

Scelte intertemporali

Alessandra Pelloni

Che cosa sono le scelte intertemporali

- Decisioni che coinvolgono **trade-off tra presente e futuro**
- Valutazione di costi e benefici distribuiti nel tempo
- Esempi:
 - risparmio vs consumo
 - investimenti in salute
 - investimenti nello studio

Sconto esponenziale

$$U = \sum_{t=0}^T \delta^t u(c_t)$$

- $\delta \in (0, 1)$ è costante nel tempo
- Le preferenze sono **coerenti nel tempo**
- Nessun “pregiudizio per il presente”

Implicazioni del modello esponenziale

- Pianificazione **stabile** nel tempo
- Se preferisco 100€ tra 1 anno a 90€ oggi, allora:
 - preferisco 100€ tra 6 anni a 90€ tra 5 anni
- Comportamento “razionale” e prevedibile
- Nessun conflitto tra sé presente e sé futuro

Evidenze che sfidano il modello classico

- **Pregiudizio per il presente** (present bias)
- **Incoerenza dinamica** delle preferenze
- **Effetto magnitudine:**
 - per importi piccoli i tassi di sconto stimati sono molto alti
- Asimmetria **ritardo/anticipo** della ricompensa
- **Subadditività:**
 - lo sconto su intervalli brevi è maggiore di quello implicito su intervalli lunghi

Esempi di incoerenza dinamica

- Pianifico di **risparmiare** da domani, ma oggi spendo
- Decido di **smontare** una cattiva abitudine, ma la rimando
- **Procrastinazione** nello studio o nella consegna di lavori
- Scelte di salute:
 - oggi mangio in modo poco sano, “da domani dieta”

- Il tasso di sconto è **decescente** nel tempo
- Forte svalutazione delle ricompense a breve termine
- Minore svalutazione per scadenze lontane
- Genera **preferenze instabili nel tempo**
- Spiega perché “oggi vs domani” è diverso da “tra 30 vs 31 giorni”

Forma dello sconto iperbolico

- Esempio di pattern comportamentale:
 - oggi preferisco 50€ subito a 60€ domani
 - ma tra 30 e 31 giorni preferisco 60€ tra 31 giorni a 50€ tra 30 giorni
- Il peso relativo del “subito” è sproporzionato
- Il futuro remoto è trattato in modo relativamente **più paziente**

Modello quasi-iperbolico ($\beta-\delta$)

$$U = u(c_0) + \beta \sum_{t=1}^T \delta^t u(c_t)$$

- $\beta < 1$: cattura il **pregiudizio per il presente**
- δ : sconto di lungo periodo, come nel modello esponenziale
- Distingue fra:
 - valutazione del **presente**
 - valutazione del **futuro** (tutti i periodi $t \geq 1$)

- **Agente ingenuo**

- non anticipa i futuri problemi di autocontrollo
- crede che il sé futuro seguirà i piani stabiliti oggi

- **Agente sofisticato**

- riconosce il proprio present bias
- anticipa le deviazioni future e cerca di prevenirle

Conflitto interno: Planner vs Doer

- **Planner** (sé di lungo periodo):
 - mira a massimizzare il benessere complessivo
 - è coerente con obiettivi di lungo termine
- **Doer** (sé di breve periodo):
 - segue le tentazioni immediate
 - privilegia le gratificazioni a breve termine
- Molte dinamiche di autocontrollo derivano da questo conflitto

Esempi nella vita quotidiana

- Uscire subito con amici vs studiare per un esame
- Comprare beni a rate vs risparmiare e comprare più tardi
- Scegliere cibo gustoso ma poco sano vs cibo sano
- Gestione del tempo:
 - uso dei social vs lavoro concentrato

Domanda di impegni (commitment)

- Gli individui cercano **vincoli** sul proprio sé futuro
- Ridurre la libertà futura può aumentare il benessere:
 - limitare accesso al denaro
 - evitare tentazioni
- I dispositivi di commitment sono una risposta al present bias

- Conti di risparmio vincolati o illiquidi
- Detrazioni automatiche dallo stipendio
- App o software che bloccano social media o shopping
- Scadenze e penalità autoimposte
- Contratti di impegno con terzi (amici, piattaforme, ecc.)

- Presente: forte preferenza per il consumo immediato
- Futuro: consapevolezza del bisogno di risparmio
- Risultato: **sottorisparmio** rispetto al livello ottimale
- Soluzioni:
 - iscrizione automatica ai piani pensionistici
 - meccanismi di opt-out invece di opt-in
 - contributi integrativi (matching) pubblici o aziendali

Comportamenti finanziari quotidiani

- Uso eccessivo di carte di credito e finanziamenti
- Mancanza di pianificazione del debito
- Preferenza per sconti immediati rispetto a risparmi futuri
- Pattern coerenti con il modello β - δ

- Ricompense immediate:
 - gusto, piacere, sollievo
- Costi futuri:
 - peggioramento della salute
 - minore produttività e benessere
- Molti comportamenti di **autosabotaggio** derivano dal present bias

- Le politiche possono sfruttare il present bias per migliorare il benessere
- Esempi di **nudges**:
 - adesione automatica ai piani pensionistici
 - promemoria (sms, email, notifiche)
 - “cooling-off periods” per grandi acquisti
 - tasse su beni dannosi come meccanismi di autocontrollo

- Le preferenze non sono statiche ma **dipendono dall'orizzonte temporale**
- Il modello esponenziale è elegante ma spesso irrealistico
- I modelli comportamentali (iperbolico, $\beta-\delta$) descrivono meglio i dati
- Per migliorare le scelte intertemporali servono:
 - strumenti di commitment
 - progettazione attenta di istituzioni e politiche

- Modello classico: sconto esponenziale, coerenza temporale
- Evidenze comportamentali: present bias e incoerenza dinamica
- Sconto iperbolico e modello β - δ spiegano molti comportamenti reali
- Dispositivi di commitment e nudges:
 - aiutano ad allineare le scelte di oggi agli obiettivi di lungo periodo