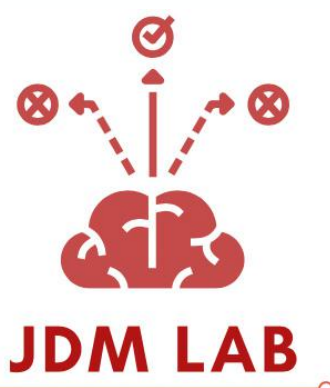


# Cervello e soldi: La psicologia alla base delle scelte economiche

**Design sprint: Come applicare la gamification a progetti Fintech**  
**19.11.2020**

**Marta Caserotti, PhD**  
[marta.caserotti@unipd.it](mailto:marta.caserotti@unipd.it)



# Siamo razionali?

Assumete di essere € 30.000 più ricchi di quello che siete attualmente.

Quindi scegliete tra:

A. Una vincita sicura di € 10.000

B. 50% di probabilità di vincere € 20.000 e 50% di probabilità di non vincere nulla

# Siamo razionali?

Assumete di essere **€ 50.000** più ricchi di quello che siete attualmente.

Quindi scegliete tra:

A. Una perdita sicura di € 10.000

B. 50% di probabilità di perdere € 20.000 e 50% di probabilità di non perdere nulla

# Ragionamento intuitivo



# Ragionamento intuitivo

$$16 \times 23$$

$$43687 : 17$$

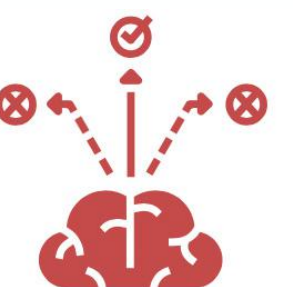
# Due sistemi di ragionamento

## Sistema 1 (Intuitivo)

Opera in modo automatico, è rapido, non richiede sforzo cognitivo e non richiede controllo volontario.

## Sistema 2 (Analitico)

Opera indirizzando l'attenzione verso attività mentali impegnative, richiedendo un maggiore sforzo mentale ed è più lento.



# Risorse limitate



<https://youtube.com/watch?v=vJG698U2Mvo>

# Conflitto tra i due sistemi

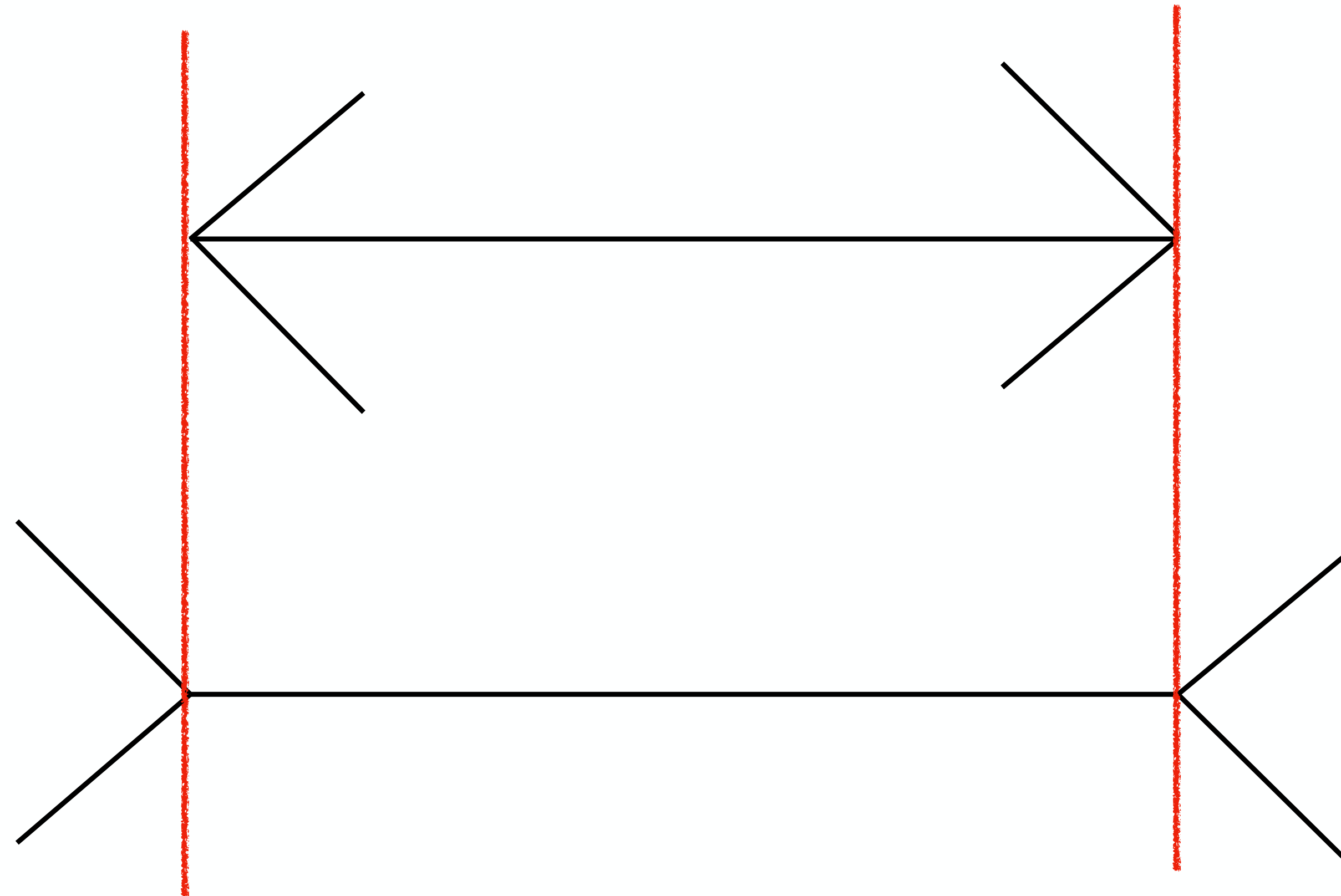
§ Il sistema analitico viene coinvolto davvero solamente quando il sistema intuitivo non riesce a raggiungere una conclusione.

