

Educare al risparmio? Ecco cosa fare

Divulgare concetti semplici che abbiano un'attinenza alla vita concreta, ricorrendo alla dinamica del gioco


Lucilla Incorvati

■ Da Pisa a Caltanissetta, da Mantova a Roma, passando per Tortona, Bologna, Milano, Torino, Napoli e via di seguito. Nella settimana dedicata nel mondo all'investitore anche l'Italia ha fatto la sua parte con un programma articolato di eventi e laboratori dal Nord al Sud del Paese. Il tentativo è di sensibilizzare il pubblico sull'importanza dell'educazione finanziaria per promuovere capacità di comprensione e di giudizio, e soprattutto una consapevolezza nell'assumere decisioni finanziarie. Questo è tanto più vero alla luce dell'ultima rilevazione Consob sulle scelte di investimento degli italiani (si veda l'articolo in pagina): la partecipazione ai mercati finanziari è correlata con le conoscenze finanziarie; negli italiani resta forte l'attitudine alla sopravvalutazione delle proprie competenze; il valore della consulenza professionale è ancora basso e solo un quarto sceglie dopo aver consultato un consulente finanziario o delega la gestione dei suoi risparmi a un intermediario, mentre i restanti agiscono in autonomia. Non solo. Le rilevazioni sul tema confermano che le competenze degli italiani in materia di investimenti finanziari restano limitate, sia per quanto riguarda le conoscenze sia i modelli decisionali. Mentre la Consob diramava queste informazioni, il neonato Comitato per l'Educazione finanziaria, voluto dal Mef e per il quale è stato stanziato un budget di un milione di euro, era alla prese con la sua prima riunione. «Partiremo con un'iniziativa alla portata di tutti e soprattutto che sia di aiuto a tutti» ha spiegato Anna Maria Lusardi, grande esperta a livello internazionale di questi temi e capo del Comitato -, «abbiamo dato mandato per predisporre un portale attraverso il quale i concetti base dell'Educazione finanziaria siano divulgati nel modo più efficace possibile. Ci vorranno dei mesi perché sia pronto. Ma stiamo procedendo velocemente».

Cosà serve veramente agli italiani?

Proprio dagli studi di settore, emerge che le conoscenze di base quali inflazione, tasso di interesse semplice, relazione rischio-rendimento e diversificazione di portafoglio rimangono oscure per la maggior parte. «Quello che serve è diffondere informazioni di base, concetti semplici ma senza i quali non si diventa decisori consapevoli. Come per esempio il concetto della diversificazione - spiega Giovanna Paldino, direttore del Museo del Risparmio -. Fare educazione finanziaria non è facile: c'è anche un fattore culturale che ne ostacola la diffusione perché spesso le persone non vogliono parlare dei propri soldi mentre dovrebbe essere chiaro che il denaro non è né buono, né cattivo quello che può essere negativo è la finalità per la quale si usa».

Come spiega l'esperta, se le donne sono quelle che dimostrano il più basso livello di conoscenza, i ragazzi sono quelli potenzialmente più interessati. Le scuole possono fare molto da questo punto di vista. E proprio alle scuole sono rivolti programmi di educazione finanziaria predisposti da Redooc, in questi giorni impegnata con una sfida online per la World Investor Week 2017. Redooc è una piattaforma di didattica digitale innovativa per la matematica, pensata per insegnare questa materia, secondo il programma ministeriale, agli studenti di scuola media e superiore attraverso video lezioni e esercizi interattivi. «Per trasferire efficacemente certi concetti penso sia utile la matematica - spiega Chiara Burberi, fondatore e ceo di Redooc -. Quella che sicuramente serve a tutti nella vita quotidiana è quella dell'economia e della finanza, fatta in sostanza dalle 4 operazioni di base e dalle percentuali. È inaccettabile - dopo 13 anni di scuola - non conoscere la differenza tra interesse semplice e composto! Si impara solo per necessità e per divertimento, quindi propongo di far riscoprire il gioco della banca della Montessori fin dall'asilo, di lasciare che gli studenti possano organizzare un mercato alle elementari, gestire un portafoglio alle medie e di realizzare il loro sogno in una start up alle superiori. I nostri figli sono migliori di noi e dobbiamo dar loro fiducia! Non è mai troppo presto neppure per parlare di curve di domanda e di offerta (provare per credere!)».

 @lucillaincorvat

© RIPRODUZIONE RISERVATA

