Introduzione

*Un penny risparmiato è un penny guadagnato.*

*Benjamin Franklin – scienziato e politico*

Benjamin Franklin è uno di quei personaggi che ha fatto la storia americana. Inventore, scienziato, politico, diplomatico e tanto altro. Tra questo altro forse anche il ruolo di primo educatore finanziario della civiltà moderna. La sua frase più celebre: “A penny saved is a penny earned” (un penny risparmiato è un penny guadagnato) è una di quelle citazioni tanto scontate quanto ricche di significato.

Quando Franklin morì nel 1790 decise di lasciare 1.000 sterline a ciascuna delle città che lo avevano ospitato, Boston e Philadelphia. Tuttavia, nel testamento Franklin indicò delle condizioni. Entrambe le città avrebbero dovuto investire il denaro ricevuto a un tasso di interesse annuo del 5% lasciando inalterato l’investimento per 100 anni. Il denaro doveva essere prevalentemente utilizzato per un fine nobile. Finanziare tramite prestiti attività educative a favore dei giovani. Le clausole non erano però finite qui.

Benjamin Franklin saggiamente pose un ulteriore vincolo. Ogni città poteva spendere dopo 100 anni i tre quarti del patrimonio, ma il quarto residuo doveva essere nuovamente reinvestito per 100 anni allo stesso tasso di interesse del 5%. L’inventore del parafulmine e della batteria elettrica aveva capito perfettamente la forza dirompente che poteva avere su qualsiasi investimento la formula matematica della capitalizzazione composta degli interessi.

Benjamin Franklin stimò che le 1.000 sterline sarebbero diventate, secondo questo semplice quanto potente meccanismo matematico, oltre 130 mila dopo 100 anni. A quel punto ciascuna città avrebbe potuto spendere per la comunità 100 mila sterline reinvestendo il resto. Un secolo dopo quel quartino residuo si sarebbe trasformato nell’astronomica cifra di oltre 4 milioni di sterline.

Le previsioni di Franklin purtroppo non si realizzarono esattamente in quei termini. Nemmeno un genio come lui poteva conoscere l’andamento futuro di mercati finanziari e tassi di interesse. Nei 200 anni successivi non fu semplice reinvestire il capitale a un tasso del 5%. Dopo 100 anni, la città di Philadelphia aveva accumulato circa un quarto della quantità prevista da Franklin e nel 1990, 200 anni dopo la morte dello straordinario personaggio, il capitale residuo fu valutato poco più di 2 milioni di dollari. Più fortunata risultò la città di Boston. Abbandonato parzialmente lo schema originario di Franklin prevalentemente basato sui prestiti, gli investimenti seguirono la strada della diversificazione. Dopo 200 anni, il fondo dedicato aveva accumulato circa 5 milioni di dollari.

Questa storia non vuole essere la ricetta magica che ogni genitore o nonno dovrebbe seguire per costruire una rendita finanziaria a favore di figli o nipoti. Tempi e obiettivi di ogni padre, madre, nonno o nonna sono inevitabilmente diversi.

L’eredità che però lascia a tutti il comportamento di Benjamin Franklin è un messaggio “democratico” che ognuno di noi può trasformare in realtà. Investendo i risparmi in modo semplice, economico e diversificato, è possibile raggiungere obiettivi realistici. Due secoli fa come oggi.

L’ambizione di costruire fin dalla nascita di nostro figlio o figlia delle solide fondamenta finanziarie per il futuro è un’opzione gratuita. L’effettiva realizzazione del progetto dipenderà però dalle decisioni che ogni genitore prenderà dal primo giorno di vita di un figlio.

Troppo spesso rimaniamo paralizzati di fronte alla scelta se investire o meno i nostri risparmi. È questo il momento giusto? Una domanda non solo ricorrente tra i risparmiatori di tutto il mondo, genitori e non, ma come fa notare il premio Nobel per l’Economia Richard Thaler nel suo libro “*Nudge, la spinta gentile”,* che trova la sua origine in un tipico atteggiamento del cervello umano.

La nostra mente infatti entra in una situazione di conflitto quando deve prendere decisioni che mettono a dura prova le capacità di autocontrollo. In questi momenti serve, secondo Thaler, un pungolo, una spinta gentile. Quale miglior motivazione se non la nascita di un figlio?

