

Emergenza Covid-19: gli italiani tra fragilità e resilienza finanziaria

Indice

Introduzione	3
Obiettivi dell'indagine	4
Approccio metodologico e campionamento	4
La situazione di partenza: la fragilità finanziaria delle famiglie prima dell'emergenza COVID-19.....	5
L'impatto del COVID-19	7
Gli strumenti di resilienza a disposizione delle famiglie: interventi del Governo e conoscenze finanziarie.....	16
Conclusioni	21

Introduzione

La crisi economica provocata dall'emergenza sanitaria del COVID-19 ha interessato fortemente le famiglie italiane, anche più di quelle di altri paesi europei, dove il contagio è rimasto più contenuto o dove le misure governative di distanziamento sociale sono state meno ispirate alla prudenza e al contenimento della trasmissione del virus¹. Oltre a diverse situazioni patrimoniali e reddituali, le famiglie europee si distinguono anche per il diverso livello di competenze finanziarie che, come ampiamente testimoniato da una vasta letteratura, hanno un ruolo nevralgico nell'indirizzare i comportamenti degli individui e aiutano a tutelarsi anche da eventuali emergenze economiche².

A fine 2019, le famiglie italiane stavano ancora tentando di risollevarsi dagli effetti della crisi finanziaria del 2008, e da quella del 2011 del debito sovrano. La ricchezza finanziaria delle famiglie italiane in rapporto al reddito disponibile restava ancora inferiore al dato del 2007³, pur rimanendo elevata nel confronto internazionale, in particolare a causa del basso livello dell'indebitamento.

Il Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria (di seguito Comitato), alla fine del suo primo triennio di mandato e alla vigilia della definizione di un nuovo Programma di attuazione della Strategia nazionale⁴ per il prossimo triennio, ha deciso di condurre un'indagine che cogliesse gli effetti economici dell'emergenza COVID-19, la condizione finanziaria delle famiglie prima e dopo l'inizio della pandemia, la loro resilienza finanziaria (ad es. in termini di cuscinetto finanziario e di reti di assistenza) e di collegare questi aspetti al loro livello di alfabetizzazione finanziaria. Nelle fasi di condizioni economiche avverse, la diffusione di adeguate competenze finanziarie, assicurative e previdenziali risulta ancora più importante per consentire agli individui di fare scelte economiche consapevoli: da quelle prese quotidianamente, come redigere un bilancio per le entrate e le uscite, a quelle che riguardano un orizzonte temporale di breve periodo, come avere la liquidità sufficiente per far fronte a eventi inattesi, fino a decisioni di più lungo periodo, come la scelta di assicurarsi o di aderire ad un fondo pensione, o l'impiego del proprio risparmio.

Di seguito vengono illustrati i risultati preliminari dell'indagine elaborati dall'istituto di ricerca DOXA, che è stata incaricata dal Comitato dello svolgimento della rilevazione campionaria attraverso la somministrazione di un questionario elaborato dal Comitato stesso.

Nel primo paragrafo sono fornite informazioni sulle modalità di raccolta dei dati e sul campionamento, nel secondo vengono specificati gli obiettivi dell'indagine, nel terzo e nel quarto la fragilità e la resilienza delle famiglie, prima e dopo l'inizio dell'emergenza sanitaria e il conseguente confinamento obbligatorio (lockdown). Nel quinto paragrafo vengono esaminati gli strumenti di resilienza a disposizione delle famiglie, come ad esempio gli interventi del Governo e le competenze finanziarie. Conclude il rapporto il paragrafo sesto con alcune riflessioni finali del Comitato.

¹ Nel primo trimestre del 2020 il PIL italiano si è ridotto del 5,3% rispetto al trimestre precedente a fronte di un calo medio pari al 3,6% nell'area dell'euro. Inoltre, per il nostro paese, che ha adottato misure di contenimento dell'emergenza sanitaria molto stringenti, il Fondo Monetario Internazionale stima un calo del PIL nel 2020 pari al 12,8% a fronte di una media dell'area euro del 10,2%.

² Cfr. Report *OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy*.

³ Cfr. capitolo 8 della *Relazione annuale sull'anno 2019*, Banca d'Italia, maggio 2020.

⁴ Cfr. per approfondimenti sulla Strategia nazionale e il Programma consultare: <http://www.quellocheconta.gov.it/it/chiamo/strategia-nazionale/>.

Obiettivi dell'indagine

Il Comitato reputa di particolare rilevanza impegnarsi a fornire dati ai policy maker, all'opinione pubblica e alla comunità scientifica. Obiettivo di questa indagine è, pertanto, comunicare all'esterno l'importanza dell'educazione finanziaria ma anche avere a disposizione una banca dati aggiornata, che rispecchi l'attuale contesto economico, ricca di informazioni su conoscenze, comportamenti e attitudini finanziarie su un campione rappresentativo della popolazione italiana. Questi dati costituiscono una fonte molto utile per aggiornare il Programma operativo del Comitato, ad esempio per indicare nuovi obiettivi da perseguire nell'aggiornamento triennale del Programma che quest'anno il Comitato presenterà al Parlamento all'interno della sua relazione annuale. Il Comitato ha necessità di disporre di un quadro disaggregato delle famiglie e delle loro scelte economiche, in particolare per individuare le fasce della popolazione più fragili economicamente e con livelli di competenze finanziarie al di sotto della media. L'identificazione di gruppi vulnerabili consentirà al Comitato di progettare per loro interventi e iniziative mirate. La misurazione è parte fondamentale della missione della Strategia nazionale, che si prefigge di promuovere l'educazione finanziaria, assicurativa e previdenziale per fornire a tutti i cittadini alcuni degli strumenti indispensabili per costruire un futuro sereno, sicuro e sostenibile per sé e le proprie famiglie. Pur in situazione di difficoltà, un livello di conoscenze finanziarie elevate ha rivestito e rivestirà sempre di più nel futuro un ruolo importante per sostenere le scelte economiche delle famiglie e aumentarne la resilienza finanziaria.

I recenti dati di confronto internazionale dell'indagine sull'alfabetizzazione e le competenze finanziarie degli italiani (IACOFI) condotta dalla Banca d'Italia nei primi 2 mesi del 2020 nell'ambito del progetto INFE-OCSE confermano l'urgenza di interventi formativi sui temi dell'educazione finanziaria. L'Italia nel 2020 mostra una persistenza del gap internazionale con un valore medio dell'indicatore individuato dall'OCSE pari a 11,2 a fronte di un valore pari a 13 nella media degli 11 paesi OCSE partecipanti. Rispetto alla precedente rilevazione del 2017, si rileva nel complesso un lieve incremento determinato da un miglioramento delle conoscenze finanziarie, in parte eroso da un peggioramento della componente che misura il comportamento finanziario e con un punteggio dell'attitudine finanziaria costante.

La definizione di una Strategia nazionale, la sua implementazione e l'aggiornamento del Programma operativo triennale prendono avvio ed evolvono da un attento esame dei dati per individuare i punti di forza e debolezza del sistema.

Andando nel dettaglio, questa prima analisi intende misurare la situazione finanziaria delle famiglie tenendo conto anche di alcune caratteristiche del capofamiglia come età, genere, livello d'istruzione e regione di residenza.

Approccio metodologico e campionamento

L'indagine è stata realizzata mediante 5.009 interviste online ad un campione nazionale di individui di età superiore ai 18 anni che fossero, all'interno del proprio nucleo familiare, la persona responsabile della gestione dell'economia familiare o quella più informata sulle questioni economico/finanziarie⁵ (una differenza importante rispetto all'indagine IACOFI).

⁵ Nel corso del rapporto parleremo indifferentemente di decisore finanziario o di intervistato.

Le persone da intervistare sono state estratte da un panel proprietario di BVA-Doxa, comprendente circa 120.000 iscritti. La selezione degli individui invitati a partecipare all'indagine è avvenuta secondo quote di genere, età, area geografica e ampiezza del comune. Il panel Doxa risiede su una piattaforma web progettata e sviluppata ad hoc per rispondere alle specifiche esigenze di ricerca sociale e di marketing.

