

# Nuove prospettive per l'educazione finanziaria

Umberto Morera<sup>(\*)</sup>

## 1 Perché un'educazione finanziaria? I fattori alla base dell'esigenza di un'educazione finanziaria

**1.1.** Secondo la comune opinione, l'educazione finanziaria è uno strumento che nasce e si sviluppa come conseguenza del crescere costante della *quantità*, della *complessità*, dell'*opacità* e della (conseguenziale) *rischiosità* dei prodotti e dei servizi finanziari offerti sui mercati.

Tale opinione è senz'altro corretta; ma credo che l'educazione finanziaria sia nata e si sia sviluppata anche in conseguenza di altri fattori; non meno importanti, pur se in genere assai meno evidenziati.

**1.2.** Primo tra tutti, la costante *crescita del numero* delle persone che operano sui mercati; fenomeno che appare diretta conseguenza dell'emancipazione di diverse classi sociali, ma anche dell'ormai raggiunta autonomia decisionale del mondo femminile e del mondo giovanile in campo economico; ove, a quest'ultimo riguardo, credo basti riflettere sul progressivo aumento dell'autonomia di spesa dei giovani, anche minorenni, e sulla loro capacità di influenzare sempre più le scelte economiche delle loro famiglie.

**1.3.** Un secondo importante fattore che ha implicato l'esigenza di una educazione finanziaria è costituito dall'aumento della *velocità* dei comportamenti umani; poi sempre più distratti, sempre meno riflessivi e ponderati, sempre più asserviti ai tanti mezzi tecnologici dai quali riceviamo le informazioni, ovvero che utilizziamo per compiere le molte transazioni economiche che caratterizzano il nostro quotidiano.

Il tutto, aggravato sia dall'evidente impreparazione antropologica che l'uomo mostra di fronte a questo tipo di ritmi, sia dall'attuale "convivenza coatta",

(\*) Università degli Studi di Roma Tor Vergata.

Testo della relazione svolta al Convegno "Nuove tendenze in materia di informazione finanziaria e tutela degli investitori", tenutosi presso la Consob in Roma, il 28 novembre 2014, nell'ambito dei Seminari celebrativi per i 40 dall'istituzione della Commissione Nazionale per le Società e la Borsa.

nella nostra società, di due categorie di persone: quelle che hanno totale dimestichezza con la tecnologia e quelle che invece non ce l'hanno affatto.

**1.4.** Un ulteriore fattore che legittima l'educazione finanziaria è l'aumento smisurato dei livelli di "*sollecitazione*" (utilizzo il vocabolo in senso volutamente atecnico) al consumo, al risparmio, all'investimento. In genere, l'aumento della sollecitazione a compiere atti di rilevanza economico-finanziaria.

Offerte pubblicitarie di beni con pagamento differito nel tempo, di rateizzazioni, di sofisticati prodotti di risparmio, di carte prepagate, di acquisto di oro e preziosi, di liberazione delle garanzie concesse, di finanziamenti "in 1 ora", e di tanto altro che ben conosciamo, sono ormai proposte neanche fossero offerte di biscotti o di shampoo per i capelli, utilizzando spesso tecniche para-manipolative e supporti para-subliminali, come le bande laterali (*web banner*) in *internet*.

Anche lo strapotere dei c.d. "persuasori occulti", di packardiana memoria, in effetti impone una buona e diffusa educazione finanziaria.

**1.5.** Un ultimo fattore che giustifica a mio avviso l'educazione finanziaria è costituito dall'aumento della *solitudine* degli individui, sempre più isolati e privi di buoni interlocutori con i quali confrontarsi, soprattutto nel momento di un'eventuale scelta economica.

Fenomeno, questo, peraltro crescente per effetto dell'aumento della vita media e della conseguenziale presenza di persone anziane, queste spesso prive di effettivi confronti intellettuali, fragili emotivamente ed intrise di paure e di pessimismi totalmente irrazionali.

Le difficoltà che incontra una persona anziana (magari anche colta e benestante) socialmente sola e chiamata ad effettuare una scelta economica non elementare è di immediata percezione, senza qui bisogno di particolari approfondimenti.

