

QUESTIONI DI FRAMING...



3 generazioni di Finanza Comportamentale:

1.0: gli «ERRORI»

2.0: le SOLUZIONI

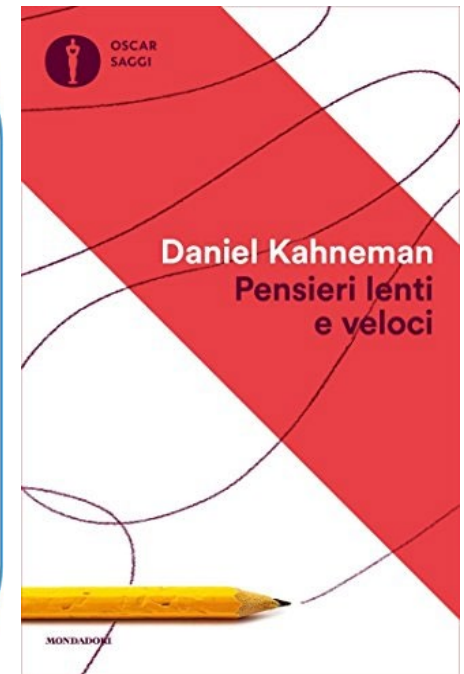
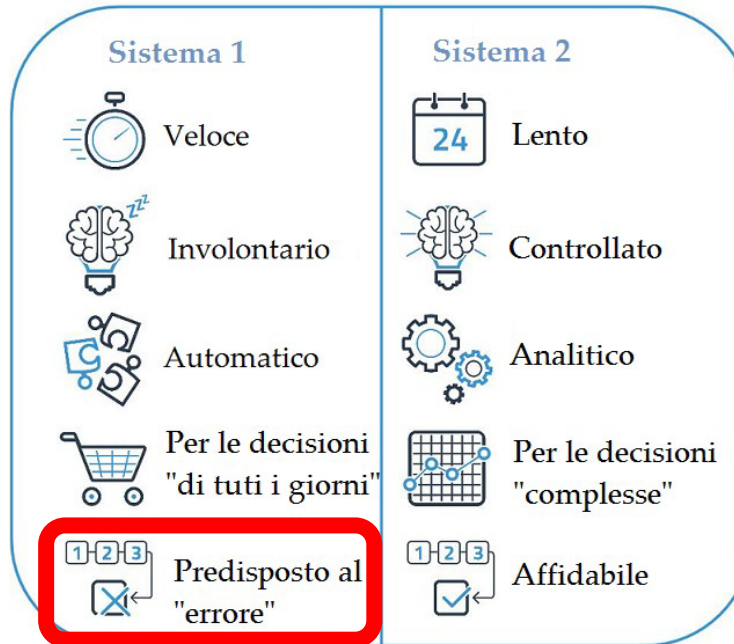
3.0: la PERSONALIZZAZIONE

3 generazioni di Finanza Comportamentale:

1.0: gli «ERRORI»

