

I SOLDI IN TESTA

Lezione N° 258 – 1 marzo 2018

Antivulnerabilità 0 = ossessione

Non basta parlare, in relazione alla gestione dei risparmi, di ansie intese come paure prolungate nel tempo. Ci sono anche i chiodi fissi, quei timori che neanche diventano consapevoli, ma che vengono dati per presupposti da molti e, in quanto tali, sembrano ovvietà. Trattandosi di fissazioni inconsapevoli possiamo parlare, con la psicologia del linguaggio comune, di “ossessioni”.

Per esempio nella preferenza per la casa, non come servizio ma come investimento, c'è una sorta di ossessione che si traduce nella sfiducia negli strumenti finanziari. E' una sfiducia atavica, pregiudiziale, preventiva, non ragionata, una sorta di ossessione appunto. Essa investe le banche, tutto ciò che banche e consulenti propongono e vede la casa come investimento “speciale”. Si tratta dell'unico bene rifugio invulnerabile: “Il mattone non tradisce mai”, questo è il mantra di cui si alimenta l'ossessione, se vogliamo chiamarla così.

E' il riflesso di una cultura molto antica. Una cultura che ha ricordi contadini, legati alla casa, alla terra, a ciò che si tocca e si usa, lontana dall'immateriale. Una cultura che può convivere benissimo con gli strumenti tecnologici che funzionano servendosi di software e di reti immateriali. Basta che questi ultimi si traducano in qualche cosa che si tocca, si sente, su cui si può digitare, proprio come nel caso degli smartphone.

Nessuno sa bene come funzionano le cose quando i messaggi escono dalla nostra testa e si trasformano in un linguaggio binario che poi viene ri-trasformato dallo smartphone di chi riceve i messaggi.



Il linguaggio binario fatto di 1 e di 0 in cui vengono tradotti tutti i messaggi che viaggiano nel nostro smartphone e che vanno sulla rete. Fonte: Economist modificata.

Migliaia di anni fa, gli uomini vivevano in ambienti semplici e ripetitivi, ma molto pericolosi. Il problema era sopravvivere, cibarsi, proteggersi, almeno fino al momento in cui era terminato l'allevamento dei figli. Poi c'era una nuova generazione, e la vita continuava.

Nella preistoria, si usciva di casa, dalle caverne, dalle abitazioni su palafitte, relativamente sicure – e poteva succedere di tutto. In un attimo, da predatori quali si cercava di essere, poteva capitare di ritrovarsi prede. La paura era allora un'emozione cruciale, o meglio “adattiva”. Ci permetteva di fissare in memoria gli scenari in cui, per un pelo, si era riusciti a scampare a pericoli mortali salvandosi da situazioni rischiose. Contribuiva alla sicurezza anche l'autorità dei “grandi” che insegnavano ai piccoli come evitare i pericoli.

Originariamente l'istruzione e l'addestramento servivano ad alzare le probabilità di sopravvivenza in ambienti ostili e rischiosi (ma, in fondo, non è anche oggi così?). Per esempio, i grandi della nostra tribù ci dicevano: “Non giocare con l'acqua quando il sole è alto!”. Se i bambini avessero disobbedito, sarebbero andati al fiume nelle ore più calde, quando gli animali si dissetavano e i coccodrilli stavano in agguato sperando in una bella colazione. I nostri antenati temevano per lo più le situazioni oggettivamente pericolose e, grazie a queste paure, non andavano a ficcarsi nei guai.

Una cultura che fosse stata priva di questa emozione basilare sarebbe stata destinata all'estinzione. Come spesso si sente dire, attribuendo il motto a Charles Darwin (siamo alla fine dell'Ottocento, ma la “sopravvivenza del più adatto” è uno slogan di Spencer, ispirato da Darwin):

“non sono i più forti e i più coraggiosi a sopravvivere, ma chi si adatta meglio ad ambienti in rapido mutamento”.

Poi, nei tempi moderni, tutto si è complicato. Per esempio, consideriamo la paura di dormire soli. Una volta era una paura sensata perché i genitori ci proteggevano dai pericoli. Oggi le stanze da letto dei bambini sono sicure tanto quanto quelle dei grandi e, un po' alla volta, lo impariamo, se non abbiamo genitori troppo apprensivi.