**1.6.** Ora, anche prescindendo dall'attuale momento storico che registra un aumento della propensione all'indebitamento ed una conseguente contrazione della propensione al risparmio, credo che tutti i diversi fattori appena elencati comportino – anche solo intuitivamente – che ogni soggetto chiamato a spendere, a risparmiare o ad investire debba migliorare quanto più possibile il proprio effettivo livello di cultura nell'ambito del suo agire economico, semplice o complesso che sia.

## 2 L'attuale valenza e finalità dell'educazione finanziaria

**2.1.** Individuati i fattori che sono alla base dell'esigenza di un'educazione finanziaria, occorre ora verificare quale sia l'effettiva *valenza* dell'educazione finanziaria; perlomeno per come oggi la stessa risulta pensata e strutturata.

Analizzando i diversi programmi internazionali, comunitari e nazionali concernenti l'educazione finanziaria, l'impressione è che questa sia pensata ed impostata come strumento finalizzato a migliorare, fondamentalmente, tre aspetti:

- (a) il primo è quello dell'*alfabetizzazione* finanziaria; costituita dall'insieme delle cognizioni lessicali di base possedute dall'individuo in campo economico e finanziario (in altri termini: la conoscenza di cosa corrisponda ad un determinato termine; quale, ad esempio, azione, obbligazione, interesse composto, inflazione, *rating*, polizza vita, indice di borsa, ecc.);
- (b) il secondo aspetto che l'educazione finanziaria tende a migliorare è quello dell'*informazione* finanziaria; rappresentata dall'insieme di quei dati che sono indispensabili, o anche soltanto utili, per effettuare un'operazione finanziaria piuttosto che un'altra, e poi in quali termini (ad esempio: acquisire un titolo obbligazionario a breve scadenza, piuttosto che uno a lunga scadenza);
- (c) l'ultimo aspetto che l'educazione finanziaria tende a migliorare è infine quello della *comprensione* dei fenomeni finanziari; in particolare, il livello di conoscenza delle possibili "conseguenze" di una scelta finanziaria (ad esempio: le conseguenze del perfezionamento di un mutuo a tasso fisso in caso di diminuzione dell'inflazione; o le possibili conseguenze di un portafoglio diversificato, rispetto ad uno non diversificato).

**2.2.** L'impressione, in effetti, è che siano sostanzialmente questi i tasselli che, nella mente di coloro che hanno strutturato i programmi di educazione finanziaria, dovrebbero formare quel contesto di *consapevolezza* (*awareness*) dell'individuo chiamato oggi a consumare, a risparmiare, ovvero ad investire.

Consapevolezza che viene ormai considerata necessaria per un miglior agire dell'individuo in campo economico; con poi la diffusa convinzione che una maggior cultura finanziaria in capo all'individuo: (i) da un lato, aumenti il suo potere contrattuale e dialettico nei confronti di chi detiene e gestisce le informazioni; (ii) dall'altro, rappresenti di per sé fattore tutelante l'individuo stesso, perlomeno nella prospettiva di contribuire a ridurre quanto più possibile le scelte economiche produttive di rischi inconsapevoli.

Ed è essenzialmente nella descritta prospettiva che negli ultimi anni si è sviluppato l'impegno delle istituzioni internazionali, comunitarie e nazionali – in Italia, prime tra tutte, Consob e Banca d'Italia – nel campo dell'educazione finanziaria e del monitoraggio dell'effettivo grado di alfabetizzazione degli individui chiamati ad

effettuare possibili scelte in campo finanziario; con poi molteplici iniziative formative, diffuse anche a livello scolastico.

**2.3.** Nella descritta prospettiva, lo sviluppo dell'educazione finanziaria è sicuramente apprezzabile e molto utile; soprattutto se parte dalla scuola.

Aumentare, attraverso l'educazione finanziaria, il livello di alfabetizzazione, di informazione e di comprensione dei fenomeni finanziari – tutti fattori che contribuiscono a sviluppare un'effettiva consapevolezza delle persone nel compimento di scelte economiche – è in principio senz'altro determinante per la responsabile partecipazione di tutte le classi sociali all'agire economico e, in genere, per la crescita di una società.