2.0: le SOLUZIONI

3.0: la PERSONALIZZAZIONE





EURISTICHE

ERRORI COGNITIVI

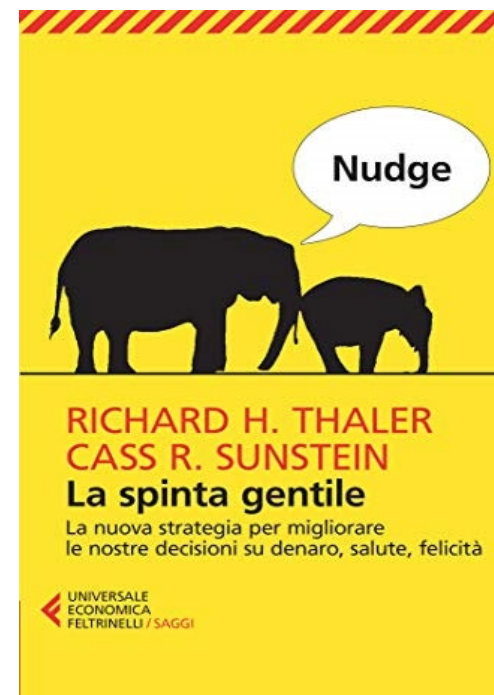
EFFETTI DI *FRAMING*

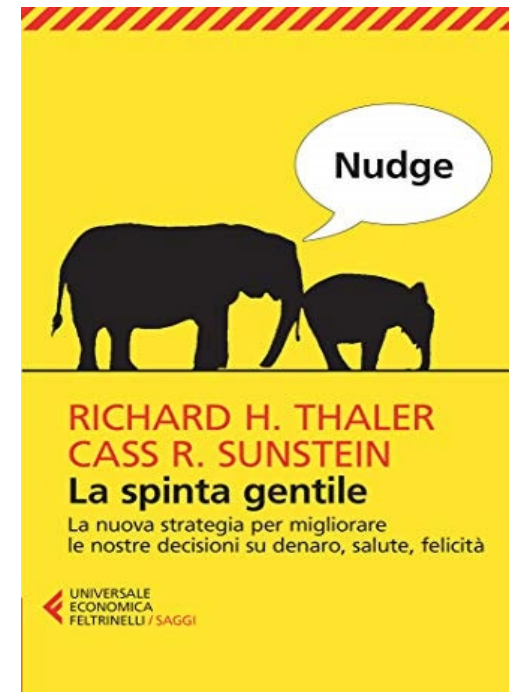
3 generazioni di Finanza Comportamentale:

1.0: gli «ERRORI»

