

# UN NUOVO INIZIO PER L'EDUCAZIONE FINANZIARIA

di GIACOMO CORVI

TROPPO NOZIONISMO SPECIALISTICO, POCA ATTENZIONE AI BISOGNI QUOTIDIANI DELLA POPOLAZIONE: PER QUESTO, SECONDO SERGIO SORGI DI PROGETICA, LE INIZIATIVE DI ALFABETIZZAZIONE FINANZIARIA IN ITALIA FUNZIONANO MENO DEL DOVUTO. UNA COLLABORAZIONE CON POSTE ITALIANE SI PROPONE DI RIPARTIRE DALLE BASI, IDENTIFICANDO LIVELLI DIFFERENTI DI EDUCAZIONE



Un vecchio adagio, generalmente attribuito ad **Albert Einstein** (poi vai a sapere se è davvero suo), afferma che un pesce passerebbe la vita a credersi stupido se venisse giudicato dalla sua capacità di arrampicarsi sugli alberi. Con gli italiani, secondo **Sergio Sorgi**, uno dei fondatori di **Progetica**, avviene un po' la stessa cosa quando si parla di cultura finanziaria. "Ormai è passata l'opinione che gli italiani non sanno nulla di finanza: non conoscono concetti, formule, neppure gli elementi di base della materia", osserva Sorgi. Tutto vero, più che un'opinione è un dato di fatto, visto che le indagini internazionali fotografano sempre un'Italia poco avveza alle questioni finanziarie. Eppure per Sorgi il punto è anche un altro.

"Una persona non deve essere necessariamente esperta di medicina per proteggere la propria salute, basta che abbia la consapevolezza e le conoscenze necessarie per rilevare i sintomi e sapere quando è opportuno rivolgersi a un medico", afferma. Nel mondo della finanza, a detta sua, dovrebbe essere un po' la stessa cosa. "È davvero necessario che i cittadini siano esperti di prodotti e mercati finanziari?", si chiede Sorgi. "O non siamo forse – prosegue – in una fase ancora precedente, nella quale bisogna imparare come spendere, gestire i propri debiti, proteggersi, programmare la fine del lavoro e definire i propri progetti di vita e il risparmio conseguente?"

## FORMAZIONE SUL BISOGNO

L'Ocse struttura il processo di alfabetizzazione finanziaria come una sorta di percorso scolastico: in alto ci sono le conoscenze tecniche di settore, sotto si piazzano le soluzioni di mercato, e alla base troviamo i bisogni delle persone che possono stimolare la ricerca di prodotti finanziari. In Italia, a detta di Sorgi, si è partiti troppo spesso dall'alto. "Si parla tanto di prodotti e meccanismi di mercato, poco di come aiutare i cittadini a conoscere la propria situazione finanziaria e prendere decisioni in linea con le proprie necessità", afferma.

È su questa base che Progetica ha avviato una partnership con **Poste Italiane**. "La collaborazione – illustra Sorgi – prevede innanzitutto una serie di pillole video, caricate su un'apposita sezione del sito web di Poste Italiane, che affrontano temi quotidiani della vita delle persone: si parte dal risparmio per arrivare al debito, passando per protezione, previdenza e investimenti". La collana, a cui in futuro si affiancheranno anche altri tipi di iniziative, si propone pertanto di accompagnare l'utente in tutti i momenti critici della sua vita. "Abbiamo deciso – prosegue – di partire dalle domande che la vita ci pone per offrire uno strumento utile a tutti i cittadini".

## NON SOLO NOZIONI

Come ribadisce Sorgi a più riprese, l'iniziativa non si propone di aumentare la cultura finanziaria in senso stretto. "La collana è incentrata sulla quotidianità delle persone, non sui tecnicismi di mercato", afferma Sorgi. Anche perché il puro nozionismo serve a poco quando mancano le basi principali dell'economia personale. "Numerose ricerche negli Stati Uniti hanno rilevato che la sola alfabetizzazione specialistica è inefficace, a volte persino dannosa".

"Non impari a nuotare leggendo libri su libri che illustrano i principi del galleggiamento: impari a nuotare – spiega – se qualcuno ti accompagna in maniera gra-



**Sergio Sorgi**, fondatore di Progetica

## EDUCAZIONE E CORONAVIRUS

L'importanza dell'educazione finanziaria è diventata immediatamente evidente con l'emergenza coronavirus. A inizio luglio il comitato **Edufin** ha pubblicato una ricerca realizzata dalla **Doxa** sull'impatto economico della pandemia di Covid-19. Stando ai risultati dell'indagine, il 27,7% di coloro che si reputano in possesso di elevate conoscenze finanziarie è convinto di poter arrivare facilmente alla fine del mese, contro il 12% di chi invece è profano della materia. "Una discreta parte della popolazione sta attraversando problemi che non pensava di avere", afferma Sergio Sorgi, fondatore di Progetica. "La crisi – prosegue – ha reso non solo importante, ma addirittura urgente la necessità di trasmettere conoscenze finanziarie nella popolazione, perché la consapevolezza costituisce un sistema che presidia, previene e protegge contro eventi che in alcuni casi possono essere evitabili". Per Sorgi, quella che abbiamo di fronte, quasi paradossalmente, "è un'occasione che non possiamo sprecare".

duale in acqua, ti fa prendere confidenza con il nuovo ambiente, ti rassicura nei momenti di difficoltà e ti spiega come poter restare a galla". I metodi di bracciata e le più efficaci tecniche di respirazione, così come le complessità del mercato finanziario, possono arrivare dopo.

## UNA COSA CHE RIGUARDA TUTTI NOI

A detta di Sorgi, l'educazione finanziaria non è più un'opzione, qualcosa che si può decidere di fare o meno. "L'educazione finanziaria deve essere una guida per raggiungere l'indipendenza economica", dice. Ed è per questo, aggiunge, che "riguarda tutti noi".

A tal proposito, secondo Sorgi, la collaborazione con Poste Italiane potrà essere molto utile per lo sviluppo della educazione finanziaria. Innanzitutto perché il gruppo tocca l'intera vita delle persone. "Offrono servizi in numerosi ambiti di business e – spiega – hanno di conseguenza la possibilità di garantire educazione finanziaria per tutti i bisogni della clientela: dalla protezione al risparmio, dalla previdenza agli investimenti". E poi perché, un po' per la stessa ragione, tutti prima o poi hanno a che fare con Poste Italiane. "Hanno la possibilità di entrare in contatto con tutti e, di conseguenza, di offrire a tutti strumenti di consapevolezza che devono essere fruiti da tutti i cittadini, indipendentemente dal patrimonio di cui dispongono. Nel Regno Unito la consulenza è accessibile solo ai cittadini ad alto reddito: questo – conclude Sorgi – in Italia non deve accadere".

