



termini. Né è pensabile che l'educazione finanziaria, come vorrebbe Bankitalia secondo l'ex senatore, possa essere «un rimedio alle truffe subite dai risparmiatori, secondo la stessa logica con cui un cittadino scippato o rapinato potrebbe ritrovarsi sotto accusa per non avere la guardia del corpo». E non dovrà essere neanche il mezzo che permetterà a Bankitalia di «riallocare i suoi 7 mila dipendenti, che costano circa 800 milioni di euro l'anno, come "maestri di vita" nelle scuole, facendo concorrenza agli insegnanti che guadagnano 1.400 euro al mese». L'educazione finanziaria dovrà costruire la cultura economica del paese. Purché «gli "educatori" non siano gli autori di crac e dissesti addossati a 350 mila famiglie bruciando circa 110 miliardi», conclude Lannutti.

E pazienza se «si venderà meno»

Ecco perché «è indispensabile correttezza e trasparenza da parte delle banche», puntualizza Sergio Veroli, vicepresidente di Federconsumatori. Senza dimenticare che, «affinché l'educazione finanziaria abbia efficacia, dovrà essere recepita attraverso diversi canali: scuola, tv, social network con un importante contributo delle associazioni dei consumatori, sia nella formazione che nell'informazione». I rappresentanti dei consumatori potranno diventare i garanti di un nuovo modello di rapporto fra clienti e intermediari: «Grazie al fatto di essere in contatto quotidianamente con i problemi degli utenti, le associazioni potranno costruire insieme alle autorità creditizie e al governo un piano strategico per contattare i cittadini e metterli in guardia rispetto a tutti i possibili pericoli e le conseguenze di

investimenti rischiosi», dice Veroli. Secondo il presidente di Federconsumatori l'azione, per essere incisiva, dovrà coinvolgere scuole, lavoratori e anziani. Senza trascurare il sindacato che può avere un ruolo centrale «pretendendo trasparenza nei confronti dei cittadini e che nessun funzionario o sportellista sia costretto a vendere prodotti rischiosi contravvenendo alle direttive europee e alle regole italiane».

Il tema è quanto mai attuale anche perché, come evidenzia l'avvocato Luciano Fanti del Codacons, «il rapporto intermediari/clienti continua a essere poco trasparente, con informazioni ancora vaghe, ambigue, e comunque di non facile comprensione». Segno che la strada da percorrere nell'interesse dei cittadini è ancora lunga. «Molti costi, poi, non risultano evidenti se non agli occhi dei più esperti, cosa che ostacola il confronto fra le offerte dei vari operatori», prosegue Fanti. Il Codacons ritiene perciò essenziale «ripensare il lessico bancario e finanziario per rendere meno problematico (anche in chiave di contenzioso) il rapporto in esame», anche se questo «probabilmente renderebbe più difficile vendere certi prodotti (troppo complessi o rischiosi)». La chiave di salvezza è «un'informazione corretta e imparziale, che potrà migliorare la capacità degli italiani di compiere scelte finanziarie consapevoli. Ma non basta: tale informazione va resa comprensibile, e solo chi conosce i consumatori può farlo». Per questo Fanti suggerisce di affidare alle associazioni dei consumatori il compito di «controllare la corretta diffusione delle informazioni» e di «intervenire» sugli intermediari poco trasparenti. [fc]

Come impiegare il denaro

Pensione o figli? Le dritte essenziali per non sbagliare investimento

Polizze, fondi, obbligazioni, azioni, strutturati, piani pensione. Il mondo della finanza è una giungla inestricabile di prodotti con caratteristiche difficilmente decifrabili. Tuttavia questi

«Con una strategia definita da un consulente terzo, acquistare prodotti da un intermediario finanziario è un po' come presentarsi in farmacia con prescrizione medica»

strumenti hanno un impatto sulla vita quotidiana della famiglia che magari ha anche sulle spalle un mutuo o un finanziamento al consumo. Per questo è essenziale imparare a pianificare le scelte di investimento in funzione degli obiettivi personali e familiari. E possibilmente monitorare le evoluzioni del proprio portafoglio di prodotti per esser certi che tutto vada per il verso giusto. Non c'è dubbio sul fatto che non si tratti di un gioco da ragazzi: ogni pianificazione dipende infatti da una serie di variabili che vanno dall'età dell'investitore fino alla propensione al rischio per arrivare all'arco temporale di investimento entro cui si punta a ottenere un dato obiettivo.