Per rendere la distribuzione del campione intervistato aderente a quella dell'universo di riferimento (rappresentato, appunto, dai responsabili delle questioni economico-finanziarie delle famiglie, di qualsiasi età, ceto sociale, regione e tipologia di comune) e migliorarne così il livello di rappresentatività, i dati raccolti sono poi stati ponderati secondo le variabili considerate più significative a tale scopo.⁶ I dati sono stati raccolti dal 27 maggio al 10 giugno 2020.

Le domande presenti nel questionario di questa indagine sono parzialmente confrontabili con alcune delle domande dell'indagine straordinaria condotta dalla Banca d'Italia tra la fine di aprile e gli inizi di maggio i cui risultati sono stati riportati nella recente Relazione annuale della Banca d'Italia. I dati risultano in linea con quelli rilevati un mese dopo dal Comitato e qui esaminati.⁷

La situazione di partenza: la fragilità finanziaria delle famiglie prima dell'emergenza COVID-19

Per valutare l'effetto economico che l'emergenza COVID-19 ha avuto e sta avendo sulle famiglie è necessario ricostruire le loro condizioni finanziarie prima dell'inizio della situazione di emergenza e descrivere le misure adottate sia per arginare i contagi, sia per sostenere l'economia.

In questo rapporto abbiamo considerato diversi indicatori di fragilità finanziaria, ovvero la capacità o incapacità delle famiglie di far fronte a eventi inattesi, quale ad esempio la necessità di affrontare un periodo senza reddito. Iniziamo notando come un numero considerevole di famiglie presentasse fragilità finanziaria già da prima dell'emergenza. Dalla tabella 1 emerge, infatti, che oltre un terzo del campione (36,6%) ha dichiarato che, prima dell'emergenza sanitaria, non avrebbe avuto le risorse per affrontare la mancanza di reddito per un periodo superiore ai due mesi. Ancor più indicativo il dato secondo cui quasi 2 famiglie su 10 (il 19,5%) non aveva nessun tipo di disponibilità finanziaria o sarebbe arrivato solo fino ad un mese. Anche se confronti internazionali indicano che le famiglie in altri paesi fanno anche peggio, molte famiglie italiane avrebbero avuto difficoltà ad affrontare shock di dimensioni ben minori di una pandemia.

Tabella 1 - Nel complesso, prima dell'emergenza COVID-19 la tua famiglia aveva disponibilità finanziarie sufficienti a coprire la mancanza di reddito per un periodo di:

	Nel complesso	% cumulata
Fino a 1 mese/ In famiglia non avevamo disponibilità finanziarie	19,5%	19,5%
Fino a 2 mesi	17,1%	36,6%
Tra i 3 e i 6 mesi	25,6%	62,2%
Oltre 6 mesi	31,0%	93,2%
Non so	6,8%	100,0%
TOTALE	100,0%	

⁶ Età, ampiezza comune, regione e livello di istruzione (fonte ISTAT); presenza figli 0-14 anni, reddito e professione (fonte Doxa).

⁷ Cfr. Banca d'Italia su COVID-19: I dati sono nei capitoli 5 e 7, pag. 69-72 e 94-96.

La fragilità finanziaria delle famiglie è strettamente connessa al livello d'istruzione del rispondente che, si ricorda, è la persona che in famiglia gestisce i risparmi e prende le principali decisioni finanziarie. Le famiglie con un "decisore finanziario" poco istruito sono meno resilienti di quelle che hanno un decisore con livello d'istruzione più elevato. La tabella 1a mostra, infatti, che quasi il 45% delle famiglie con decisore finanziario che possiede bassi livelli d'istruzione non ha disponibilità finanziarie sufficienti a coprire la mancanza di reddito anche per brevi periodi (2 mesi o meno). È possibile dunque usare il livello d'istruzione come una proxy della situazione socio-economica della famiglia.⁸

Tabella 1a - Prima dell'emergenza COVID-19 la tua famiglia aveva disponibilità finanziarie sufficienti a coprire la mancanza di reddito per un periodo di... (analisi per livello d'istruzione)

	Laurea o più	Diploma	Fino a licenza media inferiore
Fino a 1 mese	10,7%	12,4%	25,7%
Fino a 2 mesi	14,4%	16,4%	18,8%
Tra i 3 e i 6 mesi	30,2%	27,9%	21,8%
Oltre 6 mesi	39,1%	32,0%	26,8%
Non so	5,6%	7,3%	6,8%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%

La tabella 1b mostra significative differenze nella fragilità delle famiglie anche con riguardo alle fasce di età del decisore finanziario⁹. I giovani (età 18-34) tendono ad essere più fragili. Essi, tra l'altro, tendono ad entrare tardi nel mercato del lavoro, spesso con condizioni precarie, e ricevono scarsi trasferimenti pubblici, in particolare rispetto agli anziani (età 65+) che hanno invece risorse finanziarie sufficienti a coprire la mancanza di reddito anche oltre 6 mesi.

Tabella 1b - Prima dell'emergenza COVID-19 la tua famiglia aveva disponibilità finanziarie sufficienti a coprire la mancanza di reddito per un periodo di... (analisi per età)

	18-34	35-44	45-54	55-64	65+
Fino a 1 mese	16,2%	16,0%	21,4%	22,8%	19,3%
Fino a 2 mesi	20,6%	17,9%	17,7%	15,7%	15,6%
Tra i 3 e i 6 mesi	33,0%	30,2%	25,3%	26,8%	18,6%
Oltre 6 mesi	22,8%	27,6%	30,2%	27,8%	39,9%
Non so	7,4%	8,3%	5,3%	6,9%	6,6%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Anche le differenze di genere rivestono un ruolo importante quando si guarda alla fragilità finanziaria. Sono, infatti, più del 40% le donne (tra quelle che prendono decisioni finanziarie) che dichiarano che la propria famiglia sarebbe in grado di sopportare la mancanza di reddito solo fino a 2 mesi, rispetto al 34% degli uomini. Le donne sono anche più incerte e dimostrano maggiori difficoltà nel valutare la situazione finanziaria della propria famiglia (circa l'8% risponde non so, contro il 6 per cento degli uomini).

⁸ Preferiamo usare questo indicatore invece del reddito, che può avere maggiori errori di misura. Esiste comunque una correlazione positiva tra reddito e istruzione.

⁹ Si noti che l'età si riferisce a chi prende decisioni finanziarie nella famiglia, come ad esempio coppie giovani o giovani finanziariamente indipendenti.

Tabella 1c - Prima dell'emergenza COVID-19 la tua famiglia aveva disponibilità finanziarie sufficienti a coprire la mancanza di reddito per un periodo di... (analisi per genere)

	Uomini	Donne
Fino a 1 mese	16,4%	24,7%
Fino a 2 mesi	17,4%	16,6%
Tra i 3 e i 6 mesi	27,1%	23,2%
Oltre 6 mesi	33,2%	27,3%
Non so	5,9%	8,2%
TOTALE	100,0%	100,0%

Questi primi dati confermano che molte famiglie italiane versavano in una situazione di debolezza e fragilità finanziaria prima dell'emergenza prodotta dal COVID-19, in particolare, i nuclei il cui responsabile delle decisioni finanziarie è una donna, ha un basso livello d'istruzione o è più giovane.

L'impatto del COVID-19

L'emergenza COVID-19 si è innestata dunque in un quadro che presentava già rilevanti debolezze. Nell'area dell'euro l'Italia era l'unico paese, insieme alla Grecia, il cui Prodotto Interno Lordo (PIL) non aveva ancora recuperato i livelli precedenti la crisi finanziaria globale del 2007-2008. In questo paragrafo sono esposti i dati raccolti sulla situazione finanziaria delle famiglie dopo l'emergenza COVID-19. Tali dati sono confrontati con quelli relativi alla situazione delle famiglie prima dell'emergenza.

