

Le determinanti della competenza finanziaria: un'analisi empirica

di Angelo Baglioni, Luca Colombo, Giulio Piccirilli

1 Introduzione

Il lavoro presenta un'analisi empirica volta a studiare, sulla base del campione disponibile, le **relazioni tra gli indicatori di competenza finanziaria¹ e le caratteristiche della popolazione italiana.**

Dal punto di vista metodologico, l'analisi è stata condotta utilizzando prevalentemente modelli *ordered probit* (OP), la cui logica è brevemente discussa nell'Appendice A². La definizione e le statistiche descrittive relative alle variabili indipendenti utilizzate nell'analisi empirica sono fornite nell'Appendice B. Mentre l'Appendice C riporta le Tabelle da 1 a 5 che presentano un'analisi econometrica OP per ciascuno degli indici di cui si compone l'indice globale di competenza finanziaria, IGCF.

In ciascuna tabella sono presentate nove specificazioni (o modelli) caratterizzate da un numero crescente di variabili indipendenti che catturano diverse dimensioni rilevanti per il fenomeno studiato.

La **specificazione I** si concentra esclusivamente sulle **caratteristiche personali** del rispondente: genere ed età. In questa specificazione, come pure in tutti i modelli successivi, si assume un effetto non lineare per la variabile "età" (in forma quadratica), al fine di ammettere effetti differenziati per fasce d'età.

La **specificazione II** aggiunge alle precedenti variabili un'ulteriore variabile *dummy* che cattura lo **stato occupazionale** del rispondente e che assume valore 1 se il soggetto appartiene alla forza lavoro e 0 altrimenti.

La **specificazione III** aggiunge alle precedenti alcune variabili relative alla **composizione del nucleo familiare**; in particolare, il numero dei componenti e il numero di figli minori.

Le **specificazioni IV e V** estendono l'analisi a variabili relative al **livello di istruzione** del rispondente e dei suoi genitori (scuola primaria, scuola secondaria di primo e secondo grado, laurea, titoli post-laurea), nonché al **tipo di scuola** superiore frequentata dal rispondente (licei, istituti tecnici, istituti professionali).

Le **specificazioni VI e VII** aggiungono alle precedenti alcune **variabili geografico-territoriali**. In particolare, il modello VI tiene conto delle dimensioni del comune nel quale risiede il rispondente e il VII controlla esplicitamente per le differenze tra macro-regioni (Nord-Est, Nord-Ovest, Centro e Sud). La **specificazione VIII** controlla anche per il **reddito familiare**, mentre il **modello IX** tiene esplicitamente conto delle

¹ Bongini P., Di Chiacchio C., Greco S., Trivellato P., Zenga M., Gli Indici di Financial Literacy, 2014

² Nei modelli OP, la dimensione assoluta dei coefficienti non è immediatamente interpretabile. Tuttavia, questo non è un obiettivo rilevante per il nostro tipo di analisi. In generale, ci limiteremo infatti a discutere i segni e la robustezza degli effetti individuati. I risultati sono in generale coerenti con quelli ottenuti adottando specificazioni basate sui più tradizionali stimatori dei minimi quadrati ordinari (OLS), che non sono però riportate nel rapporto. Faremo riferimento ai valori dei coefficienti delle stime OLS quando sarà utile fornire un'indicazione quantitativa dei risultati ottenuti.

modalità con cui sono assunte le decisioni di natura finanziaria all'interno del nucleo familiare (singolo decisore, o decisioni condivise con altri componenti).

Ogni tabella presenta, inoltre, due ulteriori specificazioni tese a verificare la **robustezza dei risultati** ottenuti nelle precedenti. In particolare, il **modello X** controlla la robustezza dell'effetto dell'istruzione sugli indicatori di competenza finanziaria attraverso l'informazione sul conseguimento di un diploma di scuola secondaria superiore in campo economico (Istituto Tecnico Commerciale). Infine, nel **modello XI** sono inserite tra le variabili esplicative una *dummy* che controlla per lo stato civile del rispondente (se il soggetto è single oppure coniugato/convivente) e la sua interazione con la *dummy* di genere. L'obiettivo di questa specificazione è quello di verificare se eventuali effetti di genere persistono anche quando si tiene conto della possibilità di specializzazione delle competenze all'interno della coppia.

Il **numero di interviste effettuate è pari a 1.247**, ma l'informazione relativa alla dimensione del comune di residenza e al reddito familiare non è disponibile per l'intero campione. Questo spiega le variazioni di numerosità campionaria a seconda delle specificazioni. Inoltre, mentre i dati mancanti sulla dimensione del comune non violano in alcun modo l'ipotesi di campionamento casuale, essendo del tutto casuali, i dati mancanti sul reddito familiare derivano dalla scelta di alcuni individui di non riportare l'informazione. Per le regressioni in cui è usato il reddito, potrebbe quindi verificarsi una violazione dell'ipotesi di campionamento casuale.

Il lavoro è organizzato come segue. La Sezione 2 analizza dettagliatamente i risultati dell'analisi empirica relativa ai cinque indicatori definiti ai fini dello studio, mentre la Sezione 3 considera i risultati dell'analisi relativa agli indicatori aggregati di competenza finanziaria derivati a partire dagli indici discussi nella Sezione 2. Infine, la Sezione 4 presenta una sintesi dei risultati ottenuti.

2 L'analisi empirica

2.1 La familiarità con i prodotti finanziari

Il primo insieme di regressioni (Tabella 1) utilizza il campione disponibile per un'analisi empirica delle **determinanti dell'indice di familiarità con i prodotti finanziari**. Come presentato nel lavoro di Bongini P. *et al*³, tale indice assume valori crescenti al crescere del livello di conoscenza di alcuni semplici prodotti finanziari quali conti correnti bancari, carte di pagamento, titoli di stato, azioni, fondi comuni e prodotti previdenziali.

Tutti i modelli presentati nella Tabella 1 evidenziano un **rilevante effetto di genere**: il **livello di familiarità** con i prodotti finanziari appare infatti sistematicamente **minore per la componente femminile del campione** (con una significatività statistica dell'1%). Si tratta di un effetto ampiamente riscontrato nella letteratura empirica internazionale e spesso attribuito alla specializzazione delle mansioni all'interno della famiglia, combinato al condizionamento sociale delle preferenze individuali⁴. L'evidenza

³ Cfr. Bongini P., Di Chiacchio C., Greco S., Trivellato P., Zenga M., Gli Indici di Financial Literacy.

⁴ Croson R. e Gneezy U., Gender Differences in Preferences, *Journal of Economic Literature*, vol. 47(2).

della specificazione XI, tuttavia, suggerisce che l'effetto persiste anche ove si tenga conto della possibilità di specializzazione intra-familiare delle mansioni in contesti in cui la rispondente è coniugata o convivente.

Si evidenzia, inoltre, un **impatto statisticamente significativo e non lineare dell'età** sulla familiarità con i prodotti finanziari ovvero **crescente nell'età fino a circa 48 anni, e poi decrescente**⁵. Ciò è coerente con l'ipotesi che le conoscenze finanziarie siano più diffuse nella fascia più giovane della popolazione.

La composizione del nucleo familiare non sembra avere alcun impatto significativo sulla familiarità con gli strumenti finanziari, mentre la **presenza di figli minori ha in alcune specificazioni un impatto positivo e statisticamente significativo**. Tale risultato potrebbe indicare che **la presenza di figli minori nel nucleo familiare induce comportamenti più responsabili** (come sarà confermato dall'analisi dell'indice relativo ai comportamenti finanziari), cui sarebbe associata l'acquisizione di maggiori informazioni sugli strumenti disponibili. È, invece, improbabile che il coefficiente di tale variabile possa catturare un effetto di età (nuclei familiari con figli minori sono tipicamente composti da persone relativamente giovani), per il quale si è controllato esplicitamente in tutte le regressioni.

L'effetto della modalità con cui sono prese le decisioni finanziarie (singolo decisore vs. decisioni condivise) sull'indice di familiarità con i prodotti finanziari suggerisce che **i soggetti che prendono le proprie decisioni autonomamente abbiano una maggiore familiarità con il mondo della finanza**. Ancorché possano esserci diverse spiegazioni plausibili, un risultato di questo tipo può essere interpretato in termini di una maggiore esigenza di competenza e informazione da parte di chi gestisce il bilancio familiare.

Come anticipato, il modello XI consente di verificare la robustezza dell'effetto di genere controllando anche per lo stato civile del rispondente e per l'interazione tra stato civile e genere. Sebbene attenuato, l'effetto di genere persiste. Si evidenzia, inoltre, una **correlazione positiva tra la familiarità con gli strumenti finanziari e il fatto di essere coniugati o conviventi**; un risultato che (come nel caso della variabile "numero figli minori" - non significativa in questa specificazione) cattura con ogni probabilità un **maggior grado di responsabilità da parte di coloro le cui scelte finanziarie hanno un effetto anche su altri soggetti all'interno della famiglia**. L'interazione tra stato civile e genere non sembra invece giocare alcun ruolo.

Le regressioni che controllano esplicitamente per il **grado di scolarizzazione** evidenziano una **correlazione positiva e statisticamente significativa** all'1% tra scolarizzazione e familiarità con i prodotti finanziari. Il tipo di scuola frequentata non sembra, invece, avere un impatto significativo, eccetto per coloro che hanno acquisito una formazione specifica in campo economico-finanziario (modello X). Il grado di istruzione dei genitori, che potrebbe consentire di catturare un eventuale impatto delle caratteristiche del contesto familiare, evidenzia un effetto positivo ma non particolarmente significativo dal punto di vista statistico. Naturalmente, è necessario

⁵ Evidenza rilevata utilizzando il modello IX (la nostra specificazione di base più completa) e adottando uno stimatore OLS i cui coefficienti sono immediatamente interpretabili.

tenere presente che tale variabile è correlata in misura non trascurabile con il livello di istruzione acquisito dal rispondente⁶.

L'appartenenza alla forza lavoro ha un impatto positivo e statisticamente significativo all'1% in tutte le specificazioni considerate eccetto quelle in cui si controlla per il reddito familiare. In queste specificazioni, l'appartenenza alla forza lavoro non è statisticamente significativa. Ciò è probabilmente legato al fatto che la variabile reddito è in qualche misura endogena⁷.

I risultati ottenuti sono in linea con le aspettative: le persone non appartenenti alla forza lavoro includono essenzialmente pensionati e studenti, per i quali è ragionevole attendersi una minore conoscenza dei prodotti finanziari. È altrettanto naturale attendersi che un elevato reddito familiare sia positivamente associato a un elevato grado di conoscenza dei prodotti finanziari. Una possibile ragione di questa correlazione risiede nel fatto che le famiglie a reddito più elevato riescono a risparmiare di più e, quindi, si informano in modo più dettagliato sulle possibilità di impiego del risparmio.

Controllando, infine, per le **variabili geografiche e territoriali**, emergono interessanti risultati. Utilizzando il Centro come macro-area di riferimento, **il Nord-Ovest e, soprattutto, il Nord-Est appaiono essere contraddistinti da una maggiore familiarità con i prodotti finanziari**. Viceversa, **il Sud appare fortemente svantaggiato**. Le differenze di sviluppo economico tra le varie aree del paese si riflettono quindi anche sul grado di conoscenza degli strumenti finanziari. Non sembra esserci, invece, alcun impatto differenziale tra centri minori e città di grandi dimensioni.

2.2. *I comportamenti finanziari*

La Tabella 2 presenta una serie di esercizi econometrici tesi a investigare le **determinanti dell'indice di comportamento finanziario**, che sintetizza il grado di responsabilità, attenzione, puntualità e lungimiranza adottati nell'attuare scelte finanziarie.

Per questo indicatore, a differenza di quello di familiarità, **non sembra emergere un problema di genere**.

Non si evidenziano effetti significativi dell'età, se non in un caso e con debole significatività statistica.

Analoghe considerazioni valgono per le caratteristiche del nucleo familiare, con l'eccezione del **numero di figli minori che, in alcune specificazioni, ha un impatto positivo e statisticamente significativo sui comportamenti finanziari**.

Allo stesso modo, i soggetti che prendono decisioni finanziarie in modo autonomo non sembrano fare scelte più prudenti e responsabili, eccetto nel caso in cui si controlli esplicitamente per lo stato civile del rispondente. Non si evidenzia, inoltre, alcun effetto dell'interazione tra genere e stato civile.

⁶ Come evidenziato nella Tabella 6, il coefficiente di correlazione tra le due variabili è pari a 0.446.

⁷ Vale la pena ricordare che l'informazione relativa al reddito familiare non è fornita da circa il 23% degli individui intervistati per cui includere o escludere questa variabile dal vettore di condizionamento cambia la composizione del campione usato per la stima e indebolisce la comparabilità dei coefficienti tra modelli.

Il grado di scolarizzazione ha un impatto positivo, sebbene non sempre statisticamente significativo, sui comportamenti finanziari, mentre **la tipologia di istruzione secondaria superiore ha un impatto positivo e fortemente significativo**. L'aver frequentato un liceo o un istituto a indirizzo economico sembra essere significativamente correlato all'adozione di comportamenti finanziari virtuosi. L'istruzione ricevuta dai genitori non gioca, invece, alcun ruolo in questo senso.

Come nel caso dell'indice di familiarità, **l'appartenenza alla forza lavoro ha un effetto positivo sull'adozione di comportamenti finanziari adeguati**. *Ceteris paribus*, si rileva una **correlazione positiva e statisticamente significativa (all'1%) con il livello del reddito familiare**, coerente con l'ipotesi che redditi più elevati inducano comportamenti finanziari più virtuosi.

Le variabili di contesto geografico-territoriale forniscono indicazioni interessanti e per certi versi sorprendenti. Se non sembrano esservi differenze significative nei comportamenti adottati tra Nord-Ovest, Centro e Sud, la popolazione del **Nord-Est** appare (anche se non in tutte le specificazioni) **particolarmente sensibile all'adozione di comportamenti responsabili e lungimiranti in campo finanziario**. Non sembra, invece, esserci una correlazione tra la dimensione dei comuni in cui risiedono i decisori e l'adozione di comportamenti finanziari appropriati.

2.3 *La propensione al risparmio*

La Tabella 3 studia le **determinanti della propensione al risparmio**, che cattura l'orizzonte temporale adottato dagli individui nelle proprie scelte finanziarie (ovvero, il grado di miopia vs. lungimiranza).

In questo caso, non sono presenti rilevanti effetti di genere. Viceversa, si riscontra un **effetto significativo dell'età sulla propensione al risparmio**. In particolare, facendo riferimento alla specificazione IX e utilizzando uno stimatore OLS (non riportato nella tabella), l'età sembra avere un **effetto positivo e decrescente sull'assunzione di scelte finanziarie lungimiranti** (una più elevata propensione al risparmio) **per soggetti con un'età fino a circa 42 anni**, per poi divenire negativo oltre quella soglia.

Le variabili relative alla struttura del nucleo familiare non sembrano avere alcun effetto sulla propensione al risparmio, mentre **la modalità con cui sono prese le decisioni finanziarie sembra giocare un ruolo di qualche rilievo**. **Gli individui che prendono decisioni finanziarie senza il coinvolgimento di altri componenti del nucleo familiare** sembrano avere una **maggiore propensione al risparmio**. Allo stesso modo, l'analisi empirica evidenzia l'esistenza di una **correlazione positiva tra la propensione al risparmio e lo stato civile**. Come è naturale attendersi, i **soggetti coniugati o conviventi sembrano avere un atteggiamento più lungimirante** e quindi una maggiore propensione al risparmio.

Il **livello di istruzione ha un effetto positivo e statisticamente significativo sulla propensione al risparmio**. Allo stesso modo, **anche il tipo di scuola secondaria superiore frequentata** sembra avere un **effetto positivo** (anche se più debole rispetto a quello relativo al livello di istruzione in generale), ma non si evidenzia alcuna specificità a

favore di coloro che hanno beneficiato di una formazione scolastica in campo economico. Particolarmente interessante è **l'effetto negativo e statisticamente significativo** (all'1% o al 5% a seconda delle specificazioni) **del livello di istruzione dei genitori**. Tale risultato non è sorprendente nella misura in cui questa variabile può essere considerata come una *proxy* della ricchezza della famiglia di provenienza - un maggiore livello di scolarizzazione dei genitori corrisponde tipicamente a un più elevato tenore di vita del contesto familiare di provenienza⁸.

L'appartenenza alla forza lavoro è negativamente associata alla propensione al risparmio, pur con una significatività statistica compresa tra il 5% e il 10%. Questo risultato non è interpretabile in modo immediato. Esso potrebbe essere legato a un effetto ricchezza, nel senso che gli individui con redditi non da lavoro più elevati, da un lato, tendono a non partecipare alla forza lavoro e, dall'altro, tendono ad avere una maggiore propensione al risparmio. Vale la pena ricordare che la maggiore propensione al risparmio dei *percettori di rendite finanziarie* è un elemento piuttosto ricorrente nella teoria economica classica. Il reddito familiare, invece, non è associato in modo statisticamente significativo alla propensione al risparmio.

Per quanto riguarda il contesto geografico, il **Sud è l'unica macro-regione ad avere un impatto significativo sull'indice di propensione al risparmio**: si osserva infatti un effetto negativo e statisticamente significativo al 5%, con ogni probabilità legato alle condizioni economiche meno favorevoli rispetto al resto del paese. Infine, si riscontra una **maggiore propensione al risparmio nei comuni di maggiori dimensioni**, ancora una volta probabilmente a causa di condizioni economiche locali più favorevoli. La possibilità che la localizzazione al Sud e la dimensione del comune catturino effetti di reddito è coerente con il fatto che entrambe le variabili divengono non significative una volta che si condiziona esplicitamente per il reddito familiare.

2.4 *La conoscenza finanziaria*

La Tabella 4 investiga le principali **determinanti della conoscenza finanziaria** degli individui, misurata sulla base delle risposte corrette a una serie di semplici domande relative a conoscenze economico-finanziarie elementari (impatto dell'inflazione, interesse semplice e composto, relazione tra rischio e rendimento e diversificazione del rischio).

Dall'analisi dei risultati, emerge un **rilevante effetto di genere**, che suggerisce - *ceteris paribus* - **minori conoscenze economico-finanziarie delle donne rispetto agli uomini**.

Regredendo con OLS il modello IX, si ha evidenza di una **correlazione non-lineare tra l'età e le conoscenze finanziarie**. In particolare, coerentemente con le aspettative, si rileva una **correlazione positiva (ancorché decrescente) tra l'età e le conoscenze economico-finanziarie fino ai 53 anni, dopo i quali la correlazione diviene negativa**.

⁸ Peraltro, va anche tenuta presente la non trascurabile correlazione tra il livello di scolarizzazione dei genitori e quello del rispondente, che potrebbe determinare l'emergere di problemi di collinearità, rendendo necessaria una particolare cautela nell'interpretazione dei coefficienti.

Non sembra, invece, emergere alcuna correlazione tra la struttura del nucleo familiare e le conoscenze economico-finanziarie degli agenti. Tuttavia, si osserva una correlazione positiva tra tali conoscenze e il fatto che le decisioni finanziarie siano prese in autonomia e senza il coinvolgimento di altri familiari nel processo decisionale. Analoga **correlazione positiva** (anche se con una minore significatività statistica) **emerge per i soggetti coniugati o conviventi**, per le stesse ragioni già evidenziate nel commento agli indicatori discussi nelle sezioni precedenti. Non emergono, invece, effetti significativi legati all'interazione tra stato civile e genere.

Come è naturale attendersi, emerge **una correlazione** (quantitativamente e statisticamente) **significativa tra le conoscenze economiche e finanziarie del rispondente e il suo livello di istruzione**. Tale correlazione è **particolarmente marcata nel caso di coloro che hanno ricevuto un'istruzione mirata all'acquisizione di competenze economiche**, mentre non emerge un ruolo significativo per le altre tipologie di scuole. Quando non si controlla specificamente per il contesto geografico e territoriale, emerge anche una **correlazione significativa con il livello di istruzione dei genitori**, a suggerire l'esistenza di una relazione tra un contesto familiare più "favorevole" e una maggiore conoscenza economico-finanziaria.

In linea con le aspettative, **il reddito familiare è correlato positivamente con la conoscenza economico finanziaria**.

Infine, le variabili geografiche e territoriali evidenziano una correlazione fortemente significativa con il grado di conoscenza economica. In particolare, il **Nord-Est e il Nord-Ovest mostrano un rilevante vantaggio in termini di conoscenze finanziarie rispetto al Centro soprattutto al Sud del Paese**.

2.5 *Pianificazione previdenziale*

L'indice di pianificazione previdenziale misura la propensione degli individui a pianificare il proprio futuro economico, anche utilizzando strumenti di previdenza complementare. La Tabella 5 analizza le correlazioni tra l'indice e l'insieme di variabili preso in considerazione nell'analisi empirica.

Anche per tale indice si evidenzia un **effetto di genere sfavorevole alla componente femminile** della popolazione, che sembra essere caratterizzata da un rilevante **deficit di pianificazione previdenziale**. È interessante osservare che, **controllando per lo stato civile del rispondente** (nel modello XI), **la correlazione negativa tra pianificazione previdenziale e genere femminile emerge solo per i soggetti coniugati o conviventi e quindi sembra riflettere una specializzazione dei compiti all'interno della famiglia**.

Piuttosto sorprendentemente, la **correlazione tra età e pianificazione previdenziale sembra invece essere molto debole** (in una sola regressione emerge un effetto non lineare dell'età sulle scelte previdenziali). Allo stesso modo non sembra esservi alcun effetto legato al fatto che la persona assuma autonomamente le proprie decisioni finanziarie e previdenziali.

Emergono rilevanti legami tra la composizione del nucleo familiare e la cultura previdenziale, in particolare, vi è una **correlazione negativa tra la dimensione della famiglia e l'indice di pianificazione previdenziale**. Ciò potrebbe essere dovuto sia all'operare di un vincolo finanziario (una famiglia di dimensioni maggiori assorbe per le spese correnti una frazione significativa del reddito, lasciando uno spazio ridotto per scelte di natura previdenziale, il che potrebbe avere un effetto negativo sull'investimento in cultura previdenziale), sia alla possibile presenza in prospettiva di forme di "assicurazione" intra-familiare. Si rileva, inoltre, una **correlazione positiva e altamente significativa dal punto di vista statistico tra l'indice di pianificazione previdenziale e (i) la presenza di figli minori, (ii) il fatto che il rispondente sia coniugato o convivente**. Si tratta di un risultato largamente atteso: è naturale ipotizzare che la presenza di figli minori sia associata a una più attenta pianificazione delle scelte di lungo periodo.

Quanto al ruolo della scolarizzazione, **l'indice di pianificazione previdenziale è correlato positivamente al livello di istruzione, nonché al tipo di scuola frequentato**. Coloro che hanno conseguito un diploma di maturità liceale sembrano pianificare le proprie scelte finanziarie e previdenziali con maggiore lungimiranza di coloro che hanno conseguito un diploma tecnico o professionale. In particolare, è interessante notare che non sembra esservi alcuna correlazione tra l'indice di pianificazione previdenziale e il fatto di avere conseguito un diploma di maturità in discipline economico-finanziarie. Non emerge, inoltre, alcuna correlazione tra l'istruzione dei genitori e l'indice.

L'appartenenza alla forza lavoro è positivamente correlata all'indice di pianificazione previdenziale, con un'elevata significatività statistica. Probabilmente, ciò è dovuto a un effetto di reddito: l'appartenenza alle forze lavoro è associata alla presenza di un reddito, che potrebbe fornire le risorse finanziarie utilizzabili per la definizione di un piano previdenziale. È, inoltre, utile ricordare che le persone non appartenenti alla forza lavoro includono i pensionati, per i quali è presumibile ipotizzare che l'investimento in piani previdenziali sia già stato implementato e non sia quindi un problema particolarmente sentito.

Un risultato analogo emerge in relazione al reddito familiare, al quale si possono applicare direttamente le stesse considerazioni fatte circa l'appartenenza alla forza lavoro.

Quanto alle variabili di contesto geografico-territoriale, coerentemente con quanto già osservato per gli altri indicatori, si registra **un'elevata correlazione positiva tra pianificazione previdenziale e residenza del soggetto nel Nord-Est e, sebbene in misura minore, nel Nord-Ovest rispetto al Centro e al Sud del paese**.

3 Gli indici globali di competenza finanziaria

Sulla base degli indicatori analizzati nelle sezioni precedenti, sono stati costruiti due indici aggregati. Il primo, *IGCF1s*, corrisponde alla media aritmetica dei tre indicatori elementari considerati dall'OCSE: l'indice di comportamento finanziario, l'indice di

propensione al risparmio e l'indice di conoscenza finanziaria. Il secondo, *IGCF2s*, corrisponde alla media aritmetica dei cinque indicatori elementari discussi nella sezione precedente. È importante osservare che, presentando medie e varianze diverse, gli indici elementari sono stati standardizzati prima di essere aggregati.

Coerentemente con le *guideline* dell'OCSE circa la costruzione di indicatori di competenza finanziaria aggregati, è stata anche considerata una definizione alternativa degli indici *IGCF1* e *IGCF2*, basata sulla considerazione della prima componente principale degli indici elementari. I corrispondenti indicatori sono stati denominati *IGCF1s_cp* e *IGCF2s_cp*. La Tabella 7 evidenzia l'esistenza di una elevatissima correlazione sia tra gli indici *IGCF1s* e *IGCF2s*, sia tra tali indicatori e gli indicatori *IGCF1s_cp* e *IGCF2s_cp*. In quanto segue, ci si limiterà pertanto a discutere le correlazioni tra l'indice *IGCF2s* e le variabili indipendenti considerate in questo rapporto. Le correlazioni tra le variabili indipendenti e l'indicatore *IGCF1s* sono presentate nella Tabella 8, quelle con l'indicatore *IGCF2s* nella Tabella 9. Nell'appendice C – Tabelle 8-bis e 9-bis – sono presentate le correlazioni tra le variabili indipendenti e gli indicatori aggregati *IGCF1s_cp* e *IGCF2s_cp*.

Come in tutte le regressioni relative ai sotto-indicatori analizzati nella sezione precedente, *ceteris paribus* emerge una **correlazione negativa e statisticamente significativa tra l'indice *IGCF_2s* e il genere femminile**⁹, a suggerire un **deficit di "competenza finanziaria" per la componente femminile del campione**.

Si evidenzia, inoltre, una **relazione non lineare tra il valore dell'indice di competenza finanziaria *IGCF_2s* e l'età**. In particolare, sulla base della specificazione IX, l'indice è **crescente (ancorché a ritmo decrescente) per soggetti di età inferiore a circa 50 anni** (corrispondente all'età media dei rispondenti nel campione), per poi divenire decrescente.

La dimensione del nucleo familiare non sembra essere correlata all'indice di competenza finanziaria, mentre **la presenza di figli minori è correlata positivamente** (e con elevata significatività statistica) all'indice *IGCF2s*. Una **correlazione positiva** (e fortemente significativa dal punto di vista statistico) emerge anche **tra l'indice globale e il fatto che il rispondente sia coniugato o convivente**. Non emerge, invece, alcun effetto legato all'interazione tra stato civile e genere.

Il fatto che il rispondente effettui autonomamente le proprie scelte finanziarie è fortemente e positivamente correlato con il valore dell'indice¹⁰. Come è ragionevole attendersi, **il livello di istruzione è positivamente correlato al valore dell'indice globale di competenza finanziaria**¹¹. Allo stesso modo, si rileva una correlazione positiva tra il valore dell'indice e la tipologia di scuola frequentata¹². Inoltre, anche **la correlazione tra *IGCF2s* e il possesso di un diploma di istruzione superiore in materie economico-finanziarie è positiva e altamente significativa**¹³. Il livello di istruzione dei genitori non è, invece, correlato con l'indicatore di competenze finanziaria

⁹ In particolare, in tutte le nostre specificazioni, esiste una differenza di circa 0.15 - 0.2 punti nel valore dell'indice tra uomini e donne.

¹⁰ Nella specificazione IX, il coefficiente è pari a 0.113.

¹¹ Nella specificazione IX, il coefficiente è pari a 0.149.

¹² In particolare, nella specificazione IX, il valore dell'indice è mediamente più elevato di 0.076 punti per coloro che hanno frequentato un liceo, rispetto a coloro che hanno frequentato un istituto tecnico.

¹³ Il coefficiente relativo a tale correlazione è pari a 0.187 nel modello X, nel quale si è controllato esplicitamente per tale tipo di istruzione.

dei rispondenti, forse anche perché significativamente correlato con l'istruzione del rispondente¹⁴.

La correlazione tra l'indicatore globale di competenza finanziaria e l'appartenenza alla forza lavoro appare positiva, anche se non statisticamente significativa nelle specificazioni in cui si controlla esplicitamente per le variabili geografico-territoriali. Nei modelli in cui è preso in considerazione, **il reddito familiare è positivamente correlato con l'indicatore di competenza finanziaria**¹⁵.

Quanto alle variabili di contesto geografico-territoriale, l'ampiezza dei comuni di residenza non sembra avere alcuna correlazione con l'indice aggregato, mentre emerge una **significativa correlazione di tale indice con le macro-aree geografiche**. Coerentemente con quanto già evidenziato con l'analisi degli indicatori specifici studiati nelle sezioni precedenti, emerge un **valore più elevato di IGCF2s nel Nord-Ovest e, in misura ancora maggiore, nel Nord-Est rispetto al Centro del paese**, mentre non emergono differenze statisticamente significative tra Sud e Centro¹⁶.

4 *Una sintesi dei risultati*

I risultati dell'analisi empirica possono essere sintetizzati come segue.

- **Il livello di familiarità con i prodotti finanziari, le conoscenze economico-finanziarie e la pianificazione previdenziale appaiono sistematicamente minori per la componente femminile del campione.** Emerge quindi un rilevante problema di genere, che non sembra però essere presente per ciò che concerne comportamenti finanziari e scelte di risparmio intertemporali.
- Emerge una **correlazione positiva, ancorché non lineare, tra l'età e la familiarità con gli strumenti finanziari, la propensione al risparmio e le conoscenze economico-finanziarie.**
- **La dimensione del nucleo familiare non sembra generalmente avere un ruolo importante.** Essa sembra condizionare significativamente solo le scelte previdenziali: una famiglia più numerosa lascia meno risorse disponibili per finanziare piani previdenziali. Peraltro, **la presenza di figli minori è associata con una maggiore pianificazione previdenziale e con più virtuoso comportamento finanziario.**
- **I soggetti che prendono da soli le proprie decisioni finanziarie sembrano avere una maggiore familiarità con i prodotti finanziari, sembrano prendere decisioni più prudenti e responsabili, hanno una maggiore propensione al risparmio e maggiori conoscenze economico-finanziarie.** Ciò è vero anche per le persone coniugate o conviventi, ma queste ultime sembrano anche essere contraddistinte da un maggiore grado di pianificazione previdenziale. **Non emergono, invece, rilevanti effetti di interazione tra genere e stato civile per**

¹⁴ La correlazione tra le due variabili è pari a 0.446.

¹⁵ Nella specificazione IX il coefficiente del reddito è pari a 0.067, con una significatività statistica pari all'1%.

¹⁶ Più precisamente, nella specificazione IX il coefficiente della *dummy* Nord-Ovest è pari a 0.160 (statisticamente significativa all'1%) mentre quello della *dummy* Nord-Est è pari a 0.205 (statisticamente significativo all'1%).

nessuno degli indicatori considerati, **eccetto per l'indicatore di pianificazione previdenziale**, che evidenzia una **minore attenzione per la pianificazione previdenziale da parte delle donne coniugate o conviventi**.

- **Il livello di scolarizzazione è positivamente correlato a tutti i profili di competenze finanziarie considerati**. Quanto al tipo di scuola, la frequenza di un liceo sembra favorire comportamenti virtuosi, la propensione al risparmio e la pianificazione previdenziale. L'acquisizione di **una formazione specifica in campo economico-finanziario** è naturalmente associata a una maggiore familiarità con gli strumenti finanziari e a più significative conoscenze finanziarie.
- **L'appartenenza alla forza lavoro sembra favorire la familiarità con gli strumenti finanziari, comportamenti relativamente più virtuosi e una maggiore pianificazione previdenziale**: la disponibilità di un reddito è chiaramente una condizione per investire in piani previdenziali.
- Infine, la suddivisione del campione per macro-aree geografiche fa emergere che la popolazione residente al Sud sembra avere una minore familiarità con gli strumenti finanziari, una minore propensione al risparmio e minori conoscenze economico-finanziarie. Per converso, la popolazione residente nel Nord del paese, e soprattutto nel Nord-Est, evidenzia una maggiore familiarità con gli strumenti finanziari, più forti conoscenze economico-finanziarie e una maggiore pianificazione previdenziale.

L'analisi degli **indici aggregati di competenza finanziaria**, che sintetizzano le informazioni raccolte attraverso la nostra indagine empirica, conferma pienamente i risultati esposti in queste pagine.

Per maggiori informazioni

Angelo Baglioni, Professore Associato di Economia Politica, Università Cattolica del Sacro Cuore, angelo.baglioni@unicatt.it

Luca Colombo, Professore Associato di Economia Politica, Università Cattolica del Sacro Cuore, lucava.colombo@unicatt.it

Giulio Piccirilli, Professore Associato di Economia Politica, Università Cattolica del Sacro Cuore, giulio.piccirilli@unicatt.it

Appendice A. I modelli *Ordered Probit*

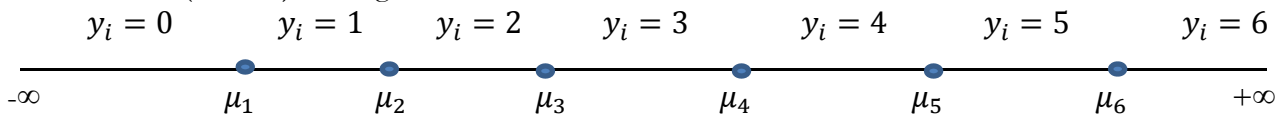
Il metodo di stima *ordered probit* è appropriato per l'analisi di modelli in cui la variabile dipendente assume un numero limitato di valori discreti. Ad esempio, l'indice di conoscenza finanziaria (*Financial Knowledge Score*) può assumere solo 7 valori dato che per il calcolo si conta il numero di risposte corrette a fronte di un insieme di 6 domande. Il valore minimo dell'indice è quindi 0, il massimo è 6.

Il metodo si basa sull'idea che la variabile osservata sia la manifestazione di una variabile non osservata o, nel gergo dell'econometria, di una variabile latente. Nell'esempio dell'indice di conoscenza finanziaria, la variabile osservata è il "numero di risposte corrette" mentre la variabile latente è definibile come "livello di conoscenza finanziaria".

In termini più generali, indicando con y la variabile osservata e con y^* la variabile latente, y è una variabile discreta con $m+1$ realizzazioni ($y = 0, 1, \dots, m$), y^* è una variabile continua e, quindi, il suo campo di variazione è dato dall'intervallo $(-\infty, +\infty)$.

La prima ipotesi del modello *probit* è che l'intervallo $(-\infty, +\infty)$ possa essere idealmente diviso in $m+1$ segmenti. Pertanto, se il valore della variabile latente per l'individuo i -esimo è pari a y_i^* e y_i^* cade nel segmento $(n+1)$ -esimo, allora la realizzazione della variabile osservata y_i è pari a n .

Nel caso dell'indice di conoscenza finanziaria, m è pari a 6 per cui una possibile partizione dell'intervallo $(-\infty, +\infty)$ è la seguente:



Questa partizione implica che se l'individuo i -esimo è, ad esempio, caratterizzato da una conoscenza finanziaria "latente" inferiore al livello soglia μ_1 ($y_i^* < \mu_1$) allora il numero di risposte esatte è pari a zero ($y_i = 0$). Se, invece, la conoscenza finanziaria "latente" è compresa tra i livelli soglia μ_3 e μ_4 ($\mu_3 \leq y_i^* < \mu_4$), allora il numero di risposte esatte è pari a 3 ($y_i = 3$).

La seconda ipotesi del modello *probit* è che la variabile latente dipende linearmente da un insieme di k variabili indipendenti ($x_1, x_2 \dots x_k$) e da un termine di errore casuale (ε) distribuito normalmente; i.e.

$$y_i^* = \alpha + \beta_1 x_{1,i} + \beta_2 x_{2,i} + \dots + \beta_k x_{k,i} + \varepsilon_i.$$

I parametri del modello che occorre stimare sono i livelli soglia μ che definiscono la partizione dell'intervallo $(-\infty, +\infty)$, la costante α , i coefficienti β delle variabili indipendenti e la varianza del termine di errore ε . La stima è condotta con il metodo della massima verosimiglianza, che consiste nell'individuazione dei parametri che rendono massima la probabilità *ex ante* di osservare l'evidenza offerta dal campione.

Vale la pena sottolineare che non c'è nessuna ragione per cui questa probabilità sia massima solo se la distanza tra le varie soglie μ è la stessa. I vari segmenti di cui si compone ogni possibile partizione possono quindi avere misura diversa.

Se nel campione si osserva che gli individui caratterizzati da un livello di x_j ($j \leq k$) particolarmente elevato, a parità di altre condizioni, tendono anche a presentare livelli elevati di y , allora la massimizzazione della probabilità *ex ante* impone la scelta di un valore positivo per il coefficiente β_j . Se si scegliesse un valore negativo di β_j ciò equivarrebbe ad affermare che il campione osservato ha una probabilità molto bassa di essere osservato. In altri termini, un β_j negativo significa che individui con elevato x_j tendono a presentare livelli bassi di y . Pertanto, l'associazione positiva tra x_j e y osservata nel campione potrebbe solo essere attribuita al fatto che il campione non sia adeguatamente rappresentativo della popolazione. In sintesi, assumere che l'evidenza campionaria non sia "anomala", ma sia stata osservata proprio in quanto è la più probabile *ex ante* equivale a scegliere un valore positivo per β_j .

Queste osservazioni hanno un'ovvia implicazione per quanto concerne l'interpretazione dei coefficienti stimati. Se un coefficiente è negativo, allora la variabile indipendente a esso associata influisce negativamente sulla variabile latente. Ad esempio, nelle regressioni *ordered probit* dell'indice di

conoscenza finanziaria, il coefficiente stimato relativo alla dummy “donna” è di solito negativo. L’interpretazione è che, nel campione, il livello di conoscenza finanziaria individuale è correlato negativamente con l’appartenenza al genere femminile.

Per un’analisi più approfondita degli aspetti metodologici legati alla derivazione degli stimatori *ordered probit*, rinviamo il lettore interessato ad A. C. Cameron e P. K. Trivedi (2013), *Regression Analysis of Count Data*, Cambridge: Cambridge University Press.

Appendice B. Variabili indipendenti: definizioni e statistiche descrittive

Sono di seguito riportate le definizioni di ciascuna variabile indipendente utilizzata nell'analisi empirica. Ogni variabile è costruita a partire dalle risposte fornite ai questionari elementari.

Donna: variabile *dummy* che assume valore 1 se l'individuo è di genere femminile e 0 altrimenti.

Età: età anagrafica del rispondente.

N. componenti nucleo: numero dei componenti il nucleo familiare del rispondente.

N. figli minori: numero di figli minori appartenenti al nucleo familiare del rispondente.

Modalità decisioni finanziarie: variabile categorica che assume valore 2 se l'individuo intervistato prende da solo le decisioni finanziarie che lo riguardano, 1 se le prende insieme ad altri e 0 altrimenti.

Coniugato/Convivente: variabile *dummy* che assume valore 1 se l'individuo è coniugato o convivente e 0 altrimenti.

Livello di istruzione: variabile categorica che assume valore 2 se l'individuo è laureato, 1 se ha un diploma di scuola superiore e 0 altrimenti.

Tipologia scuola frequentata: variabile categorica che assume valore 2 se l'individuo ha un diploma di liceo, 1 se ha un diploma tecnico o professionale e 0 altrimenti.

Livello istruzione genitori: variabile categorica data dalla somma del livello di istruzione del padre e della madre. Il livello di istruzione di ciascun genitore è calcolato nello stesso modo in cui è calcolato il livello di istruzione dell'individuo.

Appartenente alla forza lavoro: variabile *dummy* che assume valore 1 se l'individuo ha un'occupazione o è in cerca di occupazione e 0 altrimenti.

Reddito familiare: variabile categorica che assume valore 1 se il reddito familiare mensile è inferiore a 700 euro, 2 se è compreso tra 701 e 1.050, 3 se è compreso tra 1.051 e 1.300, 4 se è compreso tra 1.301 e 1.600, 5 se è compreso tra 1.601 e 1.900, 6 se è compreso tra 1.901 e 2.300, 7 se è compreso tra 2.301 e 2.750, 8 se è compreso tra 2.751 e 3.300, 9 se è compreso tra 3.301 e 4.300 e 10 se è maggiore di 4.300.

Ampiezza comune: variabile categorica che assume valore 1 se il comune di residenza ha meno di 3.000 abitanti, 2 se il numero di abitanti è compreso tra 3.000 e 30.000, 3 se il numero di abitanti è compreso tra 30.000 e 100.000 e 4 se il numero di abitanti è superiore a 100.000.

Nord-Ovest: variabile *dummy* che assume valore 1 se l'individuo risiede in Valle d'Aosta, Piemonte, Lombardia, Liguria o Emilia-Romagna e 0 altrimenti.

Nord-Est: variabile *dummy* che assume valore 1 se l'individuo risiede in Veneto, Trentino o Friuli e 0 altrimenti.

Sud: variabile *dummy* che assume valore 1 se l'individuo risiede in Campania, Basilicata, Molise, Calabria, Puglia, Sicilia o Sardegna e 0 altrimenti.

Istituto tecnico commerciale: variabile *dummy* che assume valore 1 se l'individuo ha un diploma di istituto tecnico commerciale e 0 altrimenti.

Le statistiche descrittive relative a ciascuna variabile, sono riportate nella Tabella 10.

Appendice C. Gli indici globali di competenza finanziaria

Tabella 1. Ordered probit models: Familiarità con strumenti finanziari (financial familiarity score)										Robustness Checks	
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI
<i>Caratteristiche individuali e del nucleo familiare</i>											
Donna	-0.451*** (0.062)	-0.405*** (0.062)	-0.409*** (0.062)	-0.390*** (0.063)	-0.395*** (0.063)	-0.445*** (0.073)	-0.462*** (0.073)	-0.472*** (0.087)	-0.472*** (0.088)	-0.404*** (0.063)	-0.358*** (0.108)
Età	0.104*** (0.010)	0.083*** (0.011)	0.077*** (0.012)	0.100*** (0.012)	0.101*** (0.012)	0.101*** (0.013)	0.106*** (0.013)	0.104*** (0.016)	0.093*** (0.017)	0.098*** (0.012)	0.083*** (0.014)
Età ²	-0.001*** (0.0001)	-0.0007*** (0.0001)	-0.0007*** (0.0001)	-0.0009*** (0.0001)	-0.0009*** (0.0001)	-0.0008*** (0.0001)	-0.0009*** (0.0001)	-0.001*** (0.0002)	-0.0009*** (0.0001)	-0.0008*** (0.0001)	-0.0008*** (0.0001)
N. componenti nucleo			-0.016 (0.031)	-0.010 (0.030)	-0.011 (0.030)	0.015 (0.035)	0.043 (0.035)	0.027 (0.044)	0.070 (0.044)	-0.010 (0.030)	-0.044 (0.032)
N. figli minori			0.091** (0.046)	0.092** (0.047)	0.096** (0.047)	0.071 (0.052)	0.050 (0.053)	0.041 (0.059)	0.003 (0.060)	0.099** (0.047)	-0.013 (0.052)
Modalità decisioni finanziarie									0.245*** (0.071)		0.251*** (0.054)
Coniugato/Convivente											0.444*** (0.118)
Donna'(Coniugato/Conv.)											-0.120 (0.134)
<i>Istruzione</i>											
Livello di istruzione				0.420*** (0.047)	0.362*** (0.061)	0.396*** (0.071)	0.406*** (0.071)	0.383*** (0.085)	0.375*** (0.086)	0.400*** (0.047)	0.379*** (0.061)
Tipologia scuola frequentata					0.080 (0.051)	0.033 (0.058)	0.047 (0.057)	0.003 (0.070)	0.002 (0.070)		0.098* (0.051)
Istituto tecnico commerciale										0.410*** (0.091)	
Livello di istruzione genitori				0.048* (0.029)	0.040 (0.029)	0.019 (0.033)	0.003 (0.033)	-0.045 (0.041)	-0.040 (0.041)	0.060** (0.029)	0.038 (0.031)
<i>Stato occupazionale e reddito</i>											
Appartenente forza lavoro		0.374*** (0.078)	0.366*** (0.079)	0.266*** (0.079)	0.270*** (0.079)	0.269*** (0.090)	0.243*** (0.091)	0.170 (0.107)	0.128 (0.107)	0.271*** (0.079)	0.195*** (0.081)
Reddito familiare								0.129*** (0.018)	0.133*** (0.019)		
<i>Variabili di contesto geografico</i>											
Ampiezza comune						0.0004 (0.053)	0.0008 (0.052)	-0.084 (0.060)	-0.085 (0.060)		
Nord-Ovest							0.183* (0.098)	0.271** (0.116)	0.286** (0.117)		0.187** (0.088)
Nord-Est							0.297*** (0.105)	0.322*** (0.122)	0.345*** (0.124)		0.236** (0.093)
Sud							-0.372*** (0.093)	-0.323*** (0.107)	-0.307*** (0.108)		-0.423*** (0.085)
Nr. Obs.	1247	1247	1247	1247	1247	943	943	719	719	1247	1247
Pseudo R-sq.	0.040	0.048	0.049	0.079	0.080	0.083	0.104	0.144	0.151	0.086	0.114
Wald Chi-sq.	142	157.52	166.89	243.07	244.98	193.34	215.03	243.21	255.28	260.61	296.39
[p-value]	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Log Pseudo-L	-1560.292	-1548.713	-1546.350	-1496.841	-1495.722	-1146.052	-1119.148	-799.047	-793.078	-1486.641	-1440.989

MLE: SE asintoticamente robusti in parentesi. Livelli di significatività: *** 1%; ** 5%; * 10%.

Tabella 2. Ordered probit models: Indice di comportamento finanziario (<i>Financial Behavior Score</i>)											
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	Robustness Checks	
										X	XI
<i>Caratteristiche individuali e del nucleo familiare</i>											
Donna	-0.052 (0.057)	-0.035 (0.058)	-0.039 (0.058)	-0.028 (0.059)	-0.039 (0.059)	-0.004 (0.068)	-0.006 (0.068)	-0.006 (0.077)	-0.007 (0.077)	-0.031 (0.059)	-0.071 (0.107)
Età	0.017* (0.010)	0.010 (0.011)	0.003 (0.012)	0.007 (0.012)	0.009 (0.012)	0.007 (0.012)	0.007 (0.012)	-0.007 (0.014)	-0.011 (0.014)	0.006 (0.012)	-0.007 (0.012)
Età*2	-0.0002** (0.0001)	0.0001 (0.0001)	-0.0000 (0.0001)	-0.0001 (0.0001)	-0.0001 (0.0001)	-0.0001 (0.0001)	-0.0001 (0.0001)	0.0000 (0.0001)	-0.0000 (0.0001)	-0.0001 (0.0001)	-0.0000 (0.0001)
N. componenti nucleo			-0.040 (0.027)	-0.038 (0.027)	-0.042 (0.027)	-0.025 (0.033)	-0.023 (0.034)	-0.034 (0.042)	-0.018 (0.044)	-0.038 (0.027)	-0.021 (0.029)
N. figli minori			0.101** (0.042)	0.098** (0.042)	0.107** (0.042)	0.069 (0.048)	0.071 (0.049)	0.080 (0.061)	0.066 (0.062)	0.099** (0.042)	0.054 (0.046)
Modalità decisioni finanziarie									0.092 (0.066)		0.170*** (0.048)
Coniugato/Convivente											0.184* (0.106)
Donna*(Coniugato/Conv.)											0.035 (0.129)
<i>Istruzione</i>											
Livello di istruzione				0.155*** (0.045)	0.032 (0.059)	0.018 (0.069)	0.019 (0.069)	-0.033 (0.083)	-0.037 (0.083)	0.149*** (0.045)	0.039 (0.059)
Tipologia scuola frequentata					0.172*** (0.054)	0.151** (0.060)	0.155*** (0.060)	0.125* (0.084)	0.125* (0.070)		0.178*** (0.055)
Istituto tecnico commerciale										0.107 (0.081)	
Livello di istruzione genitori				-0.019 (0.029)	-0.037 (0.030)	-0.029 (0.034)	-0.028 (0.034)	0.032 (0.041)	0.005 (0.041)	-0.017 (0.029)	-0.030 (0.030)
<i>Stato occupazionale e reddito</i>											
Appartenente forza lavoro		0.128* (0.075)	0.117 (0.075)	0.81 (0.075)	0.089 (0.075)	0.093 (0.085)	0.082 (0.085)	0.058 (0.100)	0.042 (0.101)	0.081 (0.075)	0.048 (0.077)
Reddito familiare								0.048*** (0.017)	0.049*** (0.017)		
<i>Variabili di contesto geografico</i>											
Ampiezza comune						0.066 (0.048)	0.071 (0.048)	-0.006 (0.055)	-0.006 (0.055)		
Nord-Ovest							0.127 (0.096)	0.105 (0.112)	0.108 (0.112)		0.099 (0.084)
Nord-Est							0.260*** (0.097)	0.180 (0.113)	0.186* (0.114)		0.222** (0.088)
Sud							0.103 (0.095)	0.064 (0.108)	0.070 (0.109)		0.080 (0.083)
Nr. Obs.	1247	1247	1247	1247	1247	943	943	719	719	1247	1247
Pseudo R-sq.	0.004	0.005	0.006	0.009	0.011	0.010	0.011	0.014	0.014	0.009	0.016
Wald Chi-sq.	21.61	24.12	29.17	41.89	51.95	32.84	38.40	37.71	39.41	44.39	73.99
[p-value]	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Log Pseudo-L	-2206.858	-2205.377	-2202.617	-2196.699	-2190.947	-1625.776	-1622.815	-1232.227	-1231.241	-2195.900	-2180.538

MLE: SE asintoticamente robusti in parentesi. Livelli di significatività: *** 1%; ** 5%; * 10%.

Tabella 3. Ordered probit models: Indice di propensione al risparmio (<i>Financial Attitude Score</i>)											
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	Robustness Checks	
										X	XI
<i>Caratteristiche individuali e del nucleo familiare</i>											
Donna	0.096 (0.062)	0.081 (0.062)	0.079 (0.062)	0.088 (0.062)	0.084 (0.062)	0.112 (0.072)	0.112 (0.072)	0.115 (0.085)	0.118 (0.085)	0.087 (0.063)	0.091 (0.106)
Età	0.028*** (0.011)	0.034*** (0.012)	0.030*** (0.012)	0.032*** (0.013)	0.032*** (0.013)	0.045*** (0.014)	0.046*** (0.014)	0.037*** (0.016)	0.030* (0.017)	0.031*** (0.013)	0.012 (0.014)
Età*2	-0.0002*** (0.0001)	-0.0003*** (0.0001)	-0.0003*** (0.0001)	-0.0003*** (0.0001)	-0.0003*** (0.0001)	-0.0004*** (0.0001)	-0.0004*** (0.0001)	-0.0004*** (0.0002)	-0.0003* (0.0002)	-0.0003*** (0.0001)	-0.0002 (0.0001)
N. componenti nucleo			0.012 (0.030)	0.013 (0.030)	0.012 (0.030)	-0.013 (0.035)	-0.0001 (0.036)	-0.006 (0.043)	0.017 (0.044)	0.013 (0.030)	0.027 (0.032)
N. figli minori			0.057 (0.044)	0.051 (0.044)	0.055 (0.045)	0.092* (0.051)	0.082 (0.052)	0.079 (0.060)	0.058 (0.061)	0.051 (0.044)	-0.031 (0.048)
Modalità decisioni finanziarie								0.139** (0.073)			0.151*** (0.055)
Coniugato/Convivente											0.397*** (0.108)
Donna*(Coniugato/Conv.)											-0.038 (0.132)
<i>Istruzione</i>											
Livello di istruzione				0.170*** (0.049)	0.118* (0.062)	0.146** (0.074)	0.149** (0.074)	0.137 (0.089)	0.131 (0.090)	0.168*** (0.049)	0.124** (0.062)
Tipologia scuola frequentata					0.073 (0.052)	0.105* (0.061)	0.109* (0.060)	0.153** (0.073)	0.154** (0.073)		0.085* (0.051)
Istituto tecnico commerciale										0.038 (0.092)	
Livello di istruzione genitori				-0.067** (0.032)	-0.075** (0.033)	-0.103*** (0.037)	-0.114*** (0.037)	-0.148*** (0.043)	-0.147*** (0.043)	-0.066** (0.033)	-0.073* (0.033)
<i>Stato occupazionale e reddito</i>											
Appartenente forza lavoro		-0.113 (0.078)	-0.115 (0.079)	-0.145* (0.079)	-0.143* (0.079)	-0.163* (0.091)	-0.178** (0.092)	-0.151 (0.108)	-0.176 (0.110)	-0.145* (0.079)	-0.184** (0.082)
Reddito familiare								0.027 (0.019)	0.028 (0.019)		
<i>Variabili di contesto geografico</i>											
Ampiezza comune						-0.089* (0.054)	-0.092* (0.054)	-0.080 (0.061)	-0.081 (0.061)		
Nord-Ovest							0.021 (0.107)	0.124 (0.121)	0.130 (0.121)		0.028 (0.092)
Nord-Est							0.106 (0.116)	0.152 (0.134)	0.162 (0.134)		0.140 (0.101)
Sud							-0.242** (0.105)	-0.119 (0.119)	-0.108 (0.119)		-0.189** (0.092)
Nr. Obs.	1247	1247	1247	1247	1247	943	943	719	719	1247	1247
Pseudo R-sq.	0.003	0.003	0.005	0.009	0.009	0.018	0.024	0.028	0.030	0.009	0.022
Wald Chi-sq.	9.57	11.48	15.19	29.01	30.96	45.18	57.62	47.23	51.07	29.16	64.81
[p-value]	0.023	0.022	0.019	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Log Pseudo-L	-1485.752	-1484.733	-1483.022	-1476.789	-1475.883	-1101.452	-1094.574	-846.480	-844.505	-1476.702	-1457.225

MLE: SE asintoticamente robusti in parentesi. Livelli di significatività: *** 1%; ** 5%; * 10%.

Tabella 4. Ordered probit models: Indice di conoscenza finanziaria (<i>Financial Knowledge Score</i>)											
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	Robustness Checks	
										X	XI
<i>Caratteristiche individuali e del nucleo familiare</i>											
Donna	-0.629*** (0.060)	-0.625*** (0.061)	-0.628*** (0.061)	-0.624*** (0.062)	-0.628*** (0.061)	-0.661*** (0.071)	-0.679*** (0.071)	-0.542*** (0.083)	-0.542*** (0.083)	-0.641*** (0.062)	-0.650*** (0.103)
Età	0.018* (0.010)	0.016 (0.011)	0.012 (0.011)	0.035*** (0.0011)	0.036*** (0.011)	0.046*** (0.013)	0.049*** (0.013)	0.048*** (0.015)	0.041*** (0.016)	0.032*** (0.011)	0.022** (0.013)
Età*2	-0.0001** (0.0001)	-0.0002 (0.0001)	-0.0001 (0.0001)	-0.0003*** (0.0001)	-0.0003*** (0.0001)	-0.0004*** (0.0001)	-0.0004*** (0.0001)	-0.0004*** (0.0001)	-0.0004** (0.0001)	-0.0002*** (0.0001)	-0.0002** (0.0001)
N. componenti nucleo			0.003 (0.030)	0.011 (0.030)	0.010 (0.030)	0.008 (0.034)	0.031 (0.034)	0.008 (0.043)	0.032 (0.045)	0.011 (0.030)	0.051 (0.032)
N. figli minori			0.058 (0.044)	0.058 (0.044)	0.061 (0.045)	0.073 (0.050)	0.056 (0.050)	0.039 (0.060)	0.018 (0.061)	0.065 (0.045)	-0.003 (0.048)
Modalità decisioni finanziarie									0.134** (0.067)		0.163*** (0.051)
Coniugato/Convivente											0.205* (0.107)
Donna*(Coniugato/Conv.)											-0.008 (0.126)
<i>Istruzione</i>											
Livello di istruzione				0.418*** (0.047)	0.376*** (0.062)	0.441*** (0.074)	0.447*** (0.075)	0.412*** (0.090)	0.406*** (0.090)	0.399*** (0.048)	0.385*** (0.064)
Tipologia scuola frequentata					0.058 (0.052)	0.026 (0.061)	0.038 (0.062)	0.015 (0.073)	0.014 (0.074)		0.068 (0.054)
Istituto tecnico commerciale										0.387*** (0.090)	
Livello di istruzione genitori				0.085*** (0.032)	0.079*** (0.032)	0.051 (0.036)	0.041 (0.036)	-0.013 (0.041)	-0.011 (0.041)	0.096*** (0.033)	0.075** (0.033)
<i>Stato occupazionale e reddito</i>											
Appartenente forza lavoro		0.034 (0.073)	0.030 (0.074)	-0.095 (0.075)	-0.093 (0.075)	-0.124 (0.084)	-0.156* (0.084)	-0.188 (0.098)	-0.112 (0.098)	-0.095 (0.075)	-0.152** (0.076)
Reddito familiare								0.089*** (0.018)	0.091*** (0.018)		
<i>Variabili di contesto geografico</i>											
Ampiezza comune						0.068 (0.057)	0.071 (0.057)	0.069 (0.057)	0.069 (0.067)		
Nord-Ovest							0.194** (0.094)	0.223** (0.111)	0.228** (0.111)		0.090 (0.084)
Nord-Est							0.282*** (0.103)	0.228* (0.121)	0.239** (0.120)		0.180** (0.091)
Sud							-0.263*** (0.095)	-0.121 (0.108)	-0.111 (0.108)		-0.294*** (0.086)
Nr. Obs.	1247	1247	1247	1247	1247	943	943	719	719	1247	1247
Pseudo R-sq.	0.025	0.025	0.026	0.053	0.054	0.058	0.069	0.075	0.076	0.058	0.066
Wald Chi-sq.	110.00	110.07	114.79	233.90	243.06	200.22	240.82	196.94	201.04	243.12	288.92
[p-value]	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Log Pseudo-L	-2182.856	-2182.753	-2181.269	-2120.079	-2119.416	-1599.473	-1579.472	-1193.276	-1191.224	-2109.855	-2092.902

MLE: SE asintoticamente robusti in parentesi. Livelli di significatività: *** 1%; ** 5%; * 10%.

Tabella 7. Matrice di correlazione tra gli indici di cultura finanziaria

IGCF2s	1.000			
IGCF1s	0.7417	1.000		
IGCF2s_cp	0.8896	0.7005	1.000	
IGCF1s_cp	0.8875	0.7383	0.9978	1.000

Tabella 8. Indice globale di cultura Finanziaria 1

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	Robustness Checks	
										X	XI
<i>Caratteristiche individuali e del nucleo familiare</i>											
Donna	-0.190*** (0.036)	-0.187*** (0.037)	-0.189*** (0.037)	-0.173*** (0.036)	-0.179*** (0.036)	-0.166*** (0.040)	-0.168*** (0.039)	-0.123*** (0.046)	-0.122*** (0.046)	-0.178*** (0.035)	-0.183*** (0.063)
Età	0.019*** (0.006)	0.018*** (0.007)	0.013* (0.007)	0.022*** (0.007)	0.023*** (0.007)	0.028*** (0.007)	0.028*** (0.007)	0.020** (0.008)	0.015* (0.009)	0.020*** (0.007)	0.008 (0.007)
Età^2	-0.0002*** (0.000)	-0.0002*** (0.000)	-0.0001** (0.000)	-0.0002*** (0.000)	-0.0002*** (0.000)	-0.0003*** (0.000)	-0.0003*** (0.000)	-0.0002*** (0.000)	-0.0002*** (0.000)	-0.0002*** (0.000)	-0.0001* (0.000)
N. componenti nucleo			-0.009 (0.018)	-0.006 (0.017)	-0.008 (0.017)	-0.012 (0.019)	-0.002 (0.019)	-0.016 (0.024)	-0.0007 (0.024)	-0.007 (0.017)	-0.014 (0.018)
N. figli minori			0.067*** (0.026)	0.063** (0.025)	0.068*** (0.025)	0.067** (0.028)	0.060** (0.028)	0.058* (0.033)	0.043 (0.033)	0.066*** (0.025)	0.009 (0.026)
Modalità decisioni finanziarie									0.097** (0.038)		0.137*** (0.029)
Coniugato/Convivente											0.230*** (0.065)
Donna*(Coniugato/Conv.)											-0.013 (0.076)
<i>Istruzione</i>											
Livello di istruzione				0.226*** (0.027)	0.164*** (0.036)	0.183*** (0.041)	0.185*** (0.041)	0.149*** (0.049)	0.147*** (0.050)	0.218*** (0.027)	0.169*** (0.045)
Tipologia scuola frequentata					0.087*** (0.032)	0.074** (0.035)	0.079** (0.034)	0.078* (0.041)	0.076* (0.041)		0.093*** (0.032)
Istituto tecnico commerciale										0.157*** (0.052)	
Livello di istruzione genitori				-0.007 (0.019)	-0.016 (0.019)	-0.027 (0.021)	-0.033 (0.021)	-0.047* (0.024)	-0.046* (0.024)	-0.003 (0.019)	-0.014 (0.019)
<i>Stato occupazionale e reddito</i>											
Appartenente forza lavoro		0.023 (0.046)	0.018 (0.046)	-0.043 (0.045)	-0.038 (0.045)	-0.043 (0.049)	-0.060 (0.049)	-0.040 (0.057)	-0.057 (0.058)	-0.042 (0.045)	-0.080* (0.045)
Reddito familiare								0.049*** (0.010)	0.050*** (0.038)		
<i>Variabili di contesto geografico</i>											
Ampiezza comune						0.015 (0.029)	0.017 (0.029)	-0.008 (0.031)	-0.009 (0.031)		
Nord-Ovest							0.119** (0.058)	0.157** (0.067)	0.160** (0.067)		0.076 (0.051)
Nord-Est							0.216*** (0.059)	0.188*** (0.069)	0.196*** (0.069)		0.186*** (0.053)
Sud							-0.098* (0.057)	-0.037 (0.069)	-0.080 (0.065)		-0.098** (0.050)
Costante	-0.258* (0.145)	-0.249* (0.146)	-0.171 (0.171)	-0.584*** (0.174)	-0.625*** (0.176)	-0.754*** (0.209)	-0.819*** (0.208)	-0.779*** (0.249)	-0.766*** (0.250)	-0.573*** (0.174)	-0.497*** (0.183)
Nr. Obs.	1221	1221	1221	1221	1221	921	921	703	703	1221	1221
R-sq.	0.035	0.035	0.041	0.096	0.102	0.104	0.139	0.172	0.180	0.103	0.153
Model F	15.45	11.55	9.24	17.54	16.61	11.52	11.54	10.63	10.67	16.74	14.84
[p-value]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]

Stimatori OLS. SE asintoticamente robusti in parentesi. Livelli di significatività: *** 1%; ** 5%; * 10%. Indice di cultura finanziaria ottenuto come media aritmetica dei 5 indici standardizzati di cui alle Tabelle 1-5.

Tabella 9. Indice globale di cultura Finanziaria_2

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	Robustness Checks	
										X	XI
<i>Caratteristiche individuali e del nucleo familiare</i>											
Donna	-0.226*** (0.034)	-0.206*** (0.034)	-0.209*** (0.033)	-0.191*** (0.032)	-0.197*** (0.032)	-0.199*** (0.037)	-0.202*** (0.036)	-0.165*** (0.040)	-0.163*** (0.040)	-0.197*** (0.032)	-0.158*** (0.056)
Eta	0.036*** (0.006)	0.027*** (0.006)	0.022*** (0.007)	0.032*** (0.006)	0.033*** (0.006)	0.036*** (0.007)	0.037*** (0.007)	0.026*** (0.007)	0.020*** (0.008)	0.030*** (0.006)	0.018*** (0.002)
Eta*2	-0.0004*** (0.000)	-0.0003*** (0.000)	-0.0002*** (0.000)	-0.0003*** (0.000)	-0.0003*** (0.000)	-0.0003*** (0.000)	-0.0003*** (0.000)	-0.0003*** (0.000)	-0.0002*** (0.000)	-0.0003*** (0.000)	-0.0002*** (0.000)
N. componenti nucleo			-0.021 (0.017)	-0.018 (0.016)	-0.020 (0.016)	-0.015 (0.019)	-0.002 (0.019)	-0.014 (0.022)	0.006 (0.023)	-0.019 (0.016)	-0.007 (0.016)
N. figli minori			0.075*** (0.025)	0.072*** (0.023)	0.076*** (0.023)	0.074*** (0.027)	0.065** (0.026)	0.064** (0.029)	0.047 (0.030)	0.075*** (0.023)	0.015 (0.024)
Modalità decisioni finanziarie									0.113*** (0.032)		0.147*** (0.025)
Coniugato/Convivente											0.265*** (0.059)
Donna*(Coniugato/conv.)											-0.077 (0.069)
<i>Istruzione</i>											
Livello di istruzione				0.245*** (0.025)	0.179*** (0.032)	0.197*** (0.038)	0.198*** (0.037)	0.152*** (0.042)	0.149*** (0.042)	0.235*** (0.025)	0.183*** (0.031)
Tipologia scuola frequentata					0.092*** (0.028)	0.083*** (0.031)	0.088*** (0.031)	0.078** (0.035)	0.076** (0.035)		0.097*** (0.027)
Istituto tecnico commerciale										0.187*** (0.045)	
Livello di istruzione genitori				0.008 (0.017)	-0.001 (0.017)	-0.017 (0.019)	-0.024 (0.018)	-0.040** (0.021)	-0.038* (0.021)	-0.013 (0.017)	0.000 (0.016)
<i>Stato occupazionale e reddito</i>											
Appartenente forza lavoro		0.145*** (0.043)	0.137*** (0.043)	0.068* (0.042)	0.072* (0.041)	0.074 (0.047)	0.054 (0.046)	0.052 (0.052)	0.033 (0.052)	0.069* (0.041)	0.021 (0.041)
Reddito familiare								0.066*** (0.009)	0.067*** (0.009)		
<i>Variabili di contesto geografico</i>											
Ampiezza comune						0.003 (0.027)	0.005 (0.026)	-0.033 (0.028)	-0.033 (0.028)		
Nord-Ovest							0.131** (0.052)	0.156*** (0.058)	0.160*** (0.058)		0.110** (0.046)
Nord-Est							0.233*** (0.053)	0.196*** (0.60)	0.205*** (0.059)		0.201*** (0.047)
Sud							-0.127** (0.051)	-0.079 (0.056)	-0.070 (0.056)		-0.134*** (0.045)
Costante	-0.627*** (0.137)	-0.579*** (0.138)	-0.452*** (0.160)	-0.948*** (0.159)	-0.992*** (0.161)	-1.073*** (0.195)	-1.140*** (0.192)	-1.016*** (0.218)	-1.000*** (0.218)	-0.935*** (0.159)	-0.896*** (0.165)
Nr. Obs.	1221	1221	1221	1221	1221	921	921	703	703	1221	1221
R-sq.	0.063	0.072	0.079	0.157	0.164	0.170	0.218	0.291	0.302	0.168	0.238
Model F	30.69	24.89	19.33	30.15	28.09	19.62	19.41	19.33	19.36	29.07	24.36
[p-value]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]

Stimatori OLS. SE asintoticamente robusti in parentesi. Livelli di significatività: *** 1%; ** 5%; * 10%.

Tabella 8-bis. Indice globale di cultura Finanziaria OECD, ICF1cp										Robustness Checks	
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI
<i>Caratteristiche individuali e del nucleo familiare</i>											
Donna	-0.262*** (0.056)	-0.257*** (0.057)	-0.261*** (0.057)	-0.237*** (0.055)	-0.246*** (0.056)	-0.222*** (0.063)	-0.226*** (0.062)	-0.163** (0.072)	-0.161** (0.071)	-0.244*** (0.055)	-0.252** (0.098)
Eia	0.031*** (0.009)	0.028*** (0.010)	0.021* (0.011)	0.032*** (0.011)	0.034*** (0.01)	0.041*** (0.011)	0.042*** (0.011)	0.029** (0.013)	0.021 (0.014)	0.030*** (0.011)	0.010 (0.012)
Eia*2	-0.0003*** (0.000)	-0.0003*** (0.0001)	-0.0002** (0.000)	-0.0003*** (0.000)	-0.0003*** (0.000)	-0.0004*** (0.000)	-0.0004*** (0.000)	-0.0003*** (0.000)	-0.0003* (0.000)	-0.0002*** (0.000)	-0.0002* (0.0001)
N. componenti nucleo			-0.015 (0.028)	-0.012 (0.027)	-0.014 (0.027)	-0.020 (0.031)	-0.005 (0.031)	-0.027 (0.037)	-0.0007 (0.039)	-0.012 (0.027)	0.018 (0.028)
N. figli minori			0.106*** (0.040)	0.100** (0.039)	0.106*** (0.039)	0.103** (0.043)	0.094** (0.043)	0.092* (0.051)	0.069 (0.051)	0.103*** (0.039)	0.016 (0.041)
Modalità decisioni finanziarie									0.149** (0.059)		0.213*** (0.045)
Coniugato/Convivente											0.357*** (0.101)
Donna*(Coniugato/Conv.)											-0.019 (0.119)
<i>Istruzione</i>											
Livello di istruzione				0.336*** (0.042)	0.236*** (0.056)	0.263*** (0.065)	0.265*** (0.064)	0.212*** (0.077)	0.207*** (0.077)	0.324*** (0.043)	0.244*** (0.055)
Tipologia scuola frequentata					0.139*** (0.050)	0.119** (0.054)	0.126** (0.053)	0.126** (0.064)	0.123* (0.064)		0.148*** (0.050)
Istituto tecnico commerciale										0.229*** (0.081)	
Livello di istruzione genitori				-0.017 (0.029)	-0.031 (0.029)	-0.046 (0.032)	-0.054* (0.032)	-0.074** (0.037)	-0.071* (0.037)	-0.011 (0.029)	-0.027 (0.029)
<i>Stato occupazionale e reddito</i>											
Appartenente forza lavoro		0.039 (0.071)	0.031 (0.072)	-0.058 (0.070)	-0.051 (0.069)	-0.056 (0.077)	-0.081 (0.076)	-0.055 (0.089)	-0.080 (0.090)	-0.058 (0.070)	-0.116* (0.070)
Reddito familiare								0.074*** (0.016)	0.075*** (0.016)		
<i>Variabili di contesto geografico</i>											
Ampiezza comune						0.022 (0.045)	0.025 (0.044)	-0.017 (0.049)	-0.018 (0.049)		
Nord-Ovest							0.181** (0.090)	0.239** (0.104)	0.244** (0.104)		0.117 (0.080)
Nord-Est							0.333*** (0.091)	0.290*** (0.107)	0.302*** (0.107)		0.290*** (0.083)
Sud							-0.135 (0.088)	-0.048 (0.101)	-0.038 (0.101)		-0.135* (0.078)
Costante	-0.424* (0.225)	-0.411* (0.227)	-0.283 (0.264)	-0.878*** (0.271)	-0.943*** (0.273)	-1.127*** (0.323)	-1.229*** (0.321)	-1.133*** (0.384)	-1.112*** (0.386)	-0.861*** (0.271)	-0.746*** (0.284)
Nr. Obs.	1221	1221	1221	1221	1221	921	921	703	703	1221	1221
R-sq.	0.031	0.031	0.037	0.087	0.094	0.095	0.127	0.160	0.167	0.093	0.143
Model F	13.82	10.34	8.39	15.85	15.08	10.42	10.44	9.60	9.65	15.12	13.73
[p-value]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]

Stimatori OLS. SE asintoticamente robusti in parentesi. Livelli di significatività: *** 1%; ** 5%; * 10%. Indice di cultura finanziaria ottenuto come media aritmetica dei 5 indici standardizzati di cui alle Tabelle 1-5.

Tabella 9-bis. Indice globale di cultura Finanziaria, ICF2cp										Robustness Checks	
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI
<i>Caratteristiche individuali e del nucleo familiare</i>											
Donna	0.60 (0.057)	0.082 (0.057)	0.077 (0.057)	0.086 (0.057)	0.077 (0.057)	0.106 (0.065)	0.104 (0.065)	0.083 (0.076)	0.084 (0.075)	0.086 (0.057)	0.151 (0.105)
Età	0.025** (0.010)	0.016 (0.011)	0.009 (0.011)	0.011 (0.011)	0.012 (0.011)	0.012 (0.012)	0.012 (0.012)	0.008 (0.014)	-0.013 (0.014)	0.010 (0.011)	-0.005 (0.012)
Età^2	-0.0003 (0.0001)	-0.0002 (0.0001)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)
N. componenti nucleo			-0.048* (0.028)	-0.047* (0.028)	-0.050* (0.028)	-0.052 (0.034)	-0.046 (0.034)	-0.061 (0.042)	-0.043 (0.043)	-0.047* (0.028)	-0.032 (0.029)
N. figli minori			0.106*** (0.040)	0.101*** (0.040)	0.108*** (0.040)	0.112** (0.045)	0.112** (0.045)	0.127** (0.055)	0.111** (0.055)	0.101** (0.039)	0.044 (0.042)
Modalità decisioni finanziarie									0.104* (0.063)		0.160*** (0.046)
Coniugato/Convivente											0.341*** (0.101)
Donna*(Coniugato/Conviv.)											-0.134 (0.125)
<i>Istruzione</i>											
Livello di istruzione				0.153*** (0.043)	0.045 (0.056)	0.028 (0.064)	0.030 (0.064)	-0.012 (0.079)	-0.016 (0.079)	0.151*** (0.043)	0.050 (0.055)
Tipologia scuola frequentata					0.148*** (0.050)	0.164*** (0.054)	0.168*** (0.054)	0.167** (0.065)	0.165** (0.065)		0.153*** (0.050)
Istituto tecnico commerciale										0.022 (0.079)	
Livello di istruzione genitori				-0.053* (0.030)	-0.068** (0.030)	-0.083** (0.033)	-0.085** (0.033)	-0.076* (0.040)	-0.074* (0.040)	-0.053* (0.030)	-0.059* (0.030)
<i>Stato occupazionale e reddito</i>											
Appartenente forza lavoro		0.156* (0.073)	0.144** (0.073)	0.114 (0.073)	0.121* (0.073)	0.144* (0.083)	0.127 (0.082)	0.107 (0.097)	0.089 (0.099)	0.114 (0.073)	0.065 (0.075)
Reddito familiare								0.054*** (0.017)	0.055*** (0.017)		
<i>Variabili di contesto geografico</i>											
Ampiezza comune						-0.027 (0.047)	-0.024 (0.048)	-0.089 (0.057)	-0.089 (0.057)		
Nord-Ovest							0.148 (0.095)	0.173 (0.109)	0.176 (0.110)		0.148* (0.085)
Nord-Est							0.313*** (0.096)	0.266** (0.110)	0.274** (0.110)		0.306*** (0.086)
Sud							0.037 (0.091)	-0.049 (0.104)	-0.056 (0.104)		0.029 (0.081)
Così tante	-0.495** (0.240)	-0.442* (0.242)	-0.202 (0.266)	-0.330 (0.279)	-0.400 (0.278)	-0.316 (0.324)	-0.437 (0.327)	-0.041 (0.387)	0.056 (0.387)	-0.328 (0.279)	-0.349 (0.292)
Nr. Obs.	1221	1221	1221	1221	1221	921	921	703	703	1221	1221
R-sq.	0.013	0.017	0.022	0.031	0.038	0.046	0.059	0.079	0.082	0.031	0.066
Model F	5.65	5.43	4.80	5.60	5.86	5.14	4.76	4.22	4.24	5.03	6.25
[p-value]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]

Stimatori OLS. SE asintoticamente robusti in parentesi. Livelli di significatività: *** 1%; ** 5%; * 10%.

Tabella 10. Statistiche descrittive variabili indipendenti

	N. osservazioni	Media	Dev. standard	Minimo	Massimo
Donna	1247	0.540	0.499	0	1
Età	1247	48.319	15.361	18	90
Coniugato/Convivente	1247	0.677	0.468	0	1
N. componenti nucleo	1247	2.853	1.284	1	9
N. figli minori	1247	0.612	0.898	0	5
Modalità decisioni fin.	1247	1.233	0.701	0	2
Livello di istruz.	1247	1.013	0.708	0	2
Tipologia scuola freq.	1247	0.937	0.813	0	2
Istituto tec. comm.	1247	0.138	0.345	0	1
Livello istr. genit.	1247	0.770	1.103	0	4
Appart. forza lav.	1247	0.608	0.488	0	1
Reddito fam.	960	4.695	2.475	1	10
Ampiezza comune	943	2.098	0.617	1	5
Nord-Ovest	1247	0.312	0.463	0	1
Nord-Est	1247	0.196	0.397	0	1
Sud	1247	0.303	0.460	0	1