Specialmente in Italia, Paese che appare soltanto al 44° posto della classifica sul grado di preparazione finanziaria degli abitanti e che, soprattutto, è il Paese al mondo con il più significativo divario tra la ricchezza media delle famiglie e la cultura economica registrabile all'interno delle stesse.

Una pericolosa miscela di ricchezza e ignoranza che, alla lunga, se non si abbassa il livello dell'ignoranza, finirà inevitabilmente per comportare un abbassamento del livello della ricchezza.

Personalmente, non mi convincono le battaglie intraprese contro i programmi di educazione finanziaria (penso in particolare ad alcuni studi dell'americana Lauren E. Willis nel 2008); battaglie che tendono a ravvisare nell'educazione finanziaria una sorta di "pretesto" per introdurre, attraverso un aumento della consapevolezza del risparmiatore, un abbassamento dell'incidenza della regolazione in materia.

Credo al contrario che l'educazione finanziaria, una buona educazione finanziaria, rendendo l'individuo più consapevole e responsabile delle proprie scelte di investimento, gli restringa la "scorciatoia" dell'addossare ogni responsabilità – quando le cose vanno male – in capo a chi, proprio secondo le regole (mi riferisco agli intermediari ed ai consulenti), è obbligato a prendersi cura di lui.

### **3 Profili critici dell'educazione finanziaria: la necessità di diversificare l'educazione in relazione ai destinatari**

**3.1.** Così come oggi generalmente pensata, articolata e strutturata – se si eccettuano alcuni profili di taluni progetti, quali ad esempio quello Consob sulla c.d. "*Carta degli investor*" –, l'educazione finanziaria, pur rappresentando attività in principio meritevole, si presta a mio avviso ad alcune critiche di fondo. Critiche beninteso costruttive, finalizzate soltanto a migliorarne l'efficacia, non certo a negarne la positiva valenza di base.

**3.2.** In primo luogo, se si esclude ovviamente la diversificazione dei programmi scolastici di educazione finanziaria in relazione alla differente età degli studenti, non sembra sussistere un'effettiva "modulazione" dell'educazione finanziaria che tenga in debito conto le diversità di genere, di età, di nazionalità, di etnia, di educazione, di cultura, di lavoro e di reddito delle persone cui è diretta.

I linguaggi, i contesti, le occasioni e i metodi di insegnamento, per consentire un efficace apprendimento, debbono necessariamente essere ritagliati sui destinatari; non potendoci in alcun modo illudere che un'educazione finanziaria uniforme ed omologata possa sortire risultati apprezzabili.

In effetti, a ben vedere, ogni strategia educativa, per essere davvero efficace, deve riuscire a rapportarsi quanto più possibile alla cultura dei destinatari e deve avere una capacità di richiamo direttamente proporzionale alla pigrizia ed alla disattenzione delle persone cui è diretta.

Un esempio per tutti: nei confronti delle comunità latino-americane particolarmente colpite dalla crisi dei mutui *subprime* si è deciso, con successo, di veicolare alcuni elementi base di educazione finanziaria attraverso lo strumento delle *telenovelas*; strumento in effetti capace di catturare l'attenzione delle persone molto di più dei noiosi e fallimentari corsi di alfabetizzazione finanziaria.

**3.3.** E ciò, pur comunque nella necessaria consapevolezza che l'incidenza dell'educazione finanziaria (anche quella più virtuosa e ritagliata "su misura") non potrà mai essere uguale per tutti.

È stato infatti ormai dimostrato che, mentre gli investitori culturalmente già evoluti potranno avere dall'educazione finanziaria benefici per così dire *diretti*, migliorando le loro scelte di investimento anche in assenza di un consulente, gli investitori meno preparati potranno invece ricevere dall'educazione finanziaria soltanto benefici *indiretti*, acquisendo in particolare (i) la coscienza di non sapere, (ii) l'attitudine a rivolgersi più frequentemente ai consulenti e (iii) la capacità di meglio rappresentare ai consulenti stessi le proprie preferenze ed attitudini al rischio. Ma non è poco, anzi credo sia molto; non potendo dimenticare che nell'ambito dei risparmiatori a basso reddito e comunque meno colti si registra la diffusa tendenza a ricorrere a consigli di investimento molto grezzi, informali, per lo più provenienti da familiari, da amici e da vicini di casa.

