



RAPPORTO EDUFIN 2023

Educazione finanziaria:
iniziamo dalla scuola

Indice

Highlights	3
Introduzione.....	5
Obiettivi dell'indagine	5
Approccio metodologico e campionamento	6
La situazione economico-finanziaria delle famiglie nel 2023	7
Le conoscenze finanziarie, assicurative e previdenziali degli italiani	14
Le scelte di investimento e l'orientamento alla sostenibilità	29
La domanda di educazione finanziaria.....	35
Il Comitato per l'educazione finanziaria, il Mese, la Strategia nazionale e il portale quellocheconta.gov.it	40
Considerazioni finali.....	42
Appendice	43

Highlights

- La domanda di educazione finanziaria è quasi unanime, soprattutto rispetto all'inserimento nei programmi scolastici (90,8%); in questa direzione si muove anche il disegno di legge "Competitività dei capitali" che intende introdurre l'educazione finanziaria a scuola – (pag. 35)
- E' diffusa la convinzione che l'insegnamento di educazione finanziaria a scuola possa comportare vantaggi in termini di future scelte di risparmio, investimento, assicurative e previdenziali (72,3%) – (pag. 36)
- Cresce l'interesse delle donne per l'introduzione dell'educazione finanziaria, in particolare a scuola e sul luogo di lavoro, e per l'approfondimento di temi finanziari, assicurativi e previdenziali – (pag. 36)
- Le categorie più vulnerabili (donne, giovani, poco istruiti, redditi inferiori) e, in generale, chi possiede un basso livello di conoscenze finanziarie, passa più tempo pensando a problemi legati alle finanze personali e a come gestirli, evidenziando come un adeguato possesso di conoscenze possa comportare una gestione più serena delle proprie questioni finanziarie – (pag. 39)
- Oltre la metà del tempo impiegato pensando alle proprie finanze avviene sul luogo di lavoro (3,4 ore alla settimana su un totale di 6,3) – un dato che conferma quanto l'educazione finanziaria sul posto di lavoro possa essere utile, sia ai lavoratori sia al datore di lavoro (pag. 39)
- La conoscenza del Comitato è cresciuta nel tempo anche in virtù della campagna promozionale degli anni scorsi e del lavoro dei suoi membri; gli intervistati ne hanno sentito principalmente parlare tramite televisione, radio, giornali e internet – (pag. 40)
- Cresce stabilmente nel tempo anche la conoscenza del Mese dell'educazione finanziaria, conosciuto da quasi 1 intervistato su 4 (22,5%) mentre 1 su 10 (9,5%) sa che esiste una Strategia nazionale per l'educazione finanziaria – (pag. 40)
- Sia il Comitato, sia il Mese sia la Strategia sono più noti non solo fra i più istruiti, ma anche fra i giovani, probabilmente per le numerose iniziative ed attività di educazione finanziaria che sono state intraprese nelle scuole – (pag. 40)
- Il 14% del campione dichiara di conoscere ed aver consultato almeno una volta il portale di educazione finanziaria del Comitato, www.quellocheconta.gov.it e una quota del tutto simile (13,4%) ha visitato le pagine social del Comitato (Facebook, LinkedIn e Instagram) trovandole utili per oltre la metà dei casi – (pag. 41)
- Il grado di soddisfazione medio delle famiglie per la propria situazione economico-finanziaria rimane basso (5,68 su scala 1-10) ed è in lieve peggioramento rispetto al 2022 (5,74) – (pag. 8)
- La quota di famiglie che arriva con difficoltà a fine mese rimane elevato (59%) – (pag. 9)
- Tra i comportamenti adottati dai decisori economici per far fronte all'inflazione, si nota la riduzione dei consumi superflui (56,8%) e il ricorso a canali di vendita più a buon mercato (32,3%); circa un terzo delle famiglie ha modificato le proprie abitudini di risparmio (28,5%) – (pag. 7)
- I principali fattori di stress finanziario sono rappresentati dall'aumento dei prezzi di beni alimentari ed energetici (54,3%), dalla paura di non avere risparmi sufficienti per affrontare le emergenze (24,5%) e dall'aumento dei tassi d'interesse (20,1%) – (pag. 13)
- L'autovalutazione delle proprie conoscenze finanziarie è sotto la sufficienza (5,17 su scala 1-10) – (pag. 14)
- Meno della metà (44,3%) dei decisori economici delle famiglie italiane conosce 3 concetti di base di finanza; la percentuale si riduce notevolmente tra coloro con redditi bassi, tra le donne e i residenti al Sud – (pag. 15-16)

- Anche in ambito assicurativo sia il livello di conoscenze di base che l'autovalutazione delle proprie conoscenze si confermano basse, in particolare nelle donne, mentre i giovani hanno una maggior *overconfidence*. Complessivamente, la percentuale di coloro che rispondono correttamente alle domande sulla conoscenza assicurativa di base si colloca ad un livello più basso di quello raggiunto per gli altri concetti di conoscenza finanziaria di base - (pag. 19)
- Le conoscenze effettive sui prodotti assicurativi sono molto diversificate; le differenze sono verosimilmente da collegare alle diverse caratteristiche dei prodotti, destinati a soddisfare bisogni eterogenei – (pag. 20)
- Si conferma la bassa conoscenza dei concetti di base previdenziali (meno del 50% risponde correttamente), ad un livello addirittura inferiore a quello raggiunto per la conoscenza di concetti finanziari – (pag. 23)
- Emerge una complessiva *overconfidence* rispetto alle proprie nozioni previdenziali di base (soprattutto in relazione al funzionamento della previdenza pubblica) e tale sovrastima è generalmente più alta per gli uomini e per le classi di età più giovani – (pag. 24)
- È confermata la diffusa consapevolezza della necessità di una pianificazione finanziaria ai fini previdenziali - registrando per tutti gli anni d'indagine una percentuale elevata, oltre il 70% - con l'eccezione delle fasce più giovani (18-34 anni) – (pag. 28)
- Solo il 17 % del campione è iscritto alla previdenza complementare ed è più probabile che siano coloro che hanno una conoscenza finanziaria elevata – (pag. 27);
- L'accumulazione di risparmi pensionistici è limitata (il 66% degli iscritti ha accumulato un montante che non supera i 50 mila euro) e si osserva un *gap* di genere nel risparmio pensionistico – (pag. 27)
- Tra le ragioni della mancata adesione alla previdenza complementare prevale la presenza di vincoli di bilancio alla creazione di risparmi (26,5%); i più giovani preferiscono procrastinare le decisioni previdenziali – (pag. 28)
- L'inflazione e l'aumento dei tassi d'interesse hanno influito sulla propensione a investire e sulla partecipazione al mercato finanziario: è in forte aumento rispetto al 2022 il dato di coloro che intendono investire (dal 17,4% al 30,9%) ed è in diminuzione quello di chi preferisce mantenere i risparmi sul conto corrente (dal 45,2% al 37,8%) – (pag. 29)
- I dati mostrano un effetto virtuoso della conoscenza finanziaria sulle intenzioni di investimento degli intervistati: livelli più elevati di conoscenza finanziaria sono associati ad una maggiore propensione a investire in strumenti d'investimento diversificati e in forma di previdenza complementare – (pag. 30)
- Emerge, altresì, un effetto di complementarità tra conoscenza e consulenza finanziarie poiché i soggetti che ricorrono al consulente sono quelli che manifestano livelli più elevati di cultura finanziaria – (pag. 32)
- Circa l'interesse degli intervistati sulle tematiche di investimento di lungo periodo come la sostenibilità, il possesso di prodotti sostenibili è aumentato pochissimo. L'interesse verso prodotti di investimento sostenibili è maggiore tra coloro che hanno livelli più elevati di conoscenza finanziaria (13,8% per i soggetti con livelli elevati rispetto al 5,9% per i soggetti con livelli bassi), evidenziando il ruolo rilevante che l'educazione finanziaria può svolgere anche nella transizione sostenibile – (pag. 33-34)

Introduzione

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 nazionale¹, 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 effettuare scelte economiche consapevoli in un periodo di difficoltà ed incertezza.

Negli anni 2021 e 2022 l'indagine è stata ripetuta, con la stessa metodologia e sullo stesso campione (panel) con un questionario che ha permesso sia di fornire con cadenza annuale un quadro aggiornato della situazione, sia di approfondire maggiormente i temi di conoscenza finanziaria, assicurativa e previdenziale e di esplorare nuovi argomenti come la sostenibilità, l'impatto dell'inflazione e della guerra in Ucraina.

Nel 2023 è stata realizzata una nuova edizione dello studio, fornendo così un nuovo aggiornamento dei dati raccolti negli anni precedenti. Nell'indagine di quest'anno si è anche realizzato un focus sulle conoscenze degli italiani su argomenti previdenziali e posto l'accento sull'importanza dell'introduzione dell'educazione finanziaria a scuola e negli ambienti di lavoro.

Arrivata alla sua quarta edizione, questa indagine si conferma una importante ed unica iniziativa di raccolta dati su temi finanziari, assicurativi e previdenziali con un panel continuativo nel tempo.

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

Il rapporto segue questo schema: all'inizio vengono riportati gli obiettivi e la metodologia dell'indagine, a seguire viene offerta una panoramica degli highlights della survey, prosegue con l'evoluzione della situazione economica delle famiglie, 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, le scelte di investimento e l'orientamento alla sostenibilità e infine la domanda di educazione finanziaria e l'aggiornamento dei dati di notorietà del Comitato, del Mese per l'educazione Finanziaria e della 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. Il duplice obiettivo di questa indagine è, pertanto, comunicare all'esterno l'importanza dell'educazione finanziaria e mettere 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 il Comitato, ad esempio, per pianificare le attività da svolgere. Inoltre, 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

¹ Per approfondimenti sulla Strategia nazionale e il Programma consultare il portale del Comitato: <http://www.quellocheconta.gov.it/it/chi-siamo/strategia-nazionale/>.

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

Approccio metodologico e campionamento

Il presente rapporto illustra la quarta 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 economico/finanziario o intervistato)².

Per le edizioni successive dello studio (2021, 2022 e 2023) 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 con cadenza annuale 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* annuale si aggira intorno all'80%, a conferma del buon livello di coinvolgimento delle famiglie e delle persone ingaggiate.

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.³ I dati della quarta edizione dello studio sono stati raccolti nel mese di maggio 2023.

La numerosità campionaria utilizzata (5000 casi) garantisce un margine d'errore massimo dell'1,9%, ad un livello di confidenza del 95%.⁴

² 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 BVA 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.

³ Età, ampiezza comune, regione e livello di istruzione (fonte ISTAT); presenza figli 0-14 anni, reddito e professione (fonte BVA Doxa).

⁴ 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.

La situazione economico-finanziaria delle famiglie nel 2023

Per comprendere l'evoluzione della situazione economico-finanziaria delle famiglie italiane nel 2023 è utile richiamare alcuni fattori di contesto che rendono più difficile far quadrare i conti delle famiglie.

Dalla seconda metà del 2022, l'attività economica ha subito un netto rallentamento, in un contesto globale che rimane caratterizzato da un'elevata incertezza per il protrarsi del conflitto in Ucraina. L'inflazione al consumo, generata dai rincari delle materie prime energetiche e alimentari innescati dallo scoppio del conflitto, ha raggiunto i livelli più alti dalla metà degli anni '80 (8,7% nella media del 2022, superando il 12% nell'ultimo trimestre). A partire dall'estate del 2022 la Banca centrale europea ha avviato un rapido rialzo dei tassi di interesse ufficiali, aumentati di 4 punti percentuali tra luglio 2022 e giugno 2023.

Nel 2022 l'occupazione è cresciuta rispetto all'anno precedente, recuperando i livelli prepandemici. Parallelamente, il reddito disponibile delle famiglie è aumentato del 6,2% a valori correnti, ma in termini reali si è ridotto dell'1,2% a causa dell'alta inflazione, che ha eroso anche il valore reale della ricchezza delle famiglie.⁵

In questo contesto, tra i comportamenti adottati dai decisori economici delle famiglie per far fronte all'inflazione, si nota non solo la riduzione dei consumi superflui (56,8%) e il ricorso a canali di vendita più a buon mercato (32,3%), ma anche un cambio delle abitudini d'acquisto, propendendo per prodotti alimentari meno costosi (29,5%) e una modifica delle abitudini di risparmio (28,5%). Una percentuale più contenuta rispetto allo scorso anno dichiara di non aver modificato le proprie abitudini (11,9%; Tab. 1A).

Nel complesso, come vedremo più nel dettaglio, dall'indagine emerge una maggiore difficoltà delle famiglie a compiere scelte economico-finanziarie, in un contesto di elevata inflazione e aumento dei tassi di interesse. Il peggioramento è più evidente tra le categorie più fragili della popolazione: le donne, le famiglie a basso reddito, i residenti al Sud e coloro che hanno un basso grado di istruzione. Tuttavia, rispetto allo scorso anno, le famiglie sembrano aver reagito migliorando lievemente il proprio grado di resilienza e di gestione dello stress finanziario.

Tab 1A. - Quali di questi comportamenti la tua famiglia ha adottato per contrastare i recenti aumenti dei prezzi?

	2022	2023
Riducendo i consumi dei beni che considero superflui	54,5%	56,8%
Mantenendo lo stesso livello di consumo ma acquistando prodotti meno costosi (ad esempio facendo la spesa nei discount o nei supermercati che offrono prodotti meno costosi)	33,6%	32,3%
Modificando le proprie abitudini di risparmio	27,1%	28,5%
Riducendo i consumi dei beni di alimentari più costosi (ad esempio frutta e verdura)	26,0%	29,5%
Ricorrendo al risparmio accumulato	20,1%	19,8%
Rinviano/rinegoziando pagamenti (bollette, rate debito, affitto, ...)	10,2%	9,1%
Chiedendo aiuto/prestito a parenti e amici	6,6%	5,5%
Chiedendo un prestito a banche e finanziarie	6,1%	6,1%
Vendendo/impegnando beni di famiglia	4,9%	5,0%
Chiedendo anticipazione/riscatto del capitale accumulato nelle forme di previdenza complementare	2,6%	2,7%
Chiedendo il riscatto anticipato della polizza vita	1,9%	2,1%
Non abbiamo modificato le nostre abitudini	14,6%	11,9%

⁵ https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/relazione-annuale/2022/rel_2022.pdf#page=58

Soddisfazione per la propria situazione economico-finanziaria

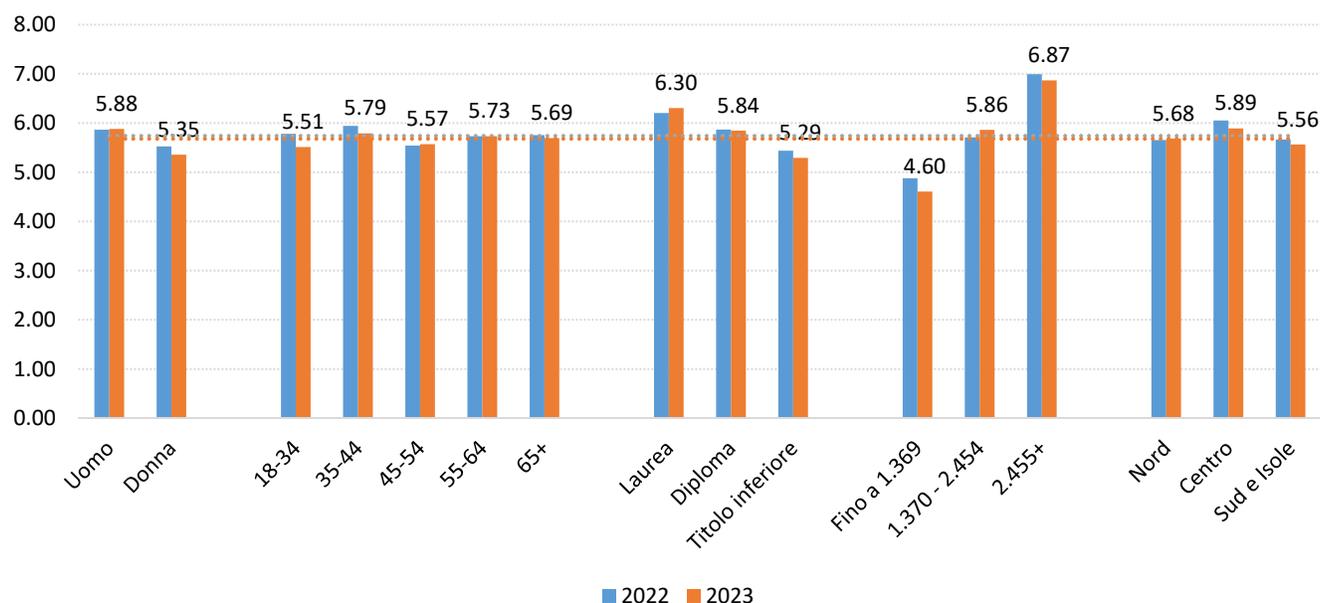
Dall'indagine emerge che il grado di soddisfazione medio delle famiglie italiane per la propria condizione economico-finanziaria resta basso nel 2023 (5,68 su scala 1-10) e in lieve peggioramento rispetto al 2022, come illustrato nella Tab. 1B:

Tab. 1B - Quanto ti ritieni soddisfatto della situazione economico-finanziaria della tua famiglia?
(1=per nulla e 10=moltissimo)

	2020	2021	2022	2023
Media	5,59	5,87	5,74	5,68

Le donne sono mediamente meno soddisfatte della propria situazione economica rispetto agli uomini. I livelli di soddisfazione inferiori si registrano tra gli individui con basso reddito e con livelli inferiori di istruzione (Fig. 1).

