



RAPPORTO EDUFIN 2021:



l'educazione
finanziaria
come anticorpo
alla vulnerabilità
economica



Indice

| | |
|--|----|
| Sintesi | 3 |
| Introduzione | 4 |
| Obiettivi dell'indagine | 5 |
| La situazione economico-finanziaria delle famiglie nel 2021 | 7 |
| Il risparmio nel 2021 | 10 |
| Le famiglie italiane tra fragilità e resilienza | 11 |
| La conoscenza finanziaria percepita ed effettiva degli Italiani nel 2021: stato dell'arte e aspettative di educazione finanziaria a scuola e al lavoro..... | 17 |
| Fragilità, resilienza e conoscenze finanziarie percepite. | 24 |
| La conoscenza assicurativa e previdenziale degli Italiani | 26 |
| La nuova normalità: digitalizzazione e sostenibilità | 28 |
| Conclusioni..... | 36 |
| Appendice 1 - approfondimenti su conoscenze finanziarie percepite, fragilità e resilienza..... | 37 |
| Appendice 2 - Approccio metodologico e campionamento | 40 |

Sintesi

L'educazione finanziaria funziona da anticorpo alla vulnerabilità economica, ma il livello di alfabetizzazione finanziaria resta basso nel nostro Paese e attualmente sono proprio i gruppi finanziariamente più fragili della popolazione italiana, le donne e i giovani, a poter contare meno sulle conoscenze finanziarie. È quanto emerge da questa seconda edizione del rapporto sulla situazione economica e finanziaria e le conoscenze finanziarie delle famiglie italiane realizzato per la prima volta nel giugno 2020 dal Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria insieme a Doxa e ripetuto questo anno. Dal rapporto emerge anche che gli Italiani non hanno fiducia nelle proprie capacità e competenze finanziarie e auspicano interventi concreti in campo formativo per aumentarle: l'88% degli intervistati è favorevole alla sua introduzione a scuola, il 77% nei luoghi di lavoro.

Anche se l'indagine fatta nel maggio/giugno 2021 dipinge un quadro economico in progressivo miglioramento, permangono significative difficoltà e diseguaglianze, in particolare se consideriamo donne e giovani, coloro che possiedono un basso titolo di studio e vivono al sud e nelle isole. Il numero di coloro che dichiarano di risparmiare è in aumento (più di 5 punti percentuali rispetto al 2020) ma si rileva una capacità di risparmio disomogenea, sintomo dell'aumento delle diseguaglianze.

I risultati dell'indagine condotta quest'anno confermano una associazione positiva tra livello di conoscenza dichiarata e fragilità finanziaria. Ovvero, la conoscenza è anche in questa seconda indagine strettamente correlata ad alcune variabili esplicative del livello di resilienza e fragilità finanziaria delle famiglie, come la capacità di far fronte a una spesa imprevista o di arrivare a fine mese con il reddito a disposizione. La quota di coloro che arriva a fine mese con difficoltà è più elevata di ben 21 punti percentuali tra gli intervistati con bassa conoscenza (59% vs 38%). La percentuale di coloro che non riuscirebbero a far fronte a una spesa imprevista (probabilmente o con certezza) ovvero che sono finanziariamente fragili, è superiore di ben 19 punti percentuali tra gli intervistati con bassa conoscenza finanziaria (30% vs 11%).

In tale contesto, è interessante approfondire anche le differenze nel livello di alfabetizzazione finanziaria di due gruppi identificati come particolarmente fragili nell'indagine: i giovani e le donne. Solo il 30% del campione intervistato ha dichiarato di conoscere tutti e tre i concetti di "tasso di interesse semplice", "tasso di interesse composto" e "relazione rischio-rendimento", concetti che sono alla base di numerose decisioni finanziarie. Ma è proprio tra i gruppi finanziariamente più vulnerabili, resi ancora più fragili dalla crisi, che si registra un livello di conoscenza inferiore. La percentuale scende infatti al 25% se guardiamo al campione femminile (vs il 33% del campione maschile) e al 19% se consideriamo i più giovani di età compresa tra i 18 e 34 anni.

Ad ulteriore evidenza della maggiore fragilità delle donne, la quota di quante sono certe di non riuscire a far fronte o probabilmente non riuscirebbero a far fronte a una spesa imprevista è di 9 punti percentuali più alta rispetto a quella degli uomini.

Il genere si conferma come una delle variabili rilevanti anche sul fronte dell'ansia finanziaria: la percentuale di donne che dichiara di provare ansia finanziaria è di quasi 15 punti percentuali più alta di quella degli uomini.

Tra le novità rispetto all'edizione precedente si segnala la rilevazione delle conoscenze finanziarie degli Italiani attraverso l'introduzione di ulteriori 3 domande, le cosiddette big three, utilizzate a livello internazionale per testare il livello di *financial literacy* su conoscenza e comprensione di tassi d'interesse, inflazione e diversificazione del rischio. Le percentuali di risposte corrette a queste domande sono basse, a dimostrazione dei risultati precedenti. Anche in questo caso emergono differenze significative per genere ed età, che evidenziano ancora una volta la "fragilità" del target femminile e dei giovani.

Un'altra novità del rapporto 2021 riguarda la rilevazione delle capacità di comprendere e calcolare le percentuali e le probabilità. Una quota piuttosto esigua di intervistati sa calcolare le percentuali e le probabilità e più del 40% non sa rispondere. Questi dati evidenziano, da un lato, la mancanza delle conoscenze di calcolo di base necessarie, ad esempio, per leggere un estratto conto e gestire le proprie finanze, dall'altro l'incapacità di comprendere le informazioni necessarie a gestire i rischi sia legati agli eventi della vita sia quelli generati dalla pandemia di COVID-19.

L'edizione 2021 dello studio ha inoltre riproposto le domande tese ad indagare il livello delle conoscenze degli Italiani in ambito assicurativo e previdenziale (con alcune aggiunte rispetto alla precedente rilevazione) attraverso semplici quesiti su alcuni concetti di base, quali premio, scoperto, strumenti di previdenza complementare, ecc.

Anche su questi temi il livello generale di conoscenza si attesta su livelli bassi e con una rilevante percentuale di persone che rispondono "non so". Dati ancora caratterizzati da un "gender gap" che in certi casi arriva quasi a 15 punti percentuali. Su molti dei concetti indagati si conferma, altresì, il livello più basso di conoscenza di coloro che hanno meno di 35 anni.

Una nuova sezione è dedicata all'impatto e alle conseguenze derivanti dal diffondersi trasversalmente di strumenti e processi di digitalizzazione che stanno trasformando comportamenti e abitudini di consumo, risparmio e investimento. Per quanto concerne la digitalizzazione emergono opportunità legate al diffondersi dell'home banking, di investimenti, della possibilità di sottoscrivere polizze o aderire a piani pensionistici online ma anche rischi connessi alle truffe online, al phishing, al furto di dati sensibili o alla circolazione di informazioni non veritiere (fake news).

Infine, il rapporto ha incluso anche riferimenti alla sostenibilità, in quanto lo sviluppo verso un modello sempre più sostenibile di società sta avendo un notevole impatto sul mercato dei capitali e sugli investimenti. Tuttavia, concetti importanti quali sostenibilità, finanza sostenibile e fattori ESG non sono ancora conosciuti da larga parte della popolazione (più del 40% degli Italiani intervistati afferma di non aver sentito parlare del termine ESG).

Anche alla luce di questi risultati, le iniziative del Comitato Edufin e del Mese della Educazione Finanziaria si sono focalizzate quest'anno proprio su giovani e donne. Per una crescita robusta ed inclusiva, occorre investire sui gruppi più fragili.

Introduzione

La pandemia da COVID-19 ha continuato ad avere anche nel 2021 (almeno fino al mese di giugno, momento della raccolta dei dati di questa indagine) un impatto significativo sulla situazione economico-finanziaria delle famiglie italiane. Distanziamento e limitazioni nell'interazione sociale sono i principali fenomeni che si sono sommati alla crisi economica che ha continuato ad interessare interi settori, seppur in misura differente.

I vari settori dell'economia hanno avuto dinamiche diverse e avranno tempi di ripartenza disomogenei. Indipendentemente da capacità, competenze e professionalità, le persone sono state colpite in modo diverso nella continuità lavorativa e nella continuità dei flussi di reddito: al prevedibile aumento della popolazione in povertà assoluta (nel 2020 - fonte ISTAT - sono in condizione di povertà assoluta poco più di due milioni di famiglie

e oltre 5,6 milioni di individui, pari nell'ordine al 7,7% e al 9,4% del totale ¹) si contrappone l'aumento importante dei depositi bancari e del risparmio degli Italiani, rilevato da diverse fonti istituzionali.

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 nazionale², aveva condotto nel giugno 2020 un'indagine tesa a cogliere gli effetti economici dell'emergenza COVID-19, la condizione finanziaria delle famiglie prima e dopo l'inizio della pandemia, la loro resilienza finanziaria e il loro livello di alfabetizzazione finanziaria, particolarmente importante per fare scelte economiche consapevoli in un periodo di difficoltà ed incertezza.

Nel 2021 l'indagine è stata ripetuta, con la stessa metodologia e sullo stesso campione (panel) con un questionario che ha permesso sia di aggiornare la situazione a un anno di distanza, sia di raccogliere elementi utili per indirizzare la Strategia del Comitato. Il grande interesse per l'analisi degli effetti della pandemia ha dettato l'estensione delle domande dell'indagine rispetto all'edizione 2020. Per quest'anno il Comitato ha infatti deciso un consistente ampliamento del questionario, sia per un maggior approfondimento dei temi di conoscenza finanziaria, assicurativa e previdenziale, sia per l'aggiunta di sezioni relative alla digitalizzazione e alla sostenibilità.

Anche quest'anno i dati sono stati raccolti ed elaborati dall'istituto di ricerca DOXA, incaricato dal Comitato dello svolgimento della rilevazione campionaria.

Il rapporto segue questo schema: all'inizio vengono riportati gli obiettivi dell'indagine, a seguire viene offerta una sintesi dei principali risultati che parte dalla descrizione della situazione economica delle famiglie; prosegue con l'analisi delle conoscenze finanziarie e della loro relazione con la fragilità e la resilienza delle famiglie, per poi continuare con le conoscenze assicurative e previdenziali e concludersi sui temi della digitalizzazione e della sostenibilità.

Obiettivi dell'indagine

Come già evidenziato nel precedente rapporto, il Comitato reputa di particolare rilevanza impegnarsi a fornire dati ai policy maker, all'opinione pubblica e alla comunità scientifica. Obiettivo principale di questa indagine resta quello di comunicare in modo chiaro ed oggettivo, con il supporto dei dati, l'importanza dell'educazione e della conoscenza finanziaria e mettere a disposizione di tutti una banca dati aggiornata - che rispecchi l'attuale contesto economico - ricca di informazioni su conoscenze, comportamenti e attitudini finanziarie degli Italiani. Questi dati costituiscono altresì una fonte molto utile per aggiornare il Programma operativo del Comitato.

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 migliore, più sicuro e sostenibile per sé e le proprie famiglie.

¹ Nel 2019 erano rispettivamente il 6,4% e il 7,7% del totale.

² Cfr. per approfondimenti sulla Strategia nazionale e il Programma consultare: <http://www.quellocheconta.gov.it/it/chisiamo/strategia-nazionale/>.

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 OCSE – INFE, 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.³

Anche il Rapporto 2020 sulle scelte di investimento delle famiglie italiane della Consob evidenzia che la cultura finanziaria degli Italiani resta contenuta sebbene in lieve miglioramento rispetto alle rilevazioni precedenti. In particolare, la quota di intervistati che risponde correttamente a domande su conoscenze finanziarie di base oscilla dal 38% (concetto di diversificazione) al 60% (rapporto rischio-rendimento). Il Rapporto ha indagato anche l'attitudine delle famiglie italiane ad acquisire maggiori conoscenze finanziarie. A fronte del livello di conoscenze finanziarie contenuto, l'interesse ad approfondire i temi potenzialmente utili in occasione di scelte importanti viene manifestato da circa il 60% degli intervistati⁴.

Ad analoghe conclusioni si perviene analizzando i dati della prima indagine commissionata dall'Ivass sulle conoscenze e sui comportamenti assicurativi degli Italiani. L'indagine, che rappresenta un *unicum* nel confronto internazionale, pone tra l'altro in evidenza che le carenze più significative si concentrano nelle conoscenze assicurative, in relazione sia ad alcuni concetti di base che ai principali prodotti. Il gap conoscitivo è più marcato nelle donne rispetto agli uomini e al Sud e nelle Isole rispetto al Nord e al Centro⁵.

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, l'analisi intende misurare la situazione finanziaria delle famiglie osservando con particolare attenzione le evidenze per genere, fascia d'età, livello di scolarizzazione ed area geografica.

Queste caratteristiche sono fortemente dirimenti e i giovani, le donne, i meno scolarizzati e i cittadini delle regioni del Sud presentano situazioni di maggior fragilità e ansia finanziaria.

³ <https://www.bancaditalia.it/statistiche/tematiche/indagini-famiglie-impres/alfabetizzazione/index.html>

⁴ L'argomento menzionato più di frequente è rappresentato dagli investimenti finanziari (26% del campione) mentre poco più del 20% non sa individuare un argomento specifico e il 15% circa si dichiara non interessato. Con riferimento agli strumenti di educazione finanziaria, la maggior parte preferisce lezioni in presenza o a distanza, seguite da libri, manuali e quotidiani. https://www.consob.it/web/area-pubblica/abs-rf/-/asset_publisher/lr0V5xvz7Z8K/content/report-famiglie-2020/11973).

⁵ <https://www.ivass.it/consumatori/conoscenza-assicurativa/index.html>

La situazione economico-finanziaria delle famiglie nel 2021

Il rapporto 2021 riprende molti dei temi trattati nel 2020, ampliando però il perimetro di ricerca. Sedici mesi di pandemia hanno inciso su comportamenti e abitudini delle famiglie italiane e hanno contribuito da un lato a consolidare questi cambiamenti, dall'altro a "sedimentare" gli effetti e le reazioni alla crisi.

