



RETAIL BANKING

LEZIONE N° 14

GLI EFFETTI DEI BIAS COGNITIVI

Università di Roma «Tor Vergata»

CLEMIF

A.A. 2022/2023

Prof. Umberto Filotto

INTRODUZIONE

Nella lezione precedente sono stati esaminati gli errori, responsabili di distorsioni delle stime relative alla probabilità e agli esiti di un evento; quindi sono stati analizzati gli errori che vengono commessi nella fase *ex ante* del processo decisionale.

In questa lezione verranno considerate:

1. Le euristiche ed errori commessi dopo aver effettuato una decisione
2. Le emozioni
3. L'effetto inquadramento e contabilità mentale

Euristiche	Errori	Esempio
Euristiche ed errori commessi dopo aver effettuato una decisione.		
<i>Confirmation bias</i>	Dopo aver effettuato una scelta, l'individuo tende a cercare evidenza che conferma la bontà della decisione e a ignorare le informazioni che la smentiscono.	La nuova informazione viene ignorata se non conferma la bontà dell'investimento effettuato.
Senno di poi	Tendenza a formulare giudizi a posteriori, sovrastimando la possibilità di prevedere l'evento verificatosi.	Le analisi degli andamenti di borsa tendono a far apparire qualsiasi evento prevedibile, ossia riconducibile a fattori analizzabili <i>ex ante</i> , anche se di fatto è stato determinato da fattori casuali.
Effetto dotazione	Tendenza ad attribuire a un bene che già si possiede un valore superiore a quello attribuitogli prima di entrarne in possesso.	Riluttanza a vendere i titoli in portafoglio.
Emozioni		
<i>Rimpianto (regret)</i>	Rimpianto da omissione: è collegato a un'azione che l'individuo avrebbe potuto compiere ma non ha fatto. Rimpianto da commissione: è collegato a un'azione che è stata compiuta. Spesso si preferisce l'immobilismo, perché il rimpianto da omissione genera meno dispiacere di quello da commissione.	<i>Disposition effect</i> : vendere un titolo vincente e realizzare un guadagno provoca soddisfazione (orgoglio), mentre vendere un titolo in perdita genera rimpianto (si deve prendere atto di aver effettuato una scelta sbagliata). Il livello di soddisfazione dipende non da aspetti assoluti bensì dalla differenza tra quello che è stato fatto e quello che si poteva fare (importanza dei punti di riferimento).
<i>Attribution bias</i>	Ricerca di una causa esterna alla quale attribuire la responsabilità di una scelta sbagliata. Tendenza ad adeguare le proprie scelte a quelle della maggioranza per evitare di dover recriminare, in seguito, sugli effetti di decisioni prese in isolamento.	Un rendimento negativo sul proprio portafoglio genera minore insoddisfazione se può essere attribuito alle scelte del consulente o all'andamento generale del mercato.
Contabilità mentale		
	Le scelte economiche sono mediate da un sistema di conti mentali. Le modalità con le quali gli individui confrontano le varie alternative possibili rispondono all'ipotesi di <i>topical account</i> e di <i>framing effect</i> . I conti vengono chiusi con una frequenza dettata dalle regole mentali dell'individuo che distorcono la valutazione dei guadagni e delle perdite.	Conti mentali separati per l'acquisto di beni durevoli differenti (ad esempio, seconda casa ed automobile) possono portare l'individuo ad indebitarsi per l'acquisto dell'uno sostenendo un costo superiore al rendimento ottenuto sui risparmi destinati all'acquisto dell'altro.

INTRODUZIONE

Osservando i nostri comportamenti appare chiaro come sia difficile apprendere dagli errori commessi.

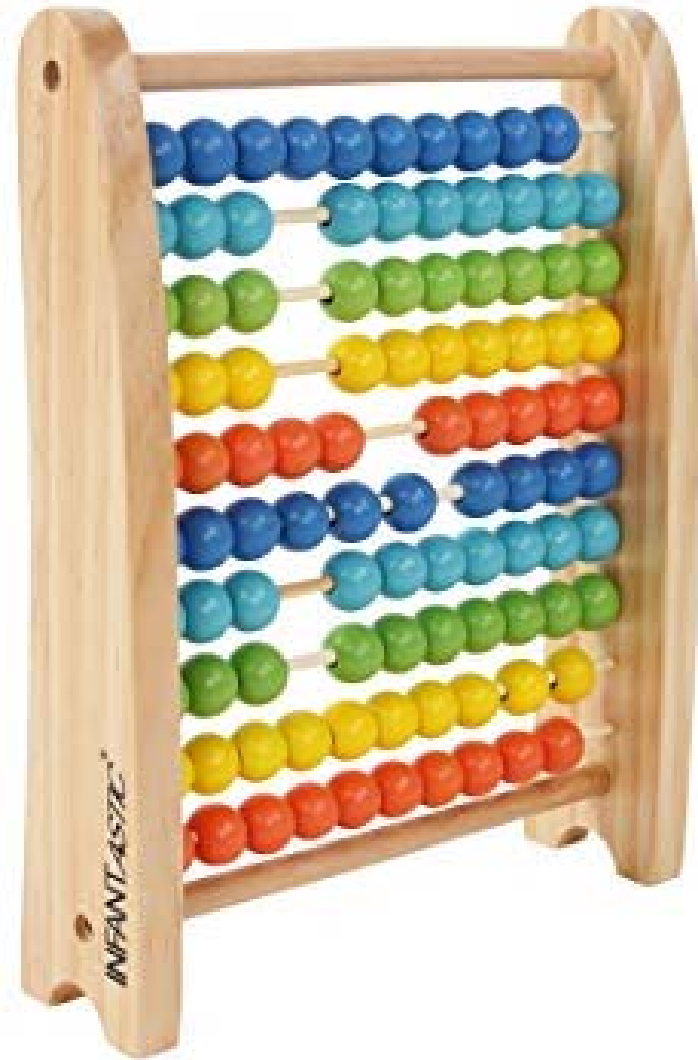
Questo accade nei mercati finanziari, ma anche nella vita di ogni giorno in cui tendiamo a confermare il nostro atteggiamento.



