



UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE
FACOLTÀ DI ECONOMIA “GIORGIO FUÀ”

Corso di Laurea triennale in Economia e Commercio

**STRATEGIA DEL NUDGE:
UNA RIVOLUZIONE GENTILE DELL'ECONOMIA
COMPORTAMENTALE**

**NUDGE STRATEGY:
A GENTLE REVOLUTION OF BEHAVIOURAL
ECONOMICS**

Relatore:
Prof.ssa Caterina Lucarelli

Rapporto Finale di:
Carlo Sabbatini

Anno Accademico 2019/2020

Introduzione

Capitolo 1 I limiti dell'economia tradizionale

- 1.1. Definizione di "homo oeconomicus" di John Stuart Mill
- 1.2. Concetto di utilità attesa di Von Neumann
- 1.3. Scelte intertemporali secondo il modello di Fisher

Capitolo 2 L'economia comportamentale

- 2.1. Origini e sviluppi dell'economia comportamentale
- 2.2. Teoria del prospetto di Kaheman e Tversky
- 2.3. Equity premium puzzle

Capitolo 3 Il nudge

- 3.1. Euristiche: intuizioni cognitive nel processo decisionale
- 3.2. Teoria del nudge
 - 3.2.1 Architettura delle scelte
 - 3.2.2 Paternalismo libertario
- 3.3 Behavioural Insights Team (BIT)

Conclusioni

Bibliografia

Sitografia

Introduzione

L'economia comportamentale è uno dei campi della scienza economica affermatosi a partire dalla metà del XX Secolo e negli ultimi anni notevolmente approfondito.

Tale disciplina mise in discussione assiomi fondamentali dell'economia tradizionale. Attraverso un approccio interdisciplinare che coinvolgesse materie come la psicologia e la filosofia, gli economisti comportamentali individuarono le innumerevoli trappole psicologiche che ostacolano gli operatori nel raggiungere un livello di benessere individuale ottimale.

Il lavoro presentato si svilupperà su tre capitoli.

Il primo capitolo "I limiti dell'economia tradizionale" discuterà temi fondamentali riguardo lo studio del comportamento degli individui proposto dal pensiero neoclassico della microeconomia. Si analizzerà la figura dell' "*homo oeconomicus*" proposto da J. S. Mill e la relativa funzione di utilità attesa di J. Von Neumann, per concludere con il modello proposto da Irving Fisher riguardo le scelte di consumo attuali e future degli individui.

Successivamente, nel capitolo 2 "L'economia comportamentale" si cercherà di confutare come le teorie sviluppatesi intorno all'idea di un uomo decisore pienamente razionale proposte dall'economia standard non siano in linea con l'evidenza empirica. Quindi si approfondirà "*la teoria del prospetto*" di Kaheman

e Tversky, fondamentale studio che dimostra l'influenza di fattori sia esterni che interni nel processo decisionale. E sarà considerato un particolare lavoro proposto da Mehra e Prescott relativo all'avversione al rischio degli investitori nei confronti della composizione del proprio portafoglio finanziario: l'equity premium puzzle.

Si concluderà con "Il Nudge", capitolo all'interno del quale, dopo aver introdotto i diversi bias cognitivi che coinvolgono i soggetti nelle loro decisioni, si proporrà tale teoria e se ne approfondiranno specifici argomenti come il paternalismo libertario e l'architettura delle scelte. Per poi presentare un'applicazione concreta di tale studio a livello nazionale: il Behavioural Insights Team (BIT).

Capitolo 1 I limiti dell'economia tradizionale

1.1 Definizione di "homo oeconomicus" di Johnn Stuart Mill

A partire dalla metà del 1700 l'economia classica fu considerata come il primo pensiero che rappresentasse le radici storiche e le fondamenta dell'economia intesa come disciplina scientifica. Sicuramente uno dei maggiori esponenti di tale dottrina fu il filosofo ed economista scozzese Adam Smith, che non solo trattò temi come il ruolo del libero mercato nell'allocazione efficiente nel sistema economico e il corretto utilizzo dei fattori produttivi, ma analizzò anche aspetti riguardanti la condotta umana al raggiungimento del proprio benessere.

Come afferma l'economista scozzese, l'individuo è influenzato da diversi impulsi, tra cui la simpatia, il desiderio di libertà, il senso di proprietà, l'abitudine al lavoro e, in particolar modo, l'egoismo. Attraverso questi impulsi, l'uomo è spinto a perseguire i propri interessi, fino a porsi in uno stato di conflitto con altri individui con lo stesso obiettivo.

Tuttavia, intendendo il sistema economico come una struttura fondata sulla libertà di scambio e di mercato e un'idea dell'individuo indirettamente indirizzato verso un comportamento socievole con la collettività, Adam Smith definì lo Stato come un'istituzione che non dovrebbe influenzare l'andamento economico del mercato, bensì lasciargli una certa libertà ed autonomia; di fatto, l'uomo, perseguendo i

propri interessi e puntando a massimizzare la propria utilità, indirettamente porta anche la società stessa a raggiungere il massimo beneficio.

Quest'idea è riassumibile nell'omonima metafora concepita da A. Smith della "mano invisibile", teoria che pone nella Provvidenza un ruolo importante col fine ultimo di portare l'intero sistema economico ad un equilibrio economico generale.

"Non è certo dalla benevolenza del macellaio...che ci aspettiamo il nostro desinare, bensì dal riguardo che essi hanno del proprio interesse. Noi ci indirizziamo non al loro umanitarismo, ma al loro egoismo e non parliamo con essi delle nostre necessità, ma dei loro vantaggi. L'individuo... è condotto da una mano invisibile a promuovere un fine che non entrava nelle sue intenzioni".¹

Solamente alla fine dell'800, andò sviluppandosi una concezione più oggettiva e razionale dell'essere umano da parte dell'economia.

Jon Stuart Mill, filosofo ed economista britannico, considerato precursore del pensiero neoclassico, nato intorno alla fine dell'800, cercò di superare alcuni aspetti critici della scuola classica, in particolare la concezione dell'individuo proposta da A. Smith.

Quindi, partendo da una visione marginalistica, secondo la quale l'uomo punta a massimizzare i propri benefici e minimizzare i propri sacrifici, Mill, concepì l'uomo come un individuo razionale completamente distaccato e non influenzato sia dall'ambiente circostante che dai fattori psicologici insiti nell'uomo.

¹ Adam Smith, 1776, "Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni"

Concezione che trova piena rappresentazione nella figura dell’“homo oeconomicus”:

“Astratta semplificazione della complessa realtà umana che pone come soggetto dell’attività economica un individuo astratto, del cui agire nella complessa realtà sociale si colgono solo le motivazioni economiche, legate alla massimizzazione della ricchezza. Le scelte rilevanti dell’homo oeconomicus non sono condizionate dall’ambiente in cui si trova, ed è razionale, nel senso che il suo comportamento, volto a raggiungere dati obiettivi con i minimi mezzi, rispetta criteri di coerenza interna a partire da certi assiomi dettati dalla teoria microeconomica neoclassica.”²

L’ “homo oeconomicus” inteso in tal modo, ancora oggi è uno dei presupposti fondamentali sul quale si sviluppa lo studio del comportamento degli individui nella teoria microeconomica.

Secondo la dottrina microeconomica attuale, l’operatore razionale, nel considerare un insieme di alternative proposte dal mercato, attraverso calcoli matematici e logici, sceglierà l’alternativa che gli permetterà di raggiungere la massima utilità.³

² “Enciclopedia Treccani”, VOL. N. “V” Istituto della enciclopedia italiana, pag.655

³ Cfr. Si veda diffusamente Roncaglia Alessandro, “Breve storia del pensiero economico”, Editori Laterza (2016)

1.2 Concetto di utilità attesa di Von Neumann

L'utilità economica è la capacità di un bene economico di soddisfare un bisogno economico di un individuo. Perciò, differentemente dall'utilità oggettiva, attraverso l'utilità economica, il soggetto cerca di soddisfare un proprio bisogno soggettivo.