Partendo dalla percezione della situazione economico-finanziaria delle famiglie italiane, si osserva un lieve incremento del livello medio di soddisfazione: il voto medio a giugno 2021 è di 5,9 (su una scala da 1 a 10) ossia 4 decimi sotto il valore pre-COVID di 6,3 e in crescita di tre decimi rispetto al voto di 5,6 registrato lo scorso anno (Grafico 1). Seppur contenute, tali differenze sono statisticamente significative⁶.

La distribuzione dei voti di soddisfazione evidenzia come il 36,4% dei nuclei sia insoddisfatto della propria situazione (voti 1-5): questo significa che circa 1 famiglia su 3 è insoddisfatta, un dato da tenere in considerazione nell'analisi successiva (Grafico 1).

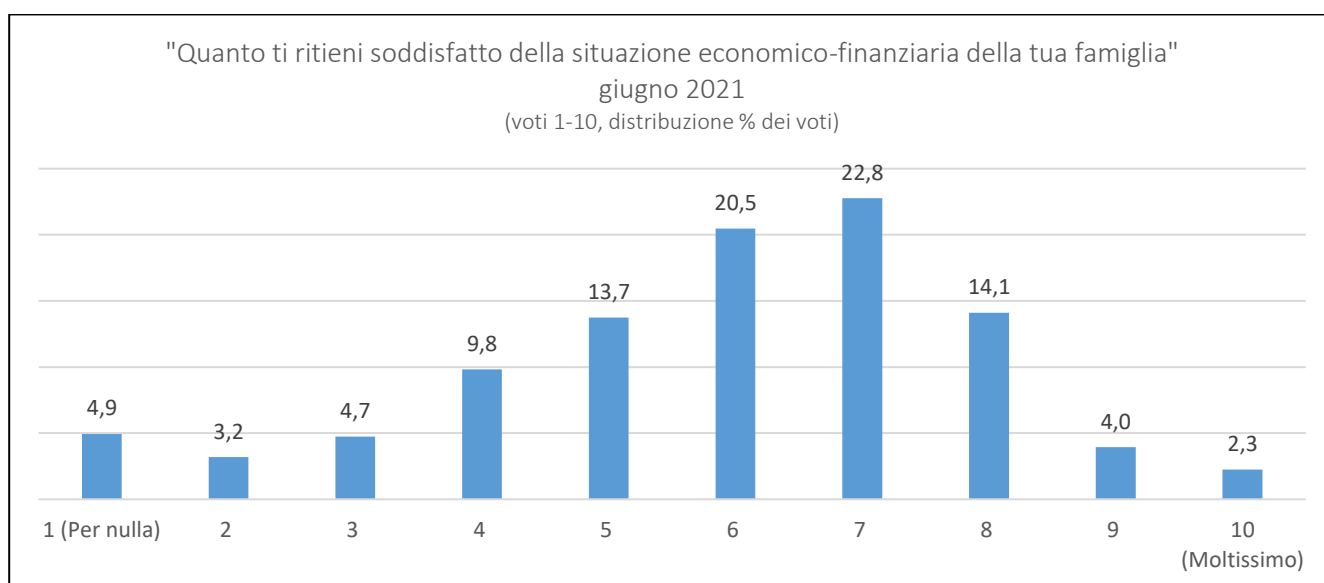


Grafico 1

⁶ Piuttosto rilevanti sono le differenze per genere del "capofamiglia": il voto medio è pari a 6,0 tra gli uomini e 5,6 tra le donne.

Le dichiarazioni relative alla dinamica dei redditi lasciano emergere il calo rilevante, pari a 13,3 punti percentuali (rispetto al giugno 2020) della quota di famiglie che ha visto diminuire le proprie entrate (tabella 1).

Tabella 1: *Pensa a tutte le fonti di reddito della tua famiglia (redditi da lavoro, affitti, rendite da capitale, ecc.). Dall'inizio dell'emergenza COVID, il reddito della tua famiglia è:*

| | Da prima dell'emergenza COVID a GIUGNO 2020 | Da prima dell'emergenza COVID a GIUGNO 2021 |
|-------------------|--|--|
| aumentato | 2,0% | 4,8% |
| diminuito | 47,0% | 33,7% |
| rimasto invariato | 51,0% | 61,5% |

Sono valori comparabili con le Note COVID-19 della Banca d'Italia: nella rilevazione condotta ad aprile del 2021 il 30% delle famiglie ha dichiarato di aver percepito nell'ultimo mese un reddito più basso rispetto a prima dello scoppio della pandemia⁷. Il dato è in linea anche con le evidenze riferite a dicembre 2020 del Rapporto CONSOB sulle scelte di investimento delle famiglie italiane⁸, secondo il quale poco più del 30% delle famiglie ha subito una riduzione (temporanea o permanente) del proprio reddito nell'ultimo anno a causa della crisi innescata dalla pandemia di COVID-19 (il dato scende al 27% a settembre 2021)⁹.

All'interno di questo gruppo però emergono importanti differenze nelle risposte a seconda del genere, del titolo di studio e dell'area geografica: 3,6 punti percentuali per il genere (36,0% delle donne intervistate ha visto diminuire il reddito familiare vs 32,4% degli uomini) 3,9 punti per il titolo di studio (titoli inferiori vs laurea) e altrettanto tra Sud e Nord (cfr. tabella 2).

Tabella 2: *Pensa a tutte le fonti di reddito della tua famiglia (redditi da lavoro, affitti, rendite da capitale, ecc.). Dall'inizio dell'emergenza COVID, il reddito della tua famiglia è:*

| | Uomo | Donna | Laurea | Diploma | Titolo inferiore | Nord | Centro | Sud+Isole |
|-------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|------------------|---------------|---------------|---------------|
| aumentato | 5,3% | 4,1% | 7,5% | 4,1% | 4,2% | 4,1% | 5,4% | 5,4% |
| diminuito | 32,4% | 36,0% | 31,1% | 33,5% | 35,0% | 32,2% | 33,2% | 36,1% |
| rimasto invariato | 62,3% | 60,0% | 61,3% | 62,4% | 60,8% | 63,6% | 61,3% | 58,6% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

N=5011

La riduzione è percepita come stabile (durerà a lungo) dalla maggioranza di chi ha visto diminuire le entrate (55,1%); in questo caso sono meno marcate le differenze di genere, mentre rimane importante la correlazione con il titolo di studio.

⁷ https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/note-covid-19/2021/Nota_Covid_ISF5.pdf

⁸ https://www.consob.it/web/area-pubblica/abs-rf/-/asset_publisher/lr0V5xvz7Z8K/content/report-famiglie-2020/11973.

⁹ Il Rapporto CONSOB per il 2021 è in corso di pubblicazione.

Forse anche grazie alla rimodulazione dei consumi e alle varie misure di sostegno varate dal Governo, è aumentata la percentuale di famiglie che dichiara di arrivare a fine mese con il reddito disponibile senza difficoltà, sebbene la maggioranza delle famiglie dichiara ancora di averne. Il COVID sembra dunque aver generato effetti duraturi sulla capacità di far quadrare il bilancio familiare.

Tabella 3: *Il reddito a disposizione della tua famiglia permette di arrivare alla fine del mese:*

| | Prima dell'emergenza | giu-20 | giu-21 |
|------------------------------|----------------------|---------------|---------------|
| con difficoltà | 45,7% | 57,6% | 52,6% |
| abbastanza facilmente | 33,0% | 25,3% | 30,8% |
| facilmente | 21,4% | 17,0% | 16,6% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| <i>Base: totale campione</i> | <i>n.d.</i> | <i>N=5009</i> | <i>N=5011</i> |

Differenziando per genere, classe di età, livello di istruzione e area geografica, emerge qualche differenza, seppur abbastanza contenuta, con i dati di Note COVID-19 di Banca d'Italia riferiti al periodo febbraio-marzo 2021¹⁰.

Anche in questo caso la quota di donne che evidenziano difficoltà è maggiore di ben 8,3 punti percentuali rispetto agli uomini; lo stesso dicasi per la cosiddetta *sandwich generation* (45-65 anni) che presta supporto a figli e genitori (*caregiver*) mentre le difficoltà sono meno frequenti tra generazioni più anziane (prevalentemente percettori di pensione; Grafico 2).

Di nuovo, emerge l'importante impatto della scolarizzazione, senza dubbio il fattore più rilevante tra quelli analizzati: 22,6 punti di differenza tra laureati e meno istruiti.

Anche tra le aree geografiche, le disuguaglianze sono decisamente evidenti: se al Nord e al Centro si dichiarano in difficoltà nell'arrivare a fine mese poco meno della metà delle famiglie (47% e 49% rispettivamente) al Sud sono il 62%.

¹⁰ https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/note-covid-19/2021/Nota_Covid_ISF4_210521.pdf

“Oltre il 60% dei nuclei dichiara di avere difficoltà economiche ad arrivare alla fine del mese, 10 punti percentuali in più rispetto al periodo precedente la pandemia”; “Poco meno del 40% delle famiglie riporta che negli ultimi 12 mesi si è verificato che il reddito familiare non fosse sufficiente a coprire le spese”

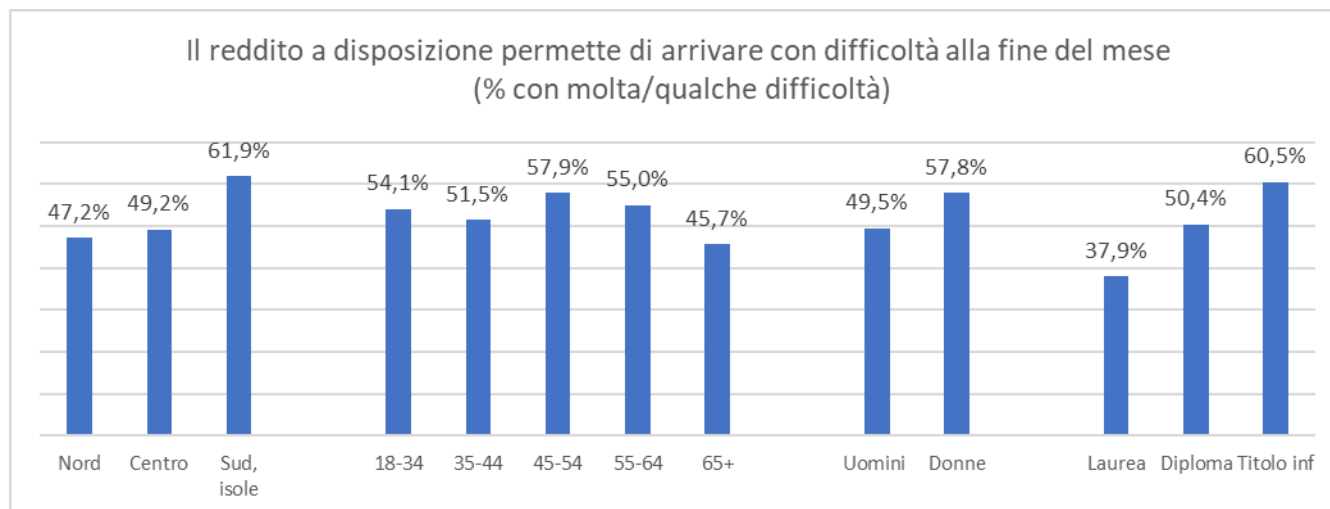


Grafico 2

Il risparmio nel 2021

La tradizionale attitudine per il risparmio degli Italiani, unitamente alle varie misure di contenimento e alle restrizioni che hanno limitato l'offerta di beni e servizi, hanno fatto aumentare la percentuale delle famiglie che non spendono tutto il reddito al 44,9%, ossia +5,3 punti percentuali rispetto al 2020 (cfr. vs prima del COVID in Tabella 4). Nonostante il supporto offerto dalle misure governative, l'emergenza ha prodotto effetti importanti sul lavoro, illustrati nelle successive tabelle. Ciò può contribuire a spiegare le differenze nel risparmio: una quota di famiglie ha risparmiato, in alcuni casi anche molto, altre famiglie hanno invece dovuto ricorrere a fondi accantonati in precedenza e talvolta anche al debito, o contrarre, fino ad annullarla, la propria quota di risparmio; è probabile quindi che le disuguaglianze siano aumentate.

Tabella 4: La tua famiglia prima dell'emergenza COVID/dall'inizio dell'emergenza COVID, ha speso...

| | prima del COVID | dall'inizio del COVID a giu 2020 | dall'inizio del COVID a giu 2021 |
|--|-----------------|----------------------------------|----------------------------------|
| meno del reddito, riuscendo a mettere da parte qualche risparmio | 60,6% | 39,6% | 44,9% |
| tutto il reddito, senza riuscire a risparmiare nulla | 35,4% | 46,3% | 43,3% |
| più del reddito, dovendo utilizzare risparmi o indebitandosi | 4,0% | 14,2% | 11,8% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Dall'analisi per fasce di età emerge come tra i giovani il 56,7% degli intervistati abbia dichiarato di aver speso meno del reddito. Questa evidenza potrebbe tuttavia essere un effetto temporaneo delle misure di contenimento della pandemia e della conseguente e più accentuata riduzione dei consumi tra i giovani.

Estremamente rilevante poi la differenza di capacità di risparmio nell'analisi per titolo di studio: 22,3 punti in meno per gli intervistati con un più basso livello di istruzione rispetto ai laureati.

Tabella 5: Potresti dirti se la tua famiglia dall'inizio dell'emergenza COVID ha speso...

| | Uomo | Donna | 18-34 | 35-44 | 45-54 | 55-64 | 65+ | Laurea | Diploma | Titolo inferiore |
|--|-------------|--------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|-------------|------------------|
| meno del reddito, riuscendo a mettere da parte qualche risparmio | 46,7% | 41,8% | 56,7% | 48,0% | 42,7% | 41,0% | 43,1% | 59,5% | 46,9% | 37,2% |
| tutto il reddito, senza riuscire a risparmiare nulla | 42,5% | 44,6% | 32,1% | 42,4% | 46,4% | 44,0% | 44,4% | 33,1% | 42,2% | 48,5% |
| più del reddito, dovendo utilizzare risparmi o indebitandosi | 10,8% | 13,5% | 11,2% | 9,7% | 10,9% | 15,1% | 12,5% | 7,4% | 10,9% | 14,4% |
| Totale | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Le famiglie italiane tra fragilità e resilienza

Anche questa edizione dell'indagine riprende uno dei più importanti indicatori, a livello internazionale, della fragilità finanziaria delle famiglie, ossia la capacità di sostenere una spesa di media entità (2.000 euro) afferente a una spesa imprevista, ad esempio per manutenzioni, riparazioni, sostituzioni non programmate di elettrodomestici, spese mediche o dentistiche, o emergenze simili; l'importo corrisponde all'incirca alle entrate mensili di una famiglia tipo. Ricordiamo che la difficoltà nel far fronte a un imprevisto può dipendere non solo dalla disponibilità strettamente economica ma anche dalla rete sociale/familiare in cui il soggetto è inserito. Questo indicatore è stato utilizzato in vari studi e si è rivelato particolarmente utile ad offrire uno spaccato della situazione finanziaria delle famiglie.

