



Personaggi Parla l'italiana consulente del piano Usa per l'educazione

Mercati «Non si sopravvive senza l'abc della finanza»

Lusardi: «I governi devono raggiungere i più sprovvisti e poi far entrare le nozioni di base nei piani scolastici»

DI MARIA TERESA COMETTO

Quasi la metà degli americani intervistati sul livello di rischio di una singola azione rispetto a quello di un fondo azionario ha risposto in modo sbagliato. Oltre un terzo non sa come funziona il tasso d'interesse su un conto corrente, figuriamoci i meccanismi delle rate dei mutui. Non stupisce che sulla base di questa diffusa ignoranza la gente prenda decisioni catastrofiche. Lo sottolinea Annamaria Lusardi, dal 1992 professoressa di Economia al Dartmouth college commentando con *CorriereEconomia* i risultati dell'ultimo sondaggio condotto negli Usa dalla autorità di regolamentazione della industria finanziaria (Finra), sulla cui base il governo dovrebbe lanciare nuove iniziative per insegnare l'abc della finanza personale a chi ne ha più bisogno.

Le tre domande di base del sondaggio le ha elaborate la stessa Lusardi, massima esperta in questa materia a livello mondiale e responsabile del nuovo Financial literacy center,

creato lo scorso ottobre da Dartmouth in collaborazione con la scuola di business Wharton della University of Pennsylvania, con la Rand corporation e col finanziamento dell'Inps americano.

Perché questa passione?

«I dati sul comportamento dei risparmiatori mostrano che quando si parla di povertà il problema non è solo il basso reddito, ma anche lo scarso livello di cultura finanziaria. La crisi ha fatto capire quanto sia pericoloso affidare sempre maggiori responsabilità agli individui, senza dare loro gli strumenti per prenderle. Per esempio è stato possibile indebitarsi

senza limiti con le carte di credito o con i mutui immobiliari, senza capire come si accumulano gli interessi passivi».

La situazione è diversa fra l'America e l'Europa?

«Non ci sono sondaggi perfettamente confrontabili. La situazione fuori dagli Usa, però, appare anche peggiore».

Come intervenire?

«Non basta un seminario ogni tanto. È come dare un'aspirina a chi ha una polmonite. E nemmeno si possono imporre corsi a chi ha lasciato la scuola media superiore. Bisogna capire che cosa vuole la gente. Stiamo sviluppando nuovi prodotti per aiutare le persone a prendere



Analisi Annamaria Lusardi: l'educazione deve essere indipendente

L'industria deve impegnarsi: se la gente resta ignorante, sta fuori dai mercati

1
 Immagina di avere 100 euro su un conto di risparmio con un tasso di interesse del 2% l'anno. Dopo 5 anni, quanto credi di avere sul conto, se lasci crescere i risparmi?

- a Più di 102 euro
- b Esattamente 102 euro
- c Meno di 102 euro
- d Non lo so

2
 Immagina che il tasso di interesse sul tuo conto di risparmio sia l'1% annuo e che l'inflazione sia il 2% annuo. Dopo un anno, che cosa sarai capace di comprare con i soldi di questo conto?

- a Più di oggi
- b Esattamente lo stesso
- c Meno di oggi
- d Non lo so

3
 Comprare le azioni di una singola azienda di solito offre un rendimento più sicuro di un fondo comune azionario. Vero o falso?

- a Vero
- b Falso
- c Non so

(risposte corrette: 1.a; 2.c; 3.b)

Americani che hanno sbagliato a rispondere o non hanno risposto:

Domanda n.1
35%

Domanda n.2
36%

Domanda n.3
48%

Hanno sbagliato di più: le donne rispetto agli uomini, i giovani (18-25 anni) rispetto agli adulti (45-59), i poveri (sotto i 25.000 dollari di reddito annuo) rispetto ai ricchi (oltre 75.000 dollari), neri e ispanici rispetto ai bianchi e agli asiatici.

