

Richard Thaler, premio Nobel all'Economia nel 2017. Un Architetto delle scelte utili in campo Economico, Finanziario e di molti altri aspetti della vita quotidiana

A cura di: Pasquale Antonio Ceruzzi

Socio ALDAI/Consulente Bancario, Finanziario e Assicurativo

ALDAI Milano, 17/04/2018

Email: PACER263@GMAIL.COM

Cell: 3481580132

18/04/2018

pacer263@gmail.com; cell. 3481580132

Richard Thaler, premio Nobel all'Economia nel 2017 per la Finanza Comportamentale

- Richard Thaler, 72 anni, americano del New Jersey, docente di scienze comportamentali applicate all'economia all'Università di Chigago, ottiene l'ambito riconoscimento del premio Nobel per l'Economia per il 2017.
- Richard Thaler non è il primo Economista a guadagnarsi il Nobel studiando e sperimentando la psicologia cognitiva(o neuroscienze) applicata all'economia e alla finanza.
- Prima di lui avevano vinto il premio, assegnato dalla Royal Swedish Academy of Science, Herbert Simon (1978), Gary Becker (1992), **Daniel Kahneman (2002)** e Robert Shiller (2013).
- Questi brillanti economisti, rigorosamente americani, hanno testato teorie e sperimentato applicazioni pratiche molto interessanti per la nostra vita di tutti i giorni.

Richard Thaler, premio Nobel all'Economia nel 2017 per la Finanza Comportamentale

- la differenza tra la teoria economica classica con il suo concetto di "Homo Oeconomicus" e la nuova teoria della finanza comportamentale con il suo concetto di "Homo Sapiens" (Human)
- "L'Homo Oeconomicus" è razionale, infallibile e massimizza l'utilità personale. È intelligente come Einstein, ha una memoria più estesa di un moderno computer e dispone della determinazione di Mahatma Gandhi (Henry Markovitz)
- "L'Homo Sapiens" è invece fallace, incapace di fare conti complessi senza una calcolatrice, dimentica spesso il compleanno di sua moglie e, in condizioni di incertezza, si affida all'istinto e alle emozioni (Daniel Kahnemann)

Richard Thaler, premio Nobel all'Economia nel 2017 per la Finanza Comportamentale

- L' Homo Oeconomicus è molto sensibile agli incentivi e non è influenzato dalla maniera con cui le cose vengono presentate
- L'Homo Sapiens è invece sensibile sia agli incentivi sia alla maniera con cui le cose vengono disposte
- Poiché vi è un gran numero di persone che tendono all'inerzia o allo status quo è chiaro che una equilibrata combinazione di incentivi e di adeguata disposizione delle cose migliora la vita di tutti
- In mezzo a queste due teorie Richard Thaler elabora i concetti di "Nudge", di "Architetto delle Scelte" e di "Paternalismo Libertario".

Richard Thaler, premio Nobel all'Economia nel 2017 – Introduzione (Nudge)

- Esempi di:
 - Choice Architect
 - Nudge
 - Libertarian Paternalism
- Carolyn è una dietologa incaricata dal Ministero della Salute per contrastare l'obesità nell'infanzia
- Carolyn sceglie cibi sani e con pochi grassi (Choice Architect)
- Fa disporre i cibi più sani sulle mensole delle mense affinché siano maggiormente visibili rispetto ad altri meno sani
- In questa maniera influenza le scelte dei bambini (Nudge)

Richard Thaler, premio Nobel all'Economia nel 2017 – Introduzione (Nudge)

- Ad un Architetto viene richiesto di costruire una scuola.
- Gli vengono dettati i parametri di partenza per fare il suo lavoro (metratura, numero di aule, di uffici, di sale riunioni e di bagni)
- Dove e come allocare i singoli elementi ha una importanza notevole
- Ad esempio i bagni. Se saranno allocati vicini alle aule e agli uffici questo comporterà una maggiore efficienza nelle attività scolastiche in genere. Se allocati in punti centrali e comuni consentirà alle persone di incontrarsi lungo il tragitto e socializzare.
- Bisogna attuare delle scelte (Choice Architect)

Richard Thaler, premio Nobel all'Economia nel 2017 – Introduzione (Nudge)