Pianificazione in pillole

La pianificazione è insomma un vero e proprio rompicapo. Ma non bisogna darsi per vinti. Gli strumenti ci sono. A Milano, ad esempio, il Comune ha dato vita a un progetto di educazione finanziaria in collaborazione con l'Università Cattolica e la società Progetica. L'intento è formare educatori capaci di offrire ai cittadini consulenza gratuita e di qualità nella definizione della strategia di investimento. «Esistono due modi di investire», spiega a *Tempi* Claudio Grossi, responsabile analisi quantitativa investimenti di Progetica. «Il primo è affidato alle chiacchiere da bar, il secondo è fatto di pianificazione attenta e profilata sulle esigenze del risparmiatore. Questa è una pianificazione di qualità». Ma da che cosa si inizia per progettare i propri investimenti? Innanzitutto bisogna circoscrivere il campo d'azione: integrazione pensionistica, studi dei figli, copertura sui rischi di malattia, o invalidità, sostegno in vecchiaia alle cure sanitarie. «Supponiamo – prosegue Grossi – che la problematica oggetto di analisi sia la pensione. Allora le scelte di investimento non potranno prescindere dalla situazione socio-anagrafica e dalle riserve disponibili. Partendo da questi due punti, bisognerà poi definire l'obiettivo che si intende realizzare e tratteggiare le strategie che consentiranno di

raggiungerlo. Infine bisognerà impegnarsi in un monitoraggio costante».

Una volta definito il campo d'azione, il secondo passo sarà l'identificazione dell'obiettivo da raggiungere. Nel caso della pensione, ad esempio, potrà essere un dato livello di integrazione mensile del reddito o un assegno unico di un dato importo da riscuotere al termine della propria attività lavorativa. A questo punto, anche in funzione della propria propensione al rischio, si potranno individuare una serie di prodotti come polizze assicurative o fondi di investimento che consentiranno di realizzare sul lungo periodo l'obiettivo stabilito.

Mai smettere di monitorare

La questione si complica però quando bisogna mettere insieme le diverse esigenze della famiglia. «Bisognerà chiedersi se è più importante pensare al futuro pensionistico o magari ad assicurare gli studi dei figli. È chiaro che sarà necessario stabilire delle priorità», aggiunge l'esperto di educazione finanziaria che ha già formato oltre 70 persone per aiutare i consumatori a definire le strategie di investimento. «Si tratta di temi complessi anche perché le cose cambiano e bisogna fare delle stime di ciò che accadrà», spiega Grossi. Una volta elaborata la strategia d'investimento per raggiungere un dato obiettivo, si passa poi all'acquisto dei prodotti dagli intermediari finanziari. «Con una strategia definita da un consulente terzo, l'operazione è semplificata», dice Grossi. «È un po' come presentarsi in farmacia con la prescrizione medica di un dato principio attivo. Il farmacista non potrà far altro che fornire il prodotto richiesto».

Tuttavia, prima di acquistare un prodotto finanziario, è essenziale leggere i prospetti informativi forniti per legge dall'intermediario. Si tratta di documenti complessi. E proprio per questo è essenziale farsi chiarire tutti i dubbi dal venditore. Poco importa che tutte queste operazioni richiedano tempo e impegno: in ballo ci sono i proprio risparmi.