Fig. 1 - Soddisfazione per la situazione economico-finanziaria della propria famiglia



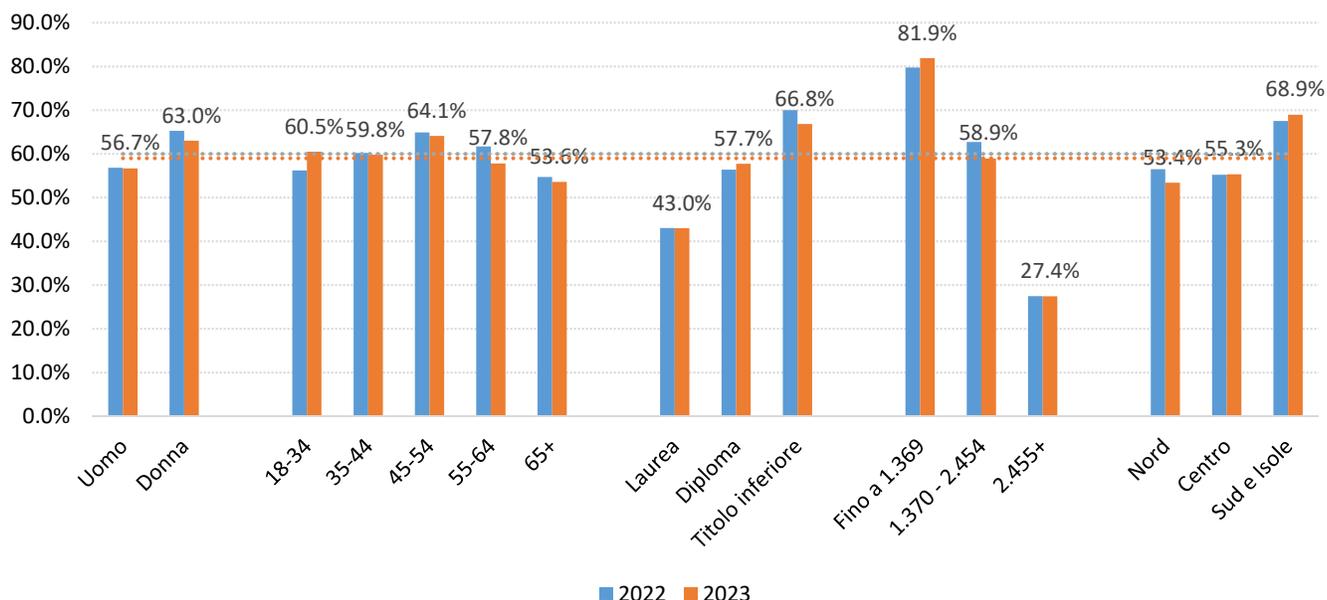
Reddito a disposizione

La percentuale delle famiglie che arrivano con difficoltà alla fine del mese, cresciuta di oltre 7 punti percentuali nel 2022, è scesa di un punto percentuale nel 2023, al 59%. Anche in questo caso, le difficoltà si registrano maggiormente tra coloro che hanno redditi bassi, titoli di studio inferiori e risiedono al Sud. In media, le donne risultano maggiormente in difficoltà degli uomini (Tab. 2 e Fig. 2).

Tab. 2 - Il reddito a disposizione della famiglia permette di arrivare alla fine del mese:

	2020	2021	2022	2023
con difficoltà	57,6%	52,6%	60,0%	59,0%
abbastanza facilmente	25,3%	30,8%	27,9%	28,7%
facilmente	17,0%	16,6%	12,1%	12,2%

Fig. 2 - Il reddito a disposizione permette di arrivare con difficoltà alla fine del mese



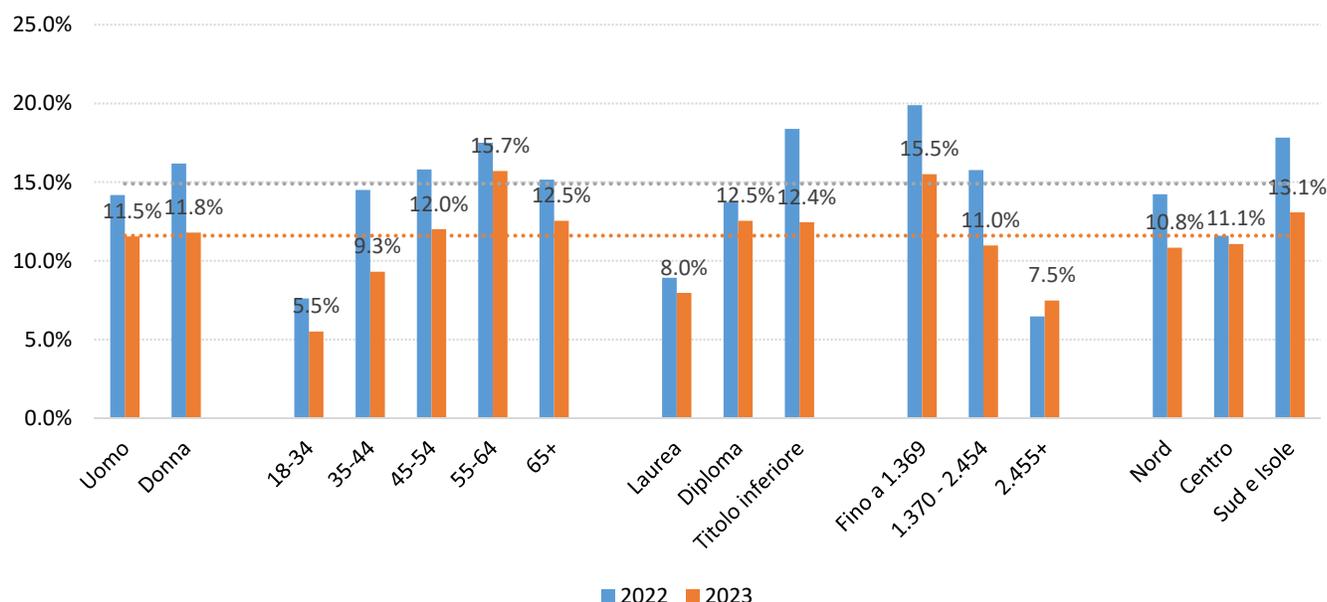
Risparmio dall'inizio dell'emergenza COVID

Nonostante queste difficoltà, la capacità di risparmio delle famiglie nel 2023 registra qualche miglioramento rispetto all'anno precedente. La percentuale di famiglie che dichiara di aver speso meno del proprio reddito è tornata a salire nel 2023 (a 42,3%) e la percentuale di famiglie che ha speso più del reddito è tornata a diminuire, portandosi poco sotto al valore del 2021 (11,6%; Tab. 3). Le persone con redditi bassi e i residenti al Sud faticano maggiormente ad arrivare alla fine del mese (Fig. 3).

Tab. 3 - Pensa a tutte le fonti di reddito della tua famiglia (redditi da lavoro, affitti, rendite da capitale, ecc.). Potresti dirmi se la tua famiglia dall'inizio dell'emergenza COVID:

	2020	2021	2022	2023
ha speso meno del reddito	39,6%	44,9%	39,1%	42,3%
ha speso tutto il reddito	46,3%	43,3%	46,0%	46,0%
ha speso più del reddito	14,2%	11,8%	14,9%	11,6%

Fig. 3 - Dall'inizio dell'emergenza COVID, ha speso più del reddito



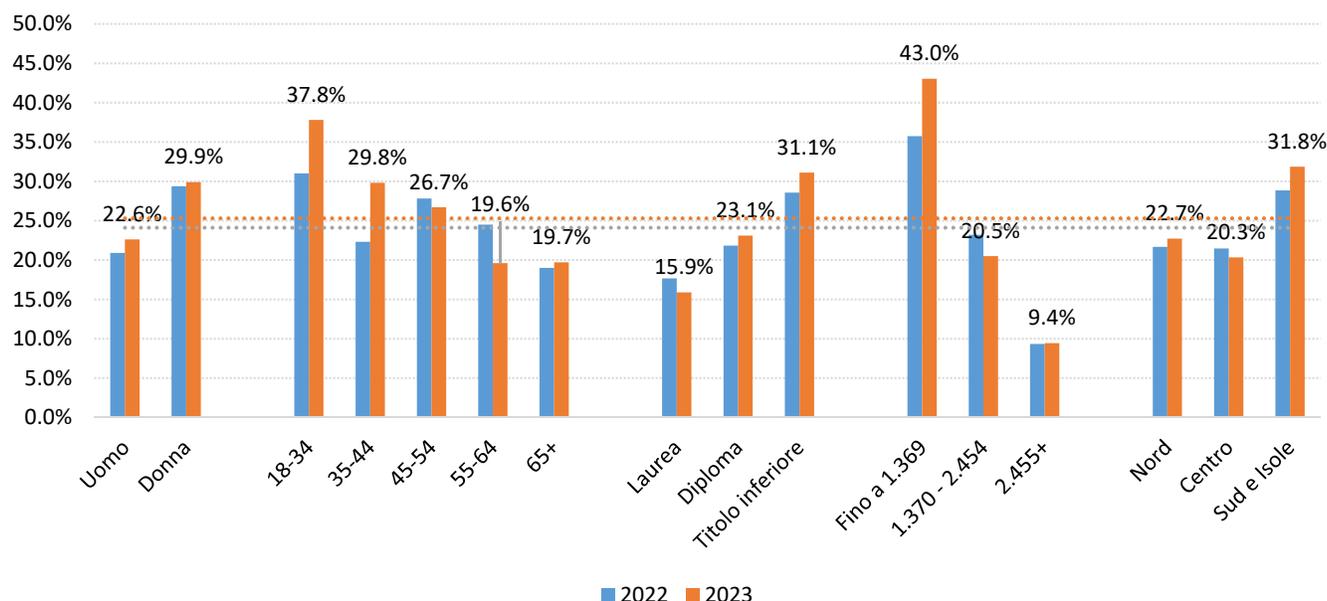
Fragilità finanziaria

Uno dei principali indicatori per valutare il grado di fragilità finanziaria delle famiglie è la capacità di fare fronte a spese impreviste di media entità (2.000 euro). È una buona misura della situazione dei bilanci famigliari e anche dello stato di benessere o malessere finanziario delle famiglie. La percentuale di intervistati che è certa di poter rimediare 2.000 euro entro un mese per una spesa imprevista, scesa tra il 2021 e il 2022, è aumentata di 1,4 punti nel 2023, portandosi al 39%. Tuttavia, anche la percentuale di chi, probabilmente o certamente, non ci riuscirebbe è aumentata di 1,2 punti, pur restando ben al di sotto del dato 2020.

Tab. 4 - Se dovesse presentarsi una necessità imprevista, quanto ti senti sicuro/a di poter rimediare 2.000 euro entro un mese per farvi fronte?

	2020	2021	2022	2023
Sono certo che ci riuscirei	34,0%	40,0%	37,6%	39,0%
Probabilmente ci riuscirei	29,4%	30,2%	31,8%	30,9%
Probabilmente/sono certo che non ci riuscirei	30,7%	24,7%	24,1%	25,3%
Non so	5,9%	5,1%	6,5%	4,7%

Fig. 4 - Probabilmente/è certo che non riuscirebbe a rimediare 2.000€ entro un mese



Le differenze tra i vari sottogruppi sono molto marcate. Tra coloro che avrebbero maggiori difficoltà a reperire 2.000 euro vi sono le donne, i giovani, i decisori economici con basso livello di istruzione e quelli con basso livello di reddito (il 43,0%, a fronte del 9,4% di coloro con redditi più elevati) e i residenti nell'area Sud/Isole.

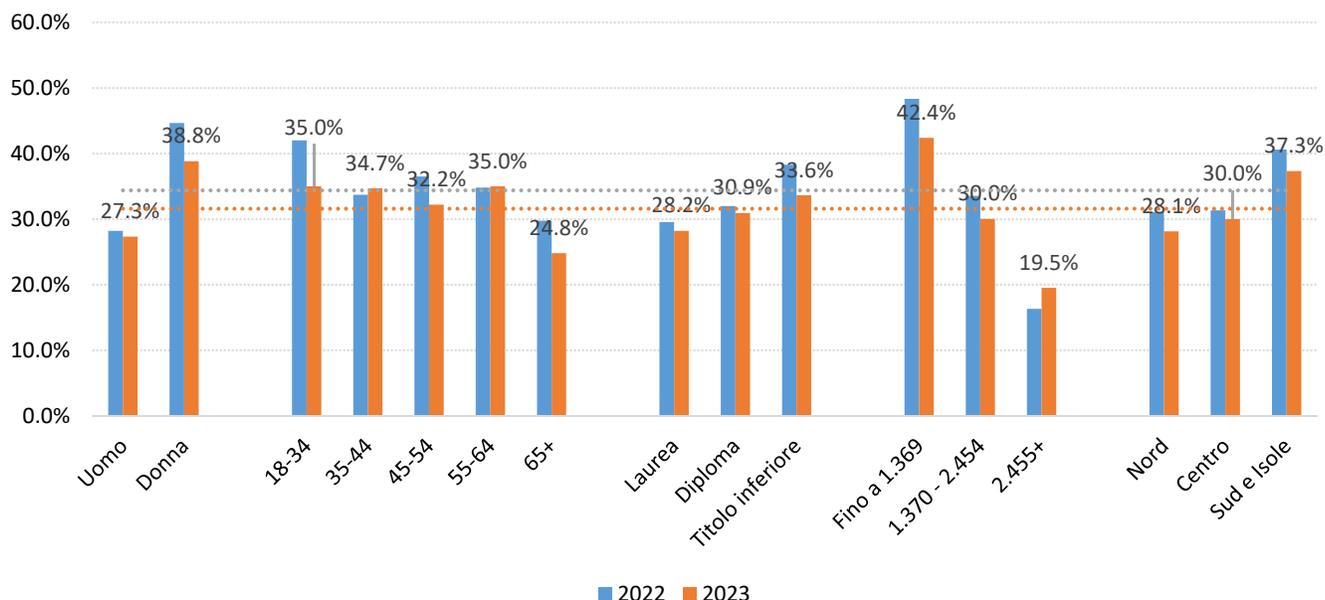
Ansia finanziaria

La percentuale di intervistati che dichiara di provare ansia nel pensare alla propria situazione finanziaria, aumentata di oltre 4 punti percentuali tra il 2021 e il 2022, è diminuita di quasi 3 punti nel 2023 (31,6%), (Tab. 5). L'ansia finanziaria è più evidente tra le famiglie a basso reddito (42,4%) e le donne (38,8%). Inoltre, è più diffusa tra i residenti al Sud e tra coloro che hanno un basso grado di istruzione (Fig. 5). Come visto sopra, queste sono anche le fasce della popolazione che hanno più difficoltà ad arrivare alla fine del mese ed a far fronte a situazioni di emergenza.

Tab. 5 - Quanto sei d'accordo o in disaccordo con l'affermazione "Pensare alla mia situazione finanziaria mi genera ansia"

(1= fortemente in disaccordo, 3=né in accordo né in disaccordo, 5=completamente d'accordo)

	2020	2021	2022	2023
in disaccordo	29,5%	32,6%	27,1%	27,9%
né in accordo né in disaccordo	35,8%	37,4%	38,5%	40,5%
d'accordo	34,8%	30,0%	34,4%	31,6%

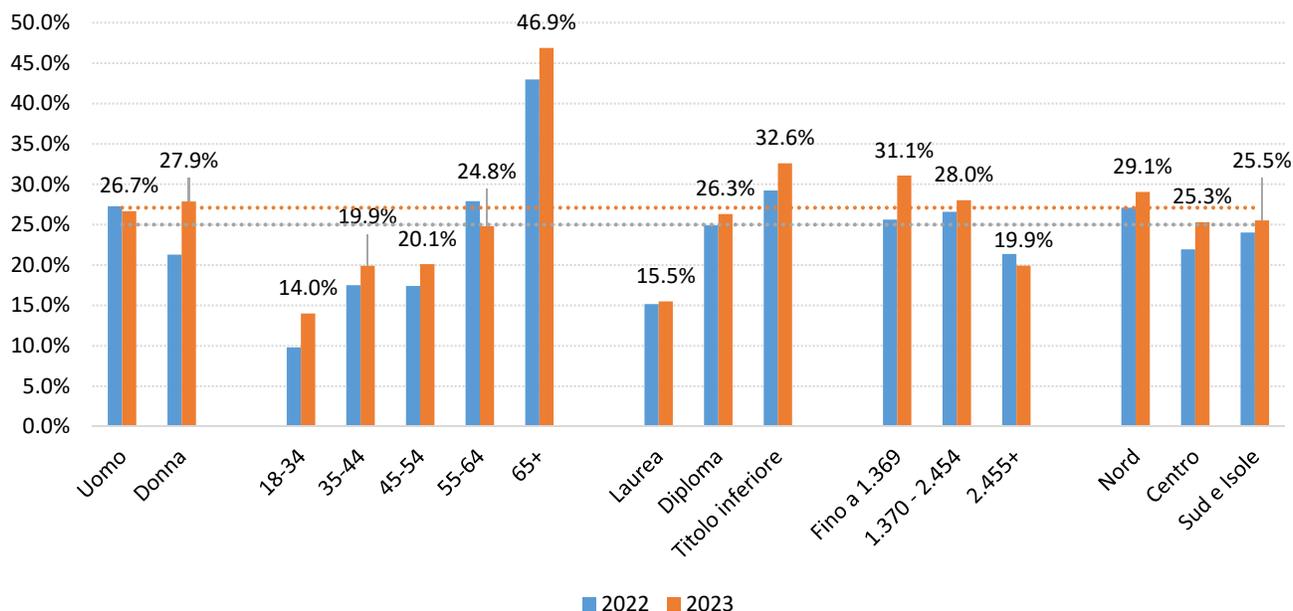
Fig. 5 - Pensare alla mia situazione finanziaria mi genera ansia


Revisione degli obiettivi di medio-lungo periodo

La percentuale di famiglie che dichiara di aver modificato (del tutto o in parte) i propri obiettivi, aumentata di oltre 5 punti percentuali tra il 2021 e il 2022, è scesa di 2,5 punti nel 2023 ed è salita la percentuale di chi dichiara di non avere obiettivi (al 27,1%; Tab. 6), il dato riflette in larga misura la mancanza di obiettivi di medio-lungo periodo nelle fasce più anziane della popolazione (Fig. 6).

Tab. 6 - Dall'inizio dell'emergenza COVID (nel corso degli ultimi 12 mesi per l'indagine 2023) la tua famiglia ha cambiato i suoi obiettivi di medio-lungo periodo (es. l'acquisto della casa, l'istruzione dei figli, la sottoscrizione di un'assicurazione o di un piano pensionistico)?

	2020	2021	2022	2023
Sì, totalmente/in parte	40,4%	35,1%	40,7%	38,2%
No, rispetteremo i nostri obiettivi	30,1%	34,9%	30,3%	31,7%
Non abbiamo obiettivi di medio-lungo periodo	25,6%	25,6%	25,0%	27,1%
Non so	3,9%	4,4%	4,0%	3,0%

Fig. 6 - Non hanno obiettivi di medio-lungo periodo


Fattori di stress finanziario

In linea con il contesto esterno, i principali fattori di stress finanziario in questo periodo sono rappresentati dall'aumento dei prezzi dei beni alimentari ed energetici (54,3%), dalla paura di non avere risparmi sufficienti per affrontare le emergenze (24,5%) e dall'aumento dei tassi d'interesse (20,1%) come illustrato dalla Tabella 7.

Tab.7 - Quali sono per te i principali fattori di stress finanziario in questo periodo?