Si osserva una diminuzione di 6 punti percentuali rispetto a un anno fa della quota di chi dichiara di non essere in grado (certamente o probabilmente) di far fronte a una spesa di 2000 euro; un dato piuttosto importante, che riflette verosimilmente la riduzione dei consumi legata alle misure di contenimento del contagio adottate nel corso del 2020, oltre all'impatto positivo delle misure di supporto attivate dal Governo.

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

| | giu-20 | giu-21 |
|-----------------------------------|---------------|---------------|
| Sono certo\a che ci riuscirei | 34,0% | 40,0% |
| Probabilmente ci riuscirei | 29,4% | 30,2% |
| Probabilmente non ci riuscirei | 16,7% | 13,1% |
| Sono certo\a che non ci riuscirei | 14,0% | 11,6% |
| Non so | 5,9% | 5,1% |
| Totale | 100,0% | 100,0% |

Ad ulteriore evidenza della maggiore fragilità delle donne, la quota di quante sono certe di non riuscire a far fronte o probabilmente non riuscirebbero a fare fronte a una spesa imprevista è di 9,1 punti più alta rispetto a quella degli uomini; l'analisi per titolo di studio evidenzia una quota di 16,3% di laureati vs 30,8% di coloro che non hanno un titolo inferiore al diploma, a conferma che il titolo di studio universitario tendenzialmente si associa ad un maggior livello di reddito e di sicurezza economica.

Tabella 7: *Se dovesse presentarsi una necessità imprevista, quanto ti senti sicuro/a di poter rimediare 2.000 euro entro un mese per farvi fronte?*

| | Uomo | Donna | Laurea | Diploma | Titolo inferiore |
|-----------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|------------------|
| Sono certo\a che ci riuscirei | 43,5% | 34,3% | 50,3% | 42,5% | 33,8% |
| Probabilmente ci riuscirei | 30,5% | 29,7% | 28,6% | 31,7% | 29,6% |
| Probabilmente non ci riuscirei | 11,6% | 15,6% | 11,0% | 11,6% | 15,2% |
| Sono certo\a che non ci riuscirei | 9,7% | 14,8% | 5,3% | 10,0% | 15,6% |
| Non so | 4,7% | 5,7% | 4,8% | 4,2% | 5,9% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Anche la lettura per classi di età ed area geografica conferma quanto già visto nelle precedenti tabelle: le generazioni più mature e le persone più anziane sono meno esposte finanziariamente agli imprevisti.

La distribuzione per area geografica evidenzia come il 16,7% di famiglie residenti al Sud e Isole sono certe di non riuscire ad affrontare un imprevisto. Una differenza rilevante rispetto al Nord e al Centro, dove tale quota non raggiunge il 10%.

Tabella 8: *Se dovesse presentarsi una necessità imprevista, quanto ti senti sicuro/a di poter rimediare 2.000 euro entro un mese per farvi fronte?*

| | 18-34 | 35-44 | 45-54 | 55-64 | 65+ | Nord | Centro | Sud e isole |
|-----------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Sono certo\a che ci riuscirei | 36,1% | 36,2% | 38,4% | 41,1% | 45,8% | 46,7% | 37,8% | 32,4% |
| Probabilmente ci riuscirei | 30,0% | 35,2% | 31,2% | 27,6% | 26,6% | 28,3% | 36,5% | 29,0% |
| Probabilmente non ci riuscirei | 16,8% | 14,2% | 14,5% | 13,0% | 9,4% | 11,5% | 12,2% | 15,8% |
| Sono certo\a che non ci riuscirei | 10,6% | 9,1% | 11,7% | 13,3% | 12,9% | 8,6% | 9,8% | 16,7% |
| Non so | 6,5% | 5,3% | 4,2% | 5,0% | 5,2% | 4,8% | 3,7% | 6,1% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Per quanto riguarda le difficoltà economiche incontrate in seguito all'emergenza COVID, i dati di giugno 2020 e giugno 2021 presentano differenze contenute: coloro che hanno avuto difficoltà economiche (molto/abbastanza) sono diminuiti meno di 3 punti percentuali. Sembra dunque che chi ha subito l'impatto economico del COVID non sia ancora riuscito a recuperare la situazione.

Anche in questo caso le donne evidenziano una situazione decisamente più critica: a fronte di un 72,2% di uomini che hanno risposto di non aver avuto o aver avuto poche difficoltà economiche, le donne sono solo il 60,9%.

Tabella 9: *In seguito all'emergenza COVID, la tua famiglia ha dovuto far fronte a difficoltà economiche?*

| | giu-20 | giu-21 | Uomo | Donna |
|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Molto | 5,9% | 5,3% | 4,4% | 6,8% |
| Abbastanza | 28,9% | 26,7% | 23,3% | 32,3% |
| Poco | 39,0% | 38,1% | 39,3% | 36,0% |
| Per nulla | 26,3% | 29,9% | 32,9% | 24,9% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Quali sono le strategie di gestione delle difficoltà economiche delle famiglie italiane? Le risposte, simili per genere, mostrano due principali strumenti (di immediata applicazione): l'uso dei risparmi e la riduzione dei consumi (strategia adottata da quasi 6 famiglie su 10).

Sono invece risultate marginali altre strategie come il rinvio dei pagamenti (16,1%), il ricorso al prestito (9,1%) e il ricorso alla rete sociale e familiare (meno di una famiglia su 10).

Tabella 10: *Come vi avete fatto fronte?* (possibili più risposte)

| | Totale | Uomo | Donna |
|---|--------|-------|-------|
| prelevando denaro messo da parte | 46,9% | 48,4% | 44,6% |
| riducendo i consumi | 58,7% | 58,9% | 58,5% |
| rinviiando pagamenti | 16,1% | 16,1% | 16,1% |
| chiedendo aiuto\prestito a parenti e amici | 12,0% | 11,0% | 13,5% |
| chiedendo un prestito a banche e finanziarie | 9,1% | 10,2% | 7,5% |
| chiedendo l'anticipazione\riscatto capitale accumulato nel fondo pensione | 2,8% | 3,4% | 2,0% |
| vendendo o impegnando beni di famiglia | 5,2% | 5,2% | 5,2% |
| chiedendo il riscatto anticipato della polizza vita | 2,9% | 3,0% | 2,8% |
| Altro | 4,2% | 4,4% | 3,9% |

Base: coloro che hanno dovuto far fronte a difficoltà economiche (N=3511)

Le difficoltà e le fragilità economiche fin qui evidenziate sono generatori di preoccupazione, incertezza e di conseguenza di disagio emotivo e psicologico: si parla infatti di *ansia finanziaria*, che è un altro indicatore utilizzato per rilevare il benessere finanziario delle famiglie. Anche l'edizione 2021 ha raccolto questa informazione, di cui è riportato di seguito il dettaglio:

Tabella 11: *Pensare alla mia situazione finanziaria mi genera ansia*

| | giu-20 | giu-21 |
|--------------------------------|---------------|---------------|
| in disaccordo | 29,5% | 32,6% |
| né in accordo né in disaccordo | 35,8% | 37,4% |
| d'accordo | 34,8% | 30,0% |
| Totale | 100,0% | 100,0% |

Ancora una volta, la situazione sembra essere migliorata, seppur in lieve misura: sono il 32,6% (vs il 29,5% del 2020) le famiglie "senza ansia" da situazione finanziaria, e si riducono di 4,8 punti i rispondenti che dichiarano di essere in uno stato di ansia finanziaria (che tuttavia restano quasi un terzo degli Italiani).

Come si può osservare nel grafico 3, il genere si conferma come una delle variabili più fortemente discriminante: la percentuale di donne che dichiara di trovarsi in una situazione di ansia finanziaria è di quasi 15 punti più alta di quella degli uomini.

Anche il titolo di studio appare un importante fattore di “protezione”, con una differenza di circa 7 punti fra i laureati e coloro che non possiedono neppure il diploma.

Più frastagliata invece la dinamica per classi di età, che vede i caregiver e i giovani in condizioni decisamente più ansiogene delle fasce di età più mature. Disponibilità di reddito, figli a carico, presenza di mutui e uscite mensili sono tutte condizioni che determinano una quotidianità che incide sull’ansia.

Infine, si sottolineano l’eterogeneità tra aree geografiche: ancora una volta il Sud presenta una situazione più critica, con uno stato d’ansia riportato dal 35,4% degli intervistati, a fronte del 27,9% del Nord e del 25,7% del Centro.

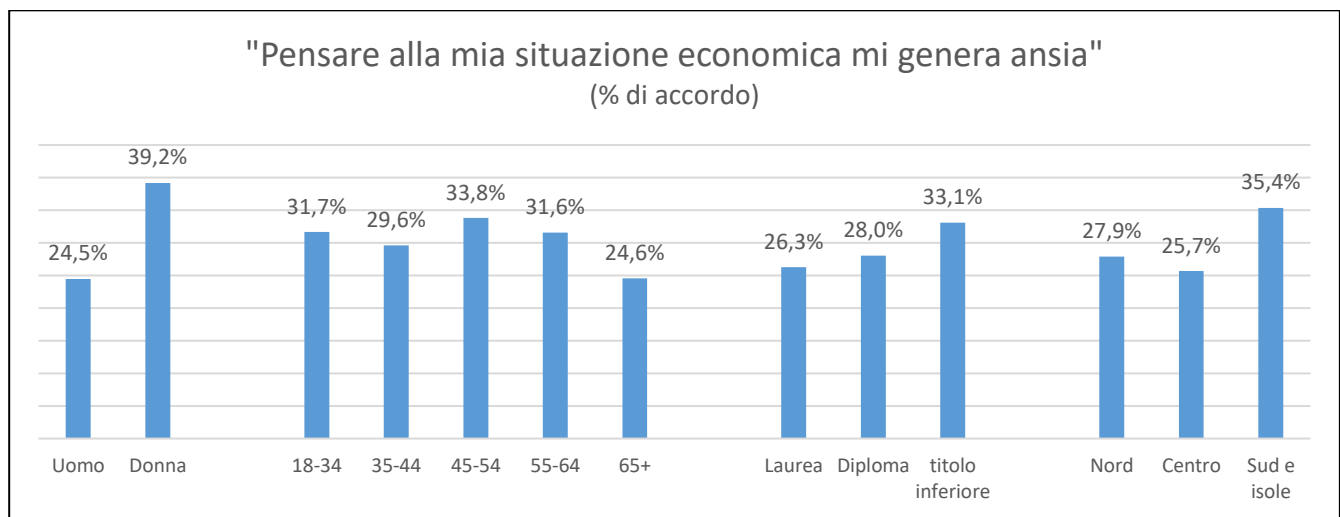


Grafico 3

L’impatto del COVID e le difficoltà finanziarie hanno determinato un cambiamento degli obiettivi delle famiglie, anche se nel 2021 il fenomeno si è un po’ attenuato: la quota delle famiglie che ha dovuto rivedere i propri obiettivi è scesa di oltre 5 punti percentuali. Purtroppo, la domanda non consente di capire in cosa consistano tali cambiamenti. I giovani (18-34 anni) più degli altri (cfr. grafico 4) dichiarano di aver rivisto i propri obiettivi: sono praticamente uno su due. Il dato delle donne (40,8% hanno rivisto i propri obiettivi, 9 punti più degli uomini) potrebbe rilevare delle criticità, tenendo conto che la perdita di posti di lavoro del 2020 ha interessato in modo massiccio proprio loro.

Una famiglia su quattro (25,6%) dichiara di non avere obiettivi di medio-lungo termine, una quota rimasta identica rispetto al 2020.

Tabella 12: *Dall'inizio dell'emergenza COVID la tua famiglia ha cambiato i suoi obiettivi di medio-lungo periodo (es. l'acquisto della casa, l'educazione dei figli, la sottoscrizione di un'assicurazione o di un piano pensionistico)?*

| | giu-20 | giu-21 |
|--|---------------|---------------|
| Sì, totalmente\in parte | 40,4% | 35,1% |
| No, rispetteremo i nostri obiettivi | 30,1% | 34,9% |
| Non abbiamo obiettivi di medio-lungo periodo | 25,6% | 25,6% |
| Non so | 3,9% | 4,4% |
| Totale | 100,0% | 100,0% |