§ Viene anche attivato quando c'è un **conflitto** tra:

- Elaborazione automatica dell'informazione [**sistema intuitivo**].
- Elaborazione consapevole diretta al completamento di un compito che richiede attenzione [**sistema analitico**].



# Illusioni



(Muller-Lyer illusion, 1889)

# Conflitto tra i due sistemi

Una mazza da baseball ed una palla costano \$1.10.

La mazza costa un dollaro più della palla.

Quanto costa la palla?

$$\text{MAZZA} + \text{PALLINA} = 1.10 \$$$

$$\text{MAZZA} = \text{PALLINA} + 1 \$$$

$$A + B = 1.10$$

$$A = B + 1$$

$$B + 1 + B = 1.10$$

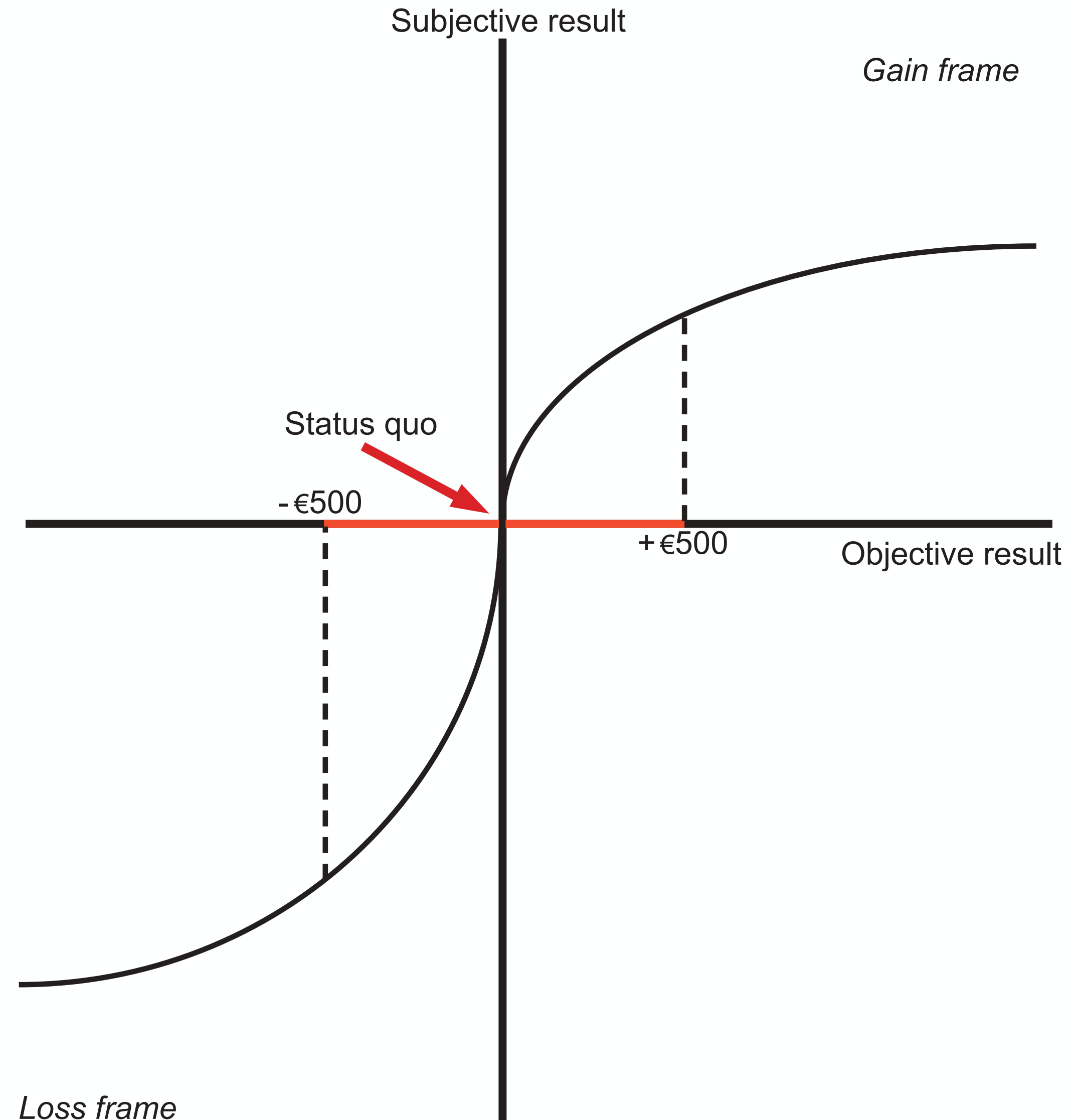
$$2B = 1.10 - 1$$

$$B = 0.10/2$$

$$B = \text{PALLINA} = 0.05 \$$$



# Teoria del prospetto



(Kahneman e Tversky, 1979)

# Avversione alla perdita

Dal momento che la curva è più ripida nel quadrante delle perdite rispetto al quadrante dei guadagni, le persone hanno una **percezione asimmetrica** di esiti che cadono sopra o sotto il punto di riferimento.

§ Le perdite creano un dolore circa doppio rispetto al piacere che suscitano le vincite.

§ Da un punto di vista psicologico, una vincita ed una perdita di uguale entità non si annullano. L'individuo percepisce il risultato finale come una perdita.

# Effetto framing

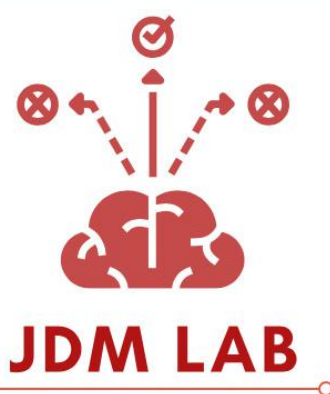
Messaggi con lo stesso contenuto ma formulati in modo differente hanno un diverso impatto sui processi di giudizio e decisione.

Le persone rispondono in modo diverso quando uno stesso problema è descritto sottolineando gli aspetti positivi oppure gli aspetti negativi delle opzioni tra cui scegliere.

**Loss framing:** quando viene percepita incertezza

**Gain framing:** quando il risultato è chiaro e facile da illustrare

(Tversky & Kahneman, 1981)



# Effetto status quo

- § Spesso le persone dimostrano una forte tendenza alla procrastinazione.
- § Non sapere se una nuova situazione è migliore di quella attuale.
- § Sconto intertemporale (esiti positivi futuri sono meno attraenti di quelli immediati).
- § Difficoltà delle scelta e conflitto tra diverse alternative tutte allettanti o importanti.

Si possono disegnare interventi per creare dei **defaults** che corrispondono alla scelta più conveniente per il singolo (o per la comunità).

# Effetto status quo

Negli Stati Uniti è stato aumentato il tasso di adesione ai fondi pensione grazie allo status quo bias (SMART<sub>TM</sub>). In passato era il lavoratore a decidere se partecipare alla pensione integrativa o meno (opt-in) mentre adesso ogni lavoratore viene inserito nel programma al momento dell'ingresso in azienda e può decidere di uscire (opt-out).

# I conti mentali

§ Il sig. Bianchi ha appena vinto 5.000€ giocando a poker; decide di puntare 1.000€ nella mano successiva.

§ Il sig. Rossi possiede 1000 azioni IBM (del valore di €100 ciascuna) che quel giorno sono cresciute del 5%; anche lui sta giocando a poker ma in questa mano decide di lasciare.

Nel momento in cui Bianchi vince la mano Rossi pensa "Se avessi già vinto €5.000 avrei giocato anch'io!".



# I conti mentali

- § Le persone violano il principio di fungibilità del denaro.
- § Trovano più semplice ed intuitivo organizzare le proprie spese in diversi conti mentali.
- § La contabilità mentale aiuta a mantenere le proprie spese sotto controllo.
- § Tuttavia, tende a ridurre la capacità degli investitori a ragionare in termini di portafoglio complessivo.

# Costi sommersi

Come presidente di una compagnia aerea, hai investito 10 milioni di dollari della compagnia in un progetto di Ricerca e Sviluppo.

Lo scopo del progetto è quello di costruire un aereo che non può essere rilevato da radar convenzionali, in altre parole, un aereo "invisibile".

Quando il progetto è stato completato al 90%, vieni a sapere che un'altra compagnia ha pronto un aereo che non può essere rilevato dai radar. Sembra, inoltre, che l'aereo di quest'ultima compagnia sia più veloce ed economico di quello che la tua compagnia sta costruendo.

Investiresti l'ultimo 10% dei fondi destinati alla ricerca per finire il tuo aereo invisibile?

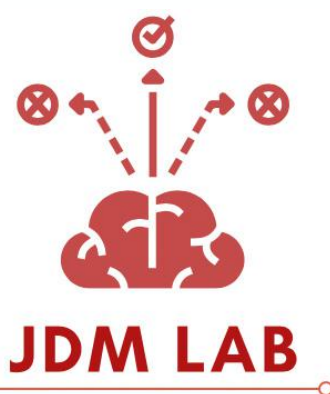
# Costi sommersi

Come presidente di una compagnia aerea, hai ricevuto un suggerimento da uno dei tuoi dipendenti.

Il suggerimento è quello di investire l'ultimo milione di dollari del budget Ricerca e Sviluppo per studiare la possibilità di realizzare un aereo che non può essere rilevato da radar convenzionali, in altre parole, un aereo "invisibile".

Tuttavia, vieni a sapere che un'altra compagnia ha pronto un aereo che non può essere rilevato dai radar. Sembra, inoltre, che l'aereo di quest'ultima compagnia risulti più veloce ed economico di quello che la tua compagnia riuscirebbe a costruire.

Investiresti l'ultimo milione di dollari dei fondi destinati alla ricerca per costruire il tuo aereo invisibile?



# Costi sommersi

§ In molti campi, le persone tendono ad esercitare più sforzo quando hanno già speso delle energie su un certo compito o attività.

§ Principalmente i costi sommersi riguardano tempo e denaro.

§ Un'implicazione pericolosa dei costi sommersi è l'escalation del commitment, ovvero la tendenza ad investire ulteriori risorse in un progetto che è chiaramente fallimentare.



# Rational Choice in Market

JUST A NORMAL DAY AT THE NATION'S MOST IMPORTANT FINANCIAL INSTITUTION...



*Economic Sociology and Political Economy community*

Grazie per l'attenzione!

[marta.caserotti@unipd.it](mailto:marta.caserotti@unipd.it)