INTRODUZIONE

I bias cognitivi che abbiamo identificato condizionano i processi decisionali e rendono complesso non solo evitare ma anche correggere gli errori:

- gli individui tendono a percepire la dinamica dei fenomeni in termini di valori medi, più facili da gestire sul piano cognitivo
- interpretano gli scostamenti come errori che tendono a correggersi nel tempo in modo automatico
- hanno l'idea che errori sopra la media si alternino con errori di segno opposto



INTRODUZIONE

Gli obiettivi possono condizionare il processo decisionale nel suo complesso

una volta individuata l'alternativa preferita, il decisore si sforza di avvalorare la sua scelta col maggior numero possibile di aspetti negativi delle alternative scartate.

Si cerca di razionalizzare a posteriori un processo mentale non del tutto razionale



INTRODUZIONE

Framing effect

- i processi decisionali sono condizionati dal modo in cui viene presentato il problema
- Se durante il processo viene data maggiore enfasi agli aspetti negativi si rileva una maggiore propensione al rischio
- viceversa se maggiore enfasi viene data ai risvolti positivi.



L'ERRORE DI CONFERMA

L'errore di conferma (*confirmation bias*) è un errore che la nostra mente compie ogni volta che ci giungono dei dati che confermano oppure non confermano le nostre credenze.

Nel primo caso, le informazioni vengono lasciate entrare e conservate, nel secondo caso, esse «entrano da un orecchio e escono dall'altro».

La nostra mente prende atto dei dati che riceve in modo selettivo.

Tendiamo a focalizzare la nostra attenzione su informazioni che sostengono la nostra visione e preconetti e a sottovalutare informazioni che la contraddicono.



L'ERRORE DI CONFERMA



www.unavignetta.splinder.com

Alcuni possono giungere a negare addirittura l'evidenza.

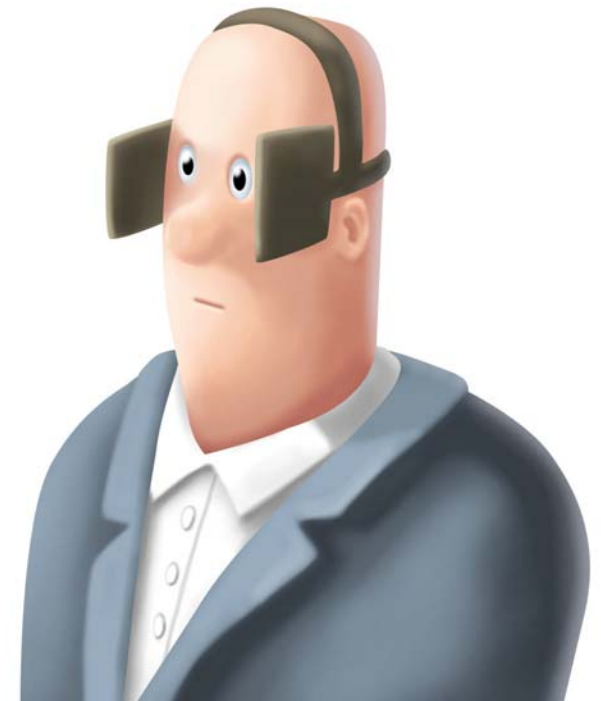
La mente è pronta a tutto pur di proteggersi da interpretazioni della realtà che non è pronta ad affrontare, conservando, anche contro ogni logica, una visione familiare e rassicurante delle cose.

Negli investimenti l'errore di conferma implica che un investitore sarebbe più propenso a cercare informazioni che supportano la sua idea su un investimento piuttosto che cercare le informazioni che la contraddicono.

IL CONSERVATORISMO

Il *conservatorismo* risulta essere fortemente collegato all'errore di conferma: tendiamo infatti a mantenere immutati i nostri giudizi e le nostre ipotesi iniziali.

Ad esempio gli analisti finanziari partono con ipotesi iniziali circa le caratteristiche di un'azienda. Nuove informazioni sull'azienda vengono lette sulla base delle ipotesi iniziali e dunque se, per esempio, le informazioni positive riguardassero un'azienda che in passato ha avuto performance non particolarmente brillanti, l'analista rivede la sua valutazione in modo conservativo, sottostimando la possibilità che l'azienda generi in futuro utili significativi.



