

Trappole mentali

«Innamorati dello status quo»

Scegliere è faticoso, preferiamo l'immobilità. E così sul Tfr...

DI **MATTEO MOTTERLINI***

Hai ricevuto un'eredità familiare, composta per il 75% di obbligazioni a interesse fisso e sicuro, e per il restante 25% di azioni ad alto rischio e ad alto potenziale di rendimento. Vai da un consulente finanziario che ti prospetta due possibilità: puoi mantenere tutto così come è, oppure invertire la composizione del portafoglio. Cosa scegli?

Adesso immagina lo stesso scenario, con un'unica sostanziale differenza. Le percentuali iniziali sono capovolte: la tua eredità è cioè ora composta per il 25% di obbligazioni e per il 75% di azioni. Puoi mantenere tutto così come è oppure invertire la composizione del portafoglio. Cosa scegli?

In entrambi i casi, se sei come la maggior parte delle persone, sceglierai di lasciare le cose come stanno. I più onesti di noi ammetteranno di essere insieme pigri e conservatori. Ma, forse, non sanno ancora che la propensione allo status quo è una vera e propria trappola mentale. Ovviamente, come tale, non rientra nell'economia dei manuali, ma non per questo il fenomeno è meno presente e sfruttato nel mondo che ci circonda.

Ecco un esperimento che non è stato condotto in qualche laboratorio universitario, ma che ha avuto luogo, accidentalmente, a cielo aperto e su larga scala nei primi anni Novanta in due vicini Stati americani, la Pennsylvania e il New Jersey. I cittadini che sottoscrivevano l'assicurazione della propria auto potevano scegliere nei due Stati tra due opzioni grossomodo equivalenti. Nel New Jersey, se l'assicurato non faceva esplicita domanda scritta di conversione, la polizza tipo era a buon mercato, ma il suo costo non diminuiva anche se nel corso degli anni l'automobilista non incorreva in incidenti per colpa sua. Anche in Pennsylvania l'assicurato poteva optare per la formula a buon mercato, ma sempre e solo tramite esplicita domanda di conversione. Qui infatti la polizza tipo era quella più cara,

«**Siamo pigri e conservatori. O meglio, preferiamo lasciare le cose come stanno per evitare pericolosi conflitti interiori. Così avviene su questioni vitali come la donazione degli organi, o più spicciolate, come la gestione dei nostri soldi**»

ma soggetta a sconti progressivi se l'automobilista non incorreva in incidenti per colpa sua.

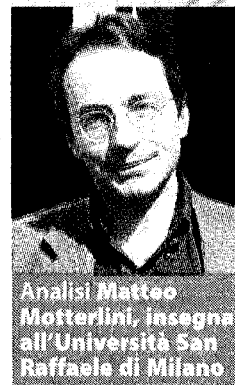
Opzioni equivalenti sì, ma invertite riguardo alla formula predefinita. Ebbene, in ciascuno di questi due Stati, la stragrande maggioranza (oltre l'80 per cento) conservava la formula che veniva proposta di default senza presentare la richiesta di conversione. Si tratta di un business di miliardi di dollari. Proprio come quello tutto italiano che ha visto la deregolamentazione del mercato degli operatori telefonici. Adesso che conoscete la trappola dello status quo forse riuscirete a darvi una spiegazione delle strategie sempre più aggressive con cui i vari operatori di telefonia fissa e mobile cercano di strappare i clienti vincendo il loro naturale perseverare nella scelta già fatta.

Ma se non è solo di soldi e tariffe telefoniche che vi preoccupate, sappiate che dalla propensione allo status quo possono dipendere le vostre probabilità di sopravvivenza. Un meccanismo cognitivo del tutto simile, infatti, entra in gioco quando dobbiamo decidere se donare o meno gli organi. Una ricerca apparsa su Science («Do Defaults Save our Lives?») ha mostrato come il tasso di donazione di organi aumenti significativamente quando il consenso all'espianto è l'opzione di default.

Se invece è proprio di soldi che vi preoccupate, conoscerete senz'altro le nuove disposizioni riguardo al cosiddetto Tfr. Queste prevedono che l'opzione predefinita della vostra «liquidazione» siano i fondi pensione complementari. Undici milioni di italiani che non hanno ancora aderito a una forma di pensione integrativa dovranno scegliere in forma esplicita se mantenere il proprio Tfr presso il datore di lavoro (in questo caso una parte sarà trasferita all'Inps) oppure destinarlo per intero a un fondo pensionistico complementare.

In mancanza di una comunicazione, cioè in forma tacita, il Tfr finisce automaticamente nei fondi pensione, attraverso il meccanismo del silenzio-assenso. Se mi avete seguito fino a qui: secondo voi quale tipo di scelta favorirà la recente riforma della previdenza integrativa?

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



Analisi Matteo Motterlini, insegna all'Università San Raffaele di Milano