## 4 *Segue: la necessità di considerare le difficoltà delle persone nel recepimento delle informazioni*

**4.1.** Venendo alla seconda prospettiva critica, non mi sembra che, almeno per come oggi "didatticamente" strutturata, l'educazione finanziaria tenga in sufficiente conto le difficoltà che le persone mostrano di avere nel recepimento delle informazioni.

In particolare, non mi sembra che gli attuali piani di educazione finanziaria tengano nella debita considerazione le marcate reazioni contrarie mostrate dalle persone nel recepimento delle informazioni complesse e strutturate, soprattutto qualora le stesse siano veicolate in forma scritta.

In fondo, anche l'educazione finanziaria veicola e trasmette informazioni, e quindi anche per l'educazione finanziaria deve valere la regola, sulla quale invero nessuno credo nutra più dubbi, che l'eccesso di informazione uccide la conoscenza. E, riguardo all'informazione finanziaria, è lo stesso presidente della Consob Giuseppe Vegas ad affermare: «tutte queste pagine hanno un senso? Il risparmiatore normale può capire cosa vi è scritto? La risposta è no. Più c'è scritto e meno si capisce; è una overdose che non porta ad alcun chiarimento»).

Da quello che ho potuto vedere analizzando i siti ufficiali che trattano di educazione finanziaria, mi sono convinto che occorre assolutamente diminuire la quantità di informazioni educative, concentrando gli sforzi sull'aumento della qualità di pochi e fondamentali concetti, di pochi e fondamentali *alert*.

Insomma, meno descrizioni di cos'è ad esempio una *Sgr* o uno *Swap* e più esempi di ciò che in concreto può accadere in una determinata situazione finanziaria; più "immagini" e meno acronimi e parole (soprattutto se tecniche o, peggio, in inglese).

Il tutto, beninteso, veicolato con i più appropriati supporti e, specialmente, come visto (§ 3), con le opportune diversificazioni in relazione ai differenti destinatari.

## 5 *Segue: la necessità di considerare le componenti irrazionali dell'agire umano in campo economico*

**5.1.** In ulteriore prospettiva critica, mi sembra poi che l'educazione finanziaria costituisca strumento allo stato non idoneo a controbilanciare efficacemente le molteplici distorsioni cognitive e le irrazionalità che le persone mostrano in campo economico; distorsioni ormai ampiamente analizzate, comprovate e per così dire "codificate" dagli studi in materia di finanza comportamentale.

La correzione delle componenti emotive e delle dissonanze che ne derivano non è affatto semplice. Anzi, rappresenta operazione decisamente complessa. Ma l'educazione finanziaria appare ancora troppo incentrata soltanto sull'informazione e sulla conoscenza (poi preminentemente tecnico-giuridica) dei tanti strumenti offerti sul mercato.

Mi sembra che davvero ancora manchi, nell'odierna struttura dell'educazione finanziaria, un'appropriata attenzione alle molteplici componenti irrazionali che caratterizzano l'agire umano in campo economico; un'attenzione ai molteplici errori di ragionamento e di preferenze compiuti dagli individui. Soprattutto nell'ottica di un loro efficace contenimento.

A ben vedere, l'educazione finanziaria attinge ancor oggi la sua terminologia dall'economia tradizionale. Sicché, quasi inevitabilmente, presuppone un agire economico finalizzato a massimizzare funzioni e modelli che le persone comuni praticamente ignorano; appare ancora indirizzata a rappresentare ed a spiegare il mondo in maniera quasi meccanica e prevedibile; quando invece ormai sappiamo che è un mondo abitato da molti *cigni neri*, ed è un mondo dove noi affrontiamo il futuro volgendogli le spalle, con lo sguardo essenzialmente rivolto al passato, con poi tutti i condizionamenti che questo ha prodotto nelle nostre personalità.

