

RISPARMIO & FAMIGLIA

IL PUNTO

L'educazione finanziaria dei videogames

di Luigi Guiso

Crede non vi sia genitore che non abbia cercato di dissuadere i figli dallo spendere (troppo) tempo sui videogames. E a buon diritto. Così come non vi è genitore che non tenti di insegnare ai figli alcune virtù finanziarie: mettere da parte un po' di soldi, amministrare la paghetta, essere paziente e imparare a rinunciare a qualcosa oggi per ottenere di più domani, sperando che qualcosa rimanga in loro. Eppure, l'attrazione dei ragazzi per i videogames può rivelarsi proprio il canale pedagogico per preparare i giovani ad affrontare da adulti con competenza le scelte finanziarie. L'idea e l'iniziativa è del fondo D2D, una non-profit fondata da un pool di fondazioni americane con lo scopo di sostenere, con l'innovazione, le opportunità finanziarie delle famiglie a basso reddito. Per diffondere la conoscenza finanziaria D2D ha creato il programma "Intrattenimento Finanziario" che contiene cinque videogames, ciascuno mirato a trasmettere conoscenza. Come fare un buon uso della carta di credito, come evitare di rimanere intrappolati nei debiti, la preparazione di un budget, la rilevanza dell'interesse composto, perché e come risparmiare al meglio per la vecchiaia. I giochi sono disponibili su <http://financialentertainment.org> e potete provare a suggerirli, senza rivelare la finalità per evitare che li ripudino per paura di annoiarsi prima ancora di averli provati.

Dimenticavo. I giochi sono in inglese. Una ragione di più per raccomandarli ai vostri ragazzi: oltre ad imparare a fare scelte finanziarie migliori possono apprendere un po' di inglese o praticare la lingua per quelli che già la conoscono. Due piccioni con una fava. Ovviamente allo stato attuale non è chiaro che le nozioni apprese con i giochi siano durature e non vengano invece dimenticate e che impatto possano avere sulle scelte finanziarie da adulti. Poco male, se non dovessero apprendere le nozioni di finanza o quelle apprese non fossero utili quantomeno imparano o migliorano la lingua. Cosicché il tempo speso sul videogame non è comunque sprecato.

*Axa Professor of Household Finance (Eief)

CARTE IN REGOLA

Questionari a prova di rischio

Per la profilatura dei clienti, pronti nuovi strumenti a disposizione degli intermediari

Pagina a cura di Antonio Criscione

Sembra un concetto astratto: l'adeguatezza. E invece per gli intermediari finanziari che propongono un investimento ai loro clienti è un preciso obbligo. Attraverso i questionari gli istituti raccolgono le informazioni sul cliente per poi calibrare una proposta di investimento adeguata e appropriata, secondo quanto richiesto dalla normativa. Un tema sul quale in Italia di recente c'è stato un deciso risveglio di attenzione, sia delle autorità (Consob) sia dell'accademia e degli operatori.

In questi giorni sono stati resi noti i risultati di un'inchiesta dell'inglese Fsa (Financial Services Authority, l'inchiesta è commentata a pagina 17) con la quale sono state verificate le proposte di investimento degli intermediari inglesi, con visite di ispettori che si presentavano come normali clienti. Circa un quarto delle consulenze si sono rivelate fonte di preoccupazione per le autorità: nell'11 per cento dei casi i consigli erano inadeguati, per il 15 invece le informazioni raccolte non erano sufficienti. In Italia uno studio della Consob ha messo sotto osservazione i questionari proposti alla cliente-

la da venti istituti di credito, rilevando che se essi erano formalmente "compliant" con la Mifid, la strada per garantire l'adeguatezza richiesta dalla direttiva Ue e dai successivi orientamenti Esma recepiti l'anno scorso dalla stessa Consob, richiede ancora molti passi da fare.

Tenendo conto che a fine dicembre gli orientamenti andavano recepiti in Italia, si è messo in moto un meccanismo di attenzione a questo tema. Assoreti ha commissionato uno studio (anticipato su Plus24 del 5 gennaio scorso) relativo al Casmef Luiss, che è approdato anche a una vera e propria proposta di questionario (su questa pagina nelle settimane scorse è stato proposto il caso di un altro lavoro del genere, rintracciabile sul sito www.investimento.it).

Ma alla fine cosa sono i questionari? Secondo quanto indicato da Vittorio Conti, commissario Consob, a margine di un convegno organizzato proprio da Assoreti sul tema lo scorso 8 febbraio, i questionari sono per gli intermediari «uno strumento per fare bene il proprio lavoro». Una definizione tutt'altro che riduttiva: implica l'acquisizione della padronanza rispetto a uno strumento ancora da migliorare molto nel panorama dell'offerta italiana e la capacità di integrarlo nelle proprie pratiche. Un recente studio della Consob, a cura di Nadia Linciano e Paola Soccorso (si veda Plus24 del 3 novembre 2012), ha segnalato come i questionari non erano ancora colti dagli operatori come un'opportunità, ma come un obbligo cui adempiere.