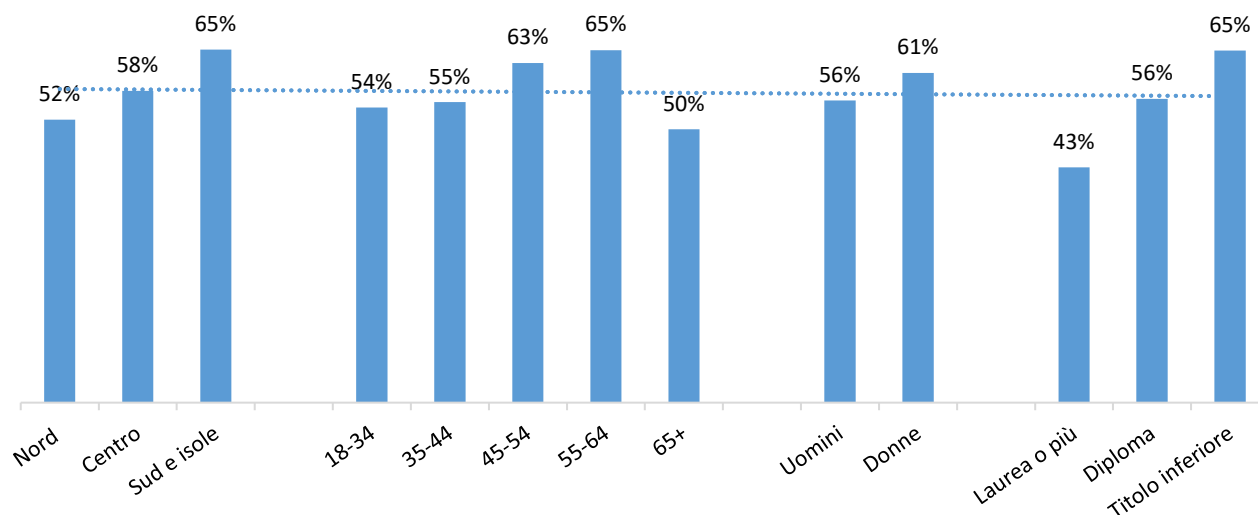
Di fronte alla domanda "il tuo reddito ti permette di arrivare a fine mese", il 45% delle famiglie ha dichiarato che prima dell'emergenza arrivava a fine mese con difficoltà (alcune o molte). Dopo l'inizio dell'emergenza (e fino al momento in cui è stata effettuata la rilevazione) le difficoltà sono aumentate in misura significativa e la percentuale di famiglie che arriva a fatica alla fine del mese è salita di ben 12 punti percentuali. L'emergenza COVID-19 ha quindi innalzato la quota delle famiglie italiane che non riesce a giungere alla fine del mese con serenità e senza difficoltà (cfr. tabella 2).

Tabella 2 - Prima dell'emergenza COVID-19/adesso il reddito a disposizione della tua famiglia ti permetteva/permette di arrivare alla fine del mese:

	Prima dell'emergenza	Adesso	Δ %adesso - %Prima
Con difficoltà	45,7%	57,6%	+11,9
Abbastanza facilmente	33,0%	25,3%	-7,7
Facilmente	21,4%	17,0%	-4,4
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%

Le famiglie che stanno soffrendo di più a seguito dell'emergenza COVID-19, e che fanno fatica ad arrivare alla fine del mese, sono soprattutto quelle residenti nel sud Italia e confermano la maggiore vulnerabilità delle famiglie in cui il decisore finanziario possiede un basso livello d'istruzione oppure appartiene al genere femminile (cfr. grafico 1).

Grafico 1 – Distribuzione degli intervistati che a seguito dell'emergenza COVID-19 adesso arrivano a fine mese con difficoltà (analisi per area geografica, età, genere e livello d'istruzione).



Anche la capacità di risparmio delle famiglie è cambiata a seguito dell'emergenza COVID-19 (cfr. tabella 3). In particolare sono diminuite in misura marcata (di ben 21 punti percentuali) le famiglie che riuscivano a risparmiare parte del proprio reddito e sono aumentate di 10 punti percentuali sia le famiglie che dichiarano di aver speso tutto il reddito senza risparmiare nulla, sia quelle che hanno speso più del reddito ed hanno dovuto intaccare i propri risparmi o indebitarsi per far fronte al periodo di crisi. Nonostante il supporto offerto dalle misure governative, l'emergenza ha prodotto effetti importanti sul lavoro, più forti in alcune regioni e settori, con conseguente accrescimento della disuguaglianza nella distribuzione del reddito, che viene illustrata nelle successive tabelle. Ciò può contribuire a interpretare e rendere coerenti le dichiarazioni degli intervistati con l'elevato risparmio registrato in Italia nel primo trimestre dell'anno: una quota di famiglie ha risparmiato e molto, altre famiglie hanno dovuto ricorrere a fondi accantonati in precedenza, al debito, a contrarre, fino ad annullarla, la propria quota di risparmio; è probabile quindi che le disuguaglianze siano aumentate.

Tabella 3 - Prima/Dall'inizio dell'emergenza COVID-19 potresti dirti se la tua famiglia:

	Prima dell'emergenza	Dall'inizio dell'emergenza	Δ %adesso - %Prima
Ha speso meno del reddito, riuscendo a mettere da parte qualche risparmio	60,6%	39,6%	-21,0
Ha speso tutto il reddito, senza riuscire a risparmiare nulla	35,4%	46,3%	+10,4
Ha speso più del reddito, dovendo utilizzare risparmi o indebitandosi	4,0%	14,2%	+10,2
TOTALE	100,0%	100,0%	

Nell'analizzare la stessa situazione guardando alle differenze di genere (tabella 3a), notiamo che dall'inizio dell'emergenza le donne, anche in connessione con un livello più basso di reddito, manifestano più difficoltà degli uomini nella capacità di mettere da parte dei risparmi nei periodi di crisi.

Tabella 3a – Dall’inizio dell’emergenza Covid-19 potresti dirti se la tua famiglia... (analisi per genere):

	Uomo	Donna
Ha speso meno del reddito, riuscendo a mettere da parte qualche risparmio	41,2%	36,9%
Ha speso tutto il reddito, senza riuscire a risparmiare nulla	46,0%	46,7%
Ha speso più del reddito, dovendo utilizzare risparmi o indebitandosi	12,8%	16,4%
TOTALE	100,0%	100,0%

La tabella 3b ci riporta due situazioni particolari riguardanti i giovani e gli anziani; da un lato, dall’inizio dell’emergenza, tra i giovani (18-34 anni) si è registrata una più elevata percentuale di soggetti che sono riusciti a spendere meno di quanto guadagnato, risparmiando una parte del proprio reddito; dall’altro, invece, tra gli anziani, la maggior parte degli intervistati dichiara di aver speso tutto il proprio reddito, senza riuscire a risparmiare nulla, sebbene tra gli over-65 quasi il 43% ha continuato a risparmiare anche dopo l’inizio dell’emergenza. Il dato che riguarda i più anziani va interpretato anche alla luce del fatto che l’individuo over 65 intervistato possa appartenere ad una famiglia in cui all’interno ci siano più percettori di reddito ed in momentanea difficoltà, e che pertanto un unico reddito venga messo a disposizione dell’intera famiglia.

Tabella 3b - Dall’inizio dell’emergenza COVID-19 potresti dirti se la tua famiglia... (analisi per età):

	18-34	35-44	45-54	55-64	65+
Ha speso meno del reddito, riuscendo a mettere da parte qualche risparmio	46,7%	43,1%	35,6%	33,1%	42,8%
Ha speso tutto il reddito, senza riuscire a risparmiare nulla	38,1%	40,1%	48,8%	50,4%	48,8%
Ha speso più del reddito, dovendo utilizzare risparmi o indebitandosi	15,3%	16,8%	15,6%	16,5%	8,3%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

L’analisi per livello d’istruzione (tabella 3c) ci segnala che a un maggior titolo di studio posseduto corrisponde maggiore capacità di risparmiare e minore utilizzo del risparmio o il ricorso all’indebitamento per far fronte alla crisi.

Tabella 3c - Dall’inizio dell’emergenza COVID-19 potresti dirti se la tua famiglia... (analisi per livello d’istruzione):

	Laurea	Diploma	Titolo inferiore
Ha speso meno del reddito, riuscendo a mettere da parte qualche risparmio	52,9%	40,9%	33,0%
Ha speso tutto il reddito, senza riuscire a risparmiare nulla	35,5%	44,2%	52,4%
Ha speso più del reddito, dovendo utilizzare risparmi o indebitandosi	11,6%	14,9%	14,6%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%

Le famiglie nel Nord e nel Centro Italia stanno gestendo questa situazione emergenziale in modo simile, riuscendo in più di 4 casi su 10 a spendere meno di quanto guadagnato. Nel Sud e nelle isole invece questa quota si ferma al 36%.

