

# EDUCARE A CHE COSA? IL CASO DELLE CONOSCENZE FINANZIARIE E LA CONSULENZA

Nel corso del mese di Ottobre 2019, il mese della semina come ha detto la Prof. Lusardi coordinatrice del programma governativo sull'educazione finanziaria, ci sono stati 154 soggetti che si sono fatti promotori di 602 eventi volti a disseminare l'educazione finanziaria. A quanto servono questi interventi? Difficile dirlo. Non abbiamo, in effetti, misure esatte dell'educazione finanziaria dei risparmiatori italiani, e tanto meno dei non-risparmiatori. Quindi non è facile fare un confronto tra un "prima" e un "dopo" come si è soliti fare nei corsi specializzati su un tema specifico e tenuti in un intervallo di tempo ristretto. Altre questioni cruciali: che cosa insegnare? Che cosa è l'oggetto dell'educazione finanziaria? Quale il metodo di apprendimento?

Sappiamo che il livello di alfabetizzazione finanziaria del nostro paese colloca l'Italia al 63esimo posto su 148 paesi. E tuttavia anche questo non è un indicatore molto preciso perché si riferisce alla comprensione dei meccanismi della diversificazione, dell'inflazione e dei rendimenti composti. Capire la diversificazione nei termini dello slogan "non tutte le uova nello stesso paniere" è facile. Capire invece veramente la diversificazione richiede la comprensione della nozione di rischio (come oscillazione e come asimmetria tra gioie e dolori) e la nozione di correlazione. Inoltre bisognerebbe spiegare la profonda differenza nel mondo degli investimenti tra ciò che appare pauroso e ciò che è oggettivamente pericoloso, come ho fatto nel mio recente libro uscito per i tipi del Mulino (2019).



Tema del libro: ci sentiamo vulnerabili da pericoli che non esistono e tralasciamo quelli che invece agiscono sui tempi medi e lunghi. Fonte: Legrenzi, Mulino.

La paura che si rompa l'uovo di oggi è sproporzionata rispetto a quanto può offrire la gallina di domani sui tempi lunghi. Questa è una metafora che spiega come mai pochi italiani hanno usufruito del rendimento dell'indice in euro delle azioni mondiali che nell'ultimo decennio è stato del 10,37% (Plus di sabato 2 novembre, p. 3). In prevalenza hanno preferito gli investimenti obbligazionari che in media hanno reso, anno dopo anno, meno della metà (4,89%), e, soprattutto, gli immobili che hanno reso molto meno della metà della metà. Il tutto in termini reali e senza calcolare i dividendi reinvestiti nel caso dell'indice azionario globale e gli affitti nel caso degli immobili.



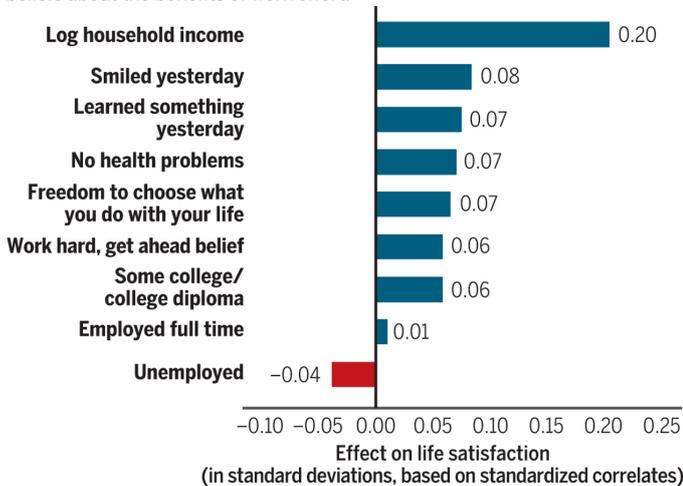
**Prof. Paolo Legrenzi**  
Professore emerito di psicologia cognitiva presso l'Università Ca' Foscari di Venezia

Il problema più generale è che l'entità delle gioie e dei dolori sono valutate sui tempi brevi, e non solo nel caso degli investimenti ma anche in ambito più generale. Il che ci riconduce al problema della percezione del tempo che ho trattato in lezioni precedenti: gioie e dolori su tempi brevi, soprattutto in relazione al tema della vulnerabilità.

