

Finanza comportamentale: più problemi che soluzioni

Settembre 2012



La finanza comportamentale è una dottrina che riunisce economia e psicologia. Si fa risalire la sua nascita come scienza indipendente, ai lavori dello psicologo inglese Robert Thouless, pubblicati a partire da metà degli anni '20. Egli fornì un enorme contributo alla dottrina economica, studiando concetti che l'economia classica aveva introdotto senza però definirli in maniera sufficientemente pratica, quale, ad esempio, quello di "utilità marginale", ovvero di soddisfazione aggiuntiva che l'aumento della quantità di un bene può arrecare al suo utilizzatore. Possiamo dire che Thouless mise in discussione gli assiomi di razionalità assoluta (dichiarata o implicita) che stanno alla base della dottrina economica classica, la quale sostiene che gli individui, lasciati a se stessi, sono in grado di calcolare esattamente la convenienza materiale e psicologica (cioè la soddisfazione in senso lato) che sono disposti ad

acquistare e che si possono permettere di acquistare. Thouless introdusse forti elementi di soggettività in questa teoria delle scelte, sottolineando inevitabilmente (essendo uno psicologo) che questa soggettività poteva portare a scelte economiche apparentemente non logiche rispetto alle risorse a disposizione dei vari individui, cioè rispetto alla loro ricchezza. Da quel momento in poi la psicologia ha iniziato ad occuparsi in maniera sempre più diffusa dei problemi delle scelte in ambito economico e finanziario. È nata così la finanza comportamentale, che in realtà andrebbe definita *psicologia della finanza*, ma che evidentemente deve il suo nome alla volontà di inquadrarla tra le discipline economiche e non, come invece sarebbe più corretto, tra quelle di tipo psico-sociologico. Si può dire che, allo stato attuale, la dottrina è ancora lungi dall'essere realmente utile rispetto a quanto si potrebbe pensare. È se ancora formata, perlopiù, da teoremi ed assiomi molto isolati l'uno dall'altro. Vi sono infatti contenute nozioni che derivano dagli studi sulle scelte umane, altre che derivano dallo studio dei processi di apprendimento e percezione, altre che appartengono più prettamente alla sociologia, quali quelle inerenti ai fenomeni di massa. Nessuno è ancora riuscito a fare ordine in questa materia così interessante, eppure ancora così frastagliata. L'opinione di chi scrive è che non si è ancora visto l'approccio corretto, il quale dovrebbe inizialmente distinguere tra *micro-finanza comportamentale* e *macro-finanza comportamentale*, esattamente come la scienza economica si divide in microeconomia e macroeconomia. Inoltre uno dei principali limiti della poca finanza comportamentale che sia realmente suscettibile di un impiego pratico è la non sempre corretta trattazione dei temi legati al rischio finanziario, il quale, come abbiamo scritto in più di un numero della rivista, è un argomento di cui spesso nemmeno gli addetti ai lavori hanno una piena e consapevole padronanza. Se la finanza fornisce alla psicologia modelli del rischio poveri ed obsoleti, non è poi colpa della psicologia se essa non è in grado di fornire una teoria che possa spiegare certe regolarità della finanza. Sia la psicologia, sia lo studio dei mercati finanziari, inoltre, non hanno ancora sviluppato un unico approccio, ma continuano a dividersi in varie scuole di pensiero e questo rappresenta un ulteriore problema che ostacola la creazione di una teoria univoca. Ma, mentre si cerca di dare forma a questa dottrina tanto utile, quanto ancora incerta, i mercati finanziari continuano a ripetere gli stessi errori, continuano a mostrare i medesimi comportamenti irrazionali e spesso illegali. Si continua a dare troppa importanza alla previsione degli eventi futuri e si continua a trascurare l'enorme valore che risiede nei metodi per ridurre il rischio. Il problema è che i mercati finanziari ripetono gli stessi errori, ma ogni volta in maniera diversa. Lo stesso ambiente finanziario attraverso una profonda revisione quasi ogni decennio. Perciò è anche difficile trovare con sicurezza una matrice comune durevole nel corso dei decenni, la quale certamente esiste. È forse la colpa di questa incapacità risiede anche nell'estrema frenesia che caratterizza il mondo finanziario, una frenesia che stimola ben poco a studiare il passato e fin troppo a preoccuparsi del futuro. Da addetti ai lavori della finanza non possiamo non riconoscere che chi lavora nel nostro settore raramente è stato in grado di fornire alla psicologia degli indizi sufficientemente articolati, per poter procedere agli studi congiunti che se si ammassero il più possibile il contingente, individuandone gli elementi comuni dotati di una sufficiente ricorrenza.

L'attuale periodo di crisi, come tutti gli altri della storia, sta certamente stimolando la produzione di nuovi lavori e di nuove teorie. Di recente abbiamo avuto contributi importanti come quelli di Nassim Taleb, il quale ha descritto con grande efficacia una serie di distorsioni percettive di cui soffrono gli stessi addetti ai lavori della finanza, tra cui il più grave è senz'altro quello di sottovalutare gli eventi rari ma catastrofici. Il contributo di Nassim Taleb rappresenta, a nostro giudizio, un modello di analisi autonoma e sufficientemente anticonformista a cui ispirarsi e verso cui tendere per cercare di rispondere, almeno a livello di dottrina, ad una serie di interrogativi che tuttora pesano nell'ambito delle scelte finanziarie.

Massimo Intropido

È il fondatore di Ricerca Finanza. Classe 1967, laureato in Economia e Commercio all'Università Cattolica di Milano, nel 2003, ha fondato Ricerca Finanza, per portare al mercato finanziario italiano un metodo ed una competenza nuovi, affidabili ed accessibili. È socio ordinario S.I.A.T. (Società Italiana di Analisi Tecnica), per la quale ha svolto e svolge prestigiosi incarichi e dell'A.I.F. (Associazione Italiana Formatori).

[Archivio Inside markets](#)

Visualizza [tutte le edizioni della Inside Markets](#).

[Inside Markets n.24 - Settembre 2012](#)

Editoriale

Per quanto riguarda il mercato **IDEM**, ospitiamo in questo numero l'articolo di Analisi tecnica si focalizza sulla finanza comportamentale.....[continua](#)



Apri il Conto Zero Spese

IWBank: 4,3% sui depositi a 12mesi
e 150€ per le tue Vacanze
www.iwbank.it



Con Zurich Connect

puoi risparmiare anche il 40% sulla
tua RCA
www.zurich-connect.it



Super Offerta SEAT

Tu scegli l'auto, SEAT ci mette
anche l'assicurazione. Info
Scopri l'offerta