Le emozioni non si eliminano mai con le spiegazioni a parole, ma con gli esempi e il prevalere di altre emozioni, più forti.

Nel caso delle paure, la fiducia negli altri e in se stessi è essenziale. Un altro esempio: il timore del buio. Un tempo questo tipo di timore evitava ai bambini di incappare in quei pericoli che corrono, oggi, le persone non più giovani. Negli Stati Uniti, dove si misurano le frequenze di tutti gli incidenti, un anziano non ha per solito paura di muoversi al buio. Cerca di non disturbare i familiari accendendo la luce durante la notte se si muove per la casa, magari per andare in cucina.

Scende dalle scale, inciampa e cade: per i vecchi questa è la causa più frequente d'incidenti, oltre a scivolare durante la doccia. Due scenari casalinghi in cui le paure poco hanno a che fare con i pericoli.

La separazione ingannevole delle paure soggettive dai pericoli oggettivi colpisce oggi più spesso i grandi che non i bambini.

Per esempio, le persone mature temono violenze, omicidi, furti: la televisione li mette continuamente in allarme. In realtà nel 2015 gli omicidi sono stati 479, il numero più basso da un secolo a questa parte. Quando ero piccolo, all'inizio degli anni Cinquanta del secolo scorso, erano più di tre volte. Anche i furti nelle abitazioni sono diminuiti nel 2016/18 rispetto al 2015.

Un altro esempio sono i viaggi: gli aerei sono più sicuri delle auto, ma le paure dei grandi vanno in senso opposto. E in auto tendiamo ad aver paura degli altri, anche se la maggior parte degli incidenti è dovuta alle distrazioni di chi guida, soprattutto se è alle prese con un telefonino.

In conclusione, i bambini hanno, in media, paure più giustificate e comprensibili perché collegate a quelle situazioni che, soprattutto in passato, erano pericolose. La paura di ammalarsi è benefica perché stiamo attenti a evitare di esporci a malattie: sono solo i grandi ad aver paura dei vaccini e a causare guai. Poi ci sono situazioni e circostanze in cui non agisce la paura in senso proprio: i bambini non temono i compiti scolastici, semplicemente non hanno talvolta voglia di farli. Devono però imparare a procrastinare i desideri: qualcosa che adesso è spiacevole si trasforma in risultati benefici sui tempi lunghi. Purtroppo bisogna saper aspettare più che in passato. Ci si deve impegnare per anni per gli obiettivi più importanti della vita, ed è bene cercare di divertirsi anche lungo la strada, senza aspettare ricompense molto lontane nel tempo.

Molti timori ormai vengono non da quello o da chi ci circonda, ma dalla cultura in cui siamo immersi. Le famiglie "normali" sono statisticamente rare, ma sono quelle che la pubblicità mostra come "famiglie buone". Qui bisogna imparare a ragionare con la propria testa, a fabbricarci le paure sulla base delle nostre esperienze, rispettandole, perché in loro c'è la nostra vita, quel che abbiamo imparato sul mondo a nostre spese.

Non c'è nessun aspetto della vita odierna in cui le paure sono più lontane dai veri pericoli rispetto al terreno dell'economia e la finanza. Qui la scissione è totale. E, nello stesso tempo, non c'è alcun aspetto della vita quotidiana in cui le persone credono di saper fare da sole senza esserne in realtà capaci. Qui domina il famoso effetto Dunning-Kruger, il terreno

dell'incompetenza inconsapevole e, quindi, della mancata consapevolezza che sarebbe bene consultarsi con un esperto.

Nel 1999 David Dunning e Justin Kruger, psicologi alla Cornell University, mostrano sperimentalmente come chi è scarso in prove linguistiche, logiche, o di altro tipo, tenda a sovrastimare le sue capacità mentre questo non capita ai migliori.

