza-Compiacenza ed Estroversione-Introversione vengono messi in evidenza **4 quadranti entro i quali si collocano i differenti profili di risparmiatori**, ciascuno con sue caratteristiche determinate dalla presenza, più o meno accentuata, delle dimensioni in oggetto.

I fattori di Razionalità ed Intuizione invece mostrano un andamento meno lineare ed evidenziano una tendenza all'utilizzo di forme di ragionamento maggiormente fondate su elementi intuitivi-istintivi per i profili che si

TABELLA 1
PRINCIPALI CARATTERISTICHE

RISPARMIATORE RISOLUTO

- Pragmatico e deciso nelle scelte di soluzioni di risparmio
- Orientato ai risultati nella gestione di risparmi
- Sicuro di sé e delle proprie capacità nell'allocare i risparmi
- Propenso a modalità di decisione e analisi autonome e personali
- I processi di pensiero sono basati sulla razionalità ed è propenso all'attività di pianificazione

RISPARMIATORE LEADER

- Loquace e disinvolto nella relazione con l'operatore esperto
- Orientato alla progettualità nell'allocazione dei risparmi
- Intraprendente nelle scelte di soluzioni di risparmio
- Propenso alle novità e alle innovazioni in materia di investimenti
- Tendenzialmente i processi di pensiero sono basati sulla razionalità ed è propenso all'attività di pianificazione

RISPARMIATORE PRECISO

- Riservato nella interazione con l'operatore
- Propenso all'analisi di numeri e dati
- Puntiglioso e interessato ai dettagli e alle "clausole" nella valutazione delle soluzioni di risparmio
- Autonomo nell'analisi e decisione di allocazione dei risparmi
- Tendenzialmente i processi cognitivi sono fondati sull'emotività e mostra una bassa propensione all'attività di pianificazione

RISPARMIATORE DISPONIBILE

- Amichevole e confidenziale nella relazione con l'operatore
- Disponibile al confronto in materia di gestione dei risparmi
- Orientato alla ricerca di consigli e indicazioni da parte dell'operatore
- Riflessivo e prudente nell'allocare i risparmi
- Tendenzialmente i processi cognitivi sono fondati sull'emotività e mostra una bassa propensione all'attività di pianificazione

posizionano nei quadranti inferiori e, viceversa, una propensione all'utilizzo di processi cognitivi fondati sulla razionalità nei quadranti superiori.

Ciascun quadrante evidenzia un nucleo psicologico a cui tendono tutti i profili di Risparmiatori che rientrano in questa area. Nella **tabella 1** (a pagina 41) le principali caratteristiche dei profili.

LA DISTRIBUZIONE TERRITORIALE DEI PROFILI

Dalla distribuzione percentuale a livello regionale dei 4 profili appare che i risparmiatori caratterizzati da tratti riconducibili alla dimensione della Compiacenza sono maggiormente presenti nell'**Italia del Sud** e, al contrario, le tipologie di risparmiatori caratterizzate dalla significativa presenza del tratto di Dominanza sono percentualmente più presenti nelle **regioni del Nord Italia**.

Il dato di distribuzione del campione dell'indagine della Banca d'Italia incrociato con la quantificazione del numero delle famiglie effettuata dall'Istat, porta a stimare, in **tabella 2**, la quantità dei risparmiatori riconducibili a ciascun profilo (in verde il dato della minima concentrazione e in celeste il dato della massima concentrazione).

I Risparmiatori Precisi appaiono come quelli più numerosi in Italia, insieme con il profilo Disponibile (rispettivamente 6.560.651 e 6.165.878 su un totale di 21.810.676 di capofamiglia italiani), **mentre i Leader e i Risolutori sono numericamente meno presenti** (rispettivamente 4.739.460 e 4.344.687).

Infine, in **tabella 3**, la stima della loro distribuzione in funzione della comunanza, ossia la residenza nei comuni classificati per numero di abitanti.

LA DISTRIBUZIONE SOCIOANAGRAFICA DEI PROFILI

In **tabella 4** è riportata la distribuzione per sesso.

