

Progetto UNILAB - SEMINARI DI ORIENTAMENTO 2021

TITOLO: Finanza Comportamentale e Neurofinanza

Data: 15 aprile 2021, ore 15:30-17:00

I Docenti: Professoressa Lucia Leonelli, Professore Vincenzo Farina, Dottoressa Lucrezia Fattobene

Cattedra: Economia degli intermediari finanziari

Profili professionali di riferimento: Intermediari Finanziari, Ricercatori

La **Professoressa Lucia Leonelli**, il Professore **Vincenzo Farina** e la **Dottoressa Lucrezia Fattobene**, docenti di **Economia degli intermediari finanziari** presso la **Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Roma "Tor Vergata"**, introducono il seminario di oggi dal titolo "*Finanza Comportamentale e Neurofinanza*".

Il primo intervento, a cura della **Professoressa Leonelli**, parte dalla citazione di alcune frasi di Shiller (premio Nobel) in merito alla Finanza. "Una componente essenziale del lavoro effettivo dei professionisti della finanza è concludere affari...un'attività che rende convergenti gli obiettivi spesso divergenti degli individui... La finanza comporta la scoperta del mondo e delle sue opportunità, il che la collega alla tecnologia dell'informazione". Gli studi di finanza "tradizionali" vedono l'uomo come un soggetto perfettamente razionale, in grado di massimizzare l'utilità attesa e con una notevole capacità di calcolo. Molti studi hanno dimostrato che le scelte finanziarie prese dagli individui non rispecchiano la razionalità tipica della finanza tradizionale. Le scelte dell'uomo derivano infatti da un processo più complesso che necessita di approfondimenti da un punto di vista di ricerca psicologica, aprendo la strada a un filone di studi che prende il nome di finanza comportamentale. Questa nuova interpretazione della finanza ha fornito nuove chiavi di lettura per quanto riguarda l'approccio dell'uomo alle tematiche di natura finanziaria e l'effettiva razionalità delle scelte degli investitori. La domanda che ha guidato e che guida questo filone di studi è "Perché gli individui prendono decisioni finanziarie sbagliate?". Una prima risposta si trova nella quantità, spesso eccessiva, di informazioni che gli individui possono reperire circa un determinato prodotto finanziario. Questa quantità eccessiva di informazioni genera spesso difficoltà, negli investitori, nel comprendere e interpretare quali sono le informazioni rilevanti nella scelta di un prodotto piuttosto che un altro. È opportuno comprendere maggiormente i meccanismi che guidano le scelte, prendendo a prestito teorie e strumenti tipici della psicologia e riutilizzandoli nel campo della finanza. Ad esempio, si è notato come l'*overconfidence*, ovvero quel processo per cui le persone tendono a sovrastimare le proprie conoscenze e competenze, si verifichi anche nelle scelte finanziarie. In altre parole, un investitore *overconfident* è portato ad agire sulla base delle sue presunte conoscenze e competenze, senza il bisogno di seguire corsi di formazione o di rivolgersi a un esperto per chiedere consigli. Un altro elemento fondamentale per comprendere i comportamenti degli investitori riguarda le modalità con cui le informazioni vengono presentate. La letteratura è infatti ormai concorde sul fatto che le emozioni giocano un ruolo fondamentale nelle scelte degli investitori. Presentare un prodotto che genera emozioni positive incrementa dunque la possibilità che un investitore scelga quel prodotto piuttosto che un altro che da un punto di vista emotivo non comunica nulla o, se comunica, lo fa suscitando delle emozioni negative.

Se la finanza comportamentale studia il "cosa", ovvero quali sono gli elementi che portano gli individui a effettuare determinate scelte, il **Professor Farina** ci dice che la neurofinanza spiega il "perché" di un determinato comportamento partendo dallo studio del cervello. In altre parole, la neurofinanza ha l'obiettivo di spiegare in modo razionale una distorsione cognitiva che può anche essere sistematica e quindi ripetuta dalle persone nel momento in cui prendono delle decisioni. Facendo una digressione sulla storia dell'evoluzione umana, il Professor Farina evidenzia come l'obiettivo principale dell'uomo è da sempre la sopravvivenza. L'organo che ci ha consentito non solo di sopravvivere, ma di fatto di diventare anche la specie dominante del pianeta è proprio il cervello, il quale ci ha consentito di sopravvivere sia alle minacce predatorie che a quelle ambientali che si sono verificate nel corso di centinaia di migliaia di anni di evoluzione.