Negli attuali programmi di educazione finanziaria mi sembra manchino tecniche o schemi educativi tendenti a contrastare le molte euristiche, i molti auto-inganni ed i molti pregiudizi che affollano le nostre menti; quali ad esempio, tra i tanti, il c.d. *effetto contesto* (per cui le decisioni finanziarie vengono influenzate dal modo con cui sono rappresentate le possibili opzioni); o il c.d. *ancoraggio* (tendenza ad effettuare le scelte economiche sulla base di un unico termine di paragone); o il c.d. *istinto gregario* (tendenza a conformare le nostre scelte, e talvolta anche le nostre convinzioni, al gruppo sociale di appartenenza); ovvero i c.d. *conti mentali* (arbitrarie suddivisioni del denaro in relazione ai nostri programmi di spesa).

**5.2.** Una buona educazione finanziaria, oltre ad aumentare l'informazione e la consapevolezza dell'investitore, dovrebbe provare a correggere (o meglio: controbilanciare) quelle caratteristiche comportamentali che ormai è provato possono condurlo a scelte errate o irrazionali.

E poi dovrebbe anche cercare di incidere sulla *scarsa determinazione*, sulla *carenza di autocontrollo*, sulla *propensione a procrastinare*; tutte caratteristiche assai comuni negli individui.

Molte indagini ormai confermano, ad esempio, che la mancanza di sane politiche familiari di risparmio non dipendono tanto da carenze di informazione o di consapevolezza, quanto piuttosto dalla carenza di determinazione e di forza di volontà nelle persone.

Da controbilanciare necessariamente è poi anche un'altra comune caratteristica. Mi riferisco all'*impazienza*, connotato pericolosissimo che conduce a privilegiare la valutazione del rapporto "costi-benefici" sul breve periodo, tralasciando ogni possibile analisi sul lungo.

Una sorta di "miopia temporale", come è stata ben definita da chi ha studiato questo fenomeno; che ci fa cadere nelle "trappole" economiche quanto più queste sono ravvicinate nel tempo, e che finisce altresì per crearci apprensione nel seguire l'andamento dei nostri investimenti e, di conseguenza, innesca in noi notevoli errori nella scelta dei momenti in cui entrare, ovvero uscire, da un mercato.

Ma da controbilanciare sono ad esempio anche la *paura*, l'*euforia* e il *rimpianto*: tutte emozioni che ci conducono inevitabilmente verso direzioni sbagliate o pericolose. Una buona educazione finanziaria dovrebbe insegnarci, ad esempio, ad

aver paura dei mercati quando gli stessi si esprimono al massimo dei valori, non già quando sono al minimo. Spesso, noi non abbiamo le "paure giuste" !

**5.3.-** Senza infine considerare – ma questa volta in una prospettiva molto più ampia e generale – che i piani di educazione finanziaria dovrebbero in ogni caso pur sempre tener conto che un eccesso di educazione meramente informativa comporta in principio il rischio di un aumento delle dissonanze cognitive derivanti dalla c.d. *overconfidence* dell'investitore; un eccesso di sicurezza che potrebbe condurlo a compiere scelte azzardate e rischiose, che, paradossalmente, non avrebbe invero mai compiuto se fosse rimasto nel precedente stato di ignoranza.

## 6 *Segue: la necessità di educare la reazione alle perdite*

**6.1.** Sotto diversa ed ulteriore prospettiva critica, mi sembra mancare, negli attuali programmi di educazione finanziaria, un segmento dedicato all'educazione della possibile "reazione" contro il consulente o contro l'intermediario, in caso di perdite economiche; prima tra tutte: la reazione giudiziaria.

La fase del tentativo di recupero di ciò che si è perso all'esito di un investimento errato (fase invero che, nella pratica, è dato registrare sempre più frequentemente, anche per effetto del gran lavoro delle associazioni dei consumatori) non può considerarsi come momento a sé, avulso dall'investimento stesso.

In effetti, la fase del tentativo di recupero del capitale perduto (nelle varie forme consentite dal nostro Ordinamento, prime tra tutte quelle della restituzione e del risarcimento), in un corretto e coerente piano di educazione finanziaria, dovrà considerarsi momento "finale" dell'investimento, che non può assolutamente essere ignorato.

**6.2.** Molto spesso infatti l'investitore, dopo aver compiuto scelte di investimento errate o irrazionali, ed aver conseguentemente subito perdite patrimoniali, compie anche scelte di reazione altrettanto errate o irrazionali, le quali possono comportare ulteriori perdite e danni.

