

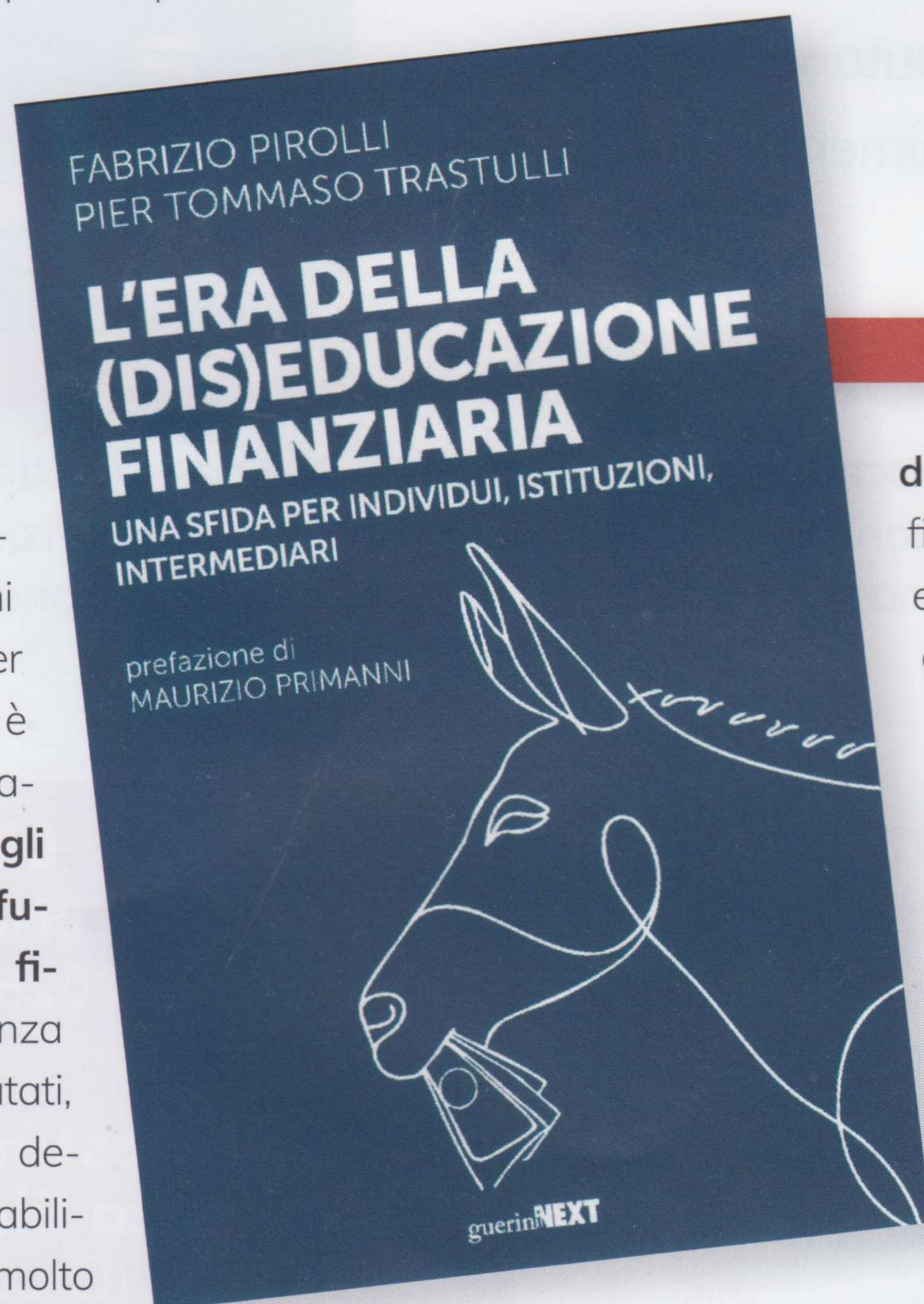
La chiave per diffondere finalmente l'educazione finanziaria tra gli italiani è la loro... diseducazione: da esperienze pregresse, scelte passate, atteggiamenti a volte errati consolidati nel tempo, per approcciarsi in modo nuovo ad un mondo che è in rapidissimo cambiamento. È una delle tesi forti del volume *L'era della (dis)educazione finanziaria. Una sfida per individui, istituzioni, intermediari* (Guerini Next). Gli autori vengono entrambi dal mondo della consulenza: **Fabrizio Pirolli** è un professionista della formazione che ha ricoperto ruoli di responsabilità nelle principali reti di consulenza finanziaria italiane; **Pier Tommaso Trastulli** si è sempre dedicato alla clientela privata, prima in una cassa di risparmio, poi come consulente finanziario. Gli autori uniscono il rigore scientifico, che si avvale di un ricco apparato di note e citazioni a corredo, all'esperienza pratica maturata da decenni di operatività sul campo, sia a contatto con gli operatori che coi risparmiatori, che ha consentito loro un punto di vista privilegiato e, in alcuni casi, innovativo sul tema. Non per niente un'altra tesi chiave del libro è **il ruolo** – secondo i due autori strategico – **che potrebbero avere gli intermediari finanziari nella diffusione capillare dell'educazione finanziaria presso i loro clienti**. Senza sostituirsi ai numerosi Enti deputati, ma anzi operando secondo ben determinate linee-guida da essi stabilite, possono raggiungere strati molto ampi della popolazione, diffondendo l'Educazione finanziaria ed innescando comportamenti virtuosi. Pirolli e Trastulli propongono un modello denominato "4R" finalizzato a valorizzare la funzione educativa degli intermediari che, così facendo, aumenterebbero la solidità della relazione con la clientela ricevendone una migliore reputazione e, in fin dei conti, aumentando il valore del loro rapporto.

Il volume affronta inoltre il tema dell'esplorazione del complesso rapporto tra indivi-

La diseducazione finanziaria, una sfida che può essere vinta solo dagli intermediari

Il libro di Fabrizio Pirolli e Pier Tommaso Trastulli

— di Riccardo Venturi



duo, denaro e tempo. Si parla di pianificazione finanziaria, di obiettivi di investimento da fissare e delle strategie per mantenere la rotta per raggiungerli; di risparmiare per la seconda parte della propria vita e di come alcune caratteristiche peculiari di ciascuno di noi possano influire sull'atteggiamento che abbiamo riguardo al denaro, al risparmio e agli investimenti. E si esplora il lungo rapporto tra educazione finanziaria e forme di comunicazione di massa. Pillole e spunti di comportamenti attinenti alla sfera delle nostre decisioni finanziarie sono da tempo presenti in letteratura, teatro e cinema: basta riconoscerli. Inoltre

viene esaminato il contributo che media come giornali, radio, televisione e, soprattutto, internet ed i social hanno dato o possono dare su questi temi specifici. Infine, sotto la lente il tema della tradizionale acquisizione metodica di informazioni che si confronta oggi con uno scenario in cui queste ultime arrivano in modo immediato ed indiscriminato, con la trasformazione digitale e l'avvento dell'Intelligenza Artificiale. Gli autori propongono in particolare un modello di tassonomia chiamato FIT, che consente di rendere esplicite – anche visivamente – l'autorevolezza e la fruibilità delle informazioni che riceviamo quotidianamente dalle fonti più disparate.