Il segnale che il momento giusto è arrivato viene recapitato nella nostra casella di posta mentale direttamente da Madre Natura in una giornata ben precisa che, come genitori, ricorderemo per tutta la vita. Cerchiamo di non ignorare questo segnale.

Ma perché un libro di finanza personale dedicato ai figli? La scuola fino a oggi non ha mai avuto tra le sue preoccupazioni principali quella di migliorare la preparazione finanziaria dei propri clienti, gli studenti. Le motivazioni alla base di una scelta che si sta rivelando miope sono tante. Tra queste la scarsa consapevolezza dell’importanza della materia “finanza personale” da parte dei soci di maggioranza dell’azienda scuola, noi contribuenti.

L’argomento soldi non è mai stato considerato una componente essenziale della cosiddetta “cultura di base”. Il denaro viene spesso associato a valori negativi e questo fin dai tempi antichi. Una tipica rappresentazione simbolica del denaro nell'iconografia medievale è una borsa che, appesa al collo di un ricco, lo trascina all'Inferno.

Oggi una buona fetta dell’esistenza di ognuno di noi, volenti o nolenti, ruota attorno al denaro. Non è il centro del mondo, è vero. Comprendere però i meccanismi che ci possono aiutare a moltiplicare con il minimo sforzo il denaro che entra nelle nostre tasche, non mi pare assolutamente un esercizio immorale. Piuttosto parlerei di autodifesa finanziaria.

Gli adulti italiani mediamente non vantano un’educazione finanziaria di primo livello. Potrei andare avanti nello snocciolare le cause che hanno generato la scarsa attenzione, o meglio approssimazione, che il sistema pubblico (a cui aggiungo anche noi privati cittadini) ha dedicato fino ad oggi al mondo della finanza personale e degli investimenti.

La Banca d’Italia ha condotto nel 2020 una ricerca per capire il grado di preparazione finanziaria dei maggiorenni italiani confrontandolo con quello degli adulti di altri 26 paesi. Il quadro emerso dalla ricerca non poteva essere più chiaro.

Le competenze finanziarie degli adulti in Italia sono molto basse all’interno del panorama internazionale, soprattutto per ciò che attiene alla conoscenza dei concetti finanziari di base. Perù, Georgia e Moldavia sono alcuni dei paesi che vantano livelli di conoscenza superiori a quelle dell’Italia.

Il livello modesto di cultura finanziaria non è spiegabile, secondo Banca d’Italia, solo dal minore grado di istruzione o da altre caratteristiche sociodemografiche che penalizzano l'Italia rispetto agli altri paesi. Gli italiani sono però consci dei propri limiti sulla materia. La percentuale di individui che ritengono di avere conoscenze sotto la media è superiore di circa 20 punti percentuali rispetto alla media OCSE. Della serie siamo ignoranti e consapevoli di esserlo.

In questo contesto, pensare di trasmettere in modo efficace un po' di sana educazione finanziaria a generazioni già contaminate appare un esercizio sicuramente complicato.

Proviamo allora a ribaltare il tavolo cominciando fin da subito a educare bambini o adolescenti privi di una preparazione finanziaria di base. In questo modo riusciremo probabilmente a trasmettere loro buoni concetti senza correre il rischio di incontrare troppe resistenze. Molto più difficile, ma non impossibile, praticare l’esercizio con adulti che da anni, in molti casi consapevolmente, sono abituati a ripetere esercizi sbagliati preferendo ciò che Charles Duhigg ha definito nel suo libro “la dittatura delle abitudini”.

In qualità di padre, oltre che di esperto di investimenti, rimasi molto colpito da un rapporto OCSE di alcuni anni fa nel quale venivano analizzate le competenze finanziarie degli studenti italiani.

In quell’indagine datata 2015, veniva messo in luce il grado di alfabetizzazione finanziaria degli studenti quindicenni. L’esito finale non fu esaltante. Per una nazione di artisti, scienziati e banchieri quale è stata l’Italia in un passato più o meno remoto, avere solo il 6% degli studenti capaci di raggiungere il livello più alto nel test PISA per le competenze finanziarie non era un risultato del quale andare fieri.

Potevo rimanere deluso e preoccupato dalla decadenza che ci stava circondando. Oppure potevo, nel mio piccolo, decidere di fare qualcosa per tentare di porre rimedio a una situazione inaccettabile.