Infine, l'intero processo non può prescindere da un monitoraggio successivo all'acquisto. Non si può infatti pensare che avere investito in un dato prodotto, anche dopo averlo attentamente selezionato, risolva tutti i problemi presenti e futuri. Nel tempo possono esserci fluttuazioni importanti dei mercati finanziari, senza contare che la stessa strategia può variare in funzione di ciò che accade nel corso della vita. [fc]

Tra consulenza e tecnologia Si insegna con i fatti, non con le parole. I progetti in atto in Italia e all'estero

Quando si parla di educazione finanziaria ci si trova spesso nell'imbarazzo di capire che si tratta di una cosa importante, ma di non conoscerne esattamente il significato e di far fatica a ricordare qualche esempio pratico. In Italia, un paese con una montagna di risparmio privato, il tema ha cominciato a essere presente nelle politiche nazionali solo in seguito alla crisi finanziaria del 2008, quando è stato chiaro a tutti che il mondo è cambiato e che i cittadini vanno informati e in qualche modo sostenuti nelle scelte di investimento. All'estero, però, le cose sono diverse. Come spiega Sergio Sorgi, vicepresidente di Progetica, società di consulenza indipendente specializzata in educazione e pianificazione finanziaria, «nei paesi anglosassoni i sistemi

di welfare limitati hanno reso da tempo necessaria una maggiore autorganizzazione da parte delle famiglie. Così, i primi programmi ad alta diffusione sono stati realizzati in Australia, Regno Unito e Stati Uniti. A questi, nel tempo, si sono affiancati progetti in Brasile, Canada, Francia, Olanda e poi anche l'Italia. Oggi ci sono così tante iniziative che si fatica a racchiuderle tutte sotto un'etichetta unica. Quel che le differenzia è la connotazione teorica o teorico-pratica».

Sorgi sottolinea che i programmi di maggior successo sono quelli in cui gli utenti affrontano nella pratica le sfide economiche del proprio ciclo di vita, facendosi affiancare da un consulente-educatore che offre un servizio di pianificazione finanziaria di tipo assicurativo e previdenziale, a cominciare dalla razionalizzazione del budget familiare e dalla messa in sicurezza degli eventuali debiti. Purtroppo il tema della consulenza oggettiva, cioè indipendente dalla vendita di prodotti finanziari, sembra non essere contemplato dalla legge approvata a marzo dal Parlamento italiano».

Ma in che cosa consistono i modelli adottati dagli altri paesi? Il governo inglese, per esempio, ha avviato nel 2010 il programma Money Advice Service, che

L'iniziativa dell'Istituto Bruno Leoni

Sale in cattedra anche Homer Simpson

Da Milton Friedman a Frédéric Bastiat. Fino a Homer Simpson. L'accostamento non sembrerà dei più azzeccati, ma è esattamente questo il parterre di testimonial che l'Istituto Bruno Leoni si è scelto per sviluppare il proprio progetto di educazione finanziaria. Il programma si chiama "Ibl nelle scuole" e punta a fornire una minima conoscenza delle basi dell'economia agli studenti delle superiori. Il modulo prevede due lezioni, molto semplici e senza connotazioni ideologiche: perché l'Ibl è il più agguerrito think tank liberista italiano, ma in questo caso la sfida è dare gli strumenti essenziali. Il dibattito su come utilizzarli è già un passo ulteriore.

La prima lezione, con un video d'epoca dell'economista Milton Friedman, prende le mosse da uno scritto di Leonard Read del 1958, "Io, la matita", in cui si mostra la complessità della cooperazione volontaria che ha luogo nel libero mercato. La seconda lezione ha invece come punto di partenza il "racconto della finestra rotta" di Bastiat, che mette a fuoco il concetto di costo-opportunità.

Infine c'è un libro, di cui l'Istituto Bruno Leoni ha curato l'edizione italiana e che spesso accompagna le iniziative di educazione finanziaria messe in campo dal pensatoio liberale: *Homer Economicus - L'economia spiegata dai Simpson* di Joshua Hall. Un volume divertente ma serissimo nei contenuti, che aiuta a capire comportamenti e concetti economici attraverso i personaggi dei cartoni animati. [ap]

