

Psicoeconomia Il programma che sfrutta le trappole mentali a favore dei lavoratori

Previdenza Quando il piano riesce a essere più furbo di te

Iscrizione di default e partenza quando arriva l'aumento di stipendio: così negli Stati Uniti gli accantonamenti volontari sono quadruplicati

DI MATTEO MOTTERLINI

Lo scarto che intercorre tra ciò che pianifichiamo di fare e ciò che facciamo è uno dei maggiori fattori di spreco di tempo, energie e denaro della nostra esistenza. Non solo la nostra mente, ma anche la nostra volontà, infatti, è limitata. Sapete per esempio come prospera il business milionario delle palestre? Attraverso i profitti garantiti da chi si iscrive, paga, e poi non ci va! Un affare alimentato cioè dall'incapacità, umana troppo umana, di prevedere comportamenti di per sé prevedibilissimi come la nostra pigrizia. Forse il motivo per cui siamo incapaci di guardare affidabilmente ai futuri noi stessi è che non guardiamo realisticamente neppure i noi stessi passati. Restando in tema benessere, provate a chiedere a qualcuno di stimare quanto esercizio fisico abbia fatto, poniamo, la scorsa settimana. Poi confrontate tale stima con l'esercizio misurato oggettivamente da uno di quei braccialetti tanto di moda che registrano un po' di tutto, dal numero di passi compiuti, alle calorie bruciate. Scoprirete che la stima sarà sbagliata per eccesso anche del 30 per cento. E gli uomini eccedono più delle donne.

Irrazionale?

Certamente. Inevitabile? Non necessariamente. Ecco come farvi fronte in un ambito, quale la propensione al risparmio, in cui lo scarto tra intenzione e azione può sortire effetti nefasti sulle nostre vite.

conti

In America, ma anche in Italia e sempre più in tutto il mondo occidentale dallo scoppio della recente crisi, il tasso di risparmio delle famiglie è prossimo allo zero, mentre quello d'invecchiamento cresce relativamente di più di quello dei lavoratori attivi. Pertanto, se non aumenteranno ancora le tasse (e nonostante i governanti riescano sempre a sorprenderci è difficile credere che ci sia ancora spazio per farlo), le pensioni non potranno che diminuire. Dunque occorre che i cittadini risparmino di più per quando saranno anziani.

Come aiutarli? Negli Stati Uniti, aderire al piano pensione è fiscalmente molto vantaggioso per i lavoratori, eppure il 30% di essi non si iscrive. Tra questi soprattutto chi ne avrebbe maggior bisogno: i giovani con basso livello di reddito. Questo accade anche perché la scelta è stata consegnata male: l'opzione di default infatti è la non adesione. Per aderire occorre deliberatamente compilare un modulo. E, come si sa, le persone tendono inerzialmente a lasciare le cose come stanno. Pertanto, in pratica, non lo compilano, e tutto a loro svantaggio.

Allora, perché non architettare la scelta nell'inter-

se del futuro pensionato? Perché non rendere l'iscrizione automatica? I dati mostrano che nei casi in cui il problema di scelta è inquadrato con l'iscrizione di default, queste si attestano velocemente al 98% e che pochissimi dipendenti ritirano in un secondo momento il piano sottoscritto. In questo caso, semplicemente, l'inerzia decisionale va nella direzione «giusta».

Si noti che la libertà di scegliere non viene di fatto limitata: chiunque può ritirare l'adesione in ogni momento. L'Internal Revenue Service degli Stati Uniti si è mosso in questa direzione. Per far fronte ai bassi tassi d'iscrizione ai piani di risparmio, dopo aver raccolto i primi significativi dati sul campo, è intervenuto attivando il progetto *Save More Tomorrow* (Smart ProgramTM). Il progetto riesce a far scattare alcune nostre umanissime «trappole mentali» per disinnescare altre e avviarci sulla giusta direzione, cioè farci risparmiare di più. Un «gioco di contro intrappolamento» tutto psicologico che ha portato il tasso medio di risparmio dei lavoratori dal 3,5 al 13,6% nei primi quaranta mesi di sperimentazione.