	2022	2023
L'aumento dei prezzi dei beni alimentari e/o energetici (gas, luce ecc.)	55,0%	54,3%
Non avere risparmi da parte per affrontare le emergenze	24,6%	24,5%
Le forti oscillazioni del mercato finanziario	19,8%	17,9%
Non riuscire a pagare le spese (bollette, affitto ...)	17,4%	16,6%
L'aumento dei tassi d'interesse	15,7%	20,1%
Non riuscire a mettere da parte risorse per la pensione	14,9%	16,9%
Non riuscire a pagare i debiti (mutuo, rate ...)	13,5%	12,8%
Non sto soffrendo di stress finanziario	9,0%	10,5%
Non sono preoccupato della situazione economica in generale	4,9%	4,5%

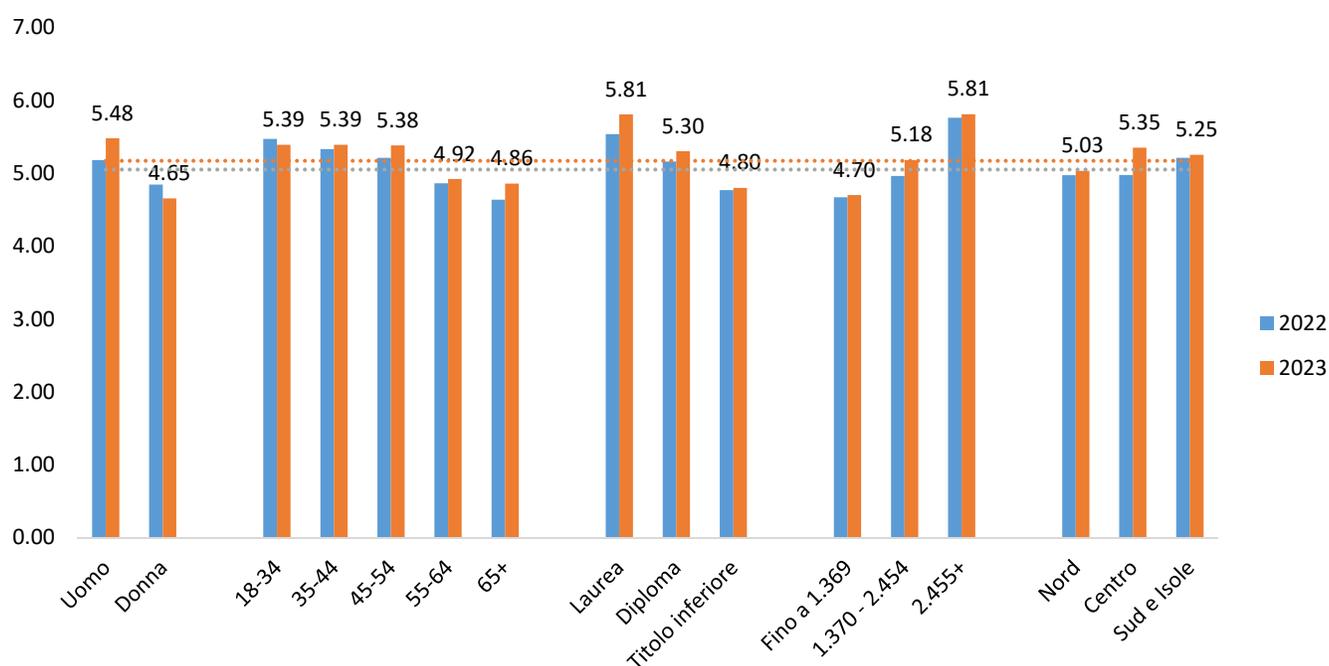
Le conoscenze finanziarie, assicurative e previdenziali degli italiani

Le conoscenze finanziarie percepite rimangono molto basse. Nel complesso sono sotto la sufficienza (voto medio inferiore a 6) anche tra coloro che hanno redditi e titoli di studio più elevati.

Tab.8 - Su una scala da 1 a 10, dove 1 significa molto basso e 10 significa molto alto, che punteggio daresti al tuo livello di conoscenze finanziarie?

	2020	2021	2022	2023
Media	5,64	5,19	5,05	5,17

Fig. 7 - Autovalutazione del livello di conoscenza finanziaria



Guardando alle conoscenze specifiche sui diversi concetti di base, si registrano lievi differenze rispetto all'anno precedente. Coerentemente con il contesto economico di riferimento, aumenta la familiarità con i concetti di inflazione (73,8% dichiarano di sapere di cosa si parla) e di tasso di interesse semplice (46,5%). Diminuisce invece la conoscenza dei concetti di diversificazione del rischio (54,6%), di relazione tra rischio e rendimento (46,6%) e di tasso di interesse composto; quest'ultimo si conferma essere il concetto più ostico per le famiglie italiane, con poco più di un decisore finanziario su tre che dichiara di sapere di cosa si parla (38,1%). Nel 2023 è stata posta anche una domanda relativa al mutuo, che risulta essere l'argomento maggiormente conosciuto (79,3%).

Tab.9 - Hai mai sentito parlare prima d'ora di:

		2020	2021	2022	2023
Tasso di interesse semplice	Sì, ma solo per sentito dire	33,5%	33,4%	36,7%	38,0%
	Sì e so di cosa si parla	45,8%	46,0%	45,0%	46,5%
	No	20,7%	20,6%	18,3%	15,5%
Tasso di interesse composto	Sì, ma solo per sentito dire	32,7%	32,2%	35,0%	38,3%
	Sì e so di cosa si parla	37,6%	39,9%	40,6%	38,1%
	No	29,7%	28,0%	24,5%	23,6%
Inflazione	Sì, ma solo per sentito dire	22,8%	22,8%	23,8%	21,7%
	Sì e so di cosa si parla	71,2%	71,0%	71,9%	73,8%
	No	6,0%	6,2%	4,4%	4,4%
Diversificazione del rischio	Sì, ma solo per sentito dire	24,5%	24,6%	26,2%	26,0%
	Sì e so di cosa si parla	55,9%	56,7%	56,8%	54,6%
	No	19,6%	18,8%	17,0%	19,4%
Relazione rischio-rendimento	Sì, ma solo per sentito dire	28,5%	28,1%	28,4%	29,3%
	Sì e so di cosa si parla	48,2%	48,0%	49,7%	46,6%
	No	21,9%	23,9%	21,9%	24,2%
Mutuo	Sì, ma solo per sentito dire				17,9%
	Sì e so di cosa si parla				79,3%
	No				2,8%

Considerando invece le conoscenze effettive sui tre concetti di base, inflazione, tasso di interesse e diversificazione del rischio, anche noti come le “big three”, si nota uno scostamento nell’ordinamento della conoscenza effettiva rispetto a quella percepita. Lo scostamento è positivo per i concetti di tasso d’interesse (con il 71,6% degli intervistati che risponde correttamente alla relativa domanda) e di diversificazione del rischio (63,8% di risposte corrette). Per quanto riguarda l’inflazione, il 69,8% dei decisori finanziari ne comprende gli effetti sul potere di acquisto, un dato leggermente inferiore al livello di conoscenza percepita ma più alto rispetto agli anni precedenti.

Tab.10 - Big three (percentuale di risposte corrette)

	2020	2021	2022	2023
Tassi di interesse	72,8%	70,6%	70,8%	71,6%
Inflazione	68,1%	67,1%	66,8%	69,8%
Diversificazione	62,3%	63,3%	63,8%	63,8%

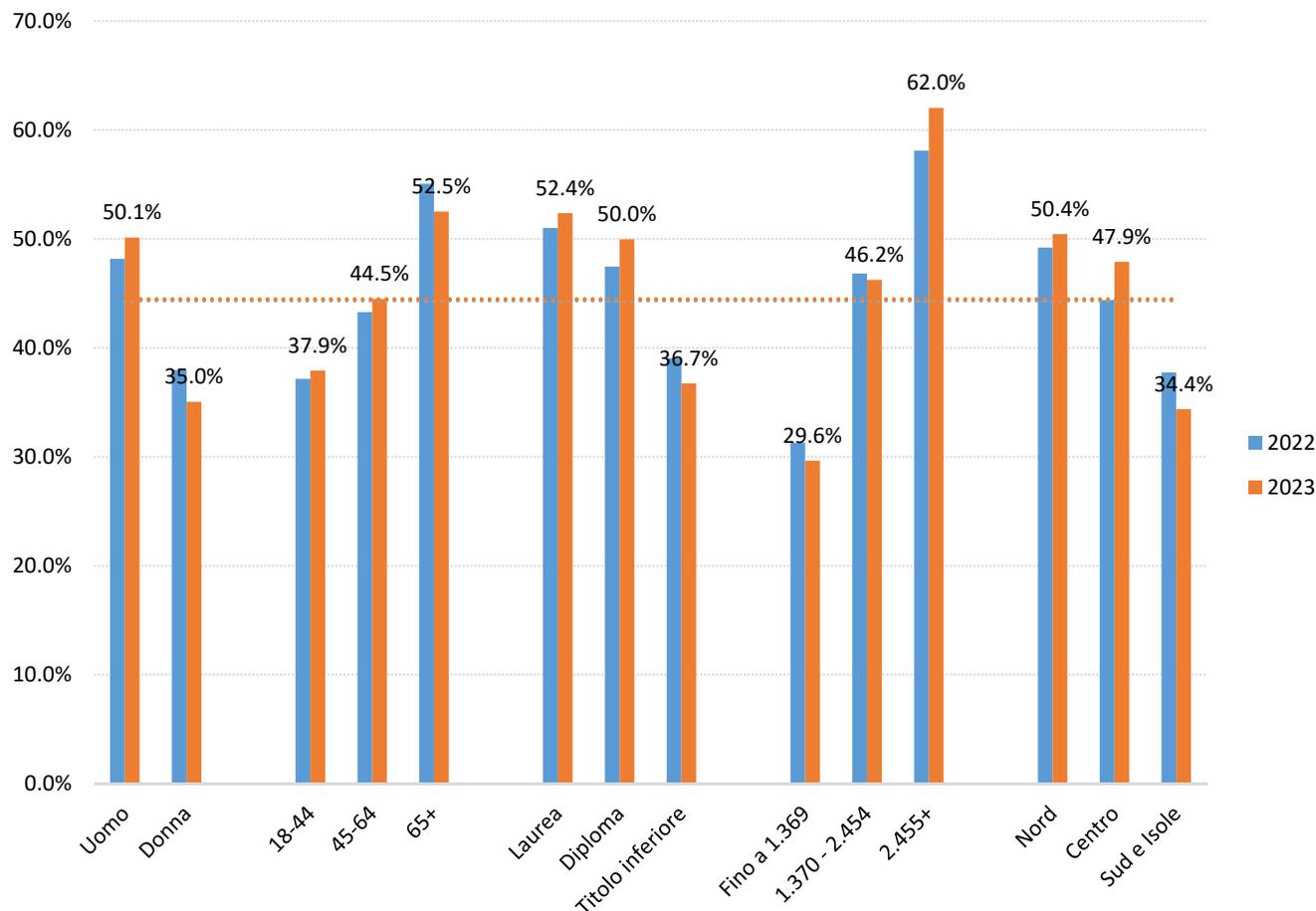
Nel complesso la conoscenza finanziaria rimane contenuta: considerando le risposte esatte a tutte tre le domande riportate nella tabella 10 (alta conoscenza; Tab. 11), notiamo che in media il 44,5% dei decisori economici possiede una elevata conoscenza, un dato sostanzialmente in linea con quello degli anni passati.

Tab.11 - Big three (percentuale di risposte corrette a tutte e 3 le domande)

2020	2021	2022	2023
44,6%	41,5%	44,3%	44,5%

La conoscenza finanziaria è più alta tra gli uomini, tra coloro con un titolo di studio più elevato e con redditi più alti e tra i residenti del Centro e del Nord, mentre è bassa per le altre categorie (Fig. 8), indicando un ampliamento dei divari di alfabetizzazione finanziaria.

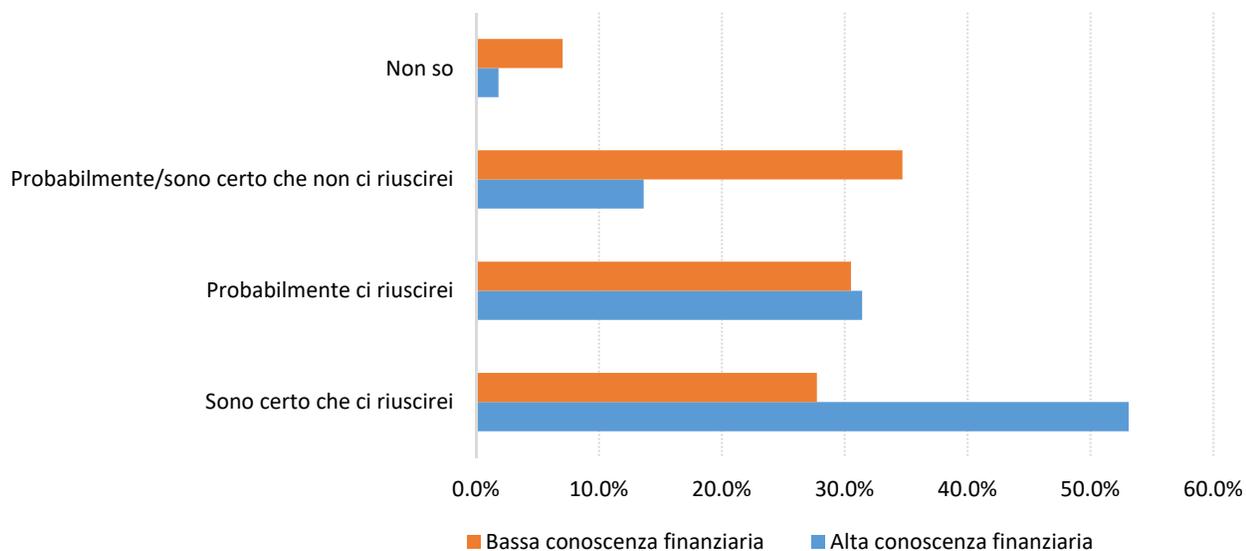
Fig. 8 - Indice di conoscenza finanziaria ottenuto con le "big three": percentuale di individui con alta conoscenza (risposta esatta a tutte e 3 le domande)



Se confrontiamo la conoscenza finanziaria con i comportamenti, si conferma che la fragilità finanziaria si accompagna con un basso livello di conoscenze finanziarie; infatti, i decisori con bassa conoscenza finanziaria dichiarano più spesso di avere difficoltà a far fronte a spese impreviste e ad arrivare alla fine del mese; una bassa conoscenza finanziaria si accompagna inoltre ad una maggiore ansia finanziaria (Fig. 9 a-c).

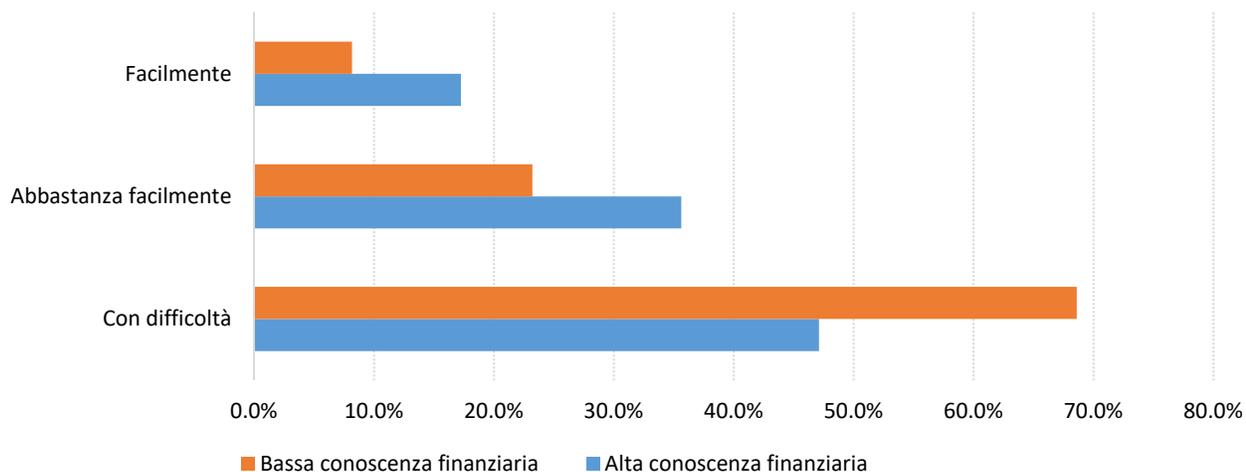
Spese impreviste: analisi per livello di conoscenza finanziaria

Fig. 9a - Capacità di rimediare 2000€ entro un mese per una spesa imprevista, secondo il livello di conoscenza finanziaria



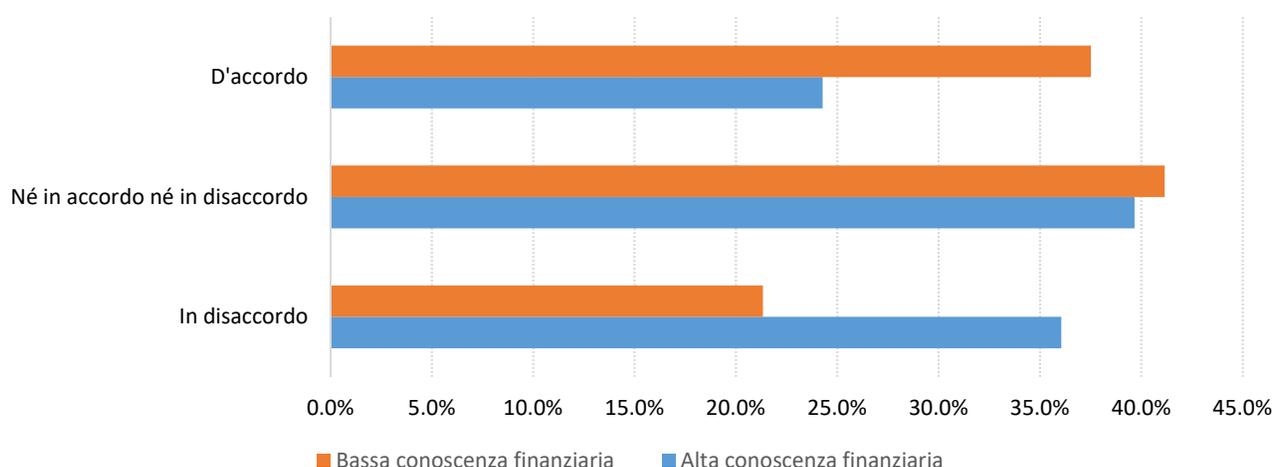
Arrivare a fine mese: analisi per livello di conoscenza finanziaria

Fig. 9b - Possibilità di arrivare a fine mese col reddito a disposizione, secondo il livello di conoscenza finanziaria



Ansia finanziaria: analisi per livello di conoscenza finanziaria

Fig. 9c - "Pensare alla mia situazione finanziaria mi genera ansia" - secondo il livello di conoscenza finanziaria



Le evidenze sin qui descritte suggeriscono l'importanza e l'urgenza di innalzare la cultura finanziaria dei più giovani a partire dalla scuola, per sostenere il loro livello di benessere finanziario futuro.

Conoscenze assicurative

Il livello delle conoscenze assicurative, sia di base che sui singoli prodotti, si conferma complessivamente non soddisfacente: in particolare, a fronte di basse conoscenze di base, le conoscenze sui singoli prodotti risultano anche notevolmente inferiori.