2.0: le SOLUZIONI

3.0: la PERSONALIZZAZIONE

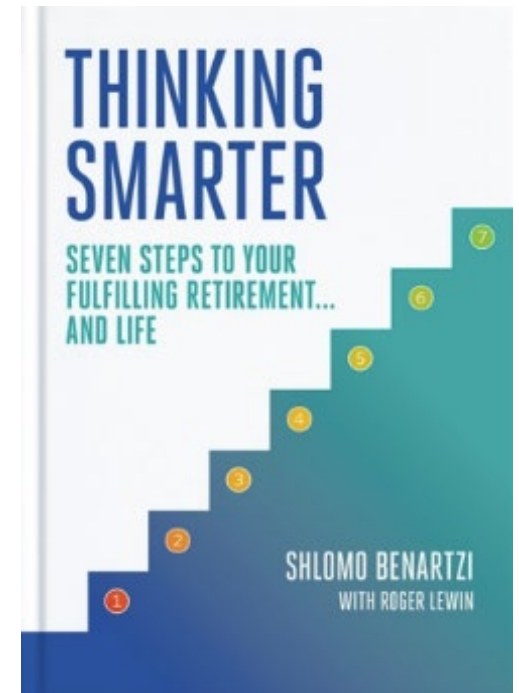


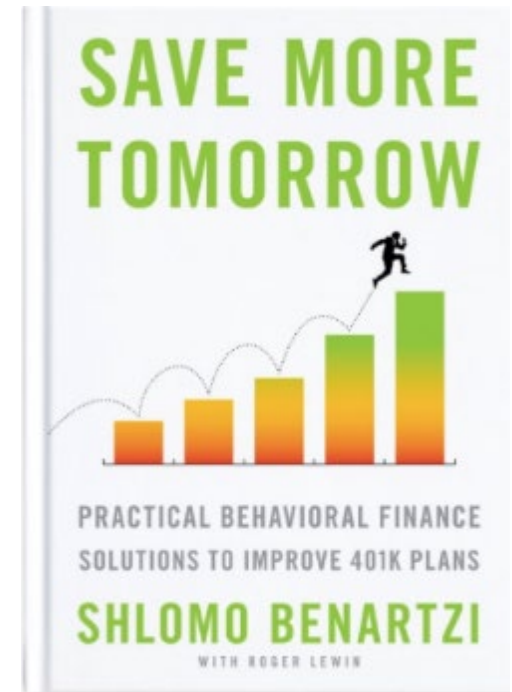


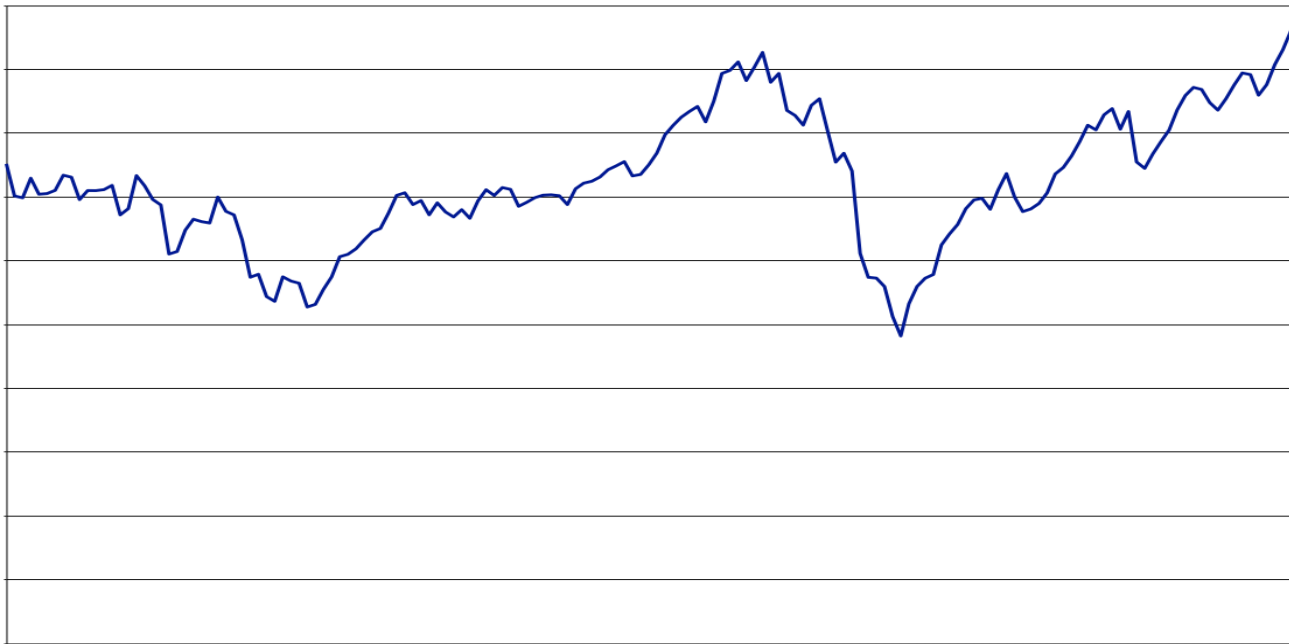


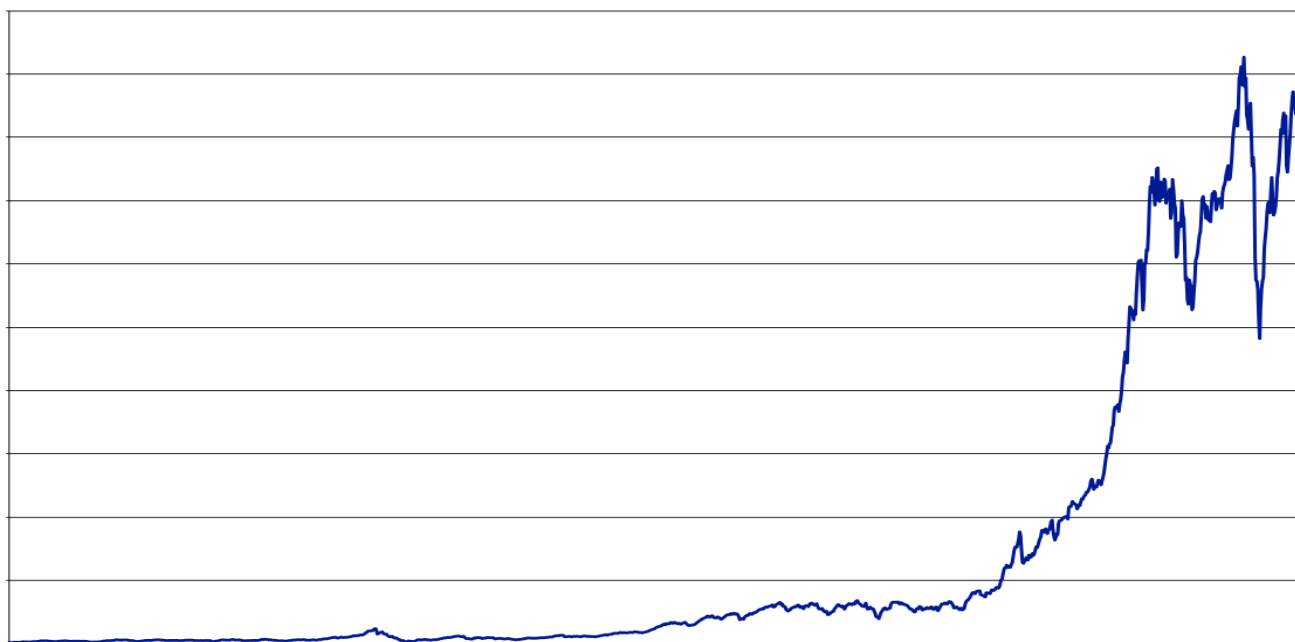