Riprola

Fonte: www.dartmouth.edu/~alusardi/ - Conoscenze finanziarie negli Stati Uniti. Sondaggio nazionale 2009 www.finrafoundation.org/web/groups/foundation/@foundation/documents/foundation/p120536.pdf

re decisioni finanziarie sensate, tenendo conto delle loro preferenze. Per esempio stiamo collaborando con Doorways to Dreams (D2D), un ente *no profit*, che ha creato un videogioco, Celebrity Calamity, rivolto alle donne che hanno solo la licenza della media inferiore e che amano questi giochi».

Che cosa insegna?

«A usare le carte di credito

senza finire in bancarotta per i debiti. Si gioca il ruolo del manager di una star dello spettacolo o dello sport, che vuole comprare tanti oggetti: iPod, vestiti, gioielli. Gli oggetti "piovono dal cielo" e bisogna afferrarli e decidere come pagarli: se si supera troppo i limiti di credito, si pagano molte commissioni di scoperto, la star si adira e licenzia il giocatore-manager. Sarà vendu-

to nei supermercati al prezzo di costo: le cose gratuite non sono apprezzate».

Non pensate a iniziative anche nelle scuole?

«E' nei piani. Non fare educazione finanziaria a scuola contribuisce alla disegualianza economica fra le persone».

Chi dovrebbe promuovere l'alfabetizzazione finanziaria?

«I governi hanno un ruolo cruciale, perché sanno che, alla fine, sono i contribuenti a pagare i loro stessi errori. Non si può tornare indietro o vietare certi prodotti: bisogna assicurarsi che la gente sappia scegliere».

Non possono gli operatori stessi fare opera di educazione?

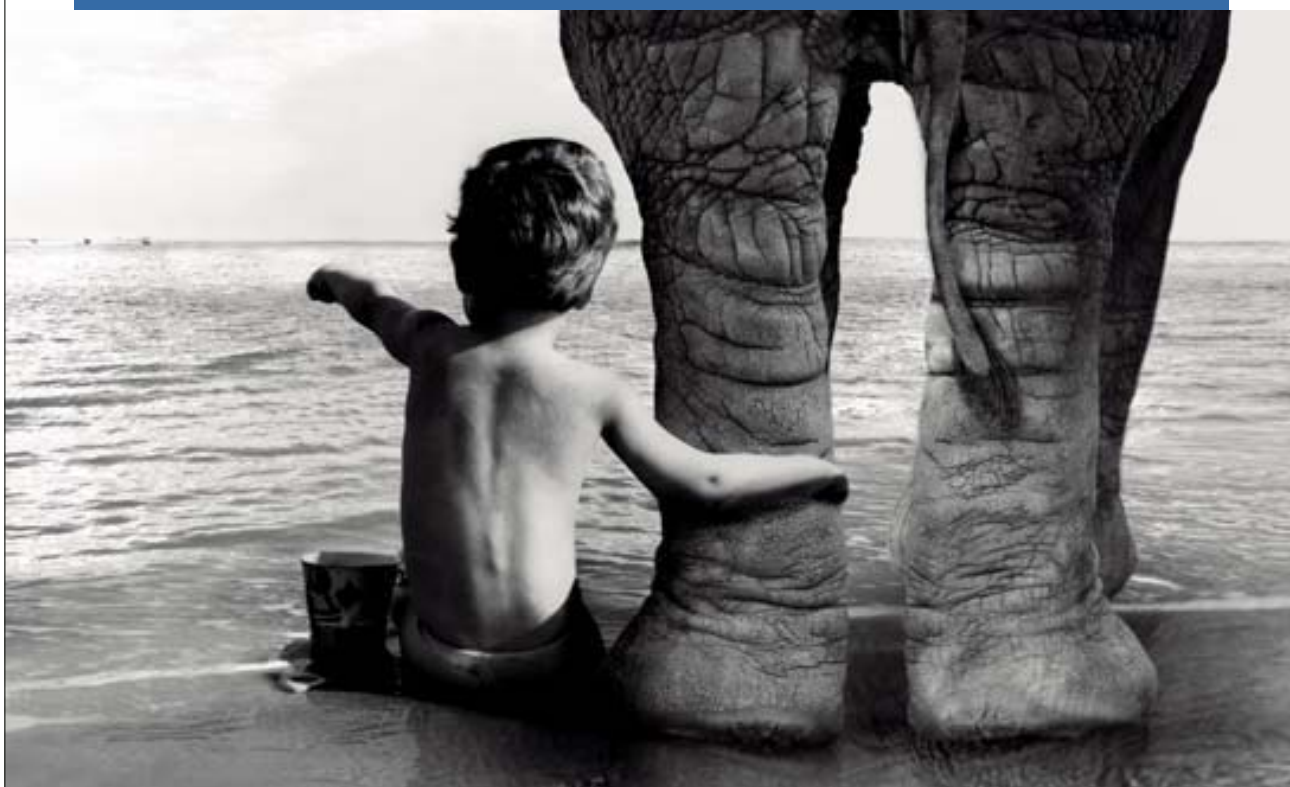
«No, perché sono in conflitto di interessi. L'industria finanziaria deve promuovere l'educazione e dare risorse per svilupparla, ma non può farla direttamente: deve delegarla a esperti indipendenti. È nel suo interesse farlo, perché se la gente resta troppo ignorante, sta fuori dai mercati».