L'ERRORE DI GIUDIZIO RETROSPETTIVO

L'errore di giudizio retrospettivo (*hindsight bias*) è spesso conosciuto come l'effetto “lo sapevo fin dall'inizio” o “determinismo strisciante”, ovvero il modo in cui il ricordo delle nostre valutazioni cambia quando veniamo a conoscenza del risultato della valutazione stessa.

Quindi, l'analisi retrospettiva degli eventi porta a darne una lettura quasi deterministica come se essi fossero l'esito scontato e facilmente prevedibile di una serie di fatti

Questo errore fa sì che si inizi a pensare che in realtà era possibile sapere già ciò che sarebbe accaduto, anche se non se ne aveva idea.



L'ERRORE DI GIUDIZIO RETROSPETTIVO

PROPONGO DI ISTITUIRE
UN PREMIO NOBEL
PER IL SENNO DI POI.



Questo porta a trarre conclusioni non corrette sulle proprie effettive abilità.

Secondo i ricercatori, il giudizio retrospettivo deriverebbe da un meccanismo cognitivo volto a liberare spazio nella nostra memoria, eliminando l'informazione non accurata e abbracciando la risposta esatta.

L'idea alla base è che qualsiasi feedback o informazione esatta che viene ricevuta dopo aver condotto la prima analisi cambia la base di conoscenza sottostante al giudizio originale, causando un'inclinazione verso la nuova informazione.

Il giudizio retrospettivo, permette di avere una memoria molto «efficiente» che dimentica ciò che non serve, ma anche gli errori, e portando alla convinzione di aver previsto proprio l'evento che si è verificato, anche se ciò non è vero.

L'EFFETTO DOTAZIONE

L'effetto dotazione (*endowment effect*), consiste nella discrepanza tra il valore che si attribuisce a un bene nel caso in cui lo si possiede e la valutazione che si dà dello stesso bene nel caso in cui lo si debba acquistare.

L'evidenza sperimentale mostra, infatti, che gli individui tendono a valutare di più un bene che già fa parte della loro dotazione, trascurandone il costo opportunità (pari al costo che si dovrebbe sostenere per acquistarlo).

Un'interpretazione alternativa fa riferimento alla cosiddetta avversione alle perdite, ossia al fatto che il dispiacere associato alla perdita di un oggetto di cui si è in possesso è maggiore del piacere associato all'acquisto di quello stesso oggetto .



LE EMOZIONI: IL RIMPIANTO

Nel processo decisionale degli individui, giocano altresì un ruolo fondamentale i fattori legati alla sfera emotiva.

Tra quelli più comunemente rilevati la sensazione del rimpianto (*regret*) che, anticipata dal soggetto in procinto di effettuare una scelta, può condurre all'immobilismo.



Gli individui, infatti, preferiscono evitare il dispiacere di dover recriminare sulle conseguenze di una scelta rivelatasi sbagliata (rimpianto da commissione), anche perché tale dispiacere sembrerebbe essere maggiore (secondo quanto rivelato dalle evidenze sperimentali) al rammarico che si prova per aver omesso un'azione che sarebbe stato opportuno compiere (rimpianto da omissione).

LE EMOZIONI: LA DISSONANZA COGNITIVA

La dissonanza cognitiva è il conflitto mentale che gli individui vivono quando si trovano di fronte all'evidenza che una loro convinzione è errata.

Il caso più semplice in cui si manifesta una dissonanza si ha dopo che è stata presa una decisione tra più alternative, per esempio l'acquisto di un'automobile. Gli aspetti positivi delle alternative rifiutate e quelli negativi che caratterizzano la nostra scelta sono dissonanti con la consapevolezza della nostra azione. Ciò ci spinge a cercare ulteriori conferme e a minimizzare e distorcere gli elementi dissonanti.

Per contenere le sensazioni spiacevoli gli individui possono adottare comportamenti irrazionali, quali ad esempio evitare in ogni modo nuove informazioni, oppure sviluppare argomentazioni contorte, utili a mantenere le vecchie opinioni



LE EMOZIONI: L'ERRORE DI ATTRIBUZIONE

Dall'avversione al rimpianto discende un altro fenomeno noto come errore di attribuzione (*attribution bias*), ossia la ricerca di una causa esterna alla quale imputare la responsabilità di scelte sbagliate.

Commettere errori genera rimpianto e, spesso, recriminazione. La nostra mente vuole minimizzare tale condizione e quindi, porta ad attribuire ad altri, le cause dell'errore commesso.

Ciò spiega anche la tendenza a seguire il comportamento della maggioranza, in modo da ridurre l'insoddisfazione e le recriminazioni che deriverebbero dall'aver preso isolatamente decisioni sbagliate.



LE EMOZIONI: L'AVVERSIONE ALL'AMBIGUITÀ

L'emotività influenza le nostre decisioni, ma certamente ha un impatto ancora più forte sulle nostre preferenze. È una delle aree in cui oggi è maggiore il contributo delle neuroscienze, in grado, anche grazie allo sviluppo tecnologico e scientifico, di dirci quali parte del cervello vengono attivate davanti a specifiche condizioni.