Choice Architecture

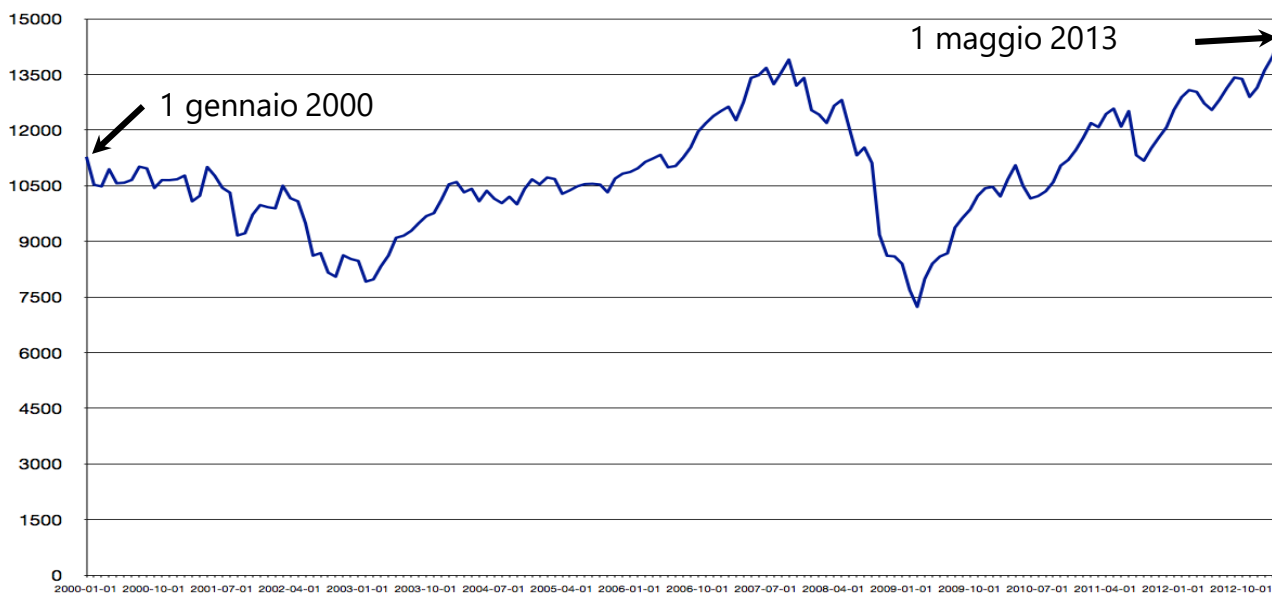
The design of different ways in which choices can be presented to consumers, & the impact of that presentation on consumer decision-making.