Il concetto di utilità, intesa come benessere, ebbe diverse interpretazioni nel corso della storia economica, passando per il pensiero classico che definì l'utilità come valore d'uso delle merci, fino a giungere ad una distinzione tra utilità totale e utilità marginale, con il pensiero marginalistico.

La funzione di utilità è una funzione che identifica il livello di soddisfazione di un individuo posto di fronte ad un determinato numero di alternative. Questa relazione permette di ordinare le scelte dell'individuo in termini di preferenza, per poi verificarne il livello di soddisfazione delle varie combinazioni individuate.

Tuttavia, nella realtà, gli agenti economici hanno informazioni limitate e si trovano spesso in condizioni di incertezza che non permettono loro di definire il livello di benessere migliore; proprio per questo può essere introdotto il concetto di utilità attesa.⁴

⁴ Cfr. Nicholas Evans, Stephanie Eickers, Leonie Geene, Marijana Todorovic, Annika Villmow "Green Nudging: A discussion and preliminary evaluation of nudging as an environmental policy instrument", Freie Universitat Berlin(2017)

Nella scuola neoclassica l'analisi delle scelte in condizioni di incertezza può essere attribuita al modello dell'utilità attesa di Von Neumann e Morgenstern, secondo il quale la funzione di utilità attesa è rappresentata da un valore calcolato che vada a considerare ogni evento possibile. Perciò, analiticamente, il valore atteso è la sommatoria delle probabilità del verificarsi di tutti gli eventi moltiplicata per i relativi possibili risultati. Il punto cruciale di questo modello è che l'ordinamento dei valori attesi di un insieme di eventi incerti è spesso diverso dall'ordinamento delle utilità attese considerate.

Perciò, come in una scommessa, anche nel calcolo della propria funzione di utilità, il soggetto andrà a considerare eventi incerti e le probabilità associate ad essi. Se il valore atteso di un determinato numero di eventi è pari a zero, si dice che il gioco è equo.

Il concetto di gioco equo è notevolmente importante, poiché permette di capire meglio le caratteristiche degli individui. In effetti, a seconda della disponibilità a partecipare all'evento, gli individui possono essere distinti in neutrali, propensi e avversi al rischio.

Un individuo neutrale al rischio è un soggetto indifferente al partecipare o meno all'evento, poiché l'utilità attesa (Eu) derivante dal partecipare è uguale all'utilità certa (m) derivante dal non partecipare. E in un grafico cartesiano in cui è posta sull'asse delle ordinate l'utilità attesa e su quello delle ascisse l'utilità certa, la

funzione di un individuo neutrale al rischio è rappresentata da una linea retta con crescita lineare.

Al contrario, un atteggiamento propenso al rischio è caratteristico di un soggetto che preferisce partecipare all'evento, spinto dal fatto che l'utilità attesa (Eu) derivante dal partecipare è maggiore rispetto all'utilità certa (m) del non partecipare. Così la funzione è descritta da una curva convessa.

Ed infine, un soggetto avverso al rischio predilige non partecipare ad un evento se l'utilità attesa (Eu) proveniente dal partecipare all'evento stesso è inferiore rispetto all'utilità certa (m) conseguita dal non partecipare. La sua funzione è rappresentata da una curva concava.⁵

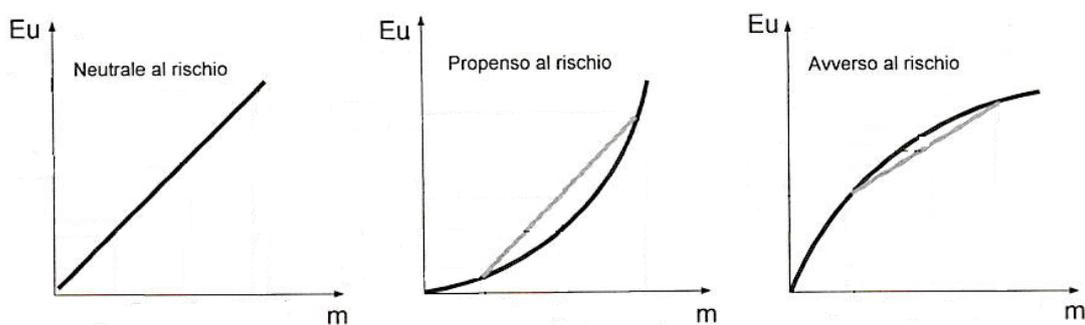


Figura 1 Fonte: Staffolani Stefano, *Microeconomia: introduzione all'economia politica*

⁵ Cfr. Staffolani Stefano, *“Microeconomia: introduzione all'economia politica: Il comportamento degli individui 202-221, McGraw-Hill (2018)*

1.3 Scelte intertemporali secondo il modello di Fisher

Alla base della teoria microeconomica, nel considerare la funzione di utilità, è di fondamentale importanza introdurre il concetto di vincolo di bilancio.

Secondo la teoria del comportamento degli individui, il vincolo di bilancio rappresenta la disponibilità monetaria che limita le scelte dell'individuo rispetto alle diverse alternative proposte. Di conseguenza, vi sono soluzioni non raggiungibili dal soggetto, poiché il reddito disponibile non permette di ottenerle.

Se, da una parte la teoria proposta dall'economista britannico Jhon Maynard Keynes considera unicamente una disponibilità attuale e non valuta un periodo futuro; dall'altra, il modello dell'economista e statistico statunitense Irving Fisher pone alla base del vincolo di bilancio sia un periodo attuale che un periodo futuro tra i quali il soggetto possa individuare la scelta ottimale.⁶

Il modello esaminato parte da alcuni presupposti, tra cui: la razionalità dell'operatore nell'adottare determinate scelte, il valore dei prezzi di mercato pari all'unità e, a sua volta, la loro costanza nel tempo; il modello proposto considera il consumo del soggetto al periodo attuale (c') e il consumo al periodo futuro (c''), definisce il reddito del primo periodo (m') e la disponibilità economica del secondo periodo (m''). Da questi dati è facile ricavare il risparmio ($m-c$) sia del primo che del secondo periodo. E, infine, si assume un concetto di fondamentale

⁶ *Op.cit. Roncaglia Alessandro, 2016*

importanza, ovvero la presenza di un mercato perfetto nel quale i tassi attivi ottenuti dagli investimenti equivalgono ai tassi passivi corrisposti sui prestiti ($r=i$). Attraverso le informazioni sopra esposte, si può ricavare il vincolo di bilancio nelle scelte intertemporali e dunque la scelta ottimale per il soggetto. Così deve valere che la somma risparmiata nel periodo 1 ($m'-c'$) moltiplicata per la remunerazione del tasso d'interesse vigente a quel tempo ($1+r$) eguagli la differenza tra il consumo del periodo 2 e il proprio reddito ($c''-m''$):

$$(m'-c')(1+r) = (c''-m'')$$

Da ciò, mettendo in evidenza il consumo nel periodo 2 (c''), ricaviamo il vincolo di bilancio intertemporale del periodo futuro:

$$c'' = m'(1+r) + m'' - c'(1+r)$$

Così, graficamente l'equazione sopra descritta, è rappresentata da una retta decrescente con:

- Intercetta verticale $m'(1+r) + m''$: se nel periodo attuale il consumo dell'individuo è pari a 0;
- Intercetta orizzontale $m' + [m''/(1+r)]$: se nel periodo futuro il soggetto non consuma nulla;

Ottenuto il vincolo di bilancio intertemporale, la scelta ottimale dell'individuo è data dall'uguaglianza tra la pendenza del vincolo di bilancio intertemporale e quella della curva d'indifferenza.

