

ARANCIO

magazine

€ 1,90



SCENARIO

Ue pronta al decollo



Per l'economia di Eurolandia quello appena iniziato sarà un anno di crescita robusta, grazie ad alcuni fattori favorevoli

PAGINA 2

RISPARMIO

Voglio una vita "no frill"



Nella società è sempre più diffuso il desiderio di un vivere "senza fronzoli", l'originale filosofia alla base dell'economia low cost

PAGINA 3

IN DETTAGLIO

Il valore della semplicità



In una società sempre più complessa, si riscopre il valore dell'essenzialità in tutti i settori della vita

PAGINA 12

obiettivo SEMPLICITÀ



Periodico trimestrale - Anno 4 numero 1/2007 Sped. abb. post. 45% art. 2 comma 20/b - L. 662/96 Milano. Reg. Trib. BO n° 7456 del 13/09/2004 - € 1,90

Dieci anni di ING Direct

Ing Direct compie 10 anni. L'avventura è cominciata nel 1997 in Canada ed è proseguita nel mondo in altri 8 Paesi. Ai nostri clienti, oltre 17 milioni, che ci hanno affidato 196 miliardi di risparmi, abbiamo offerto un nuovo modo di fare banca, con prodotti chiari, trasparenti, accessibili e convenienti. Con la "semplicità" siamo diventati la Banca on line più grande del mondo.

In Italia più di 790mila clienti ci hanno dato fiducia dal 2001: è questa l'eredità che mi appresto a raccogliere e a sviluppare come nuovo General Manager di ING Direct Italia.

E per rispondere sempre più alle esigenze dei nostri clienti, arriva Convertibile Arancio, una nuova soluzione di investimento che punta sulle obbligazioni convertibili di qualità.

Bernd Geilen

PRIMO PIANO

Economia: chiamala, se vuoi, emozione

L'ultima frontiera degli studi sui mercati finanziari e del consumo si chiama neuroeconomia. Il suo obiettivo è spiegarne dinamiche e meccanismi grazie all'utilizzo di alcuni modelli psicologici

di Antonio Martelli

In uno dei più belli fra i suoi dialoghi, "Il Fedro", Platone espone la sua teoria delle idee prodotte dalla mente umana. A questo scopo egli si avvale di una metafora, quella dell'auriga che guida una biga a due cavalli, uno bianco e uno nero. L'auriga è l'elemento razionale del comportamento, mentre i cavalli

sono gli elementi irrazionali, le passioni. Il cavallo bianco è slanciato, ubbidiente e di spirito competitivo, mentre il cavallo nero è grosso, recalcitrante e di assai scarso rendimento. Il compito dell'auriga è di dominarli completamente con la sua abilità e con la collaborazione del bianco, che incar-

na le passioni più elevate e sublimi. La metafora è decisamente efficace proprio perché, mentre attribuisce alla razionalità il compito di governare il comportamento umano, sottolinea al contempo che senza il decisivo apporto delle passioni la biga, cioè la vita, non andrebbe da nessuna parte.

segue a pagina 4



ING DIRECT

CORNER

COME FUNZIONA

Arriva Convertibile Arancio

La nuova soluzione di investimento della zucca punta sulle obbligazioni convertibili e, insieme a Dividendo, Euro e Mattone Arancio, offre un'ulteriore opportunità di diversificazione di portafoglio

PAGINA 8

VALORE

Mutuo più conveniente

Con il decreto sulle nuove liberalizzazioni una serie di norme rende più conveniente estinguere o sostituire un mutuo. Queste, infatti, prevedono l'abolizione della penale per estinzione anticipata e la portabilità

PAGINA 9



Chiamala, se v

L'ultima frontiera dello studio dei mercati finanziari e del consumo, la neuroeco

di Antonio Martelli

segue da pagina 1

Ma lo è anche per spiegarci che cosa sta avvenendo nella teoria economica sotto l'impulso di un filone del pensiero scientifico emerso negli ultimi decenni: le scienze neurali. Queste utilizzano anche tecniche come la scansione visiva dell'attività **cerebrale** per comprendere il modo in cui funziona la mente. Con l'avvento del nuovo millennio, anche alcuni economisti hanno iniziato a interessarsi a queste teorie.

Dalla seconda metà del Settecento, con la sua formalizzazione, la teoria economica ha sempre presupposto che, nell'atto di scegliere, gli esseri umani agiscono seguendo criteri razionali. A tale scopo, ha formulato alcune ipotesi complementari che, nel gergo della disciplina, sono dette

"eroiche". In altre parole, non sono o

La teoria economica corrente potrebbe essere riscritta

non sono del tutto realistiche, ma nondimeno vengono avanzate perché aiutano egregiamente a dare senso e logica a una tesi.

Tra queste ipotesi, per esempio, vi è quella secondo cui quando andiamo a fare degli acquisti possediamo già un "ordinamento delle preferenze", cioè sappiamo mettere in ordine di gradimento (decrescente) tutti i beni o servizi che ci interessano. Oppure, in alternativa, cerchiamo di ottenere il massimo dalle risorse disponibili in vista di qualche obiettivo chiaramente determinato.