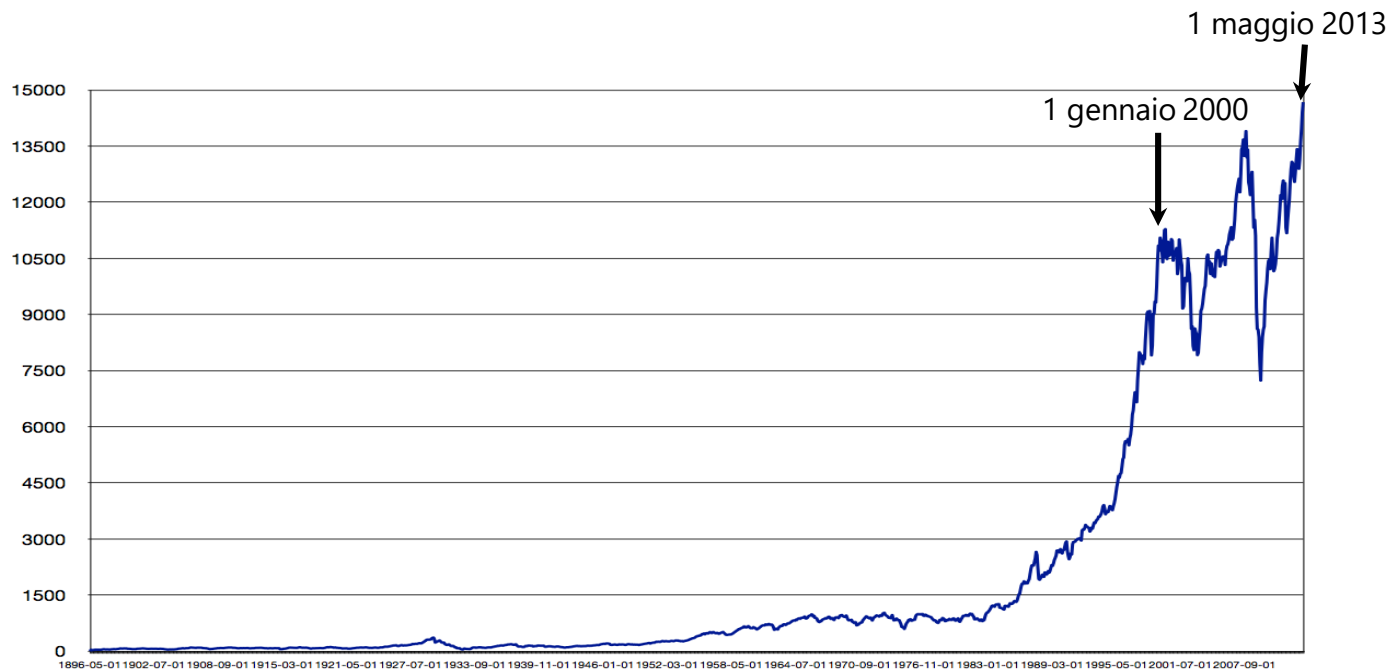




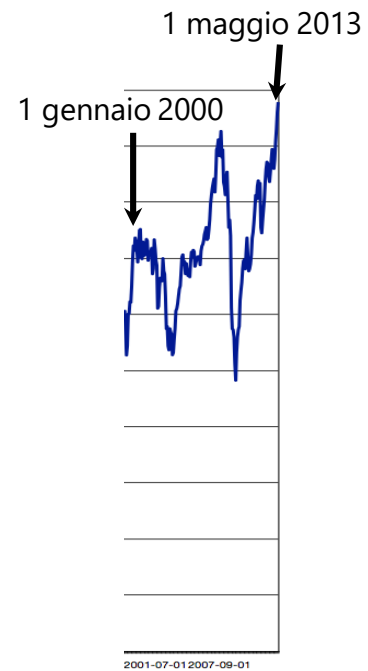




Dow Jones Industrial Average (gennaio 2000 - Maggio 2013)



Dow Jones Industrial Average (giugno 1896 - maggio 2013)



Dow Jones Industrial Average (giugno 1896 - maggio 2013)

Preferisci obbligazioni ad alto rendimento

O..

.. titoli spazzatura?

High Yield = Junk Bonds

Preferisci ***crediti non performanti***
(***Non Performing Loans***)

O ..

.. crediti **deteriorati?**

Clienti *private*

Portafoglio con **2 fondi:**

1. Azionario

2. Obbligazionario

➤ **32,2% in azioni**

Stessi clienti

Portafoglio con **3 fondi:**

1. Azionario

2. Azionario

3. Obbligazionario

➤ **35,8% in azioni**

Più del 10% divideva il portafoglio in parti uguali:

1. $1/2$ obbligazioni e $1/2$ azioni

2. $1/3$ obbligazioni, $1/3$ azioni (fondo 1), $1/3$ azioni (fondo 2)

1. 94% clienti investe in entrambi i fondi

2. 85% clienti investe in tutti e tre

2 linee:

- 1. Zero azionario: probabilità pari all'87% di rendimenti reali prossimi allo zero!**
- 2. Bassa % azionario: almeno recuperava l'inflazione**

COSA SI PUO' FARE?

→ Creare terza linea:

3. Azionaria spinta

→ Almeno i nuovi iscritti sceglieranno «quella di mezzo»

Che senso ha
l'opzione di mezzo?

Economist.com

OPINION
WORLD
BUSINESS
FINANCE & ECONOMICS
SCIENCE & TECHNOLOGY
PEOPLE
BOOKS & ARTS
MARKETS & DATA
DIVERSIONS

SUBSCRIPTIONS

**Welcome to
The Economist Subscription Centre**

Pick the type of subscription you want to buy or renew.

