

La missione di Stefano Fabbri: un'associazione onlus per evitare le insidie del mercato

Vinco l'analfabetismo finanziario

Questionario nei licei: lo spread questo sconosciuto

DI CARLO VALENTINI

Lo spread? È il tasso d'interesse legato all'economia, risponde il 39% e solo il 17% indica che si tratta del differenziale di rendimento tra i titoli di Stato tedeschi e quello di ciascun altro Stato europeo. Quali buoni del tesoro offrono rendimenti più alti tra Germania, Italia e Spagna? Nessun dubbio, ahimè, per il 75%: quelli tedeschi. Chi sono i cittadini più risparmiatori tra svizzeri, statunitensi e italiani? Il 50% punta sulla Svizzera e solo il 19% centra l'obiettivo degli italiani. Cos'è un fondo di investimento? Per il 39% è uno strumento di finanziamento alle imprese e solo il 25% risponde esattamente che è un servizio di gestione del risparmio. Con quale frequenza sono lette le notizie sulla finanza? Il 56% ammette: meno di una volta al mese. Il questionario è stato sottoposto ai ragazzi dei licei dall'associazione senza scopo di lucro *MyMindMyInvestment*, sede legale a Milano, formata da un gruppo di commercialisti che ha deciso di dedicarsi all'educazione finanziaria e si offre di andare nelle scuole a tenere lezioni, in attesa che nei programmi scolastici (è la loro proposta) vengano inserite nozioni di economia (necessarie ai giovani che dovranno poi inserirsi nell'ambito lavorativo della società). Fondatore dell'asso-

ciazione è Stefano Fabbri, riminese, 60 anni, che ha fatto dell'educazione finanziaria una missione. Dice: «È stato disarmante verificare



Stefano Fabbri

che giornali e tv danno notizie sullo spread e su cosa succede nel mercato finanziario e i liceali non sanno di cosa si sta parlando. Allargheremo la rilevazione anche agli adulti ma temiamo che i risultati non saranno diversi, secondo la nostra esperienza di commercialisti a contatto coi clienti. Per questo abbiamo deciso di impegnarci nella divulgazione, per contribuire a fare superare questo analfabetismo finanziario che riguarda i ragazzi ma provoca non pochi errori anche da parte di chi vuole investire qualche risparmio e finisce preda di un prodotto finanziario non adatto ai suoi bisogni».

Domanda. I commerciali-

SCOVATI NELLA RETE



Marcello Aversa: *Ultima cena*, scultura in terracotta nella cattedrale di Sorrento

FULMICOTONE

I poliziotti nel pronto soccorso Il conto lo pagherà la Regione

DI CARLO VALENTINI

Poliziotti in affitto. Li richiede la Regione Emilia-Romagna, pronta a firmare una convenzione con Matteo Salvini: il ministro degli Interni manda dei poliziotti nel pronto soccorso e la Regione li pagherà con fondi propri. Dopo inutili richieste di rinforzi è questa la proposta per tamponare l'emergenza che ha fatto anche mobilitare i sindacati: troppe le aggressioni ai danni di infermieri e medici che prestano servizi ai pronto soccorso.

La Regione aveva tentato di fronteggiare la situazione installando telecamere e ingaggiando guardie private. Ma le prime servono per cercare di individuare i colpevoli, quando però già le angherie

contro il personale sono avvenute. I secondi hanno limitate possibilità di intervento, possono frapporti tra il malintenzionato e il medico ma non fermare e identificare l'aggressore.

Il problema è diventato molto grave e ha dimensioni nazionali. Sono oltre tremila i casi di aggressione registrati nell'ultimo anno. Tanto che alla Camera è stata presentata una proposta di legge che prevede la procedura d'ufficio contro i colpevoli. Ma in attesa che si affronti il fenomeno (per altro diventato impellente) in un quadro complessivo, l'Emilia-Romagna ha deciso di rompere gli indugi e fare da mosca cocchiera. I pronto soccorso siano presidiati da poliziotti e Salvini non si preoccupi del conto: a pagarlo sarà il bilancio regionale.

—© Riproduzione riservata—

sti diventano insegnanti.