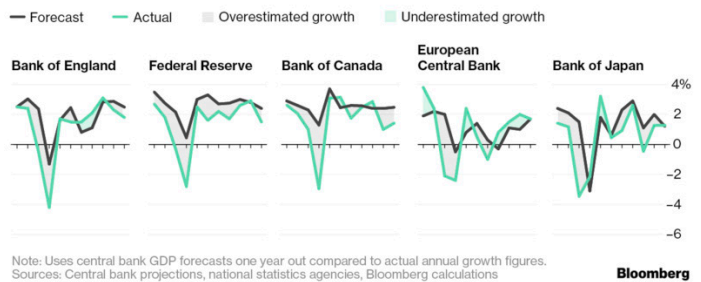
Dunning e Kruger si stupiscono non delle differenze di prestazioni, ma della sopravvalutazione delle proprie capacità soltanto da parte dei meno bravi. Il cosiddetto "effetto Dunning-Kruger" è la scoperta dell'acqua calda, oppure no? Chi non ha sentito automobilisti vantarsi, amanti di vini o di cibo spacciarsi per esperti, per non ricordare le certezze degli appassionati di calcio? Un po' per darsi arie, un po' per superbia, un po' per baldanzoso ottimismo, fatto sta che in pubblico molti si dichiarano più abili o competenti di quanto non siano. Se fosse così semplice, le persone in fondo al loro cuore saprebbero di non sapere. E invece non è così. Molti, in buona fede, onestamente, ingenuamente, non sanno di ignorare come stanno le cose, che cosa sarebbe bene fare.

Come mai? Purtroppo, in campi come l'economia e la finanza, le conoscenze richieste per fare bene una cosa sono le stesse necessarie per rendersi conto di non saperla fare. Sembra un paradosso, e invece è una sciagura che oggi si abbatte su molti aspetti della vita quotidiana, in particolare sulla gestione dei nostri risparmi. Ma non solo.

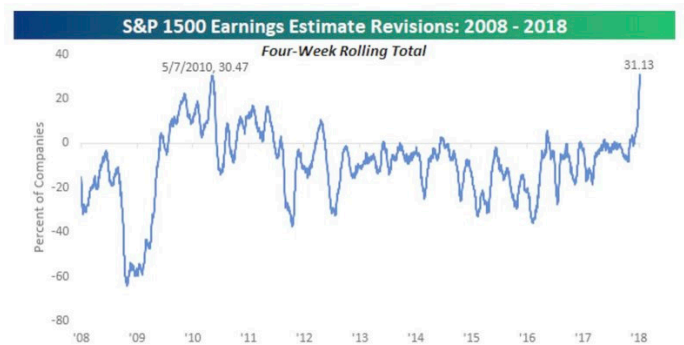
Una dimostrazione dell'effetto Dunning Kruger anche presso gli esperti. Le previsioni delle Banche centrali dal 2006 al 2016 si scostano molto da quello che poi succede. Nello stesso tempo delle previsioni troppo vaghe, o con forcelle troppo ampie, sarebbero inutili. Semberebbero fatte da inesperti. Dagli esperti ci si aspetta precisione, non vaghezza. Fonte: Bloomberg modificata.

The Economy of Tomorrow

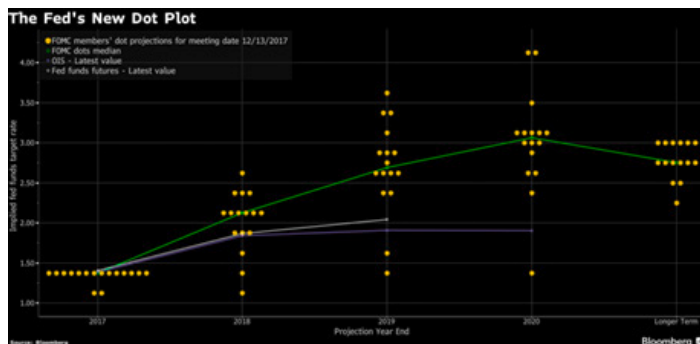
The Bank of England outdid its peers when it came to forecasting growth from 2006 to 2016.