☐ **Web subscription** US \$59.00
One-year subscription to Economist.com.
Includes online access to all articles from
The Economist.

☐ **Print subscription** US \$125.00
One-year subscription to the print edition
of *The Economist*.

☐ **Print & web subscription** US \$125.00
One-year subscription to the print edition
of *The Economist* and online access to all
articles from *The Economist* since 1997.

Che senso ha
l'opzione di mezzo?

INDIRIZZA LA SCELTA!

Economist.com

OPINION

WORLD

BUSINESS

FINANCE & ECONOMICS

SCIENCE & TECHNOLOGY

PEOPLE

BOOKS & ARTS

MARKETS & DATA

DIVERSIONS

SUBSCRIPTIONS

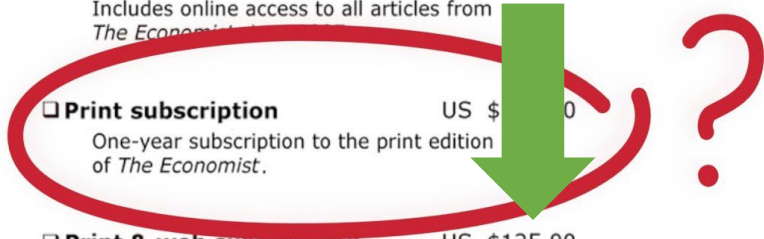
Welcome to
The Economist Subscription Centre

Pick the type of subscription you want to buy or renew.

☐ **Web subscription** US \$59.00
 One-year subscription to Economist.com.
 Includes online access to all articles from
The Economist

☐ **Print subscription** US \$125.00
 One-year subscription to the print edition
 of *The Economist*.

☐ **Print & web subscription** US \$125.00
 One-year subscription to the print edition
 of *The Economist* and online access to all
 articles from *The Economist* since 1997.



Fondo 1 Fondo 2

Fondo 1

Fondo 2

Fondo 3

(uguale al Fondo 1,
ma paga «cedola»)

A large, semi-transparent red 'X' mark is placed over the text 'Fondo 1'.

Fondo 1

Fondo 2

Fondo 3

(uguale al Fondo 1,
ma paga «cedola»)

Fondo 1



Fondo 3

(uguale al Fondo 1,
ma paga «cedola»)



Fondo 1



Fondo 2

Fondo 3

(uguale al Fondo 1,
ma paga «cedola»)



Fondo 3

(uguale al Fondo 1,
ma paga «cedola»)

A parità di condizioni, quale fondo preferisci un fondo?

SENZA CEDOLA

CON CEDOLA

A parità di condizioni, quale fondo preferisci un fondo?

SENZA CEDOLA

CON CEDOLA

Se hai scelto un fondo a cedola, preferisci una cedola?

ANNUALE

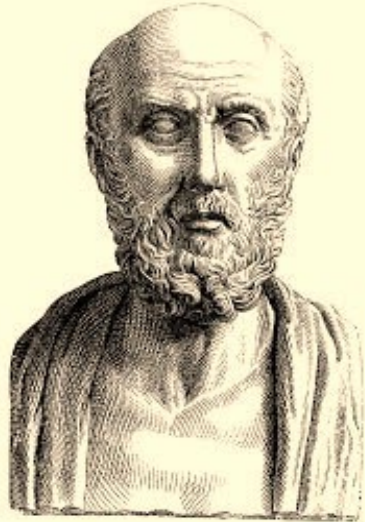
MENSILE

3 generazioni di Finanza Comportamentale:

1.0: gli «ERRORI»