- Nei bagni pubblici dell'aeroporto Schiphol di Amsterdam si voleva ridurre lo sporco e l'indecenza dell'urina che cade fuori dai pisciatoi
- Ad Aad Kieboom venne un'idea apparentemente semplice ma nel contempo geniale
- Disegnò delle mosche sulla parete frontale al centro dell'orinatoio
- In virtù di un vezzo particolarmente maschile di mirare le macchie dove si orina (in questo caso alla mosca finta) si ottenne il risultato voluto
- Si ridusse dell'80% la fuoriuscita dell'urina dai pisciatoi

Richard Thaler, premio Nobel all'Economia nel 2017 – Introduzione (Nudge)

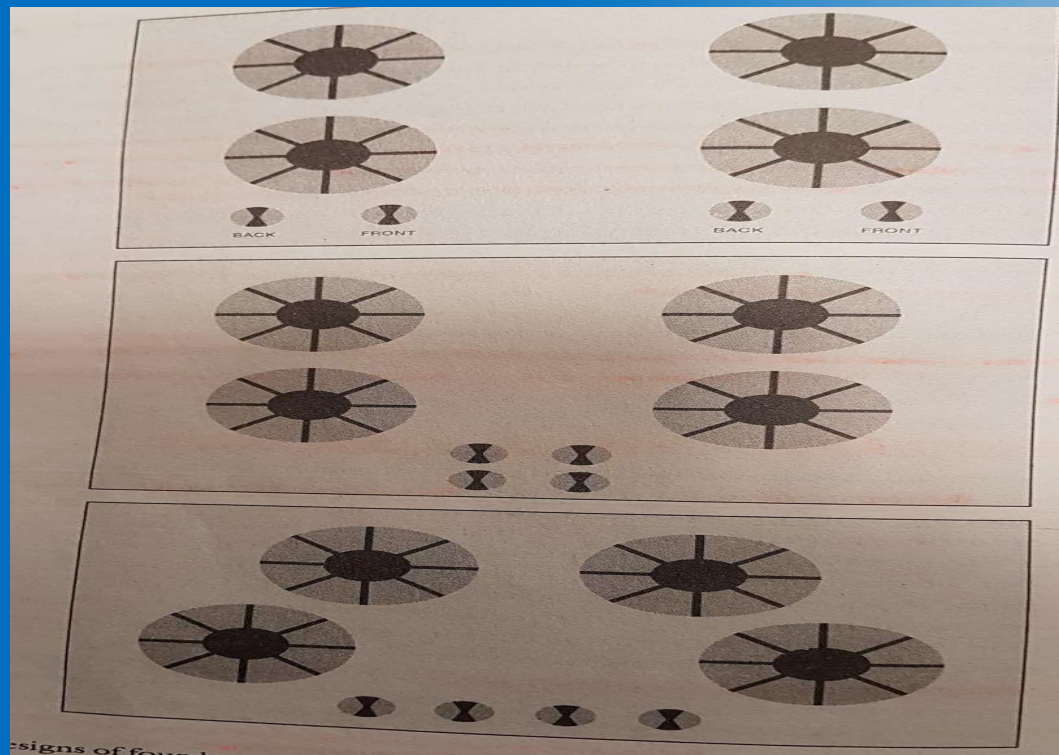
- Nelle scelte l'opzione di «default» è importante
- Janet contribuisce con 1000 \$ alla sua previdenza integrativa che gli sarà molto utile quando andrà in pensione
- Ogni anno deve confermare questa scelta potendo aumentare o diminuire il valore della contribuzione
- Ma se l'anno dopo dimentica di fare una scelta il piano pensionistico non verrà incrementato
- Se ci sono molte persone «impegnate» o «distratte», da un punto di vista sociale è un *disastro* perché la maggior parte dei piani pensionistici sarebbe insufficiente
- Ecco, quindi che una scelta di default del tipo... in mancanza di indicazione si attua la stessa scelta dell'anno scorso aiuta a porre rimedio in maniera intelligente al problema!