In termini di preferenze espresse, si notano comportamenti riconducibili a forme di avversione all'ambiguità, ovvero l'attitudine a preferire rischi conosciuti a quelli sconosciuti. Questo fenomeno risulta essere distinto dall'avversione al rischio, in quanto individua un rifiuto dei rischi basato anche sulla misura della loro certezza e non solo sulla misura della loro ampiezza.

L'amore per ciò che è familiare, che completa l'avversione all'ambiguo, può portare a scelte di investimento estremizzate.



LE EMOZIONI: L'AVVERSIONE ALL'AMBIGUITÀ



I prodotti semplici, privi di rischio, sono facili da rappresentare e diventano, per molti di noi, oggetto di preferenza “esagerata”.

La familiarità spesso è solo presunta e questo può portare a eccessivi assunzione del rischio, come nel caso di una delle anomalie nella costruzione del portafoglio più documentate e discusse: la ridotta diversificazione internazionale, ossia il così detto *home bias*.

Gli investitori possono beneficiare di una riduzione del rischio, investendo in titoli esteri; malgrado ciò, la maggior parte degli investitori detiene una quota eccessivamente elevata della propria ricchezza in strumenti di origine nazionale.

LE EMOZIONI: L'AVVERSIONE AL RAMMARICO

Restando nell'ambito delle avversioni, centrale nello spiegare certi comportamenti e preferenze è l'avversione che sviluppiamo nei confronti del rammarico: questo è legato alla sensazione legata al dispiacere di aver preso una decisione sbagliata.

Immaginiamo di aver sempre puntato su un numero e poi decidessimo di cambiare perché non esce; se alla successiva estrazione uscisse ci sentiremmo «stupidi» (anche se le probabilità di uscita restano sempre le stesse). Per questo preferiamo non cambiare.

Spesso le persone tendono ad adeguare i loro comportamenti a quelli della maggioranza proprio per evitare di dovere, in seguito, recriminare per eventuali scelte sbagliate compiute in isolamento, seguendo quindi la logica del “mal comune, mezzo gaudio”.



LE EMOZIONI: L'EFFETTO DISPOSIZIONE



Questo effetto spiega la tendenza degli investitori a detenere troppo a lungo in portafoglio titoli su cui si sta perdendo e vendere troppo presto titoli in guadagno. Rendere certo un guadagno, incassandone i frutti ci riempie di orgoglio, ma scendere emotivamente a patti con una perdita è tutta un'altra cosa. Le perdite fanno più male e quando le monetizziamo, eliminiamo ogni possibilità di appello e dobbiamo fare i conti con le nostre emozioni.

LE EMOZIONI: AFFECTION BIAS

Sul fronte delle preferenze, è interessante osservare quanta discrepanza esiste tra un investitore razionale e uno “normale” soggetto all’emotività.

Gli investitori razionali non mostrano, infatti, alcun tipo di “sentimento” nei confronti dei propri investimenti. Non sono motivati da affetto quando acquistano azioni di una società dolciaria, né da repulsione quando decidono di investire in una società del settore del tabacco.



Gli investitori “normali”, invece agiscono molto spesso in modo “sentimentale”, subendo quindi forme di *affection bias*.

CONTABILITÀ MENTALE



La comparazione delle alternative disponibili e la valutazione delle scelte effettuate sono spesso distorte anche da un ulteriore errore di ragionamento noto come contabilità mentale (*mental accounting*).

Thaler (1985 e 1989) spiega l'irrazionalità dei comportamenti partendo dall'ipotesi che le scelte economiche siano mediate da un vero e proprio sistema di conti mentali nei quali gli individui tendono a suddividere il denaro, creando differenti budget per le spese e suddividendo in categorie/conti la ricchezza e il reddito il che confligge con il principio di fungibilità del denaro.

Si distinguono conti:

1. di consumo, cui sono attribuite le spese;
2. di reddito, cui sono ricondotti ricavi ed entrate;
3. di ricchezza, cui sono attribuite le diverse forme di ricchezza detenute²¹

CONTABILITÀ MENTALE

consumo, un aspetto rilevante riguarda la contabilizzazione delle spese: possono essere molto significativi gli errori soprattutto nel caso di consumi ripetuti e/o che arrecano piacere (si parla, al proposito, di *hedonic framing*).



reddito risulta rilevante ai fini del processo decisionale la provenienza: la propensione all'acquisto di determinati tipi di beni sembra, infatti, essere più marcata nel caso in cui le risorse sono state ottenute in modo occasionale (con una vincita al lotto, ad esempio)

ricchezza è rilevante la forma della ricchezza stessa: la liquidità sui conti correnti tende ad essere spesa abbastanza facilmente, mentre è più difficile che il consumo venga finanziato attraverso lo smobilizzo del patrimonio immobiliare oppure intaccando, attraverso l'indebitamento, la ricchezza futura



CONTABILITÀ MENTALE

Le decisioni sarebbero sottoposte a un processo di valutazione in concomitanza con l'analisi e l'eventuale chiusura dei conti mentali di riferimento; la chiusura dei conti non segue principi oggettivi e razionali ma le regole mentali dell'individuo e queste possono distorcere la valutazione dei guadagni ottenuti o delle perdite subite e, dunque, della bontà delle scelte adottate.