Analiticamente, tale punto di tangenza (punto B) è ottenibile attraverso un sistema di equazioni tra il vincolo di bilancio e l'uguaglianza tra la pendenza del vincolo e la pendenza della curva d'indifferenza⁷:

$$\begin{cases} |MRS(c', c'')| = 1+r \\ c'' = m'(1+r) + m'' - c'(1+r) \end{cases}$$

La soluzione di tale sistema porterà a identificare i valori ottimali di consumo dei due periodi.⁸

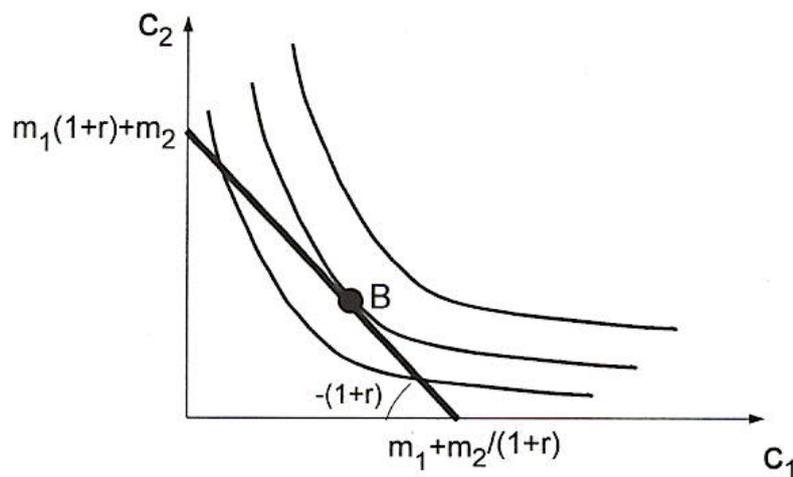


Figura 2 Fonte: Staffolani Stefano, *Microeconomia: introduzione all'economia politica*

⁷ La pendenza della curva d'indifferenza è data da $|MRS(c', c'')| = \delta c' / \delta c''$

⁸ Cfr. Irving Fisher, "Theory of interest as determined by impatience to spend income and opportunity to invest it.": Chapter XII 289-290, *The Macmillan Company (1930)*, pag.289-292;

Cfr. Staffolani Stefano, "Microeconomia: introduzione all'economia politica": *Il comportamento degli individui*, McGraw-Hill (2018), pag.190-201

Cfr. Alberto Manelli, "Finanza di impresa: Analisi e metodi", *Il valore come sintesi degli obiettivi aziendali*, Isedi (2017), pag.12-17

Capitolo 2 L'economia comportamentale

2.1 Origini e sviluppi dell'economia comportamentale

Se, il pensiero di Adam Smith tenta di trovare una connessione tra psicologia ed economia, con gli impulsi (ad esempio "l'egoismo") individuati dall'economista scozzese come "motore immobile" degli interessi dei soggetti; la scuola neoclassica, con la figura dell'"homo oeconomicus" di Mill elimina qualsiasi tipo di riferimento ad aspetti psicologici, definendo l'uomo come un essere razionale guidato unicamente da calcoli matematici e logici.

Solamente intorno dalla metà del 1900 si inizia a studiare l'economia, in particolare il comportamento degli individui nel processo decisionale, come scienza multidisciplinare che consideri più materie tra cui la psicologia: così si sviluppa l'economia comportamentale.

L'economia comportamentale, definita anche behavioural economics, *"è una branca dell'economia che, a partire dall'analisi sperimentale e impiegando concetti tratti dalla psicologia, elabora modelli di comportamento alternativi rispetto a quelli formulati dalla teoria economica standard."*⁹

Diversi sono i padri fondatori di tale scuola, tra i più importanti: l'economista statunitense Simon Herbert Alexander, gli psicologi economisti Daniel Kahneman e Amos Tversky, ma anche l'economista Richard H. Thaler.

⁹ *Enciclopedia Treccani*, VOL. N. "IV" Istituto della enciclopedia italiana, pag.71

Intorno agli anni '70 del Novecento con i vari studi apportati da Simon Herbert Alexander, l'economia comportamentale va sempre più consolidandosi, distaccandosi dal presupposto di razionalità fortemente radicato nello studio del processo decisionale.

Il professore incentra le proprie ricerche e studi nella psicologia cognitiva e nell'economia cercando di superare i presupposti della razionalità illimitata dell'economia standard, sostituendo le ipotesi aprioristiche poste dall'economia neoclassica con altre più realistiche.

Così, viene coniato per la prima volta il concetto di *“razionalità limitata”*, introdotto da H. Simon nel 1957 nel libro *“Models of Man”*, ma già ampiamente discusso in lavori precedenti. A differenza della teoria prevalente, *“la razionalità limitata” afferma che l'abilità di un individuo, nel prendere decisioni razionali, sia soggetta a limitazioni fondamentali, tra cui: la qualità di informazioni fornite, i tempi entro i quali la decisione deve essere presa e le limiti cognitivi interni”*.¹⁰

Da ciò ne deriva una netta divisione tra *“Econi”* e *“Umani”*, come definì Richard H. Thaler nella sua opera *“Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness”*.

¹⁰ Nicholas Evans, Stephanie Eickers, Leonie Geene, Marijana Todorovic, Annika Villmow, *“Green Nudging: a discussion and preliminary evaluation of nudging as an environmental policy instrument”*, Freie Universitat Berlin (2017), pag.6

Se i primi, sono caratterizzati da una mente razionale e matematica, come quella dell'“homo oeconomicus”; gli altri sono appunto umani, quindi condizionati da diverse variabili sia esterne sia interne, che alterano le loro scelte ottimali.¹¹

Pertanto, l'insoddisfazione per i modelli economici tradizionali ha portato l'economia comportamentale, nell'ultimo secolo, ad essere uno dei campi della scienza economica maggiormente approfonditi.

L'approccio multidisciplinare alla materia ha portato a confrontare tra di loro scienze come la psicologia e la filosofia con l'economia, per cercare di raggiungere un processo decisionale il più fedele possibile alla realtà, che prenda in considerazione non solo gli aspetti razionali dell'individuo.

Una notevole svolta fu apportata dagli psicologi israeliani Daniel Kaheman e Amos Tversky, con *la teoria del prospetto*¹² tutt'oggi una delle teorie più importanti dell'economia comportamentale.

Gli autori provarono come le scelte degli umani, nella realtà, non rispettassero i principi della razionalità economica: non misero in dubbio l'intelligenza e l'intenzionalità degli individui di raggiungere la massima soddisfazione, ma

¹¹ Si rimanda alle fonti consultate Richard H. Thaler e Cass R. Sunstein “*Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*”, Yale University Press (2008)

Roberto Viale, “*Le sfide dell'educazione finanziaria: la rilevazione di conoscenze e bisogni formativi, l'individuazione dei destinatari delle iniziative, la definizione di una comunicazione efficace*”, *Quaderni di finanza N. 84, Consob (2017)*, pag.97

¹² Approfondito al paragrafo 2.2 “*Teoria del prospetto di Kaheman e Tversky*”

affermarono che, delle volte, determinate distorsioni portano a commettere delle scelte sbagliate.

Messi in evidenza questi atteggiamenti dell'essere umano nei processi decisionali, Richard H. Thaler cercò di trovare una soluzione comportamentale agli errori commessi dall'uomo, attraverso “una spinta gentile”: *il nudge*¹³, usato dalle stesse istituzioni come strumento per assistere la popolazione nel raggiungere il massimo benessere possibile.

