

# Quando il denaro non è più strumento ma diventa un fine

Il libro

Elena Beccalli

**I**l termine finanza, inteso come attività bancaria finanziaria e assicurativa, deriva da «fine» e ruota attorno al denaro. Lo stesso verbo provenzale «*finar*», da cui proviene la parola finanza, fa riferimento ai mezzi di cui si dispone per raggiungere i propri fini. Mezzi che trovano rappresentazione proprio nel denaro, ovvero l'unità monetaria degli antichi romani (*denarius*) richiamata anche dalla nota immagine dei trenta denari simbolo del tradimento di Giuda. Il denaro è da sempre oggetto delle nostre discipline: non vi sono discorsi di carattere finanziario ed economico che da esso possano prescindere. Non semplice e univoca è la sua definizione. Certo, rispetto a quando si sono sviluppate le prime tipologie di moneta, molto diverso è pensare al denaro oggi, in un contesto in cui si diffondono moneta elettronica e criptovalute. Nelle scienze economiche il denaro è sempre considerato nella sua natura di mezzo: uno «strumento» definito dalla funzione che svolge. Ma è il fine che lo qualifica. In altre parole, il denaro non è un fine in sé stesso e richiede gli strumenti della tecnica economica, quantitativa e giuridica.

Queste discipline però da sole non bastano per comprenderne a fondo la valenza. Come ben mette in luce Edoardo Lozza nel suo libro *La Psicologia del denaro: un approccio storico-genetico* (*Vita e Pensiero*, pagg. 656, € 38) sono necessarie la storia, l'antropologia, la sociologia e appunto la psicologia. Di qui l'originalità del volume che fornisce una lettura del denaro trasversale a più scienze. Aprendo alla psicologia, il denaro arriva persino a essere considerato un fine in sé, cosicché oltre a essere un oggetto è anche una relazione. Forse per questo motivo, per avere una completa visione dei suoi meccanismi ed effetti serve anche l'etica: elevare il denaro a unico fine significherebbe dimenticare tutti gli altri fini, implicando una dinamica autoreferenziale facilmente esposta a gravi parzialità.

In ambito finanziario, sono stati avviati da diversi anni percorsi transdisciplinari in cui la psicologia ha trovato la sua significativa collocazione. Il riferimento è alla finanza comportamentale, con contributi come quello del premio Nobel per l'economia Richard Thaler (come ho scritto su queste pagine l'11 novembre 2017). La prospettiva psicologica assume un ruolo fondamentale in finanza poiché consente di andare oltre un paradigma in cui gli investitori sono agenti razionali e con comportamenti modellizzabili in termini di ottimizzazione matematica.

La questione di fondo riguarda l'esistenza o meno di una relazione tra denaro e razionalità. Il denaro sviluppa la razionalità umana nelle

OCCORRE SUPERARE  
IL PARADIGMA  
D'INVESTITORI  
AGENTI RAZIONALI  
GUIDATI  
SOLO DA MODELLI  
MATEMATICI

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

071084



L'ECO DELLA STAMPA®  
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

funzioni di calcolo matematico e confronto tra oggetti o nel promuovere il pensiero astratto, al punto che l'assenza di denaro diminuisce le abilità cognitive. Sebbene il denaro possa essere veicolo di razionalità, svariate occasioni di uso del denaro sono paradossalmente caratterizzate dall'assenza di razionalità. Il denaro come strumento è in grado di aumentare le nostre capacità cognitive. Tuttavia, spiega Lozza nel volume, quando il denaro assume la valenza di fine, può renderci meno razionali. Ora, è proprio quando il denaro funziona come incentivo che tende a diventare fine e non più semplice mezzo come sostiene la teoria economica neoclassica.

È quindi possibile arricchire la nostra comprensione dei mercati finanziari grazie alla psicologia e considerando il comportamento umano non in termini di una pura ottimizzazione matematica. Se negli anni Ottanta le persone sono descritte come irrazionali, ossia come decisori che soccombono a errori cognitivi e comportamentali, che li fanno deviare da obiettivi razionali, la nuova frontiera della finanza comportamentale descrive le persone come normali. Obiettivi e comportamenti «normali» sottendono risposte a importanti temi in finanza, quali costruzione e gestione di portafoglio, *asset pricing* e mercati efficienti: in questo senso esemplificativo è il volume di Meir Statman *Finance for normal people*. Vanno pertanto sperimentati metodi innovativi di analisi e di formazione che, coinvolgendo psicologi e economisti, possano favorire lo sviluppo di una nuova fase della finanza comportamentale. In tal senso il volume di Lozza suggerisce interessanti piste di lavoro da adottare se si vogliono intraprendere percorsi di ricerca capaci di fornire risposte adeguate alle domande dell'attuale contesto sociale.

*Preside Facoltà di Scienze bancarie finanziarie e assicurative, Università Cattolica*

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

071084

