

LA MANCANZA DI EDUCAZIONE FINANZIARIA COME VULNERABILITÀ

Una delle cose che ci rende vulnerabili è avere credenze false sul mondo. Credere cioè che le cose stiano in un certo modo quando in realtà non stanno così. Per esempio, per non fare del male ai nostri figli decidiamo di non vaccinarli contro le malattie infettive. In realtà, però, invece di proteggerli rendendoli invulnerabili ai mali facciamo in modo che tutti i ragazzi siano più vulnerabili. Decidere di non vaccinare nostro figlio non riguarda solo noi ma tutti i bambini che, nel complesso, diventano più indifesi e vulnerabili. Oppure possiamo pensare che le case continuino a essere un buon investimento dove collocare i nostri risparmi per ottenere un rendimento dagli affitti e una rivalutazione dell'immobile. Ma in realtà in Italia ci sono troppe case in vendita e quindi i valori delle case non torneranno più quelli di un decennio fa, almeno se si tiene conto dell'inflazione. E così via: in molti casi circolano purtroppo credenze false e ci si è accorti che è difficile smontarle, sradicarle una volta che si sono ficcate nella nostra testa.

Real estate prices have yet to rebound.



Prezzi medi reali degli immobili in Italia: gli effetti della crisi globale interagendo con la situazione italiana hanno reso le case un pessimo investimento rispetto al reddito fisso e, soprattutto, alle borse internazionali a causa della stupefacente inerzia di una credenza falsa.

In realtà l'inerzia nella diffusione di falsità è un po' misteriosa perché per solito è molto più conveniente sapere come stanno veramente le cose per potersi muovere in modo soddisfacente nel mondo. Si possono capire (ma non giustificare) i pregiudizi di tipo politico, sociale, o anche personale, ma le credenze false in campo finanziario costituiscono un caso limite perché ci impoveriscono. Quasi nessuno sceglie deliberatamente di impoverirsi: la stragrande maggioranza delle persone sbaglia credendo di fare bene.

Ecco i recenti dati pubblicati il 9-5-19 della Banca d'Italia:

Istat-Bankitalia: 9 MAG - "A fine 2017 la ricchezza netta delle famiglie italiane e' stata pari a 9.743 miliardi di euro". Lo rileva la nuova indagine dell'Istat e della Banca d'Italia. "Tra fine 2016 e fine 2017 la ricchezza netta valutata ai valori correnti e' aumentata di 98 miliardi di euro (+1%), dopo aver registrato riduzioni nel triennio precedente", si legge nel Rapporto. Un aumento che, si spiega, "riflette l'aumento delle attivita' finanziarie pari a 156 miliardi di euro (+3,7%), che ha ampiamente compensato la riduzione di 45 miliardi di euro (-0,7%) delle attivita' reali, in diminuzione dal 2012, e l'aumento delle passivita' finanziarie di 13 miliardi di euro (+1,4%)". Nel dettaglio "la variazione delle attivita' finanziarie ha beneficiato prevalentemente dei guadagni in conto capitale, derivanti dalla dinamica positiva dei prezzi delle attivita', specialmente degli strumenti azionari.



Prof. Paolo Legrenzi
Professore emerito di
psicologia cognitiva
presso l'Università Ca'
Foscari di Venezia

Ovviamente chi più conosce del mondo, più è avvantaggiato rispetto a chi sa meno. Le opinioni fasulle si scontrano con la realtà dei fatti e ci accorgiamo che è meglio correggerle se vogliamo agire per raggiungere i nostri scopi. Quando, del tutto in solitudine, siamo alle prese con un mondo nuovo, allora questa auto-correzione è relativamente facile, anche se non è mai un'operazione spontanea e intuitiva. E tuttavia mai siamo così creduloni come quando ci muoviamo all'interno di gruppi che condividono le nostre stesse opinioni. E questa, purtroppo, è la situazione prevalente nel campo dei risparmi.

Immaginate di essere Robinson Crusoe appena arrivato sull'isola. Robinson non sa come è fatta l'isola. Se la esplora con un pregiudizio sbagliato e scopre che le cose non stanno così, corregge subito la sua ipotesi iniziale. Il mondo contemporaneo, però, non è fatto di tante isole su cui gli uomini si muovono solitari senza incontrare gli altri. E' fatto invece di un miscuglio di individui che stanno in coppie o in gruppi più o meno grandi, spesso preferendo quelli che sono più simili o della stessa opinione. Succede così che opinioni e credenze false o poco accurate possano diffondersi e stabilizzarsi. Come funziona esattamente questo meccanismo di trasmissione e stabilizzazione?

Una sorta di esperimento mentale suggerito da Daniel Gilbert, noto scienziato cognitivo e sociale che lavora a Harvard, può dare un'idea del fenomeno. Immaginiamo migliaia di giocatori che competono in una gara divisi in due squadre. Ogni giocatore è collegato agli altri grazie a un telefono. Ogni squadra, per vincere, deve cercare di diffondere il numero più alto possibile di credenze accurate. Un giocatore, quando riceve un messaggio e lo ritiene accurato, chiama un compagno di squadra e glielo passa. Alla fine del gioco l'arbitro suona un fischietto e assegna un punto per ogni credenza accurata condivisa dalla squadra. Sottrae invece un punto per ogni credenza falsa.