Complessivamente, la percentuale di coloro che rispondono in maniera esatta alle domande sulla conoscenza assicurativa è considerevolmente più bassa di quella riferita agli altri concetti di conoscenza finanziaria di base (cfr. *sopra*).

Relativamente all'andamento nel tempo delle auto-valutazioni, il confronto tra il 2022 e il 2023 mostra un leggero miglioramento dei *deficit* conoscitivi percepiti, benché ancora solo il 58,8 % degli intervistati ritenga di sapere cosa sia il capitale assicurato (Tab 12a).

Tab. 12a - Hai mai sentito parlare prima d'ora di capitale assicurato?

	2020	2021	2022	2023
Sì, ma solo per sentito dire	30,2%	29,0%	31,2%	29,5%
Sì e so di cosa si parla	56,8%	57,4%	56,9%	58,8%
No, mai sentito prima d'ora	13,1%	13,6%	11,9%	11,7%

La conoscenza percepita di questo concetto, sebbene in miglioramento, continua ad evidenziare un gap di genere a sfavore delle donne (di quasi 9 punti). Migliora sensibilmente la conoscenza dichiarata dai giovani (+6,5%). I gruppi che dichiarano una più ampia conoscenza del concetto di capitale assicurato sono quelli connotati da più alti livelli di istruzione e residenti al Centro.

Tab. 12b - Hai mai sentito parlare prima d'ora di capitale assicurato?

	TOTALE	Sesso		Età					Titolo di studio			Livello di conoscenza finanziaria	
		Uomo	Donna	18-34	35-44	45-54	55-64	65+	Laurea	Diploma	Titolo infer.	Alto	Basso
Si, ma solo per sentito dire	29,5	27,8	32,4	33,1	30,7	30,2	24,8	29,9	23,9	27,1	33,9	22,8	35,0
Si e so di cosa si parla	58,8	62,0	53,4	47,4	55,9	59,3	67,5	58,6	64,8	63,2	52,6	74,2	46,5
No mai sentito prima	11,7	10,1	14,2	19,6	13,3	10,5	7,7	11,5	11,3	9,6	13,5	3,1	18,6

Le conoscenze assicurative effettive degli italiani indagate negli anni 2021-2023 attraverso un quesito sulla nozione di franchigia (Tab. 13a-13b) non presentano variazioni di rilievo e dimostrano il perdurare nel tempo di lacune: risponde in modo corretto il 54,7% del campione. Si confermano la differenza di genere - che arriva a superare anche i 10 punti percentuali - e un livello più basso di conoscenza dei soggetti under 35, delle persone con grado di istruzione più basso e degli abitanti del Sud/Isole.

Tab. 13a - 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? (andamento 2021-23 – valori %)

	2020	2021	2022	2023
Più costosa	n.r.	15,9	14,4	13,1
Uguale	n.r.	10,6	12,0	14,1
Meno costosa	n.r.	54,8	55,2	54,7
Non so	n.r.	18,8	18,5	18,1

Tab. 13b - 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? (Valori %)

	TOTALE	Sesso		Età					Titolo di studio			Livello di conoscenza finanziaria	
		Uomo	Donna	18-34	35-44	45-54	55-64	65+	Laurea	Diploma	Titolo infer.	Alto	Basso
Si, più costosa	13,1	12,0	14,8	16,7	17,8	12,1	12,3	9,3	14,2	13,0	12,7	8,6	16,6
Uguale	14,1	14,6	13,4	26,3	20,0	15,9	9,5	6,1	14,8	15,8	12,5	5,6	20,9
Meno costosa	54,7	59,0	47,6	40,5	47,6	51,9	58,6	66,1	57,0	56,7	52,1	80,1	34,4
Non so	18,1,	14,4	24,2	16,6	14,7	20,1	19,7	18,5	14,0	14,5	22,7	5,7	28,1

Nel rapporto 2023 sono stati inseriti tre ulteriori quesiti: uno in materia di prodotti di investimento assicurativo (IBIP, ossia Insurance Based Investment Products), uno sulle polizze salute e uno sulle polizze long term care (ossia di assistenza a lungo termine) (Tab. 14-15-16).

In generale il livello di conoscenza su questi temi si presenta molto basso, soprattutto con riferimento ai prodotti d'investimento, per i quali risponde correttamente solo il 13,8% degli intervistati. Molto significativo il fatto che il 63,9% degli intervistati non sappiano rispondere.

Per le polizze salute e long term care le risposte esatte aumentano, ma in ogni caso i risultati sono insoddisfacenti (risponde correttamente rispettivamente il 46,7% e il 40,2% degli intervistati).

Per i prodotti long term care emerge anche una quota rilevante di soggetti che non hanno una corretta conoscenza dei rischi assicurabili: il 20,4% infatti ritiene non assicurabile il rischio di non autosufficienza.

Dall'esame dei dati delle categorie di intervistati che rispondono in maniera corretta emergono molte differenze a seconda del tipo di prodotto assicurativo. Le differenze sono verosimilmente da collegare alle diverse caratteristiche dei prodotti, destinati a soddisfare bisogni eterogenei.

Mentre per i prodotti IBIP e long term care permane una differenza di risposte esatte tra uomo e donna, anche se in misura meno marcata che per la nozione di franchigia (rispettivamente il divario uomo/donna è di 4% per i prodotti IBIP e del 7% per i prodotti long term care), per i prodotti salute il dato è opposto: risponde correttamente il 49,3% delle donne contro il 45,1% degli uomini.

Le fasce d'età che rispondono correttamente risentono, in particolare, della tipologia di prodotto: per i prodotti IBIP risponde più correttamente la categoria 35-44 anni (19,2%), per i prodotti salute la categoria 55-64 anni (58%), per i prodotti long term care la categoria over 65 (44,9%).

Per quanto riguarda il titolo di studio, il possesso della laurea incide per i prodotti IBIP (17,2% con laurea, 12,9% con titolo inferiore al diploma) e per i prodotti long term care (49% con laurea, 34% con titolo inferiore al diploma), mentre incide in modo poco significativo per i prodotti salute.

Anche il dato per area geografica non ha un andamento costante: mentre per i prodotti salute e long term care i residenti nell'area Sud/Isole rispondono correttamente in misura minore rispetto alla media (rispettivamente

42,5% su un totale di 46,7% e 34,8% su un totale di 40%), confermando i dati relativi alle domande sul capitale assicurato e sulla franchigia, per i prodotti IBIP l'area Sud/Isole fa registrare la maggior conoscenza (16,1%, su un totale di 13,8%).

Il reddito incide in misura significativa per i prodotti salute e long term care mentre non determina variazioni di rilievo per i prodotti IBIP.

Tab. 14 - Sottoscrivendo un prodotto assicurativo di investimento (IBIP) si ha sempre diritto almeno alla restituzione del capitale investito, secondo te?

	TOTALE	Sesso		Età					Titolo di studio			Livello di conoscenza finanziaria	
		Uomo	Donna	18-34	35-44	45-54	55-64	65+	Laurea	Diploma	Titolo infer.	Alto	Basso
Si, ma solo per le polizze collegate ad una gestione separata	13,8	15,5	11,0	14,8	19,2	13,4	9,7	12,0	17,2	13,2	12,9	15,3	12,6
Si in ogni caso	16,7	17,2	15,8	17,3	16,3	17,2	15,3	17,2	17,1	18,5	15,0	15,9	17,3
Si ma solo per le polizze unit linked	5,5	6,4	4,3	11,3	7,2	4,3	4,8	4,9	7,2	3,9	6,3	5,1	6,0
Non so	63,9	61,0	68,9	56,6	57,4	65,1	71,3	65,9	58,5	64,5	65,7	63,7	64,1

Tab. 15 - Se compilando il questionario sullo stato di salute prima di sottoscrivere una polizza salute si omette volutamente di indicare una malattia pregressa, cosa succede in caso di sinistro, secondo te?

	TOTALE	Sesso		Età					Titolo di studio			Livello di conoscenza finanziaria	
		Uomo	Donna	18-34	35-44	45-54	55-64	65+	Laurea	Diploma	Titolo infer.	Alto	Basso
Non si ha diritto a ricevere il risarcimento a causa del comportamento reticente	46,7	45,1	49,3	40,7	44,7	45,0	58,0	44,2	46,8	47,6	45,9	58,7	37,0
Si viene risarciti integralmente	8,8	8,9	8,5	14,4	13,8	9,9	5,3	3,7	11,0	9,7	7,1	4,0	12,6
Si viene risarciti ma con un importo proporzionalmente ridotto alla gravità dell'omissione	20,0	22,6	15,6	23,7	17,2	19,9	16,7	23,5	20,0	20,0	19,9	22,7	17,8
Non so	24,6	23,4	26,6	21,1	24,3	25,2	19,9	28,6	22,3	22,6	27,1	14,5	32,6

Tab. 16 – Se si vuole ricevere una rendita o assistenza in caso di non autosufficienza propria o di un familiare, cosa si può fare secondo te?

	TOTALE	Sesso		Età					Titolo di studio			Livello di conoscenza finanziaria	
		Uomo	Donna	18-34	35-44	45-54	55-64	65+	Laurea	Diploma	Titolo infer.	Alto	Basso
Sottoscrivere una polizza di assistenza lungo periodo (long term care)	40,2	42,9	35,7	28,6	40,3	36,9	44,1	44,9	49,7	43,0	34,0	55,3	28,1
Sottoscrivere una polizza salute	31,6	32,6	30,1	35,5	28,8	35,0	29,2	31,0	29,5	30,9	33,2	27,9	34,6
Sottoscrivere una polizza caso morte	7,7	7,8	7,5	19,2	13,7	6,9	4,0	2,1	8,5	7,9	7,3	2,4	12,0
Il rischio di non autosufficienza non è assicurabile	20,4	16,6	26,7	16,6	17,2	21,2	22,8	22,0	12,3	18,2	25,5	14,3	25,3

Conoscenze previdenziali

Sulla base dell'esperienza acquisita attraverso le precedenti edizioni dell'indagine, la sezione dedicata alle conoscenze previdenziali è stata ulteriormente ampliata con un *focus* sulle scelte di risparmio nella previdenza complementare.

Le informazioni a disposizione per questa sezione sono raggruppabili in tre tematiche: i) l'andamento nel tempo delle conoscenze previdenziali di base; ii) la sopravvalutazione delle proprie conoscenze (c.d. *overconfidence*); iii) le scelte di risparmio nella previdenza complementare.

Relativamente alle conoscenze previdenziali di base, l'indagine ha riguardato sia il concetto di longevità sia la conoscenza del sistema previdenziale pubblico, nonché le autovalutazioni al riguardo.

In particolare, è confermata la bassa conoscenza del rischio di longevità (ossia il rischio di vivere più a lungo di quanto si possa ragionevolmente pensare) (Tab. 17), concetto fondamentale per comprendere la necessità di una pianificazione del risparmio per finalità previdenziali, anche fra coloro che hanno un livello di alfabetizzazione finanziaria più elevata. Infatti, meno del 30% del campione ha dichiarato in tutti i quattro anni d'indagine una conoscenza solida su tale concetto (ossia di sapere di cosa si parla), con un lieve peggioramento nel 2023. Viceversa, aumenta lievemente la percentuale di coloro che dichiarano di conoscere il concetto almeno per sentito dire (passando dal 30,5 % del 2022 al 31,6 % del 2023).

Complessivamente, la percentuale di coloro che hanno almeno sentito parlare del rischio di longevità continua ad attestarsi intorno al 57%, in tutti i quattro anni, livello assai più basso di quello raggiunto per gli altri concetti di conoscenza finanziaria di base (cfr. *sopra*).

Il *deficit* conoscitivo è confermato dalla scarsa percentuale di coloro che rispondono correttamente alla domanda sull'impatto del rischio di longevità sull'importo della pensione. Infatti, solo circa il 22% risponde correttamente (Tab. 15b) e tale percentuale è in lieve crescita rispetto al 2022, mentre sale significativamente la quota di coloro che non sanno valutare l'impatto dell'aumento della speranza di vita sull'importo della pensione (+6,2 punti percentuali).

Tab. 17 – Le conoscenze previdenziali di base: il rischio longevità

		2020	2021	2022	2023
a) Conosci il rischio di longevità	Si, ma solo per sentito dire	29,5%	29,5%	30,5%	31,6%
	Si e so di cosa si parla	27,2%	26,0%	27,2%	25,8%
	No	43,3%	44,5%	42,3%	42,6%
b) Quale delle seguenti affermazioni è vera:	Se l'aspettativa di vita aumenta, l'importo mensile della pensione diminuisce	n. r.	n. r.	21,5%	22,3%
	Se l'aspettativa di vita aumenta, l'importo mensile della pensione aumenta	n. r.	n. r.	6,9%	11,0%
	L'importo della pensione non dipende dall'aspettativa di vita	n. r.	n. r.	56,0%	44,9%
	Non so	n. r.	n. r.	15,6%	21,8%

Passando alle domande sulla conoscenza di base del sistema previdenziale⁶ (Fig. 10), più del 70% del campione valuta di avere una conoscenza sufficiente sulla materia (fra questi, circa il 30% la giudica alta).

Tuttavia, la percentuale delle risposte corrette alla batteria di domande sulle conoscenze previdenziali non supera mai il 50%, un livello assai inferiore rispetto a quello raggiunto dalle singole conoscenze finanziarie (come inflazione, tasso di interesse semplice, diversificazione del rischio). La percentuale risulta comunque in linea con quanto rilevato nel 2022.

Concentrandosi sulle differenze tra autovalutazioni e conoscenze effettive sulle conoscenze previdenziali, il quadro che si ottiene appare diversificato in base alle varie categorie socio-demografiche (Fig. 10).

Emerge una complessiva *overconfidence* del campione rispetto alle proprie nozioni previdenziali, soprattutto in relazione alla previdenza pubblica, e tale sovrastima è generalmente più alta per gli uomini e per le classi di età più giovani.

La percentuale di coloro che rispondono correttamente alla domanda sul rischio di longevità è, come detto, particolarmente bassa (22,3% in totale, 24,3% per gli uomini e 19,1% per le donne), pertanto è evidente il divario fra coloro che dichiarano di conoscere, almeno per sentito dire, il concetto di longevità (percentuale bassa ma comunque superiore al 50%) e quanti effettivamente conoscono questo concetto. I giovani sembrano però aver acquisito maggiori conoscenze sul concetto di longevità rispetto alle classi di età più elevate (Fig. 10, parte alta).

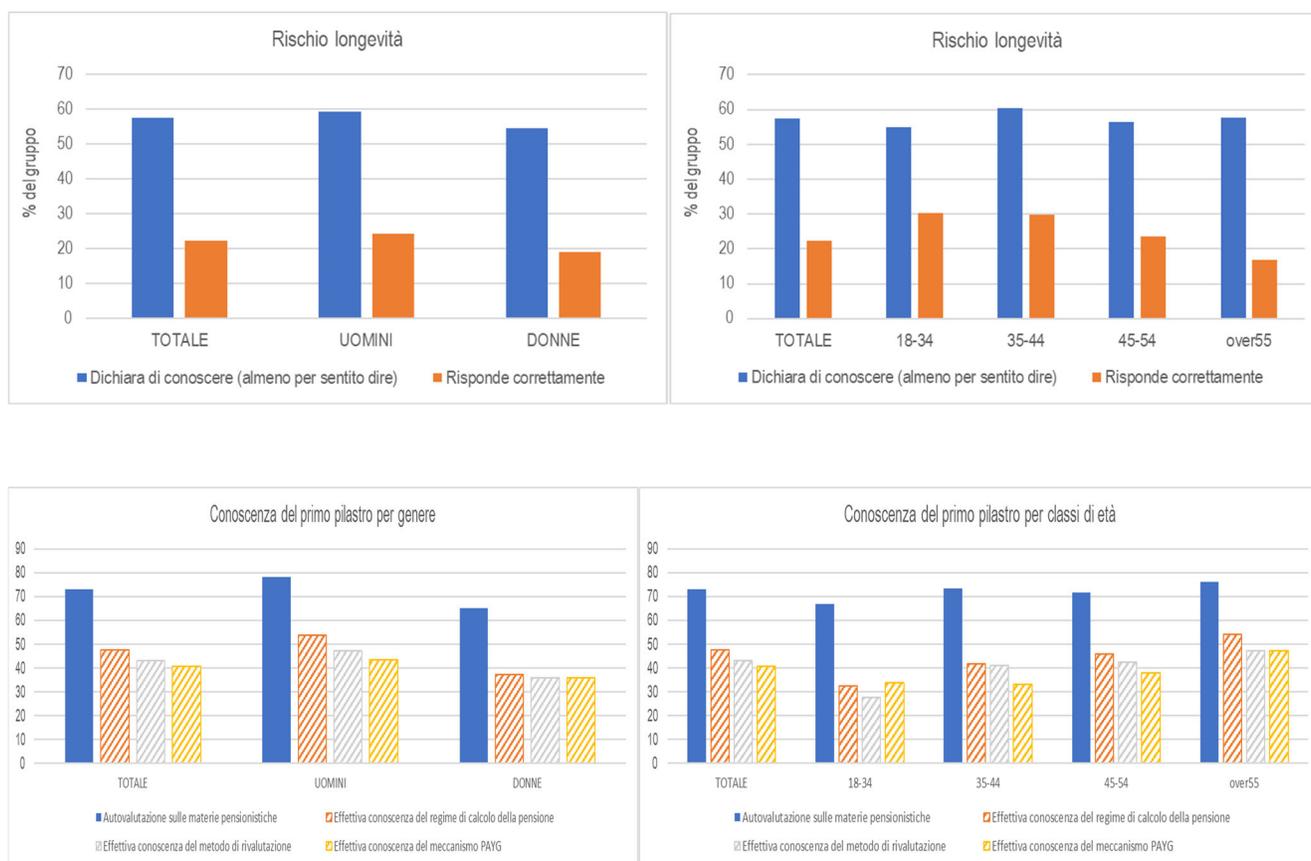
⁶ La conoscenza percepita in materia previdenziale è valutata su una scala da 1 (molto bassa) a 10 (molto alta), mentre le conoscenze oggettive sulla previdenza pubblica sono state verificate attraverso le risposte ad una batteria di domande che nello specifico riguardano: i) il regime di calcolo della pensione pubblica per i neoassunti; ii) il fattore di rivalutazione del montante contributivo ai fini del calcolo della prestazione pensionistica nel regime contributivo; iii) il funzionamento del meccanismo PAYG.

Per quanto riguarda la conoscenza di base sulla previdenza (Fig. 10, parte bassa), a fronte di circa il 50% degli intervistati che dichiarano di conoscere i concetti di base delle materie pensionistiche, la percentuale di coloro che conoscono quale sia il regime di calcolo della pensione pubblica per i neoassunti è al di sotto del 50%, si ferma a circa il 37% tra le donne e al 34% tra i giovani di 25-34 anni; tale percentuale è invece più alta per le classi di età più elevate.