2.0: le SOLUZIONI

3.0: la PERSONALIZZAZIONE



CAPT Archives



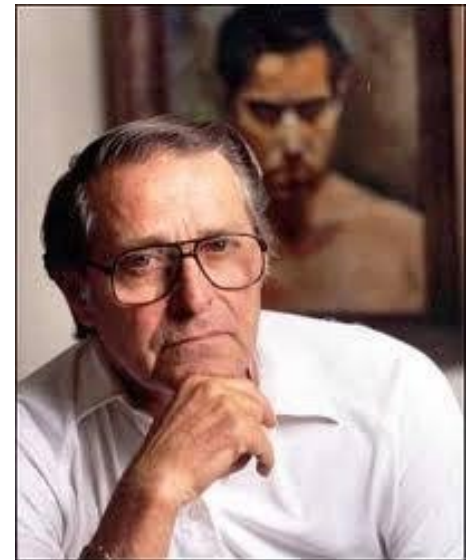
Katherine Briggs

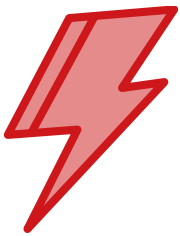


Carl Jung



Isabel Briggs-Myers





Artisan



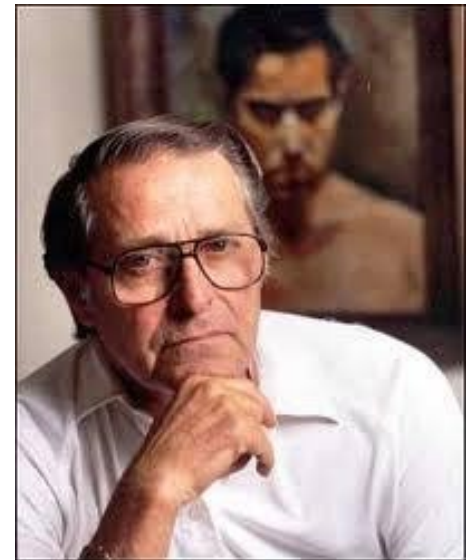
Guardian

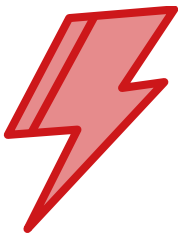


Idealist



Rational





Accumulator



Preserver

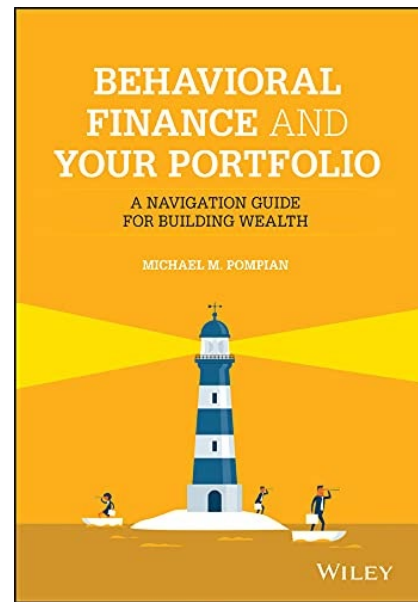
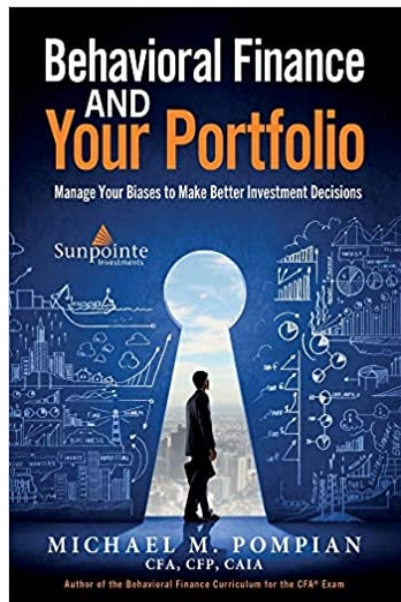
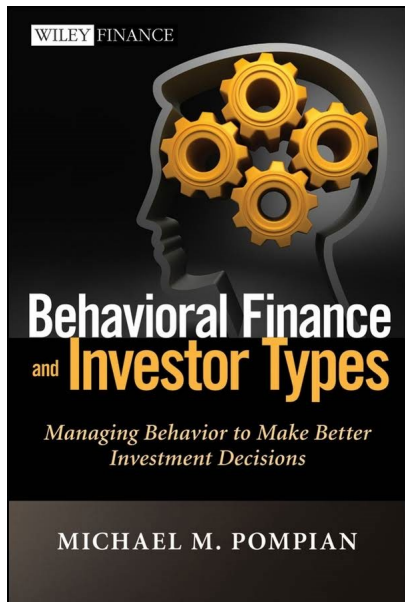


Follower



Independent





3 generazioni di Finanza Comportamentale:

1.0: gli «ERRORI»

2.0: le SOLUZIONI

3.0: la PERSONALIZZAZIONE

4.0: la DIGITALIZZAZIONE