Talvolta, il motivo di queste scelte di reazione è da riconnettere a cattive valutazioni degli avvocati, delle associazioni di consumatori, o dei consulenti cui l'investitore si affida dopo aver subito una perdita, nel tentativo di recuperarla per via giudiziaria.

Altre volte però la decisione di adire le vie legali è decisione imputabile soltanto all'investitore; il quale, magari emulando comportamenti altrui o per mero spirito di reazione, tenta il recupero giudiziario pur in presenza di pareri che lo sconsigliano di intraprendere quella strada.



Soprattutto in questi ultimi casi, una corretta educazione finanziaria al recupero delle perdite dell'investimento potrebbe costituire sicuro ausilio per una più ponderata e controllata reazione e, di conseguenza, per una minore esposizione al rischio di subire ulteriori perdite in sede contenziosa.

**6.3.** Il profilo della reazione all'operato del consulente finanziario (intermediario o promotore che sia) costituisce peraltro un profilo alquanto delicato, poiché il settore in questione è un settore peculiare, ove i consulenti vedono assai spesso la loro attività tecnica sottoposta a verifica e giudizio da parte dei clienti risparmiatori.

A ben vedere, in molti altri settori è piuttosto raro che i clienti, i mandanti, i committenti di operatori tecnici si confrontino tra di loro sulle abilità degli stessi operatori.

È invero assai difficile che i malati di cuore si confrontino tra loro su quanto sono stati tecnicamente bravi i loro cardiologi; o che i possessori di una *Bmw* si confrontino tra loro, paragonando la diversa perizia dei loro meccanici (ben diversa è, ovviamente, l'eventuale richiesta di consiglio: "conosci un bravo cardiologo"?).

Mentre invece accade piuttosto di frequente che i risparmiatori si confrontino tra loro in merito all'efficienza ed alla competenza dei loro promotori o dei loro consulenti finanziari.

Questa tendenza si spiega non già perché l'oggetto dell'attività compiuta dall'operatore tecnico sia più comprensibile o controllabile nel settore della finanza (le persone, in verità, non capiscono di cardiologia, di meccanica e di operazioni in borsa esattamente allo stesso modo); bensì perché, in finanza, si ha comunemente la (errata) percezione che il parametro di partenza sia, per così dire, uguale per tutti, mentre nelle altre aree tecniche si ha la (corretta) percezione che ogni situazione trattata sia diversa, così da rendere inutile, o comunque inesatto, ogni "confronto" (i 100 mila euro consegnati al promotore erano uguali per te e per me, sicché se tu hai guadagnato ed io no vuol dire che il tuo consulente è stato più bravo del mio; mentre il mio cuore o la mia *Bmw* sono sicuramente diversi da quelli che hai tu, sicché ogni possibile confronto sul risultato tecnico raggiunto dai nostri cardiologi o dai nostri meccanici perde di senso). Senza invero rendersi conto che, anche nel settore della finanza, il parametro di partenza non può essere affatto uguale per tutti: i 100 mila euro di Tizio non sono mai gli stessi di Caio; essendo Tizio e Caio investitori con profili in principio differenti, ciò comporterà necessariamente scelte di investimento differenti, con poi risultati tra loro diseguali.

## **7 La necessità di ripensare il “modello” che è alla base dell'educazione finanziaria**

**7.1.** Vi è infine un'ultima prospettiva critica; quella alla quale riconnetto personalmente maggior rilevanza.

L'educazione finanziaria, come attualmente pensata, articolata e strutturata, sembra scontare un significativo difetto di fondo.

Attraverso l'accrescimento dell'informazione, della comprensione e della consapevolezza, essa si limita invero a migliorare il livello delle scelte economiche dell'individuo nell'ambito di una "logica" che, a ben vedere, non è poi così dissimile da quella che caratterizza il sistema da cui, in definitiva, vorrebbe difendere l'individuo cui è diretta.

Ora, mi sembra incontestabile che l'educazione finanziaria debba rappresentare in principio uno strumento utile all'individuo per controbilanciare i molti effetti negativi del sistema economico-finanziario che l'attuale società capitalistica ha costruito; per difendere il consumatore, il risparmiatore e l'investitore dai rischi, talvolta anche notevoli, che detto sistema comporta.