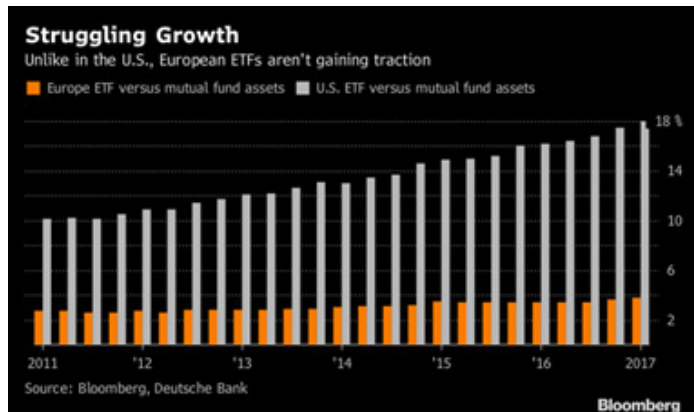
Anche le previsioni delle Banche centrali, dal 2006 al 2016, relative alla crescita, si scostano dai dati effettivi, in particolare in occasione della crisi, quando la precisione sarebbe stata più utile che mai. Fonte: Bloomberg modificata.



Un caso diverso è quello in cui le previsioni, dal 2008 al 2018, si fanno spesso: le si può aggiustare a quello che è appena successo. La media rolling della previsione degli utili sullo S&P500, rivista ogni quattro settimane, è abbastanza fedele, in particolare in occasione della crisi. Ma viene rivista al rialzo anche in occasione della positiva ed euforica fase, verso la fine del 2017 e l'inizio del 2018, in contemporanea con i continui record dello S&P 500, innescati appunto da queste stime. Fonte: Bloomberg modificata.



Ecco un'altra manifestazione curiosa, ma in questo caso positiva, dell'effetto Dunning Kruger. Con l'allungarsi dei tempi nel futuro l'incertezza dovrebbe aumentare e quindi gli scarti tra le previsioni dovrebbero ampliarsi. Al contrario le previsioni sull'andamento dei tassi da parte della FED, cioè da parte degli esperti che sanno di non sapere, tendono a convergere perché non si è in grado di immaginare scenari a cui ancorare la propria previsione. Fonte: Bloomberg modificata.



Dove gli ETF fanno presa? In Usa o in Europa? Nelle due culture abbiamo una consapevolezza diversa delle possibilità e dei vantaggi/svantaggi di fare scelte direzionali e mirate. Ancora una volta questa è una conseguenza indiretta dell'effetto Dunning Kruger. Chi sa di non sapere decide di non scegliere. Costui non è vittima dell'illusione della conoscenza, e si compra tutto il mercato tramite gli indici e le strategie passive. Dove il risparmio e la familiarità con i mercati azionari è meno consolidata l'effetto è meno forte. Ulteriore conferma del fatto che, purtroppo, in campi come l'economia e la finanza, le conoscenze richieste per fare bene una cosa sono le stesse necessarie per rendersi conto di non saperla fare. Sembra un paradosso, ma non lo è. Di qui la lentissima penetrazione delle strategie passive, anche se queste risultano mediamente e sui tempi lunghi vincenti rispetto a strategie più mirate. Forse la cosa più saggia è fare un uso misto, come in Usa, dove pur essendosi affermati gli ETF, essi sono ancora meno di un quarto dei risparmi. Ma questo non è per ora il caso dell'Europa. Fonte: Bloomberg modificata.



Prof. Paolo Legrenzi

Laboratorio di Economia Sperimentale
Paolo Legrenzi (Venezia, 1942) è professore emerito di psicologia cognitiva presso l'Università Ca' Foscari di Venezia, dove coordina il Laboratorio di Economia Sperimentale nato dalla partnership con GAM. È membro dell'Innovation Board della Fondazione Università Ca' Foscari.

www.gam.com seguiteci anche su:



Disposizioni importanti di carattere legale

I dati esposti in questo documento hanno unicamente scopo informativo e non costituiscono una consulenza in materia di investimenti. Le opinioni e valutazioni contenute in questo documento possono cambiare e riflettono il punto di vista di GAM nell'attuale situazione congiunturale. Non si assume alcuna responsabilità in quanto all'esattezza e alla completezza dei dati. La performance passata non è un indicatore dell'andamento attuale o futuro.