Se si considera il sesso maschile, si nota che i profili all'incirca si equidistribuiscono; mentre per quanto riguarda il sesso femminile, si nota che vi è una

TABELLA 2
CAPOFAMIGLIA SUL TOTALE ITALIA

REGIONI	PRECISO	DISPONIBILE	LEADER	RISOLUTO	Totale
PIEMONTE	551.810	553.991	479.835	625.966	2.213.784
VALLE D'AOSTA	21.811	19.630	13.086	8.724	63.251
LOMBARDIA	525.637	573.621	641.234	479.835	2.220.327
TRENTINO	56.708	137.407	95.967	115.597	405.679
VENETO	248.642	253.004	248.642	375.144	1.127.612
FRIULI	113.416	174.485	213.745	130.864	634.691
LIGURIA	143.950	239.917	353.333	218.107	953.127
EMILIA ROMAGNA	237.736	684.855	704.485	359.876	1.989.134
TOSCANA	412.222	383.868	309.712	362.057	1.467.858
UMBRIA	163.580	133.045	133.045	220.288	652.139
MARCHE	290.082	205.020	196.296	237.736	929.135
LAZIO	486.378	290.082	272.633	200.658	1.249.752
ABRUZZO	117.778	143.950	109.053	119.959	492.921
MOLISE	65.432	100.329	47.983	32.716	244.280
CAMPANIA	1.140.698	787.365	181.029	213.745	2.322.837
PUGLIA	564.897	410.041	187.572	198.477	1.358.805
BASILICATA	137.407	39.259	10.905	23.992	211.564
CALABRIA	276.996	159.218	82.881	111.234	630.329
SICILIA	732.839	525.637	283.539	189.753	1.733.949
SARDEGNA	274.815	348.971	167.942	117.778	909.505
Tutti	6.560.651	6.165.878	4.739.460	4.344.687	21.810.676

TABELLA 3
CAPOFAMIGLIA SUL TOTALE ITALIA

Comuni per abitanti	PRECISO	DISPONIBILE	LEADER	RISOLUTO	Totale
0-20.000	1.906.253	1.642.344	1.173.414	1.173.414	5.897.607
20.000-40.000	1.051.275	1.145.060	868.065	883.332	3.949.913
40.000-500.000	3.129.832	2.831.026	2.235.594	2.004.401	10.200.853
OLTRE 500.000	473.292	547.448	460.205	283.539	1.764.484
Tutti	6.560.651	6.165.878	4.739.460	4.344.687	21.812.857



TABELLA 4
PERCENTUALI PER SESSO

SESSO	PRECISO	DISPONIBILE	LEADER	RISOLUTO	Riga
MASCHIO	27,3%	26,6%	23,2%	22,9%	100,0%
FEMMINA	35,2%	31,3%	19,0%	14,5%	100,0%
Tutti	30,1%	28,3%	21,7%	19,9%	100,0%

maggiore presenza dei profili caratterizzati da tratti di Compiacenza (Preciso e Disponibile), a discapito di quelli

legati alla dimensione della Dominanza (Leader e Risoluto).

Nella **tabella 5** è riportata la distribu-

zione percentuale per titolo di studio. Dalla distribuzione percentuale si nota che i profili Preciso e Disponibile presentano un grado minore di scolarità, a differenza dei profili Leader e Risoluto che invece si caratterizzano per scolarità elevata o molto elevata.

TABELLA 5
PERCENTUALE PER TITOLO DI STUDIO

RIGA	PRECISO	DISPONIBILE	LEADER	RISOLUTO	Riga
NESSUN TITOLO	61,2%	30,8%	3,8%	4,2%	100,0%
ELEMENTARE	42,8%	38,8%	8,9%	9,6%	100,0%
MEDIA INFERIORE	30,5%	32,3%	18,5%	18,7%	100,0%
DIPLOMA PROFESSIONALE	21,3%	30,3%	29,0%	19,5%	100,0%
ISTITUTO PROFESSIONALE	11,5%	20,5%	29,9%	38,2%	100,0%
ISTITUTO TECNICO	11,9%	13,3%	41,0%	33,9%	100,0%
LICEI	12,6%	10,3%	38,8%	38,4%	100,0%
LICEO ARTISTICO	16,2%	19,8%	44,4%	19,7%	100,0%
MAGISTRALI	16,8%	28,3%	34,6%	20,3%	100,0%
ALTRO DIPLOMA	12,5%	28,5%	42,7%	16,4%	100,0%
L.M.SCIENTIFICHE	9,4%	6,5%	40,3%	43,8%	100,0%
L. AGRARIA VETERINARIA	2,0%	7,3%	51,2%	39,6%	100,0%
L. MEDICINA	2,1%	6,5%	55,8%	35,7%	100,0%
L. INGEGNERIA	3,9%	2,0%	44,7%	49,4%	100,0%
L. ARCHITETTURA	0,0%	11,6%	41,4%	47,0%	100,0%
L. ECONOMIA STAT	3,6%	5,1%	49,5%	41,9%	100,0%
L. SCIENZE POLICHE SOCIOLOGIA	0,0%	15,0%	37,8%	47,2%	100,0%
L. GIURISPRUDENZA	2,9%	2,3%	49,3%	45,6%	100,0%
L. LETTERE UMANISTICHE	6,6%	6,5%	47,1%	39,9%	100,0%
L. ALTRO	8,3%	9,3%	43,9%	38,4%	100,0%
Tutti	30,1%	28,3%	21,7%	19,9%	100,0%

