



**Global Junior
Challenge**
Projects to share the future

Pubblicata su *Global Junior Challenge* (<https://gjc.it>)

[Home](#) > FINANZA COMPORTAMENTALE NELL'ERA DEL COVID-19

FINANZA COMPORTAMENTALE NELL'ERA DEL COVID-19

Tipologia dell'ente/Kind of organization: ISTITUTO TECNICO ECONOMICO "G. Calò"

Nome dell'ente che lo ha realizzato/Organization-institute presenting the project: ISTITUTO TECNICO ECONOMICO "G. Calò"

Regione/Region: PUGLIA

Paese/ Country: ITALIA

Città/City: FRANCAVILLA FONTANA

Descrizione del progetto/Describe the project : Valorizzare la partecipazione autonoma e attiva degli studenti, attraverso approcci innovativi ed esperienziali a problematiche inerenti la motivazione del la proposta progettuale. Focus del progetto è la finanza comportamentale nella comprensione delle logiche e dei comportamenti degli investitori, in contrasto con la finanza classica, che si basa sugli investitori e sull'efficienza dei mercati. Partendo dal presupposto che, nell'ottica della finanza classica, sono stati esaminati i meccanismi finanziari di capitalizzazione e alcuni criteri di scelta basati sulla teoria dei mercati efficienti, ritenuta inadeguata ad interpretare fenomeni come le bolle speculative. Una bolla speculativa consiste in un mercato azionario, caratterizzata da un'eccessiva euforia e da una marcata sopravvalutazione di un bene rispetto al suo valore intrinseco. La finanza classica, basata sulla perfetta razionalità dei mercati, è puramente teorico ed è stato confutato dagli studi sulla finanza comportamentale, insigniti negli anni da premi Nobel (1978), Gary Becker (1992), Daniel Kahnemann (2002) e Richard Thaler (2017). L'obiettivo fondamentale della finanza comportamentale è comprendere i comportamenti dei mercati finanziari in relazione al comportamento della società e del singolo individuo. I bias, o la risultante dell'interazione tra due sistemi: impulsivo e razionale, influenzate dall'emotività tendono ad essere sbagliate. I bias più comuni sono: Avversione alla perdita: la reazione emotiva alla perdita è maggiore di quella di guadagni di pari importo; Herding behaviour: i comportamenti più diffusi, spesso veicolati dai Social Media, dove l'informazione viene influenzata dal contesto. Nel campo delle euristiche: "scorciatoie" mentali, ragionamenti rapidi e intuitivi. In ambito finanziario comportano bias cognitivi. Nei periodi di crisi, come quella innescata dal Covid-19, la sensibilità alle informazioni è aumentata.

frequente il ricorso alle euristiche: EURISTICA AFFETTIVA E PANIC SELLING ossia sopravvalutazione del rischio di perdere il capitale investito e vendita massiva di titoli per il panico generato dalla pandemia da Covid-19 con conseguente crollo delle quotazioni dei titoli. Nell'attuale scenario di grande incertezza economica e finanziaria occorre gestire le emozioni, non prendere decisioni basate su evidenze empiriche, investire su diversi asset con un approccio, possibilmente, sostenibile

Link al video di presentazione/Link to the presentation video: <https://www.youtube.com/watch?v=Q>

Categoria del progetto/Project category : Educazione fino ai 18 anni/Up to 18 years

Uso delle tecnologie / Use of technologies: Nella realizzazione del progetto si è utilizzato il software del video, l'app Genial.ly per la presentazione e l'app Go. Si allegano i seguenti link video <https://www.you> presentazione <https://view.genial.ly/6047889bca3dc70db> progettomatematica2021 sito web <https://sites.google.com> comportamentale/home-page

Indicare gli elementi di innovazione del progetto / What are the innovative aspects of the project?: Contestualizzazione dell'uso della tecnologia. Utilizzo della tecnologia per la presentazione e l'app Go.

Con quanti utenti interagisce il progetto?/How many users does the project interact with? : 25

Di quali mezzi o canali si avvale il progetto?/Which media or channels does the project use?: Youtube

Il progetto è già stato replicato? /Has the project already been replicated? : no

Quali sono le aspettative future?/What are future expectations?: Educare alle scelte finanziarie in modo disciplinato e di problem solving attraverso la tecnologia.

Durata progetto/project duration: 10 ore

Risultati ottenuti/Results: La partecipazione attiva, l'entusiasmo, la condivisione e la socializzazione hanno evidenziato l'efficacia del progetto, sebbene la sua realizzazione sia in modalità online e con device diversi.

Cognome del coordinatore del progetto/project coordinator surname : TRISOLINO

Nome del coordinatore del progetto/project coordinator name : ROSARIA

Il Progetto ha contribuito ad affrontare la pandemia da Covid-19? / Has the project helped facing the emergency of Covid-19? : Le metodologie utilizzate nel contesto D. I prodotti multimediali.

Fondazione Mondo Digitale
Via del Quadraro, 102 / 00174 - Roma (Italia)

Copyright © 2000-2010 · Tutti i diritti riservati.

Organizzazione con sistema di gestione certificato UNI EN ISO 9001:2008 / CERMET n.6482 del 26/04/2007.

Privacy Policy

URL di origine: <https://gjc.it/content/finanza-comportamentale-nellera-del-covid-19>