Ciò è particolarmente rilevante nell'ambito di decisioni rischiose adottate in sequenza per due motivi:

1. la frequenza di chiusura del conto può discostarsi da quella ottimale;
2. gli esiti delle decisioni precedenti, inoltre, possono influenzare l'atteggiamento verso il rischio nelle decisioni successive: aver riportato guadagni può rendere propensi al rischio e questo può risultare tanto maggiore quanto più i guadagni sono percepiti come un'entrata occasionale.

CONTABILITÀ MENTALE

L'evidenza sperimentale mostra, infatti, che gli individui sarebbero meno restii a rischiare il denaro che hanno ottenuto in seguito a una vincita o un investimento, in quanto è come se utilizzassero denaro di altri (ossia, adottando la terminologia del gioco d'azzardo, denaro del banco – da cui l'espressione *house money effect*).



Nel caso di chiusura del conto in perdita, aumenterebbe viceversa l'avversione al rischio; perdite pregresse molto significative possono tuttavia incentivare l'assunzione di ulteriori rischi allo scopo di recuperare interamente e ripristinare la ricchezza iniziale (effetto *break even*; Thaler e Johnson, 1990).

CONTABILITÀ MENTALE

La teoria della contabilità mentale fornisce una chiave di lettura dell'approccio "piramidale" con il quale gli individui costruiscono il portafoglio.

Lo strato inferiore soddisfa i bisogni di sicurezza e solidità, ai quali si fa fronte con investimenti poco rischiosi; seguono poi gli strati corrispondenti ad aspirazioni di guadagno via via più ambiziose, alle quali sono associati investimenti con un maggior potenziale di rendimento e rischi più elevati; al vertice si collocano, infine, gli investimenti più rischiosi in assoluto.

Sebbene possa favorire comportamenti oculati questo configura un'ulteriore violazione della teoria standard, che come noto prescrive un processo di ottimizzazione simultaneo e globale dell'intero portafoglio di investimenti.



L'ERRORE DI STIMA NELLE PROBABILITÀ CONGIUNTE E DISGIUNTE

Una probabilità congiunta è la probabilità che si verifichino più eventi contemporaneamente. La prob. congiunta è sempre inferiore alla probabilità dei singoli eventi

Una probabilità disgiunta è la probabilità che si verifichi almeno uno tra due o più eventi. La prob. disgiunta è sempre superiore alla probabilità dei singoli eventi

Solitamente nella stima di queste probabilità si usa, come punto di partenza la probabilità dell'evento base.

Per quanto detto sopra questo modo semplicistico di ragionare, unito al fenomeno dell'ancoraggio porta a:

- Sovrastimare la probabilità degli eventi congiunti
- Sottostimare la probabilità degli eventi disgiunti



UN COCKTAIL ESPLOSIVO: OVERCONFIDENCE

L'effetto combinato dei diversi bias cognitivi e la tendenza ad utilizzare in modo non ponderato le scorciatoie decisionali è la cd *overconfidence*, ovvero un eccesso di fiducia nelle proprie capacità.

In sintesi essa deriva dall'apparente facilità di formulare una previsione sulla base di:

- Luoghi comuni (*Rappresentatività*)
- Ricordi (*Disponibilità*)
- Punti di riferimento esterni (*Ancoraggio*)



L'OVERCONFIDENCE

In pratica l'*overconfidence* può manifestarsi in vari modi:

Miscalibration

→ In genere la gente posta davanti alla valutazione delle probabilità mostra un intervallo di confidenza troppo stretto

Effetto meglio della media

→ In genere la gente pensa di essere meglio della media

Illusione di controllo e eccessivo ottimismo

→ In genere la gente ha attesa eccessiva circa la sua probabilità di successo se confrontata con dati oggettivi.

Collegata è poi l'attitudine a un ottimismo eccessivo



L'OVERCONFIDENCE

Di seguito vengono illustrati alcuni tra i possibili effetti dell'overconfidence nel comportamento degli investitori.

- Presunzione di poter “battere il mercato”
- Estrapolazione a medio termine dai trend di breve periodo
- Ricerca di “figure tipiche” non causali e non testate
- Iper o sotto reazione a nuove informazioni



LA PRESUNZIONE DI POTER BATTERE IL MERCATO

Se prendiamo a riferimento la realtà americana (più studiata) osserviamo che:

- Esiste una evidenza schiacciante sul fatto che i gestori professionisti non battono il mercato se si tiene conto dei costi di transazione e del rischio.
- Se si osservano diversi orizzonti temporali si nota che i (pochi) gestori che battono il mercato non sono sempre gli stessi ma ruotano.
- Le performance passate di un gestore non sono un buon indicatore della performance futura.



L'ESTRAPOLAZIONE DAI TREND DI BREVE PERIODO

La rappresentatività porta l'investitore a considerare un trend, anche di breve periodo, come rappresentativo dell'andamento medio del mercato.

- Questo porta spesso ad assumere posizioni in controtendenza rispetto al mercato.
- La risultante di questo comportamento è spesso un portafoglio che “insegue” il mercato invece di prevenirlo.



COME SOPRAVVIVE L'OVERCONFIDENCE?

Teoricamente un investitore razionale dovrebbe, nel tempo, correggere i propri errori.