Meccanismi educativi con alla base la medesima esigenza correttiva sono peraltro riscontrabili in molti altri segmenti del nostro vivere sociale (per rendersene conto è sufficiente digitare su *Google* le parole "educazione alimentare", "educazione stradale", "educazione sanitaria", e così via, ed aprire i primi siti che appaiono sulla pagina *web*).

**7.2.** Ad esempio, oggi sussiste la diffusa esigenza di un'educazione alimentare essenzialmente perché, rispetto a un tempo, mangiamo più quantità di cibo, più cibi preparati da persone che non conosciamo, più cibi confezionati industrialmente, più cibi importati; perché poi mangiamo più spesso in condizioni di stress, di velocità e di disagio (*fast food*); perché siamo più sollecitati al consumo di cibo da parte della pubblicità.

I percorsi di educazione alimentare più efficaci ed evoluti ci insegnano a tornare pian piano a cibi più semplici e sani, a coltivare un orto se siamo in grado di farlo, a mangiare di meno, a mangiare più lentamente, a non cibarsi davanti a un video.

Nei programmi di educazione alimentare – oltre alle informazioni tecniche sulle calorie giornaliere necessarie, sui rischi del colesterolo e sulle vitamine presenti in un cibo piuttosto che in un altro – c'è a ben vedere principalmente tutto questo; il che costituisce una sorta di *rieducazione* dell'individuo all'alimentazione, andando ben oltre all'informazione di dettaglio sulle composizioni nutritive, sui prodotti e sui rischi conseguenti al loro consumo.

**7.3.** Lo stesso accade anche nel segmento della c.d. mobilità.

I moderni programmi di educazione stradale non si limitano infatti ad illustrare le norme del codice della strada, i limiti di velocità, le sanzioni conseguenti alle violazioni delle regole; non si limitano ad educare all'uso responsabile del telefono cellulare o delle bevande alcoliche per chi guida un mezzo su strada.

Sempre più spesso l'educazione stradale si incentra sulla rieducazione alla mobilità.

Poiché i molti danni prodotti dal sistema viario che abbiamo creato sono ormai evidenti (inquinamento, danni al paesaggio, disagi per le categorie più deboli come disabili e anziani, perdita di ore lavorative a causa del traffico lento, alti costi sanitari dovuti alla polluzione ed agli incidenti stradali), i modelli più evoluti di educazione stradale tendono soprattutto a sensibilizzare e a indirizzare verso forme di mobilità alternativa e più sostenibile: da un più frequente ed intelligente utilizzo del trasporto pubblico, all'auto condivisa (*car sharing*), al trasporto di gruppo (*car pooling*), al mezzo elettrico, all'utilizzo delle biciclette, all'isola pedonale, alle giornate senz'auto.

**7.4.** Identico discorso potrebbe poi farsi nel campo della salute, ove i più evoluti modelli di educazione sanitaria, oltre a fornire gli indispensabili dati clinici e farmacologici, mirano essenzialmente a rieducare le persone ad un più corretto stile di vita e ad un uso limitato e responsabile dei farmaci.

**7.5.** Insomma, in tutti gli esempi effettuati (ma se ne potrebbero fare molti altri analoghi) l'educazione mira non tanto, o comunque non solo, ad alfabetizzare, ad informare, a far conoscere i rischi dell'uso improprio dei beni o dei servizi del settore considerato, a creare consapevolezza, quanto piuttosto a rieducare i comportamenti degli individui.

Peraltro, sempre in una prospettiva, a ben vedere, tesa per lo più alla graduale *eliminazione* di ciò che in realtà si dimostra superfluo, oltre che dannoso, e di cui abbiamo finito in qualche modo per intossicarci (negli esempi appena fatti: cibi, veicoli, farmaci).

Tornando all'educazione finanziaria, non mi pare che la via attualmente percorsa sia quella che ho appena evidenziato, propria invece di molti altri importanti sistemi educativi.

L'educazione finanziaria non sembra infatti finalizzata a rieducare il consumatore, il risparmiatore e l'investitore verso stili di vita (economica) più sani, logici, opportuni e prudenti.