TABELLA 6
PERCENTUALE PER SETTORE

RIGA	PRECISO	DISPONIBILE	LEADER	RISOLUTO	Riga
AGRICOLTURA	52,1%	30,2%	9,0%	8,8%	100,0%
INDUSTRIA	28,1%	29,2%	21,2%	21,5%	100,0%
EDILIZIA	36,5%	32,6%	16,0%	14,9%	100,0%
COMMERCIO	27,5%	25,3%	19,3%	27,9%	100,0%
TRASPORTI	22,4%	29,1%	25,0%	23,5%	100,0%
FINANZA E ASSICURAZIONI	4,9%	11,2%	53,6%	30,3%	100,0%
SERVIZI	6,7%	10,9%	43,8%	38,6%	100,0%
SERVIZI DOMESTICI	34,3%	34,3%	21,2%	10,2%	100,0%
PUBBLICA AMMINISTRAZIONE	20,5%	22,1%	31,6%	25,8%	100,0%
ORG. EXTRATERRITORIALI	0,8%	1,9%	56,3%	41,0%	100,0%
NESSUNSETTORE	41,4%	36,9%	11,8%	9,9%	100,0%
Tutti	30,1%	28,3%	21,7%	19,9%	100,0%

TABELLA 7
PERCENTUALE PER ATTIVITÀ PROFESSIONALE

RIGA	PRECISO	DISPONIBILE	LEADER	RISOLUTO	Riga
OPERATO	34,2%	31,8%	16,4%	17,6%	100,0%
IMPIEGATO	16,2%	18,9%	37,2%	27,7%	100,0%
INSEGNANTE	11,0%	10,8%	44,6%	33,7%	100,0%
QUADRO	13,3%	7,0%	43,3%	36,4%	100,0%
DIRIGENTE	4,4%	0,3%	39,4%	55,9%	100,0%
LIBERO PROFESSIONISTA	15,0%	17,8%	31,6%	35,7%	100,0%
IMPRENDITORE	2,2%	7,2%	45,1%	45,5%	100,0%
LAVORATORE AUTONOMO	14,0%	14,5%	27,4%	44,2%	100,0%
TITOLARE IMPRESA FAMILIARE	14,8%	16,3%	33,2%	35,7%	100,0%
SOCIO GESTORE	11,5%	6,6%	38,9%	43,0%	100,0%
COCOCO	5,1%	23,9%	52,8%	18,2%	100,0%
INCERCA PRIMA OCCUPAZIONE	38,9%	40,0%	10,3%	10,9%	100,0%
DISOCCUPATO	34,7%	36,1%	16,7%	12,5%	100,0%
CASALINGA	35,9%	39,2%	12,8%	12,1%	100,0%
BENESTANTE	3,7%	12,5%	30,3%	53,5%	100,0%
PENSIONATO DA LAVORO	35,3%	32,3%	17,4%	15,1%	100,0%
PENSIONATO NO LAVORO	49,8%	36,2%	8,7%	5,3%	100,0%
STUDENTE	16,6%	19,3%	28,6%	35,6%	100,0%
Tutti	30,1%	28,3%	21,7%	19,9%	100,0%

1. Settore e attività professionale

Nelle **tabelle 6 e 7** sono riportati i dati percentuali relativi al settore in cui lavorano i 4 profili di Risparmiatori e l'attività professionale da loro svolta.

2. Numero di componenti del nucleo familiare e numero di percettori di reddito

Nella **tabella 8** (a pagina 44) si nota come i Risparmiatori Precisi e Disponibili abbiano in misura percentualmente maggiore, una famiglia composta da 2 componenti (ossia due coniugi); mentre una maggiore percentuale di profili Leader e Risoluto hanno una famiglia il cui nucleo consta di 4 elementi (ossia coniugi e 2 figli).

