

Economic@mente Voce ad Andrea Guizzardi, pf di Lcm Sim, in aula all'Istituto E. Serpieri di Bologna

Risparmiare oggi per il futuro

Le simulazioni del progetto Anasf hanno colpito gli studenti, che si sono dimostrati attenti e consapevoli che giorno dopo giorno si può costruire una pensione serena

Promotore finanziario di Lcm Sim a Bologna, Andrea Guizzardi è tornato nella sua scuola, questa volta per insegnare ai ragazzi le regole per avere un futuro stabile, grazie all'iniziativa di educazione finanziaria dell'Associazione. Ecco la sua esperienza che lo ha coinvolto con «Economic@mente™ - Metti in conto il tuo futuro» nei mesi di dicembre 2010 e gennaio 2011 presso l'Istituto Professionale per l'Agricoltura e l'Ambiente E. Serpieri a Bologna.

Domanda. Quali sono stati i suoi primi passi nel mondo della promozione finanziaria?

Risposta. Sono attivo da circa 20 anni, per la stessa azienda, oggi denominata, dopo alcune fusioni, Lcm Sim. Ho conosciuto Anasf nel 2005 e ho subito aderito per l'offerta formativa dedicata ai soci, che mi è utile anche per la certificazione Efpa.

D. Come è venuto a conoscenza del progetto di educazione finanziaria di Anasf e perché ha de-

ciso di partecipare attivamente all'iniziativa?

R. Ho avuto informazioni del lancio di Economic@mente™ proprio in occasione di un seminario di formazione. Conoscevo già da alcuni anni le competenze di Sergio Sorgi e Gaetano Megale e l'iniziativa fin dall'inizio mi è piaciuta molto. Ho sempre fatto con i miei clienti un'attività di educazione finanziaria; risparmiatori consapevoli rendono anche noi professionisti più sereni.

D. Ci faccia un esempio.

R. Nel 2008 il mercato ha avuto una forte contrazione, ma i miei clienti erano tranquilli, perché sapevano quali erano le scelte realizzate e di poter contare

sulla mia assistenza. Ho sempre ragionevolmente rassicurato i risparmiatori, i quali sanno che se

non ci si sente vuol dire che tutto procede regolarmente. Appena entrato in aula, ero molto emozionato e un po' preoccupato, ma poi sono stato colpito dall'interesse, che non mi aspettavo, degli studenti.

D. Quale argomento ha attirato maggiormente l'attenzione dei ragazzi?

R. Hanno capito bene il concetto di pianificazione, l'importanza di porsi degli obiettivi e di darsi delle priorità. Mi ha colpito la loro consapevolezza che è necessario risparmiare per il proprio futuro e la vecchiaia. Le simulazioni sono state poi molto interessanti e in

particolare ha riscosso successo quella che sollecitava i ragazzi domandando chi volesse essere un centenario, come anche quella che proponeva delle proiezioni sulla base dell'accantonamento attuale. Gli esempi proposti dagli studenti non avevano nulla di irrealistico, ma erano calati nella realtà. Ci siamo ad esempio soffermati su quanto è necessario risparmiare ora per poter, tra un po' di tempo, comprare un'automobile o un motorino. Ho riscontrato una maturità che non mi aspettavo.

D. Qual è la valenza di questo progetto a suo parere?

R. I giovani hanno dalla loro parte il fattore tempo. Si tratta di un grande vantaggio, come ha dimostrato in aula l'esempio sulla differenza di accantonamento per raggiungere un determinato obiettivo, in base all'età. E' emerso che loro avrebbero potuto risparmiare solo 50 euro al mese, a me sarebbe toccato metter da parte oltre 300 euro! In ogni caso abbiamo insinuato in loro la cu-

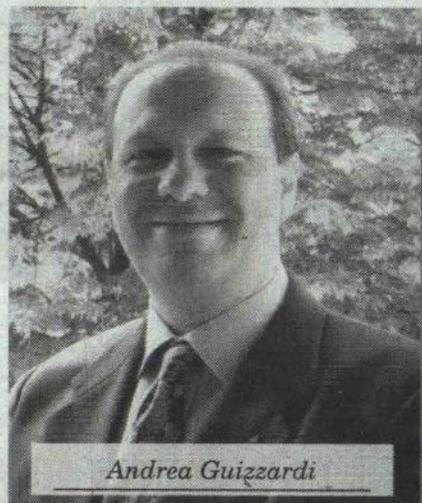
riosità di approfondire: abbiamo centrato l'obiettivo!

D. Qual è stata la reazione del corpo docente?

R. Alcuni degli insegnanti mi hanno chiesto consigli sulla gestione del loro risparmio! Oltre a questo, la scuola ha già espresso interesse a riaccogliere l'iniziativa anche il prossimo anno.

D. Cosa del percorso formativo modificherebbe?

R. La parte sugli strumenti finanziari è un modulo un po' prematuro a mio giudizio. L'urgenza è trasmettere ai ragazzi l'importanza di iniziare a risparmiare ora; quando lavoreranno troveranno il prodotto che fa per loro, che necessariamente sarà diverso per ciascuno. Lo dico sempre anche ai clienti: ci sono tanti fattori che rendono le loro esigenze uniche, dal tempo, al rischio, al rendimento, alle attese. Fare il bisogno del cliente alcune volte significa intraprendere una strada che non si condivide, ma è giusto assisterlo comunque nella sua scelta, senza forzare la mano con nessuno. Noi promotori finanziari dobbiamo risolvere i problemi degli investitori, non crearne di nuovi!



Andrea Guizzardi