



# Corso di Laurea in Scienze Economiche L-33

Economia Politica -12 CFU

**Prof. Massimiliano Ferrara**

[massimiliano.ferrara@unirc.it](mailto:massimiliano.ferrara@unirc.it)  
[massimiliano.ferrara@unibocconi.it](mailto:massimiliano.ferrara@unibocconi.it)

A.A. 2021/2022

## Capitolo 12

# Economia dell'informazione e comportamentale

# L'informazione asimmetrica - 1

L'**economia dell'informazione** studia i problemi derivanti dall'**informazione asimmetrica** (la situazione nella quale le parti hanno accesso a informazioni differenti) soprattutto nelle transazioni dove si instaura un rapporto **principale – agente**

Problemi tipici:

1. **Rischio morale** = l'agente (es. il lavoratore dipendente) non è perfettamente controllato e può tenere un comportamento inadeguato.

Il principale può reagire attraverso:

- a) migliori **controlli**;
- b) **salari di efficienza** per incentivare comportamenti responsabili;
- c) forme di **remunerazione differita** (misurata sui risultati).

# L'informazione asimmetrica - 2

2. **Selezione avversa** = il principale (in genere un venditore) ha maggiori informazioni dell'agente (compratore) sulle caratteristiche del prodotto: l'acquisto viene così scoraggiato (problema dei **bidoni**).

Casi tipici: mercato delle auto usate, mercato del lavoro, mercato assicurativo e finanziario.

Strumenti di contrasto:

- a) l'**invio di segnali** per diventare credibili alla parte non informata (pubblicità, certificazioni, curriculum);
- b) lo **screening** (azioni svolte dall'agente per indurre il principale a rivelare le sue informazioni; es. la franchigia nelle assicurazioni).

# L'economia comportamentale - 1

L'**economia comportamentale** studia le deviazioni del comportamento umano dal modello economico standard (**razionalità del consumatore**):

- **Razionalità limitata** = gli esseri umani non perseguono una razionalità massimizzante, ma si accontentano di raggiungere **obiettivi soddisfacenti**.
- **Mental accounting** = tendenza degli individui a separare il denaro in conti diversi sulla base di criteri differenti (attribuiscono un valore differente a ogni conto).
- **Comportamento gregario** = gli individui si conformano a «gruppi di appartenenza».

# L'economia comportamentale - 2

- **Prospect theory** = gli individui valutano in maniera diversa guadagni e perdite, in relazione a punti di riferimento prescelti.  
In particolare: **effetto dotazione** = un oggetto di proprietà viene valutato più di un oggetto identico non di proprietà.
- **Senso dell'equità** (ragionare per equità anche a conto di rimetterci: esempio del **gioco dell'ultimatum**).
- **Incoerenza temporale** = la gratificazione immediata prevale sugli obiettivi futuri (→ importanza dei **piani pensionistici**).