La percentuale delle risposte corrette scende ulteriormente quando si verifica la conoscenza del meccanismo di rivalutazione dei contributi per il calcolo della pensione pubblica nel sistema contributivo (circa il 43%). Risposte corrette sono assai inferiori tra le donne (circa il 36%) e tra i giovani appartenenti alla classe di età 18-34 (circa il 32%).

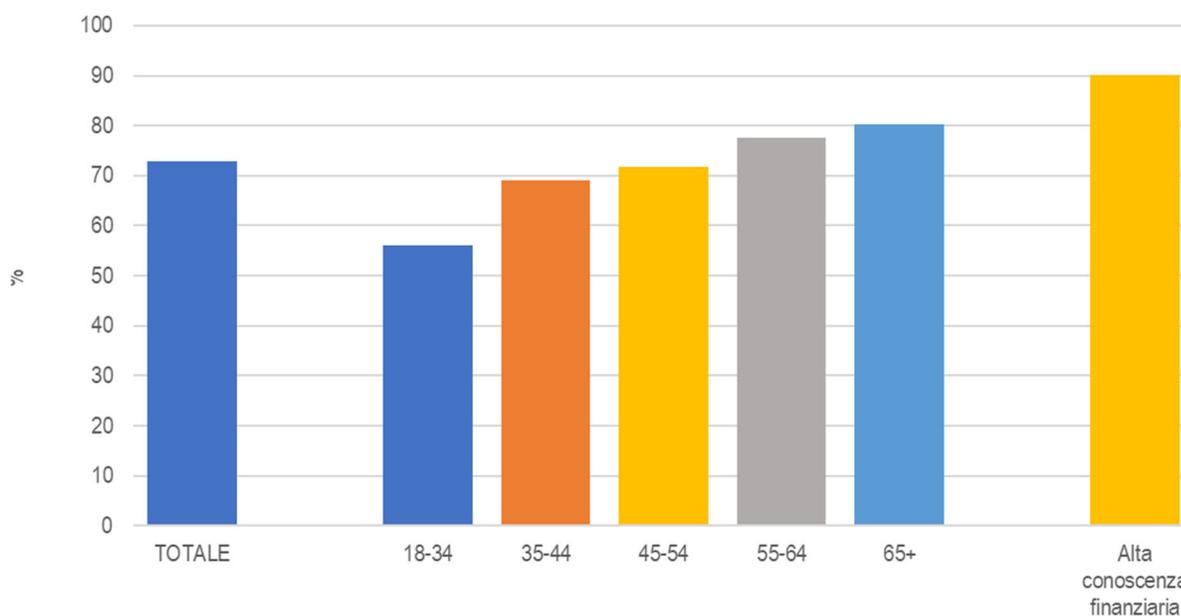
Nella rilevazione del 2023 è stata aggiunta la domanda sulla conoscenza del meccanismo *pay-as-you-go* (PAYG) – ovvero della modalità di finanziamento del sistema pensionistico pubblico italiano, in base alla quale le pensioni in erogazione sono pagate utilizzando i contributi dei lavoratori attivi - ossia che ancora lavorano - che registra una conoscenza ancora più bassa delle precedenti nozioni (circa il 40% sul totale) e quindi una più ampia distanza rispetto alla quota che giudica positivamente le proprie conoscenze.

Fig 10 - Confronto tra autovalutazioni e conoscenze previdenziali tenendo conto del genere e dell'età



Con riferimento all'analisi delle risposte riguardanti le scelte di risparmio per finalità previdenziali (Fig. 11), l'indagine ha sempre rilevato la consapevolezza della necessità di una pianificazione finanziaria ai fini previdenziali, registrando per tutti gli anni d'indagine una percentuale alta (sopra il 70%) di risposte corrette per tutte le categorie socio-demografiche, con l'eccezione preoccupante dei giovani fino a 34 anni. Oltre la metà del campione, relativo ai lavoratori dipendenti, dichiara inoltre di aver preso visione della propria situazione contributiva sul sito dell'INPS (Tab. 18).

Fig. 11 - Percentuale di coloro che rispondono correttamente alla domanda su quando iniziare a risparmiare per ottenere un elevato capitale per integrare la pensione (totale, classi di età e livello di conoscenza finanziaria):

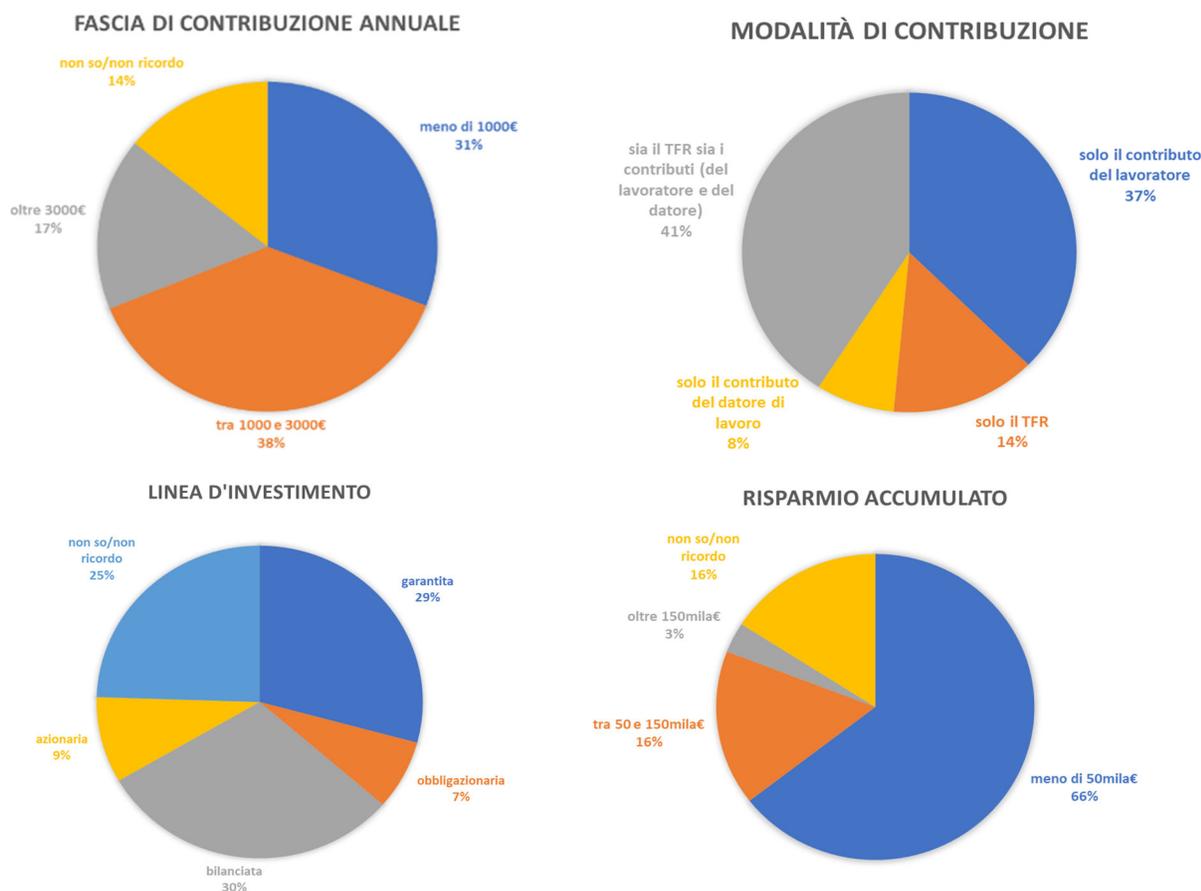


Tab. 18 - Se sei un lavoratore dipendente, hai mai utilizzato il servizio dell'INPS "La mia Pensione futura" per controllare i contributi versati all'INPS e fare una simulazione della tua pensione futura?

Sì, con l'aiuto di un esperto (ad esempio, patronato, caf, consulente)	12,1%
Sì, da solo accedendo al sito dell'INPS	37,6%
No (sono un lavoratore dipendente ma non ho mai utilizzato il servizio dell'INPS "La mia Pensione futura" per controllare i contributi versati all'INPS e fare una simulazione della pensione futura)	27,5%
No (non sono un lavoratore dipendente)	22,7%

Un'altra novità in materia previdenziale dell'indagine 2023 riguarda il *focus* su coloro che dichiarano di possedere qualche forma di previdenza complementare, ossia circa il 17% del campione (di questi il 58% ha un livello elevato delle conoscenze finanziarie di base). Le informazioni raccolte hanno riguardato in particolare la contribuzione (ammontare annuale e modalità), la linea di investimento prescelta e l'indicazione del risparmio accumulato al momento dell'intervista (Fig. 12).

Fig. 12 - Le scelte degli iscritti alla previdenza complementare:



A una prima analisi meramente descrittiva emerge che un terzo del sotto-campione degli iscritti versa alla previdenza complementare meno di 1000 euro l'anno e che l'ammontare dei versamenti non supera i 3000 euro l'anno per quasi i due terzi della distribuzione. È quindi lontana la soglia di deducibilità dei contributi versati (pari a circa 5.164 euro l'anno), tenendo conto che la quota TFR – versata da poco più della metà del campione di riferimento – non è nemmeno deducibile dal reddito imponibile.

Circa il 30% del sotto-campione, praticamente per tutte le fasce di età, preferisce investire nella linea garantita che più probabilmente non consente di realizzare rendimenti elevati, in un orizzonte temporale medio-lungo coerente con quello degli investimenti per finalità previdenziali, essendo la più conservativa in termini di investimento azionario. Seguono un 30% degli iscritti che investe nella linea bilanciata e un 25% del sotto-campione che non ricorda la linea prescelta. La linea azionaria è scelta dal 9% e quella obbligazionaria dal 7% degli iscritti. L'indagine evidenzia, dunque, la necessità di accrescere le iniziative volte a favorire scelte di investimento ai fini previdenziali più adeguate rispetto alle esigenze previdenziali individuali.

Parallelamente alla bassa contribuzione, il risparmio accumulato dagli iscritti alla previdenza complementare è per l'80% inferiore a 150 mila euro e per il 66% non supera i 50 mila euro.

I risultati dell'indagine evidenziano inoltre la presenza di un *gap* di genere nel risparmio pensionistico, coerentemente con quanto si osserva sul mercato del lavoro: per circa il 46% delle donne l'ammontare versato annualmente è inferiore ai 1000 euro e il risparmio accumulato è prevalentemente al di sotto dei 50 mila euro. Differenze di genere sono registrabili anche nella scelta della linea di investimento, in quanto solo il 3% delle

donne sceglie una linea azionaria, rispetto all'11% degli uomini. Tuttavia, quasi il 40% del campione femminile non ricorda la linea di investimento scelta (contro il 13,5% degli uomini).

Con riguardo alle scelte di risparmio previdenziale dei giovani (18-34 anni) si conferma ancora una limitata accumulazione di risparmio nella previdenza complementare. In termini di linee di investimento scelte, si riscontra una bassa probabilità dei giovani a detenere le linee azionarie.

L'indagine ha anche raccolto informazioni circa le ragioni della mancata adesione alla previdenza complementare (Tab. 19): è emerso un quadro frammentato di motivazioni in cui prevalgono la presenza di vincoli di bilancio alla creazione di risparmi (26,5%) e la scelta di investire in modo autonomo le risorse a disposizione per la finalità previdenziale, perdendo così i vantaggi fiscali della previdenza complementare (19,8%). Per i più giovani prevale la procrastinazione nelle decisioni previdenziali.

Tab. 19 – Quali sono i motivi principali per cui non hai aderito alla previdenza complementare?

	TOTALE	UOMO	DONNA	18-34	35-44	45-54	55-64	65+
Penso di non potermelo permettere	26,5%	23,8%	30,8%	18,7%	28,6%	32,3%	26,3%	22,3%
Non mi fido degli strumenti di previdenza complementare	16,0%	19,0%	11,1%	14,8%	20,9%	19,7%	13,9%	10,6%
E' troppo presto, non ci ho ancora pensato	11,5%	10,9%	12,4%	29,8%	18,7%	9,4%	6,7%	4,9%
Preferisco mantenere il mio Tfr presso il datore di lavoro	15,0%	15,3%	14,5%	20,5%	18,9%	19,0%	14,7%	7,0%
Non voglio fare scelte irreversibili	7,9%	8,4%	7,2%	12,5%	14,2%	7,3%	6,3%	3,5%
Penso che la pensione pubblica sia sufficiente per coprire le mie esigenze future	7,3%	7,5%	7,0%	11,9%	6,5%	5,5%	6,2%	8,9%
Non beneficio del contributo del mio datore di lavoro	8,5%	8,4%	8,7%	7,7%	8,4%	9,2%	10,5%	7,1%
Preferisco risparmiare e investire in modo autonomo	19,8%	20,4%	18,8%	17,1%	22,3%	17,2%	20,6%	20,7%
Altro	22,0%	24,0%	18,8%	16,5%	11,4%	15,2%	22,7%	37,2%

Concludendo, l'indagine 2023 ha confermato che un adeguato livello di conoscenze finanziarie e previdenziali permette di avere una maggiore consapevolezza dell'importanza di programmare l'accumulazione di risparmio ai fini previdenziali. Nel nuovo assetto pensionistico, infatti, sono centrali le scelte che ciascun individuo compie nella prospettiva della transizione dalla vita attiva a quella inattiva, mentre è ridimensionato il ruolo redistributivo dello Stato rispetto al passato. Scelte poco lungimiranti, perché poco consapevoli o poco informate, possono determinare un *deficit* di risparmio previdenziale, alimentando in questo modo il rischio di povertà nell'ultima fase del ciclo di vita.

Al riguardo va poi evidenziato che, contrariamente a quanto si possa pensare, l'educazione al risparmio e alle scelte di investimento previdenziale non è una questione che riguarda esclusivamente gli adulti, ma interessa soprattutto le generazioni più giovani, che hanno un'aspettativa di vita maggiore e sono più esposte ai rischi di un'insufficiente copertura pensionistica e di non accumulare risorse finanziarie sufficienti per poter affrontare con serenità la fase più avanzata della loro vita. È quindi importante avvicinare quanto prima i giovani a questi temi perché affrontino in modo più consapevole l'ingresso nel mercato del lavoro. Per tale motivo andrebbero sostenuti interventi volti ad accrescere il livello di conoscenze previdenziali di base della popolazione, anche attraverso l'inserimento dell'educazione finanziaria e previdenziale tra gli insegnamenti scolastici.

Le scelte di investimento e l'orientamento alla sostenibilità

La persistenza dell'inflazione, su livelli decisamente più elevati rispetto a quelli di dodici mesi orsono, pare aver inciso sulla preferenza per la liquidità degli intervistati e favorito investimenti in strumenti finanziari potenzialmente in grado di meglio difendere il potere d'acquisto: da un lato, sale dal 17,4% al 30,9% la quota di coloro che intendono investire, mentre, dall'altro, scende dal 45,2% al 37,8% la quota di chi è orientato a mantenere il denaro sul conto corrente. In sensibile riduzione dal 37,4% al 31,3% anche la quota degli indecisi (Tab. 19). Nonostante le molte incognite sull'evoluzione del quadro macroeconomico e le molte criticità ancora perduranti, l'attenzione che i media dedicano all'inflazione sembra aver risvegliato l'interesse verso gli investimenti, anche per il corposo rialzo dei tassi d'interesse che ha riportato le obbligazioni ad offrire rendimenti positivi.

Tab. 20 - In questo periodo di oscillazioni dei mercati finanziari, diresti di sentirti più orientato a...

	2022	2023
tenere i tuoi risparmi sul conto corrente	45,2%	37,8%
investirli in azioni, obbligazioni o altri strumenti	17,4%	30,9%
non saprei	37,4%	31,3%

I più propensi a investire (42,7%) e i meno indecisi (23,2%) sono i rispondenti con un livello elevato di conoscenza finanziaria.

Gli investimenti

Rispetto a un anno fa, il possesso dei diversi strumenti finanziari mostra alcune variazioni positive in linea con quanto precedentemente osservato e un maggior orientamento verso strumenti di investimento, in particolare del risparmio gestito (Tab. 20). Gli incrementi più accentuati riguardano infatti le polizze vita (+2,4%), le forme di previdenza complementare (+2,1%) e i fondi comuni (+1,4). In leggera crescita anche gli investimenti effettuati direttamente dai risparmiatori in azioni e titoli pubblici (+1% per entrambi) e prodotti di finanza sostenibile (+0,5%), mentre obbligazioni private, ETF, derivati e criptovalute sono stazionari o in marginale contrazione. La flessione accentuata dei depositi a risparmio (-6,9%), peraltro ancora molto diffusi con una quota del 22,3%, può essere in parte dovuta al citato interesse per le altre forme di investimento. In questa edizione del rapporto è stato esplicitato il possesso di immobili a scopo di investimento, dichiarati dall'8,1% degli intervistati.

Le intenzioni di investimento future confermano l'interesse verso i prodotti sostenibili (con un aumento di 5,9 punti percentuali, dal 3,5% al 9,4%), le obbligazioni pubbliche (in aumento di 2,6 punti dal 10,6% al 13,2%), gli ETF (+1,8%), le criptovalute (+1,6%) e i derivati (+1,4%). I decisori finanziari mostrano invece un minor interesse verso le varie forme di risparmio gestito, con cali di 3,7 punti percentuali per Polizze vita e Previdenza complementare e di 3,2 punti per i Fondi comuni, nonché le azioni (-1,9%). Le differenze più rilevanti tra il possesso attuale e quello futuro riguardano però le asset class non finanziarie come gli immobili e gli altri strumenti (oro o opere d'arte, ecc.) che registrano incrementi di oltre 7 punti percentuali.