¹³ Approfondito al capitolo 3 “Il nudge”

2.2 Teoria del prospetto di Kaheman e Tversky

Intorno agli anni '70 del Novecento fu proposto, per la prima volta, uno accurato studio da parte dei due psicologi economisti Daniel Kahnem e Amos Tversky :
“La teoria del prospetto”.

Con questo modello i due studiosi rivalutarono la teoria dell'utilità attesa sviluppata di Von Neumann e Morgenstern, ormai diventata il modello teorico principale del pensiero della scuola neoclassica.

A partire dagli studi volti a criticare gli assiomi di razionalità della teoria tradizionale, il modello proposto si poneva come scopo principale quello di descrivere in modo più preciso le scelte reali delle persone.

Importante è sottolineare che la teoria del prospetto non mette in discussione la funzione dell'utilità attesa, ma mira ad integrarla. Se, da una parte, il modello proposto da Von Neumann e Morgenstern fornisce uno schema teorico relativo al modo in cui gli individui dovrebbero scegliere le proprie alternative per prendere la decisione migliore; dall'altra, il lavoro di Kahnem e Tversky descrive i processi decisionali che inducono le persone a optare per determinate scelte, non sempre ottimali per la loro funzione di utilità.

Quindi il tentativo di questo studio è quello di andare a sostituire l'ipotesi di razionalità assoluta che sta alla base della teoria tradizionale, con una razionalità

più in linea con la realtà di un individuo posto di fronte ai suoi stessi limiti cognitivi, con i quali opera le proprie scelte.¹⁴

Punto cardine di transizione tra la teoria dell'utilità attesa e la teoria del prospetto fu "*il Paradosso di Allias*".

L'economista francese Maurice Allias espone per la prima volta tale teoria all'interno de "*Le comportement de l'homme rationnel devant le risque. Critique des postulats et axiomes de l'école américaine*" (VOL. 21 NO. 4) nel 1953, per cercare di dimostrare con esperimenti empirici che gli uomini prendessero scelte diverse da quelle razionali della teoria standard.¹⁵

In particolare, tale paradosso propone "due coppie di lotterie $[L_1, L_2]$ e $[M_1, M_2]$, precisamente L_1 : guadagno certo di 1 milione di dollari; L_2 : guadagno di 1, 0 o 5 milioni con probabilità 89%, 1%, 10%; M_1 : guadagno 1 con probabilità 11% o 0 con 89%; M_2 : guadagno 0 o 5 milioni con probabilità 90% e 10% rispettivamente. Le lotterie erano costruite in modo tale che, per ogni soggetto coerente con gli assiomi della teoria dell'utilità attesa, le preferenze sulle lotterie L fossero le stesse di quelle sulle lotterie M... L_1 e L_2 hanno in comune l'89% di probabilità di guadagno di 1 milione e differiscono per la distribuzione del residuo 11%; esso è

¹⁴ Op.cit. Nicholas Evans, Stephanie Eickers, Leonie Geene, Marijana Todorovic, Annika Villmow, 2017

¹⁵ Si veda diffusamente M. Allias, "Le comportement de l'homme rationnel devant le risque. Critique des postulats et axiomes de l'école américaine", VOL. 21 N. 4, The Economist Society (1953)

abbinato alla prospettiva [A: guadagno di 1 milione] in L_1 o all'alternativa [B: 0 o 5 milioni con probabilità 1% e 10%] in L_2 . Analogamente, M_1 e M_2 . Considerando che uno degli assiomi fondamentali della teoria dell'utilità postula l'indipendenza delle preferenze fra lotterie dalle alternative comuni, ne consegue che gli individui che preferiscono A dovrebbero preferire L_1 e M_1 ; coloro che preferiscono B, L_2 e M_2 . Negli esperimenti condotti in laboratorio, invece, risultò che una larghissima maggioranza dei soggetti preferiva L_1 e L_2 , generando in tal modo un paradosso, spiegabile secondo Allais con la diversa influenza delle alternative comuni nei due casi.¹⁶

Partendo da tale osservazione empirica, la teoria del prospetto elaborata da Kahneman e Tversky intorno al 1979, nello studiare il comportamento degli individui propone due fasi nel processo di scelta: *la fase di editing* (strutturazione), con cui viene individuato, elaborato e semplificato il problema; e *la fase di valutazione*, durante la quale vengono considerate le varie opzioni e scelta la migliore.

A sua volta, la fase di editing può essere suddivisa in più operazioni, tra cui la codifica, la combinazione, la separazione, la cancellazione, la semplificazione e il riconoscimento della dominanza, che messe in relazione all' "effetto certezza"

¹⁶Flavio Pressacco, "Paradossi di Allias", "Dizionario di Economia e Finanza" (2012), www.Treccani.it

(preferenza degli individui per un evento certo rispetto ad uno probabile, al tal punto da accettare guadagni più bassi a fronte di un rischio minore) portano a definire la funzione di ponderazione: schema alternativo al modello adottato dalla teoria dell'utilità attesa standard, la quale effettua una ponderazione non lineare delle probabilità.

Nella medesima fase di strutturazione, i risultati delle diverse alternative vengono cifrati in termini di perdite o guadagni prendendo come punto di riferimento determinati parametri, come il prezzo di mercato o il costo d'acquisto. E proprio nell'individuare tali punti, secondo i due psicologi, l'individuo potrebbe commettere determinati errori cognitivi.¹⁷

Successivamente, nella fase di valutazione, attraverso *la funzione di valore*, l'uomo individua e sceglie le alternative ottimali.

La funzione di valore ha lo stesso ruolo della funzione di utilità proposta dalla scuola neoclassica, ma con caratteristiche differenti:

- Le probabilità delle scelte derivano dalla fase di editing, che può modificarle in modo sostanziale rispetto alla loro natura iniziale;
- Le probabilità sono ponderate attraverso la funzione di ponderazione che non valuta in modo lineare;

¹⁷ *Op.cit. Richard H. Thaler e Cass R. Sunstein (2008)*

- Gli esiti sono valutati in base al punto di riferimento individuato precedentemente e non rispetto al benessere finale.

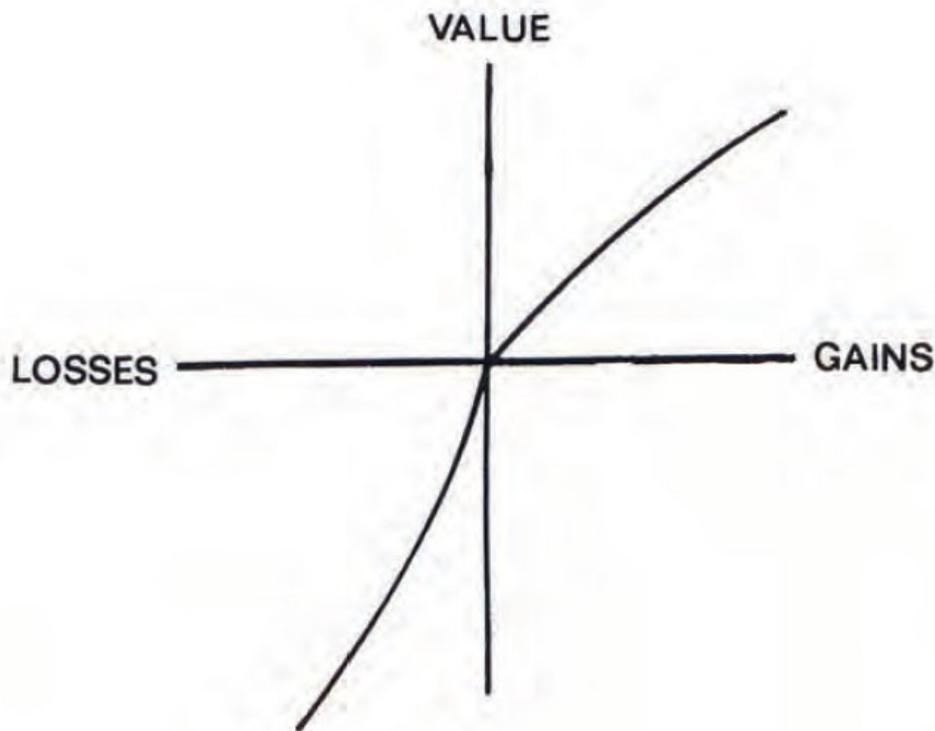


Figura 3: Funzione di valore Fonte: Quaderno di finanza N.68

Graficamente, la *funzione di utilità* proposta dalla teoria del prospetto (Figura 1), sottolinea, a differenza della funzione standard, come le perdite siano più sentite rispetto ai guadagni. Per questo la funzione è convessa e con una pendenza maggiore nella regione delle perdite, e allo stesso tempo è concava e con una crescita più lenta nella parte dei guadagni.