Risposta. La professione del commercialista (in Italia gli iscritti all'albo sono 118mila) sta cambiando, un tempo ci si rivolgeva a lui per compilare la dichiarazione dei redditi, oggi questo è marginale, il cliente chiede di essere consigliato e seguito nei propri investimenti. Dobbiamo lasciarci alle spalle l'immagine del commercialista come mero custode di gestioni fiscali o contabili. Restare ancorati a questi temi significa rimanere nel passato. Per questo abbiamo costituito l'associazione, che ha l'ambizione di diventare anche una rete (di volontari) per la didattica finanziaria rivolta ai nostri colleghi commercialisti. Abbiamo già tenuto alcune stage presso sedi locali dell'Ordine.

D. Non si configura un'invasione nel campo dei consulenti finanziari?

R. Noi commercialisti non possiamo indicare al cliente uno specifico prodotto finanziario, questo è compito del consulente, ma possiamo metterlo in guardia dai trabocchetti della finanza, dai costi occulti, dalle proposte penalizzanti. I fondi non sono tutti uguali e quindi bisogna valutarli con attenzione. E pochissimi conoscono due piattaforme, *Online.sim* e *Fundstore*, su cui è possibile entrare e uscire dai fondi senza alcun costo. Quello che cerchiamo di trasmettere è che la finanza ha orpelli sofisticati che servono per disorientare e fare guadagnare soprattutto chi emette i prodotti, in realtà è assai semplice se c'è chiarezza sugli obiettivi che si intendono realizzare.

D. L'obiettivo, ovviamente, è quello di guadagnare.

R. È realistico attendersi un rendimento annuo del 5% con un progetto quinquennale di investimento.

D. A quali condizioni?

R. Primo: evitare di mettersi nelle mani di chi vende solo (o quasi) i propri prodotti finanziari. Secondo: non lasciarsi

La professione del commercialista (in Italia gli iscritti all'albo sono 118mila) sta cambiando, un tempo ci si rivolgeva a lui per compilare la dichiarazione dei redditi, oggi questo è marginale, il cliente chiede di essere consigliato e seguito nei propri investimenti

sopraffare dalla schizofrenia e quindi non brindare ai picchi all'insù né cadere in depressione per quelli all'ingiù, nel medio periodo tutto si aggiusta. Terzo: quando si è raggiunto l'obiettivo è meglio prelevare il guadagno evitando l'automatizzato investimento nello stesso prodotto. Quarto: confrontarsi periodicamente con un esperto super partes, non legato ad alcun venditore, quindi senza conflitti d'interesse.

D. Già ora, per salvaguardare la trasparenza, chi investe, presso una banca o un consulente, deve compilare un questionario e indicare il proprio profilo finanziario.

R. Quasi sempre il cliente firma senza che gli venga spiegato che cosa firma. Anche per questo abbiamo deciso di dedicare un po' del nostro tempo all'educazione finanziaria, premessa per arrivare a una vera trasparenza di un mercato che al contrario tende ad essere autoreferenziale. Il risparmio privato degli italiani è di oltre quattromila miliardi di euro, di cui oltre il 30% in liquidità. Un

patrimonio enorme rispetto al quale riteniamo sia importante una «domanda consapevole» di strumenti e servizi di investimento. Oggi si insegna la prevenzione e l'auto-cura sanitaria, si pone l'accento sull'importanza del wellness e del salutismo, si fanno corsi di cucina molecolare, invece la finanza, in particolare la finanza comportamentale, non è contemplata nonostante entri appieno nella vita della maggior parte degli italiani.

D. La finanza comportamentale introduce la psicologia nella scelta dell'investimento.

R. Ci piace pensare che le decisioni d'investimento siano prese in modo razionale, ma il campo della finanza comportamentale ha mostrato che ci sono fattori sociali, emozionali e anche cognitivi che possono influenzare le scelte. Alla base di tutto c'è il fatto che gli esseri umani sbagliano, e sbagliano in continuazione, così di frequente che è possibile prevedere gli errori e costruire dei modelli di comportamento alternativi a quelli derivati dall'economia classica. Faccio un esempio: gli studi hanno dimostrato che una forte perdita pesa, nella mente di una persona, 2,5 volte più di un guadagno della stessa entità. Inoltre, se l'investitore ha già sperimentato una perdita, è probabile si faccia prendere dalla tentazione di rischiare per tornare velocemente in pari, un po' come succede ai giocatori d'azzardo. Un atteggiamento che in genere non fa che peggiorare le perdite. Ecco perché è giusto educare gli investitori.

Twitter: @cavalenti

—© Riproduzione riservata—