Tab. 21 - Quali tra questi strumenti finanziari/previdenziali/assicurativi possiedi adesso e quali prenderesti in considerazione per il futuro? (valori %)

	Adesso 2022	Adesso 2023	Adesso (2023- 2022)	Futuro 2023	Futuro- Adesso (2023)
Conto corrente	n.r.	85,7	-	n.r.	-
Deposito a risparmio	29,2	22,3	-6,9	22,2	-0,1
Titoli obbligazionari pubblici	9,6	10,6	+1,0	13,2	+2,6
Titoli obbligazionari privati	6,8	6,8	0,0	7,4	+0,6
Quote di capitale o azioni	9,3	10,2	+1,1	8,3	-1,9
Prodotti di investimento sostenibili (ad esempio le obbligazioni verdi)	3,0	3,5	+0,5	9,4	+5,9
Fondi comuni di investimento	17,6	19	+1,4	15,8	-3,2
ETF (Exchange Traded Funds)	3,0	2,7	-0,3	4,5	+1,8
Derivati (ad esempio le opzioni o i certificates)	2,3	2,1	-0,2	3,5	+1,4
Polizze assicurative vita di investimento	18,7	21,1	+2,4	17,4	-3,7
Forme di previdenza complementare	14,6	16,7	+2,1	13,0	-3,7
Criptovalute	5,0	4,2	-0,8	5,8	+1,6
Immobili (a scopo di investimento)	n.r.	8,1	-	15,5	+7,4

Con riferimento alle caratteristiche sociodemografiche che contribuiscono a spiegare il possesso attuale di strumenti finanziari, assicurativi e previdenziali da parte dei decisori finanziari, le categorie in cui si riscontrano le maggiori differenze di genere (Tab. 1A in appendice) sono gli strumenti potenzialmente più rischiosi (azioni, fondi comuni, ETF e criptovalute), per i quali la percentuale di possesso nella popolazione femminile è inferiore a quella che si riscontra nel genere maschile. Ciò risulta in linea con altre evidenze empiriche che mostrano come in media gli uomini tendano ad essere più propensi al rischio delle donne. Merita una riflessione il dato (inserito per la prima volta nella rilevazione 2023) sugli altri strumenti (oro, opere d'arte, ecc.), nel quale emerge una prevalenza di possesso da parte del genere femminile. Anche il titolo di studio e il reddito (Tab. A e 1B in appendice) incidono significativamente sull'articolazione degli investimenti: per tutte le categorie di strumenti, al crescere del livello di istruzione e reddito cresce anche la quota di intervistati che ne dichiara il possesso.

Il possesso di tutte le categorie di strumenti cresce inoltre con il livello di conoscenza finanziaria, che sappiamo essere strettamente correlata anche con il reddito e il livello di istruzione, (Tab. 1B in appendice); in particolare, da segnalare come il possesso di prodotti assicurativi mostri un ampio divario positivo in relazione al livello di conoscenza finanziaria (23,5% per i soggetti con livelli elevati rispetto al 19,3% per i soggetti con livelli bassi) così come il possesso di prodotti previdenziali (rispettivamente il 21,7% rispetto al 12,6%).

Anche nella categoria delle obbligazioni governative si rilevano differenze ampie in relazione al livello di conoscenza finanziaria (16,9% per livelli elevati e 5,5% per livelli bassi), così come per le quote di capitale/azioni (16,7% per livelli elevati e 5,1% per livelli bassi) e per i fondi comuni di investimento (28,6% per livelli elevati e 11,2% per livelli bassi).

Il dato sul possesso di contratti derivati merita invece una riflessione a parte poiché mostra come il possesso sia maggiore per i soggetti con conoscenze finanziarie più basse (2,4%) rispetto ai soggetti con conoscenze finanziarie elevate (1,8%).

Con una certa approssimazione si può dunque affermare che reddito, conoscenza finanziaria, livello di titolo di studio e genere maschile si associano a una maggiore partecipazione nei mercati finanziari.

Con riferimento al possesso di strumenti in base all'età (Tab. 1A in appendice), i dati sembrano mostrare una maggiore inclinazione dei più giovani (rispondenti di età compresa tra i 18 e i 25 anni)⁷ a detenere strumenti finanziari più rischiosi: criptovalute (9,8%) e derivati (24%). Gli anziani (65+) mostrano invece i valori più elevati in fondi comuni (22,9%) e titoli obbligazionari pubblici (16,2%), anche se emerge un possesso non trascurabile di azioni e quote di capitale (15,1%) oltre che di polizze assicurative vita di investimento (16%). I comportamenti dei più giovani, unitamente al basso livello di conoscenze finanziarie che caratterizza questa fascia di età, suggeriscono un possibile atteggiamento verso gli investimenti più simile al "gaming" che non ai principi di una corretta pianificazione finanziaria; tale evidenza dimostra l'importanza del recente disegno di legge (fortemente sostenuto e supportato dal lavoro del Comitato) che introduce programmi di educazione finanziaria nei curricula scolastici.

Per quanto riguarda le intenzioni di investimento future (Tab. 1C in appendice), gli uomini mostrano una prevalenza rispetto alle donne su quasi tutte le tipologie di investimento. Da segnalare tuttavia una lieve prevalenza delle donne sugli uomini (14,5% del genere femminile rispetto a 12,1% di quello maschile) con riferimento ai prodotti di previdenza complementare.

In linea con altri studi⁸, la propensione ad incrementare, in futuro, la quota parte del proprio portafoglio con prodotti di investimento sostenibili è positivamente correlata a reddito, titolo di studio e livelli più elevati di conoscenza finanziaria. Un ruolo propulsivo nell'afflusso di investimenti verso prodotti finanziari sostenibili potrebbe essere rivestito dai programmi di educazione finanziaria, poiché i soggetti con livelli di cultura finanziaria più elevata mostrano un incremento tra possesso attuale e intenzioni future superiore ai 10 punti percentuali.

La propensione al rischio è molto bassa, con un valore medio di 4,02 su una scala da 1 a 10, poco superiore alla media del precedente triennio (3,93). I più avversi al rischio sono le donne, gli anziani e i meno scolarizzati. Al crescere del reddito e della conoscenza finanziaria aumenta la propensione al rischio (Tab. 21).

Tab. 22 - Propensione al rischio (valori medi su scala 1-10)

	TOTALE	Sesso		Età					Titolo di studio			Reddito		
		Uomo	Donna	18-34	35-44	45-54	55-64	65+	Laurea	Diploma	Titolo infer.	Fino a 1.369	1.370 - 2.454	2.455+
media	4,02	4,28	3,59	4,84	4,52	4,21	3,60	3,40	4,71	4,10	3,67	3,68	4,02	4,51

Il ricorso alla consulenza finanziaria rivela una sensibile crescita rispetto al precedente Rapporto: la quota degli intervistati che si è rivolta negli ultimi tre anni a un consulente finanziario è salita dal 39% al 46,5%. Resta il fatto che nonostante l'ancora insoddisfacente livello delle competenze finanziarie, meno della metà dei risparmiatori senta la necessità di farsi assistere da un advisor professionale nelle proprie scelte finanziarie. Nell'ambito di questa percentuale, la consulenza finanziaria sembra essere utilizzata soprattutto con riferimento alle scelte di

⁷ Considerata la numerosità ridotta del sotto-campione dei giovani (18-24 anni), il dato va interpretato con cautela.

⁸ A titolo di esempio si veda il [Rapporto Consob sulle scelte di investimento delle famiglie italiane edizione 2022](#).

investimento (23% dei rispondenti, era 16,7%), mentre percentuali inferiori si riscontrano nelle scelte di finanziamento (9,8%, era 9,1%), nella sottoscrizione di polizze (12,7%, era 8,2%) e nell'acquisto di fondi pensione (5,6%, era 4,7%) (Tab. 1D in appendice).

Il grado di conoscenza finanziaria incide positivamente sulla domanda di consulenza, dato questo in linea con quello del Rapporto Consob sulle scelte di investimento delle famiglie italiane: infatti, la percentuale dei rispondenti che dichiarano di non essersi rivolti ad un consulente professionale è il 49,3% (era il 57,9%) fra coloro che manifestano un livello elevato di conoscenza finanziaria, mentre è il 56,9% (era il 67,5%) fra coloro che manifestano un livello basso di conoscenza finanziaria (Tab. 1D in appendice). In altre parole, la consulenza finanziaria non sostituisce ma si accompagna ad una alta conoscenza finanziaria, soprattutto in materia di investimenti.

La fonte informativa di tipo professionale prevalente è il personale della banca o delle poste (29,6%, era 28,5%), seguito da consulenti finanziari e assicurativi in senso stretto (19,6%, era 19,7%) e, con percentuali ancora più basse, da commercialista o consulente del lavoro (10,7%, era 11,3%), CAF e patronati o associazioni di categoria (11,2%, era 10%) e associazioni dei consumatori (6,1% era 7,3%) (Tab. 1E in appendice). In generale, la consultazione del personale di banca e poste e dei consulenti finanziari e assicurativi è maggiore nei livelli alti di educazione finanziaria e di reddito; sul fronte dell'età le fasce più anziane superano il dato medio nel personale di sportello (35% circa) mentre la fascia 18-34 anni lo supera nei consulenti finanziari e assicurativi (tra il 23% e il 26%). Le famiglie sovente ricorrono anche a fonti informali o di auto-informazione per le scelte economico-finanziarie. In particolare, il 19,5% (era 18,7%) si rivolge a parenti e amici, il 15,5% (era 17,9%) consulta la documentazione contrattuale, tra il 12% e il 15% (era 13%) si affida a siti web di varia natura (istituzionali, specializzati, non specializzati). Il 4,1% (era 4%) utilizza i media non specializzati (TV, radio, stampa, periodici e quotidiani).

L'80,5% (era 77,8%) di coloro che sono ricorsi alla consulenza si dichiara molto o abbastanza soddisfatto delle informazioni fornite dal consulente finanziario in merito alle scelte di investimento (Tab. 1F in appendice). Livelli di soddisfazione minori, seppure in netto miglioramento, si riscontrano fra i giovanissimi (18-24 anni), con il 62,2% (era il 56,3%), i meno scolarizzati, con il 77,6% (era il 73,9%), e i percettori di redditi bassi, con il 77,2% (era il 69,6%), il che potrebbe riflettere una minore capacità di queste categorie di apprezzare e valutare il servizio reso, così come l'incapacità di distinguere il servizio di consulenza vero e proprio da un mero servizio di assistenza allo sportello.

Nel nostro campione, gli intervistati che dichiarano di prendere decisioni di investimento sono 7 su 10 (Tab. 1G in appendice). La propensione ad investire è positivamente correlata al titolo di studio, alla cultura finanziaria, al genere maschile e al reddito, mentre l'età influisce negativamente. Per quanto riguarda gli stili di investimento, la maggior parte degli intervistati dichiara di essere supportato nelle proprie decisioni di investimento da personale di banca e poste (25,4%) oppure di investire in piena autonomia (19,3%). Più bassa la quota di coloro che si rivolgono a un consulente finanziario specializzato (13,3%) e ancora più bassa quella dei soggetti che delegano del tutto la decisione a un consulente finanziario (2,3%). Emerge quindi come la figura del consulente finanziario faccia ancora fatica ad affermarsi pienamente nel nostro sistema, anche in relazione al livello di cultura finanziaria dei risparmiatori; il ricorso al supporto del consulente finanziario è infatti maggiore nei soggetti con livello di conoscenza finanziaria elevato (18%) rispetto a quelli con conoscenza finanziaria più bassa (9,6%). Al contrario, il ricorso al consiglio di parenti e amici è più frequente tra i soggetti con cultura finanziaria minore (10,4% contro 9%) e con livello di reddito inferiore.

La sostenibilità

La rilevazione di quest'anno mostra un livello di conoscenza percepita dei temi connessi alla sostenibilità nelle scelte di investimento ancora piuttosto contenuto soprattutto con riguardo ai fattori ESG (Ambientali, Sociali e di Governo societario) e in lieve peggioramento rispetto alla rilevazione 2022. Solo il 19,7% degli intervistati dichiara di avere una conoscenza di base o avanzata dell'acronimo ESG (Tab. 22) rispetto al 22% del 2022. Maggiore è la conoscenza dichiarata dello sviluppo sostenibile (45,6%) e della finanza sostenibile (29,7%). Entrambe, tuttavia, in calo rispetto al dato 2022 (46,7% per lo sviluppo sostenibile e 32,7% per la finanza sostenibile). Tali evidenze possono essere ricollegate al contesto economico-finanziario incerto e complesso che può aver influenzato le priorità degli intervistati (probabilmente più focalizzate sul rialzo dei prezzi e sull'aumento dei tassi di interesse) e aver inciso negativamente sull'attenzione verso i temi della finanza sostenibile come rilevato anche nel Rapporto Consob 2022 sulle scelte di investimento delle famiglie italiane.

Tab. 23 - Conoscenza dei concetti di sostenibilità.

Per ciascuno dei seguenti concetti indica se... (valori %)

	sviluppo sostenibile		finanza sostenibile		ESG	
	2022	2023	2022	2023	2022	2023
non ne hai mai sentito parlare	9,7	10,4	25,5	26,6	49,5	47,1
ne hai sentito parlare	43,6	44,0	41,7	43,7	28,6	33,2
ne hai una conoscenza di base	36,9	36,1	27,4	25,4	17,0	15,7
ne hai una conoscenza avanzata	9,8	9,5	5,3	4,3	5,0	4,0

La conoscenza percepita dei temi legati alla sostenibilità vede una associazione positiva con i giovani, il livello di istruzione e il reddito (per quest'ultimo si rileva infatti una conoscenza di base o avanzata con riferimento allo sviluppo sostenibile per il 39,5% nella fascia di reddito più bassa rispetto al 57,1% nella fascia di reddito più elevata, un 23% rispetto al 42,3% per il concetto di finanza sostenibile e un 16,1% rispetto al 27% per il tema ESG) (Tab. 1H in appendice). Una correlazione positiva è stata rilevata anche con la cultura finanziaria.

I soggetti che dichiarano di non aver mai sentito parlare delle tre tematiche indagate (sviluppo sostenibile, finanza sostenibile e ESG) sono soprattutto quelli in possesso di bassi livelli di conoscenza finanziaria come misurata dalle "big three". Al contrario, coloro che dichiarano di avere una conoscenza base o avanzata della materia mostrano livelli di cultura finanziaria più elevati. Le differenze in termini di cultura finanziaria risultano invece meno evidenti per coloro che dichiarano di averne solo sentito parlare; tali evidenze suggeriscono il ruolo chiave dell'educazione finanziaria quale strumento di diffusione di una conoscenza della sostenibilità che non sia solo "informativa" ma che sia piuttosto volta a diffondere la consapevolezza tra risparmiatori circa la necessità di convogliare il risparmio verso iniziative di investimento sostenibili.

Tab. 24 - Legame tra conoscenza della sostenibilità e conoscenza finanziaria (valori %)

	Sviluppo sostenibile		Finanza sostenibile		ESG	
	Conoscenza finanziaria		Conoscenza finanziaria		Conoscenza finanziaria	
	Alta	Bassa	Alta	Bassa	Alta	Bassa
non ne hai mai sentito parlare	2.9	16.4	16.6	34.6	42.0	51.2
ne hai sentito parlare	40.2	47.2	44.3	43.2	34.4	32.2
ne hai una conoscenza di base	45.1	28.8	34.2	18.4	20.3	12.0
ne hai una conoscenza avanzata	11.8	7.6	4.9	3.8	3.3	4.7

Fra coloro che si sono rivolti a un consulente finanziario, il 32% degli intervistati riferisce di non avere ricevuto richieste dal proprio consulente in merito alle preferenze di sostenibilità, mentre il 24,5% non ricorda (Tab. 24). L'incremento dei "sì" rispetto al 2022 (43,6% rispetto a 38,4%) è da collegare al Regolamento Delegato (EU) 2021/1253 che ha reso obbligatoria a partire dal 2 agosto 2022 la rilevazione delle preferenze di sostenibilità nell'ambito della valutazione di adeguatezza.

Tab. 25 - Verifica da parte del consulente delle preferenze in tema di sostenibilità

Il tuo consulente finanziario ti ha chiesto quali sono le tue preferenze di sostenibilità in materia di prodotti d'investimento? (valori %)

	2022	2023
si	38.4	43.6
no	39.7	32.0
Non so/non ricordo	21.9	24.5

Il tema della sostenibilità è dunque presente nella mente delle famiglie italiane, anche se ancora ne sanno poco. Il protrarsi della situazione di incertezza ha probabilmente ridotto l'attenzione verso queste tematiche, le quali, di fronte a priorità e preoccupazioni di carattere economico imminenti, hanno assunto un ruolo secondario. Sebbene coloro che dichiarano il possesso di investimenti sostenibili siano in leggero aumento rispetto al 2022 (3,5% rispetto al 3% del 2022), diminuisce l'intenzione a investire in sostenibilità (dal 12,2% al 9,4%). Sull'inserimento di prodotti sostenibili in portafoglio perdura dunque un notevole scarto fra le intenzioni e i comportamenti reali.

La domanda di educazione finanziaria

La domanda di educazione finanziaria continua a crescere negli anni. Aumentano ancora i favorevoli all'introduzione dell'educazione finanziaria nelle scuole (90,8%) di quasi 2 punti percentuali rispetto allo scorso anno. Tale maggior favore appare coerente con il disegno di legge "Competitività dei Capitali" (DDL 674), approvato in aprile dal Consiglio dei Ministri nell'aprile scorso e ora in discussione in Parlamento, che propone di inserire l'Educazione finanziaria nell'insegnamento dell'Educazione civica.

Lo stesso incremento si registra anche per l'introduzione dell'educazione finanziaria in altri luoghi ricreativi (da 63,2% a 64,8%), mentre resta consolidata a circa 8 intervistati su 10 la percentuale di coloro che vorrebbero fosse introdotta anche sul posto di lavoro.

Come si osserva nei grafici di seguito, in linea con i risultati della scorsa edizione, anche nel 2023 è forte l'interesse ad introdurre l'educazione finanziaria in tutti gli ambiti segnalati dall'indagine (scuola, posti di lavoro, luoghi ricreativi, ecc.) e in modo trasversale a tutta la popolazione.