Osservazione derivante dal fatto che l'individuo è caratterizzato da una forte avversione alle perdite: bias cognitivo che lo porta a non determinare in modo razionale gli eventuali guadagni derivanti dall'assumersi un certo livello di rischio.

In conclusione, esito di tale teoria fu una sostanziale rivalutazione della funzione di Von Neumann e Morgenstern, ponendo al centro degli studi l'importanza della percezione al rischio da parte degli umani nei loro processi decisionali.¹⁸

2.3 Equity premium puzzle (EPP)

*“Nei mercati finanziari, gli investitori che detengono asset finanziari rischiosi richiedono un premio in termini di rendimento atteso. Quanto maggiore è il rischio degli asset e quanto maggiore è l'avversione al rischio dell'investitore, tanto maggiore sarà di conseguenza il premio richiesto per detenere l'asset. Tuttavia, nel loro contributo Mehra e Prescott (2003), evidenziano un'anomalia nell'entità del premio per il rischio delle azioni osservato. Nel lungo periodo, le azioni hanno un rendimento ampiamente superiore rispetto alle obbligazioni, a fronte di un rischio moderato. Ciò considerato, il differenziale di rendimento fra azioni e obbligazioni osservato implica un livello di avversione al rischio esagerato da parte degli azionisti. Questa anomalia è nota in letteratura come **equity premium puzzle**” (enigma del premio associato ai titoli azionari).*¹⁹

¹⁸ Op.cit. Nicholas Evans, Stephanie Eickers, Leonie Geene, Marijana Todorovic, Annika Villmow (2017);

Ugo Rigoni, “La percezione del rischio” in “Errori cognitivi e instabilità delle preferenze nelle scelte di investimento dei risparmiatori retail”, quaderni di finanza N. 68, Consob (2010).

¹⁹ Marco Ploner, “L'avversione alle perdite e l'inerzia nelle decisioni finanziarie” in “Le sfide dell'educazione finanziaria” Quaderno di finanza N.84, Consob (2017), pag.48

L'enigma del premio azionario proposto dai due studiosi Mehra e Prescott cerca di sottolineare come gli investitori giudichino eccessivamente rischiosi gli investimenti sui titoli azionari. Il giudizio degli investitori si basa sul fatto che il valore dei titoli azionari sia molto volatile, soprattutto se confrontato con altre tipologie di investimento più sicure, come possono essere i Titoli di Stato, che sono considerati come "attività prive di rischio". Tuttavia, le azioni stesse, considerando il lungo periodo, permettono di guadagnare decisamente di più rispetto ad altre tipologie di investimento.

In economia, si definisce il premio al rischio come *"un extra-rendimento rispetto al tasso di un'attività priva di rischio richiesto da un investitore avverso al rischio per essere incentivato ad acquistare il titolo rischioso."*²⁰

Così, considerando i principi della teoria economica tradizionale, un investitore razionale dovrebbe essere straordinariamente avverso al rischio per domandare un simile premio a fronte di un investimento in azioni.

Perciò, le azioni, pur sembrando decisamente più vantaggiose rispetto ad altri investimenti, sono destinate ad avere una quota minoritaria all'interno dei portafogli d'investimento, perché eccessivamente rischiose.

Osservato il fenomeno, si può riconoscere che l'oggetto di studio centrale dello *equity premium puzzle* è il livello di rischio degli investitori straordinariamente elevato.

²⁰ Definizione tratta dal sito "Banca Italiana" in "Glossario finanziario"

Furono proposte varie soluzioni a questo “enigma”, tra le quali anche una teoria basata sulla finanza comportamentale, proposta da Shlomo Benartzi e Richard H. Sunstein.

Lo studio dei due economisti, prese come base di partenza la teoria del prospetto di Kahneman e Tversky, offrendo come spiegazione del fenomeno un’avversione miope alle perdite da parte degli investitori. Tale spiegazione unisce gli insights²¹ di due bias comportamentali, il *mental accounting* e il *loss aversion*.

Il *mental accounting*, o contabilità mentale, è una teoria sviluppata dall’economista americano Richard Thaler, con la quale si presuppone che le decisioni prese dagli individui non siano del tutto coerenti con i principi fondamentali della teoria microeconomica neoclassica, che pone l’individuo come essere pienamente lucido e guidato unicamente dai ragionamenti matematici; al contrario, nelle scelte degli operatori intervengono anche aspetti psicologici, che portano a decisioni non perfettamente razionali.

Mentre, l’avversione alla perdita, o *loss aversion*, fu proposta per la prima volta da Kahneman e Tversky, per spiegare come la maggior parte delle persone tenda a percepire una perdita economica in misura maggiore rispetto ad un guadagno dello stesso valore.

²¹ “*visione interna*”: termine usato in psicologia per definire il concetto di intuizione: la capacità di avere una percezione chiara e immediata di fatti esterni e interni

Così, combinando questi due bias comportamentali, ne deriva un'adozione da parte delle persone di una prospettiva miope: percepire ogni parte del processo come isolata, oppure aggregare investimenti di periodi temporali diversi ottenendo una visione più ampia.

In conclusione, attraverso un approccio più comportamentale all' equity premium puzzle, l'avversione miope si pone come possibile giustificazione all'inaudito premio associato alle azioni.²²

Mettendo in pratica la teoria precedentemente esposta, si prenda in considerazione una probabile azione X offerta dal mercato, e si valuti la sua variazione di prezzo nell' arco temporale di tre periodi.

Al periodo 0, il prezzo dell'azione X è pari a 200; nel periodo 1, il prezzo è 190; nel periodo 2, l'azione ha un valore di 210; ed infine, nell'ultimo periodo, l'azione è valutata a 220. Ne deduciamo che, la variazione di prezzo dal periodo iniziale e quello finale è positiva e pari a 20, con un rendimento del +20%.

Da questi dati, ponendo a confronto un investitore rappresentativo dei canoni microeconomici neoclassici ed un investitore avverso al rischio, emergerebbe che nell'adozione di una prospettiva più ampia, entrambi i soggetti osserverebbero un guadagno pari a +20%. Al contrario, analizzando una prospettiva più ristretta, che

²² Si rimanda alle fonti consultate Fabio Panetta & Roberto Violi, "Is there an equity premium puzzle in Italy? A look at asset returns, consumption and financial structure data over the last century", Banca d'Italia N.353 (1999)

vada a considerare la variazione del prezzo dell'azione nei singoli periodi, si noterà che l'atteggiamento dei due individui sarà differente, poiché il valore dell'investimento netto percepito sarà negativo, e di conseguenza aumenterà l'avversione al rischio da parte dell'investitore rappresentativo della teoria comportamentale.²³

In conclusione, anche attraverso l'esempio appena illustrato, risulta evidente come questa combinazione tra loss aversion e mental accounting possa impedire determinati investimenti di rischio e favorire di capitalizzazioni più sicure, come obbligazioni.