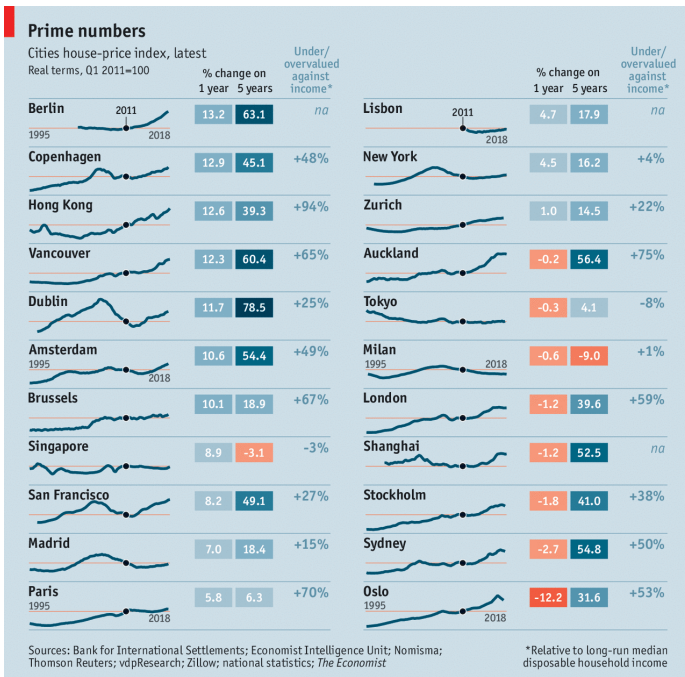
Immaginiamo che le due squadre giochino in una bella giornata di sole in cui tutti hanno voglia di uscire e andare a spasso. Una squadra, chiamata i Perfetti, è composta di persone che trasmettono solo credenze accurate. L'altra squadra, chiamata gli Imperfetti, contiene anche membri creduloni che talvolta trasmettono messaggi inaccurati.



Gli Imperfetti creduloni trasmettono messaggi inaccurati e tengono occupata la rete mentre gli altri Imperfetti trasmettono messaggi accurati.

A prima vista i Perfetti dovrebbero surclassare gli Imperfetti. A pensarci bene però le cose non sono così semplici. Immaginiamo, per esempio, che un Imperfetto creda nell'accuratezza del seguente messaggio: "Stare al telefono tutto il giorno ti renderà molto felice". E' così credulone da ritenere il messaggio accurato e lo trasmette ad altri Imperfetti. L'affermazione è inaccurata e quindi, alla fine, costerà un punto alla squadra degli Inaccurati. E tuttavia ha il grande vantaggio di raggruppare e tenere occupati al telefono per molto tempo quelli, tra gli Imperfetti, che sono creduloni. In questo modo il resto della squadra degli Imperfetti può trasmettere un numero maggiore di messaggi accurati senza essere intralciati dagli altri. Esiste cioè una sorta di compensazione nel senso che gli Imperfetti più vulnerabili alle balle sono isolati e resi meno inoffensivi permettendo così alla squadra degli Imperfetti di migliorare le prestazioni complessive. Questo effetto d'isolamento dei creduloni che condividono informazioni e credenze inaccurate scomparirebbe se le persone non potessero comunicare tra loro.

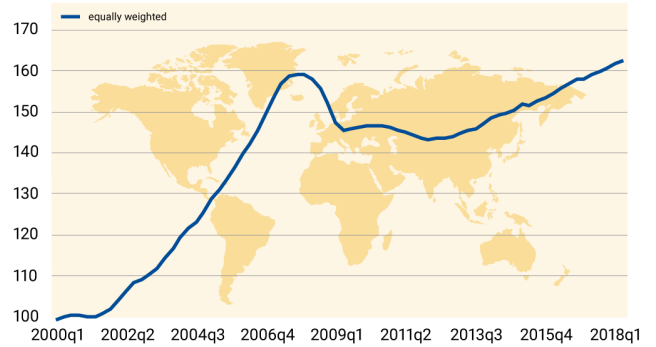
Questo meccanismo che isola le conoscenze dei creduloni tra gli Inperfetti è una buona metafora per le credenze degli italiani sui loro investimenti. Ne vediamo gli effetti proprio in relazione all'evoluzione della ricchezza degli Italiani nel loro complesso.



The Economist

Si confrontino i prezzi degli immobili a Milano dal 1995 al 2018 rispetto alle altre metropoli italiane. Fonte: Economist modificata.

Global Real House Price Index
Global housing markets has been steadily climbing up.



Questa tabella mostra che c'è una specificità italiana, sopra descritta, rispetto al valore globale degli immobili. Fonte: Banca Federale statunitense modificata.

Si pone dunque un quesito: come mai una credenza falsa ha resistito molto tempo o, per dirla con altre parole, come mai non sono circolate le informazioni che potevano falsificare questo pregiudizio ormai superato dai tempi? Cercheremo di rispondere a questa domanda nella prossima lezione.

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.

Per maggiori informazioni visitate il sito GAM.com



Importanti avvertenze legali:

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.