Tabella 3d - Dall'inizio dell'emergenza COVID-19 potresti dirti se la tua famiglia (analisi per area geografica):

	Nord	Centro	Sud e isole
Ha speso meno del reddito, riuscendo a mettere da parte qualche risparmio	41,0%	42,0%	36,2%
Ha speso tutto il reddito, senza riuscire a risparmiare nulla	44,1%	43,5%	50,7%
Ha speso più del reddito, dovendo utilizzare risparmi o indebitandosi	14,8%	14,4%	13,1%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%

Se si guarda al reddito, anche qui gli effetti della crisi sono evidenti e l'emergenza COVID-19 non ha colpito tutti allo stesso modo. Come illustrato in tabella 4, circa una famiglia su due (47%) ha visto diminuire il proprio reddito mentre per il 51% è rimasto immutato; trascurabile invece la parte che ha visto aumentare i redditi della propria famiglia (2%).

Tabella 4 - Pensa a tutte le fonti di reddito della tua famiglia dall'inizio dell'emergenza COVID-19, il reddito della tua famiglia è...

	Prima dell'emergenza
Aumentato	2,0%
Rimasto invariato	51,0%
Diminuito	47,0%
TOTALE	100,0%

Concentrandosi su alcuni gruppi della popolazione, emerge che gli uomini hanno mantenuto maggiormente i propri redditi stabili rispetto alle donne e che, a prescindere dal livello d'istruzione, tutti lamentano una diminuzione di reddito.

Tabella 4a - Pensa a tutte le fonti di reddito della tua famiglia dall'inizio dell'emergenza COVID-19, il reddito della tua famiglia è... (analisi per genere e livello d'istruzione)

	Uomo	Donna	Laurea	Diploma	Titolo inferiore
Aumentato	1,5%	2,8%	3,9%	1,7%	1,5%
Rimasto invariato	54,1%	45,9%	48,3%	51,2%	51,9%
Diminuito	44,4%	51,3%	47,9%	47,1%	46,6%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

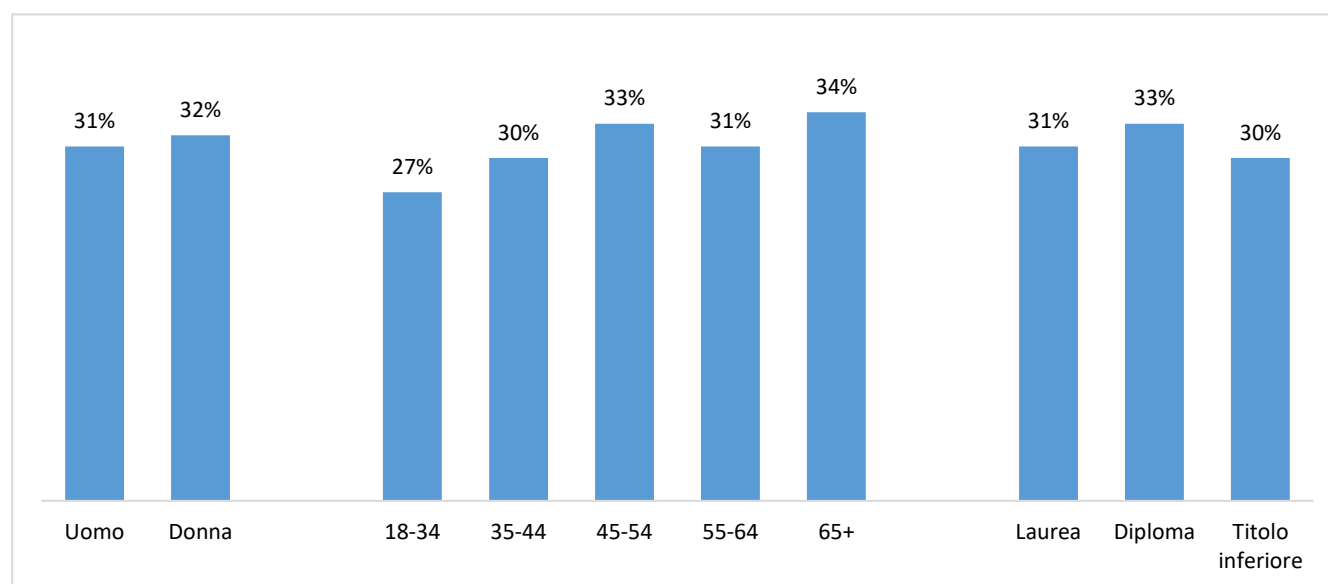
A coloro che hanno visto diminuire il proprio reddito è stato chiesto di stimare per quanto tempo continuerà la riduzione ed i risultati sono riportati in tabella 5. Circa 6 intervistati su 10 credono che questo calo durerà al massimo un anno. Oltre il 30% però crede che questa situazione durerà più a lungo e si può ipotizzare che queste famiglie stiano già pensando a cambiamenti nelle scelte di consumo e risparmio.

Tabella 5 - Coloro che hanno visto diminuire il reddito della propria famiglia ritengono che questa sia una variazione che...

	Hanno visto diminuire il reddito
Durerà qualche anno	30,7%
Durerà almeno un anno	29,1%
Durerà alcuni mesi	31,6%
Non so	8,6%
TOTALE	100,0%

Il grafico 2 fa notare che la percentuale di chi crede che la diminuzione del reddito durerà qualche anno è piuttosto simile tra genere, classi di età e titolo di studio.¹⁰

Grafico 2 – Distribuzione degli intervistati che a seguito dell'emergenza COVID-19 hanno visto diminuire il proprio reddito e dichiarano che durerà qualche anno (analisi per genere, età e livello d'istruzione).



Uno dei più importanti indicatori della fragilità finanziaria delle famiglie, come indicato dagli studi internazionali, è espresso dalla capacità che esse hanno di mobilitare le proprie risorse economiche o di altro tipo per fronteggiare una spesa imprevista di media entità (2.000 euro), come ad esempio una spesa per la riparazione dell'auto, l'acquisto inaspettato di un elettrodomestico, una spesa medica, o emergenze simili il cui importo corrisponde circa ad uno stipendio mensile per la famiglia tipo. La difficoltà di far fronte ad un imprevisto, infatti, può dipendere non solo dalla disponibilità strettamente economica ma anche dalla rete amicale/familiare in cui il soggetto è inserito. Questo indicatore è stato utilizzato in vari studi e si è rivelato particolarmente utile a offrire uno spaccato della situazione finanziaria delle famiglie. Nella tabella 6 si nota come 3 famiglie su 10 (30,7%) avrebbero difficoltà ad affrontare una necessità imprevista di 2000€.

¹⁰ Notare che il reddito si riferisce alla famiglia e non al reddito del decisore finanziario. Per questo, è plausibile che anche gli anziani si aspettino una riduzione del reddito della famiglia.

Tabella 6 - Dovesse presentarsi una necessità imprevista, quanto ti senti sicuro/a di poter rimediare 2.000 euro entro un mese per farvi fronte?

	Nel complesso
Sono certo che riuscirei a rimediare 2.000 euro	34,0%
Probabilmente riuscirei a rimediare 2.000 euro	29,4%
Probabilmente/sono certo che non riuscirei a rimediare 2.000 euro	30,7%
Non so	5,9%
TOTALE	100,0%

Dai dati raccolti e visibili in tabella 6a si nota come l'impossibilità di procurarsi 2000€ per far fronte ad un imprevisto sia molto alta per i giovani: è un dato che evidenzia fragilità considerando che a rispondere sono i giovani intervistati (pertanto decisori), che i giovani entrano tardi nel mercato del lavoro, e spesso con condizioni precarie. Esistono anche differenze accentuate tra uomini e donne. Inoltre, al sud e nelle isole le persone sono decisamente più fragili. Se andiamo ad analizzare le differenze per titolo di studio notiamo, infine, che i laureati hanno molte meno difficoltà a far fronte a questo tipo di situazione. Coerentemente con l'evidenza internazionale, questo indicatore offre una chiara visione di quali siano i gruppi più fragili in Italia, evidenza che è confermata anche dagli altri indicatori esaminati qui sopra.

