

**Il premio  
Economia, il Nobel  
a Richard Thaler  
per i suoi studi  
su psiche e consumi**  
Veltri e Di Caterino a pag. 15



Il premio per l'Economia all'americano Richard H. Thaler, pioniere della ricerca comportamentale: ha dimostrato che le persone non considerano mai il denaro speso subito equivalente a quello che potrebbero ricevere in futuro

# Quel Nobel al padre della "spinta gentile"

## IL PERSONAGGIO

**R**ichard H. Thaler, uno dei padri fondatori della cosiddetta economia comportamentale, è il nuovo premio Nobel per l'economia. Quindici anni dopo Daniel Kahnemann e il premio per Robert Shiller nel 2013, l'accademia svedese sceglie un altro studioso che ha lavorato sui limiti dell'homo oeconomicus. In fondo anche questo un segnale dei tempi o, più semplicemente, la volontà di guardare a chi, in questi anni, ha cercato strade innovative ed efficaci. Perché, come vedremo, l'opera di Thaler è importante per una società in cui sono sempre meno le risorse disponibili e quindi devono essere utilizzate con grande attenzione.

Docente di Behavioural Science and Economics alla Booth School of Business dell'Università di Chicago, Thaler viene conosciuto dal grande pubblico dopo la pubblicazione di *Nudge* (La spinta gentile, Feltrinelli), best-seller mondiale scritto con Cass Sunstein, nel quale descrivono come attraverso un uso accorto delle scienze cognitive e comportamentali, si può migliorare l'efficacia delle politiche pubbliche.

## LA TESI

Tutto cominciò dalle ricerche per la sua tesi di dottorato, quando pose al suo campione due domande: quanto pagheresti per eliminare un rischio di mortalità di 1 su 100.000? e quanto dovresti essere pagato per accettare un rischio di mortalità di 1 su 100.000? Secondo la teoria economica standard, le risposte alle due domande dovrebbero essere sostanzialmente identiche. Ma non lo furono. Le cifre date come risposta alla seconda domanda erano molto più alte rispetto alle risposte della prima. Come Thaler dimostrò, la disparità delle risposte delle persone alle due domande rifletteva l'effetto "di dotazione" (*endowment effect*), che oggi è un elemento centrale dell'economia comportamentale: la gente valorizza i beni che possiede più di quanto valgono esattamente gli stessi beni quando sono nelle mani di altri; se a un individuo viene chiesto di rinunciare a un diritto acquisito, egli chiederà molto di più di quello che pagherebbe per ottenere lo stesso diritto.

Ma l'effetto di dotazione è riscontrabile in innumerevoli situazioni e con ogni tipo di bene, dai biglietti di lotteria, ai servizi ambientali (come l'aria pulita), a varie forme di protezione legale. In un famoso esperimento, Thaler e altri due ricercatori, distribuirono tazze da caffè a metà degli studenti in una classe e poi aprirono un mercato in tazze. In generale, gli studenti che

in maniera casuale avevano ricevuto una tazza, la consideravano due volte più preziosa degli studenti che non l'avevano ricevuta.

Ciò che particolarmente colpì Thaler, come altri studiosi quali Kahneman e Tversky, fu che gli errori delle persone non sono casuali ma prevedibili. Fino a quel momento gli economisti sapevano che la gente commetteva degli errori, ma credevano fossero frutto del caso e che, di conseguenza, si compensassero l'un l'altro, lasciando intatte tutte le previsioni basate sul modello dell'attore razionale.

Thaler dimostrò invece come le persone non considerino uguale tutto il denaro. Quando i prezzi della benzina diminuiscono, la teoria economica standard prevede che le persone utilizzino il risparmio per altri beni di cui hanno maggiormente bisogno. In realtà, la gente spende quella porzione del proprio denaro sempre in benzina, magari di categoria premium o anche se può essere dannosa per il motore della propria automobile. In altre parole, trattano una certa fetta del loro bilancio come denaro per la benzina.

Questi studi sui comportamenti umani portarono Thaler a studiare la finanza dove - si credeva - certe dinamiche dovessero essere meno frequenti. Anche qui, Thaler dimostrò che il mercato talvolta reagisce in modo irrazionale, sia sovrastimando che sottostimando, dando così un contributo decisivo

alla nascita della finanza comportamentale.

Successivamente Thaler decise di interessarsi al tema della governance e della progettazione delle politiche pubbliche, nella convinzione che l'economia comportamentale potesse aiutare "a rendere il mondo un posto migliore".

Uno dei primi banchi di prova fu il tema delle pensioni negli Stati Uniti. Nel 1994 suggerì che se i dipendenti fossero stati automaticamente iscritti a piani di risparmio, i tassi di abbandono sarebbero aumentati drammaticamente, anche se il costo di partecipazione era decisamente contenuto. Da qui sviluppò l'idea di *Save More Tomorrow*, in cui veniva chiesto ai dipendenti se volessero mettere una percentuale dei loro futuri aumenti di salario nel fondo pensione. Thaler aveva compreso

che la gente era riluttante a dedicare una parte del loro salario attuale, ma era molto più propensa a dedicare un guadagno futuro, non ancora cioè nella loro disponibilità.

**CAVALLI DI BATTAGLIA**

L'iscrizione automatica a piani come *Save More Tomorrow* fu uno dei cavalli di battaglia dell'amministrazione Obama e oggi sono adottati anche in altri paesi come quelli del Regno Unito.

Il lavoro di Thaler sulla pianificazione del fondo pensioni lo portò a scrivere *Nudge*, il best-seller che racconta l'integrazione virtuosa tra psicologia ed economia comportamentale come leva per policy più efficaci.

Il successo di *Nudge*, il suo approccio innovativo, furono tra-

volgenti. L'allora Governo inglese guidato da Cameron istituì una *Nudge Unit*, cui seguirono quelle del governo francese, dalla Commissione Europea e di altri paesi. Anche in Italia nell'ultima fase del Governo Renzi, si guardò con interesse a queste innovazioni, portando a Palazzo Chigi un esperto di Scienze Comportamentali, il professor Motterlini del San Raffaele di Milano.

In economia e in finanza, nella progettazione delle policy non si può più prescindere dalle scienze comportamentali. E il merito è di studiosi come Richard H. Thaler che hanno dimostrato il loro contributo e il loro valore assoluto. Che da oggi, come si suol dire, sono storia.

**Giuseppe A. Veltri  
Giuseppe Di Caterino**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**I Nobel per l'Economia**

NAZIONALITÀ DEI PREMIATI (in base al Paese di nascita)



La prima assegnazione è del 1969

ANSA centimetri

**GLI STUDI  
SULLE DINAMICHE  
DEL MERCATO  
CHE REAGISCE  
TALVOLTA IN MODO  
IRRAZIONALE**

**IL BANCO DI PROVA  
DELLE PENSIONI  
NEGLI STATI UNITI:  
LE SUE TESI FURONO  
ADOTTATE DA OBAMA  
E IN GRAN BRETAGNA**

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Thaler  
intervistato  
nella sua casa  
di Chicago  
dopo la notizia  
del premio



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Codice abbonamento: 045688