Navigando in rete ho cercato di capire se le iniziative pubbliche a supporto di una migliore educazione finanziaria dei giovani avessero subito un’accelerazione nel corso degli anni successivi (il primo rapporto PISA è del 2012). A parte qualche sporadica e non sempre disinteressata iniziativa, ho trovato veramente poco materiale interessante.

Nel 2019 l’OCSE ha aggiornato lo studio. Gli studenti italiani che hanno raggiunto il Level 5 (il livello più alto di competenze) è sceso sotto il 5% (media OCSE oltre il 10%). Più del 20% dei ragazzi è posizionato sotto il Level 2 (media OCSE 14,7%). Questo significa che un quinto dei quindicenni italiani non è in grado di creare un semplice budget costi-ricavi e di applicare operazioni numeriche di base di carattere finanziario.

Pur essendo una goccia nel mare, ho così cominciato a scrivere questo libro. Mettere in fila tutto quello che ritengo possa servire per avviare un percorso virtuoso a favore dei miei figli è stato un modo diverso per raccontare (e perché no, anche criticare) la mia esperienza personale.

Senza avere la pretesa di colmare un gap culturale che richiederebbe anni per essere ricoperto, il mio augurio è che i concetti, le conoscenze, le esperienze raccontate nei capitoli successivi possano tramutarsi in un significativo vantaggio economico e culturale soprattutto per la vita futura dei nostri figli. Perché educazione finanziaria uguale libertà finanziaria.

Uno dei più grandi esperti di finanza personale negli Stati Uniti, Jonathan Clements, ha scritto: “*se non insegniamo ai nostri figli come si utilizza il denaro, un giorno un broker di Wall Street darà loro delle lezioni che non dimenticheranno mai più*”.

 Ma perché l’educazione finanziaria non è mai entrata nei radar dei principali attori pubblici e privati italiani? Spesso mi sono posto questa domanda.

Premesso che il problema ha diverse cause ed è di portata mondiale, senza ombra di dubbio gli enormi interessi economici che ruotano attorno al business degli investimenti finanziari hanno un peso determinante nella creazione di questa spiacevole situazione di deficit culturale.

I benefici di una maggiore e più diffusa dose di libertà e cultura finanziaria tra la popolazione si tradurrebbero in minori introiti per diverse attività economiche. Questo non è bene per certi business.

Un discorso analogo possiamo farlo anche per altre materie come l’educazione alimentare o del benessere fisico. Ogni neurone in più di conoscenza e consapevolezza si trasformerebbe immediatamente in 1 euro in meno di ricavi nei bilanci di qualche multinazionale. È il capitalismo bellezza, ma nell’era dell’informazione accessibile sempre, ovunque e in quantità illimitata, la buona notizia è che siamo in grado di difenderci. Anzi abbiamo la possibilità di contrattaccare, ma sempre con un occhio attento alla correttezza delle tesi sulle quali basiamo le nostre iniziative personali.

Educazione finanziaria, due parole indubbiamente accattivanti. Un problema però enorme per quelle istituzioni pubbliche e private che sulla finanza guadagnano e non poco. Tentare di spiegare all’interno di questo libro concetti in apparenza complicati, ma vi garantisco alla portata di tutti, è stato divertente, sfidante e motivante.

Paura e avidità sono le due emozioni più forti con le quali ognuno di noi si deve confrontare quando l’argomento soldi entra in gioco. Paura e avidità sono le due emozioni che molto spesso rovinano un piano di investimento finanziario ben architettato. Paura e avidità sono le due emozioni principali sulle quali punta proprio chi, consapevolmente, non spinge sull’educazione finanziaria per mantenere un ampio vantaggio economico. Paura e avidità sono le due emozioni che insieme cercheremo di contrastare e controllare aiutati da buon senso, conoscenza e semplicità. Paura e avidità contro buon senso e conoscenza. Complessità contro semplicità. Una bella sfida che ora può partire.

1 – A ogni domanda una risposta

*L’istruzione è un ornamento nella prosperità e un rifugio nelle avversità.*

*Aristotele - filosofo*

Una delle componenti più eccitanti di un viaggio è la sua preparazione. Se quel viaggio coinvolge anche i nostri figli ci sentiamo più responsabili ed esaltati al pensiero che potremo accrescere il loro bagaglio di esperienze personali.

Raggiungere la tranquillità finanziaria durante i 36.500 giorni di vita (e spero tanti più) che attendono ognuno di noi rappresenta un vero proprio viaggio. Pericoloso, ma tremendamente gratificante. Un itinerario che i nostri figli percorreranno assieme ai genitori prima di spiccare il volo in modo autonomo.