Tabella 6a – Se dovesse presentarsi una necessità imprevista, quanto ti senti sicuro/a di rimediare 2.000 euro entro un mese per farvi fronte? (analisi per età, genere e livello d'istruzione)

	Non riuscirei a rimediare 2.000 €
18-34	38,9%
35-44	29,1%
45-54	33,1%
55-64	31,5%
65+	26,2%
Uomini	26,0%
Donne	38,5%
Laurea o più	20,8%
Diploma	29,6%
Titolo inferiore	35,8%
Nord	29,1%
Centro	29,1%
Sud e Isole	33,8%

Le difficoltà ad arrivare alla fine del mese, a risparmiare, e l'incertezza su come poter affrontare un imprevisto provocano inevitabilmente significative preoccupazioni e quindi stati di ansia (la cosiddetta *ansia finanziaria*). L'*ansia finanziaria* è un altro indicatore che può aiutare a prendere il polso della salute finanziaria delle famiglie. Il dato visibile in tabella 7, infatti, mostra i risultati sull'accordo/disaccordo circa il sentimento di ansia provocato al pensare alla propria condizione economica. Il 35% dei decisori finanziari dichiara di provare una sensazione d'ansia pensando alla propria situazione finanziaria.

Tabella 7 - Pensare alla mia situazione finanziaria mi genera ansia

	Nel complesso
Sono in disaccordo	29,5%
Né in accordo né in disaccordo	35,8%
Sono in accordo	34,8%
TOTALE	100,0%

Il sentimento di ansia è più presente tra le persone di mezza età che non per gli anziani. L'emergenza sanitaria, che ha creato grandi rischi per la salute degli anziani, si è tramutato invece in un fattore di ansia finanziaria per i meno anziani. Dalla tabella 7a risulta inoltre che l'ansia è maggiormente presente tra le donne che tra gli uomini, tra le persone con basso titolo di studio, e nel Sud e le isole.

Tabella 7a - Pensare alla mia situazione finanziaria mi genera ansia (analisi per età, genere, livello d'istruzione e area geografica)

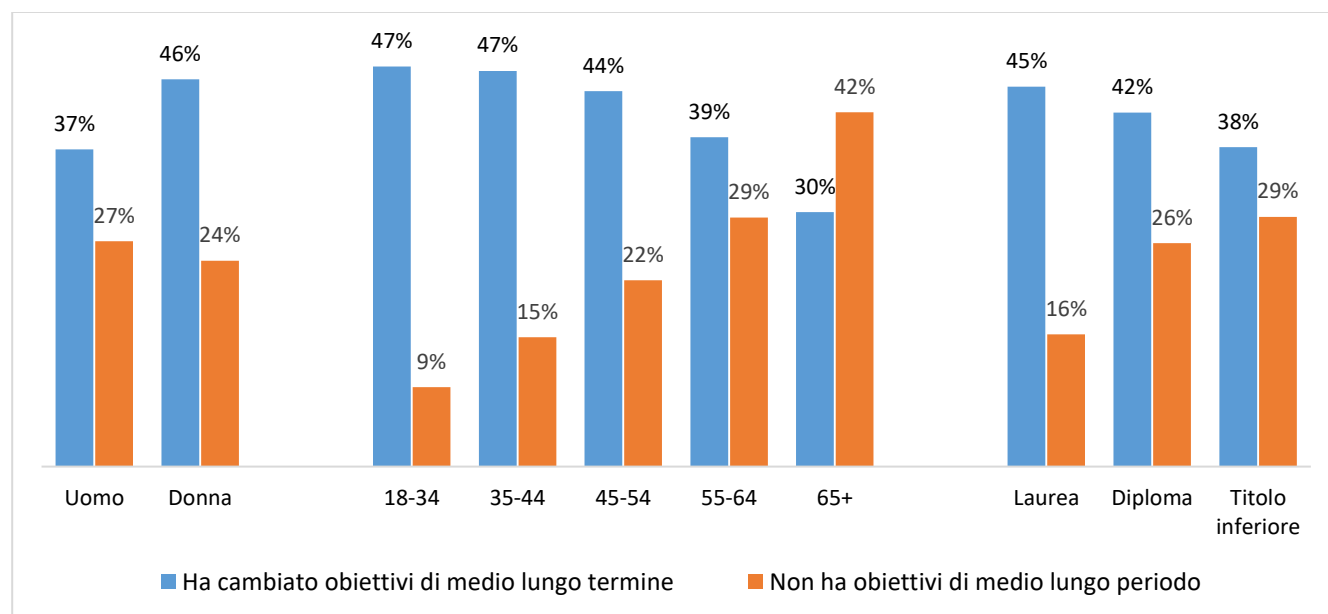
	Stato d'ansia
18-34	37,4%
35-44	34,1%
45-54	39,4%
55-64	37,1%
65+	28,0%
Uomini	29,6%
Donne	43,4%
Laurea o più	30,6%
Diploma	34,1%
Titolo inferiore	37,1%
Nord	31,4%
Centro	32,8%
Sud e isole	40,6%

La situazione fin qui descritta, ossia di una quota considerevole di famiglie che già prima dell'inizio dell'emergenza COVID-19 non poteva contare su una situazione finanziariamente solida e che con l'aggravarsi della situazione economica generale ha visto ancora più indebolirsi la propria solidità, è visibile anche dai dati offerti nella tabella 8. Circa 4 famiglie su 10 (40,4%) dichiarano che hanno riveduto i propri obiettivi del tutto (8,6%) o in parte (31,8%). La percentuale di chi ha riveduto gli obiettivi è particolarmente elevata per i decisori finanziari più giovani (18 ai 34 anni) e per quelli dai 45 ai 54 anni. Notiamo, inoltre, che ben una famiglia su quattro dichiara di non avere obiettivi di medio-lungo termine.

Tabella 8 - Dall'inizio dell'emergenza COVID-19 la tua famiglia ha cambiato i suoi obiettivi di medio-lungo periodo

	Nel complesso
Sì, in tutto o in parte	40,4%
No, rispetteremo i nostri obiettivi di medio-lungo termine	30,1%
Non abbiamo obiettivi di medio-lungo termine	25,6%
Non so	3,9%
TOTALE	100,0%

Grafico 3 – Distribuzione degli intervistati che dall'inizio dell'emergenza COVID-19 hanno cambiato i propri obiettivi di medio lungo termine e di quelli che dichiarano di non averne (analisi per genere, età e livello d'istruzione).



Analizzando il grafico 3 è interessante sottolineare che le donne mostrano maggiore fragilità rispetto agli uomini dichiarando di cambiare i propri obiettivi di medio lungo termine dall'inizio dell'emergenza COVID-19, mentre dal grafico emerge che a un più basso livello d'istruzione corrisponde un'assenza di precisi obiettivi.