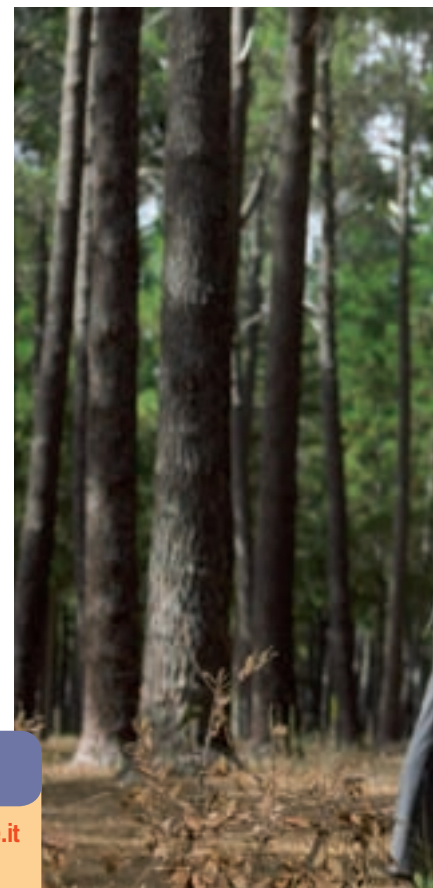
I processi di scelta

Le **neuroeconomia**, di cui si è iniziato a parlare concretamente nel 2001, combina le neuroscienze, l'economia e la psicologia per studiare i meccanismi attraverso i quali operiamo delle scelte. Nel far questo pone prima di tutto in dubbio alcune certezze consolidate. Così, tornando al nostro auriga, questi deve fare i conti con i due cavalli e arriva sempre a compromessi. Anzi, gli elementi passionali e irrazionali hanno spesso il sopravvento. Perciò molti comportamenti umani analizzati dal punto di vista razionale appaiono incomprensibili. Ad esempio, per quale motivo tante persone si trovano contemporaneamente a soffrire di obesità e pure a imbarcarsi di continuo in sfinenti diete alimentari? Oppure, perché altre continuano a mettere i propri soldi nei fondi di investimento quando i relativi rendimenti non sono proprio il massimo ottenibile? In sostanza, la neuroeconomia dimostra, e in modo abbastanza penetrante, che i processi di scelta economica non sono perfettamente razionali. Anzi. Gli acquirenti non esaminano sempre attentamente le caratteristiche di un prodotto o di un servizio: il processo di scelta è piuttosto automatico e dipende da **impulsi** che sono in notevole misura inconsapevoli. Le zone del cervello che presiedono alla razionalità non possono funzionare separatamente da quelle che governano i processi emotivi. I due sistemi comunicano fra di loro e determinano congiuntamente il comportamento, ossia le scelte, delle persone.

Reciproche influenze

Se è così, e appare probabile che lo sia, buona parte della teoria economica corrente deve essere **riscritta**. In realtà, nei suoi due secoli e oltre di storia dubbi in proposito erano stati sollevati da diversi economisti. Ma erano rimasti infruttuosi. Da quando poi, all'inizio del Novecento, economia e psicologia si erano separate, la prima aveva percorso da sola una strada che, insistendo sempre più ossessivamente sugli aspetti razionali, l'ha di recente condotta a diventare una disciplina a base prevalentemente matematica.

In gran parte, questo è dovuto al fatto che le analisi psicologiche e biologiche del comportamento umano non disponevano ancora degli strumenti adatti. Oggi proprio questi strumenti cominciano, invece, ad affinarsi e la neuroeconomia sta diventando una realtà. Da ciò non possono che derivare vantaggi, nella sempre migliore comprensione di come gli esseri umani si comportano. E, soprattutto, del perché. Non è affatto escluso che da una rinata collaborazione fra analisi economica e scienze della mente sorga quel tipo di influenza reciproca che è alla base del sempre più rapido progresso nelle conoscenze.



Risorse Web

www.finanzacomportamentale.it

Sito dell'Associazione italiana di finanza comportamentale

www.neuroeconomics.net

Blog del centro studi di neuroeconomia della George Mason university, in Virginia, Usa

<http://it.wikipedia.org/wiki/daniel-kahneman>

Profilo e bibliografia dell'economista premio Nobel

<http://rcslibricorriere.it/libri>

Negozi online della Rizzoli dove è possibile trovare lo studio realizzato da Matteo Motterlini

Dimmi chi sei e ti dirò come guadagnare

La finanza comportamentale è un metodo di ricerca che studia il modo in cui i risparmiatori decidono le strategie d'investimento

All'origine di una scelta finanziaria c'è una decisione che spesso può essere condizionata dall'irrazionalità che contraddistingue ogni essere umano. L'evidenza dei mercati finanziari di tutti i giorni mostra come il risparmiatore diventi avido e timoroso quando deve investire. Quando le perdite si moltiplicano, il primo rimedio per evitare altri flop è correggere i comportamenti irrazionali in ambito economico e finanziario.