Abbinare a conoscenze finanziarie di base un patrimonio, probabilmente non sufficiente, ma già a uno stadio avanzato tale da permettere loro di raggiungere nel corso della vita l’ambito traguardo dell’indipendenza finanziaria, è il mio obiettivo personale.

Con questo libro spero di trasmettere a ogni lettore quel carico di consapevolezza, fiducia, motivazione e competenza che potrà rendere più semplice la creazione e la gestione di una road map di finanza personale.

Tra coloro che stanno leggendo queste prime righe ci sono genitori curiosi, ambiziosi, scettici, sfiduciati. Voglio subito fare una premessa a chi spera di trovare qui dentro la ricetta magica per rendere ricchi i propri figli in poco tempo. Purtroppo avete buttato i vostri soldi acquistando questo libro.

Le scorciatoie non esistono, nemmeno nel mondo degli investimenti finanziari. Per diventare ricchi servono diligenza, sacrificio, ambizione, cultura, capacità, fortuna e tanto altro ancora.

Nella prima parte del viaggio nostro figlio sarà solamente un soggetto passivo per ovvie questioni anagrafiche e reddituali. Gli attori principali siamo noi genitori. Per questo motivo abbiamo il dovere di preparare bene un terreno che dovrà essere “finanziariamente” fertile nel momento giusto. Solo allora nostro figlio diventerà il protagonista del proprio destino e potrà mettere a frutto ciò che siamo stati in grado di trasmettergli, sia come contributo materiale (il denaro) che formativo (la cultura finanziaria).

La prima bozza del libro è nata cercando di dare una risposta a sei domande che personalmente mi era posto nel tentativo di creare un piano di azione per i miei figli, da poco entrati a far parte di un club di quasi 8 miliardi di persone.

Perché, quando, con quanti soldi, come, con chi e per quanto tempo, furono i primi quesiti in ordine sparso che d’istinto mi passarono per la testa nel momento in cui decisi di progettare, e poi rendere operativo, il piano di investimento finanziario dedicato ai miei figli.

**Perché farlo?**

Perché risparmiare e investire denaro fin da subito sfrutta al massimo l’effetto combinato di tempo e capitalizzazione composta degli interessi sugli investimenti.

Capitalizzazione composta, chi è costei? Non preoccupiamoci adesso di comprendere il suo significato. Più avanti un’intera sezione del libro (Capitolo 9) sarà dedicata alla spiegazione di come funziona questo straordinario meccanismo matematico che moltiplica la ricchezza senza richiedere in cambio sforzi o denari aggiuntivi.

 Per il momento è sufficiente sapere che sfruttando le due leve, tempo e capitalizzazione composta degli interessi, ridurremo i sacrifici che i nostri figli dovranno sopportare in futuro per raggiungere certi obiettivi.

All’utile si unisce poi il dilettevole. Accumulare denaro, ma anche trasmettere loro un po' di sana educazione finanziaria.

I rimpianti per non aver fatto tutto il possibile per migliorare la loro condizione economica futura sarebbero stati enormi. Era per me arrivato il momento di agire. La metterei giù così. Il detto non fare agli altri ciò che non vorresti fosse fatto a te stesso lo conosciamo. Se però questa frase la rielaboriamo in senso positivo e proviamo a fare per gli altri ciò che vorremmo fosse fatto per noi stessi, allora tutto torna.

**Quando farlo?**

Il prima possibile. Accantonare con regolarità denaro non è semplice. Comporta sacrificio immediato di consumi a favore di risparmio apparentemente incapace di soddisfare bisogni, se non in un lontano futuro.

Bombardati come siamo da messaggi pubblicitari e da valori legati a doppio filo al consumismo sfrenato, non è facile far prevalere l’idea “spendere meno e spendere meglio”. Tuttavia, nel momento in cui ho deciso di agire mi sono reso conto che più il tempo avanzava, più alto sarebbe stato il volume di denaro che avrei dovuto risparmiare per raggiungere lo stesso obiettivo. Meglio partire in anticipo riducendo (e di parecchio) gli sforzi futuri.

