

MF FOCUS

Educazione finanziaria

Il parere del Dr. Gianfranco Cassol

Chi guarda un programma televisivo di medicina non per questo pensa di essere in grado, senza un'adeguata formazione, di farsi diagnosi, prognosi e infine andare in farmacia a scegliersi i medicinali più adatti in caso di necessità. In fatto di investimenti finanziari invece, pare essere la regola. L'educazione finanziaria dei risparmiatori sembra essere fraintesa: un conto infatti è l'alfabetizzazione, un altro invece è la specializzazione, di competenza degli esperti, in grado di offrire soluzioni professionali. È il parere di Gianfranco Cassol, presidente di Sol&Fin Sim SpA e decano della promozione finanziaria italiana.

Domanda. Un argomento riproposto oggi più che mai, è l'educazione finanziaria dei risparmiatori. Cosa ne pensa?

Risposta. Secondo lei, quando un professionista ha un problema in un campo che non è il suo a chi si rivolge? Se per esempio un architetto ha male allo stomaco, a chi si

rivolge per la diagnosi? Ovvio: al suo medico di fiducia. Non può che essere così data la complessità di conoscenze richieste. Nel settore finanziario, molti tentativi sono dettati da nobili motivazioni, ma spesso mossi anche dalla ricerca di fare business e non di soddisfare gli interessi del risparmiatore.

D. Sembra nutrire perplessità sull'educazione finanziaria.

R. Come si può essere contrari all'educazione? Però in questo caso si tratta di una "mission impossible", confermata da pluriennali esperienze e dichiarazioni. Nella sua opera "Oblivious Investing", Mike Piper al quesito «quanto tempo bisogna dedicare alla cura dei propri risparmi?», risponde: «il meno possibile». Lauren Willis, della Loyola School di Los Angeles, in "Against Financial Literacy Education" in tema di sforzi per spiegare al consumatore le caratteristiche tecniche dei prodotti finanziari e il loro funzionamento, parla di temerarietà: «i consumatori in genere non sono dottori di se stessi né i



propri avvocati. L'efficace divisione del lavoro consiglia che non siano neppure esperti finanziari di se stessi». La stessa Willis spiega che «l'educazione finanziaria ha costi superiori ai benefici e finisce per aumentare la fiducia in sé stessi, al di là dell'effettivo miglioramento delle proprie capacità di investitori». Posso continuare, Jeremy Siegel della Wharton School of Pennsylvania avverte: «una modesta conoscenza della finanza può fare più danni dell'ignoranza» e Daniel Kahneman, premio Nobel 2002 per l'economia, sottolinea il pericolo della "overconfiden-

ce" da parte degli investitori. I tentativi di erogare nozioni finanziarie ai risparmiatori non hanno prodotto finora gli effetti attesi e rappresentano un'incentivazione al fai-da-te. È come considerare il medico o l'avvocato, ma anche il consulente finanziario, e le loro competenze un accessorio superfluo. Tanto varrebbe allora fornire nozioni di medicina e lasciare che ciascuno entri in farmacia e scelga autonomamente i medicinali, anche quelli ad alto rischio salute. Questo è invece esattamente ciò che succede nel settore finanziario. Perché un tale assurdo è consentito?

D. Che cosa si può fare allora?

R. Qualcosa di utile si può fare separando l'educazione finanziaria: in 1) Alfabetizzazione 2) Specializzazione Finanziaria. La prima dovrebbe limitarsi ai concetti di computisteria, ai prodotti facili da capire e agli elementi che li definiscono: solidità della banca, tipi di tasso d'interesse per i mutui, costo della carta di credito e dei prestiti, differenza fra Tan e Taeg, rap-

porto prestito/reddito familiare e così via. Ma anche valore del risparmio per la tutela da imprevisti, per la terza età e per altri obiettivi. La specializzazione finanziaria invece è tutt'altra musica.

D. Cioè?

R. Il nocciolo è insegnare come scegliere il proprio consulente di fiducia, in base a precisi parametri da tutti conosciuti come l'appartenenza a una società d'intermediazione di vera architettura aperta e indipendente, senza alcun prodotto della "casa" e che metta a disposizione quanto di meglio offre il mercato finanziario.

D. Una vera R-Evolution?

R. Sì e richiede, come fa Sol&Fin Sim, un'estesa e profonda cultura in economia sperimentale e finanza comportamentale, trasferita in sistemi tecnologici proprietari, unici ed esclusivi a disposizione dei propri consulenti super partes.

*Dr. Gianfranco Cassol
Presidente Sol&Fin sim SpA
Institutional member of the financial planning association.*