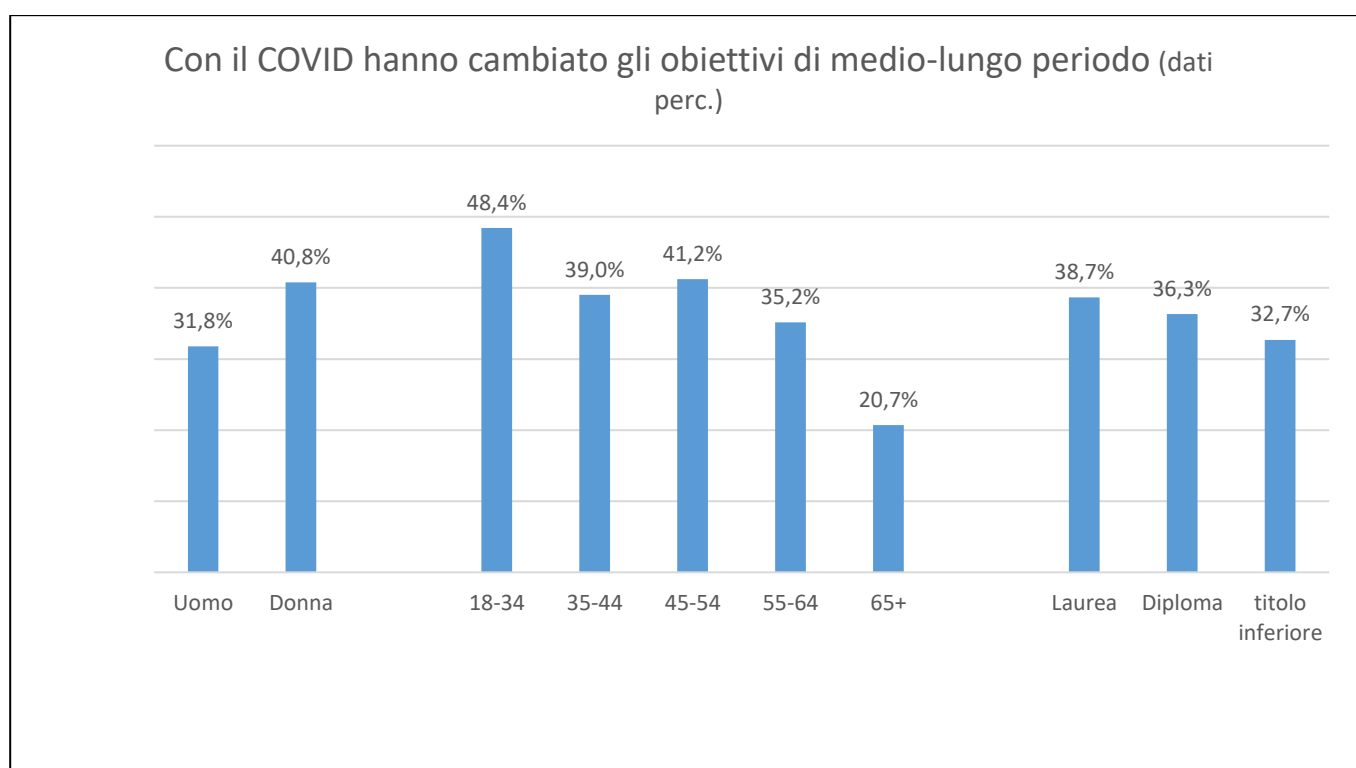


Grafico 4

I canali informativi principalmente utilizzati per trovare un supporto per le decisioni economico-finanziarie della famiglia, come risparmi, investimenti, assicurazioni, rispetto al 2020 vedono confermarsi l'importanza della relazione personale e del "parere esperto" dei propri referenti ed intermediari (32,3% - 21,0%), seguiti da "parenti e amici" (17,7%). Permane una quota del 17,4% (1 su 6) che non si informa in alcun modo.

Tabella 13: Quali sono le fonti di informazione normalmente consultate per le decisioni economico-finanziarie della tua famiglia (risparmio, investimenti, indebitamento, assicurazioni, tasse, contributi, ecc.)?

| | giu-20 | giu-21 |
|--|---------------|-------------|
| documentazione di servizi\prodotti bancari-finanziari-assicurativi | 15,6% | 16,6% |
| media non specializzati (tv, radio, periodici e quotidiani) | 6,6% | 5,0% |
| siti web istituzionali (sito Agenzia entrate, sito INPS, ecc.) | 15,5% | 15,1% |
| stampa e siti specializzati (siti istituzionali, comparatori di prodotti...) | 13,2% | 12,3% |
| personale della banca\poste | 27,7% | 32,3% |
| consulenti finanziari \intermediari assicurativi | 18,2% | 21,0% |
| commercialista\consulente del lavoro | 13,4% | 13,2% |
| CAF\patronato\associazioni di categoria | 14,2% | 13,5% |
| associazioni dei consumatori | 5,1% | 7,3% |
| famigliari\amici | 15,7% | 17,7% |
| siti Internet, blog, social-networks non specializzati | 13,5% | 15,2% |
| altro | 1,7% | 1,5% |
| non consulto nessuna fonte informativa | 20,9% | 17,4% |
| Totale | 100,0% | 100% |

La conoscenza finanziaria percepita ed effettiva degli Italiani nel 2021: stato dell'arte e aspettative di educazione finanziaria a scuola e al lavoro

Indagare il livello di alfabetizzazione finanziaria delle famiglie italiane è importante per capire non solo quanto le persone riescono ad usare con un certo grado di autonomia i vari strumenti a disposizione, ma anche per capire quali conoscenze di base hanno per prendere decisioni finanziarie in tempi di difficoltà, precarietà e imprevedibilità. A tal fine, anche nella rilevazione del 2021 sono state utilizzate alcune domande di autovalutazione¹¹ (le stesse del 2020) della conoscenza di concetti finanziari di base i cui risultati sono rappresentati nei grafici 5-8.¹² Sono stati considerati concetti fondamentali come il tasso di interesse semplice, il tasso di interesse composto e la relazione rischio-rendimento. Rispetto ai dati del 2020, il quadro è sostanzialmente stabile: i decisori finanziari Italiani dichiarano di avere un basso livello di alfabetizzazione finanziaria. Circa la metà degli intervistati 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”.

¹¹ È importante ricordare che la conoscenza finanziaria cui si fa riferimento è risultato della autovalutazione degli intervistati e quindi è una valutazione soggettiva e di autopercezione.

¹² Riportiamo in questo rapporto i dati relativi alla conoscenza solamente di alcuni dei concetti presenti nel questionario, privilegiando quelli più semplici e alla base delle principali decisioni finanziarie.

In aggiunta, come visibile nel grafico 8, meno di un terzo degli intervistati (30%) dichiara di conoscere tutti e 3 questi concetti.

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

Tasso di interesse semplice

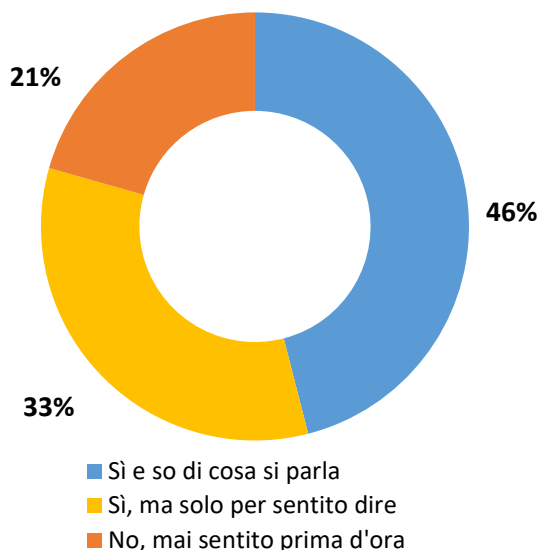


Grafico 6 - Hai mai sentito parlare prima d'ora di:

Tasso di interesse composto

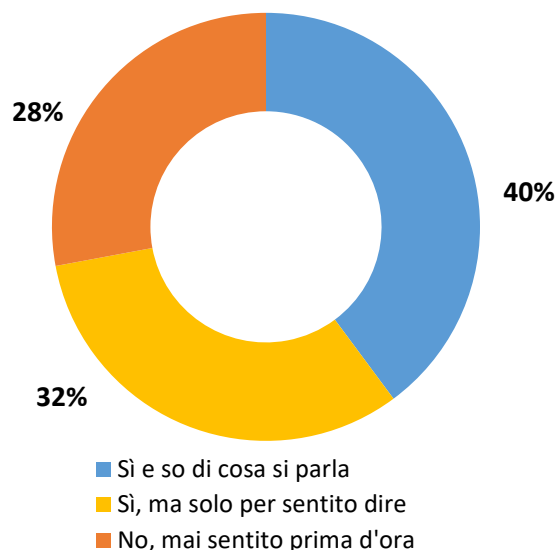


Grafico 7- Hai mai sentito parlare prima d'ora di:

Relazione rischio-rendimento

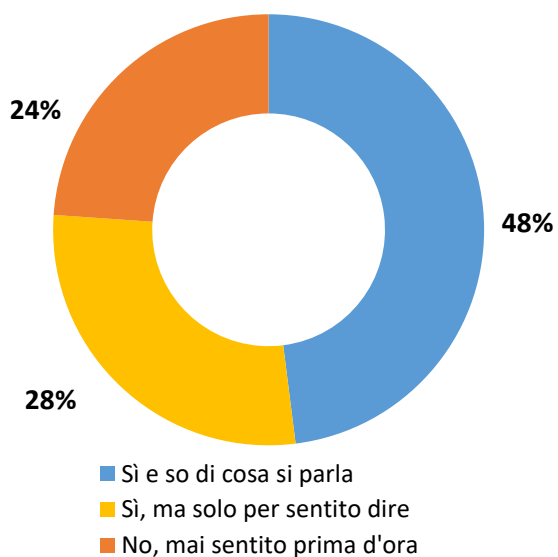
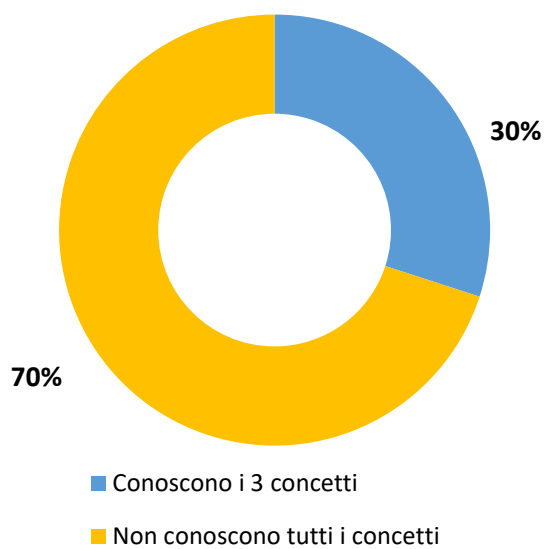


Grafico 8- Conoscenza dei 3 concetti:

Conoscenza dei 3 concetti



Nel grafico 9 si mostrano le differenze circa la percezione di conoscenza di questi concetti in base al titolo di studio, al genere e all'età. La correlazione col livello di scolarizzazione risulta evidente. È possibile vedere un'accentuata diversità tra i rispondenti con titolo di studio inferiore (fino a licenza media inferiore) rispetto sia ai laureati, ma anche ai diplomati. Meno marcata è, invece, la differenza tra laureati e diplomati.

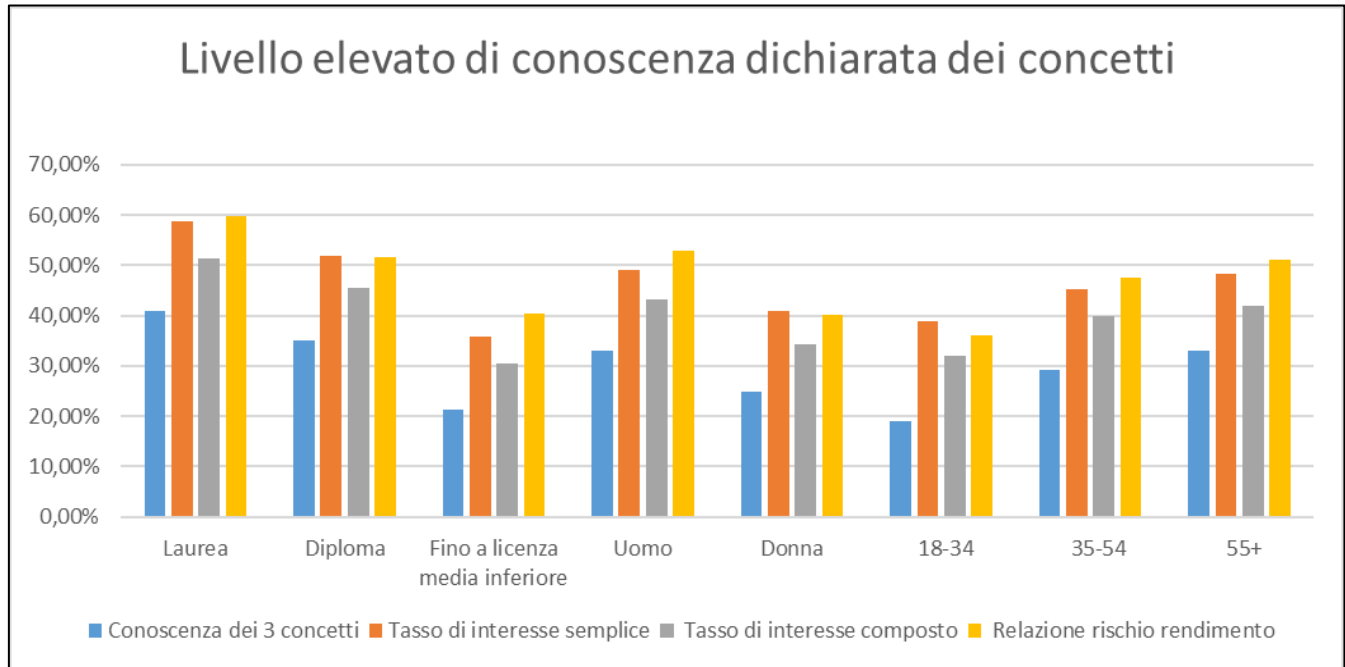


Grafico 9

Le donne si dichiarano meno preparate rispetto agli uomini su tutti i concetti.

Anche i giovani dichiarano una minor conoscenza di questi tre concetti. Solamente il 19% dei giovani dai 18 ai 34 anni segnala di conoscere, infatti, tutti e 3 i concetti proposti e la conoscenza dei singoli concetti è piuttosto bassa.

La percezione del grado di conoscenza finanziaria è un elemento centrale ai fini della comprensione ed analisi di molti dati sulla fragilità e resilienza delle famiglie, come vedremo nel paragrafo successivo.

Riportiamo qui di seguito anche le 3 domande che sono state usate a livello internazionale per testare il livello di *financial literacy* degli Italiani, le “*big three*”: conoscenza e comprensione di tassi d’interesse, inflazione e diversificazione del rischio.

Le percentuali di risposte corrette a queste domande sono intorno al 70%. Da sottolineare però le differenze significative per genere ed età, che evidenziano ancora una volta la “fragilità” del target femminile e dei giovani di 18-34 anni.

