

**SOLDI
IN TESTA**
**Marco
lo Conte**

Lo spread?

Chiedere

al consulente

Ci sono molti punti in comune tra salute e risparmio: sono entrambi temi fondamentali per la qualità della nostra vita; sono complessi e ce ne occupiamo spesso in momenti difficili, il che limita la nostra lucidità nel prendere decisioni; ci appoggiamo a esperti per risolvere il problema o prevenirlo. Sappiamo tutti che questo punto è il meno ricorrente. Almeno per quanto riguarda il denaro. A volte

chiediamo consiglio a un farmacista, a un infermiere e al personale paramedico per avere indicazione su quale medicina assumere: ma credo che siano poche le persone che assumano in autonomia antibiotici che, non a caso, richiedono la ricetta di un medico. Sul risparmio le cose stanno in modo diverso: ricorrere a un consulente finanziario non è culturalmente una priorità per le famiglie italiane; meno ancora che disporre di un aiuto per compilare la dichiarazione dei redditi. Nonostante scegliere cosa fare del proprio denaro con i tassi sottozero e con una pensione che si allontana non sia facilissimo. Consob fa sapere che oltre il 60% dei risparmiatori decide senza consulente: un quarto fa da solo e quasi il 40% decide su consiglio di amici e parenti; e di quelli che si avvalgono di un professionista, un terzo opera delegando in modo totale la gestione del denaro.

C'è da credere che in futuro il ricorso alla consulenza

finanziaria si riduca ancor di più, se si pensa alle prossime fuoriuscite dall'organico degli istituti di credito di molti bancari. Che non diventeranno certo tutti consulenti fuori sede, così come è altrettanto certo che le loro funzioni non saranno ricoperte tutte e allo stesso modo dai robo-advisor. Ciò che però preoccupa è il crescente disinteresse per il risparmio: l'ultima indagine [Centro Einaudi](#) Intesa Sanpaolo sui risparmiatori italiani evidenzia come tra il 2013 e il 2016 la percentuale di italiani per nulla interessati agli argomenti di informazione e analisi finanziaria sia passata dal 42,5 al 53,5%, con un balzo di oltre il 10%. L'interesse per lo spread è un ricordo. È come se fosse calata rassegnazione e vittimismo. Come dire, occuparsene è inutile e improduttivo. Ma gli anni 30 e 90 insegnano che è proprio in questa fase che è possibile diventare più ricchi di prima o più poveri.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