Non occorre che gli intervalli temporali siano molto ampi per mostrare gli effetti della paura e della felicità, provate sul breve termine, rispetto agli andamenti effettivi e ai pericoli oggettivi calcolati sul lungo termine. Si pensi all'episodio più recente: lo storno di fine 2018 sulle borse statunitensi ed europee che ha condotto, nel complesso, a uscire dalle azioni nel corso del 2019. La paura per quello che è successo in un trimestre ha contagiato l'anno successivo per un periodo assai più lungo.

### Correlates of life satisfaction around the world

The life satisfaction of individuals worldwide correlates with income, health, employment, and education as well as with positive moods, freedom, and beliefs about the benefits of work effort.

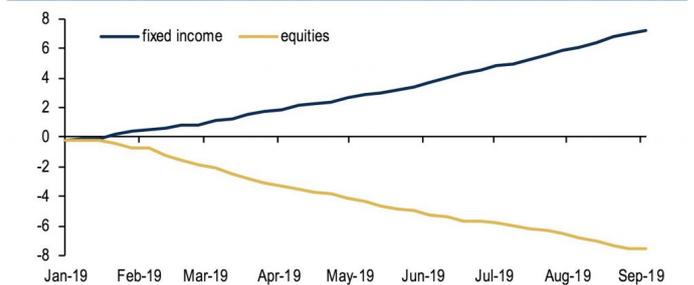


The figure is based on standardized coefficients using 2009–2012 Gallup World Poll data (16). Subito dopo il reddito di una famiglia, il miglior indicatore della soddisfazione di una persona sono i sorrisi del giorno prima e le esperienze di apprendimento, sempre del giorno prima. Si tratta di dati Gallup rilevati a livello globale. Fonte: Economist modificata, dati Gallup.



Purtroppo tutte le ricerche mostrano che i tempi della felicità sono corti: l'uovo appare più grande della gallina. E' la conseguenza di quel meccanismo che gli economisti chiamano "sconto temporale". Cfr. la recente ricerca di Sarah Molouki et al. "The Sign Effect in Past and Future Discounting", Psychogocial Science, novembre 2019.

Chart 1: Your pain my gain. Cumulative flows in equity and fixed income funds (% of AUM)



Source: BofA Merrill Lynch Global Research, EPFR, Global.

La maggioranza delle persone si è rifugiata nel reddito fisso uscendo dalle azioni nel corso del 2019 che, a novembre, hanno toccato nuovi massimi. Hanno seguito le paure e si sono allontanati dai pericoli. Fonte: Bloomberg modificata.

A fronte di questi forti meccanismi psicologici:

- emozioni e percezione del fluire del tempo
- asimmetria tra perdite e guadagni
- sopravvalutazione dei tempi brevi

dobbiamo domandarci come è possibile educare le persone a ragionare in modo più efficace. La domanda è cruciale perché la sotto-performance storica, di dimensioni imponenti e di natura sistematica, dei risparmi degli italiani (a confronto per esempio, a quella di risparmiatori come gli statunitensi) è, o dovrebbe essere, l'oggetto principale dell'educazione finanziaria. Almeno da un punto di vista pratico e non puramente accademico, come tendono a fare i professori di economia che insegnano i rudimenti della loro disciplina. Il primo a porsi questo problema è stato proprio uno studioso statunitense: John Dewey. La sua storia e la storia del problema più in generale sono illuminanti per l'educazione finanziaria che si cerca di fare oggi.

La vita del grande studioso statunitense John Dewey è stata segnata dal tentativo di capire come funziona il pensiero umano allo scopo di poter insegnare a migliorarlo. Questa è la principale missione di ogni formatore e insegnante perché il pensiero corretto è propedeutico alla formazione di un buon cittadino.

Dewey pubblica "Come pensiamo" nel 1910 e una successiva versione nel 1933. Quest'ultima verrà tradotta in italiano nel 1961 ed è qui riproposta con le opportune integrazioni e spiegazioni grazie a un'ottima premessa e curatela di Chiara Bove. Dewey suggerisce di partire dalle suggestioni, perplessità e curiosità che segnano lo sviluppo intellettuale di ogni ragazzo. Lavorando su questa fase iniziale possiamo giungere alla definizione di un problema da risolvere. Di fronte a un intreccio d'ipotesi va isolata quella corretta e respinto ciò che è falso o incoerente. Sbarazzandosi di abitudini, pigrizie mentali e pregiudizi, il pensiero crea nuove conoscenze e diventa produttivo, per usare un termine introdotto dallo psicologo tedesco Max Wertheimer nella sua saggio del 1945 che s'intitola appunto "Productive Thinking".