Gli esperti possono essere dei consulenti indipendenti?

«L'educazione è diversa dalla consulenza finanziaria: la prima fornisce le nozioni di base agli individui per navigare nel sistema; la seconda serve a fornire suggerimenti nella scelta. L'alfabetizzazione finanziaria è inevitabile. Come in passato non sarebbe stato possibile operare nella società senza sapere leggere e scrivere, così oggi non si può vivere senza sapere l'abc finanziario».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

È PIÙ FACILE SENTIRSI SICURI QUANDO PUOI CONTARE SU UN'ESPERIENZA COSÌ GRANDE.



LA CONTINUITÀ DEI RISULTATI E UN PARTNER CON OLTRE 130 ANNI DI ESPERIENZA CONFERMANO L'AFFIDABILITÀ DI UBI PRAMERICA NELLA GESTIONE DEI RISPARMI.

WWW.UBIPRAMERICA.IT

Grazie ai suoi team di gestori specializzati e alla loro professionalità e competenza a livello globale e locale, UBI Pramerica risponde alle esigenze di risparmio e investimento dei suoi clienti con un'offerta di fondi comuni, gestioni patrimoniali e SICAV. UBI Pramerica SGR è l'unione di due grandi realtà come il Gruppo UBI Banca e Pramerica Financial⁽¹⁾, una delle maggiori istituzioni internazionali nell'ambito dei servizi finanziari.

UBI Pramerica ti aspetta al Salone della Gestione del Risparmio per il convegno "Ritorno al dividendo. Un approccio prudente al mercato azionario", a Milano, Palazzo Mezzanotte, Il 22 Aprile ore 12.00.


 PREMIO
 ALTO RENDIMENTO
 2009
 PROMOSSO DAL GRUPPO 24 ORE⁽²⁾

UBI Pramerica

Gruppo UBI Banca

I prodotti UBI Pramerica sono disponibili presso tutte le filiali, i Private Banker, i promotori del Gruppo UBI Banca e presso altri enti collocatori. Avvertenza: prima dell'adesione leggere il prospetto informativo disponibile presso la sede amministrativa di UBI Pramerica, della banca depositaria, dei soggetti collocatori e consultabile sul sito internet www.ubipramerica.it (1) Pramerica Financial è il marchio utilizzato in determinati Paesi al di fuori degli Stati Uniti da Prudential Financial, Inc. (USA) e non ha alcun legame con Prudential Plc, società con sede nel Regno Unito. (2) Il Premio Alto Rendimento fa riferimento al triennio 31/12/06 - 31/12/09. I criteri di attribuzione del Premio sono disponibili sul sito www.ilsol24ore.com/premioaltorendimento. UBI Pramerica si è classificata terza nella categoria Miglior Gestore Italiano Fondi Comuni Gruppo BIG.