**Con quanti soldi?**

A chi non piacerebbe mettere da parte cifre importanti nel più breve tempo possibile. Purtroppo non tutti abbiamo le stesse possibilità. Non dobbiamo mai dimenticare che il primo “pagamento” del mese, inteso come risparmio di denaro, deve essere egoisticamente rivolto verso noi stessi. Solo così potremo con serenità pensare anche a tutto il resto.

Quello che gli americani chiamano “pay yourself first”, in italiano paga prima te stesso, è un concetto di assoluto buon senso che individua nella nostra persona (o nella famiglia) il primo debitore con il quale fare i conti a inizio mese. Seguendo questa ferrea regola avremo la certezza e la motivazione giusta per raggiungere gli obiettivi finanziari.

Nel Capitolo 16 approfondiremo il tema offrendo qualche soluzione pratica per “liberare” risparmio a costo zero. In questo modo il primo euro di nostro figlio troverà velocemente nuovi compagni di viaggio.

Detratto il “dividendo” finalizzato alla pensione futura, all’estinzione di un debito, al prossimo viaggio e altro ancora legato alla quotidianità, potremo decidere di accantonare cifre più o meno grandi di denaro da destinare al salvadanaio personale dei nostri figli.

Non dobbiamo preoccuparci, l’importante è cominciare. Dico questo con molta serenità perché ho vissuto anche io quella fase iniziale in cui mi chiedevo che logica potesse avere risparmiare due spiccioli. Bastano 50€ al mese per iniziare il percorso. Con il trascorrere del tempo, il senso di responsabilità e la comprensione di certe dinamiche creeranno in modo spontaneo le condizioni giuste per aumentare progressivamente una cifra percepita inizialmente come troppo modesta.

Una doverosa precisazione è opportuna: non bisogna mai sacrificare nulla di essenziale per non compromettere il tenore di vita della nostra famiglia. Fornire un vantaggio futuro a un figlio ha poco senso se poi priviamo la sua infanzia di gioie quotidiane e serenità familiare.

**Come farlo?**

In Italia i prodotti finanziari espressamente dedicati ai minorenni purtroppo non sono tanti. Libretti bancari, buoni postali, conti correnti, polizze assicurative, fondi pensione e poco altro. Per andare su strumenti più efficienti e diversificati, almeno nella fase iniziale del percorso, saremo noi genitori che diligentemente dovremo creare un mucchietto separato dagli investimenti “adulti” a uso esclusivo dei nostri figli.

Tutto quello che serve è ogni giorno disponibile sui mercati finanziari, con costi limitati e con caratteristiche semplici da comprendere. Dimostrerò nel corso del libro che non servono strumenti particolarmente complessi per raggiungere obiettivi realistici. Per questo motivo la semplicità e il buon senso cercheranno sempre di essere i fili conduttori di questo viaggio molto particolare.

**Con chi farlo?**

Chi ha qualche conoscenza di base di natura finanziaria può pensare di affrontare l’avventura in piena autonomia dopo aver verificato che il sapere è quello giusto.

Per tutti gli altri, nulla vieta che un consulente finanziario possa rappresentare un utile supporto nel mettere a fuoco obiettivi e modalità di azione. Ovviamente quello che conta è il raggiungimento dei nostri obiettivi, non quelli del consulente. Dobbiamo quindi essere selettivi ed esigenti, ricercando professionisti preparati ed esperti, ma soprattutto senza alcun legame o interesse diretto con i prodotti finanziari che distribuiscono o raccomandano ai propri clienti.

**Per quanto tempo farlo?**

Dipende dagli obiettivi. Un anno, cinque anni, venti anni, tutto gira attorno al momento in cui il denaro che abbiamo risparmiato prima, e investito poi, verrà speso.

Credo comunque che, almeno fino alla maggiore età dei figli, un piano di investimento ha senso. Se poi gli studi scolastici proseguiranno con l’università, allora prolungheremo il piano con qualche piccolo aggiustamento.

L’importante è essere pazienti e metodici, lasciando a tempo e capitale la possibilità di miscelarsi con il rendimento dell’investimento per sprigionare in pieno quella forza generata dalla loro combinazione.

Pazienza, tempo e capitale sono tre parole che ritroveremo molto spesso nelle pagine che seguono. Comprendendo alcuni semplici meccanismi che stanno alla base di ogni investimento, saremo in grado di trasmettere i concetti essenziali ai nostri figli e perché no, convincerli a trasformare il piano di investimento originario in qualcosa di decisamente più ambizioso: il raggiungimento dell’indipendenza finanziaria.