

Perché molte persone decidono di non assicurarsi e di sfidare la sorte?

L'economia comportamentale fornisce la risposta e gli strumenti necessari per aiutare i nostri clienti a prendere una buona decisione



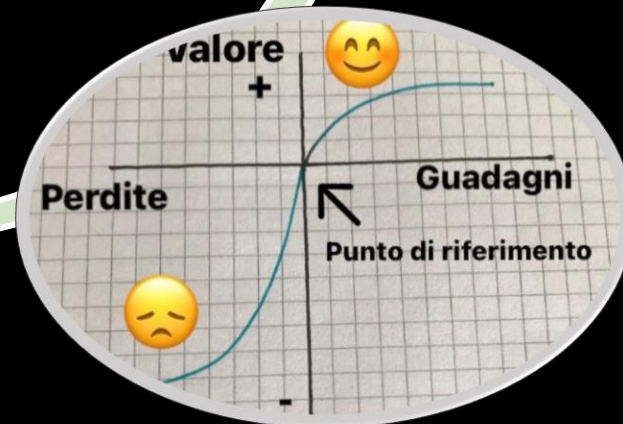
LA SCELTA IN CONDIZIONI DI RISCHIO ED INCERTEZZA

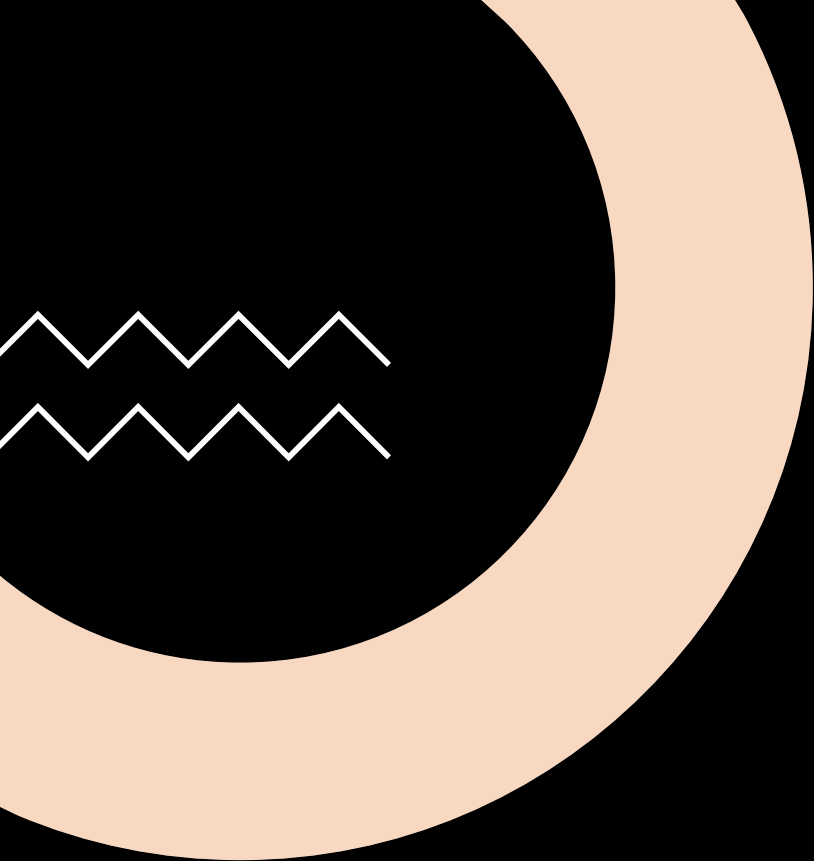
TEORIE NORMATIVE

- TEORIA DEL VALORE ATTESO
- TEORIA DELL'UTILITA' ATTESA

TEORIE DESCRITTIVE - ECONOMIA COMPORTAMENTALE

- PROSPECT THEORY
- CUMULATIVE PROSPECT THEORY
- SCHEMA A 4 CELLE