In effetti, un aumento della cultura in campo finanziario, dell'informazione sui rischi di un prodotto, delle effettive conoscenze di un'opportunità di mercato, pur costituendo un indubbio vantaggio per l'individuo nella prospettiva dell'ottimizzazione delle proprie scelte, non è assolutamente sufficiente a tradurre uno stile di vita economica insano in uno stile più sano.

**7.6.** In questa prospettiva, va in realtà peraltro detto che – di per sé – “educare” non significa nulla. Ciò che davvero conta è il *modello* educativo che viene prescelto *prima* di iniziare ad educare.

Tutti noi vogliamo che i nostri figli siano “educati”. Ma se ci proponessero di farli educare da un laico, da un gesuita, da un convinto marxista, ovvero da un talebano *pashtun*, ecco che la nostra attenzione, dall’esigenza di educazione, si sposterebbe immediatamente sul modello educativo.

È evidente che è il modello educativo ciò che realmente ci interessa; non l’educazione in sé, che diamo quasi per ... scontata.

Una corretta riflessione sull’efficacia dell’educazione finanziaria deve quindi a mio avviso passare necessariamente per una preventiva riflessione sul modello educativo che dovrebbe esserne alla base.

In argomento, si potrebbero naturalmente dire molte cose, aprire molti orizzonti e tracciare nuove prospettive; ma non c’è adesso il tempo per farlo qui compiutamente.

Vorrei comunque perlomeno accennare ad un profilo che reputo importante.

Personalmente, sono convinto che – proprio partendo dalle scuole – occorra innanzitutto rieducare alla consapevolezza dei nostri reali bisogni.

Una buona educazione finanziaria, pur “accettando” che la persona desideri ciò che non ha, deve però anche insegnarle a riflettere nel modo giusto prima di acquisire ciò che non gli è indispensabile (attraverso un’analisi ponderata dei propri effettivi bisogni) e, soprattutto, a non acquisire ciò che non può permettersi oggi, con il patrimonio attualmente posseduto.

Una buona educazione finanziaria dovrebbe quindi controbilanciare la comune tendenza delle persone a ritenere di loro spettanza beni che non sono in linea né con i propri bisogni effettivi, né con le proprie capacità patrimoniali.

Una buona educazione finanziaria dovrebbe poi anche insegnare a mettere a fuoco quanto più correttamente possibile l’orizzonte temporale dell’impegno di spesa; che è fondamentale soprattutto in un contesto familiare.

Attraverso l’educazione finanziaria si dovrebbe poi rieducare l’individuo a concentrarsi su pochi desideri, effettivi ed auspicabilmente collegati alle proprie passioni; invece che disperdersi tra i molti – e ripetuti – falsi bisogni di cui già siamo (o potremmo in futuro diventare) dipendenti.

Andrebbe insegnato che la ripetizione sottrae gusto. Più ripetiamo una cosa, più questa perde di senso e di soddisfazione; pur se, in parallelo, aumenta la dipendenza da essa ....

È in definitiva sui desideri e sui bisogni che un programma evoluto di educazione finanziaria dovrebbe intervenire, insegnandoci sia a posporre i desideri se questi non sono oggi esaudibili con le risorse di cui disponiamo, sia ad individuare i bisogni in una corretta scala di effettive priorità.

Al riguardo, e per concludere, credo che la strada giusta l'abbia di recente tracciata Paolo Legrenzi, in un magistrale saggio sulla *frugalità*.

Legrenzi ci ricorda che la prossima generazione sarà, per la prima volta, meno ricca della precedente, sicché si troverà di fronte ad un bivio: intaccare i risparmi accumulati dalle generazioni precedenti al fine di mantenere l'odierno tenore di vita; oppure ridurre il tenore di vita, con ciò – si badi – diventando non già più "povera", bensì – appunto – più "frugale".

Vedremo cosa accadrà .....; ma è evidente che se vogliamo offrire un'utile educazione finanziaria soprattutto a coloro che opereranno nel mondo economico di domani, offriremo a costoro un pessimo servizio se li educassimo oggi utilizzando le logiche ed i modelli che hanno caratterizzato il mondo economico di ieri.