Tab. 26 - Favorevoli ad introdurre l'educazione finanziaria..... (valori %)

	2020	2021	2022	2023
Nelle scuole	86,5	87,5	89,1	90,8
Sul posto di lavoro	76,5	76,6	79,5	79,7
In altri luoghi ricreativi (auditorium, cinema, teatri, ecc.)	59,8	61,0	63,2	64,8

Fig. 13 - Favorevoli all'introduzione dell'educazione finanziaria per reddito

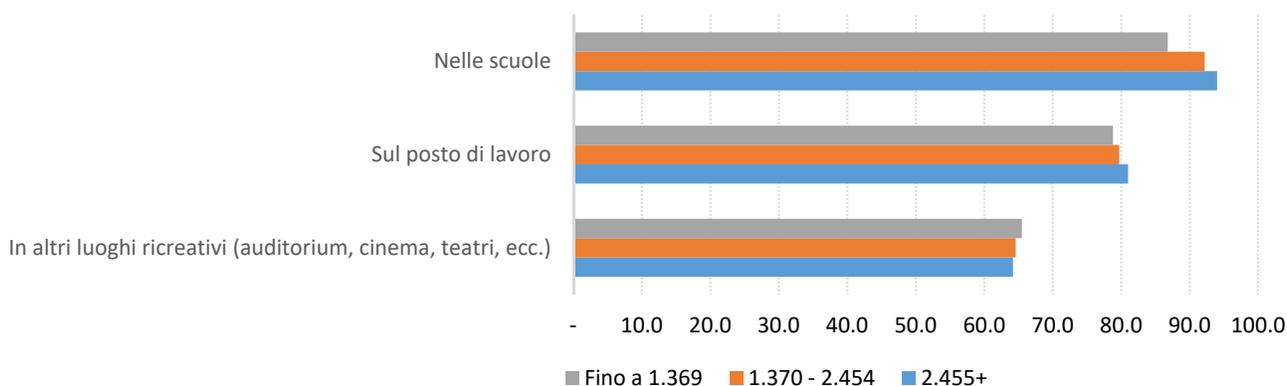


Fig. 14 - Favorevoli all'introduzione dell'educazione finanziaria per titolo di studio

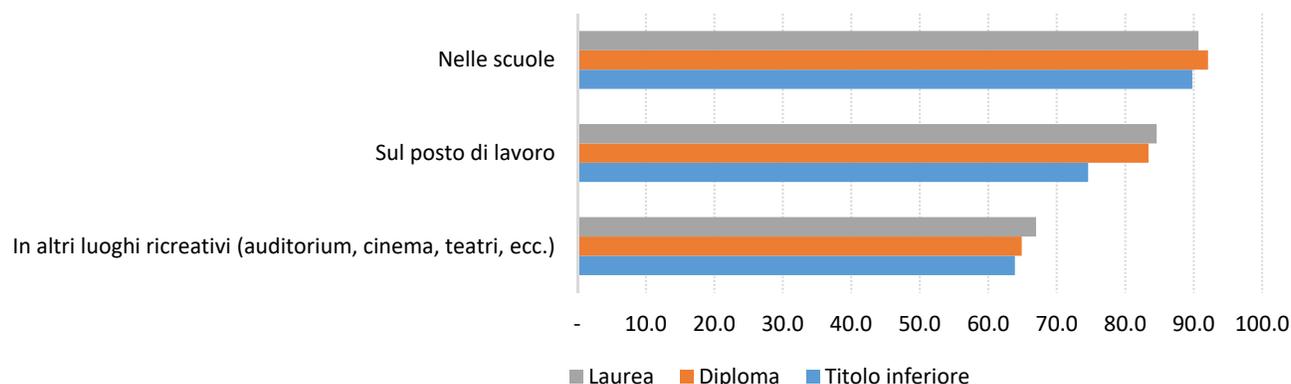
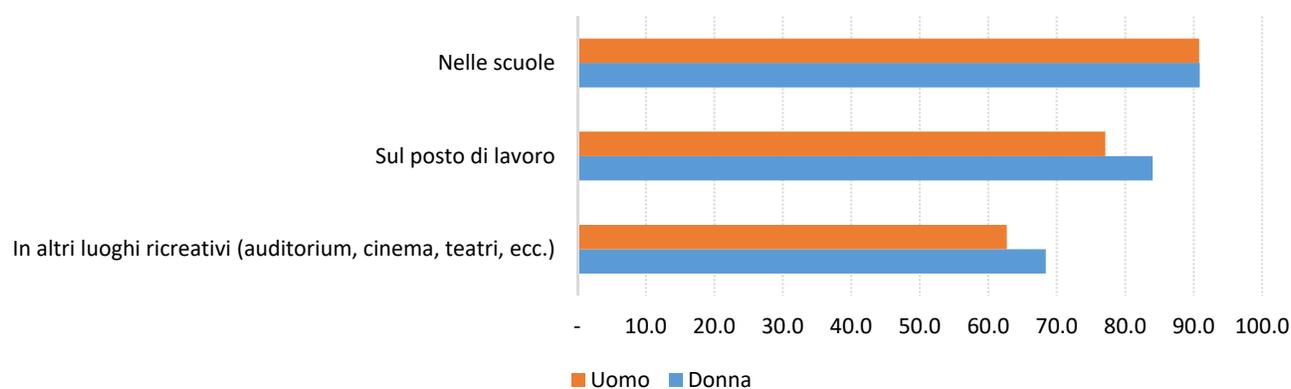


Fig. 15 - Favorevoli all'introduzione dell'educazione finanziaria per genere



La domanda e l'importanza dell'educazione finanziaria emergono anche dai dati sull'utilità futura: sono infatti oltre 7 su 10 (72,3%) coloro che ritengono che l'introduzione nelle scuole potrebbe portare un effettivo vantaggio in termini di future scelte di risparmio, investimento, previdenziali e assicurative. Anche in questo caso, nel 2023 gli appartenenti alle classi di reddito più alte e i più istruiti (laureati e diplomati) manifestano una percezione di utilità futura maggiore. Questa evidenza conferma l'importanza di portare a disposizione di tutti, sin dalle prime fasce di età, gli elementi di base dell'educazione finanziaria come componenti rilevanti dell'educazione civica dei cittadini.

Fig. 16 - Vantaggi dell'insegnamento dell'educazione finanziaria a scuola per reddito

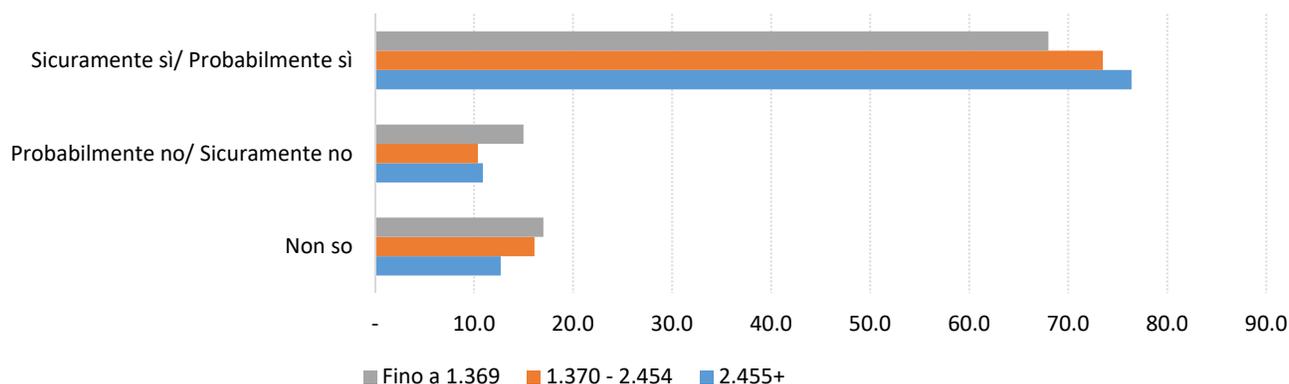
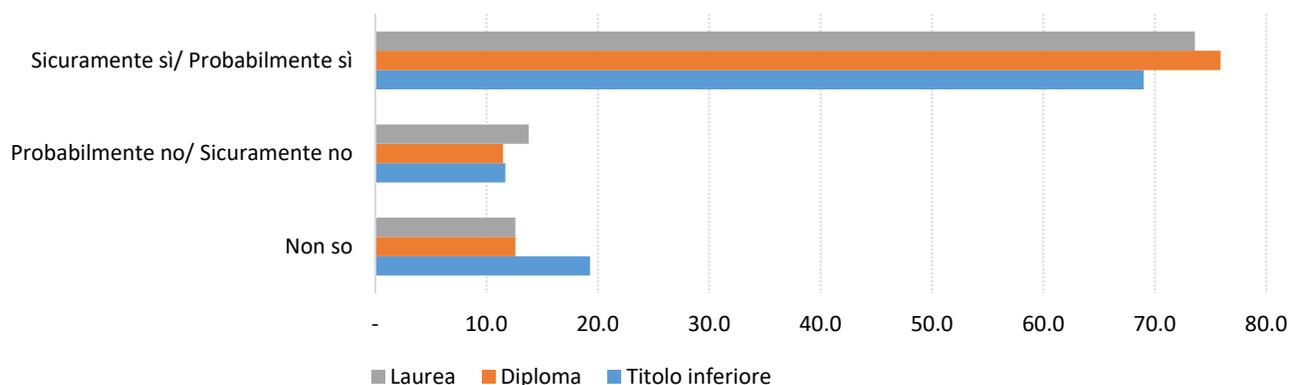


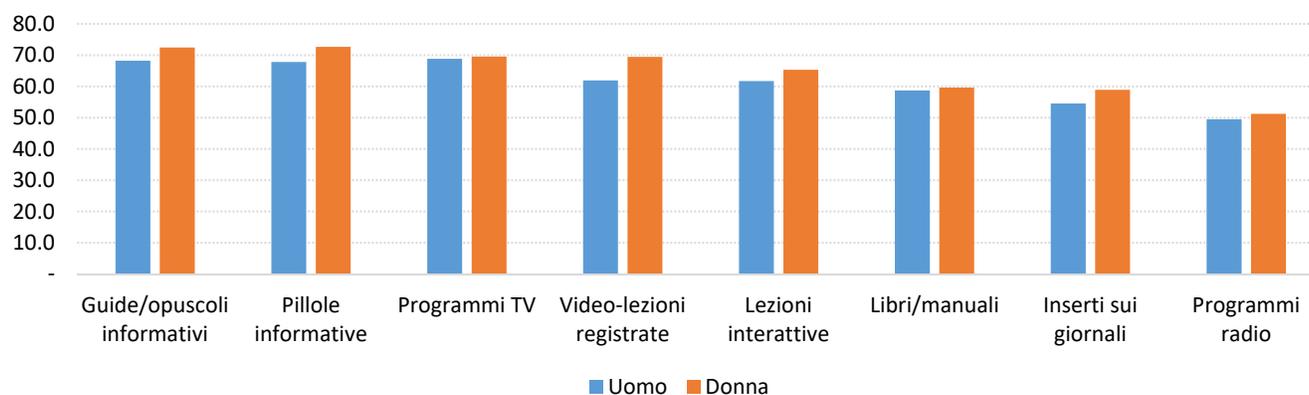
Fig. 17 - Vantaggi dell'insegnamento dell'educazione finanziaria a scuola per titolo di studio

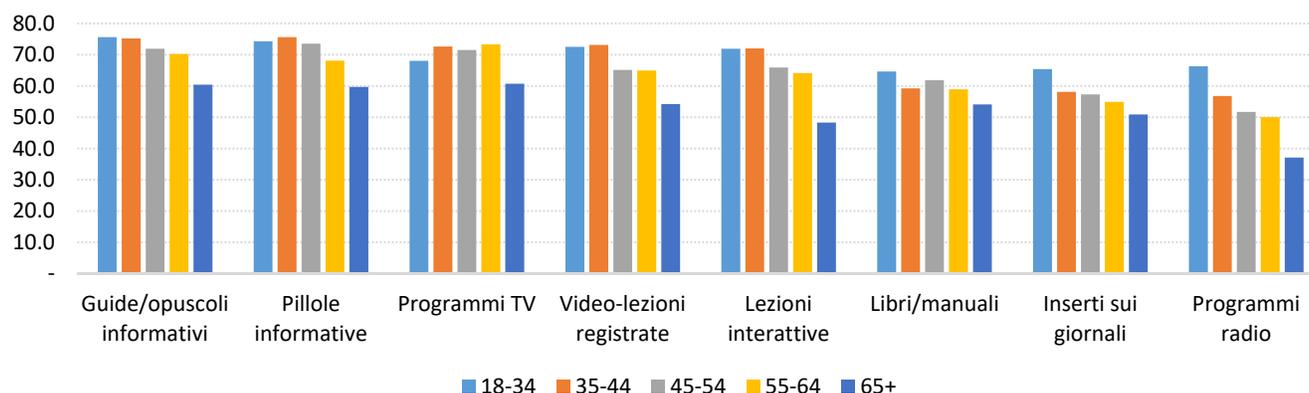


Prendendo in considerazione le modalità attraverso cui vengono soddisfatti i bisogni e le esigenze di educazione finanziaria, la maggior parte degli intervistati dichiara di utilizzare guide/opuscoli informativi (69,8%). L'interesse è altrettanto forte per approfondimenti mediante pillole informative (69,6%) e programmi tv (69,1%), in crescita rispettivamente di 3,6 e 2,5 punti rispetto al 2022. Seguono le video-lezioni registrate (64,7%), le lezioni interattive (63%), i libri/manuali (59%), gli inserti sui giornali (56,2%) e infine i programmi radio (50,1%). In generale, il maggior interesse, a prescindere dalle fonti utilizzate, è manifestato da giovani, laureati, donne, persone appartenenti alla classe più alta di reddito e residenti nel Sud Italia.

Tab. 27 - Interessati ad approfondire temi finanziari, assicurativi e previdenziali tramite.... (valori %)

	2020	2021	2022	2023
Guide/opuscoli informativi	66,9	63,4	66,8	69,8
Pillole informative	59,3	62,4	64,0	69,6
Programmi TV	67,4	64,9	66,6	69,1
Video-lezioni registrate	n.r.	n.r.	60,7	64,7
Lezioni interattive	59,6	56,3	58,2	63
Libri/manuali	n.r.	52,6	54,6	59
Inseriti sui giornali	54,9	50,8	50,1	56,2
Programmi radio	45,7	42,0	45,4	50,1

Fig. 18 - Modalità di approfondimento per genere

Fig. 19 - Modalità di approfondimento per età



Tra le attività svolte in famiglia per aumentare la consapevolezza dei figli su temi economici e finanziari ciò che i rispondenti dichiarano di fare più spesso è parlare di soldi e di risparmio (32,8%), seguito dal fornire una paghetta (32,5%), coinvolgere i figli nelle decisioni (27,2%) e parlare con loro di notizie economiche e di attualità (22%). In ogni caso, in ciascuna delle attività oggetto di domanda, la maggior parte delle risposte si concentra su “qualche volta”, suggerendo una certa occasionalità ed incostanza delle attività familiari di educazione finanziaria. Dichiarano di parlare spesso di soldi e di risparmio e di coinvolgere spesso i figli nelle decisioni economiche le famiglie a basso reddito (rispettivamente 45,1% e 34,6%), mentre fornire una paghetta e parlare con i figli di notizie economiche e di attualità risulta più comune nelle famiglie con più alto livello di istruzione (rispettivamente 36,9% e 23,9%). Fornire la paghetta risulta infine più comune nelle famiglie con livello alto di educazione finanziaria (il 34,8% dichiara di farlo spesso contro il 30,9% di chi possiede un livello basso di educazione finanziaria). Questi risultati confermano l’importanza del dialogo tra scuola e famiglia sui temi di educazione finanziaria, soprattutto a vantaggio delle fasce più deboli della popolazione.

Tab. 28 - Quali di queste cose ti capita di fare con i tuoi figli: (valori %)

	Spesso	Qualche volta	Mai
parlare di soldi e di risparmio	32,8	56,2	11
fornire loro una paghetta settimanale/mensile	32,5	48	19,5
parlare con loro di notizie economiche e di attualità	22	52,8	25,2
coinvolgerli in alcune decisioni economiche della famiglia	27,2	49,5	23,2

Un utile indicatore del perché l’educazione finanziaria sia utile a tutti è offerto dalla domanda che è stata inserita nel questionario nel 2022, mantenuta nel 2023, e così formulata: “Quanto tempo passi a pensare a questioni e problemi legati alle tue finanze e a gestirli, nel corso di una settimana?” Rispetto all’anno precedente è aumentato il tempo medio settimanale passato a pensare a questioni finanziarie personali (6,28 ore rispetto alle 4,77 del 2022). Questo tempo continua ad essere maggiore fra le donne e i giovani e risulta in aumento anche per i soggetti in possesso di un titolo di studio inferiore al diploma, di redditi più bassi e di un minor livello di educazione finanziaria. Coloro che appartengono alle categorie più vulnerabili passano quindi più tempo a pensare a questioni e problemi legati alle finanze personali, confermando i vantaggi connessi alla conoscenza finanziaria.

Tab. 29 - Quanto tempo passi a pensare a questioni e problemi legati alle tue finanze e a gestirli, nel corso di una settimana, in media? Indica il numero di ore alla settimana

	Totale	18-34	35-44	45-54	55-64	65+	Laurea	Diploma	Titolo inferiore	Alta conoscenza finanziaria	Bassa conoscenza finanziaria
Media 2022	4,77	6,87	6,19	5,28	3,50	3,14	4,99	4,90	4,56	4,25	5,18
Media 2023	6,28	9,43	7,47	6,56	4,08	5,41	6,02	6,28	6,40	5,00	7,31

Merita di essere citato il dato relativo al tempo dedicato a pensare e gestire le proprie questioni finanziarie sul luogo di lavoro: delle 6,28 ore alla settimana, oltre la metà (3,39) sono sul luogo di lavoro, con accentuazioni (oltre 5h/settimana) fra le donne e i soggetti con redditi più bassi. Questi dati dimostrano la potenziale utilità dell'educazione finanziaria sul luogo di lavoro, perchè molti lavoratori impiegano comunque tempo ad occuparsi della propria situazione finanziaria.

Il Comitato per l'educazione finanziaria, il Mese, la Strategia nazionale e il portale quellocheconta.gov.it

La conoscenza del Comitato, cresciuta nel tempo anche in virtù della campagna promozionale degli anni scorsi e del lavoro dei suoi membri, si attesta intorno al 12% della popolazione. La televisione e la radio, i giornali e i siti internet sono le fonti in cui gli Italiani hanno sentito più parlare del Comitato, un'informazione utile per continuare la diffusione del suo lavoro. Cresce stabilmente nel tempo la conoscenza del Mese dell'educazione finanziaria, un'iniziativa del Comitato il cui obiettivo è sensibilizzare e aumentare le conoscenze finanziarie degli Italiani. Quasi 1 italiano su 4 (22,5%) ha sentito parlare del Mese dell'educazione finanziaria che si svolge ogni anno ad ottobre. Inoltre, 1 italiano su 10 (9,5%) sa che esiste una Strategia nazionale per l'educazione finanziaria.

Tab. 30 - Notorietà del Comitato, del Mese e della Strategia nazionale (valori %)

	2020	2021	2022	2023
Conoscono il Comitato	8,5	9,3	12,1	11,6
Conoscono il Mese	12,0	16,3	18,9	22,5
Conoscono la Strategia Nazionale	n.r.	n.r.	9,3	9,5

La conoscenza del Comitato, come nel caso delle conoscenze finanziarie, è correlata con l'educazione e il reddito. Conoscono di più il Comitato chi ha una laurea (1 su 5) o un livello di reddito elevato. Invece, contrariamente alle conoscenze finanziarie, la conoscenza del Comitato è più alta tra la popolazione giovane (età 18-34 dove la percentuale cresce al 19%). Allo stesso modo, guardando alla Strategia Nazionale, sono principalmente i giovanissimi (età 18-24)⁹ a sapere della Strategia (22,6%), probabilmente per le tante attività di educazione finanziaria che sono state fatte nelle scuole; ne risultano essere a maggior conoscenza anche i più istruiti (14,6% fra i laureati). Troviamo una situazione simile per il Mese, anch'esso più conosciuto fra i giovani e in particolare i giovanissimi: tra coloro che hanno una età tra 18 e 24 anni, la conoscenza del Mese è del 43% e tra coloro che hanno una età tra i 25 e 34 anni, la conoscenza del Mese è del 31,6%. Sono inoltre i soggetti con livelli superiori di reddito ed istruzione (laurea) a conoscere di più il Mese. Sarebbe utile nel futuro cercare di diffondere la conoscenza del Mese tra i gruppi più vulnerabili che sono spesso il target dei programmi di educazione del Mese.

