

Idee L'economia comportamentale si traduce, nei piani della Casa Bianca, in difesa degli investitori

Obama, la crisi e il «fattore-terrestre»



di **MATTEO MOTTERLINI**
Docente di Economia cognitiva
all'Università San Raffaele

John Cassidy, editorialista finanziario del New Yorker, arriva a chiedersi: «Ma chi è veramente Obama?». Risposta: «un seguace dell'economia comportamentale»; vale a dire quella parte dell'economia che ormai da trent'anni, tenta di incorporare il «fattore-terrestre» nei modelli. La qualifica appare tanto più adeguata alla luce delle recenti dichiarazioni sulla riforma del sistema finanziario e soprattutto è convalidata dal fatto che tra i più influenti consiglieri economici del presidente vi siano il quarantenne Austan Goolsbee, già allievo di Richard Thaler, padre della finanza comportamentale, e Cass Sunstein, coautore con lo stesso Thaler dell'influentissimo Nudge («La spinta gentile», Feltrinelli), recentemente nominato a capo dell'«Agenzia per la protezione finanziaria dei consumatori».

Nuovo welfare

A molti potrà sembrare strano che un presidente impegnato a fronteggiare il tasso di disoccupazione, la riforma sanitaria, la guerra in Afghanistan e la minaccia nucleare dell'Iran si preoccupi di prendere parte a un dibattito accademico. Eppure la scelta di Obama ha conseguenze notevoli sul piano pratico dai piani fiscali al welfare state. Si consideri il concretissimo problema americano dello schema pensionistico. Molti lavoratori una volta ritirati dal lavoro si trovano senza risparmi per fronteggiare anche le banali spese quotidiane. Da impiegati avrebbero potuto scegliere un piano di risparmio studiato dal Congresso, il 401(k), che offre dei benefici piuttosto generosi, permettendo di differire la tassazione di parte del proprio salario, depositandolo in un fondo pensione. Eppure se così congegnato, i lavoratori che non

aderiscono al piano, pur potendolo fare, sono molto numerosi. Thaler e Sunstein hanno osservato che se, al contrario, il piano viene esteso di default a tutti i lavoratori, con la possibilità di chiederne l'interruzione, ecco che questo viene portato a termine in quasi tutti i casi.

E' ovvio che se i lavoratori americani fossero autentici e razionalissimi «uomini economici» il fatto di dovere prendere una decisione attiva per sottoscrivere o per interrompere l'adesione al piano non dovrebbe alterare la scelta di base: volere o meno il 401(k). Ma così non è: ben lontani da un agire «razionale», i lavoratori si comportano secondo quel fattore terrestre per cui se assegnati a un'opzione di default generalmente non ne escono.

Una volta compreso ciò, allora perché non «architettare la scelta» dello schema pensionistico nell'interesse stesso del futuro pensionato che quella decisione deve prenderla, appunto, al lordo della sua «razionalità limitata»?

Sfortunatamente per noi consumatori nei supermercati i clienti sono considerati proprio secondo questo fattore terrestre. A tutto vantaggio del rivenditore naturalmente. È per questa ragione che le caramelle e i cioccolatini sono alla cassa e gli scaffali abbondano di offerte «tre per due». Il fattore-terrestre ci porta infatti a compiere sistematiche deviazioni dal comportamento razionale in base a principi cognitivi sempre meglio documentati, ormai anche su basi neurobiologiche. Sono così tanti gli aspetti della nostra vita regolati da quelli che Thaler chiama nudges da non rendercene ormai più neppure conto. I nudges sono piccoli indizi, aiutini, suggerimenti, pungoli, incentivi, «spintarelle», ma anche «esche» se non vere e proprie «trappole», che orientano (più o meno) intenzionalmente la nostra mente a prendere certe decisioni. È ovvio che, se gli esseri umani fossero perfettamen-

te razionali, questi nudges sarebbero solo un'inutile perdita di tempo. Invece i nudges che rice-

viamo nella vita di ogni giorno sono straordinariamente efficaci. Possono influenzare le nostre decisioni sulla salute (se si è a dieta e si torna a casa affamati conviene avere in primo piano nel frigo un'insalata piuttosto che il vasetto di Nutella), l'educazione, i piani di assicurazione e di investimento.

Esperienza

In particolar modo i nudges risultano condizionanti in quelle circostanze in cui il problema di scelta è complesso, e possiamo trovarci in difetto di esperienza, informazioni e un immediato feedback che ci consenta di «imparare facendo», come l'acquisto di una casa, per esempio, o la sottoscrizione di un mutuo. Quei casi cioè in cui siamo dilettanti allo sbaraglio che devono affrontare un esercizio di professionisti. Con le parole di Thaler e Sunstein: «Supponiamo che uno scacchista principiante giochi contro uno esperto. È prevedibile che il principiante perda, proprio perché fa scelte peggiori: scelte che potrebbero essere migliorate con alcuni suggerimenti utili. In molte aree i normali consumatori sono principianti che interagiscono con professionisti esperti che piazzano i loro prodotti».

Sono questi i casi in cui «la spinta gentile» a fare la «cosa giusta» (attenzione: la cosa giusta secondo il giudizio di chi sceglie!) è tale da necessitare dell'intervento delle istituzioni affinché «l'architettura delle scelte» accresca il benessere di coloro che scelgono.

Non sono state solo avidità e corruzione a generare la crisi, ma anche la fragilità umana. Non riusciremo pertanto a proteggerci dalle prossime crisi se non proveremo a comprendere e a includere nei modelli finanziari e nell'azione politica gli effetti devastanti della «razionalità limitata».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Volti



Studioso Richard Thaler, padre dell'economia comportamentale



Consigliere Cass Sunstein ha scritto «The Nudge» con Thaler



Usa Il presidente Barack Obama: vuole proteggere gli investitori

