

Introduzione

di *Giorgio Coricelli* e *Duccio Martelli*

Il mondo della finanza ha registrato profondi cambiamenti negli ultimi decenni. Se la finanza tradizionale aveva manifestato i propri limiti oramai molti anni addietro, assumendo che gli investitori adottano decisioni razionali in ogni situazione, assunto (purtroppo) non vero nella pratica, anche la finanza comportamentale sta mostrando delle difficoltà, quando utilizzata con finalità predittive. La finanza comportamentale spiega infatti molto bene le determinanti del comportamento attuale di un individuo o di un gruppo di persone; è invece ancora di poco aiuto nel prevedere il comportamento futuro dei soggetti in situazioni più o meno simili. Ecco perché negli ultimi anni, grazie soprattutto allo sviluppo e diffusione di tecnologie non invasive di neuroimmagine provenienti dal mondo delle neuroscienze, che permettono ai ricercatori di studiare le relazioni tra l'attività di determinati network cerebrali e specifiche funzioni ad esse correlate in soggetti viventi, è nata la neurofinanza, disciplina che raccoglie in sé una serie di ambiti di ricerca e competenze (come la finanza, le neuroscienze, la psicologia cognitiva, solo per citare alcuni esempi) che fino a pochi anni fa erano completamente separati gli uni dagli altri.

La neurofinanza ha infatti l'obiettivo di aiutare a comprendere le determinanti biologiche e neuronali che incidono sulle scelte economiche degli individui: il processo decisionale in campo finanziario (ma non solo) non è del tutto razionale; anzi, le scelte degli individui dipendono soprattutto da variabili emotive o da scorciatoie mentali che il cervello adotta più o meno inconsapevolmente per accelerare il processo decisionale, allontanando molto spesso la decisione finale presa dai soggetti dall'ottimo definito dalla teoria tradizionale. La migliore conoscenza di questi driver che impattano sulle scelte finanziarie degli individui, permette di tentare

di dare una risposta ad una serie di domande, quali ad esempio come la presentazione di determinate informazioni modifica le scelte degli individui, oppure come le aspettative degli agenti impattano sul processo di formazione dei prezzi, oppure ancora come il processo decisionale degli individui si modifica a seconda che i soggetti operino in contesti rischiosi, incerti oppure sotto l'influenza di emozioni particolarmente impattanti.

Il volume, frutto della collaborazione di una pluralità di ricercatori esperti della materia, tenta di offrire una panoramica sul mondo della neurofinanza e sui principali risultati ottenuti dai ricercatori fino ad oggi. In particolare, il volume si apre descrivendo da un lato le principali strutture cerebrali che sono coinvolte nel processo decisionale e dall'altro il passaggio dalla finanza tradizionale e comportamentale fino ad arrivare alla neurofinanza. La parte centrale del libro è invece dedicata allo studio del ruolo delle emozioni e all'analisi neuronale dei principali errori cognitivi ed emotivi che influiscono sulle decisioni finanziarie degli investitori, come ad esempio l'effetto cornice e disposizione, il comportamento gregario e la miopia degli investitori. A conclusione del volume troviamo infine due capitoli, dedicati, il primo, al legame che esiste fra le decisioni dei soggetti e i loro stati psicofisiologici, il secondo, che presenta invece alcuni problemi di tipo etico, che potrebbero nascere dall'utilizzo di strumenti e di metodologie così precise nel predire i comportamenti umani in campo finanziario e non.

Per il taglio stilistico utilizzato nella stesura del volume, il libro è rivolto ad un'ampia platea di lettori, ad iniziare dai risparmiatori e dagli investitori retail, che possono comprendere come le determinanti biologiche, e non solamente comportamentali, li inducano molto spesso a prendere decisioni diverse da quelle che razionalmente sarebbero ottimali. Anche i professionisti del mondo della consulenza finanziaria troveranno il libro non solamente stimolante da un punto di vista intellettuale, ma potranno trarre dalla sua lettura spunti interessanti di sensibilizzazione e di riflessione da condividere con i clienti attuali o futuri. Se a livello internazionale le neuroscienze vengono applicate nella quotidianità al mondo della finanza e degli investimenti, in Italia gli intermediari finanziari ancora faticano a comprenderne la reale efficacia e l'utilità pratica; ecco perché manager aziendali e responsabili di funzioni di imprese operanti nel mondo della finanza potrebbero trovare il volume di loro interesse. Infine, il manuale è stato pensato per avvicinare a questo nuovo ambito di ricerca

quegli studiosi intenzionati ad utilizzare metodologie e tecniche diverse da quelle comunemente utilizzate nell'accademia per portare avanti attività di ricerca in campo finanziario.

Da ultimo, un ringraziamento sincero non solo a tutti gli autori, che grazie alle loro competenze e professionalità hanno permesso la realizzazione di un'opera di qualità, ma anche alla società di consulenza e formazione ADFINANCE (www.adfinance.it), che è stata fra le prime in Italia a credere nell'importanza e nell'efficacia dell'applicazione delle tecniche e metodologie provenienti dal mondo delle neuroscienze al mondo della finanza, e senza il cui contributo il volume non avrebbe visto la luce.

Per rimanere aggiornati sul tema delle neuroscienze applicate alle decisioni di investimento in campo finanziario, si consiglia di visitare la pagina web: www.neurofinanza.it