Nella **tabella 9** (a pagina 44) si osserva inoltre che una quota percentuale maggiore dei Risparmiatori Precisi e Disponibili ha un solo percettore di reddito all'interno del nucleo familiare; mentre il numero di percettori di reddito nelle famiglie dei Leader e Risoluto è superiore a uno.

3. Propensione al rischio

Nel questionario della ricerca della Banca d'Italia vi è una **domanda** la cui risposta è significativamente correlata alla **propensione al rischio**: "le viene offerto un titolo con cui lei ha la stessa possibilità di guadagnare 5.000 Euro (50% di probabilità) o di perdere la cifra investita (50% di probabilità). Quanto è disposto a pagare al massimo per l'acquisto di questo titolo?". Chiaramente, maggiore è la cifra che si è disposti a "scommettere" maggiore sarà la propensione al rischio e, viceversa, tanto minore è la cifra investita quanto maggiore sarà l'avversione al rischio. Inoltre, il totale evitamento di una situazione di rischio è manifestato con il rifiuto di accettare la scommessa stessa.

Osservando i dati riportati nella **tabella 10** (a pagina 44), si evince

che i profili tipo del Risparmiatore Preciso e Disponibile sono quelli che decidono di investire la minore somma di denaro nella scommessa Bankitalia, a differenza dei profili Leader e Risoluto la cui media delle cifre investite appare maggiore, coerentemente con la propensione al rischio che risulta più accentuata negli ultimi due profili di Risparmiatori. Osservando inoltre la percentuale di chi, tra i quattro profili, decide di non partecipare al gioco (evidenziando un atteggiamento estremamente cauto, quasi timoroso e emotivo), si nota che essa è maggiore tra i Risparmiatori Preciso e Disponibile e decresce tra i Leader e i Risoluto.

CHI SONO I 4 PROFILI TIPICI DI RISPARMIATORI ITALIANI

Passiamo ora in rassegna ciascuno dei quattro profili di Risparmiatori, mettendone in evidenza le principali caratteristiche socio-demo-anagrafiche.

Chi è il Risparmiatore Preciso, Disponibile, Leader e quello Risoluto? Quali sono le loro caratteristiche "tipiche"?

I dati riportati per ciascun profilo non si riferiscono alla distribuzione percentuale dei profili relativamente alle variabili considerate, ma sono stati identificati in base ad un algoritmo che ha estratto il profilo tipico considerando contemporaneamente tutte le variabili descrittive. In altre parole, per ciascun profilo di risparmiatore sono riportate le variabili socio-demo-anagrafiche ed economico-finanziarie che caratterizzano il profilo "tipo", la tipologia maggiormente "pura".

1. La "carta d'identità" dei 4 profili tipo

Nella **tabella 11**, sono indicate le principali caratteristiche oggettive di ciascun profilo di risparmiatore, relativamente a specifiche variabili descrittive indicate nella colonna di sinistra.

2. La scommessa Bankitalia

Naturalmente la somma posta in gioco dai profili è stata messa in relazione con la ricchezza netta stimata per ciascun profilo. A tal proposito i profili tipici che possiedono una maggiore ricchezza netta sono quelli dei Rispar-

TABELLA 8
PERCENTUALE PER COMPONENTI FAMILIARI

RIGA	PRECISO	DISPONIBILE	LEADER	RISOLUTO	Riga
1	40,5%	31,8%	15,0%	12,7%	100,0%
2	32,7%	31,2%	18,9%	17,3%	100,0%
3	24,5%	24,5%	26,8%	24,2%	100,0%
4	23,2%	23,5%	27,5%	25,8%	100,0%
5	28,3%	30,6%	20,5%	20,7%	100,0%
6	36,5%	39,7%	11,4%	12,3%	100,0%
7	27,5%	49,2%	8,4%	14,9%	100,0%
8	31,1%	25,2%	22,9%	20,8%	100,0%
9	0,0%	14,7%	0,0%	85,3%	100,0%
Tutti	30,1%	28,3%	21,7%	19,9%	100,0%