- A forza di formulare previsioni sbagliate, e subirne le conseguenze finanziarie, dovrebbe “correggere il tiro”, o quantomeno guadagnare in umiltà e diminuire il livello di confidenza nelle proprie abilità.
- Si osserva che questo non avviene a causa di fenomeni di natura psicologica: la *regret aversion*, la *biased attribution* e l'aggregazione dei risultati.



REFLECTION EFFECT

Diversa propensione al rischio negli opposti scenari

- **Scenario positivo:** per le vincite si rileva una marcata avversione al rischio, che induce gli intervistati a preferire le vincite certe rispetto a quelle aleatorie benché di maggiore entità
- **Scenario negativo** viene registrata una propensione ad assumere rischi molto più elevata.

Nello scenario positivo, gli individui sovrastimano l'utilità della vincita certa rispetto a quelle eventuali: *"In the positive domain, the certainty effect contributes to a risk averse preference for a sure gain over a larger gain that is merely probable. In the negative domain, the same effect leads to a risk seeking preference for a loss that is merely probable over a smaller loss that is certain"* D. Kahneman, A. Tversky, *Prospect Theory: An analysis of decision under risk*, Op. cit, 1979. p. 268

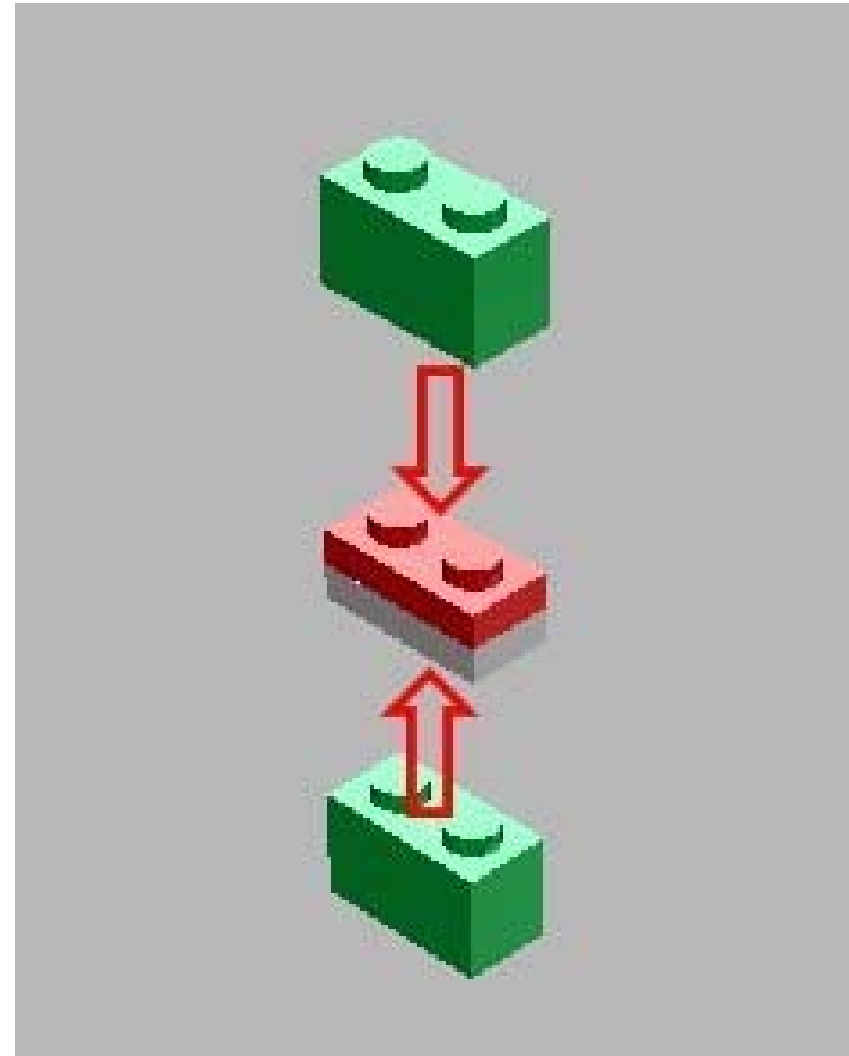


ISOLATION EFFECT

Strategia adottata per semplificare i processi decisionali

Consiste nel disaggregare le alternative in parti elementari e di tenere in considerazione ai fini della decisione solo le componenti differenziali

la “certezza eventuale” (*contingent certainty*) del rendimento fisso, aumenta l’attrattività della scelta, rispetto ad una priva di tale opzione ma con uguale probabilità di successo.



LA TEORIA DEL PROSPETTO

In che modo gli individui istruiscono i processi mentali che portano alla formulazione di previsioni circa gli accadimenti futuri ?

Gli individui assegnano un valore più elevato ad un guadagno certo, rispetto al valore che assegnano ad un guadagno atteso, benché sensibilmente più elevato

Il comportamento inverso è rilevato per le perdite.



LA TEORIA DEL PROSPETTO

Gli studiosi di finanza comportamentale hanno teorizzato diversi modelli coerenti con le scelte individuali osservate.

La teoria del prospetto (*prospect theory*), elaborata da Kahneman e Tversky (1979), articola le scelte in condizioni di incertezza in due fasi:

- strutturazione (*editing*) ossia analisi e nella riformulazione del problema, allo scopo di giungere a una rappresentazione semplificata e più “trattabile”.
- valutazione delle alternative.

In questo contesto possono ricorrere gli errori cognitivi e di preferenze, responsabili di modifiche radicali della percezione individuale delle probabilità e degli esiti corrispondenti alle alternative possibili.



LA TEORIA DEL PROSPETTO

La funzione che descrive il valore soggettivo attribuito alle perdite è però più ripida di quella dell'atteggiamento rispetto alle vincite;

Il disagio per una perdita, è maggiore della soddisfazione per una vincita analoga.

Gli individui manifestano diversamente le proprie preferenze a seconda che la scelta sia posta in termini di guadagni piuttosto che di perdite; ciò implica il definitivo superamento della teoria dell'utilità attesa.

"It is assumed that all reasonable people would wish to obey the axioms of the theory, and that most people actually do, most of the time".
Kahneman e Tversky



LA TEORIA DEL PROSPETTO E LA STRUTTURA DEL PROCESSO DECISIONALE

Editing:

- consiste nell'analisi preliminare delle possibilità proposte, che conduce spesso ad una rappresentazione semplificata delle stesse

Evaluation

- le possibilità elaborate vengono valutate e quella col maggior valore viene scelta.

Codifica

- Gli individui percepiscono i risultati in termini di guadagni o perdite e non in termini di condizioni finali di ricchezza
- Perdite e guadagni vengono definiti in ragione di un punto di riferimento neutrale; il punto di riferimento corrisponde con la condizione individuale di partenza



LA TEORIA DEL PROSPETTO E LA STRUTTURA DEL PROCESSO DECISIONALE

la combinazione

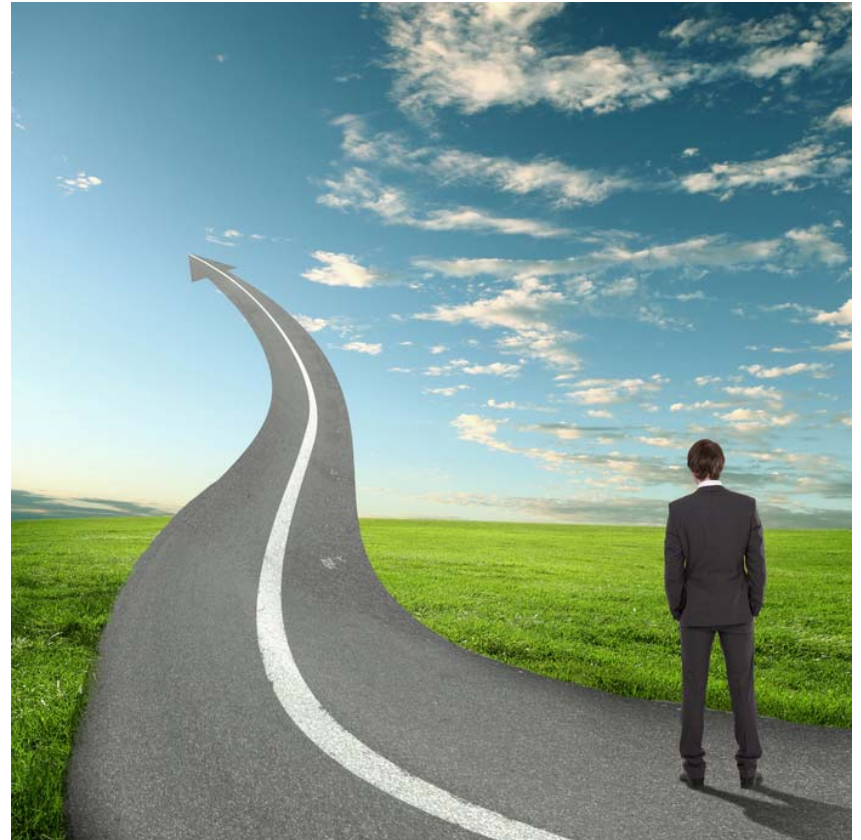
- Le alternative possono essere semplificate unendo le probabilità associate a risultati identici e valutandole in quel modo;

la segregazione

- alcune alternative con parti prive di rischio vengono separate dalle componenti rischiose durante la fase di editing

la cancellazione.

- gli individui scartano gli elementi condivisi dalle diverse opzioni
- arrotondamento delle probabilità o dei risultati attesi, ma anche l'esclusione di alternative estremamente improbabili
- tendenza ad individuare le dominanze e connessa immediata esclusione delle opzioni non dominanti.



LA TEORIA DEL PROSPETTO: L'EDITING

La strutturazione (editing) e la valutazione delle alternative, unitamente all'effetto certezza, conducono ad una ponderazione non lineare delle probabilità

Durante la fase di editing, inoltre, i risultati sono espressi in termini di guadagni o perdite in relazione ad un certo punto di riferimento, che può corrispondere al costo di acquisto, a una stima precedente del valore di mercato, a un valore che individua l'obiettivo da raggiungere o comunque a qualsiasi punto determinato anche sulla base di un processo di ancoraggio



La definizione del punto di riferimento essere influenzata da errori cognitivi e dall'effetto inquadramento.

LA TEORIA DEL PROSPETTO: LA VALUTAZIONE DELLE ALTERNATIVE

La seconda fase del processo decisionale comporta la scelta dell'alternativa a maggior valore.