²³ Esempio pratico tratto da Marco Ploner "L'avversione alle perdite e l'inerzia nelle decisioni finanziarie" in "Le sfide dell'educazione finanziaria", *Quaderno di finanza N.84 (2017)*, pag.49

Capitolo 3 Il nudge

3.1 Euristiche: intuizioni cognitive nel processo decisionale

Secondo la psicologia cognitiva, i meccanismi del cervello umano sono guidati da un continuo contrasto tra due sistemi di pensiero: il sistema 1 e il sistema 2.

Da una parte, il sistema 1 ha una struttura intuitiva e automatica, dall'altra il sistema 2 ha un approccio più riflessivo e razionale.

Il sistema impulsivo è rapido e viene percepito come istintivo, poiché compie determinate scelte senza pensare, in automatico e delle volte in modo inconsapevole. Al contrario, il sistema riflessivo è più ponderato e cosciente e, di conseguenza più lento, perché medita e ragiona maggiormente prima di compiere un'azione.

Delle volte il sistema 1 diventa "sovraccarico" e si affida all'euristica in modo da ridurre lo sforzo necessario per svolgere un particolare compito.

La definizione psicologica di euristica è qualsiasi semplice procedura cognitiva che aiuta a trovare risposte adeguate, sebbene spesso imperfette, a problemi difficili. E proprio queste scorciatoie mentali predispongono l'umano a commettere bias cognitivi nel proprio processo decisionale.²⁴

²⁴ *Op. cit. Nicholas Evans, Stephanie Eickers, Leonie Geene, Marijana Todorovic, Annika Villmow, 2017*

Tra le diverse euristiche, le principali studiate e adattate al comportamento nel processo decisionale in economia sono: l'euristica dell'affetto, della disponibilità, della rappresentatività e di ancoraggio.

- L'euristica dell'affetto: definisce come le decisioni prese dagli individui siano considerate corrette in base a sentimenti emotivi che alterano la valutazione razionale della scelta;
- L'euristica della disponibilità: il soggetto ricorre a informazioni che sono maggiormente e facilmente disponibili rispetto ad altre che sono più complicate da reperire. E in tutte le circostanze in cui un'informazione è facilmente disponibile, il sistema impulsivo è profondamente consapevole del rischio che sta correndo. Ad esempio, la decisione di acquistare un'assicurazione contro gli incendi è spesso influenzata dall'esperienza di vedere una casa in fiamme, di un vicino o in un film.
- L'euristica della rappresentatività: nel valutare la probabilità che un evento appartenga ad una determinata categoria, l'individuo, influenzato dal suo sistema impulsivo, si domanda quanto il primo evento sia simile all'immagine o allo stereotipo del secondo evento. E proprio adattando tale valutazione, spesso si manifestano distorsioni nell'individuare la scelta ottimale.
- L'euristica dell'ancoraggio (o aggiustamento): spesso gli operatori effettuano rapide stime basandosi su un valore iniziale di riferimento, con

cui hanno familiarità, per poi ritoccare tale valore in modo da rispecchiare nuove informazioni. Così il valore iniziale su cui si basano fa da “ancora” alle loro decisioni, inducendoli a non discostarsi adeguatamente da tale valore. Ad esempio, ciò avviene quando si domanda una stima di abitanti di una determinata città; tale valutazione spesso viene calcolata partendo dal numero di abitanti della propria città dal quale ci si discosta verso il basso o verso l’alto, sottostimando o sovrastimando la popolazione.²⁵

²⁵ Si rimanda alle fonti consultate Hersh Shefrin, “Finanza aziendale comportamentale: decisioni per creare valore”, *Apogeo* (2007), pag.1-23

3.2 La teoria del Nudge

Pertanto, l'economia comportamentale ha potuto osservare come l'uomo non è un essere pienamente razionale, il quale cerca di ottenere la massimizzazione del proprio benessere; ma, nelle scelte quotidiane, spesso assume delle decisioni che apparentemente potrebbero sembrare corrette, ma in realtà sono influenzate da errori sistematici indotti da fattori sia esterni che interni.

Proprio su questi errori cognitivi individuati da Kahneman e Tversky, si sviluppa un'importante teoria proposta dall'economista comportamentale Richard H. Thaler e il giurista Cass Sunstein: la teoria del nudge.

Tale studio iniziò a diffondersi intorno al 2008, quando i due studiosi pubblicarono il libro "*Nudge: Improving decisions about health, wealth and happiness*": opera che analizza le diverse trappole psicologiche nelle quali cadono per errore i soggetti nelle loro decisioni e ne ricava delle possibili soluzioni che possono essere sfruttate da istituzioni pubbliche per spingere la collettività a ottenere la massima utilità.

Il testo inizia con un esempio pragmatico che vede protagonista Carolyn, responsabile del servizio mensa del sistema scolastico di una grande città, la quale decide di condurre alcuni esperimenti per stabilire se la maniera di disporre e presentare il menù della mensa influisca sulle decisioni alimentari degli studenti. E, effettivamente, la direttrice nota un atteggiamento differente nelle preferenze dei bambini in base alla posizione del cibo nel menù illustrativo; da ciò, ne deduce

che si possa convincere i bambini della scuola a mangiare maggior verdura per migliorare la loro salute, senza alcun tipo di imposizione.²⁶

Pertanto, *La teoria del nudge* dimostra come piccoli e impercettibili cambiamenti nei contesti in cui vengono prese delle decisioni possono alterare drasticamente il comportamento che ne consegue. E sottolinea principalmente le limitazioni interne cognitive comuni a tutte le persone, rendendo evidente il modo in cui funzionari pubblici o imprese private possano sfruttare la razionalità umana limitata con lo scopo di influenzarli.

Il nudging è un tema molto attuale e importante, poiché, se utilizzato in modo corretto, permette di risolvere o trovare soluzioni alternative a problematiche sociali fortemente consolidate all'interno della società, come la salute individuale, la previdenza sociale, l'inquinamento...

Secondo Thaler e Sunstein il nudge è *“una spinta gentile, cioè qualsiasi aspetto dell'architettura delle scelte²⁷ che altera il comportamento degli individui in maniera prevedibile, senza proibire alcuna opzione o modificare in misura significativa gli incentivi economici. Per essere considerato un semplice pungolo,*

²⁶ *Op. Cit. Richard H. Thaler & Cass R. Sunstein (2008)*

²⁷ *Approfondito al paragrafo 3.2.1 Architettura delle scelte*

l'intervento deve poter essere evitato facilmente e senza costi eccessivi. I pungoli non sono imposizioni, sono spinte gentili"²⁸.

Tale termine spesso viene tradotto in italiano con “pungolo” proprio per sottolineare l’universalità del concetto, non focalizzandosi in un ambito meramente economico, bensì più vasto, che coinvolga tutti i campi dell’esistenza dell’uomo. Così la “*spinta gentile*” è una qualsiasi manovra messa in atto da individui o istituzioni sia pubbliche che private per influenzare, organizzare e modificare il contesto nel quale gli individui prendono le proprie decisioni.

Tuttavia, la *teoria del nudge* tende a sottolineare come questa influenza non abbia come scopo sotteso quello di “controllare” la collettività: proprio per questo i due autori legittimano lo studio attraverso l’idea del *paternalismo libertario*.²⁹

Sebbene sarebbe dovuta un’intera trattazione volta ad approfondire tale argomento, in questo capitolo si toccheranno solamente specifici punti come: il paternalismo libertario, l’architettura delle scelte ed infine un’applicazione delle politiche di nudging a livello nazionale.