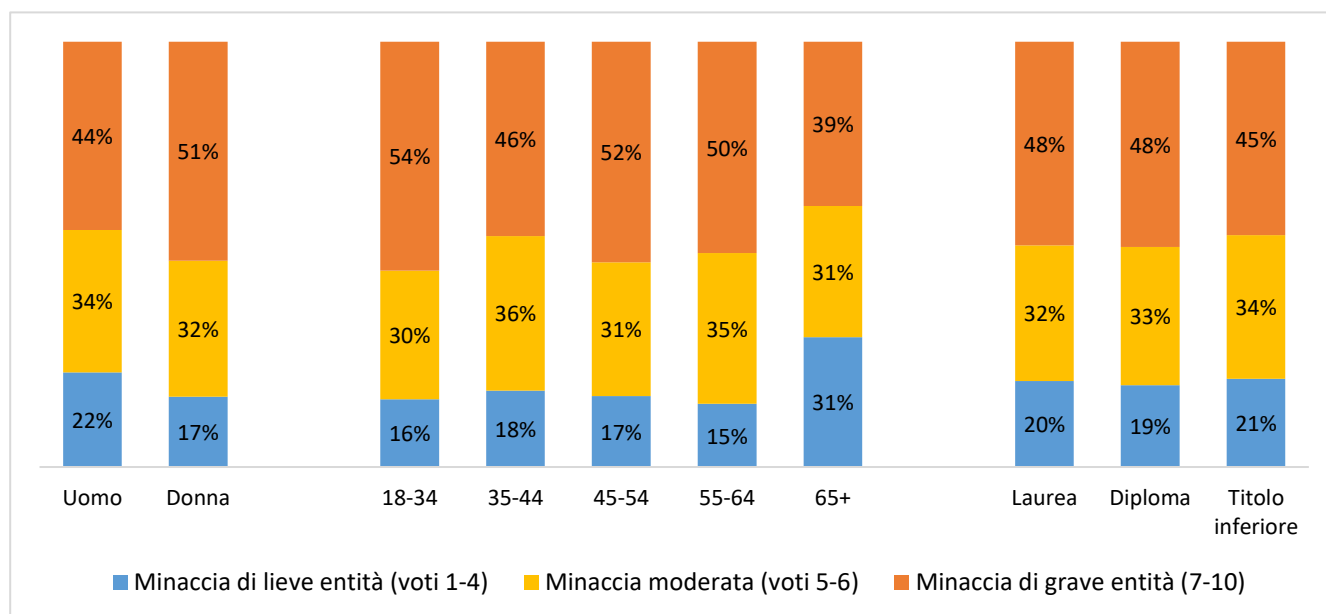
In tale contesto, non sorprende i risultati riportati in tabella 9 circa la valutazione del livello di minaccia rappresentato dall'emergenza COVID-19 su una scala da 1 a 10, dove 1 sta per *nessuna minaccia* e 10 *grande minaccia*. Il 33% delle famiglie, infatti, dà una valutazione pari a 5 o 6, e il 47% valuta questa situazione emergenziale come una grave minaccia (voti da 7 a 10) per il proprio benessere finanziario.

Tabella 9 - A tuo avviso quale livello di minaccia rappresenta l'emergenza COVID-19 per il benessere finanziario della tua famiglia?

	Nel complesso
Minaccia di lieve entità (voti 1-4)	20,1%
Minaccia moderata (voti 5-6)	33,0%
Minaccia di grave entità (7-10)	46,9%
TOTALE	100,0%

Una donna su due vede nell'emergenza sanitaria una grave minaccia per il proprio benessere finanziario, mentre le differenze sono lievi tra i diversi livelli d'istruzione (grafico 4). Notiamo anche lo smarrimento delle giovani generazioni (età 18-34), per il 54% dei quali l'emergenza COVID-19 rappresenta una minaccia di massima entità (livello tra 7 e 10 della scala di rilevazione), mentre solo il 16% dichiara che la minaccia del COVID-19 sia di lieve entità (livello tra 1 e 4 della scala). L'evidenza è probabilmente collegata anche al rapido deterioramento delle condizioni del mercato del lavoro italiano, in particolare nelle posizioni più precarie, spesso occupate dai giovani.

Grafico 4 –Emergenza COVID-19 livello di minaccia percepito (analisi per genere, età e livello d'istruzione).



L'emergenza COVID-19 rappresenta una minaccia così importante per il benessere delle famiglie italiane al punto da influenzare la visione che le stesse hanno delle proprie prospettive economico-finanziarie. Infatti, ben il 35% delle famiglie si aspetta un peggioramento delle prospettive economico-finanziarie della propria famiglia, il 48% le valuta stabili e solo il 6% del campione prospetta un miglioramento.

Tabella 10 - Guardando al futuro, come valuti le prospettive economico-finanziarie della tua famiglia?

	Nel complesso
In miglioramento	5,8%
Stabili	47,7%
In peggioramento	35,1%
Non so	11,4%
TOTALE	100,0%

Gli strumenti di resilienza a disposizione delle famiglie: interventi del Governo e conoscenze finanziarie

Per far fronte alla preoccupante situazione fin qui descritta, il Governo ha varato diversi interventi per dare supporto alle famiglie e alle imprese. La prima barriera all'accesso a questi interventi è però sapere della loro esistenza. Nel questionario è stato chiesto alle famiglie italiane se e come si informassero prima di prendere delle decisioni finanziarie. La tabella 11 mostra due aspetti importanti: se da un lato una famiglia italiana su 2 si informa principalmente da fonti istituzionali, dall'altro il 21% delle famiglie non si informa per nulla. Altri (7%), se lo fanno, prendono in considerazione solamente fonti non specialistiche del settore, tra i quali blog o social network non specializzati.

Tabella 11 - Quali sono le fonti d'informazione normalmente consultate per le decisioni economico-finanziarie della tua famiglia (risparmio, investimenti, indebitamenti, tasse, contributi...)

	Nel complesso
Non si informa	21%
Solo da fonti istituzionali/riconosciute	48%
Solo da fonti informali/amicali	7%
Sia da fonti istituzionali che informali	24%

I provvedimenti adottati dal Governo sono risultati come generalmente noti: tutti gli strumenti sono conosciuti da almeno 7 italiani su 10. Quello più conosciuto è l'ecobonus per le ristrutturazioni, bonus vacanze, bonus bici. Queste percentuali variano poco per classi di età, genere, livello di educazione ed area geografica.

Tabella 12 - Conoscenza degli strumenti elencati

	Nel complesso
Ecobonus per ristrutturazioni immobiliari, bonus vacanze, bonus bici	81,8%
Disposizioni a sostegno dei genitori lavoratori	76,7%
Sospensione/moratoria del pagamento delle rate del mutuo	76,6%
Bonus per colf, badanti	73,8%
Indennità/bonus per le partite IVA	72,5%
Estensione della cassa integrazione in deroga	72,4%
Prestiti fino a 25.000 euro per professionisti e piccole e medie imprese con garanzie pubbliche	72,0%
Reddito di emergenza	71,1%
Anticipo della cassa integrazione ordinaria e in deroga	68,6%
Numero medio strumenti conosciuti	6,7

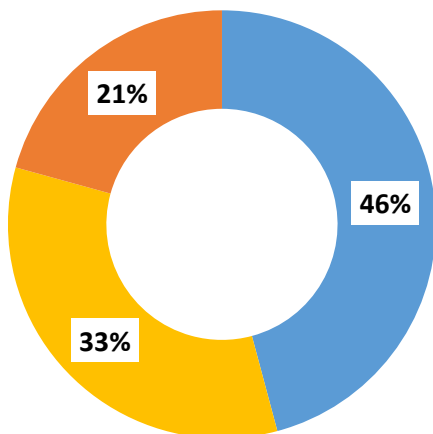
Oltre alla conoscenza dell'esistenza di strumenti specifici legati alla crisi, è importante indagare il livello di alfabetizzazione finanziaria delle famiglie italiane per poter capire non solo quanto riescano ad analizzare con un certo grado di autonomia i vari strumenti a disposizione, ma anche quali conoscenze di base abbiano per prendere decisioni finanziarie in tempi turbolenti come questi. Per indagare questo aspetto sono state inserite nel questionario alcune domande di autovalutazione della conoscenza di concetti finanziari di base i cui risultati sono rappresentati nei grafici 5, 6, 7.¹¹ Sono stati considerati concetti fondamentali come, ad esempio, il tasso di

¹¹ Riportiamo in questo rapporto solo alcuni dei concetti presenti nel questionario, privilegiando quelli più semplici e alla base delle principali decisioni finanziarie.

interesse semplice, il tasso di interesse composto e la relazione rischio-rendimento. Nel complesso, i decisori finanziari italiani risultano avere un basso livello di alfabetizzazione finanziaria. In tutti e 3 i casi qui analizzati meno di un intervistato su 2 ha dichiarato di sapere di cosa si stia parlando quando si trattano i concetti di “tasso di interesse semplice”, “tasso di interesse composto” e “relazione rischio-rendimento”. In aggiunta, come visibile nel grafico 8, meno di un terzo degli intervistati (29%) conosce tutti e 3 questi concetti.

