



EDUCAZIONE FINANZIARIA

Chi sa fa, chi non sa insegna

L'educazione finanziaria non basta se resta teoria: serve metodo, disciplina e un coach che ci accompagni nelle scelte economiche. Conoscere le regole non ci salva dai nostri errori: è l'allenamento che trasforma la consapevolezza in azione

di Enrico Maria Cervellati

Lo confesso: ogni volta che sento parlare di “educazione finanziaria” mi viene un dubbio. Ne parliamo tanto, ma le cose non cambiano. Perché? Perché spesso ci limitiamo alla teoria e non passiamo alla pratica. Come se bastasse sapere cosa dovremmo fare con i soldi per farlo

davvero. Non funziona così! Daniel Kahneman e Richard Thaler lo hanno dimostrato: conoscere le regole non significa seguirle. La mente umana è bravissima a sabotarsi da sola. L'educazione finanziaria serve a poco se resta in un libro o in una slide. E lo dico da autore di libri e

da formatore con oltre vent'anni di esperienza, perché continuo a vedere gli stessi errori e i comportamenti non cambiano. Magari le persone sono più “educate”, ma non più preparate. Il mio ultimo libro (“Capire la finanza personale”, scritto con Roberto Pugliesi) è dedicato



Il consulente non è un professore, è un coach comportamentale. Ti guida, ti frena, ti spinge, ti aiuta a non mollare. Ti protegge da te stesso, dalla tua impulsività

proprio all'educazione finanziaria e alla gestione delle finanze personali. Noi abbiamo fatto la nostra parte, scrivendo un libro semplice nato per colmare il divario tra teoria e realtà. Una "Guida pratica alle conoscenze e agli strumenti per gestire il tuo benessere economico", come recita il sottotitolo, con schede operative a fine di ogni capitolo, per applicare i concetti di cui parliamo. Saper tutto sull'interesse composto non serve se poi non investi. Sapere che il rischio è parte del gioco non ti salva dal panico quando i mercati scendono. La finanza comportamentale ce lo insegna da tempo: conoscere i bias non li elimina.



PRATICA
L'EDUCAZIONE FINANZIARIA È UTILE SOLO SE APPLICATA NEL QUOTIDIANO: I CONCETTI VANNO MESSI IN ATTO OGNI GIORNO

chiariamo la differenza tra "alfabetizzazione finanziaria", quella generalista, indirizzata a un pubblico indistinto, e l'educazione finanziaria che, per sua natura, è, e deve essere, ad personam. Il consulente non è un professore, è un coach, ed è un coach speciale, un coach comportamentale. Ti guida, ti frena, ti spinge, ti aiuta a non mollare. Ti protegge da te stesso, dalle paure, dalla tua impulsività.

Il mio maestro Hersh Shefrin esprime bene il concetto quando afferma che il consulente finanziario è "un'opzione call psicologica per i

suoi clienti", fa anche da parafulmini, quando serve. Perché tradurre la teoria in pratica spetta a chi ha la fiducia del cliente e, al tempo stesso, si è preso la responsabilità di gestire non solo il suo patrimonio, ma il suo benessere. L'educazione finanziaria non serve a sapere di più, ma a vivere meglio, come sostiene Meir Statman, uno dei pionieri della finanza comportamentale, nel suo ultimo libro "A Wealth of Well-Being. A Holistic Approach to Behavioral Finance" dove spiega come l'approccio comportamentale si applica non solo agli investimenti, ma a tutta la nostra vita. Perché la libertà economica non si insegna: si conquista. Con metodo, fiducia e un pizzico di coraggio. È la differenza tra chi parla di futuro, ma non fa niente, e chi invece lo costruisce, un passo alla volta. Perché alla fine, puoi leggere tutti i libri del mondo o seguire i migliori corsi – anche i miei – ma se non inizi a fare, resterai comunque lo studente migliore... ma del corso sbagliato!

Per investire serve metodo e disciplina.

La conoscenza non basta, servono disciplina, metodo, impegno, pianificazione, routine, strategia e, soprattutto qualcuno che ti accompagni quando la razionalità si spegne. Ed è qui che entrano in gioco i consulenti (assicurativi, finanziari, patrimoniali, ecc.). Sono loro a fare la differenza.

La finanza personale non è un argomento da imparare: è una competenza da allenare. E come un personal trainer ci fa raggiungere risultati migliori perché ci conosce e crea un programma di allenamento personalizzato per noi, anche in finanza serve qualcuno che ci conosca davvero per implementare una strategia cucita su misura. Nel libro

IL LIVELLO DELL'EDUCAZIONE FINANZIARIA DEGLI ITALIANI

fonte: Edufin Index