²⁸ Richard H. Thaler & Cass R. Sunstein, “Nudge: Improving decisions about health, wealth and happiness”, Yale University Press (2008), pag. 12

²⁹ Vedi sottoparagrafo 3.2.2 Paternalismo libertario

3.2.1 Architettura delle scelte

“un architetto delle scelte ha la responsabilità di organizzare il contesto nel quale gli individui prendono decisioni”: questa è la definizione che danno Thaler e Sunstein nelle prime pagine del loro libro.

Quindi, nel mondo reale, chiunque può definirsi “architetto delle scelte”, spesso senza neanche rendersene conto: dal medico che descrive i possibili trattamenti cui un paziente può sottoporsi, fino a chi disegna le schede elettorali usate per scegliere i candidati, ma anche semplicemente un genitore che descrive ai figli le possibili opzioni per la loro istruzione.

Come si è notato nel paragrafo 3.1 “Euristiche: intuizioni cognitive nel processo decisionale”, l’Umano in svariate situazioni è spinto a mettere in atto un comportamento che richieda il minor sforzo possibile, seppur scegliendo l’opzione più svantaggiosa. Ed è proprio su tali errori che gli architetti delle scelte mettono in atto proprie strategie.

Un’ulteriore anomalia cognitiva osservata per la prima volta dagli studiosi Samuelson e Zeckhauser e importante per gli architetti delle scelte è sicuramente *la distorsione verso lo status quo*: bias cognitivo che tiene ancorato l’individuo ad un’opzione predefinita in modo da non modificare le proprie scelte, questo perché si lascia guidare dall’impulsività della parte istintiva del pensiero umano. Questa impulsività ha origine da una combinazione tra *l’euristica dell’ancoraggio* e

l'avversione al rischio che portano a percepire le opzioni di default come superiori o sicure.

Le opzioni di default sono onnipresenti e molto influenti nel pensiero umano, perché all'intero di ogni contesto nel quale operano gli architetti delle scelte è sempre presente una regola che stabilisca cosa accade se il soggetto che decide non fa nulla. E molte organizzazioni sia pubbliche che private conoscono l'immenso potere delle opzioni di default. E un classico esempio di applicazione da tutti conosciuto sono sicuramente i rinnovi automatici a determinati abbonamenti, dove, se il soggetto non fa nulla, si rinnova automaticamente il piano predefinito.

In conclusione, considerando i vari argomenti trattati si potrebbe dare una definizione più strutturata e tecnica del termine "nudge", come *"any part of the choice architecture that systematically capitalizes on System 1 biases to guide decisions and/or behaviour in a predetermined and predictable way; it may but must not necessarily uphold freedom of choice."*³⁰

³⁰ *Op. Cit. Nicholas Evans, Stephanie Eickers, Leonie Geene, Marijana Todorovic, Annika Villmow, 2017*

3.2.2 Paternalismo libertario

Il termine “*paternalismo libertario*” proposto all’interno de “*Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*” nasce dal connubio tra due termini relativamente opposti e contrastanti tra loro, storicamente dogmatizzati dagli stereotipi della cultura popolare e della politica, che li rendono generalmente malaccetti dalla maggior parte degli individui.

Da una parte l’idea di paternalismo insita nel pensiero collettivo è caratterizzata da un atteggiamento delle istituzioni pubbliche che mirano a sollecitare il benessere collettivo, non considerando la collettività stessa in grado di raggiungere tale scopo autonomamente. E questo approccio è considerato lecito dalla stessa teoria, affermando che “*le istituzioni del settore privato e del settore pubblico debbano fare uno sforzo consapevole per indirizzare le scelte degli individui, in modo da migliorarne le condizioni di vita*”³¹.

Al contrario, il concetto “libertario” politicamente parlando viene spesso associato ad una libertà universale che comprenda non solo quella individuale, ma anche politica e di associazione. Libertà che dia autonomia e indipendenza all’uomo anche nel selezionare le proprie preferenze.

Questo aggettivo, associato al termine paternalismo, ha proprio quello scopo: preservare la libertà di scelta dell’uomo.

³¹ Richard H. Thaler & Cass R. Sunstein, 2008, “*Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness*”, Yale University Press, pag.11

“Il paternalismo libertario è un tipo di paternalismo relativamente tenue, indulgente e poco invadente, perché le scelte non vengono bloccate, impedito o rese eccessivamente onerose”³².

In sintesi, un approccio simile tende a voler attestare come gli architetti delle scelte non debbano unicamente monitorare e sostenere le decisioni dei singoli, piuttosto hanno la responsabilità di spingerli attivamente verso le alternative che possano migliorare la loro utilità.

Molte sono le critiche volte a tale pensiero, soprattutto da coloro che sostengono la concezione dell'essere umano come “homo oeconomicus” e quindi in grado di scegliere la condizione migliore autonomamente, senza la “spinta” di nessun altro. Ma, come ormai consolidato dalla teoria comportamentale attraverso osservazioni empiriche, l'uomo è irrazionale nello scegliere e di conseguenza va guidato.

³² Richard H. Thaler & Cass R. Sunstein, 2008, “Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness”, Yale University, pag. 12

3.3 Behavioural Insights Team (BIT)

Oramai da anni le strategie derivanti dall'utilizzo del nudge sono sfruttate da diversi Stati, i quali hanno formato delle vere e proprie "Nudge Unit" all'interno dei loro governi con l'obiettivo principale di migliorare la quotidianità della collettività attraverso delle piccole "spinte gentili". Si stima che su 196 Paesi esistenti ben 135 di questi si avvalgano di squadre di governo di questo tipo.

Ad esempio, in Australia nel 2016 è stato istituito il "Behavioural Economics Team of the Australian Government" (BETA), una squadra di esperti ed economisti comportamentali che mirano a migliorare la vita degli australiani, mettendo il comportamento umano al centro della politica di governo.³³

In America, fu l'ex presidente USA Barack Obama, nel settembre del 2015, a volere una "nudge unit" all'interno del proprio governo, la "Social and Behavioural Sciences Team" (SBST). La squadra aveva una vasta gamma di programmi rivolti al popolo americano: aiuti finanziari per assistere l'accesso all'università, programma di assicurazione sociale e incentivi fiscali per promuovere la sicurezza pensionistica, ma anche progetti di assicurazione sanitaria per garantire l'accesso all'assistenza medica.³⁴

Anche in Italia si è formato da poco il "Italy Behavioural Insights Team" (IBIT), un nuovo gruppo di ricerca e di supporto per le pubbliche amministrazioni che si

³³ Si rimanda alle fonti consultate www.behaviouraleconomics.pmc.gov.au

³⁴ Si rimanda alle fonti consultate www.SocialandBehaviouralSciencesTeam.gov.usa

pone l'obiettivo di sfruttare le conoscenze provenienti dalle scienze cognitive e comportamentali per migliorare, in particolare, la soddisfazione e il benessere lavorativo dei dipendenti pubblici.

Tuttavia, la prima nazione che avviò questa campagna fu sicuramente il Regno Unito, con il "*Behavioural Insight Team*" (BIT).

La storia del BIT inizia nel 2010, quando il governo di coalizione Cameron-Clegg decise di mettere a capo di questo nuovo progetto proprio colui che aveva formulato la teoria del nudge, Richard Thaler, il quale venne soprannominato "Britan's Ministry of Nudge". In poco tempo, la "Unit Nudge" inglese propose i primi progetti e studi relativi alla popolazione inglese.