Grafico 5 - Hai mai sentito parlare prima d'ora di:

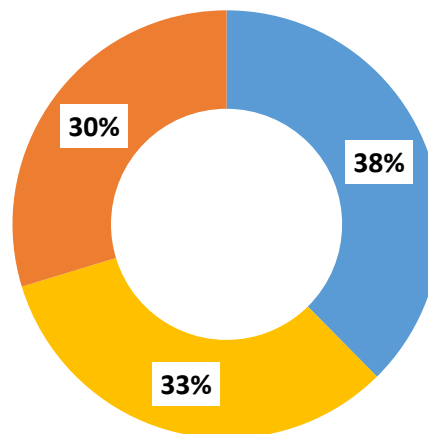
Tasso di interesse semplice



- Sì e so di cosa si parla
- Sì, ma solo per sentito dire
- No, mai sentito prima d'ora

Grafico 6 - Hai mai sentito parlare prima d'ora di:

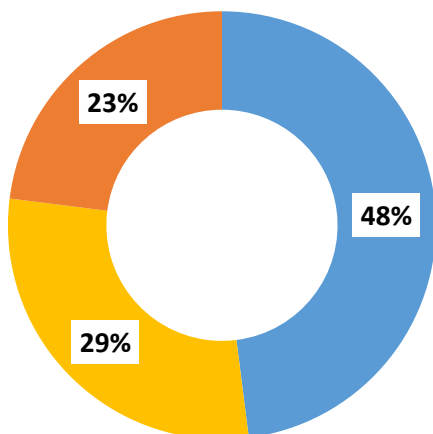
Tasso di interesse composto



- Sì e so di cosa si parla
- Sì, ma solo per sentito dire
- No, mai sentito prima d'ora

Grafico 7- Hai mai sentito prima d'ora di:

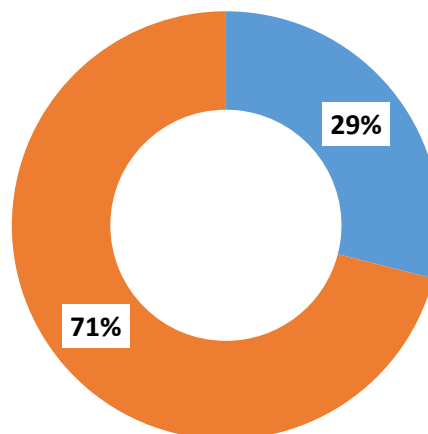
Relazione rischio-rendimento



- Sì e so di cosa si parla
- Sì, ma solo per sentito dire
- No, mai sentito prima d'ora

Grafico 8 - Conoscenza dei 3 concetti:

Conoscenza dei 3 concetti



- Conoscono i 3 concetti
- Non conoscono tutti i concetti

Nella tabella 13a si mostrano le differenze circa la conoscenza di questi concetti in base al titolo di studio del rispondente. La correlazione tra titolo di studio e alfabetizzazione finanziaria risulta elevata. È possibile vedere una accentuata diversità tra i rispondenti con basso titolo di studio (fino a licenza media) rispetto sia ai laureati, ma anche ai diplomati. Meno marcata è, invece, la differenza tra laureati e diplomati.

Tabella 13a - Livello elevato di conoscenza dichiarata dei concetti (analisi per livello d'istruzione)

	Laurea	Diploma	Fino a licenza media inferiore
Conoscenza dei 3 concetti	38,5%	35,5%	19,8%
- Tasso di interesse semplice	57,5%	51,7%	36,1%
- Tasso di interesse composto	48,3%	45,5%	26,7%
- Relazione rischio-rendimento	58,3%	52,2%	40,6%

Nella tabella 13b si nota come gli uomini abbiano una maggiore alfabetizzazione finanziaria rispetto alle donne, un dato che è una costante in molti altri studi empirici.

Tabella 13b - Livello elevato di conoscenza dichiarata dei concetti (analisi per genere)

	Uomo	Donna
Conoscenza dei 3 concetti	33,2%	22,1%
- Tasso di interesse semplice	50,8%	37,5%
- Tasso di interesse composto	42,8%	29,0%
- Relazione rischio-rendimento	52,9%	40,2%

I giovani hanno, inoltre, una scarsa conoscenza di questi temi (tabella 13c). Solamente il 16% dei giovani dai 18 ai 34 anni conosce, infatti, tutti e 3 i temi proposti e la conoscenza dei singoli temi è molto bassa. Ancora una volta il dato è probabilmente legato al fatto che i giovani italiani abbandonano le famiglie e le case di residenza, molto tardi, ed entrano nel mercato del lavoro in età più avanzata rispetto a quanto si osserva in altri paesi.

Tabella 13c - Livello elevato di conoscenza dichiarata dei concetti (analisi per età)

	18-34	35-54	55+
Conoscenza dei 3 concetti	16,4%	25,7%	35,2%
- Tasso di interesse semplice	32,7%	43,2%	51,5%
- Tasso di interesse composto	26,7%	34,2%	43,6%
- Relazione rischio-rendimento	33,0%	48,3%	51,0%

Questi risultati sono coerenti con molti altri studi realizzati a livello internazionale che hanno documentato sia la bassa conoscenza finanziaria degli Italiani e sia i gruppi con minor livello di conoscenze. Essi confermano inoltre i dati del recente studio IACOFI della Banca d'Italia sulla conoscenza finanziaria degli adulti, citato nei paragrafi introduttivi, e i dati dell'ultimo Rapporto CONSOB sulle scelte di investimento delle famiglie italiane.

La comprensione dei concetti di base è un elemento essenziale non solo per affrontare le emergenze e farsi trovare preparati, ma anche per gestire al meglio le proprie risorse, anche in momenti ordinari. Come possiamo vedere in questi dati, la conoscenza finanziaria conta. Esiste un'alta correlazione tra livello di conoscenza dichiarata e la fragilità finanziaria: quasi la metà di coloro che dichiaravano di avere (49,5%) una elevata conoscenza del tasso di interesse, dell'interesse composto e della relazione rischio-rendimento era certa di poter

fronteggiare una spesa imprevista, contro il 27,7% del resto del campione (tabella 14). Allo stesso modo, chi ha maggiore alfabetizzazione finanziaria ha meno difficoltà ad arrivare alla fine del mese (tabella 15).

Tabella 14 - Alfabetizzazione finanziaria e capacità di disporre di 2000 euro per far fronte ad un imprevisto

	elevata alfabetizzazione finanziaria	Resto del campione
Sono certo che riuscirei a rimediare 2.000 euro	49,5%	27,7%
Probabilmente riuscirei a rimediare 2.000 euro	27,8%	30,0%
Probabilmente\Sono certo che non riuscirei a rimediare 2.000 euro	18,7%	35,6%
Non so	4,0%	6,7%
TOTALE	100,0%	100,0%

Tabella 15 - Alfabetizzazione finanziaria e fragilità finanziaria misurata dalla difficoltà/facilità di arrivare a fine mese

	elevata alfabetizzazione finanziaria	Resto del campione
Difficoltà	43,8%	63,3%
Abbastanza facilmente	28,5%	24,1%
Facilmente	27,7%	12,7%
TOTALE	100,0%	100,0%

Lo stesso vale per l'indicatore di fragilità finanziaria prima dell'emergenza COVID-19. Il 45,9% di chi ha elevata alfabetizzazione finanziaria riusciva a far fronte a una mancanza di reddito prolungata di oltre 6 mesi contro il 25% del resto del campione (tabella 16).

Tabella 16 - Alfabetizzazione finanziaria e fragilità finanziaria misurata dalla presenza di disponibilità finanziarie sufficienti a far fronte

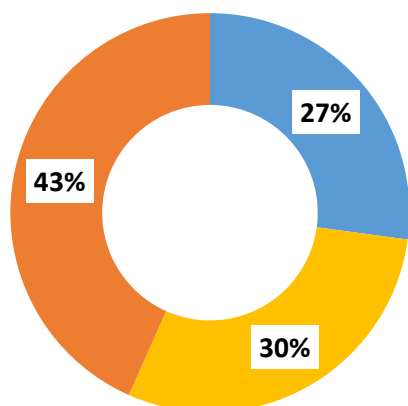
	elevata alfabetizzazione finanziaria	Resto del campione
Fino a 1 mese/ In famiglia non avevamo disponibilità finanziarie	9,3%	23,7%
Fino a 2 mesi	12,8%	18,9%
Tra i 3 e i 6 mesi	27,7%	24,8%
Oltre 6 mesi	45,9%	24,9%
Non so	4,3%	7,8%
TOTALE	100,0%	100,0%

Poiché il tema del Mese dell'educazione finanziaria 2020 è la previdenza, nel questionario sono state poste anche domande per analizzare - sempre attraverso la tecnica dell'autovalutazione - quanto gli intervistati sappiano riguardo ad alcuni concetti di previdenza, in particolare la conoscenza del rischio di longevità (grafico 8) e gli strumenti di previdenza complementare (grafico 9). Come riportato sul portale www.Quellocheconta.gov.it, il rischio di longevità si riferisce al rischio di vivere più a lungo di quanto ci si possa ragionevolmente aspettare. Questo rischio è importante perché comporta che i risparmi possano non essere sufficienti ad affrontare serenamente la terza età.