Richard Thaler, premio Nobel all'Economia nel 2017 – Introduzione (Nudge + Paternalismo Libertario)

- Lo Stato che obbliga gentilmente a fare delle scelte (attua il concetto di Nudge)
- Lo Stato che fa delle scelte pratiche per conto dei suoi cittadini allo scopo di distribuire benefici attua il cosiddetto «Paternalismo Libertario»
- Non sono queste né misure coercitive né misure impositive ma sono misure utili e al contempo pratiche

Richard Thaler, premio Nobel all'Economia nel 2017 – Introduzione (Architetto delle Scelte)

- Qual è la miglior disposizione dei fornelli della vostra cucina e il relativo lay-out?
- Questa è una scelta che cambia il modo di interagire
- Chi è in questo caso l'Architetto delle scelte?



Richard Thaler, premio Nobel all'Economia nel 2017 – Come funziona il nostro cervello

- Il nostro apparato cognitivo può essere schematicamente rappresentato da 2 sistemi con queste caratteristiche:

SISTEMA AUTOMATICO (O REATTIVO)	SISTEMA RIFLESSIVO (O RAZIONALE)
Incontrollato	Controllato
Senza sforzo	Con sforzo
Associativo	Deduttivo
Veloce	Lento
Inconsapevole	Consapevole
Esperto	Segue le regole
Istintivo	Razionale

Richard Thaler, premio Nobel all'Economia nel 2017 – Come funziona il nostro cervello



...centinaia di milioni di anni di evoluzione



Neo Corteccia

Intelligenza, Creatività,
Solidarietà, Ideali

Sistema Limbico

Memoria ed Emozioni, primo
apprendimento, istinto gregario

Sistema Rettiliano

Istinto di Sopravvivenza, Fuga,
Temporalità, Sessualità

Richard Thaler, premio Nobel all'Economia nel 2017 – Come funziona il nostro cervello

- Se dico che ci sono 68 ° F il nostro cervello deve cercarsi una tabella di conversione o farsi il calcolo matematico $^{\circ}\text{C} = ^{\circ}\text{F} - 32 / 1.8$ per dire che corrisponde a 20 °C.
- Dobbiamo usare il nostro «sistema riflessivo» per giungere ad una conclusione mentre un americano userebbe invece il suo «sistema automatico»
- Se dicessimo invece 20°C sarebbe invece il contrario tra noi e gli Americani
- Se parlo in Italiano uso il mio «sistema automatico» ma se voglio parlare in tedesco devo usare il mio «sistema riflessivo»
- Se sono su un aereo che attraversa un temporale avrò sentimenti contrastanti. A momenti avrò pensieri timorosi (speriamo che non succeda niente!) e a momenti sarò saggio (l'aereo è un mezzo molto sicuro!).
- In condizioni di incertezza il «sistema automatico» sarà in perenne lotta con il «sistema riflessivo» finchè la condizione di incertezza non verrà rimossa

Richard Thaler, premio Nobel all'Economia nel 2017 – Come funziona il nostro cervello

- E' un classico la diagnosi di una malattia. Ad esempio l'infiammazione della prostata. L'esperto mi dice che devo operarmi ma....il mio «sistema riflessivo» trova che dovrei ascoltare almeno un altro esperto.
- Un altro classico è quello finanziario. I mercati hanno performato molto male nelle ultime 2 settimane. I corsi dei miei titoli stanno scendendo (panico!). Cosa faccio?
- Le risposte sono prevalentemente:
 - Vendo
 - Compro
- La scelta 1 è dettata dal «sistema automatico» la scelta 2 dal «sistema riflessivo»

Richard Thaler, premio Nobel all'Economia nel 2017 – Rules of Thumb (Heuristics), Biases and Blunders

- Rules of Thumb o Heuristics sono le cosiddette «regole pratiche» .
- «Non tenere tutte le uova nello stesso paniere», «10 persone in una stanza di medie dimensioni aumenteranno la temperatura di 1 °C in un ora», «quando si fa il bucato è buona cosa separare i capi chiari da quelli scuri....
- Già Amos Tversky e Daniel Kahnemann nel 1974 avevano individuato 3 Heuristic :
 - Ancoraggio
 - Disponibilità
 - Rappresentatività

Richard Thaler, premio Nobel all'Economia nel 2017 – Rules of Thumb (Heuristics), Biases and Blunders

➤ E 4 Bias:

➤ Ottimismo ed Eccesso di Confidenza

1. Guadagni e Perdite
2. Status Quo Bias
3. Maniera di comunicare (Framing)
4. Effetto gregge

Richard Thaler, premio Nobel all'Economia nel 2017 – Rules of Thumb (Heuristics), Biases and Blunders

ANCORAGGIO E APPROSSIMAZIONE

- Si ha un punto di riferimento (ancoraggio) e ci si approssima al risultato richiesto approssimando dal primo.
- Esempio : Qual è la popolazione della città di Torino? (che non conosco). Ho però un ancoraggio. Conosco la popolazione di Milano (2 Milioni di abitanti). Torino potrebbe essere circa la metà di Milano. Quindi 1 Milione.
- Voglio quotare in borsa la mia azienda che fa scarpe tecnologicamente innovative. Il mio ancoraggio è la GEOX quotata in Borsa a 2,87 €. Se la mia azienda ha un valore di impresa di $\frac{1}{3}$ rispetto a GEOX allora chiederò alle banche di investimento che stanno preparando la quotazione di puntare ad un prezzo d'offerta di 1 €.

Richard Thaler, premio Nobel all'Economia nel 2017 – Rules of Thumb (Heuristics), Biases and Blunders

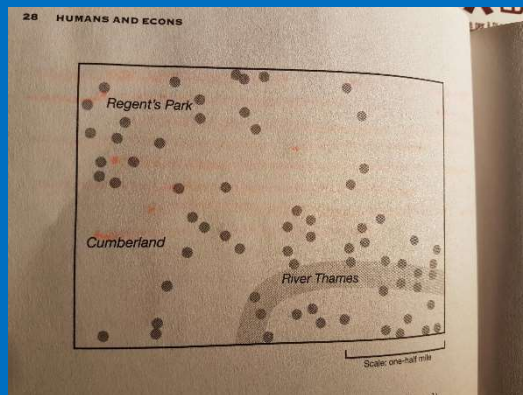
DISPONIBILITA'

- Questa Heuristic dipende dall'intensità dell'esperienza che abbiamo avuto sul problema.
- A seguito dei recenti terremoti nell'Italia Centrale e nell'Emilia sono state date disposizioni molto stringenti sulla maniera strutturale e antisismica di costruire case.
- se e rese disponibili polizze assicurative sulle case che comprendono anche il rischio da terremoti.
- L'attenzione con cui queste disponibilità sono state attivate e seguite è frutto dell'intensità dell'esperienza vissuta e dalla distanza temporale dall'evento.
- Nella ricostruzione degli edifici c'è una attenzione acuta alle nuove norme antisismiche e il numero di polizze antisisma attivate è notevole.
- Con il passare del tempo questa attenzione acuta scema....sappiamo che a breve, per le leggi della statistica, è difficile che si ripeta un altro evento letale mentre a distanza di tempo invece aumenta. Il «sistema automatico» finisce per prevalere sul «sistema riflessivo»!

Richard Thaler, premio Nobel all'Economia nel 2017 – Rules of Thumb (Heuristics), Biases and Blunders

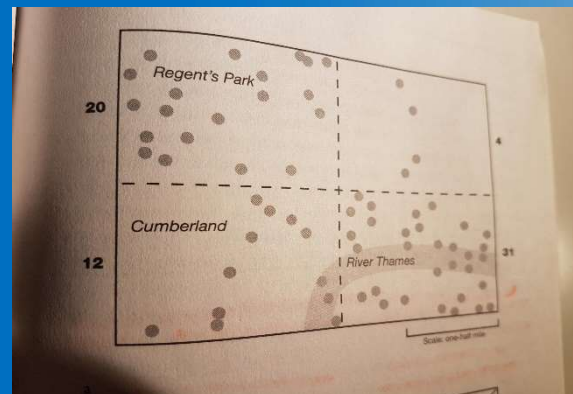
RAPPRESENTATIVITA'

- La maniera con cui gli argomenti vengono rappresentati (verbalmente o graficamente) fornisce risultati molto diversi.



