

# Incipit

## Analisi di finanza comportamentale applicata

**Tematica:  
ECONOMICA**

**Ricercatore:  
Monti Marco**

*Nato il:* 23.08.1972

*Residente a:*  
Riva del Garda (TN)

*Titolo di studio:*  
laurea in Economia Politica  
– Dottorato in Economia

Principio primo del dinamismo delle economie moderne è la valorizzazione del capitale umano. Promuovere le conoscenze e le capacità di ogni soggetto nonché le risorse finanziarie rappresenta l'imprescindibile momento per un'economia che abbia come obiettivo una crescita sostenibile. Analizzare e comprendere a fondo le dinamiche che caratterizzano i comportamenti dei soggetti economici soprattutto nelle loro attività di risparmio e di investimento, rappresenta un fondamentale punto di partenza per attivare questo processo.

Capire da vicino le esigenze e le modalità percettive del cliente risparmiatore-investitore può permettere ad una istituzione come La Cassa Rurale di partecipare attivamente a quel processo di promozione socio-economica che rappresenta il suo obiettivo primario da sempre.

Essere nel territorio e per il territorio significa infatti per una Cassa Rurale avvicinarsi sempre più e meglio ai reali bisogni delle persone che lo abitano; significa sviluppare una conoscenza attenta e puntuale di tutti quei messaggi che provengono dai propri clienti e partner per favorire un'interazione costruttiva e sinergica con loro. E' proprio in questa prospettiva che ho pensato e sviluppato il mio progetto di ricerca finalizzato allo studio delle dinamiche comportamentali che caratterizzano i soggetti nei processi decisionali di risparmio e di investimento.

Obiettivo principale della mia ricerca è stata l'analisi della relazione cliente – consulente finanziario all'interno della Cassa Rurale Giudicarie Valsabbia Paganella. Attraverso lo studio delle esperienze testimoniate dai direttori di filiale prima, e dai clienti in seguito, è stato possibile ricostruire quel mosaico composito di immagini e dinamiche attraverso le quali La Cassa Rurale legge, percepisce e comunica con il suo territorio e i suoi clienti. Mettere il cliente al centro della attenzione per comprenderne a fondo lo stile cognitivo e decisionale ha rappresentato lo scopo dell'intero progetto che si è articolato in più fasi.

La ricerca si è sviluppata in due momenti distinti: Indagine "Lato Consulente – Direttore di Filiale" ed indagine "Lato Cliente".

Nella prima fase è stata analizzata la relazione "Consulente Finanziario-Cliente" dal punto di vista del consulente finanziario, ovvero, valorizzando le prospettive osservazionali lato Banca.

Nella seconda fase è stata data la parola ai clienti e soci, ascoltando il loro punto di vista, con prospettive e riflessioni che sono state analizzate in una relazione di complementarietà con quelle raccolte in precedenza dai consulenti. Alcune coordinate della Ricerca:

- 18 consulenti coinvolti (1a fase);
- 105 clienti intervistati su tutto il territorio in cui opera la C.R. (2a Fase);
- 95 quesiti proposti in ogni questionario, articolati in 11 categorie di indagine. Durata media di ogni intervista individuale circa 75 minuti;



- 4 tests sperimentali, scritti in linguaggio Java e presentati attraverso un moderno touch screen portatile (schermo sensibile al tocco), hanno permesso di analizzare gli stili decisionali dei clienti.

La ricerca ha restituito alla Direzione della Cassa Rurale una serie di informazioni che descrivono le modalità attraverso le quali i clienti della Cassa raccolgono, classificano ed elaborano le informazioni finanziarie. La stessa ricerca ha permesso di rileggere la relazione Banca-Cliente alla luce delle potenzialità e criticità evidenziate dallo studio del rapporto consulente-cliente. E' emerso come, all'interno di questo micro-cosmo, si originano decisioni che sortiscono effetti significativi e di lungo corso sulla vita economica dei clienti stessi. La constatazione delle difficoltà che soggetti comuni incontrano nella gestione dei propri risparmi chiede ad una Cassa Rurale attenta uno sforzo continuo di miglioramento al fine di ridurre il più possibile la distanza tra il reale e il percepito. Tratti distintivi quali una vocazione all'ascolto attivo, la capacità di immedesimazione (specie da parte del consulente) unitamente ad un percorso di formazione continuativo devono contribuire a preservare se non ad incrementare il valore umano della fiducia che i clienti ripongono nella propria Cassa Rurale.

Ho sempre creduto che una Banca che vuole davvero essere vicina al suo territorio deve capirlo e deve saper entrare nelle sue specificità non solo economiche ma anche culturali ed esperienziali. Intravedendo ne La Cassa Rurale questo tipo di Banca, ho provato a proporre loro questo mio progetto di ricerca all'interno del bando INCIPIT. Qui le mie idee e le mie passioni hanno trovato una accoglienza formidabile ed è così iniziato il mio percorso di ricerca. Parlo di "inizio" perché, nel tempo, questa esperienza si è arricchita anche grazie alla profonda interazione con i miei supervisori all'interno della Cassa Rurale che mi ha permesso di maturare nuove idee e sviluppi. Il passo successivo è stata la partecipazione ad un concorso internazionale per la posizione di ricercatore junior Post Doc presso uno dei centri di ricerca più prestigiosi in Europa nel campo delle scienze cognitive applicate alla teoria delle decisioni, il Max Planck Institute for Human Development. Attualmente il progetto si sta ulteriormente evolvendo sia in ambito finanziario che verso un nuovo contesto, quello medico-sanitario. La domanda cui cerchiamo di rispondere è se esistano affinità nei processi decisionali in ambito finanziario e in ambito medico vista la comune complessità del contesto.

Concludendo, desidero esprimere la mia gratitudine al progetto Incipit non solo per avermi offerto la possibilità di mettere alla prova la mia passione di ricercatore scientifico ma anche per avermi permesso di scoprire una vocazione per una scienza utile e applicata.

**Il Partner territoriale:**

**La Cassa Rurale Giudicarie Valsabbia Paganella** è il frutto della fusione tra la Cassa Rurale di Darzo e Lodrone, fondata nel 1902, e la Cassa Rurale Giudicarie Paganella, nata nel 1988 dalla Cassa Rurale di S.Lorenzo e Andalo (1895) e dalla Cassa Rurale di Bleggio Inferiore (1900). Negli ultimi anni la sua presenza sul territorio si è consolidata sempre più: ad oggi può contare su una rete commerciale di 19 filiali, dislocate tra la provincia di Brescia e quella di Trento. La continua crescita dei numeri testimonia il successo del progetto. La Cassa Rurale infatti è oggi una realtà solida ed organizzata, capace di dare risposte concrete ed attuali ai bisogni dei suoi 7.000 soci e 20.000 clienti.

 **LaCassaRurale®**  
Cassa Rurale Giudicarie Valsabbia Paganella