In generale la conoscenza dichiarata di questo rischio è bassa: solo il 27% dei decisori finanziari dichiara di sapere cosa sia. Inoltre, solo il 45% conosce gli strumenti di previdenza complementare.

Grafico 8 Hai mai sentito parlare prima d'ora di:

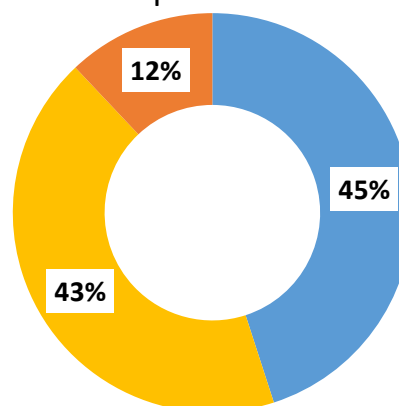
Rischio di longevità



- Sì e so di cosa si parla
- Sì, ma solo per sentito dire
- No, mai sentito prima d'ora

Grafico 9 Hai mai sentito parlare prima d'ora di:

Strumenti di previdenza complementare



- Sì e so di cosa si parla
- Sì, ma solo per sentito dire
- No, mai sentito prima d'ora

Nelle tabelle che seguono, notiamo che anche le conoscenze in materia previdenziale dell'intero campione si distribuiscono con le stesse asimmetrie viste in precedenza. La conoscenza dichiarata del rischio longevità è più alta per chi ha un più alto titolo di studio e per gli uomini. Emerge, inoltre, che tra i giovani (18-34 anni) solo il 23% dichiara una conoscenza del rischio longevità. Viceversa, la percentuale dei giovani che dichiarano di conoscere concretamente gli strumenti della previdenza complementare sale a circa il 42%. Tale risultato, in controtendenza rispetto alle altre conoscenze finanziarie dichiarate viste sopra (tabella 13c), può essere spiegato dalle caratteristiche socio-demografiche del sotto-campione dei giovani; per la maggior parte sono lavoratori alle dipendenze a tempo indeterminato e, pertanto, presumibilmente hanno ricevuto informazioni sulla previdenza complementare in merito alla possibile destinazione del TFR, che in caso di silenzio assenso è destinato al fondo di categoria dei lavoratori.

Tabella 17a - Livello elevato di conoscenza dichiarata dei concetti (analisi per livello d'istruzione)

	Laurea	Diploma	Fino a licenza media inferiore
Conoscenza dei 2 concetti	22,5%	20,2%	12,0%
- Rischio di longevità	33,8%	33,8%	22,2%
- Strumenti di previdenza complementare	51,8%	51,7%	37,6%

Tabella 17b - Livello elevato di conoscenza dichiarata dei concetti (analisi per genere)

	Uomo	Donna
Conoscenza dei 2 concetti	18,2%	14,6%
- Rischio di longevità	28,0%	25,7%
- Strumenti di previdenza complementare	49,8%	37,0%

Tabella 17c - Livello elevato di conoscenza dichiarata dei concetti (analisi per età)

	18-34	35-54	55+
Conoscenza dei 2 concetti	13,6	17,4	17,1
- Rischio di longevità	22,9	28,2	26,8
- Strumenti di previdenza complementare	41,7	47,4	42,9

Conclusioni

La pandemia creata dal Coronavirus ha intaccato non solo la salute fisica ma anche la salute finanziaria delle famiglie. Poche informazioni erano fino ad ora disponibili per valutare l'impatto della crisi. Il Comitato ha commissionato una raccolta di dati a Doxa per avere un quadro della situazione finanziaria delle famiglie e capire quali sono le aree di maggiore criticità. Questo rapporto vuole essere una fonte di informazione e una guida anche per i policy maker. I principali risultati di questo rapporto sono riassunti di seguito.

- Esisteva una fragilità finanziaria già prima della crisi. Ancora prima dell'emergenza sanitaria, più di un terzo delle famiglie (36,6%) non avrebbe avuto le risorse per affrontare la mancanza di reddito per un periodo superiore ai due mesi.
- La fragilità finanziaria si è notevolmente acuita con la crisi; molte famiglie fanno molta più fatica ad arrivare alla fine del mese. Il 30% dichiara di non essere in grado di affrontare una spesa imprevista di 2.000 euro nell'arco di un mese.
- La fragilità finanziaria copre ampi strati della popolazione ma è anche distribuita in modo ineguale. I gruppi più vulnerabili sono i giovani, le donne, chi ha un basso livello di educazione e le famiglie che vivono nel Sud e nelle isole.
- Dall'inizio dell'emergenza COVID-19, circa 4 famiglie su 10 dichiarano di aver rivisto i propri obiettivi di lungo periodo del tutto o in parte. Inoltre, una famiglia su quattro dichiara di non avere obiettivi di medio-lungo termine.
- Il 35% degli intervistati dichiara di provare una sensazione d'ansia pensando alla propria situazione finanziaria. Circa un decisore finanziario su due valuta questa situazione emergenziale come una grave minaccia per il proprio benessere finanziario.
- Gli interventi pubblici offerti in supporto alle famiglie sono noti e conosciuti dalle famiglie ma esiste una potenziale debolezza di fondo nelle famiglie probabilmente dovuta, anche, alle basse conoscenze finanziarie acquisite dei concetti più elementari che sono alla base delle principali decisioni finanziarie. Questa bassa conoscenza non solo può portare ad un utilizzo inefficiente degli aiuti pubblici, ma anche, accentuare l'impatto degli shock e della pandemia.
- La conoscenza è bassa anche sui temi che si riferiscono ai concetti di previdenza. Solo il 27% sa cosa sia il rischio di longevità e meno della metà del campione (45%) conosce gli strumenti di previdenza complementare.

- È importante che più attenzione sia rivolta alla resilienza finanziaria delle famiglie. E' inoltre cruciale considerare il fatto che la vulnerabilità finanziaria riguarda gruppi specifici della popolazione, che richiedono particolare attenzione.

Con i risultati di questa indagine il Comitato intende, da un lato, continuare a migliorare il Programma operativo della Strategia nazionale e, dall'altro, descrivere in quali categorie e aree del paese si annidano maggiori difficoltà per fare proposte concrete nelle proprie aree di competenza, ossia nell'educazione finanziaria. È intendimento partire da queste evidenze statistiche per ridisegnare una strategia per il futuro e occuparsi sia della fragilità delle famiglie sia delle conoscenze finanziarie di base. A tal proposito, la terza edizione del Mese dell'educazione finanziaria, che si terrà dal primo al 31 ottobre, sarà incentrata sulle scelte finanziarie delle famiglie ai tempi del COVID-19 e tra i temi trattati ci sarà l'evoluzione delle scelte personali e familiari correlate all'emergenza sanitaria, le capacità di informarsi e la capacità di adattamento e di risposta al mutare degli scenari economici. In particolare, quest'anno il Comitato ha deciso di dare particolare risalto al tema della previdenza: dal 26 al 31 ottobre, si svolgerà per la prima volta la settimana dell'educazione previdenziale. L'iniziativa nasce con l'obiettivo di aumentare la cultura previdenziale dei cittadini che, come dimostrano anche i dati di questa indagine, occorre migliorare affinché le famiglie italiane possano pianificare con lungimiranza l'allocazione del proprio risparmio e assicurarsi un futuro più sereno e sicuro.