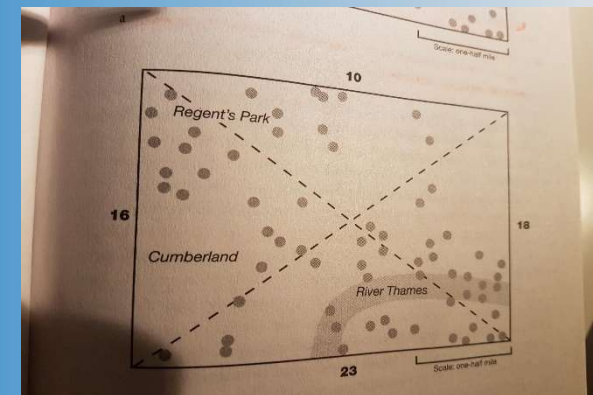
Mappa 1

18/04/2018



Mappa 2

pacer263@gmail.com; cell. 3481580132



Mappa 3

19

Richard Thaler, premio Nobel all'Economia nel 2017 – Rules of Thumb (Heuristics), Biases and Blunders

Ottimismo ed Eccesso di Confidenza bias

- Il 90 % dei guidatori crede che la sua abilità al volante sia sopra la media.
- Solo il 5% degli studenti che frequenta l'università pensa di avere voti al di sotto della Mediana.

Guadagni e Perdite bias

- Metti all'asta la tua auto e vorresti 20.000 €. Dalle offerte emerge che chi compra ti vorrebbe dare 10.000 €.
- Testa tu vinci X €, croce perdi 100 €. Quanto deve esser X per partecipare al testa e croce ???
- La risposta per la maggior parte delle persone è : circa 200 €
- Possiamo quindi affermare che:
 - La gente è avversa alle perdite
 - Questa avversione vale circa 2 volte il guadagno

Richard Thaler, premio Nobel all'Economia nel 2017 – Rules of Thumb (Heuristics), Biases and Blunders

Status Quo bias

- stipuli una polizza assicurativa sull'automobile e di dimentichi di far aggiornare il valore assicurato
- fai un investimento con una determinata asset allocation e ti dimentichi di fare aggiornamenti nonostante le mutate condizioni di mercato nel tempo
- Ti danno gratuitamente in prova 3 mesi di rivista di storia e alla fine del periodo di prova o dai la disdetta o altrimenti l'abbonamento si rinnova automaticamente per 1 anno.
- Una combinazione di avversione alle perdite e di scelta disattenta implica che la scelta iniziale è anche la scelta di «default» la quale è anche la più utilizzata.
- Ecco perché una scelta di «default» intelligente sarà tra le più potenti «NUDGE».

Richard Thaler, premio Nobel all'Economia nel 2017 – Rules of Thumb (Heuristics), Biases and Blunders

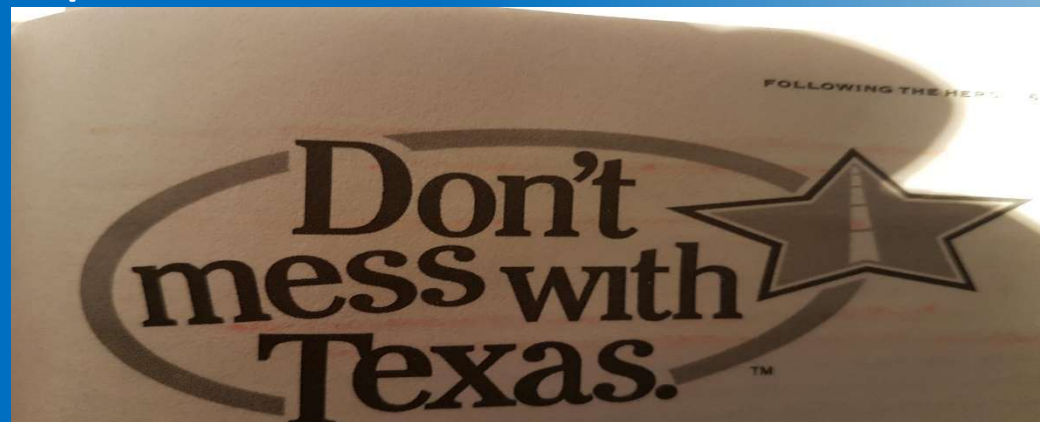
Framing bias

- a) Di 100 pazienti che sono stati operati, 90 sono ancora vivi dopo 5 anni!
 - b) Di 100 pazienti operati, 10 sono morti dopo 5 anni!
 - c) Se usi metodi di conservazione dell'energia puoi risparmiare 350 € all'anno
 - d) Se non usi metodi di conservazione dell'energia puoi perdere 350 € all'anno.
- Sembra che il «sistema riflessivo» non controlli molto come formulare le frasi ed il risultato utile che se ne consegue.