Dopo lo studio della Consob, un altro punto di riferimento per gli operatori sarà certamente l'approccio metodologico messo in campo dal Casmef Luiss, volto a delineare una procedura per un questionario che possa rispondere alle esigenze poste dalla Mifid, secondo le guidelines Esma. Spiega Marco Spallone Coordinatore operativo del Casmef: «Il punto centrale delle indicazioni Emsa, recepite dalla Consob, è che non ci si deve basare sull'autovalutazione da parte del risparmiatore. Un questionario deve tirare fuori le sue preferenze in fatto di rischi senza che questo passi su una richiesta diretta di questo tipo. Questo rappresenta una garanzia per il risparmiatore perché il suo orientamento è rilevato in modo oggettivo». Il vantaggio c'è anche per gli intermediari, possono fare proposte più mirate sul suo cliente, basate sui risultati di un approccio «scientifico e rigoroso». L'approccio del Casmef parte dalla determinazione dell'attitudine al rischio, che poi viene corretto sulla base della rilevazione di una serie di distorsioni comportamentali.

a.criscione@ilsole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La fotografia di IPR Marketing

Sondaggio sul rapporto tra gli italiani e il rischio. Valori per area di residenza e sesso del rispondente, in percentuale

| | TOT | AREA DI RESIDENZA | | | SESSO | |
|--|-----|-------------------|--------|-----------|-------|----|
| | | NORD | CENTRO | SUD ISOLE | M | F |
| Quando Le viene proposto un investimento, su che base valuta il rischio? | | | | | | |
| Sulla base di quanto mi viene detto verbalmente dal consulente | 60 | 67 | 59 | 50 | 54 | 66 |
| Sulla base dei prospetti che vengono forniti dal consulente | 32 | 27 | 41 | 36 | 28 | 36 |
| Rivolgendosi a persone (amici/conoscenti) di cui si fida | 30 | 30 | 33 | 28 | 25 | 34 |
| Acquisendo informazioni su stampa e siti specializzati | 10 | 4 | 20 | 15 | 21 | 2 |
| Quando Le viene chiesta la Sua propensione al rischio, generalmente viene proposto un questionario per valutare una serie di fattori da cui emerge la propria propensione al rischio. Lei generalmente... | | | | | | |
| Prende sul serio i questionari che Le vengono proposti | 75 | 69 | 91 | 75 | 79 | 70 |
| Non li prende in considerazione perché si tratta solo di una perdita di tempo | 16 | 22 | 4 | 11 | 14 | 17 |
| Senza opinione | 9 | 9 | 5 | 14 | 7 | 13 |

FONTE: IPR Marketing (interviste del 12 dicembre 2012, campione di 1.000 soggetti, con 90% di risposte)

Consob: la tutela si fa a tutto campo

Necessario monitorare conflitti di interessi e qualità delle proposte

I questionari Mifid rappresentano un passaggio importante nella relazione tra intermediari finanziari e clienti. La questione più importante però è quella di una tutela complessiva dei risparmiatori, che non si esaurisce nella creazione di un unico strumento. Per questo il commissario Consob Vittorio Conti, ha sostenuto in un recente intervento (si veda l'articolo qui accanto) che occorre un approccio in tre passaggi.

Il primo è quello di «fornire una corretta e rigorosa rappresentazione dei prodotti finanziari, soprattutto quelli più innovativi», in modo che le scelte di investimento si basino su una corretta rappresentazione dei rischi ad esse associati. Si ricorda che Plus24 ha seguito con particolare attenzione la questione dei Kiid, anche segnalando le carenze della nuova versione.

Il secondo step è rappresentato dalle tematiche che riguardano il «rapporto - continua Conti - tra la rappresentazione del rischio e la percezione "soggettiva" di esso da parte di ogni singolo investitore», volendo dirla sbrigativamente la

questione dei questionari Mifid di cui si parla in questa pagina. Di questi anche se si riuscisse a elaborarne uno perfetto, resistente ai mille dubbi metodologici che la letteratura scientifica può presentare sull'argomento, l'opera sarebbe ancora lontana dalla proverbiale metà alla portata di chi ben inizia. Come segnalato da Nadia Linciano di Consob e una delle autrici di un recente studio sul tema: «Il questionario deve accompagnarsi alla definizione di politiche interne e procedure per evitare i rischi di conflitti di interesse dei venditori o il prevalere dell'interesse della banca a collocare determinati prodotti». Anche Conti ricorda, nel terzo passaggio come necessario, da parte delle autorità di vigilanza, il monitoraggio del «comportamento» dei prestatori di servizi di investimento per evitare che la finalità primaria di servire al meglio i bisogni dei propri clienti, non sia nei fatti disattesa da comportamenti che antepongono gli interessi dell'intermediario (produttore o distributore che sia) a quelli dei risparmiatori». Non si tratta delle buone intenzioni che lastricano il cammino dell'inferno, ma obblighi precisi per gli intermediari e in fondo alla lunga uno strumento per "tenersi stretti" i clienti, che sono un patrimonio in sé nei periodi di crisi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA