

# ANASF PORTA LA FINANZA NELLE SCUOLE

**Partito il progetto educativo per studenti delle superiori realizzato dall'associazione dei promotori in collaborazione con Progetica. Quattrocento professionisti si preparano a fare i docenti**

■ di **Stefania Ballauco**,  
**ANASF, Associazione Nazionale Promotori Finanziari**

Dalle parole ai fatti: l'anno scolastico 2009/2010 ha visto l'avvio delle aule di "Economic@mente - Metti in conto il tuo futuro", il progetto di educazione finanziaria rivolto agli studenti delle scuole superiori, realizzato da Anasf con la collaborazione di Progetica.

«Quale che sia il percorso di studio scelto, o che si deciderà di intraprendere a livello universitario», ha commentato **Elio Conti Nibali**, presidente dell'Associazione, «ogni ragazzo dovrebbe disporre di tutti gli strumenti necessari, anche di quelli finanziari, per percorrere le diverse tappe della vita con preparazione e consapevolezza: dalla gestione dei primi risparmi alla pianificazione di progetti che comportano investimenti di risorse più consistenti.

## LE INIZIATIVE DELL'ASSOCIAZIONE

E' stato questo il file rouge che ha scandito le fasi di preparazione dell'iniziativa Anasf, che ha certamente un fine pedagogico, ma senza la presunzione di voler trasmettere fiumi di nozioni, la cui utilità spesso rimane per i ragazzi un arcano

mistero». Anasf sta portando avanti questo progetto ormai da un anno, sulla scia di altre iniziative di alfabetizzazione finanziaria realizzate in passato, come il cd-rom multimediale "Risparmiare informati e...consapevoli" o l'opuscolo bilingue realizzato per la zona di Bolzano "Risparmiare informati". Obiettivo: contribuire ad una maggiore efficienza del sistema finanziario, in cui gli attori coinvolti siano più preparati e consapevoli.

«Il metodo di insegnamento utiliz-

“  
**Il metodo di insegnamento utilizzato nelle aule rispecchia l'impostazione al dialogo che i promotori costruiscono ogni giorno con i risparmiatori**  
”

zato nelle aule», ha aggiunto Elio Conti Nibali, «rispecchia l'impostazione al dialogo che i promotori finanziari costruiscono giorno per giorno con i risparmiatori: ragionare sulle necessità proprie e della famiglia, personali e finanziarie per poi, solo in un secondo momento, pianificare le azioni volte al raggiungimento degli obiettivi, partendo dal concetto che non esistono prodotti e servizi validi per tutti, ma soluzioni adatte ai propri scopi solo se personalizzate».

A confortare questa impostazione c'è ora anche la ricerca condotta da Andrea Beltratti, professore del Dipartimento di Finanza dell'Università Bocconi, del giugno 2009, che dimostra che tra i risparmiatori clienti dei promotori finanziari sono maggiori l'interesse verso argomenti di natura economico-finanziaria, l'orientamento ad una pianificazione finanziaria di lungo periodo e la consapevolezza dei rischi associati agli investimenti, rispetto a chi, per esempio, si affida al canale bancario.

## UN ITC A GORGONZOLA E UN TURISTICO A MILANO I PRIMI LABORATORI

Non deve stupire l'attenzione con cui gli studenti stanno accogliendo il progetto. L'incontro tra il mondo professionale, quello dei promotori finanziari, e i ragazzi si sta dimostrando costruttivo, come testimoniano le prime aule delle scuole in cui Anasf è entrata: l'Istituto Tecnico Commerciale Argentia di Gorgonzola, in provincia di Milano, e l'Istituto Tecnico Turistico Varalli del capoluogo lombardo, dove il socio Mario Ripa sta conducendo le prime lezioni.

In queste settimane si stanno svolgendo, a Napoli, Roma, Milano e Bologna, nuove aule di formazione per altri 400 soci Anasf che hanno aderito all'iniziativa per prepararsi ad entrare come docenti in nuove scuole. Per chi supera il test di valutazione propedeutico alla verifica di quanto appreso in queste prime aule, si svolgerà poi un secondo incontro per l'abilitazione all'insegnamento dei moduli di Economic@mente. ■