Richard Thaler, premio Nobel all'Economia nel 2017 – Rules of Thumb (Heuristics), Biases and Blunders

Effetto gregge bias

- E' noto a tutti che quando molte persone fanno una determinata azione tutti finiscono per fare quell'azione (effetto gregge)
- In genere questa accezione ha una connotazione negativa. Ma in realtà è facilmente dimostrabile che questo effetto può diventare un potente «NUDGE»



Richard Thaler, premio Nobel all'Economia nel 2017 – Rules of Thumb (Heuristics), Biases and Blunders

- Questo slogan fu esposto su gli autobus, sui manifesti pubblicitari, sulle t-shirt vendute ai giovani, sulle tazze di caffè all'americana, in televisione e sui maggiori media dello Stato del Texas.
- Prima del 2006 lo stato del Texas era considerato incivile e poco pulito in quanto la gente soprattutto giovani buttava bottiglie di ogni tipo lungo le strade statali e provinciali a seguito di manifestazioni sportive o musicali (l'effetto gregge tutto al negativo).
- Furono spese diverse campagne di sensibilizzazione usando richiami che puntavano al senso civico e alla buona educazione dei giovani Texani ma senza alcun risultato.
- Finché allo psicologo sociale Solomon Asch venne in mente il disegno e lo slogan evidenziato nella slide precedente.

Richard Thaler, premio Nobel all'Economia nel 2017 – Rules of Thumb (Heuristics), Biases and Blunders

- E la decisione di stamparlo su una t-shirt che fu fatta indossare alla popolare squadra di Football dei Dallas Cowboys.
- Quest'ultimi si fecero fotografare e riprendere in maglietta mentre raccoglievano da terra bottiglie buttate lungo le strade statali del Texas.....
- Questo esempio fu estremamente efficace ed un vero successo perché da quel momento in avanti per effetto emulazione (effetto gregge in positivo – NUDGE) molti giovani che indossavano la maglietta in questione cominciarono volontariamente a pulire le strade del Texas da ogni tipo di bottiglia.
- In seguito raramente qualche giovane osava buttare una bottiglia per terra senza venir ripreso malamente da parte della maggioranza del gruppo.

Richard Thaler, premio Nobel all'Economia nel 2017 – Rules of Thumb (Heuristics), Biases and Blunders

- Salomon Asch sfruttò una serie di conoscenze psicologiche e sociali volgendole in positivo:
 - Ci sono gruppi o persone (influencer) che con i loro esempio possono condizionare il comportamento di altri (in questo caso la notorietà e il seguito dei Dallas Cowboys) in positivo.
 - Gli individui pensano di essere osservati più di quanto non lo siano veramente
 - Pressione e conformismo sociale sono molto sono molto considerati nei gruppi
- Fu proprio così che il temuto effetto gregge venne trasformato in NUDGE
- Questo esempio clamoroso fu usato in moltissimi altri casi dove un approccio classico non aveva fornito alcun risultato utile!

Richard Thaler, premio Nobel all'Economia nel 2017 – Conclusioni

- Richard Thaler è un soggetto piuttosto prolifico per quanto riguarda testi e studi prodotti nella sua carriera
- Scrive e documenta in una maniera semplice ed efficace. Leggere dall'inglese per cogliere questo aspetto
- E' classificato come uno specialista della Finanza Comportamentale, è così?
- Richard Thaler sicuramente lascia qualcosa di utile a tutti noi sia da un punto di vista teorico sia e soprattutto da un punto di vista pratico
- Ritengo che la prevalenza di quest'ultimo punto punto abbia giocato un ruolo fondamentale nel fargli meritare il Premio Nobel!

28

**PASQUALE CERUZZI CELL.
348158012**