E' difficile sovrastimare l'importanza dell'opera di Dewey. Essa è la dimostrazione definitiva della possibilità di studiare i processi mentali indipendentemente dall'analisi dei loro prodotti che vanno a alimentare scienze ed arti. Nell'opera del 1933 Dewey rifiuta l'uso delle regole della logica come unico metro della validità dei ragionamenti superando così una lunga tradizione iniziata con il saggio di George Boole del 1854. Boole credeva di studiare le leggi del pensiero umano e invece ha creato l'algebra che prende il suo nome e che è stata poi incorporata negli odierni computer.

Il libro di Dewey è importante anche perché segna un confine. Dewey non riesce ad andare oltre l'analisi dei ragionamenti che si svolgono nella sua mente e in quelle altrui. Purtroppo è un metodo ingannevole nel senso che ci nasconde molte cose. L'evoluzione del cervello di Homo Sapiens ha preferito rendere automatici e inconsapevoli molti processi di ragionamento per risparmiare risorse cognitive.

Nel secondo dopoguerra si valica definitivamente questo confine e si afferma, prima a Londra con Peter Wason e Philip Johnson-Laird, e poi in tutto il mondo, la tradizione di studi del ragionamento basata sull'impiego del metodo sperimentale. Si tratta di misurare le prestazioni di persone che risolvono problemi in condizioni diverse che possono così rivelarsi più o meno facilitanti.

Lo studio delle capacità e dei limiti del pensiero naturale è andato di pari passo con l'affermarsi delle macchine che incorporano la capacità di fare calcoli secondo il progetto della Macchina Universale di Alan Turing. Nel 1990 Tim Berners-Lee intuisce le potenzialità della rete mondiale di connessione tra computer che diventerà internet. Le idee visionarie di questi studiosi, tutti di origine britannica, si sono tradotte in tecnologie diffuse, per esempio negli smartphone che oggi accompagnano miliardi di persone.

La comprensione delle capacità del nostro cervello e l'uso delle macchine, sempre più potenti e capaci di apprendere (seppure in forme primitive), ha ridotto le speranze di insegnare a pensare "meglio" come auspicava John Dewey. Questi due fenomeni sono particolarmente evidenti in campo finanziario.

Un secolo fa (così come avviene oggi per chi non conosce la psicologia ed è animato da buone intenzioni) gli psicologi credevano che la mente alla nascita fosse una tabula rasa su cui si potevano imprimere le nostre capacità, nel bene e nel male. Oggi, al contrario, gli scienziati cognitivi sanno che l'uomo è l'esito di adattamenti a mondi antichi ormai scomparsi. Secondo la teoria di Darwin, l'architettura dei nostri cervelli è stata selezionata per agevolare l'interazione sociale. Siamo "naturalmente" creduloni e poco inclini a mettere in dubbio le nostre opinioni irragionevoli, soprattutto se condivise. Inoltre i processi di ragionamento non sono puri ma mossi da emozioni e da tentativi di convincere, se non ingannare, gli altri. Un recente saggio di Melanie Mitchell, scienziata computazionale, mostra in dettaglio come non sia facile scandagliare l'inconscio cognitivo, e cioè le attività nascoste del cervello. Questa mancata trasparenza è la contropartita per decisioni veloci e intuitive. La rapidità può indurre in errore nel complesso mondo contemporaneo ma probabilmente nel lontano passato ha permesso la sopravvivenza della nostra specie.

Oggi sappiamo molto meglio come funzionano i processi di pensiero rispetto ai tempi di Dewey. Eppure non siamo ancora riusciti a diffondere queste conoscenze a un vasto pubblico, e questa è la grande sfida dell'educazione finanziaria. Per vincerla non basta una buona educazione finanziaria ma è rilevante spiegare soprattutto come funzionano le emozioni e i meccanismi mentali delle persone. Le emozioni sono spesso la guida delle nostre azioni. E le emozioni non si cambiano con i ragionamenti e le conoscenze ma con altre emozioni. Credo che la più importante sia la fiducia in un buon consulente.

#### 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](http://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.