Tabella 14: *Supponi di avere 100 euro depositati su un conto corrente che ti frutta un tasso di interesse annuo del 2% senza spese di gestione. Quanto pensi che ti ritroverai sul conto dopo 5 anni senza aver mai prelevato?*

| | Totale Campione | Uomini | Donne | 18-34 |
|--|-----------------|---------------|---------------|---------------|
| più di 102 euro (risposta corretta) | 70,6% | 75,4% | 62,6% | 63,0% |
| esattamente 102 euro o meno (risposte errate) | 19,9% | 17,5% | 24,0% | 26,2% |
| non so | 9,5% | 7,1% | 13,4% | 10,8% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Tabella 15: *Supponi di lasciare 100 euro su un conto corrente che ti frutta un tasso di interesse dell'1% annuo senza spese di gestione. Immagina, inoltre, che l'inflazione sia pari al 2%. Dopo 1 anno, con quella cifra quanto potrai comprare?*

| | Totale Campione | Uomini | Donne | 18-34 |
|---|-----------------|---------------|---------------|---------------|
| risposta corretta (meno di oggi) | 67,1% | 72,1% | 58,7% | 51,0% |
| risposte errate (esattamente lo stesso o meno di oggi) | 18,8% | 17,5% | 21,1% | 31,9% |
| non so | 14,1% | 10,4% | 20,2% | 17,1% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Tabella 16: *La seguente affermazione: "In generale, investire 1000 euro in azioni di una sola società è un investimento meno rischioso rispetto a investire 1000 euro in azioni di 10 società diverse", secondo te, è vera o falsa?*

| | Totale Campione | Uomini | Donne | 18-34 |
|---------------------------|-----------------|---------------|---------------|---------------|
| risposta corretta (falsa) | 63,3% | 65,6% | 59,4% | 66,2% |
| risposta errata (vera) | 12,9% | 13,7% | 11,5% | 10,3% |
| non so | 23,8% | 20,7% | 29,0% | 23,5% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Le "big three" sono state utilizzate anche per costruire un indice, coerentemente con gli studi internazionali, considerando la quota del campione che ha fornito risposte corrette a tutti e 3 i quesiti.

Tale indice mostra come meno della metà della popolazione italiana abbia una conoscenza di base e riflette le eterogeneità già illustrate per genere, età, istruzione e area geografica (cfr. grafico 10).

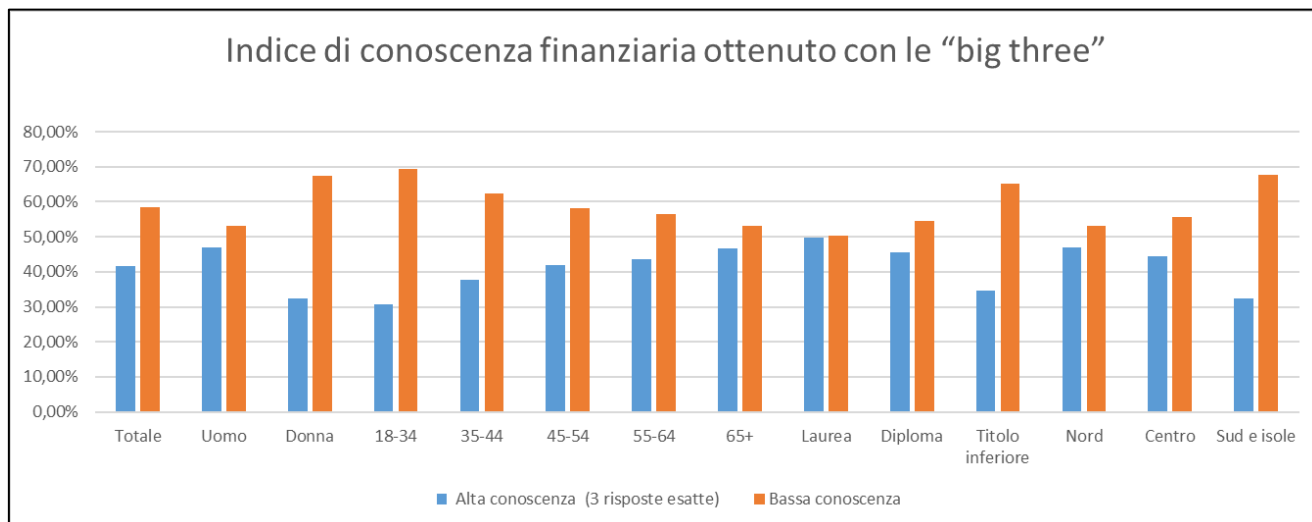


Grafico 10

Oltre alle "big three" sono state poste anche altre domande di *financial literacy*, ad esempio quella relativa alla conoscenza del tasso d'interesse composto. Anche se le domande non richiedono alcun calcolo matematico, la percentuale di risposte esatte resta sempre bassa: solo circa la metà della popolazione conosce il funzionamento del tasso di interesse composto, con ancora una volta evidenti differenze fra uomini e donne e, ancor di più, sui giovani.

Tabella 17: *Supponi di depositare del denaro sul tuo conto in banca per 2 anni al tasso ipotetico del 5% annuo senza spese di gestione. La banca ti verserà più denaro il secondo anno rispetto al primo oppure lo stesso importo per entrambi gli anni?*

| | Totale Campione | Uomini | Donne | 18-34 |
|--|--------------------|---------------|---------------|---------------|
| risposta corretta (più denaro il secondo anno) | 53,6% | 59,2% | 44,3% | 39,5% |
| risposta errata (stesso importo) | 21,2% | 18,8% | 25,3% | 29,5% |
| non so | 25,2% | 22,0% | 30,4% | 31,0% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Il livello delle conoscenze raggiunge valori un po' più elevati relativamente ai mutui. Restano comunque dati non soddisfacenti e, ancora, caratterizzati da valori più bassi per le donne e per la fascia d'età più giovane. Anche la domanda relativa ai mutui dimostra una bassa conoscenza finanziaria in generale e, in particolare, tra giovani e donne.

Tabella 18: La seguente affermazione: “Un mutuo della durata di 15 anni di solito prevede il pagamento di rate più alte rispetto ad un mutuo della durata di 30 anni, ma il totale degli interessi pagati durante la durata complessiva del mutuo è inferiore”, secondo te, è vera o falsa?

| | Totale Campione | Uomini | Donne | 18-34 |
|--------------------------|--------------------|---------------|---------------|---------------|
| risposta corretta (vera) | 59,9% | 63,7% | 53,5% | 52,2% |
| risposta errata (falsa) | 21,6% | 20,6% | 23,3% | 23,2% |
| non so | 18,6% | 15,8% | 23,2% | 24,6% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Nel questionario di quest’anno sono stati inseriti anche due nuovi quesiti sul calcolo delle probabilità e delle percentuali, dato il costante riferimento a questi concetti per descrivere la pandemia e i potenziali rischi da essa derivanti. È inoltre utile capire se le persone conoscono il concetto di probabilità, anche per poterlo applicare nelle decisioni finanziarie. Le percentuali di risposte corrette sono molto basse (Tabelle 19 e 20).

La scarsa capacità delle persone di calcolare le percentuali trova conferma anche nel Rapporto sulle scelte di investimento delle famiglie italiane della Consob (edizione 2019) che mostra che poco più del 40% degli intervistati è in grado di eseguire un semplice calcolo percentuale¹³.

Una scarsa conoscenza di tipo statistico si rileva anche nell’indagine commissionata da Ivass sulle “Conoscenze e comportamenti assicurativi degli Italiani”: essa mostra che solo poco più della metà degli intervistati riconosce che, avendo subito un sinistro un anno dopo che se ne è già verificato uno, la probabilità di incorrere in un evento analogo resta identica rispetto alla media¹⁴.

Tabella 19: Secondo te, quale di queste 3 frasi descrive la maggior probabilità di essere selezionati a far parte di una giuria popolare?

| | |
|---|---------------|
| Risposta corretta (una persona su 20 viene selezionata) | 20,6% |
| Risposte errate (2% di probabilità di essere selezionati / 25 persone su 1000 vengono selezionate) | 38,9% |
| Non so | 40,5% |
| Totale | 100,0% |

¹³ (https://www.consob.it/web/area-pubblica/abs-rf/-/asset_publisher/IrOV5xvz7Z8K/content/report-famiglie-2019/11973).

¹⁴ <https://www.ivass.it/consumatori/conoscenza-assicurativa/index.html>

Tabella 20: *Supponiamo che una famiglia abbia una probabilità del 50% che le si guasti l'auto e la riparazione costi 800€. Supponiamo anche che la stessa famiglia abbia una probabilità del 10% di dover procedere ad una riparazione in casa dal costo di 3000€.*

Quale di queste due situazioni rappresenta una maggior minaccia per le finanze della famiglia?

| | |
|---|---------------|
| Risposta corretta (riparazione dell'auto) | 40,6% |
| Risposta errata (riparazione in casa) | 26,1% |
| Non si può sapere con queste informazioni | 19,2% |
| Non so | 14,1% |
| Totale | 100,0% |

Gli italiani non hanno fiducia nelle proprie capacità e competenze finanziarie. Le risposte fornite alla domanda sulla fiducia nelle proprie capacità e competenze finanziarie, su una scala da 1 a 10, indica un mediocre 5,2, che diventa 4,9 fra le donne.

Il risultato è in linea con quanto rilevato dall'indagine IACOFI condotta dalla Banca d'Italia nel 2020, in cui si rileva che la percentuale di individui che ritengono di avere conoscenze sotto la media è superiore di circa 20 punti percentuali rispetto alla media OCSE e la tendenza a sottostimare le proprie conoscenze è più forte tra le donne.¹⁵

Risultati invece in parte divergenti si rilevano nell'ambito dell'indagine commissionata da Ivass su "Conoscenze e comportamenti assicurativi degli Italiani", dove emerge un eccesso di fiducia nelle proprie conoscenze da parte degli intervistati (*overconfidence*) e l'orientamento a ritenere di non aver bisogno dei consigli dell'assicuratore né di doversi affidare a fonti informative esterne (*bias dell'autonomia*), fenomeni che congiuntamente considerati possono indurre l'assicurato a scelte poco efficaci e consapevoli.¹⁶

Tabella 21: *Quando pensi alle tue decisioni finanziarie, inclusi gli investimenti finanziari, quanta fiducia hai nelle tue capacità e competenze finanziarie?*

| | Uomo | Donna | 18-34 | 35-44 | 45-54 | 55-64 | 65 e oltre |
|--------------------------|------|------------|-------|-------|-------|-------|------------|
| voto medio su scala 1-10 | 5,4 | 4,9 | 5,3 | 5,4 | 5,3 | 5,1 | 5,3 |

¹⁵ https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/qef/2020-0588/QEF_588_20.pdf.

¹⁶ <https://www.ivass.it/consumatori/conoscenza-assicurativa/index.html>

È forse anche per questa scarsa fiducia nelle proprie capacità e competenze finanziarie che il bisogno di educazione finanziaria emerge con molta evidenza: l'88% degli intervistati è favorevole alla sua introduzione a scuola, il 77% nei luoghi di lavoro¹⁷.

Tabella 22: Saresti favorevole a introdurre l'educazione finanziaria...

| | Nelle scuole | Sul posto di lavoro |
|---------------|---------------|---------------------|
| Si | 87,5% | 76,6% |
| No | 12,5% | 23,4% |
| Totale | 100,0% | 100,0% |

È pari all'88% anche la quota di coloro che ritengono (sicuramente + probabilmente) che, con l'insegnamento dell'educazione finanziaria a scuola, giovani e bambini ne potrebbero trarre in futuro un effettivo vantaggio. Considerando solo le risposte "sicuramente sì", si nota che tale opinione è più radicata fra gli intervistati con i titoli di studio superiori.

Tabella 23: Se l'educazione finanziaria venisse insegnata a scuola a giovani e bambini, credi che crescendo ne potrebbero trarre un effettivo vantaggio?

| | Totale campione | Laurea | Diploma | Titolo inferiore |
|------------------|-----------------|---------------|---------------|------------------|
| Sicuramente sì | 42,7% | 46,9% | 44,1% | 39,8% |
| Probabilmente sì | 45,6% | 42,2% | 45,3% | 47,3% |
| Probabilmente no | 4,5% | 5,9% | 4,4% | 4,0% |
| Sicuramente no | 1,5% | 1,4% | 1,5% | 1,7% |
| Non so | 5,7% | 3,6% | 4,9% | 7,2% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Fragilità, resilienza e conoscenze finanziarie percepite

Abbiamo intitolato il Rapporto del 2021 "L'educazione finanziaria come anticorpo alla vulnerabilità economica": vediamo quindi come, a fronte di livelli diversi di conoscenza finanziaria percepita, cambiano i comportamenti, incluso il ricorso agli strumenti finanziari da parte delle famiglie italiane.

Come illustrato nel capitolo precedente, sulla base di 3 quesiti di autovalutazione abbiamo classificato i rispondenti secondo il livello di conoscenza finanziaria percepito ed evidenziato come sia pari al 30% la quota del campione con "alta" conoscenza finanziaria dichiarata.

Nella tabella 24 e nel grafico 11 abbiamo confrontato il livello di conoscenza dichiarata, distinguendo tra alta e bassa, con alcuni indicatori di fragilità e resilienza per evidenziare la correlazione esistente tra le variabili.

¹⁷ Anche il Rapporto commissionato da Ivass rileva che buona parte degli intervistati (il 70%) ritiene la cultura assicurativa inadeguata, mettendo in evidenza che questo gap conoscitivo andrebbe colmato ad opera soprattutto delle istituzioni pubbliche (60%), delle compagnie, banche e intermediari assicurativi (45,5%), mentre solo una minima parte ritiene che anche la scuola possa svolgere tale funzione.

Come si può vedere la percezione di bassa conoscenza finanziaria è molto correlata alla difficoltà ad arrivare a fine mese con il reddito a disposizione: la quota di coloro che arriva a fine mese con difficoltà è più elevata di ben 21 punti percentuali tra gli intervistati con percezione di bassa conoscenza finanziaria (59% vs 38%).