- IL NOSTRO MODO DI PENSARE

- MANCANZA DI ALFABETIZZAZIONE STATISTICA

- EURISTICA DISPONIBILITÀ
 -

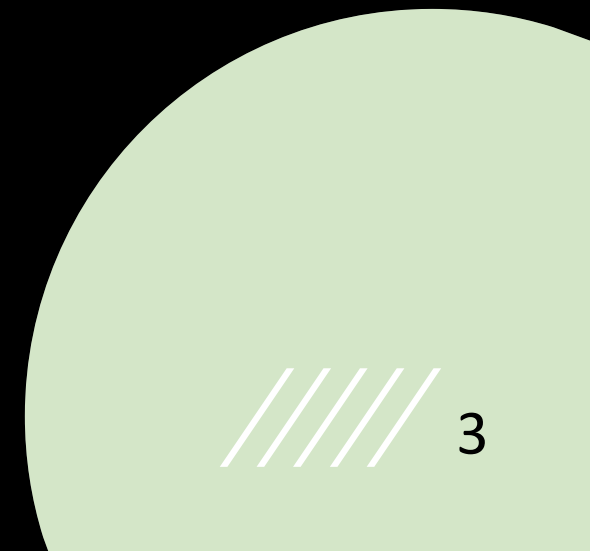
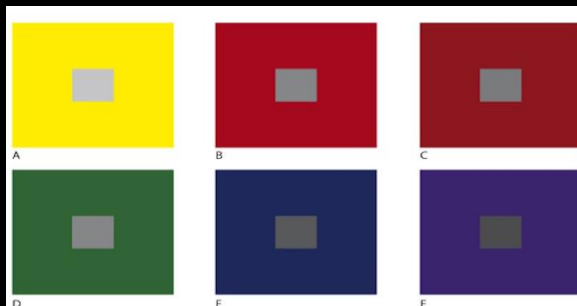
- FORMAZIONE DI CREDENZE

- EURISTICA RAPPRESENTATIVITÀ
 - NORME SOCIALI
 -

- LE INFORMAZIONI CHE RICEVIAMO

- FRAMING EFFECT
 -

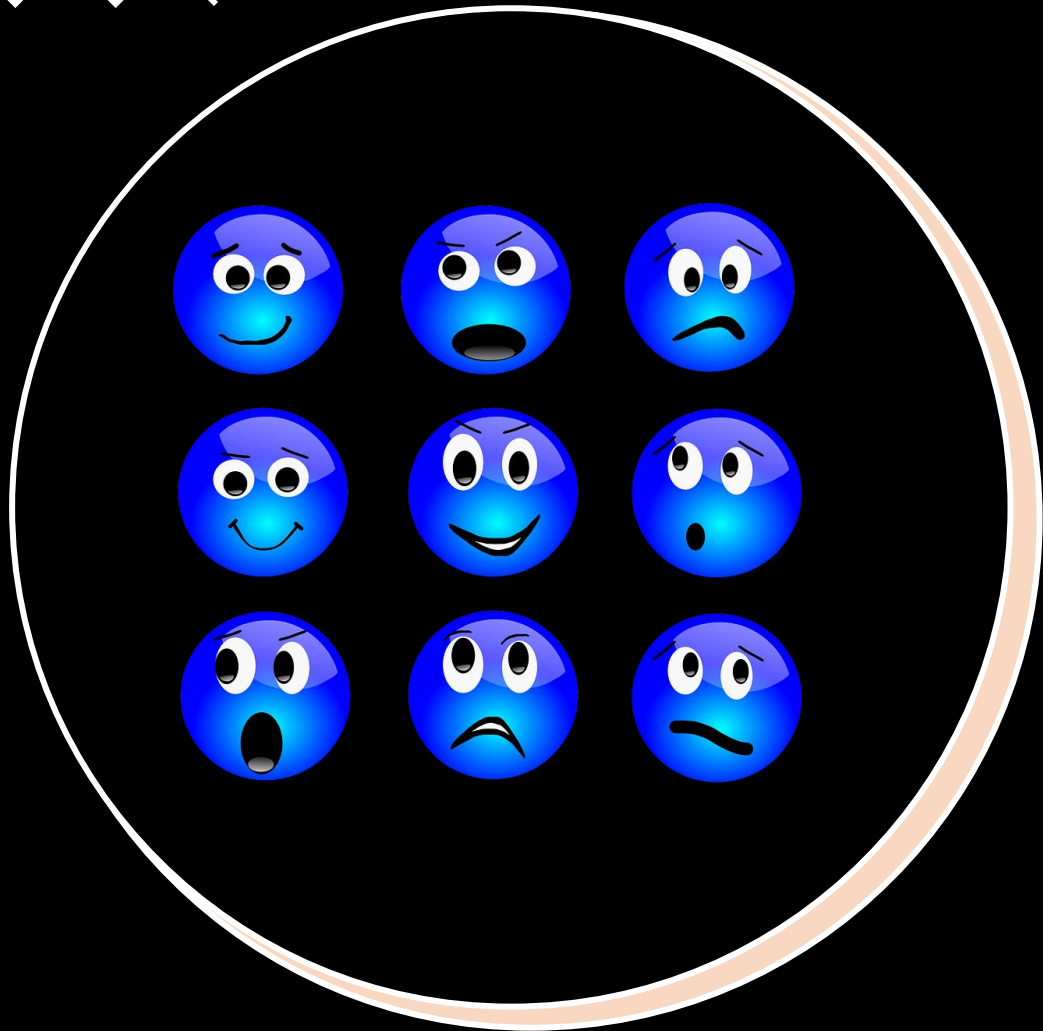
PERCEZIONE





BIAS & DECISIONE DI NON STIPULARE POLIZZE ASSICURATIVE

- OPTIMISTIC BIAS
-



LE EMOZIONI



PERSUASIONE



Dott.ssa Luigia Barzaghi



www.lbdecision.com
luigia.barzaghi@libero.it