Questa filosofia si ispira alle teorie del premio Nobel per l'economia nel 2002, **Daniel Kahneman**, psicologo israeliano e professore all'Università americana di Princeton, che ha contribuito alla nascita della **Finanza comportamentale**.



Daniel Kahneman, premio Nobel per l'economia nel 2002 ed ispiratore della teoria della finanza comportamentale

Gli studi di Kahneman hanno permesso di utilizzare la psicologia cognitiva per comprendere le decisioni economiche, gettando le basi per lo sviluppo di una materia interdisciplinare che prende il nome di economia **cognitiva**. Utilizzando alcuni brillanti esperimenti Daniel Kahneman ha dimostrato come gli esseri umani, al momento di prendere una decisione, violano sistematicamente alcuni principi razionali, mentre le teorie macroeconomiche si basano sulla razionalità degli agenti decisionali. L'economia cognitiva, al contrario di quella neoclassica, tiene conto di come tutti gli operatori economici (risparmiatori, consumatori, professionisti ma anche imprenditori) possano commettere degli errori provocati, in maniera sistematica e quindi prevedibile, dall'irrazionalità della mente umana.

[G.M.]

Uoi, emozione

o nomia, prova a spiegarne i meccanismi utilizzando alcuni modelli psicologici



L'intervista

Motterlini: "Per investire, conosci te stesso"

Quando si tratta di soldi, la mente dei risparmiatori segue dei percorsi irrazionali e si affida all'istinto. Col risultato di perdite sicure. Per evitare gli insuccessi non basta essere competenti, occorre anche stabilire regole a cui attenersi in modo rigido

Nel suo ultimo e recente lavoro pubblicato da **Rizzoli**, "Economia emotiva", **Matteo Motterlini** spiega come riconoscere e correggere i comportamenti più irrazionali che sono alla base di un investimento sbagliato.

► **Quali sono i comportamenti irrazionali più diffusi tra gli investitori?**

Spesso tendiamo a inferire troppo da troppo poco. È sufficiente, infatti, che un mercato salga negli ultimi dodici mesi per indurre il risparmiatore a pensare che continuerà a salire, anche se non esiste nessuna legge per cui questo debba necessariamente accadere.

Un altro errore comune è scambiare un mercato Toro (in crescita) con la propria intelligenza, attribuendo i successi alla propria bravura e gli insuccessi a fattori contingenti o alla sfortuna. Tale approccio può forse essere utile a mantenere intatta la propria autostima: è, infatti, molto più piacevole avere ragione che avere torto. Que-



Matteo Motterlini è uno dei più accreditati esperti in Italia d'economia cognitiva, materia che insegna presso l'Università San Raffaele di Milano

sta strategia mentale, tuttavia, è molto pericolosa, poiché genera l'illusione di poter controllare anche eventi che sono puramente casuali.

► **Che cosa c'è all'origine di questi errori?**

I comportamenti irrazionali più comuni dipendono dal fatto che tra la realtà economica che ci circonda e la realtà economica come noi la percepiamo agisce il filtro del nostro cervello, con distorsioni che possiamo definire sistematiche.

► **Cosa consiglia a un investitore per evitare il prevalere dell'irrazionalità?**

È importante conoscere bene i propri processi cognitivi e l'influenza esercitata dalle nostre emozioni. Occorre dunque saper affiancare alle proprie competenze in ambito finanziario quelle che potremmo definire delle regole d'igiene del risparmiatore.

Per esempio, oggi siamo molto più consapevoli dei danni pro-

vocati dal fumo, e se decidiamo di fumare ne conosciamo anche i rischi. Così, applicando alcune regole d'igiene al contesto finanziario, il risparmiatore acquisterà una maggiore consapevolezza dei rischi legati ai propri investimenti, superando i limiti provocati dall'irrazionalità.

Grandi contributi per definire queste regole stanno arrivando da discipline come l'economia cognitiva e la neuroeconomia, che studia attraverso la risonanza magnetica cosa accade nel cervello umano al momento di prendere una decisione.

► **Per diventare investitori di successo è più utile seguire un corso di analisi finanziaria o di psicologia cognitiva?**

Credo siano utili entrambi e che non si possa prescindere da nessuno dei due. Non è però necessario diventare esperti di psicologia cognitiva: basta prendere coscienza dell'automatismo con cui agiscono alcuni processi mentali e le emozioni. Con una buona conoscenza di se stessi, è più facile individuare e correggere gli errori provocati dalla nostra irrazionalità.

Gabriele Malatesta

Consigli per gli investitori



1 Imparare

... a conoscere bene se stessi e la propria irrazionalità

2 Acquisire

... consapevolezza dei rischi legati ai propri investimenti



1 Non attribuire

... alla propria bravura un investimento di successo legato a un mercato Toro

2 Non cadere

... nell'illusione di poter controllare eventi puramente casuali