

BUSINESS TALK

COME PUÒ IL CONSULENTE INSEGNARE LA CULTURA FINANZIARIA AI SUOI CLIENTI? TRE PROFESSIONISTI E UN ESPERTO DEL SETTORE CI DICONO LA LORO SULLA FORMAZIONE ECONOMICA IN ITALIA



ANTONGIULIO STANISCIÀ
RESEARCHER

Consapevolezza, fiducia, crescita: sono queste le sfide dell'educazione finanziaria in Italia.

Secondo l'indagine sul risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani (2017), circa due terzi degli intervistati sanno cosa sono i tassi di interesse, mentre appena la metà comprende correttamente cosa sia l'inflazione e la diversificazione del rischio. Buona parte di coloro che comprendono la diversificazione sbaglierebbe sugli altri argomenti.

Manca, quindi, l'acquisizione di una corretta alfabetizzazione finanziaria. Dall'indagine risulta che solo il 30% ha ricevuto un'educazione finanziaria specifica dai propri genitori e appena il 5% ha avuto a disposizione corsi di formazione finanziaria; mentre l'1,5% ne ha approfittato concretamente.

La forma di educazione economica più diffusa è stata l'incoraggiamento a risparmiare ricevuto dalla famiglia (82%) o l'insegnamento a programmare le spese (68%).

Per promuovere e sensibilizzare i risparmiatori a una gestione consapevole dei propri risparmi, a settembre 2017 è stato istituito ufficialmente il Comitato per l'Educazione Finanziario: al momento ci sono circa 200 progetti presentati da 256 soggetti che si occupano delle materia. Le istituzioni, quindi, anche se in ritardo, si stanno muovendo per migliorare la situazione.

L'educazione finanziaria rimarrà allora il tallone d'Achille degli italiani ancora a lungo?



FILIPPO BERTACCHE
BANCA INTERMOBILIARE
Padova

Inutile girarci troppo intorno, lo verificiamo anche noi tutti i giorni con alcuni dei clienti: l'investitore medio non vuole dedicare sufficiente tempo alla corretta gestione dei propri investimenti.

Sappiamo che mediamente una persona dedica più tempo a scegliere un'autovettura nuova rispetto al tempo che dedica alle decisioni di investimento dei suoi risparmi, che gli serviranno in un futuro più o meno prossimo e sui quali fonda una certa sicurezza psicologica per affrontare il domani. La storia recente (e meno recente) è ricca di episodi spiacevoli in cui si sono affrontati investimenti senza conoscerne appieno le caratteristiche e i rischi, fermandosi solo alle opportunità o ai rendimenti di facciata.

Di strada da fare ce n'è quindi molta per arrivare ad avere una consapevolezza "media" di educazione finanziaria di base. Per questi clienti più distratti occorre, a mio giudizio, un approccio all'educazione finanziaria con un percorso contrario rispetto a quello accademico: dobbiamo catturare la loro attenzione su fatti e sulle esperienze della vita quotidiana per poi portarli a ragionare sui riflessi economici e i collegati postulati di base. Questo mediante pubblicità, scene di film famosi, ecc.

Ecco: un format comunicativo più "scenico" che accademico.