TABELLA 9
PERCENTUALE PER PERCETTORI

RIGA	PRECISO	DISPONIBILE	LEADER	RISOLUTO	Riga
1	35,7%	33,1%	16,4%	14,8%	100,0%
2	26,1%	25,0%	26,2%	22,7%	100,0%
3	23,6%	21,7%	27,0%	27,7%	100,0%
4	16,2%	18,6%	26,7%	38,4%	100,0%
5	20,1%	17,3%	26,6%	36,0%	100,0%
6	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
7	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
Tutti	30,1%	28,3%	21,7%	19,9%	100,0%

TABELLA 10
SCOMMESSA

	PRECISO	DISPONIBILE	LEADER	RISOLUTO
Media delle cifre investite	€ 114	€ 123	€ 289	€ 311
Minimo (cifra min. investita)	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Massimo (cifra max investita)	€ 2.941	€ 3.214	€ 4.894	€ 5.114
Zero (decisione di non partecipare al gioco)	69,2%	65,9%	55,9%	57,1%

TABELLA 11
RIEPILOGO DATI PROFILI TIPICI

VARIABILI	PRECISO	DISPONIBILE	LEADER	RISOLUTO
Regione	BASILICATA	MOLISE	FRIULI	MARCHE
Amplezza comune residenza	40.000 - 500.000 ab.	20.000 - 40.000 ab.	40.000 - 500.000 ab.	20.000 - 40.000 ab.
Sesso	FEMMINA	MASCHIO	FEMMINA	FEMMINA
Età	MATURA	GIOVANE	GIOVANE	GIOVANE
Titolo di studio	ELEMENTARE	MEDIA INFERIORE	LAUREA MEDICINA	ISTITUTO PROFESS.
Settore lavorativo	(ex) INDUSTRIA	SERVIZI DOMESTICI	FINANZA E ASS.	(ex) TRASPORTI
Attività professionale	PENSIONATO DA LAVORO	OPERAIO	COCOCO	BENESTANTE
Stato civile	CONIUGATO	SEPARATO	VEDOVO	CELIBENUBILE
Nr. componenti nucleo fam.	BASSO	ALTO	BASSO	BASSO
Nr. percettori reddito	1	1	1	2

miautori Leader (242.383 Euro) e Risoluto (266.099 Euro) verso i profili Disponibile (107.205) e Preciso (107.205). Sembra dunque che la maggiore disponibilità economica sia legata al tratto di Dominanza che caratterizza questi due profili. Facendo corrispondere alla scala di pro-

pensione al rischio il *continuum* delle composizioni dei mercati (monetario = livello di rischio minimo, azionario = livello di rischio massimo) si sono individuate le composizioni delle *Asset Class* maggiormente coerenti con il profilo, così come riportate in **tabella 12** (a pagina 45).

TABELLA 12
COMPOSIZIONE ASSET CLASS POSSEDUTO

	PRECISO	DISPONIBILE	LEADER	RISOLUTO
Mercato Monetario	50,9 %	40,6 %	11,2 %	35,6 %
Mercato Obbligazionario Globale	40,8 %	41,9 %	74,7 %	53,9 %
Mercato Azionario Internazionale	8,3 %	8,5 %	14,1 %	10,5 %

TABELLA 13
ORIENTAMENTO SOGGETTIVO

	PRECISO	DISPONIBILE	LEADER	RISOLUTO
Tempo minimo dell'investimento (mesi)	20	21	28	24
Perdita sopportabile nel durante (%)	4,17	4,30	8,6	5,8

TABELLA 14
WARNING PER PROFILO

IL RISPARMIATORE PRECISO corre il rischio di:

- "bloccarsi" e perdere opportunità per l'indecisione
- disinvestire o ritirarsi quando le cose cominciano ad andare male o prendono una direzione da lui non calcolata
- "fissarsi" su azioni / investimenti conosciuti
- non cambiare direzione repentinamente quando serve
- non saper aspettare e non avere visione a lungo raggio e non creare e definire autonomamente strategie previdenziali che precedano scelta e valutazione del singolo strumento (in altre parole: prima valuta il prodotto ed eventualmente lo sceglie, poi adatta la strategia a quanto già deciso)
- non essere soggettivamente orientato ad una analisi dei bisogni familiari
- non "ascoltare" e non osservare i comportamenti/consigli di altri (compreso operatore)
- non pianificare e creare strategie finalizzate alla costruzione del proprio futuro
- essere più interessato alla convenienza e ai tassi vantaggiosi che non alla funzione / ciò che realmente offre un prodotto (ad esempio funzione di trasferimento del rischio per prodotti assicurativi)