Tabella 24: *Correlazione tra conoscenze finanziarie percepite, fragilità e resilienza*

| Indicatori di fragilità e resilienza | Totale campione | Alta conoscenza finanziaria | Bassa conoscenza finanziaria |
|---|-----------------|-----------------------------|------------------------------|
| Difficoltà ad arrivare a fine mese | 53,00% | 38,00% | 59,00% |
| Capacità di non far fronte ad una spesa imprevista di 2000€ | 25,00% | 11,00% | 30,00% |
| Hanno obiettivi di risparmio definiti | 48,00% | 56,00% | 45,00% |
| Ansia finanziaria | 30,00% | 22,00% | 34,00% |
| Non hanno modificato la pianificazione | 35,00% | 45,00% | 30,00% |
| Capacità di risparmiare | 45,00% | 58,00% | 39,00% |
| Ricchezza finanziaria in aumento | 15,00% | 23,00% | 12,00% |

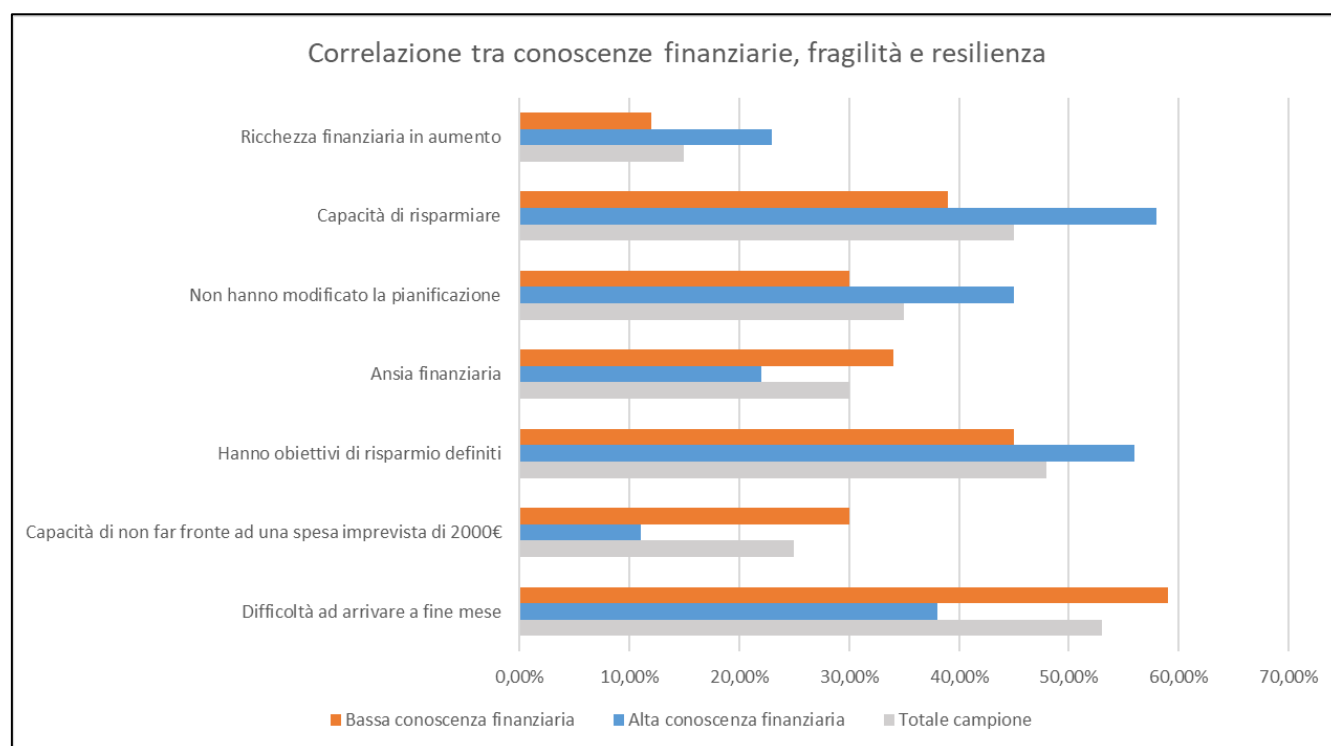


Grafico 11

Anche la fragilità finanziaria varia fortemente in base alla conoscenza finanziaria percepita: la percentuale di coloro che non riuscirebbero a far fronte a una spesa imprevista (probabilmente o con certezza), ovvero che sono finanziariamente fragili, è superiore di ben 19 punti percentuali tra gli intervistati con bassa conoscenza finanziaria (30 % vs 11 %).

Tra chi ha percezione di un'alta conoscenza finanziaria sembra esserci una maggior frequenza (56% vs 45%) di obiettivi di risparmio abbastanza definiti.

Notiamo inoltre che tra chi ha percezione di bassa conoscenza finanziaria è più diffusa la paura di non riuscire a dare un futuro sereno e sicuro alla propria famiglia (per approfondimenti vedasi appendice).

Infine, ci sembra interessante porre l'attenzione su quanto la conoscenza finanziaria percepita sia correlata con la pianificazione e gli obiettivi a medio/lungo termine come ad esempio l'acquisto della casa, l'educazione dei figli, la sottoscrizione di un'assicurazione o di un piano pensionistico (il 45% vs 30% dichiara che rispetterà gli obiettivi stabiliti).

Come dice il titolo di questo rapporto, la maggiore educazione finanziaria può agire come anticorpo alla vulnerabilità; anche i dati sulla gestione del risparmio e situazione patrimoniale (per approfondimenti vedasi l'appendice) mostrano come sia la capacità di gestione del reddito e del risparmio che la crescita patrimoniale siano significativamente più alti nella parte del campione che ha una migliore conoscenza finanziaria (e che, ricordiamo, rappresenta il 30% del campione)¹⁸.

La conoscenza assicurativa e previdenziale degli Italiani

L'edizione 2021 dello studio ha inoltre riproposto le domande tese ad indagare il livello delle conoscenze degli italiani in ambito assicurativo e previdenziale attraverso semplici quesiti su alcuni concetti di base, quali premio, scoperto, strumenti di previdenza complementare, ecc.

Come confermato da altri studi, sia Italiani che internazionali, anche su questi temi il livello generale di conoscenza si attesta su livelli piuttosto bassi, ancora caratterizzati da un "gender gap" che in certi casi (conoscenze assicurative) supera anche i 10 punti percentuali. Rilevante anche la percentuale di persone che rispondono con "non so". Su molti dei concetti si conferma il livello più basso di conoscenza anche presso i soggetti under 35.

Tabella 25: Secondo te, una polizza che preveda che al verificarsi del danno, una parte di questo resti a carico dell'assicurato (franchigia) è mediamente più costosa o meno costosa di una polizza che non la preveda e rimborsi per intero il danno?

| | Totale Campione | Uomini | Donne | 18-34 |
|--|--------------------|---------------|---------------|---------------|
| risposta corretta (meno costosa) | 54,8% | 60,2% | 45,7% | 45,6% |
| risposte errate (uguale o più costosa) | 26,4% | 23,4% | 31,5% | 31,8% |
| non so | 18,8% | 16,4% | 22,8% | 22,6% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

¹⁸ Questi dati si riferiscono esclusivamente a delle correlazioni e analisi successive approfondiranno questo tema.

Tabella 26: Secondo te quale tra le seguenti polizze consente la migliore protezione in caso di perdita dell'autosufficienza?

| | Totale Campione |
|---|-----------------|
| risposta corretta (long term care) | 25,2% |
| risposte errate (a vita intera, malattia) | 38,8% |
| non so | 36,0% |
| Totale | 100,0% |

Tabella 27: Cosa si intende per scoperto in un contratto di assicurazione?

| | Totale Campione | Uomini | Donne | 18-34 |
|---|-----------------|---------------|---------------|---------------|
| risposta corretta (la parte del danno in % a carico dell'assicurato) | 39,1% | 43,9% | 31,4% | 27,7% |
| risposte errate (la parte del danno in valore assoluto che resta a carico dell'assicurato/assicuratore) | 31,1% | 32,1% | 29,3% | 41,1% |
| non so | 29,8% | 24,0% | 39,3% | 31,2% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Quando si parla di premio assicurativo, gli Italiani dimostrano di avere le idee un po' più chiare e la ripartizione tra informati e non informati si attesta sull'80/20.

Tabella 28: Sai cosa si intende per PREMIO ASSICURATIVO?

| | il prezzo che si paga per sottoscrivere una polizza | il rendimento di una polizza | il capitale in caso di rimborso | la cifra che si ottiene in caso non si verifichi il sinistro |
|---------------|---|------------------------------|---------------------------------|--|
| VERO | 80,1% | 17,0% | 22,2% | 16,2% |
| FALSO | 19,9% | 83,0% | 77,8% | 83,8% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Parlando di previdenza integrativa, meno della metà del campione (44,6%) dichiara di conoscere gli strumenti di previdenza complementare e di saperne il funzionamento; fra le donne la quota delle informate sull'argomento è inferiore al 40% (38,5%). Anche se non riportato nella tabella seguente, il livello di conoscenza dichiarato su questo tema risulta inferiore tra gli under 35 (40%) e fra gli over 65 (34%). Minore è la conoscenza anche fra gli intervistati con un titolo di istruzione inferiore (39%).

Tabella 29: *Conosci gli strumenti di previdenza complementare (fondo pensione, piano individuale pensionistico)?*

| | Totale campione | Uomini | Donne |
|-----------------------------------|-----------------|---------------|---------------|
| Si, ma solo per sentito dire | 42,7% | 40,9% | 45,7% |
| Si e so come funzionano | 44,6% | 48,2% | 38,5% |
| No, non ne ho mai sentito parlare | 12,7% | 10,8% | 15,8% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Decisamente migliore il livello d'informazione su quando iniziare a risparmiare per integrare la pensione, seppur il 30% delle donne e ben il 40% dei giovani non sappiano indicare la risposta corretta.

Tabella 30: *Secondo te per ottenere un elevato capitale per integrare la pensione occorre:*

| | Totale Campione | Uomini | Donne | 18-34 |
|--|--------------------|---------------|---------------|---------------|
| risposta corretta (iniziare a risparmiare appena possibile) | 75,2% | 77,9% | 70,5% | 60,6% |
| risposte errate (iniziare a risparmiare solo quando si lavora da almeno 10 anni/attendere i 50 anni) | 11,5% | 11,3% | 12,0% | 22,0% |
| non so | 13,3% | 10,8% | 17,5% | 17,4% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

La nuova normalità: digitalizzazione e sostenibilità

Tra i numerosi cambiamenti che il COVID ha portato con sé, la crescente “digitalizzazione” dei comportamenti è spesso citata tra i più rilevanti e soprattutto permanenti, ossia destinata a diventare tratto caratteristico della cosiddetta nuova normalità.

Alla luce di questo consolidamento della digitalizzazione, entrata *de facto* nella quotidianità di un'ampia maggioranza di Italiani, registriamo una crescita di 6 punti percentuali anche per il ricorso a Internet per la ricerca di informazioni finanziarie; coerentemente con l'accesso alle informazioni e alle notizie via web; anche per questa categoria l'accesso è ormai consolidato per un italiano su due.

Tabella 31: Utilizzo di Internet per ricerca di informazioni finanziarie

| | prima del COVID | giu-20 | giu-21 |
|---------------|-----------------|---------------|---------------|
| Si | 46,2% | 44,2% | 51,0% |
| No | 53,8% | 55,8% | 49,0% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Interessanti e in parte anche un po' sorprendenti i dati sulla relazione tra conoscenza finanziaria e gestione dei rischi e delle fake news sulla rete. Come si evince dalla tabella successiva (Tabella 32) non emergono particolari differenze nell'incidenza di truffe o *fake news* tra i due gruppi, ma coloro che hanno conoscenze percepite più basse risultano più fragili e vulnerabili.

Tabella 32: Digitalizzazione e conoscenza finanziaria percepita
Truffe e Fake News su Internet

| Ho perso soldi per una truffa di un hacker o per phishing | TOTALE CAMPIONE | Conoscenza ALTA | finanziaria BASSA |
|---|------------------|-----------------|-------------------|
| | <i>dati in %</i> | | |
| Si | 4 | 4 | 5 |
| No | 96 | 96 | 95 |
| Totale | 100 | 100 | 100 |

| Ho scoperto che qualcuno ha utilizzato le mie carte o i miei dati senza essere autorizzato | TOTALE CAMPIONE | Conoscenza ALTA | finanziaria BASSA |
|--|------------------|-----------------|-------------------|
| | <i>dati in %</i> | | |
| Si | 6 | 5 | 6 |
| No | 94 | 95 | 94 |
| Totale | 100 | 100 | 100 |

| Alcune notizie (sul web) alle quali avevo creduto si sono rivelate false | TOTALE CAMPIONE | Conoscenza ALTA | finanziaria BASSA |
|--|------------------|-----------------|-------------------|
| | <i>dati in %</i> | | |
| Si | 23 | 24 | 22 |
| No | 77 | 76 | 78 |
| Totale | 100 | 100 | 100 |

Tra i rischi di Internet, in particolare per il settore finanziario, truffe, *phishing* e furto di dati sensibili sono riportati da circa il 5% del campione. Il dato appare di rilievo e sembra testimoniare una diffusione preoccupante, aggravata dalla vulnerabilità dei segmenti meno competenti ed esperti, oltre a palesare un bisogno di sensibilizzazione, formazione e informazione alla popolazione. Oltre 2 intervistati su 10 si sono accorti di aver ingenuamente creduto a fake news, salvo poi realizzare la cosa; resta incognita (e di difficile esplorazione) la percentuale di chi invece non se ne accorge. Anche qui, pur limitando il perimetro all'informazione finanziaria, è evidente una lacuna sul livello di capacità di far fronte a questo fenomeno.

Le strategie messe in atto per la gestione di questi rischi sono di tipo molto concreto: 6 su 10 adottano sia soluzioni hardware/software di protezione che un aumento di frequenza di controllo dei propri conti; tuttavia sorprende che 4 su 10 non lo facciano ancora.

Tabella 33: *Dall'inizio dell'emergenza COVID hai fatto queste cose?*

| | Si | No | Totale |
|---|-------|-------|--------|
| Proteggere il collegamento a Internet con attenzione (password al wi-fi, antivirus, ecc.) | 62,4% | 37,6% | 100,0% |
| Usare di più l'home-banking per controllare le spese | 64,1% | 35,9% | 100,0% |

Se approfondiamo l'analisi dell'utilizzo di Internet nel campione, si registra un consolidamento dell'utilizzo anziché di un significativo aumento, pur con un importante caveat: la domanda dell'indagine mirava solo a raccogliere l'informazione dell'utilizzo, senza chiedere la frequenza o l'intensità d'uso. Questo spiega - ad esempio - il dato di crescita marginale di "utilizzo Internet per acquisti di beni o servizi", che ad una prima lettura non sembra coerente con la crescita del mercato dell'e-commerce. La base di utilizzatori assoluta, infatti, è cresciuta di soli due punti (e comunque conta oltre 8 intervistati su 10) ma è evidente come la frequenza d'uso sia cambiata.

