

L'INTERVISTA / Fabrizio Pirolli e Pier Tommaso Trastulli

BLUERATING / N° 8 - Agosto 2025

Superare i pregiudizi

Un libro di Pirolli e Trastulli insegna a superare i pregiudizi mentali nel mondo finanziario

di VIOLA STURARO

Quanto è difficile liberarsi dai pregiudizi e dagli automatismi mentali che da sempre ci accompagnano nel corso della vita, soprattutto relativi a determinati argomenti? **Fabrizio Pirolli** (1), esperto di processi formativi e andragogia finanziaria, e **Pier Tommaso Trastulli** (2), consulente finanziario, hanno provato a esplorare questo aspetto nella loro nuova pubblicazione intitolata **"L'era della diseducazione finanziaria"**. Un libro scritto a quattro mani da due professionisti uniti non solo dal lavoro ma anche da un'amicizia che prosegue da 40 anni e che ha dato vita a un progetto che sarà il primo di una lunga serie, o quantomeno il primo saggio di quella che, nell'intenzione dei due, vuole arrivare a essere una trilogia di volumi. Il libro, pubblicato dalla casa editrice **Guerini Next**, contiene la prefazione dell'esperto **Maurizio Primanni** e nasce dalla rielaborazione di contributi pubblicati tra il 2020 e il 2025 su diversi magazine di settore. Un titolo diverso dagli altri e che, oltre a proporre due nuovi modelli concettuali, si distingue per la capacità di coniugare l'esperienza pratica con la riflessione teorica, offrendo strumenti concreti per navigare le complessità dell'attuale panorama finanziario.



La copertina del libro
"L'era della diseducazione finanziaria"
di Fabrizio Pirolli e Pier Tommaso Trastulli

Il saggio si rivolge prevalentemente a un pubblico qualificato, ma può essere letto anche da chi non è un addetto ai lavori

A chi si rivolge il saggio?

Il libro si rivolge prevalentemente a un pubblico qualificato, come educatori, consulenti e persone che hanno già una buonissima conoscenza della materia finanziaria. Anche i non addetti ai lavori, però, possono leggerlo senza alcun tipo di problematica nella comprensione: non sono i connotati tecnici a fare la differenza nel libro, è semplicemente l'orientamento e l'utilità.

Di cosa parla?

Il nostro volume parte da una provocazione, che è il concetto di "diseducazione": quindici anni fa, in Italia, l'educazione finanziaria era al suo anno zero. In questo lasso di tempo, fino ad arrivare a oggi, le istituzioni finanziarie hanno fatto veramente molto, riuscendo addirittura a portare questa materia nella scuola. Un passaggio epocale, che però ha numeri che non sono conciliabili con questo tipo di impegno. Secondo i dati Istat, nel nostro Paese esistono milioni di lavoratori e pensionati obbligati a emanciparsi dal punto di vista finanziario. Mentre per i giovani la soluzione l'abbiamo trovata, per gli adulti che soluzione abbiamo? Come facciamo a educare una popolazione che ha già radicata in sé una serie di convinzioni

L'INTERVISTA / Fabrizio Pirolli e Pier Tommaso Trastulli

BLUERATING / N° 8 - Agosto 2025

dettate dall'estrazione sociale, dalla scolarizzazione e da tanti altri fattori? È molto più facile orientare i complimenti piuttosto che spiegare alle persone quello che dovrebbero fare. In teoria si può fare tutto, in pratica dipende. La diseducazione di cui parliamo noi è quindi un processo di miglioramento o aumento della consapevolezza delle persone. I meccanismi della finanza sono sempre i medesimi, ma mai uguali a sé stessi. Disimparare significa quindi permettere alle persone di fermarsi un attimo, prendere coscienza, svuotare la tazza e ricominciare ad apprendere.

Nel vostro saggio proponete ai vostri lettori due metodi concettuali che considerate innovativi. Potete dirci quali sono?

Nel libro abbiamo sviluppato due modelli concettuali innovativi: il primo è il modello 4R® e si configura come un framework organico per esplorare le interazioni tra intermediari finanziari e clienti, evidenziando il valore bidirezionale dei programmi di educazione finanziaria. Oggi i consulenti fanno già educazione verso le persone, affiancandolo anche nella gestione e nella scelta dei propri investimenti di vita. Il secondo, la Financial Information Taxonomy, offre un sistema strutturato per classificare e valutare le informazioni finanziarie, particolarmente rilevante nell'epoca della sovrabbondanza informativa che caratterizza i mercati finanziari.

Oggi siamo bombardati di informazioni, e possiamo fare due cose: approfondirle oppure ignorarle. La domanda vera, che sorge, quindi è: che cos'è veramente autorevole? Cos'è vero e cosa falso? Siamo ostaggio della comunicazione, ma non esiste una tassonomia che la regoli.

Quali obiettivi vi siete posti con la pubblicazione di questo libro?

Quando scrivi un saggio, lo puoi fare tendenzialmente per due ragioni: la prima è che scrivi per te stesso, volendo mettere in vetrina le tue conoscenze e i tuoi studi; la seconda, che è quella che ci ha spinto in questo progetto, è la volontà di creare un po' di movimento intorno alla materia, non perché sia statica ma perché volevamo portare delle idee nuove che stimolassero il dibattito nel settore. Inoltre, per celebrare il lancio, abbiamo creato "Episteconomia", una landing page dedicata con contenuti esclusivi, come per esempio una dettagliata bibliografia e gli articoli pubblicati negli ultimi 5 anni sui vari giornali di settore e che hanno poi ispirato il volume. Questo spazio digitale diventerà il nostro laboratorio creativo per futuri contenuti e pubblicazioni, con l'obiettivo di diffondere la cultura finanziaria e formare cittadini economicamente consapevoli, capaci di partecipare con dignità a un sistema più equo e sostenibile.

 **Viola Sturaro**