IL RISPARMIATORE LEADER corre il rischio di:

- avere molti progetti da "portare avanti" e stancarsi in fretta di quello che sta perseguendo al momento attuale
- non valutare al meglio un prodotto o una soluzione ma interessarsi a quanto questa sia "appealing" e interessante
- non svolgere attività di Needs Analysis per ciclo di vita (in un'ottica di oggettività dei bisogni) capace di considerare anche il tempo presente (perché molto orientato al futuro e al nuovo)
- non svolgere attività di pianificazione e creazione di strategie "oggettive" (cioè svincolate dalle sue percezioni soggettive)
- non riuscire a gestire la sua impazienza e non considerare il tempo come un fattore di riduzione del rischio

IL RISPARMIATORE DISPONIBILE corre il rischio di:

- riproporre scelte fatte da altri e magari non adeguate alle sue reali esigenze e scegliere prodotti "consigliati" da altri e magari non rispondenti ai suoi bisogni
- non saper dare tempo alle sue decisioni e ripensarci/ritirarsi quando non riesce più a tollerare l'incertezza della situazione
- deresponsabilizzarsi nelle scelte di investimento e non saper "leggere" i reali bisogni suoi e dei suoi cari
- riproporre azioni da lui già collaudate o sperimentate da altri
- non avere la "giusta percezione" della realtà e dell'andamento del suo portafoglio
- non riconoscere l'importanza dei metodi di pianificazione e creazione di strategie finalizzate alla costruzione del proprio futuro e della sua famiglia

IL RISPARMIATORE RISOLUTO corre il rischio di:

- non saper leggere e osservare i comportamenti o le indicazioni offerte da altri e prendere decisioni basandosi solo sui propri pensieri e facendo affidamento solo sulle proprie capacità
- non saper dedicare tempo alla valutazione dei suoi investimenti e non considerare il tempo come un fattore di riduzione del rischio
- non focalizzare l'attenzione anche sui reali bisogni suoi e dei suoi cari e non svolgere una analisi dei bisogni integrata e funzionale (per tempi, bisogni, strategie previdenziali e strumenti coerenti)
- non considerare la validità delle coperture assicurative basata su aspetti di valutazione demografici e non solo finanziari

Da queste composizioni sono state ricavate le "coordinate comportamentali" dell'investimento, in **tabella 13** (qui accanto), che esprimono, in termini quantitativi, i parametri ideali dell'investimento per ciascun profilo.

I quattro profili tipici si possono differenziare dunque anche per l'orientamento temporale. I profili Preciso e Disponibile mostrano un orientamento temporale soggettivo al breve periodo; mentre i Risparmiatori Leader e Risoluto evidenziano tempi tendenziali più ampi. In ogni caso, è da notare che l'orizzonte temporale minimo è comunque abbastanza contenuto in termini oggettivi.

Tipico di ciascun profilo è anche il grado sopportabilità della perdita del capitale investito nel durante (ossia la capacità di tolleranza dell'oscillazione del capitale): minore nei profili Preciso e Disponibile e maggiore nei profili Risoluto e Leader. ➔

ELEMENTI DI CRITICITÀ E PUNTI DI ATTENZIONE

Quali sono le principali insidie (*warning*) nella gestione del risparmio tipi-

che di ciascun profilo? In altre parole, **è possibile delineare una serie di punti di attenzione, utili per il Risparmiatore al fine di individuare i suoi punti deboli** e di riconoscere eventuali aspetti critici nel suo comportamento di risparmio?

L'intento è quello di fornire elementi utili per avviare una riflessione circa i propri atteggiamenti e comportamenti di investimento, assecondando il motto "conoscere e riconoscere per non farsi cogliere alla sprovvista" (*vedi tabella 14 a pagina 45*).