Relativamente alla digitalizzazione delle attività finanziarie vediamo incrementi marginali, che da un lato confermano come il ricorso all'*home banking* fosse già ampiamente consolidato, così come l'utilizzo di strumenti (attraverso app/sito della propria banca o altre piattaforme) per gli investimenti.

Non deve invece sorprendere il leggero calo di assicurazioni via Internet: lo stop di viaggi e turismo ha sicuramente avuto un rilevante impatto sul ramo rc/danni.

L'adesione on-line alla previdenza complementare è ancora limitata.

Tabella 34: Per quali di queste attività utilizzi Internet? (attività finanziarie e bancarie)

| home banking | | | | investimenti finanziari | | | acquisto di polizze assicurative | | | adesione o versamento contributi ai fondi pensione | | |
|--------------|-----------------|--------|--------|-------------------------|--------|--------|----------------------------------|--------|--------|--|--------|--------|
| | prima del COVID | giu-20 | giu-21 | prima del COVID | giu-20 | giu-21 | prima del COVID | giu-20 | giu-21 | prima del COVID | giu-20 | giu-21 |
| Si | 84,5% | 84,4% | 86,9% | 24,4% | 22,5% | 26,1% | 39,5% | 35,8% | 37,8% | 15,8% | 16,4% | 16,4% |
| No | 15,5% | 15,6% | 13,1% | 75,6% | 77,5% | 73,9% | 60,5% | 64,2% | 62,2% | 84,2% | 83,6% | 83,6% |

Un quadro diverso e di maggior crescita invece è quello che emerge dall'incremento del ricorso al digitale per le attività quotidiane; oltre al già citato impatto sul lavoro a distanza, è marcatamente cresciuto il ricorso al digitale per il rapporto con la PA; SPID, PagoPA e DAD sono acronimi entrati nel linguaggio comune; l'accesso ai pubblici uffici centrali e territoriali si è (per forza di cose) fortemente diffuso; i "ristori" da richiedere sul sito INPS, i servizi di anagrafe, la didattica solo a distanza sono stati un vero e proprio acceleratore per gli Italiani.

Tabella 35: Per quali di queste attività utilizzi Internet? (attività quotidiane e lavoro)

| utilizzo dei servizi della pubblica amministrazione (es. prenotazione visite/ pagamento tasse) | | | | pagamento bollette | | | acquisto di beni e servizi | | | lavoro a distanza | | |
|--|-----------------|--------|--------------|--------------------|--------|--------|----------------------------|--------|--------|-------------------|--------------|--------------|
| | prima del COVID | giu-20 | giu-21 | prima del COVID | giu-20 | giu-21 | prima del COVID | giu-20 | giu-21 | prima del COVID | giu-20 | giu-21 |
| Si | 55,2% | 56,3% | 70,1% | 70,9% | 70,7% | 74,4% | 79,8% | 74,4% | 81,1% | 18,7% | 34,1% | 33,1% |
| No | 44,8% | 43,7% | 29,9% | 29,1% | 29,3% | 25,6% | 20,2% | 25,6% | 18,9% | 81,3% | 65,9% | 66,9% |

Gli intervistati sembrano aver maturato una consapevolezza verso opportunità e rischi della digitalizzazione: il 40% (in modo trasversale rispetto al livello di istruzione) è d'accordo nel vedere un rischio di "avventatezza" legato alla velocità dei processi digitali, mentre le opportunità sembrano essere percepite in modo decisamente più rilevante dai più istruiti (66,5% dei laureati vs 59,8% dei meno istruiti – cfr. Tabella 37)¹⁹.

A conferma ulteriore, i laureati sono meno preoccupati dei rischi di una frode rispetto a coloro che hanno titoli di studio inferiori.

¹⁹ Anche il Rapporto sulle scelte di investimento delle famiglie italiane della CONSOB (2020) evidenzia un'attitudine verso la digitalizzazione complessivamente positiva, pur non mancando preoccupazioni derivanti dalla complessità dell'ambiente digitale e dai rischi di frode e di attacchi informatici.

Tabella 36: *La digitalizzazione di servizi e prodotti finanziari aumenterà...*

| | fortemente in disaccordo | parzialmente in disaccordo | né in accordo né in disaccordo | parzialmente d'accordo | completamente d'accordo | Totale |
|---|--------------------------|----------------------------|--------------------------------|------------------------|-------------------------|--------|
| ...il rischio di prendere decisioni affrettate e non ponderate | 4,8% | 10,3% | 44,1% | 28,2% | 12,7% | 100,0% |
| ...la possibilità di effettuare operazioni finanziarie tempestivamente, dovunque e in qualsiasi momento | 3,2% | 4,6% | 30,1% | 34,1% | 28,0% | 100,0% |
| ...il rischio di essere vittima di una frode | 3,5% | 5,6% | 35,4% | 32,8% | 22,8% | 100,0% |

Tabella 37: *La digitalizzazione di servizi e prodotti finanziari aumenterà... (parzialmente + completamente d'accordo)*

| TITOLO DI STUDIO | Laurea | Diploma | Titolo inferiore |
|---|--------|---------|------------------|
| ...il rischio di prendere decisioni affrettate e non ponderate | 40,0% | 38,8% | 43,0% |
| ...la possibilità di effettuare operazioni finanziarie tempestivamente, dovunque e in qualsiasi momento | 66,5% | 62,6% | 59,8% |
| ...il rischio di essere vittima di una frode | 52,0% | 55,1% | 57,5% |

Altro aspetto di particolare rilevanza per la “nuova normalità” è la sostenibilità. Questa è diventata un importante e centrale pilastro dell’agenda mondiale (si pensi ai 17 obiettivi per lo sviluppo sostenibile definiti nell’Agenda 2030 delle Nazioni Unite), elemento fondamentale per il mondo finanziario e per la capacità di attrarre capitali e investimenti (i fattori ESG²⁰ - o di sostenibilità - stanno assumendo una importanza crescente). Tra i cittadini/consumatori sembra essere presente un certo grado di sovrapposizione/identificazione dei concetti di

²⁰ I fattori ESG indicano l’integrazione dei profili ambientale (E), sociale (S) e di governo societario (G) nella valutazione degli investimenti.

sostenibilità e “green”, dove le dimensioni Social e Governance sono meno conosciute e verso le quali sembra esserci un minore grado di sensibilità.

Anche il lessico e la conoscenza dei concetti sembrano confermare questo dato (cfr. Tabella 38): mentre solo il 6% degli intervistati non ha mai sentito parlare di “sviluppo sostenibile” sono 4 su 10 gli Italiani che non hanno mai sentito il termine ESG.

Allo stesso modo, la conoscenza avanzata (dichiarata) dei concetti legati alla sostenibilità è ancora assolutamente marginale nella popolazione.

I risultati sono in linea con quanto rilevato nel rapporto sulle scelte di investimento delle famiglie italiane della Consob (edizione 2019) che ha evidenziato che ben il 40% degli intervistati non è in grado di esprimere un’opinione sulla rilevanza dei fattori ESG. Il rapporto ha mostrato, altresì, che il potenziale interesse delle famiglie italiane negli investimenti socialmente responsabili dipende anche dall’importanza riconosciuta ai fattori ESG (environmental, social and governance) e, nell’ambito di questi, ai cambiamenti climatici, ossia al fattore ambientale più frequentemente all’attenzione dell’opinione pubblica. Infine, il rapporto ha registrato, in oltre un terzo degli intervistati, un’elevata propensione a spendersi per una buona causa senza attendersi nulla in cambio, rivelando così una spiccata sensibilità delle famiglie italiane verso le tematiche che investono la collettività e quindi verso il fattore Social²¹.

Tabella 38: Livello di conoscenza percepita dei concetti legati alla sostenibilità

| | non ne ho mai sentito parlare | ne ho sentito parlare | ne ho una conoscenza di base | ne ho una conoscenza avanzata |
|--|----------------------------------|--------------------------|------------------------------------|-------------------------------------|
| Sviluppo sostenibile | 5,8% | 37,8% | 45,5% | 10,9% |
| Finanza sostenibile | 21,6% | 42,3% | 30,3% | 5,7% |
| ESG ovvero Fattori Ambientali, sociali e di governance | 43,0% | 32,1% | 19,7% | 5,1% |

²¹ <https://www.consob.it/documents/46180/46181/rf2019.pdf/b3a1763b-a869-4aca-8930-9ae370a0aa90>

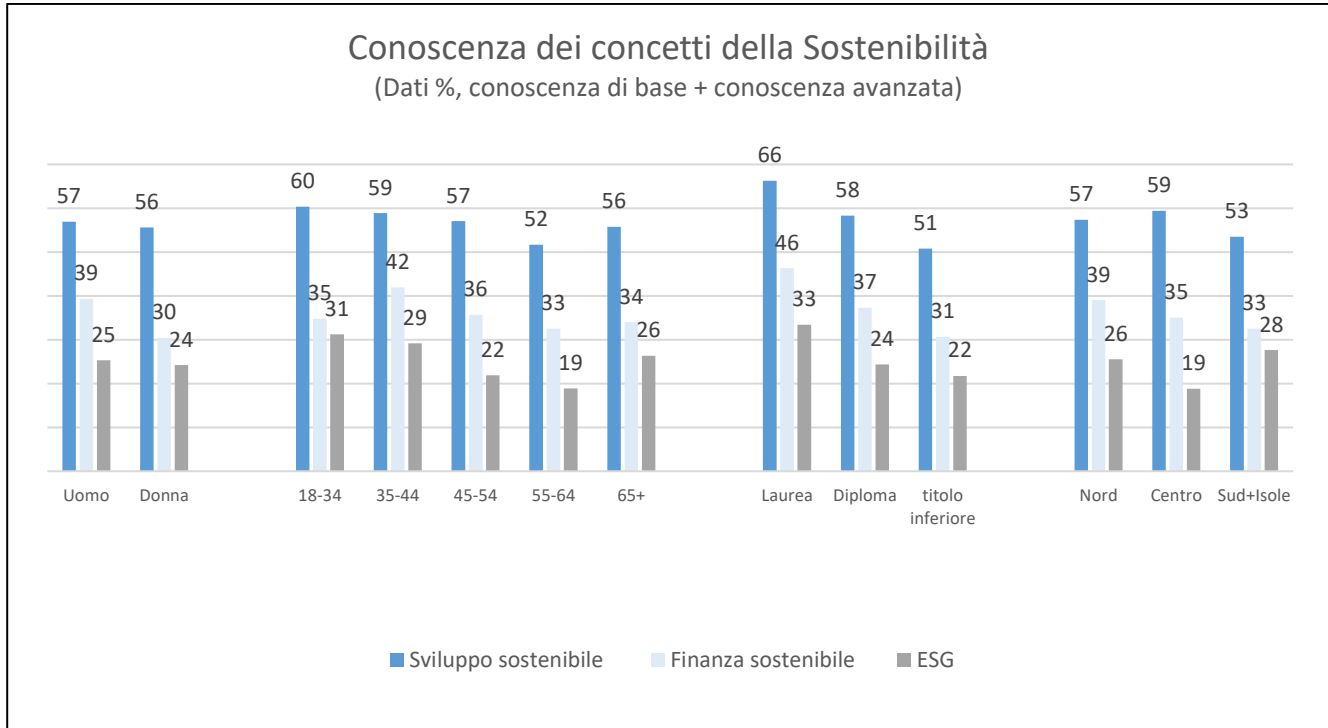


Grafico 12

Per concludere, si riportano di seguito le evidenze relative alla correlazione tra la conoscenza dei temi connessi alla sostenibilità e le conoscenze finanziarie percepite (Grafico 13): la familiarità con i temi della sostenibilità appare più frequente tra i soggetti con un livello di cultura finanziaria percepita più elevato²². In particolare, la distribuzione per livello di cultura finanziaria della conoscenza dei tre concetti sopra individuati (‘sviluppo sostenibile’, ‘finanza sostenibile’ e ‘ESG’) conferma una più ampia familiarità con il concetto di ‘sviluppo sostenibile’ rispetto ai temi di ‘finanza sostenibile’ e rispetto all’acronimo ‘ESG’.

²² Il dato appare allineato alle evidenze illustrate nel Rapporto sulle scelte di investimento delle famiglie italiane della CONSOB (2020), nel quale si rileva una correlazione tra interesse e propensione verso gli strumenti di investimento socialmente responsabili e competenze finanziarie.

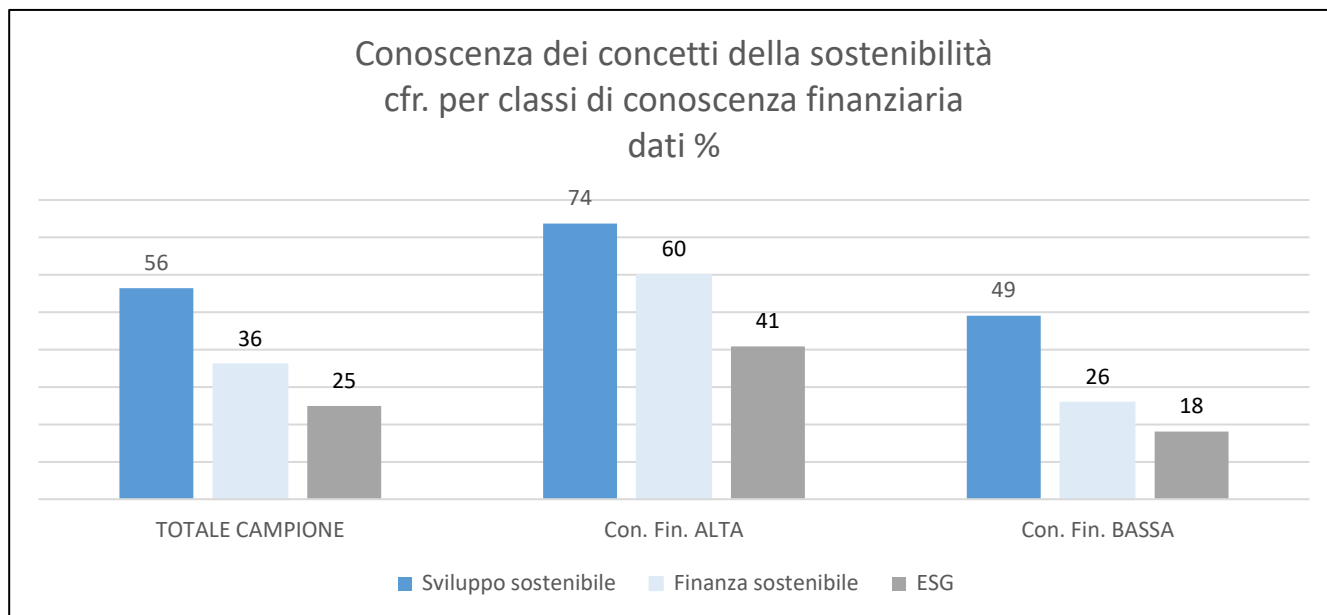


Grafico 13

Conclusioni

Dai dati rilevati nel mese di giugno 2021, mediante 5000 interviste online, di cui circa l'80 per cento al panel di famiglie già intervistate nel 2020, emerge un quadro generale della situazione economico-finanziaria delle famiglie ancora critico, ma con lievi segnali di ripresa.

Seppur in piccola misura, gli indicatori appaiono infatti tutti in miglioramento rispetto al 2020:

- il livello di soddisfazione, espresso da una scala da 1 a 10 che era pari a 6,3 nella fase pre-COVID e 5,6 a giugno 2020, ora è pari a 5,9;
- un terzo del campione dichiara di aver osservato una riduzione delle proprie entrate dall'inizio della pandemia, in diminuzione rispetto al 47,0% registrato a giugno 2020;
- la quota di coloro che riportano delle difficoltà ad arrivare a fine mese, pari 45,7% prima della pandemia e a 57,6% a giugno 2020, si attesta ora a 52,6%;
- la quota di coloro che hanno speso meno del reddito, riuscendo a risparmiare, crollata dal 60,6% prima della pandemia al 39,6% a giugno 2020, è risalita al 44,9%.

Anche la fragilità delle famiglie italiane sembra essersi leggermente attenuata rispetto ai 12 mesi precedenti: la porzione del campione che, di fronte ad una necessità imprevista, non riuscirebbe (certamente o probabilmente) a fronteggiare una spesa di 2.000 euro si riduce dal 30,7% al 24,7%. In linea con questi andamenti è anche il calo dell'ansia finanziaria, che viene dichiarata su livelli elevati dal 30% degli intervistati (era il 34,8% nel 2020).

Nel nostro paese si sono accentuate alcune diseguaglianze a fronte di gruppi che mostrano una maggior fragilità: i giovani, i cittadini residenti al Sud e, in misura più evidente, le donne, che mostrano segnali di maggior vulnerabilità rispetto agli uomini.

La conoscenza finanziaria si conferma su livelli modesti e presenta una forte correlazione con la situazione economico-finanziaria delle famiglie: l'educazione finanziaria appare quindi uno strumento per proteggersi nei periodi di difficoltà ed incertezza come quello attuale e, per utilizzare un'espressione in sintonia col periodo, l'educazione finanziaria può agire da anticorpo contro la vulnerabilità economica.

La conoscenza è bassa anche sui temi assicurativi e previdenziali.

Il dato più deludente è emerso dal quesito sul calcolo delle probabilità e delle percentuali, a cui hanno risposto in modo corretto solo un intervistato su 5 (20,6%).

Gli Italiani sembrano però consapevoli sia del basso livello delle loro conoscenze finanziarie, sia dell'importanza dell'educazione finanziaria: l'88% degli intervistati è favorevole alla sua introduzione a scuola, il 77% nei luoghi di lavoro. Sono l'88% anche coloro che ritengono che, con l'insegnamento dell'educazione finanziaria a scuola, giovani e bambini crescendo ne potrebbero trarre un effettivo vantaggio.

Infine, tra i numerosi cambiamenti portati dalla pandemia, la crescente "digitalizzazione" dei comportamenti appare come uno dei principali tratti caratteristici della cosiddetta nuova normalità.

Il consolidamento della digitalizzazione si traduce in una crescita di 6 punti del ricorso a Internet per la ricerca di informazioni finanziarie, passato dal 44,2% al 51,0%.

La sostenibilità, infine, è un tema noto solo a circa la metà della popolazione; il dato aumenta con la conoscenza finanziaria percepita.

Appendice 1

Approfondimento: conoscenze finanziarie percepite, fragilità e resilienza

Tabella I: Livello elevato di conoscenza dichiarata dei concetti (analisi per livello d'istruzione)

| | Laurea | Diploma | Fino a licenza media inferiore |
|--------------------------------|--------|---------|-----------------------------------|
| Conoscenza dei 3 concetti | 41,0% | 35,1% | 21,3% |
| - Tasso di interesse semplice | 58,8% | 51,9% | 35,8% |
| - Tasso di interesse composto | 51,3% | 45,6% | 30,5% |
| - Relazione rischio-rendimento | 59,7% | 51,5% | 40,3% |

Tabella II: Livello elevato di conoscenza dichiarata dei concetti (analisi per genere)

| | Uomo | Donna |
|--------------------------------|-------|--------------|
| Conoscenza dei 3 concetti | 33,0% | 25,0% |
| - Tasso di interesse semplice | 49,0% | 40,9% |
| - Tasso di interesse composto | 43,3% | 34,2% |
| - Relazione rischio-rendimento | 52,8% | 40,1% |

Tabella III: Livello elevato di conoscenza dichiarata dei concetti (analisi per età)

| | 18-34 | 35-54 | 55+ |
|--------------------------------|--------------|-------|-------|
| Conoscenza dei 3 concetti | 19,1% | 29,2% | 33,1% |
| - Tasso di interesse semplice | 39,0% | 45,3% | 48,3% |
| - Tasso di interesse composto | 31,9% | 40,0% | 42,0% |
| - Relazione rischio-rendimento | 36,0% | 47,6% | 51,0% |

Tabella IV: Indice di conoscenza finanziaria ottenuto con le "big three" (secondo genere ed età)

| | TOTALE | Uomo | Donna | 18-34 | 35-44 | 45-54 | 55-64 | 65+ |
|--|--------|-------|--------------|--------------|-------|-------|-------|-------|
| Alta conoscenza (3 risposte corrette) | 41,5% | 46,9% | 32,5% | 30,6% | 37,7% | 41,9% | 43,5% | 46,8% |
| Bassa conoscenza | 58,5% | 53,1% | 67,5% | 69,4% | 62,3% | 58,1% | 56,5% | 53,2% |

Tabella V: Indice di conoscenza finanziaria ottenuto con le "big three" (secondo titolo di studio ed area geografica)

| | TOTALE | Laurea | Diploma | Titolo inferiore | Nord | Centro | Sud e isole |
|--|--------|--------|---------|---------------------|-------|--------|--------------|
| Alta conoscenza (3 risposte corrette) | 41,5% | 49,8% | 45,6% | 34,7% | 46,9% | 44,3% | 32,5% |
| Bassa conoscenza | 58,5% | 50,2% | 54,4% | 65,3% | 53,1% | 55,7% | 67,7% |

Tabella VI: Difficoltà ad arrivare a fine mese e conoscenza finanziaria percepita

| Il reddito a disposizione della tua famiglia permette di arrivare alla fine del mese: | TOTALE CAMPIONE | Conoscenza finanziaria ALTA | Conoscenza finanziaria BASSA |
|---|--------------------|-----------------------------------|------------------------------------|
| | | <i>dati in %</i> | |
| con difficoltà | 53 | 38 | 59 |
| abbastanza facilmente | 31 | 33 | 30 |
| facilmente | 17 | 28 | 12 |

Tabella VII: Capacità di far fronte ad una spesa imprevista di 2000€ e conoscenza finanziaria percepita

| Se dovesse presentarsi una necessità imprevista, quanto ti senti sicuro\a di poter rimediare 2.000 euro entro un mese per farvi fronte? | TOTALE CAMPIONE | Conoscenza finanziaria ALTA | Conoscenza finanziaria BASSA |
|---|--------------------|-----------------------------------|------------------------------------|
| | | <i>dati in %</i> | |
| Sono certo\a che ci riuscirei | 40 | 58 | 33 |
| Probabilmente ci riuscirei | 30 | 28 | 31 |
| Probabilmente non ci riuscirei | 13 | 6 | 16 |
| Sono certo\a che non ci riuscirei | 12 | 5 | 14 |
| Non so | 5 | 2 | 6 |

Tabella VIII: Obiettivi di risparmio definiti e conoscenza finanziaria percepita

| La tua famiglia in questo periodo ha degli obiettivi di risparmio abbastanza definiti? | TOTALE CAMPIONE | Conoscenza finanziaria ALTA | Conoscenza finanziaria BASSA |
|--|--------------------|-----------------------------------|------------------------------------|
| | | <i>dati in %</i> | |
| Si | 48 | 56 | 45 |
| No | 52 | 44 | 55 |

Tabella IX: Indicatori di ansia finanziaria e paura verso il futuro e conoscenza finanziaria percepita

| Pensare alla mia situazione finanziaria mi genera ansia | TOTALE CAMPIONE | Conoscenza finanziaria ALTA | Conoscenza finanziaria BASSA |
|---|--------------------|-----------------------------------|------------------------------------|
| | | <i>dati in %</i> | |
| in disaccordo | 33 | 42 | 29 |
| né in accordo né in disaccordo | 37 | 36 | 38 |
| d'accordo | 30 | 22 | 34 |

| Ho paura di non riuscire a dare un futuro sereno e sicuro a me e alla mia famiglia | TOTALE CAMPIONE | Conoscenza finanziaria ALTA | Conoscenza finanziaria BASSA |
|--|------------------|-----------------------------|------------------------------|
| | <i>dati in %</i> | | |
| in disaccordo | 31 | 41 | 27 |
| né in accordo né in disaccordo | 34 | 35 | 34 |
| d'accordo | 35 | 24 | 39 |

Tabella X: Pianificazione e conoscenza finanziaria percepita

| Dall'inizio dell'emergenza COVID la tua famiglia ha cambiato i suoi obiettivi di medio/lungo periodo (es. l'acquisto della casa, l'educazione dei figli, la sottoscrizione di un'assicurazione o di un piano pensionistico)? | TOTALE CAMPIONE | Conoscenza finanziaria ALTA | Conoscenza finanziaria BASSA |
|--|------------------|-----------------------------|------------------------------|
| | <i>dati in %</i> | | |
| Sì, totalmente/in parte | 35 | 30 | 37 |
| No, rispetteremo i nostri obiettivi | 35 | 45 | 30 |
| Non abbiamo obiettivi di medio-lungo periodo | 26 | 21 | 28 |
| Non so | 4 | 4 | 5 |

Tabella XI: Gestione del risparmio e situazione patrimoniale e conoscenza finanziaria percepita

| Pensa a tutte le fonti di reddito della tua famiglia, dall'inizio del COVID la tua famiglia ... | TOTALE CAMPIONE | Conoscenza finanziaria ALTA | Conoscenza finanziaria BASSA |
|---|------------------|-----------------------------|------------------------------|
| | <i>dati in %</i> | | |
| ha speso meno del reddito, riuscendo a mettere da parte qualche risparmio | 45 | 58 | 39 |
| ha speso tutto il reddito, senza riuscire a risparmiare nulla | 43 | 32 | 48 |
| ha speso più del reddito, dovendo utilizzare risparmi o indebitandosi | 12 | 10 | 13 |

| Dall'inizio della pandemia ad oggi, considerando tutte le tue risorse finanziarie diresti che il tuo saldo complessivo è... | TOTALE CAMPIONE | Conoscenza finanziaria ALTA | Conoscenza finanziaria BASSA |
|---|------------------|-----------------------------|------------------------------|
| | <i>dati in %</i> | | |
| aumentato | 15 | 23 | 12 |
| diminuito | 38 | 30 | 41 |
| rimasto invariato | 47 | 48 | 46 |

Appendice 2

Approccio metodologico e campionamento

Il presente rapporto illustra la seconda edizione di uno studio condotto per la prima volta nel giugno 2020, quando erano state realizzate 5.011 interviste online ad un campione nazionale rappresentativo di individui di 18 anni ed oltre, responsabili della gestione dell'economia familiare e/o più informati sulle questioni economico/finanziarie della famiglia (di seguito anche capofamiglia, decisore finanziario o intervistato)²³.

Per l'edizione 2021 dello studio, sono state ricontattate le stesse famiglie e, per quanto possibile, reintervistate le stesse persone, allo scopo di conferire un carattere di longitudinalità all'indagine. Il fatto di aver reintervistato a un anno di distanza gli stessi soggetti e di disporre quindi di dati "panel" permette di delineare un quadro accurato della situazione, produrre dati ben confrontabili nel tempo e cogliere in modo puntuale i segnali di cambiamento e novità. I dati panel permetteranno anche studi ed analisi più accurati da parte dei ricercatori rispetto a campioni "cross-section".

Il tasso di *redemption* è stato dell'80,4%, a conferma del buon livello di coinvolgimento delle famiglie e delle persone ingaggiate.

Più nel dettaglio, per l'edizione 2021, sono state effettuate 5.011 interviste, di cui 4.027 agli stessi soggetti del 2020 e 984 (che si traducono in un tasso di *refresh* del 19,6%) a soggetti nuovi, aventi le stesse caratteristiche di genere, età ed area geografica dei soggetti caduti/persi.

Come nel 2020, 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 stati ponderati secondo le variabili considerate più significative a tale scopo.²⁴ I dati sono stati raccolti dal 27 maggio al 14 giugno 2021.

La numerosità campionaria utilizzata (5000 casi) garantisce un margine d'errore massimo dell'1,9%, ad un livello di confidenza del 95%.²⁵

²³ Le persone da intervistare erano state estratte da un panel proprietario di BVA-Doxa, comprendente circa 120.000 iscritti. Gli individui invitati a partecipare all'indagine erano stati selezionati 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, con reclutamenti sia online che offline ed una gestione continua e costante da parte di un team dedicato.

²⁴ Età, ampiezza comune, regione e livello di istruzione (fonte ISTAT); presenza figli 0-14 anni, reddito e professione (fonte Doxa).

²⁵ Ciò significa che in corrispondenza di una frequenza percentuale di una risposta fornita a una domanda dell'indagine nell'intorno del 50% (dove il margine d'errore assume il valore massimo) ripetendo l'indagine 100 volte possiamo essere confidenti che, almeno 95 volte, otterremo una percentuale che differisce per non più di 1,9 punti percentuali.