Essa dal valore attribuito agli esiti attraverso la funzione di valore. Tale funzione, che si pone in analogia alla funzione di utilità dell'approccio standard, è caratterizzata da proprietà che riflettono le più comuni anomalie comportamentali rilevate sperimentalmente, come la non costanza dell'atteggiamento verso il rischio e l'avversione alle perdite.

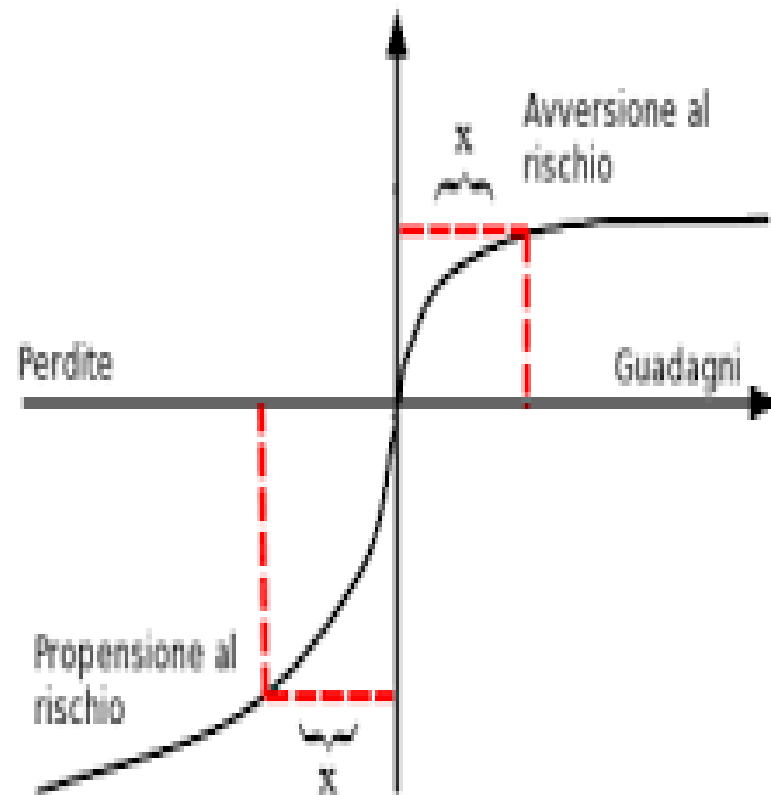
La teoria, quindi, descrive il comportamento in base al quale nel dominio negativo gli individui sarebbero propensi al rischio e avversi alle perdite, mentre nel dominio positivo sarebbero avversi al rischio.



LA TEORIA DEL PROSPETTO: LA FUNZIONE DI VALORE

Secondo la Teoria del prospetto, per un individuo normale il ragionamento sugli investimenti, o in generale su gli eventi aleatori, si caratterizza per le seguenti anomalie:

- a) Valutazione non lineare delle probabilità;
- b) Avversione al rischio variabile
- c) Utilità definita sui guadagni/perdite non sulla ricchezza finale;
- d) Avversione alle perdite
- e) Incapacità di considerare problemi complessi.

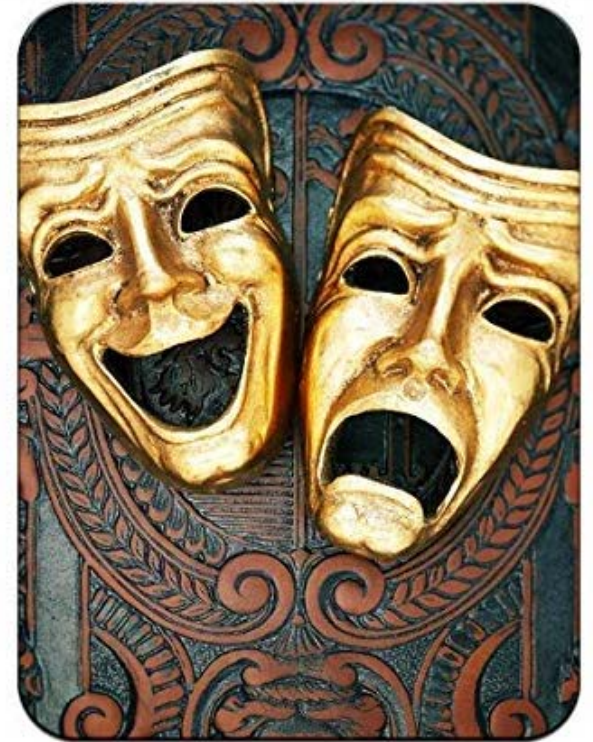


LA TEORIA DEL PROSPETTO: LA FUNZIONE DI VALORE

il valore marginale di guadagni e perdite tende a decrescere col decrescere dell'intensità della variazione

la sensibilità alle perdite è maggiore di quella ai guadagni in quanto il disagio che l'individuo prova nel perdere danaro è maggiore della soddisfazione sperimentabile in caso di guadagno della stessa somma

- è definita dalle variazioni rispetto ad un punto di riferimento;
- è concava per i guadagni e convessa per le perdite;
- è più ripida nell'area delle perdite di quanto non sia in quella dei guadagni.



INCAPACI DI INTENDERE E VOLERE?