TABELLA 15
UN OPERATORE PER OGNUNO

	RISPARMIATORE LEADER	RISPARMIATORE RISOLUTO	RISPARMIATORE DISPONIBILE	RISPARMIATORE PRECISO
Come viene percepito l'Operatore da parte dei Risparmiatori di ciascun profilo?	<p>L'Operatore "supporter"</p> <p>Il Risparmiatore Leader vede nell'Operatore (finanziario o assicurativo) una sorta di <i>supporter</i> in grado di affiancarlo nelle decisioni e di fornirgli una "impalcatura" stabile, ma non opprimente, cui appoggiarsi nelle sue attività di investimento o assicurative. E' un soggetto che ha bisogno di parlare, di spiegare ciò che ha in mente.</p>	<p>L'Operatore "fornitore/distributore"</p> <p>Il Risparmiatore Risoluto mostra la tendenza a considerare l'Operatore (finanziario o assicurativo) alla stregua di un fornitore/distributore di servizi, prodotti e informazioni richieste dal soggetto stesso. L'Operatore in altre parole viene da lui percepito come un "addetto ai lavori" in possesso di informazioni e conoscenze che potrebbero essere utili per i suoi scopi o funzionali al raggiungimento dei suoi obiettivi.</p>	<p>L'Operatore "consigliere"</p> <p>Il Risparmiatore Disponibile cerca nell'Operatore (finanziario o assicurativo) la figura del consigliere, della guida personale. E' un soggetto tendenzialmente timoroso ed insicuro, pertanto desidera un Operatore che sappia porsi come dispensatore di consigli e di rassicurazioni che lui richiede. In altre parole deve diventare la persona di fiducia a cui il Risparmiatore può affidarsi.</p>	<p>L'Operatore "consulente/distributore"</p> <p>Il Risparmiatore Preciso cerca nell'Operatore (finanziario o assicurativo) la figura dell'erogatore di dati e dettagli su richiesta. E' un soggetto puntiglioso e preciso che ama valutare i dettagli di un prodotto prima di prendere una decisione, pertanto l'Operatore deve essere preparato a 360°, poter fornire prontamente e con sicurezza le informazioni e dati che il Risparmiatore gli richiederà in diversi settori (investimenti, assicurazioni, previdenza, fisco, contratti...).</p>
Come deve essere l'Operatore "ideale" per ciascun profilo?	<ul style="list-style-type: none"> ● Un "esperto riconosciuto" del settore ● Conoscitore dei mercati e delle opinioni dei leader di settore ● Informato sulle novità del mercato e sui nuovi prodotti 	<ul style="list-style-type: none"> ● Pratico e concreto ● Orientato al risultato ● Preciso e puntuale ● Preparato e competente 	<ul style="list-style-type: none"> ● "Caldo" e disponibile all'interazione ● Attento ed empatico (nel senso che deve "capirlo", "comprenderlo" ma anche guidarlo) ● Energico (non prevaricatore ma guida) ● Deve infondere sicurezza 	<ul style="list-style-type: none"> ● Uno che sappia mantenere le giuste distanze, evitando inutili formalismi o eccessiva confidenza ● Uno che sappia esaudire prontamente le sue richieste di delucidazione ● Uno che ponga l'accento su dati, numeri, statistiche piuttosto che su parole e ragionamenti
Cosa si aspettano dall'Operatore ideale?	<ul style="list-style-type: none"> ● Professionalità "riconosciuta" ● Sensibilità e interesse per i loro progetti ● Propensione all'ascolto ● Che sia informato e all'avanguardia ● Che sia flessibile e in grado di affiancarlo nella scelta di prodotti e nella definizione di strategie ● Che non sia invadente ossia che sappia offrirgli un affiancamento "flessibile" senza sostituirsi ad esso 	<ul style="list-style-type: none"> ● Efficienza ● Velocità ● Competenza ● Che sappia assecondare e agevolare la loro ricerca di nuove opportunità ● Che fornisca dati, statistiche e informazioni richieste ● Che sia funzionale al raggiungimento dei loro obiettivi 	<ul style="list-style-type: none"> ● Appoggio e sostegno ● Consigli ● Comprensione ● Che sappia guidarli e sostenerli ● Che sia informato su come altri si sono comportati nelle medesime circostanze e sui comportamenti della "massa" dei Risparmiatori 	<ul style="list-style-type: none"> ● Competenza in diversi settori (finanziario, assicurativo, fiscale...) ● Puntualità (negli appuntamenti e nel fornire le informazioni richieste) ● Preparazione e precisione sui prodotti che presenta ● Precisione e affidabilità nelle dichiarazioni ● Un'offerta di prodotti corrispondenti alle loro richieste

**L'OPERATORE:
A CIASCUNO IL SUO**

Nel processo decisionale di ciascun risparmiatore, l'operatore gioca, in ogni caso, un ruolo ben preciso. La natura e la qualità della relazione dipendono infatti dalle aspettative di ciascun profilo nei confronti dell'operatore, come viene da loro percepito, cosa si aspettano da lui e, in sintesi, quali caratteristiche deve possedere l'operatore ideale.

