

(...) Le famiglie sono diventate i migliori generatori di profitto per gli intermediari sia quando investono i loro risparmi sia quando prendono un prestito personale. L'interazione con i mercati e gli intermediari finanziari è diventata così intensa che tra un prelievo al bancomat, l'addebito automatico di una bolletta, la consultazione online dei propri investimenti, il ritiro di un libretto di assegni, un pagamento con carta di credito, l'investimento di qualche risparmio, la richiesta di un nuovo prestito o il pagamento della rata di uno già in essere, forse non passa giornata che una famiglia non abbia a che fare con il mercato finanziario.

Questi servizi sono ovviamente di grande aiuto alle persone perché fanno risparmiare loro del tempo, offrono migliori opportunità di investimento e permettono di ottenere liquidità quando è necessaria e quindi il loro sviluppo va sostenuto. Ma celano insidie non presenti nel mondo della finanza corporate. La complessità delle transazioni, degli strumenti e dei contratti sottostanti è cresciuta di pari passo con l'intensità delle relazioni tra famiglie e finanza. Invece la capacità di capire questi strumenti non è migliorata in parallelo. In un'indagine della Banca d'Italia solo la metà delle famiglie dice che se detiene un fondo azionario e la Borsa crolla diventa più povera, le altre o non sanno rispondere o pensano di diventare più ricche. Solo un quarto indovina che se investe mille euro in un conto corrente al 2% senza costi alla fine dell'anno disporrà di 1.020 euro. La metà delle famiglie non riesce a riconoscere il saldo del conto corrente quando gli viene mostrato un estratto conto.

Eppure quasi tutte le famiglie hanno un conto corrente e degli investimenti e molte un mutuo. Tra quelle che non sanno leggere l'estratto conto, il 13% ha investimenti in obbligazioni o in fondi o in azioni, e forse c'è da chiedersi come mai. (...)

L'articolo:

<http://www.ilsole24ore.com/art/notizie/2011-04-28/finanza-questa-sconosciuta-famiglia-064253.shtml?uuid=Aa37hVSD>