Intorno al 2013 la squadra governativa che sfruttava la scienza comportamentale per trarne vantaggio a livello sociale, si trasformò in una società di scopo, che vede ancora oggi come proprietari maggioritari lo stesso Governo inglese e la fondazione Nesta, istituzione no profit con una solida mission rivolta all'innovazione sociale. Questa trasformazione a livello societario diede un forte slancio internazionale, pur mantenendo saldi i propri principi e obiettivi come recita la stessa mission: "*Our mission remains the same. We generate and apply behavioural insights to inform policy, improve public services and deliver results for citizens and society*".³⁵

³⁵ Si veda diffusamente www.instituteforgovernment.uk e www.bi.team.com

Sicuramente uno dei documenti più importanti stipulati nei primi anni di creazione del “Nudge Unit” presso l’Institute for Government fu il rapporto “*MINDSPACE: influencing behaviour through public policy*”, dove si cercò di presentare un primordiale approccio metodologico per applicare strategie basate sul nudge.

La stessa società afferma che tutt’oggi tale studio continua ad essere utilizzato come struttura portante per aiutare l’applicazione della scienza comportamentale al processo di definizione di politiche sociali.

MINDSPACE evidenzia come nuove intuizioni derivanti dalla scienza economica e il cambiamento del comportamento degli individui potrebbero portare a risultati significativamente migliori e a costi notevolmente inferiori rispetto al modo in cui vengono utilizzati strumenti politici convenzionali.

Perciò esplora come la proposta della teoria comportamentale possa risolvere problemi sociali come la criminalità, la salute alimentare, ma anche la sostenibilità ambientale della collettività.

Ovviamente i modi tradizionali di cambiare il comportamento, come legislazione, regolamentazione e incentivi, possono essere molto efficaci, per questo il MDINSPLACE non tenta di sostituirli; piuttosto, li estende e li valorizza, aggiungendo nuovi temi riferiti alle influenze fondamentali sul comportamento.

Gli autori dell’opera partendo dal quadro politico delle “4E” proposto da DEFRA, sviluppano un proprio modello attraverso il quale il Governo può cambiare il

comportamento dei soggetti, integrando al modello di partenza altre due azioni: Explore e Evaluate.

Le “6E” sono sei azioni che dovrebbero aiutare il Governo a mettere in atto efficaci politiche di nudging:³⁶

- Enable: fornire alle persone il supporto di cui hanno bisogno per fare scelte responsabili;
- Encourage: esporre agli individui i vantaggi derivanti dal cambiamento, per dare un riscontro delle loro azioni;
- Engage: coinvolgere le persone nelle fasi iniziali per aiutarle a sviluppare un senso di responsabilità personale;
- Exemplify: rivedere le politiche interno del Governo per esemplificare il medesimo comportamento.
- Explore: studiare e capire di chi si sta cambiando il comportamento, quale politica è la più adatta e come combinare i vari insights;
- Evaluate: verificare il successo o meno della politica di nudging messa in atto.

Negli anni è stato criticato l’uso perseverante di politiche di nudging da parte dei governi, sostenendo che un simile approccio ridurrebbe l’autonomia degli umani nel prendere le corrette decisioni.

³⁶ Cfr. Paul Dolan, Michael Hallsworth, David Halpern, Dominic King, Ivo Vlaev, *MindSpace: Influencing behaviour through public policy*, Institute for Government (2010)

In risposta alle obiezioni fatte, i maggiori esponenti della teoria comportamentale sostengono che l'obiettivo del nudging non è quello di sostituirsi in modo universale alle politiche di governo, bensì integrarsi all'interno del loro operato per rendere i cittadini più responsabili e migliorare il loro benessere.

Conclusioni

Al termine di tale lavoro si possono trarre alcune importanti conclusioni.

Nel primo capitolo dell'elaborato si è dimostrato come assiomi fondamentali sui quali si sono sviluppati gran parte degli studi dell'economia standard, quest'oggi non sono più validi nel mondo reale, dove gli individui sono Umani, condizionati dai propri sentimenti e dalle proprie emozioni.

In tal modo con l'economia comportamentale, la stessa psicologia, che ha poco a che fare con la razionalità e la logica economica, assume un ruolo fondamentale nello studio dell'economia politica volto ad un'analisi del comportamento degli individui. Attraverso studi empirici, si sono raggiunti risultati reali e scientificamente provati che evidenziano le trappole psicologiche nelle quali cadono le persone nel loro processo decisionale.

Così, la maggior consapevolezza di tali riscontri ha portato ad individuare varie soluzioni che possano evitare o quanto meno ridurre tali errori cognitivi; tra questi, ad esempio, le politiche di nudging.

Come si è descritto nell'ultima parte del rapporto, tali strategie negli ultimi anni sono state adottate non solo da istituzioni private, ma anche da quelle pubbliche per migliorare il benessere della collettività. Le "Nudge Unit", introdotte all'interno di numerosi governi, vanno ad affiancarsi alle politiche tradizionali per

proporre strategie mirate che aiutino la popolazione a selezionare la scelta ottimale per la propria utilità.

Sebbene tale approccio abbia diversi aspetti positivi, una delle critiche maggiormente espresse riguarda la manipolazione e il controllo dei cittadini che permettono alle istituzioni di modificare, alterare e organizzare il contesto dove gli Umani si ritrovano ad operare le proprie decisioni.

Pur considerando i lati positivi e negativi di un'applicazione a livello nazionale di tale strategia, non si può sicuramente negare che le scienze comportamentali abbiano ormai assunto un ruolo centrale negli studi del comportamento degli operatori. E sicuramente questa disciplina avrà sviluppi futuri sotto molteplici aspetti.

Bibliografia

- Allias Maurice, ““Le comportement de l’homme rationnel devant le risque. Critique des postulats et axiomes de l’école américaine”, VOL. 21 N. 4, The Economist Society (1953);
- Enciclopedia Treccani, Istituto dell’enciclopedia italiana;
- Evans Nicholas, Eickers Stephanie, Geene Leonie, Todorovic Marijana, Villmow Annika “Green Nudging: A discussion and preliminary evaluation of nudging as an environmental policy instrument”, Freie Universitat Berlin (2017);
- Hersh Shefrin, Finanza aziendale comportamentale, Apogeo (2006);
- Irving Fisher, Theory of interest as determined by impatience to spend income and opportunity to invest it, The Macmillan Company (1930);
- Kahneman Daniel, Pensieri lenti e veloci, Oscar Saggi (2011);
- Luciano Nadia, Quaderno di finanza N. 66, Errori cognitivi e instabilità delle preferenze nelle scelte di investimento dei risparmiatori retail, Consob (2010);
- Luciano Nadia & Paola Soccorso, Quaderno di finanza N.84, Le sfide dell’educazione finanziaria, Consob (2017);
- Manelli Alberto, Pace Roberta, Finanza di impresa, Isedi (2009);
- Mill Stuart John, On liberty, John Wiley&Sons (1859);
- Roncaglia Alessandro, Breve storia del pensiero economico, Editori Laterza (2016);
- Shefrin Hersh, A Behavioral Approach to Asset Pricing Theory, Elsevier (2005);
- Siciliano Giovanni, Quaderno di finanza N. 68, La finanza comportamentale e le scelte dei risparmiatori, Consob (2011);
- Smith Adam, Indagine sulla natura e le causa della ricchezza delle nazioni, Carrocci (1776);
- Staffolani Stefano, Microeconomia: introduzione all’economia politica, McGraw-Hill (2018);
- Thaler H. Richard, Sunstein R. Cass, Nudge:Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness, Yale University Press (2008);
- Panetta Fabio & Violi Roberto, “Is there an equity premium puzzle in Italy? A look at asset returns, consumption and financial structure data over the last century”, Banca d’Italia N.353 (1999).

Sitografia

www.bancaditalia.it

www.behaviouraleconomics.pmc.gov.au

www.bi.team.com

www.BorsaItaliana.it

www.ilsole24ore.it

www.instituteforgovernmanet.org.uk

www.SocialandBehaviouralSciencesTeam.gov.usa

www.treccani.it