⁹ Considerato la numerosità ridotta del sotto-campione dei giovani (18-24), il dato va interpretato con cautela.

Quando si guarda a quali dovrebbero essere le priorità della Strategia Nazionale, nel 2023 - come nello scorso anno - molti ritengono che si debbano incoraggiare iniziative di educazione finanziaria per tutta la popolazione, obiettivo da perseguire in modo prioritario secondo il 54% del campione. Il secondo gruppo di riferimento è costituito dai giovani, indicati dal 34,7%. I piccoli imprenditori e i gruppi vulnerabili (donne, anziani e migranti) sono indicati dal 10,8% e dal 8,8% rispettivamente della popolazione. Queste indicazioni sono utili per il lavoro del Comitato e per tutti gli stakeholder. Emerge anche qui, ad esempio, l'interesse per l'educazione finanziaria per i giovani.

Tab. 31 - A tuo giudizio quali dovrebbero essere le priorità della Strategia nazionale? Incoraggiare iniziative di educazione finanziaria rivolte... (valori %)

	2022	2023
a tutta la popolazione	53,3	54,0
ai giovani	34,7	34,7
ai piccoli imprenditori	12,7	10,8
agli adulti	12,4	12,3
ai gruppi più vulnerabili (es. donne, anziani, migranti)	9,7	8,8

La conoscenza, anzi la consultazione, del portale di educazione finanziaria del Comitato, www.quellocheconta.gov.it, è pari al 14% della popolazione, che dichiara di averlo visitato almeno una volta. Una percentuale simile (13,4%) ha visitato le pagine social del Comitato (Facebook, LinkedIn e Instagram). Circa la metà di coloro che hanno visitato il portale e/o le pagine social li ha trovati utili: questa è un'indicazione preziosa per guidare le scelte nel futuro.

Considerazioni finali

I dati riportati in questo rapporto forniscono una fotografia della situazione finanziaria delle famiglie Italiane a distanza di oltre un anno dallo scoppio della guerra in Ucraina e in un periodo di forte crescita dei prezzi, in particolare dell'energia e dei beni di consumo. Se sono evidenti le difficoltà e il disorientamento delle famiglie in questi momenti di grandi cambiamenti, emerge anche come le conoscenze finanziarie siano una bussola per orientarsi meglio in tempo di incertezza. Sono infatti tanti i benefici derivanti da una buona conoscenza finanziaria: dalla minore fragilità alla minore ansia finanziaria, dalla capacità di sapersi districare tra gli investimenti finanziari al minore numero di ore dedicato a risolvere problemi finanziari. Purtroppo, le conoscenze finanziarie sono basse nella popolazione e ancor di più tra i gruppi vulnerabili, quali i giovani, le donne, le famiglie con basso livello di reddito ed istruzione e i residenti al Sud e le isole. In questo contesto, la domanda di educazione finanziaria continua a crescere, sia a scuola, sia sul luogo di lavoro e in luoghi ricreativi (auditorium, cinema, teatro, ecc.). Il rapporto fornisce utili indicazioni su quali canali intervenire, quali temi trattare e quali gruppi incoraggiare per promuovere l'educazione finanziaria in Italia.

Ringraziamenti

Questo rapporto è stato redatto dagli esperti del Comitato in collaborazione con ADEIMF (Associazione dei Docenti di Economia degli Intermediari e dei Mercati Finanziari e Finanza d'Impresa) e il team di BVA Doxa.

Si ringraziano in particolare:

Ginevra Buratti, Daniela Marconi e Fabio Travaglino (Banca d'Italia)

Daniela Costa e Paola Soccorso (CONSOB)

Alessandra Caretta, Elisabetta Giacomel e Emanuela Napoli (COVIP)

Veronica Fucile e Serena Marzucchi (IVASS)

Valentina Hyeraci (OCF)

Annamaria Lusardi (Direttrice del Comitato)

Riccardo Ferretti (Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia)

Umberto Filotto (Università degli Studi di Roma Tor Vergata)

Camilla Mazzoli (Università Politecnica delle Marche)

Daniele Previati (Università Roma Tre)

Un particolare ringraziamento va a Paolo Colombo dell'istituto di ricerca BVA Doxa.

Appendice

Tab. 1A - Possesso di strumenti finanziari/previdenziali/assicurativi per genere, età e reddito (valori %)

	Genere		Età					Reddito		
	Uomo	Donna	18-34	35-44	45-54	55-64	65+	Fino a 1.369	1.370 - 2.454	2.455+
Deposito a risparmio	24.3	19.0	20.3	24.2	24.0	19.9	21.4	15.2	23.7	29.7
Titoli obbligazionari pubblici	12.1	8.1	6.7	8.3	7.9	11.4	16.2	3.7	9.3	22.6
Titoli obbligazionari privati	7.4	6.0	5.0	6.3	4.9	9.2	8.3	3.7	6.2	12.3
Quote di capitale o azioni	12.3	6.7	7.5	6.9	9.5	9.8	15.1	3.7	10.1	19.5
Prodotti di investimento sostenibili (ad esempio le obbligazioni verdi)	3.9	2.8	6.7	3.9	2.4	4.3	2.6	2.2	2.9	6.4
Fondi comuni di investimento	21.2	15.3	16.4	13.0	18.8	22.4	22.9	6.6	20.2	34.0
ETF (Exchange Traded Funds)	3.5	1.2	4.4	1.6	2.1	2.2	3.9	1.2	2.4	5.1
Polizze assicurative vita di investimento	23.3	17.5	20.2	21.3	24.2	24.3	16.0	14.3	22.7	27.9
Forme di previdenza complementare	17.3	15.7	12.7	22.0	19.3	23.2	6.1	9.7	15.7	28.3
Derivati (es. opzioni o certificates)	2.7	1.1	7.1	2.5	1.1	2.6	0.8	2.1	1.8	2.8
Criptovalute	5.3	2.4	6.6	7.5	5.0	2.3	1.1	3.3	4.6	4.8
Conto corrente	86.4	84.5	73.4	79.3	85.0	89.5	93.6	76.9	89.6	90.8
Immobili (a scopo di investimento)	8.6	7.3	9.0	8.3	9.0	7.5	7.1	4.8	7.6	13.6
Altri strumenti (es. oro, opere d'arte, ecc.)	3.5	5.8	6.3	5.1	5.1	3.2	3.0	6.4	2.6	4.6

Tab. 1B - Possesso di strumenti finanziari/previdenziali/assicurativi per titolo di studio e conoscenza finanziaria (valori %)

	Titolo di studio			Livello di conoscenza finanziaria	
	Laurea	Diploma	Titolo inferiore	Alto	Basso
Deposito a risparmio	28.0	24.5	18.2	26.8	18.7
Titoli obbligazionari pubblici	15.0	11.3	8.2	16.9	5.5
Titoli obbligazionari privati	9.7	7.1	5.4	9.3	4.8
Quote di capitale o azioni	13.7	10.1	8.9	16.7	5.1
Prodotti di investimento sostenibili (ad esempio le obbligazioni verdi)	6.2	4.1	1.8	3.5	3.5
Fondi comuni di investimento	23.1	20.0	16.4	28.6	11.2
ETF (Exchange Traded Funds)	4.4	3.0	1.7	4.3	1.3
Polizze assicurative vita di investimento	25.8	22.5	18.1	23.5	19.3
Forme di previdenza complementare	24.0	19.5	11.4	21.7	12.6
Derivati (ad esempio le opzioni o i certificates)	2.9	2.2	1.8	1.8	2.4
Criptovalute	5.3	3.6	4.3	4.8	3.8
Conto Corrente	82.7	87.2	85.7	90.9	81.6
Immobili (a scopo di investimento)	13.5	9.4	4.8	9.8	6.7
Altri strumenti (es. oro, opere d'arte, ecc.)	3.8	3.2	5.5	4.0	4.6

Tab. 1C - Intenzioni di investimento in strumenti finanziari/previdenziali/assicurativi per genere, titolo di studio reddito e conoscenza finanziaria (valori %)

	Genere		Titolo di studio			Reddito			Conoscenza finanziaria	
	Uomo	Donna	Laurea	Dipl.	Titolo inferiore	Fino a 1.369	1.370 - 2.454	2.455+	Alta	Bassa
Deposito a risparmio	23.6	19.9	22.8	24.3	20.3	15.9	24.3	27.2	28.5	17.2
Titoli obbligazionari pubblici	15.0	10.3	18.0	15.1	9.7	6.2	12.9	23.7	20.1	7.7
Titoli obbligazionari privati	7.2	7.8	10.7	8.3	5.3	5.8	5.8	12.5	8.8	6.3
Quote di capitale o azioni	9.9	5.6	11.6	8.0	7.1	4.6	8.1	13.8	11.7	5.6
Prodotti di investimento sostenibili (ad esempio le obbligazioni verdi)	10.1	8.2	13.9	9.8	7.2	3.9	10.1	15.8	13.8	5.9
Fondi comuni di investimento	16.9	14.1	18.3	15.9	14.8	8.3	17.6	23.2	22.5	10.5
ETF (Exchange Traded Funds)	5.6	2.6	7.4	5.2	2.6	1.7	4.3	8.6	6.5	2.8
Polizze assicurative vita di investimento	17.5	17.3	21.3	17.5	15.8	15.1	18.1	19.4	17.9	17.1
Forme di previdenza complementare	12.1	14.5	18.2	13.8	10.1	10.6	12.6	17.0	16.7	10.0
Derivati (ad esempio le opzioni o i certificates)	4.6	1.9	4.4	3.1	3.6	4.6	3.2	2.8	3.0	4.0
Criptovalute	6.7	4.4	7.3	6.3	4.8	5.5	6.1	5.8	6.8	5.0
Conto corrente	36.7	38.8	29.3	33.8	43.8	39.7	37.1	35.0	35.3	39.2
Immobili (a scopo di investimento)	14.9	15.6	22.9	16.7	10.7	13.7	13.2	20.7	17.4	13.3
Altri strumenti (es. oro, opere d'arte, ecc.)	12.0	10.9	10.4	10.6	12.9	11.3	12.0	11.1	13.1	10.4

Tab. 1D – Nel corso degli ultimi 3 anni tu e/o il tuo partner vi siete rivolti ad un consulente finanziario? (valori %)

	TOTALE	Sesso		Età					Titolo di studio			Livello di conoscenza finanziaria	
		Uomo	Donna	18-34	35-44	45-54	55-64	65+	Laurea	Diploma	Titolo inferiore	Alto	Basso
si, per ottenere finanziamenti	9,8	10,2	9,3	16,8	13,6	10,5	9,3	3,8	10,9	11,4	8,1	9,4	10,2
si per valutare degli investimenti	23,0	24,8	19,9	21,7	20,7	20,1	25,3	26,7	32,2	24,2	18,2	30,6	16,9
si, per valutare l'acquisto di polizze	12,7	13,3	11,6	18,9	17,7	12,5	10,3	8,0	18,3	14,2	9,1	10,8	14,2
si, per valutare l'acquisto di fondi pensione	5,6	5,4	5,9	13,6	8,1	5,8	3,7	1,8	10,7	6,0	3,2	5,8	5,5
si, per altre ragioni	7,6	8,0	6,9	7,3	6,7	7,9	9,9	6,6	8,6	8,9	6,2	9,3	6,2
no, non ci siamo rivolti ad un consulente finanziario, la banca o altro intermediario	53,5	51,5	56,8	42,1	49,5	54,7	53,5	59,7	42,0	51,1	60,2	49,3	56,9

Tab. 1E - Fonti di informazione normalmente consultate per le decisioni economico-finanziarie della famiglia (risparmio, investimenti, indebitamento, tasse, contributi ...) (valori %)

	TOTALE	Sesso		Età					Titolo di studio			Livello di conoscenza finanziaria	
		Uomo	Donna	18-34	35-44	45-54	55-64	65+	Laurea	Diploma	Titolo infer.	Alto	Basso
documentazione di servizi/prodotti bancari- finanziari – assicurativi (scheda prodotto, prospetti informativi)	15,6	15,5	15,8	14,9	16,1	15,9	18,4	13,1	22,0	18,4	10,6	21,6	10,8
media non specializzati (tv, radio, periodici e quotidiani)	4,1	4,4	3,7	4,1	4,4	3,3	3,4	5,3	4,7	5,4	2,9	5,3	3,2
siti web istituzionali (sito agenzia entrate, sito INPS, ecc.)	15,1	16,9	12,0	17,9	16,9	14,8	18,5	10,5	19,6	16,1	12,4	17,0	13,6
stampa e siti specializzati (siti istituzionali, comparatori di prodotti...)	12,3	14,8	8,1	9,1	13,9	12,8	12,7	11,3	17,4	13,5	9,3	19,3	6,7
personale della banca/poste	29,6	29,4	29,9	17,1	26,0	27,9	34,0	35,7	26,5	31,6	29,2	34,1	25,9
consulenti finanziari /intermediari assicurativi	19,6	19,7	19,3	23,0	20,6	18,7	21,0	17,4	28,2	21,5	14,4	26,3	14,2
commercialista/consulente del lavoro	10,7	9,1	13,5	16,6	11,6	14,7	10,1	4,3	15,0	11,0	8,8	10,1	11,3
CAF/patronato/associazioni di categoria	11,2	10,5	12,4	19,3	13,2	9,9	12,2	7,4	9,1	10,8	12,4	8,9	13,1

Tab. 1E

	TOTALE	Sesso		Età					Titolo di studio			Livello di conoscenza finanziaria	
		Uomo	Donna	18-34	35-44	45-54	55-64	65+	Laurea	Diploma	Titolo infer.	Alto	Basso
associazioni dei consumatori	6,1	6,9	4,7	8,9	7,5	4,8	6,2	5,1	7,3	7,1	4,7	7,1	5,3
famigliari/amici/colleghi	19,3	18,1	21,2	20,3	23,9	20,5	16,0	15,9	20,7	20,5	17,7	23,1	16,2
Siti internet, blog, social-networks non specializzati	15,1	18,7	9,0	20,1	17,6	17,0	12,3	11,1	16,0	15,0	14,8	16,9	13,7
brochure/materiale promozionale	5,3	5,8	4,3	6,3	6,1	5,5	4,6	4,3	6,9	6,0	4,0	5,7	4,9
altro	1,4	1,8	0,8	0,3	1,8	2,1	1,3	0,7	1,5	1,2	1,5	1,9	1,0
Non consulto nessuna fonte informativa	18,1	15,5	22,3	8,0	14,6	15,6	15,0	29,2	9,2	13,9	25,2	9,4	25,0

Tab. 1F – Livello di soddisfazione per il servizio di consulenza finanziaria

Se ti sei rivolto ad un consulente finanziario, quanto sei soddisfatto delle informazioni che ti sono state fornite in merito alle scelte di investimento? (valori %)

	TOTALE	Sesso		Età					Titolo di studio			Reddito		
		Uomo	Donna	18-34	35-44	45-54	55-64	65+	Laurea	Diploma	Titolo inferiore	Fino a 1.369	1.370 - 2.454	2.455+
Molto soddisfatto	16,9	18,6	13,8	13,1	18,1	21,2	14,7	14,3	16,9	14,9	19,0	20,8	14,8	16,6
Abbastanza soddisfatto	63,6	62,7	65,3	64,3	63,3	59,9	66,6	65,6	65,6	67,5	58,6	56,4	64,8	68,6
Poco soddisfatto	16,8	15,9	18,5	21,8	15,7	17,6	15,1	15,8	15,4	14,7	19,7	18,5	18,2	12,9
Per nulla soddisfatto	2,7	2,9	2,4	0,8	2,8	1,3	3,7	4,4	2,2	3,0	2,7	4,4	2,3	1,8
Media	2,05	2,03	2,09	2,10	2,03	1,99	2,08	2,10	2,03	2,06	2,06	2,06	2,08	2,00

Tab. 1G - Qual è il tuo stile di investimento prevalente? (valori %)

	TOTALE	Titolo di studio			Livello di conoscenza finanziaria	
		Laurea	Diploma	Titolo inferiore	Alto	Basso
Decido quando e come investire in piena autonomia (senza consultare nessuno)	19,3	22,0	18,2	19,0	23,9	15,6
Prima di investire chiedo un consiglio informale a parenti, amici, colleghi;	9,8	14,6	10,1	7,5	9,0	10,4
Investo dopo avere consultato un esperto (personale di banca e poste) per consigli e informazioni;	25,4	26,1	28,4	22,7	29,4	22,2
Investo dopo avere consultato un esperto (consulente finanziario) per consigli e informazioni;	13,3	16,3	14,6	11,1	18,0	9,6
Delego la decisione ad un esperto (consulente finanziario / gestore di portafoglio)	2,3	3,6	2,1	1,9	2,3	2,3
Nessuno di questi/non faccio investimenti	29,9	17,5	26,6	37,8	17,5	39,9

Tab. 1G - Qual è il tuo stile di investimento prevalente? (valori %)

	Genere		Età					Reddito		
	Uomo	Donna	18-34	35-44	45-54	55-64	65+	Fino a 1.369	1.370 - 2.454	2.455+
Decido quando e come investire in piena autonomia (senza consultare nessuno)	21,4	15,8	15,5	20,5	24,1	17,5	15,7	16,6	19,7	22,2
Prima di investire chiedo un consiglio informale a parenti, amici, colleghi;	9,2	10,7	19,6	15,1	10,6	5,1	4,1	10,2	9,5	9,6
Investo dopo avere consultato un esperto (personale di banca e poste) per consigli e informazioni;	23,9	28,0	31,0	22,3	24,9	27,0	25,6	22,8	26,1	27,8
Investo dopo avere consultato un esperto (consulente finanziario) per consigli e informazioni;	15,5	9,7	11,2	16,1	10,5	17,6	11,6	7,6	14,3	19,7
Delego la decisione ad un esperto (consulente finanziario / gestore di portafoglio)	2,5	2,0	1,4	2,2	2,7	2,0	2,6	1,8	1,9	3,7
Nessuno di questi/non faccio investimenti	27,6	33,8	21,3	23,9	27,2	30,9	40,4	40,9	28,6	17,0

Tab. 1H - Conoscenza della sostenibilità in base al reddito (valori %)

	SVILUPPO SOSTENIBILE Reddito			FINANZA SOSTENIBILE Reddito			ESG Reddito		
	Fino a 1.369	1.370 - 2.454	2.455+	Fino a 1.369	1.370 - 2.454	2.455+	Fino a 1.369	1.370 - 2.454	2.455+
non ne hai mai sentito parlare	13.1	11.0	5.7	36.0	24.4	17.6	53.2	45.8	41.1
ne hai sentito parlare	47.4	45.2	37.2	41.0	47.2	41.0	30.8	35.7	31.9
ne hai una conoscenza di base	29.4	36.2	45.1	19.3	25.5	33.8	12.1	14.7	22.4
ne hai una conoscenza avanzata	10.1	7.6	12.0	3.7	3.0	7.5	4.0	3.8	4.6