

LEZIONI APERTE A TUTTI PER IMPARARE A INVESTIRE

Mediolanum ha celebrato, in tutta Italia, la Giornata Mondiale del Risparmio con il primo incontro di un corso accelerato sui fondamentali della finanza

In occasione della Giornata Mondiale del Risparmio, lo scorso venerdì 31 ottobre, si è svolta la prima lezione di finanza per tutti. L'ha organizzata Banca Mediolanum nelle succursali e nei Family Banker Office di tutta Italia. È stato il primo di una serie di incontri, gratuiti e aperti ai clienti della Banca ma anche a chi cliente non è. Lo scopo: accrescere la cultura finanziaria e fornire nozioni economico-finanziarie di base in materia di investimenti.

Mediolanum, che soprattutto in questo particolare momento di mercato, a differenza di altri, non si defila ma è vicino al proprio cliente in modo ancora più sollecito, organizza questo corso accelerato di alfabetizzazione finanziaria dopo aver constatato che, secondo indagini condotte in Italia, il 90% dei risparmiatori non sa distinguere un'azione da un'obbligazione, non sa valutare i vari tipi di investimento in base al rischio e al rendimento, non sa nemmeno che domande fare al promotore o all'impiegato della banca che propone questo o quel prodotto.

Si tratta di cominciare da zero, anzi: da sottozero, cioè dal vocabolario. Termini come 'retail' o 'bond' o 'spread' sono ancora, per la maggior parte dei risparmiatori, parole sconosciute, misteriose. Anche perché la Giornata Mondiale del Risparmio è nata in Italia, nel 1924, a Milano, durante il primo congresso internazionale sul tema, ma oggi la terminologia è in gran parte anglosassone. Inoltre di soluzioni di investimento,

negli ultimi tempi, ne sono nate tante e la globalizzazione ha complicato tutto.

Manca anche, da decenni, un'educazione al risparmio, e di conseguenza alla sua gestione, sopraffatta da una spinta al consumo che si trasforma presto e spesso in un invito all'indebitamento indiscriminato. Sono finiti i tempi in cui, per ogni bambino che nasceva, la Cassa di risparmio locale o il Monte di credito donava un libretto con una cifra simbolica depositata a suo nome. E al bambino il nonno o la zia regalava il salvadanaio, e gli insegnava a infilarci la moneta risparmiata dalla paghetta. Un salvadanaio da rompere dopo un anno: e così imparavi anche quanto è bello ritrovarsi alla fine con una sommetta da spendere in libertà, e che il sacrificio paga.

«Obiettivo della nostra iniziativa - spiega Giovanni Marchetta (nella foto), direttore commerciale di Mediolanum - è fornire alle persone la cultura di base indispensabile per difendere i propri risparmi. A cominciare, per esempio, dal principio di diversificazione, che significa non fare affidamento su una sola forma di investimento. Ma anche: se si sa che cos'è un fondo comune d'investimento, ci si rende conto, per esempio, di quanto sia molto più sicuro di certe obbligazioni». L'ignoranza in materia finanziaria è subdola e pericolosa:



tutti pensano di poterla auto-diagnosticare, molti dichiarano di non capire niente di economia, ma sono tanti anche coloro che non sanno e credono di sapere; nessuno si preoccupa di spiegarcela. Diciamo: «Non ci capisco niente» come se dicessimo «Sono fatto così». Come dire: non ci posso fare niente. L'integrazione europea è un ulteriore motivo per cominciare a conoscere da vicino gli strumenti

d'investimento: «La direttiva europea Mifid, ovvero Markets in Financial Instruments Directive, del 2004, prevede misure di protezione dell'investitore che a loro volta richiedono una cultura finanziaria di base - spiega Giovanni Marchetta -. Non può esserci trasparenza, garanzia, appropriatezza nei confronti del cliente se il cliente non sa di che cosa il promotore sta parlando, che cosa sta scegliendo o sta rifiutando».

Mediolanum è la prima banca in Italia a dare il via a una campagna di educazione al risparmio e all'investimento. Per ridurre quell'estraneità alla materia troppo diffusa a tutti i livelli e che, aggiunge Marchetta, «rende più sensibile il cliente all'emotività, a quelle sensazioni e sentimenti irrazionali che lo portano a fare scelte sbagliate in termini di strumenti e di tempi. Che lo portano anche a ignorare i consigli dei veri esperti come i Family Banker, che conoscono sia il mercato globale sia la situazione patrimoniale del cliente, le sue aspirazioni, le sue esigenze, le sue reali possibilità». Un'iniziativa socialmente utile. «Certo, anche perché i nostri incontri sono aperti a tutti. Chiunque può partecipare, senza alcun obbligo. Naturalmente per noi si tratta anche di fornire ai nostri clienti i mezzi per capire ancora meglio come operano i nostri Family Banker. Vogliamo clienti consapevoli, non burattini da manipolare».

Acquisiti i mutui Fonspabank di 1.742 clienti

Banca Mediolanum ha sottoscritto un accordo con Fonspabank, istituto del Gruppo Morgan Stanley, per l'acquisizione del portafoglio mutui, pari a circa 170 milioni di euro, erogato da Fonspabank tra il 2005 e il 2007 a 1.742 clienti di Banca Mediolanum. La decisione è stata presa per gestire direttamente il rapporto con i propri clienti al fine di estendere anche a loro le condizioni di miglior favore riservate a tutti i propri mutuatari, per esempio la riduzione media dello "spread" dello 0,64% come tutti gli altri clienti di mutui Mediolanum. Grazie a questa iniziativa questi mutuatari rilevati da Fonspabank risparmieranno complessivamente 18 milioni di euro.