

# Economia

economia@eco.bg.it  
www.ecodibergamo.it/economia/section/

## «A governare i mercati non è la ragione»

In Ubi Banca il giovane neuroeconomista De Martino  
«Siamo ancora animali: osservando il cervello si vede»

CARLO DIGNOLA

Gli indici di Borsa slittano, rimbalzano, fremono; le azioni di solide imprese sono in vendita «sottocosto» e nessuno se le piglia; le bolle scoppiano, le speculazioni imperversano, nel settore immobiliare domanda e offerta non s'incontrano: è l'irrazionalità dei mercati, di fronte alla quale non c'è (sembrerebbe) niente da fare.

Lo *spread* tra l'economia ideale dei grandi teorici - da Milton Friedman a Stieglitz - e il comportamento reale delle persone che entrano in banca per accendere un mutuo, chiedere un prestito, vendere un fondo in questi anni di crisi è diventato sempre più evidente, e in qualche caso drammatico. Perché? Chi opera giorno dopo giorno sui mercati finanziari - anche quelli che hanno base in casa nostra -, chi compra e vende, presta e incassa, vuole capirci di più. Non sorprende quindi che in un momento del genere Banca Popolare di Bergamo abbia invitato a parlare, ieri pomeriggio all'ora del tè, nella nobilissima Sala Funi, introdotto dal presidente di BergamoScienza Andrea Moltrasio (e alla presenza, in prima fila, del presidente del Consiglio di Gestione Ubi Emilio Zanetti), un economista un po' *sui generis*, che accanto ai diagrammi delle propensioni a investire o a scommettere mostra alla platea scansioni del cervello umano, parla del funzionamento dell'amigdala («l'area cerebrale che governa i nostri comporta-



Benedetto De Martino

«Il guadagno e la perdita, in natura e in borsa, non sono affatto equivalenti»

«La scienza mostra che il contesto influenza molto le nostre decisioni»

menti emozionali»), proietta sullo schermo leoni che sbranano zebre nella savana. Benedetto De Martino è un giovanissimo (33 anni) «neuroeconomista» dell'University College di Londra, di origine casertana ma ormai ampiamente naturalizzato tra la Britannia e il California Institute of technology. Con alcuni colleghi sta cercando, appunto, di mandare gambe all'aria quella che lui chiama «economia classica», l'«asset price theory», un modello che viene utilizzato dai teorici ma anche dagli operatori per capire come funzionano i mercati.

«Gli economisti sono le persone più testarde che conosca» dice De Martino: il loro difetto è essersi dimenticati che l'*homo*, per quanto ami definirsi *sapiens sapiens* (al quadrato) resta un animale che teme il pericolo più di quanto ambisca a ricompense, fiuta gli inganni, reagisce con rabbia, medita vendette, insomma si comporta in maniera nient'affatto razionale. In Ubi Banca ieri pomeriggio De Martino ha spiegato, dati scientifici alla mano, gli importanti studi neuroeconomici sulla *loss aversion*, l'avversione istintiva che proviamo nei confronti di una perdita: «Per gli economisti classici +5 è semplicemente il contrario di -5», ma il valore numerico, «reale» tra positivo e negativo resterebbe esattamente lo stesso. Invece non è affatto così; se la zebra ha di fronte il «guadagno» di poter raggiungere l'acqua dello stagno e dissetarsi, ma per far questo deve affron-



tare il rischio della «perdita» corrispondente a farsi raggiungere dal leone che la azzannerà al collo, questa seconda ipotesi non è affatto semplicemente uguale e contraria alla prima: «Spesso, in natura, quando si perde il gioco è finito, un'altra chance per recuperare non c'è». E anche se siamo bipedi e non quadrupedi - fuor di metafora - l'evoluzione non ha affatto cambiato la nostra situazione: soprattutto per il piccolo investitore, ad esempio, perdere 100 mila euro può voler dire soccombere nella savana finanziaria, mandare all'aria una vita di fatiche, e non è affatto l'equivalente

in negativo del colpo di fortuna di guadagnarne altrettanti.

### Il cervello ha dei limiti

De Martino ha parlato dei «limiti del nostro cervello», ha mostrato come un contesto è in grado di influenzare non solo le nostre decisioni ma persino le nostre percezioni (vediamo un quadratino di colore diverso a seconda delle tinte che ha attorno), spiegando il «framing effect» teorizzato da Daniel Kahneman; ha mostrato l'influenza sull'uomo di quello che chiama «Irrationality index», sostenendo anche di essere in grado, osservando le aree encefali-

che si attivano, di prevedere - in un test - «quanto speculere» o quanto vi farete tentare da una bolla finanziaria.

Noi - dice De Martino - dobbiamo accettare il fatto che «siamo degli animali, altrimenti non capiremo niente non solo del nostro cervello ma neppure dei mercati finanziari. L'economia è una gran bella disciplina, elegante, formale: però di solito parte da presupposti che nel caso degli esseri umani non sono affatto realistici». Secondo i suoi test sono i soggetti autistici - quelli più gelidi sul piano emozionale - a comportarsi come l'*homo oeconomicus*.

## Il risparmiatore dallo sportello al pc Sale la clientela delle banche on-line

Bergamo si scopre amante delle banche on-line. Sempre più persone del nostro territorio, infatti, scelgono di passare dalle mura della banca tradizionale al mouse del computer degli istituti di credito via internet. Stime recenti dicono che in Italia circa il 23% dei titolari di un conto corrente bancario fruisce con regolarità dei servizi di home banking, cioè della possibilità di effettuare operazioni bancarie standosene a casa o in

ufficio. Le realtà home banking del nostro territorio sono concordi nel ritenere la percentuale bergamasca decisamente più alta rispetto alla media nazionale.

Dati in crescita sia per l'avanzata delle banche esclusivamente on-line, sia perché anche le banche tradizionali si stanno mettendo sempre di più in rete. Un adeguamento per contrastare l'ascesa di quelle virtuali (che offrono tassi di interesse più elevati della media), proprio nel

momento in cui tra queste ultime si registrano sempre più casi di aperture di uffici reali, all'interno dei quali i clienti possono interfacciarsi non solo con un pc, ma anche con operatori finanziari.

### Le realtà bergamasche

A Bergamo, per fare degli esempi, FincoBank, realtà del gruppo Unicredit, è presente con tre suoi Center (che nei prossimi mesi saranno accorpate in un'u-

nica grande sede nel centro di Bergamo): via Verdi 31/H, Via Paglia 12 e viale Papa Giovanni XXIII 30. Ing Direct, il colosso bancario e assicurativo con base ad Amsterdam, dopo anni di spot pubblicitari, ha deciso di piazzare la sua bella zucca arancione aprendo proprio a Bergamo, in via Spaventa 44, la sua prima filiale italiana non virtuale; CheBanca!, nuova proposta per il grande pubblico del Gruppo Mediobanca, a Bergamo ha la base

in via Broseta 1/A.

«La banca on-line - ci spiega un cliente appena uscito dalla filiale CheBanca! che si affaccia su Piazza Pontida - mi permette di avere sia costi minori, sia una maggiore comodità nel fare le operazioni, basta un computer o il telefono: avendo una attività commerciale che mi tiene spesso bloccato al lavoro, la banca via internet per me è la soluzione ottimale». «Fondamentale il tema della privacy - osserva una cliente di Finco -: quando eseguo operazioni che riguardano i soldi in generale, voglio farlo lontano da occhi e orecchi indiscreti». Dagli uffici bergamaschi di Finco la conferma del buon trend. «Negli ultimi due anni - dicono due operatori - abbiamo regi-







cus immaginato da Adam Smith o da Pareto, ai quali De Martino preferisce il cinico (ma realista) Machiavelli. È convinto che «riportare la biologia nell'economia ci farà capire meglio perché le cose vanno in un determinato modo». E chissà che quel «paternalismo libertario» di cui parla non possa aiutarci a evitare qualcuna delle logicissime trappole in cui siamo caduti in questi anni, con costi enormi.

Sa bene, De Martino, che chi opera sul campo - ad esempio chi lavora per una banca - queste cose le capisce molto meglio dei Premi Nobel per l'economia:

«Con i trader finanziari ci capiamo». Se si parla di *sentiment* del mercato, se lo si tratta come fosse una grande figura antropomorfa che si lascia prendere da paure, diffidenze, entusiasmi - come ha domandato qualcuno dalla sala - è esattamente perché queste correzioni istintuali ai comportamenti razionali non solo esistono ma sono anche chiaramente percepite da chi nella savana del denaro esce a caccia ogni mattina. Prima o poi anche questa sapienza pratica - e neurologica - andrà «incorporata nella teoria». ■

©RIPRODUZIONE RISERVATA

*«In un test, siamo in grado di calcolare la tendenza del soggetto a speculare»*

Davanti a un listino di Borsa «schizofrenico» le reazioni dei risparmiatori sono spesso legate a comportamenti irrazionali che prendono il sopravvento sulle reazioni razionali. Uno scenario che esperti di sociologia hanno studiato a fondo in questi ultimi anni di crisi arrivando a conclusioni spesso originali e sorprendenti

## «Per investire occorre essere più consapevoli»

Il responsabile d'area MontePaschi Garavaglia: «La previdenza integrativa ormai è una necessità»

MAURIZIO FERRARI

«Siamo di fronte a una fase nuova difficilmente riscontrabile in cicli già vissuti: con questi scenari economici è importante che il risparmiatore non ragioni "di pancia" ma colga opportunità davvero uniche rispetto a un recente passato».

Sembra un paradosso, ma in un momento in cui i valori della Borsa sono in picchiata, i rendimenti dei titoli di Stato sono contrastanti e persino le obbligazioni diventano un rischio, «il mio consiglio oggi è di investire: con maggior consapevolezza rispetto al passato, chiaramente affidandosi a professionisti capaci, lasciando perdere il rischio "fai da te", e puntando su aziende solide, che sanno stare sul mercato e anzi hanno potenzialità per crescere ancora». Parola di Carlo Garavaglia, responsabile dell'Area Nord Est del Monte dei Paschi di Siena (che comprende anche la Direzione Territoriale di Bergamo) e che oggi pomeriggio, dalle 17,30, insieme ad altri esperti, discuterà su «Previdenza e Protezione» al Centro Congressi di Bergamo nell'ambito del road show «A tu per tu con Montepaschi».



Carlo Garavaglia

*«Parcheggiare i soldi sul nostro conto corrente crea solo ristagno»*

I rendimenti più interessanti restano quelli del lungo periodo, anche se ripeto, le occasioni di un mercato azionario così al ribasso, potrebbero diventare irripetibili, tenendo presente che ci sono strumenti in grado di mettere al sicuro la salvaguardia del capitale».

Altro tema «caldo» è legato alla previdenza integrativa che per Garavaglia è diventata quasi «un obbligo morale per il risparmiatore: la prospettiva infatti di pensioni sempre più basse e l'allungamento della vita media dovrebbero far riflettere sulla crescita di questo strumento. Un esempio pratico: oggi, secondo attendibili proiezioni, un quarantenne andrà in pensione con il 65% di quello che percepirà all'ultimo stipendio: se non colmerà con la previdenza complementare quel 35% mancante, il suo tenore di vita calerà drasti-

camente». C'è però un problema di risorse: ecco perché recentemente il presidente Mps e di Abi Giuseppe Mussari ha tirato in ballo come opzione la liquidazione del Tfr, un capitale che arriva tutto in una soluzione alla fine dell'attività e che invece potrebbe essere utilizzato nel corso della vita lavorativa per contribuire a pagare un premio assicurativo di una forma di risparmio previdenziale. Concorda Garavaglia: «Se ci facciamo caso il Tfr è ancora l'unica ricchezza non aggredita dalle varie manovre: l'idea di travasarlo in un fondo pensioni porterebbe sicuri vantaggi per tutti».

Segnali di risveglio

Tornando alla situazione attuale, non c'è solo la grande depressione finanziaria, «ma a livello produttivo ci sono importanti segnali di risveglio - spiega Garavaglia - alcuni imprenditori bergamaschi e bresciani mi hanno detto che rispetto ai due anni precedenti, ci sono segnali di forte ripresa: questo aspetto non è ancora stato messo abbastanza in risalto, ma può far capire che il quadro è in rapida evoluzione, anche se ripeto, come investitore sarà difficile poter ancora ragionare con le certezze del passato».

Per questo è importante tenersi il più possibile aggiornati sugli andamenti del mercato: «un cittadino bene informato - conclude il responsabile dell'Area Nord Est di Mps - è un cittadino più consapevole. Questo tour che facciamo, toccando alcuni tra i centri economici più importanti d'Italia tra cui Bergamo, non è una televendita dei nostri prodotti, ma l'esigenza di condividere con i cittadini di alcuni temi cruciali come il risparmio e la previdenza». ■

©RIPRODUZIONE RISERVATA



strato un incremento annuo di nuovi clienti nell'ordine del 10-15%. L'età varia dai 18 ai 60 anni, mentre per gli anziani il discorso è più complesso: c'è chi ha difficoltà a rapportarsi con il computer, chi invece vuole assolutamente dialogare con una persona fisica».

Ing Direct rimarca che il debutto a Bergamo della prima filiale sul territorio (che è anche la prima delle 25 previste in Italia) è dovuta agli ottimi dati riscontrati in provincia. I clienti di Ing sono infatti cresciuti a Bergamo nell'ultimo quinquennio di ben il 64%, attestandosi ad oltre 23 mila unità. In totale, la banca virtuale arrivata in Italia nell'aprile 2001, oggi conta in tutta Italia circa 1.250.000 clien-

ti ed un volume di attività pari a 23 miliardi di euro. Alfonso Zapata, amministratore delegato di Ing Direct Italia, rimarca: «Con le filiali vogliamo rafforzare la visibilità del marchio sul territorio e offrire ai clienti un'opportunità in più di accesso in caso di necessità o di consulenza vis-a-vis. Ma il nostro modello continuerà ad essere principalmente diretto». CheBanca! non fornisce invece informazioni riguardanti i dati delle singole filiali, ma solo quelli economici inerenti il territorio nazionale. A giugno 2011 la raccolta di CheBanca! si è posizionata a 10 miliardi di euro di depositi, per un totale di 430 mila clienti. ■

Ivo Montante

©RIPRODUZIONE RISERVATA

La risposta di Ubi e Banco Popolare

## E le banche tradizionali sfoderano i servizi internet

Davanti all'avanzata delle banche virtuali on-line, quelle tradizionali non stanno di certo con le mani in mano. «Il nostro istituto - osserva il Credito Bergamasco (gruppo Banco Popolare) - è stato tra le prime banche in Italia a realizzare soluzioni di banca telefonica ed ha costantemente proposto servizi on-line innovativi. Come nel caso del recente YouBanking, il primo "internet banking con dentro la filiale" proposto dal gruppo Banco Popolare. In pratica, i migliori servizi bancari, alle migliori condizioni, raggiungibili

attraverso tutti i canali: da quelli più innovativi, ad un nostro professionista in filiale. Tutto ciò consente ai clienti privati di aprire e gestire direttamente on-line i rapporti con la banca». YouBanking unisce un'offerta di servizi on-line completa ad un'assistenza multicanale (web, telefono, smartphone, call center) che arriva fino alla filiale.

Da Porta Nuova a piazza Vittorio Veneto. «Il gruppo Ubi - rilevano alla Banca Popolare di Bergamo - si è aggiudicato un ruolo di assoluto primato nell'ambito delle banche on-

line. L'osservatorio finanziario ha infatti decretato che il conto di Iw-Bank, società del Gruppo, è il miglior conto on-line 2011. Si contraddistingue in particolare per essere un conto solo-on-line, completamente a zero spese, con molteplici operazioni gratuite, carta di debito nazionale, internazionale e carta di credito comprese». Ma anche le singole banche rete del Gruppo Ubi, rappresentato sul nostro territorio dalla Banca Popolare di Bergamo, offrono ai propri clienti soluzioni on-line di tutto rispetto. «Come Qui Ubi - spiegano alla Popolare -, un pacchetto di servizi on-line (via internet, telefono, cellulare e bancomat) per operare 24 ore su 24 dal proprio pc o telefonino».

I.M.O.