Tornando a oggi, possiamo notare come il denaro, e ancora di più il mercato finanziario, siano delle invenzioni relativamente recenti rispetto alla storia dell'uomo. A livello evolutivo il cervello non ha ancora avuto modo di adattarsi a questa nuova realtà. Dunque, quanto riteniamo irrazionale è, in realtà, semplicemente umano. Ciononostante, possiamo citare diverse conclusioni emerse dalle ricerche su questo organo. Ad oggi sappiamo infatti che, nell'ambito dei processi cerebrali, quelli consci si sovrappongono a quelli inconsci. Tuttavia, i processi cerebrali prevalenti sono quelli inconsci. Sappiamo inoltre che il cervello processa diversamente rischio e incertezza. Infatti, le regioni cerebrali coinvolte dalle decisioni caratterizzate dal rischio sono il talamo, il caudato mediale e il nucleo accumbens. Le ragioni cerebrali attive nelle decisioni caratterizzate da incertezza sono invece la corteccia orbitofrontale e l'amigdala, implicata nelle emozioni di tipo negativo. Inoltre, sappiamo che il cervello si serve di uno specifico apparato per carpire informazioni: l'apparato visivo. Nel momento in cui vediamo qualcosa, simultaneamente il cervello processa quanto vediamo in modo da carpirne delle informazioni.

A tal proposito, la **Dottorssa Fattobene** parla di un progetto di ricerca in corso e che vede il coinvolgimento non solo della Facoltà di Economia di Tor Vergata, ma anche di neurologi e psicologi di altre Facoltà. Il punto di partenza di queste ricerche è che l'apparato visivo, come estroflessione del cervello, funge da filtro per il mondo esterno. Non tutte le informazioni vengono filtrate dal soggetto in maniera consapevole e deliberata: la maggior parte delle informazioni viene filtrata, dal cervello anche tramite il sistema dell'attenzione visiva, in maniera inconscia. Siamo quindi consapevoli solo di alcune delle informazioni che ci provengono dall'ambiente interno ed esterno. È per questo motivo che la ricerca nel campo della finanza ha iniziato recentemente a prendere in prestito alcuni degli strumenti tipici delle neuroscienze. Grazie a dispositivi come gli Eye Tracker è possibile registrare i movimenti degli occhi mentre processano ed analizzano gli stimoli visivi. Attraverso lo studio dei movimenti oculari è dunque possibile fare maggiore chiarezza su quali elementi catturano maggiormente la nostra attenzione. Indubbiamente vi è ancora molta strada da fare da un punto di vista della ricerca in quanto ad oggi conosciamo solo alcuni meccanismi relativi al funzionamento del nostro cervello. Tuttavia, progetti ambiziosi come questo consentiranno di fare ulteriori passi avanti nella comprensione dei processi decisionali che guidano le scelte di natura finanziaria, ma non solo.

Spostandoci dalle scelte finanziarie a quelle di uno studente circa il percorso da intraprendere, l'elemento principale da considerare affinché si possa concludere positivamente un percorso di laurea è l'interesse nei temi che vengono trattati. Scegliere la Facoltà in linea con le proprie curiosità, con le proprie capacità e con le proprie attitudini consente di partire con il piede giusto nel percorso di studi. La Facoltà di Economia degli Studi di Roma "Tor Vergata" offre una molteplicità di corsi con l'obiettivo di proporre una offerta formativa che soddisfi palati differenti. Dall'altra parte, però, serve la volontà e la disponibilità di ogni studente ad investire le proprie risorse per perseguire un percorso di studi che sia di successo.