

EDUCAZIONE? FINANZIARIA? FORSE *né* UNA *né* L'ALTRA

Accompagnare il cliente verso scelte consapevoli implica porre al centro la persona e il cittadino, non concentrarsi su nozioni, fiscalità o prodotti. Serve un percorso che, con l'obiettivo di riequilibrare anche le disuguaglianze economiche tra la popolazione, sia in grado di coniugare consulenza integrata e protezione dei consumatori

di **SERGIO SORGI**,
vice presidente di Progetica

La formula *educazione finanziaria* andrebbe reinterpretata. Educare, infatti, viene da *educere* e significa condurre un individuo, attraverso un processo di continuo aiuto, dallo stato in cui si trova a uno più elevato; promuovere con l'insegnamento e con l'esempio lo sviluppo delle facoltà intellettuali, estetiche, e delle qualità morali di una persona: educare non è, dunque, erudire.

Nell'*Accademia*, l'educatore è un filosofo, non un tecnico, e Platone si scaglia contro nozioni e conoscenze da immagazzinare, incapaci di renderci migliori.

Non bisognerebbe quindi ridurre il termine educazione al solo contrario di *maleducazione*: l'educazione aiuta a sviluppare uomini e donne capaci di scegliere, di essere giusti, di donare valore alle esistenze individuali e alle comunità

alle quali appartengono. Nello specifico, l'educazione *finanziaria* aiuta a riequilibrare le disuguaglianze, alzando l'asticella delle opportunità di stabilità economica per tutti, nel presente e nel futuro.

L'educazione finanziaria, peraltro, non è solo finanziaria, perché si rivolge a un cittadino che desidera istruire un figlio, comprare casa, gestire i debiti, poter smetter di lavorare, far fronte a eventuali spese sanitarie senza intaccare il patrimonio. Non a caso, sia l'**Ocse** che il **Comitato per l'educazione finanziaria** si esprimono in termini complessivi, comprendendo budget, debiti, protezione, obiettivi di vita, pensione. Al centro dell'educazione finanziaria c'è la persona, il cittadino, e non discipli-

ne specialistiche relative a mercati finanziari, riforme pensionistiche o fiscalità. I bambini, infatti, apprendono per *materie*, gli adulti per *problemi*.

Dalla conoscenza alle azioni

L'Ocse nel 2005 definì educazione finanziaria "il processo mediante il quale i consumatori/ investitori migliorano la loro comprensione dei concetti e dei prodotti finanziari, attraverso informazione, istruzione e/o consulenza oggettiva, sviluppano le abilità e la fiducia necessarie per divenire più consapevoli dei rischi e delle opportunità finanziarie, per operare scelte informate, sapere dove rivolgersi per ottenere

supporto e intraprendere altre azioni efficaci per migliorare il loro benessere finanziario." La legge italiana, che pure fa riferimento a questa definizione, ne ha tralasciato la seconda parte, quella che fa riferimento alle scelte, al supporto e al benessere. Si è così smarrito il rapporto tra mezzi e fini, e il fatto che le conoscenze servono a intraprendere azioni. Nello stesso 2005 **Iso** terminò i lavori sullo standard relativo alla pianificazione finanziaria (anche qui intesa in senso complessivo). Mettendo insieme i principi Ocse e quelli Iso sulla consulenza, si delinea un servizio completo e coerente: un cittadino acquisisce consapevo-

lezza sulla propria economia personale e poi si rivolge a un consulente di qualità, che è come dire che si fa visitare da un medico e poi, con la ricetta, si reca in farmacia. Come, tuttavia, unire una consulenza integrata, una educazione efficace e la protezione dei consumatori?

Un supporto per bisogni, progetti e desideri

A questi temi ha dato una risposta l'**Unil**, con la norma tecnica di qualità sull'educazione finanziaria del 2011, e in seguito il **Comune di Milano**, con un progetto dedicato. L'educazione finanziaria a norma Uni deriva dalla consulenza generica e aiuta il cittadino, in maniera partecipativa, a fare scelte relative alla propria vita, contribuendo a facilitare consapevolezza e comportamenti coerenti e, ovviamente, senza mai sconfinare nei prodotti.

Quando si discute di modificare i comportamenti degli altri, bisogna essere molto cauti. Ci sono, infatti, diverse teorie sul *miglior comportamento* e su come ottenerlo. Se si ritiene che le persone siano incapaci di prendere buone decisioni perché viziate da irrazionalità, si può optare per *spinta*

gentile o paternalismo libertario, sistemi di architettura delle scelte che adoperano le debolezze umane per indirizzare i comportamenti a *fin di bene*. Il problema è: chi decide cosa sia a fin di bene, per chi, con quali interessi e con quale autorità. Per questo, in democrazia si preferisce sviluppare strategie educative, che invece di usare le debolezze umane cercano di ridurle.

L'educazione finanziaria, in questa accezione, è parte di quei welfare *predistributivi* che cercano di intervenire prima che si generino disuguaglianze che poi si fa fatica a recuperare. I principali tipi di utenza sono due: coloro che oggi *ce la fanno*, e chi invece *non ce la fa*. I primi sono accompagnati per realizzare pianificazioni finanziarie, previdenziali e assicurative adeguate ai rischi e ai progetti di vita; coloro che *non ce la fanno*, invece, devono essere prima supportati a uscire dalla soglia di povertà, per soddisfare i bisogni fondamentali e poter sviluppare progetti e desideri. Bisogna avere, inoltre, molta cura per i contenuti: perché, infatti, dedicare tanta energia a spiegare le proprietà tecniche di mercati e strumenti assicurativi e finanziari, quando sarebbe più ef-

ficace concentrarsi sulla consapevolezza dei rischi e sulla pianificazione del futuro, lasciando agli esperti la traduzione dei bisogni in soluzioni?

Il ruolo dell'educatore finanziario

Guardando la cosa in positivo, ci sono diverse aree di miglioramento auspicabili. Sarebbe, ad esempio, utile offrire agli utenti chiare indicazioni su quale tipo di percorso educativo si sta offrendo (teorico, pratico, individuale...), così che possano valutare se corrisponde alle loro attese e competenze. È poi da valutare l'efficacia di incontri unidirezionali, nei quali manca il confronto con la situazione personale dei presenti. Sarebbe bene realizzare iniziative *integrate* e non per singole aree, anche perché è difficile assumere decisioni su un tema della propria economia senza considerarne gli altri: come, ad esempio, valutare l'adeguatezza dei propri debiti futuri senza considerare che si potrebbe andare in pensione con il mutuo ancora da pagare, o con i figli ancora a carico? Bisogna, inoltre, dedicarsi a monitoraggi e valutazioni; oggi si stima che solo il 5% delle iniziative di educazione

finanziaria italiane misuri i propri risultati, ed è davvero un peccato. Il tema risolutivo tuttavia ci pare quello dell'apprendimento. Imparare a gestire meglio le proprie risorse, infatti, è come imparare a nuotare o a guidare: nessuno ha appreso a farlo leggendo un libro o guardando *slides*. Ci vuole un accompagnatore che ci faccia simulare, passo *dopo* passo, il risultato di nuove scelte e ce ne faccia percepire l'esito. Per questo, è necessario dotarsi di un educatore finanziario di qualità, che ci consentirà di fare *dopo* quello che pensavamo non saremmo riusciti a fare *prima*. L'educatore finanziario svolge un ruolo essenziale e deve di conseguenza offrire garanzie e tutele, per sé e per i propri utenti. Da qui l'idea naturale di conformare il ruolo dell'educatore alle norme di qualità Uni, che specificano le regole per fare le cose *per bene*. Ciascuno, infatti, può fare l'uso che crede del proprio denaro ma le cose cambiano, significativamente, quando si ha a che fare con il denaro degli altri. La sfida per integrare cultura, educazione e consulenza pone, in sintesi, diverse alternative. Varrebbe la pena di discuterne.