Tutto ciò trova utilità sia per il risparmiatore sia per gli operatori. Infatti, i risparmiatori, dopo essersi riconosciuti in uno dei profili esposti in precedenza, possono ora ritrovare anche spunti di riflessione circa il processo di consulenza e assistenza che intrattengono con il loro operatore o elementi guida per orientarsi verso una nuova interazione. Mentre gli operatori possono trovare elementi utili per indirizzare o impo-

stare al meglio la loro relazione con i risparmiatori. Nella **tabella 15** (pagina a fianco) sono schematizzate le principali caratteristiche di un operatore che meglio si adattano a ciascun profilo, al fine di rendere il più efficace possibile l'interazione con il risparmiatore e per instaurare una **reale relazione cooperativa e collaborativa**.

di **M. Besana e G. Megale**
Progetta

| CHE FACCIA HAI? E SCOPRI IL PROFILO DEL TUO PORTAFOGLIO

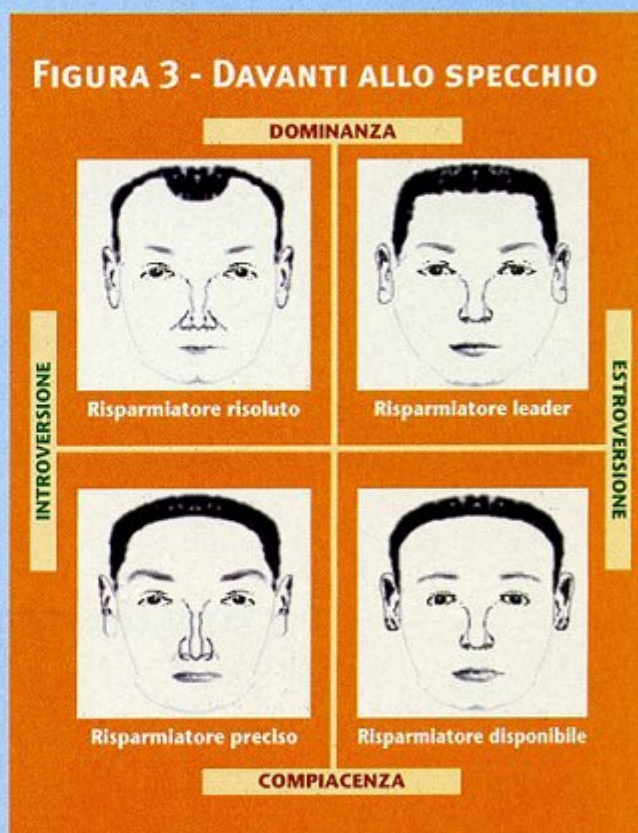
Tra le molte teorie che si occupano di studiare i tratti di personalità, vi è una corrente di pensiero che postula l'**esistenza di una relazione diretta tra personalità e tratti fisiognomici**.

La teoria fisiognomica assume che da particolari tratti del viso (elementi fisici e non espressioni del volto) è possibile **ricostruire la complessa struttura di personalità di un individuo** o, detto in altri termini, che osservando una persona a livello fisico, sarebbe possibile rintracciare elementi che esprimono i suoi tratti di personalità.

Per gli appassionati all'argomento presentiamo, a titolo esemplificativo, una breve e sintetica lista di indicatori fisiognomici che sono riconducibili ai tratti di personalità considerati nel nostro modello di profilazione (Dominanza-Compiacenza e Introversione-Estroversione) e un esempio di identikit per ciascun profilo.

Naturalmente ciò è da "prendere con le pinze" in quanto è abbastanza arduo pensare che la complessità psicologica dell'individuo possa essere ridotta a qualche elemento di tratto fisico...

FIGURA 3 - DAVANTI ALLO SPECCHIO



**FIGURA 2
TRATTI FISIOGNOMICI**

DOMINANZA	COMPIACENZA	INTROVERSIONE	ESTROVERSIONE
Sopracciglia alzate e piccole	Occhi inclinati verso il basso	Bocca serrata e labbra strette	Naso di piccole dimensioni
Mento contrito	Sopracciglia abbassate	Occhi accigliati	Fronte ampia e occhi "distesi"
Occhi poco / non inclinati	Attaccatura capelli arretrata	Naso ampio e pronunciato	Bocca e guance rilassate