Ecco come e perché funziona. Accantonare i soldi dallo stipendio oggi per un beneficio futuro è difficile; e tendiamo a rimandare il momento in cui farlo. Ma non è questo che ti chiede *Save More Tomorrow*. Infatti il programma ti conosce bene, sa che tra il piatto di patatine fritte che hai davanti qui e ora e le arterie pulite tra cinque anni non c'è partita.

Fattore tempo

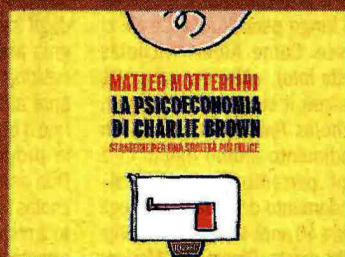
Il programma, astutamente, ti chiede di impegnarti a risparmiare «domani». Cioè a partire da un preciso momento nel futuro. Pianificare di risparmiare domani è molto più allettante che risparmiare oggi; infatti le diete cominciano sempre lunedì prossimo. Ma quando arriva quel preciso momento, dice il programma, il risparmio di parte dello stipendio sarà automatico, appunto, di default. Ecco disinnescata e ribaltata a nostro vantaggio la prima trappola, la miopia temporale che ci fa vedere solo a breve termine. Ed ecco pronta una seconda «trappola» ca nostro vantaggio, l'opzione di default.

Quando fissare quel momento nel futuro perché l'accantonamento sia più sopportabile? La risposta è ancora in una «trappola mentale»: l'avversione alle perdite. Siccome una perdita monetaria pesa psicologicamente più del doppio di un guadagno, e poiché viviamo l'accantonamento di una parte dello stipendio come una perdita, il momento giusto per iniziare a risparmiare è quando guadagneremo di più, cioè quando riceveremo un aumento. In questo modo privarci di una quota di denaro inciderà psicologicamente molto meno. Ed è proprio questo che prevede il programma: l'accantonamento automatico di una parte del futuro aumento di salario. Un modo elegante di progettare una spinta gentile, per colmare lo scarto tra pianificazione e azione, reso possibile da quanto sappiamo sui meccanismi mentali. E il bello è che funziona.

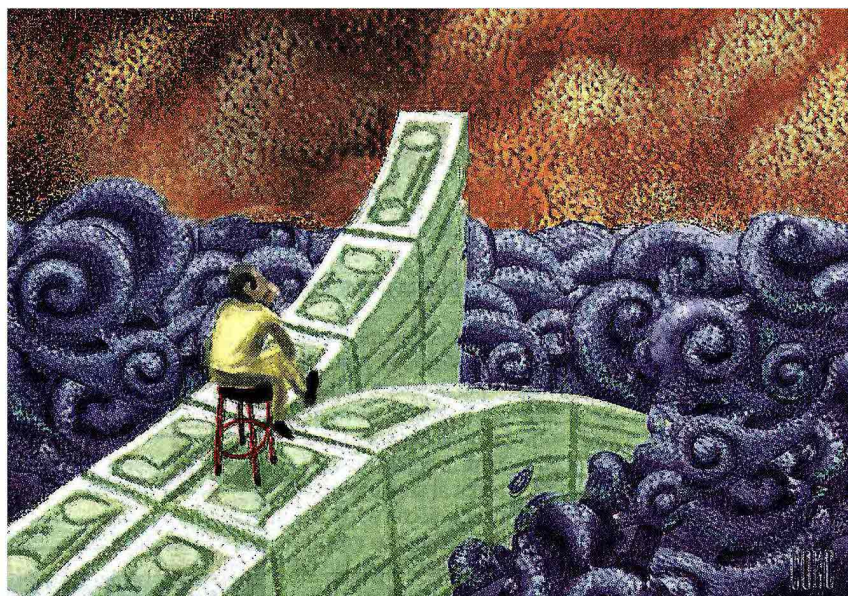
> RIPRODUZIONE RISERVATA



Studioso Matteo Motterlini.
Università San Raffaele, esperto
di economia comportamentale



Libro «La psicoeconomia di Charlie Brown» è il titolo dell'ultimo saggio di Motterlini (Rcs)



**Una spinta gentile
per risparmiare di
più e pensare al
proprio futuro**

