

DOSSIER educazione finanziaria

Speciale
youfinance.it



L'INIZIATIVA
GRATUITA
IN PILLOLE

Percorsi formativi adatti a tutti

Il percorso formativo online di Youfinance.it ha ospitato gli interventi dei più prestigiosi trader, formatori e consulenti. Il materiale è stato suddiviso in quattro percorsi formativi di base, con quattro dispense ciascuno, adatti ad ogni tipo di pubblico e ideali per avvicinarsi al trading

Traderlink, leader nel settore

Traderlink è la software house leader nella creazione di sistemi e servizi software di borsa. Nel 1996, realizza il primo sistema di erogazione dati di borsa in tempo reale. Sviluppa servizi di informativa finanziaria personalizzati

Youfinance chiude col botto «Un'esperienza unica in Italia per difendere i propri risparmi»

Venerdì 5 e sabato 6 aprile si è tenuto a Bologna l'evento finale del corso di Youfinance.it. Il bilancio dell'ad di Traderlink, Mauro Pratelli

Due mesi, decine di lezioni online e di webinar: il corso di educazione finanziaria organizzato da Traderlink e QN economia e lavoro ha raccolto migliaia di adesioni. Sul sito Youfinance.it potete trovare e scaricare ancora il materiale utile per approfondire tematiche utili per affrontare il trading online. Venerdì e sabato scorso, al termine del percorso formativo, si sono svolti a Bologna gli incontri con i docenti e con il guru John Bollinger che hanno raccolto oltre 400 persone interessate.

■ BOLOGNA

MAURO Pratelli, fondatore e ad di Traderlink, ha messo in piedi e curato nei dettagli il corso online di Youfinance.it. Probabilmente un'esperienza di educazione finanziaria unica finora in Italia per durata, impatto e ca-

pillarità.

Pratelli, due mesi di lezioni gratuite con docenti di alto livello: qual è il bilancio finale di questa esperienza?

«Direi, come minimo, esaltante. Abbiamo realizzato il più grande evento formativo online multi-canale, pubblico e gratuito, mai realizzato in Italia, con un successo di pubblico ben oltre le nostre aspettative. Questo risultato è stato possibile solo grazie al duro lavoro di tutti quanti i partecipanti: QN economia e lavoro, TraderLink e tutti i relatori e formatori che si sono impegnati personalmente per questo successo».

Quali sono gli argomenti sui quali avete ricevuto il maggior numero di ritorno come interesse e domande?

«Non c'è una predominanza particolare: il pubblico ha accolto con grande interesse tutti gli argomenti proposti, sia quelli più noti, legati a risparmio ed investimenti, che quelli più complessi, come il trading azionario e sulle valute. Lo si è visto bene dal comportamento dei visitatori, nel grande evento gratuito di venerdì 5 aprile, all'hotel Carlton: il grande salone da oltre quattrocento posti è sempre stato pieno, per tutta la giornata, durante tutti i diversi e specifici in-



SUCCESSO OLTRE LE ATTESE

Mauro Pratelli, fondatore e ad di Traderlink, ha messo in piedi e curato nei dettagli il corso di Youfinance.it

contri a tema che abbiamo proposto».

Che cosa le hanno detto i docenti rispetto alle persone 'incontrate' nel corso? Quale riflessione ne hanno tratto?

«Tutti i docenti hanno notato ed apprezzato la grande qualità del pubblico presente, persone determinate a capire, a mettersi in gioco, a comprendere meglio e di più le possibilità a loro disposizione, sui mercati. Ci siamo tutti quanti resi conto, anche di persona, quanto alto sia l'interesse per le tematiche toccate, in porzioni anche molto ampie di pubblico».

Chi si è avvicinato alla educazione finanziaria e soprattutto all'attività di trading?

«La composizione dei frequentato-

ri era incredibilmente varia, sia come età che come formazione ed interessi. Tra i tanti, il fattore comune più evidente è stato forse la necessità di capire come difendere i propri interessi ed il futuro dei propri risparmi, in questa situazione globale sempre più caotica».

Pensa che si possa ripetere un'esperienza del genere o evolverà con altri progetti?

«Pensiamo certamente sia di ripetere questa esperienza, potenziando gli aspetti che si sono rivelati più promettenti, che di mettere in cantiere alcune idee diverse ed innovative, che sono nate ascoltando i commenti ed i consigli che i visitatori ci hanno voluto inviare».

Resta il bisogno di costruire esperienze di educazione finanziaria in Italia: che insegnamento si può trarre da questa esperienza da trasferire ad altri operatori come società di gestione del risparmio, banche, sgr?

«Quella di concentrarsi molto di più sui reali bisogni dei loro clienti. L'inevitabile conclusione è che quando si propone al pubblico un evento di alta qualità e serietà formativa, si attira un pubblico di altrettanta qualità e serietà, e questo non può che fare il bene di tutti quanti».