

# Un confronto tra la situazione italiana e i risultati del progetto pilota dell'OCSE

di Mariarosa Borroni ed Emanuela E. Rinaldi

## *1 Il grado di financial literacy<sup>1</sup>*

Nella fase pilota del progetto OCSE, il questionario ha riguardato dodici Paesi: Armenia, Repubblica Ceca, Estonia, Germania, Irlanda, Malesia, Norvegia, Perù, Polonia, Regno Unito, Sud Africa e Ungheria. A questi sono stati aggiunti in un secondo momento l'Albania e le Isole Vergini Britanniche (BVI), sebbene con modalità leggermente diverse rispetto ai componenti originari.

Il questionario è stato somministrato tra la seconda metà del 2010 e i primi mesi del 2011. Il campione, rappresentativo dell'intera popolazione, è stato indagato sia con modalità di intervista *face to face* (raccomandata dall'OCSE, laddove possibile), sia mediante contatti telefonici o via web<sup>2</sup>.

Tre sono le componenti analizzate per misurare il grado di *financial literacy* del Paese: conoscenza (*Knowledge*), comportamento (*Behaviour*) e propensione verso il risparmio (*Attitude*).

A ciascuna di queste è stato attribuito uno specifico punteggio, dando maggior rilievo al **fattore comportamentale e alla componente delle conoscenze**<sup>3</sup>. Minore incidenza prevede, invece, la **componente riferita all'atteggiamento nei confronti del denaro**, in particolare, la pianificazione finanziaria di medio/lungo periodo.

**Il punteggio dell'indicatore complessivo di *financial literacy* rilevato dall'OCSE, i cui valori sono compresi tra 1 e 22, vede in Figura 1.1. i Paesi partecipanti all'indagine raggruppati in sette segmenti intorno a una media pari a 13,7, con larghi margini di miglioramento per Armenia, Sud Africa e Polonia, che si posizionano nella fascia bassa della classifica, a differenza di quanto registrato per Germania, Irlanda, Isole Vergini Britanniche (di seguito BVI), Malesia e Ungheria, che evidenziano i livelli più elevati dell'indice complessivo.**

Poiché l'OCSE ha deciso di non rendere noti i valori del punteggio complessivo riferiti ai singoli Paesi, non è possibile realizzare un confronto preciso con la realtà italiana<sup>4</sup>.

---

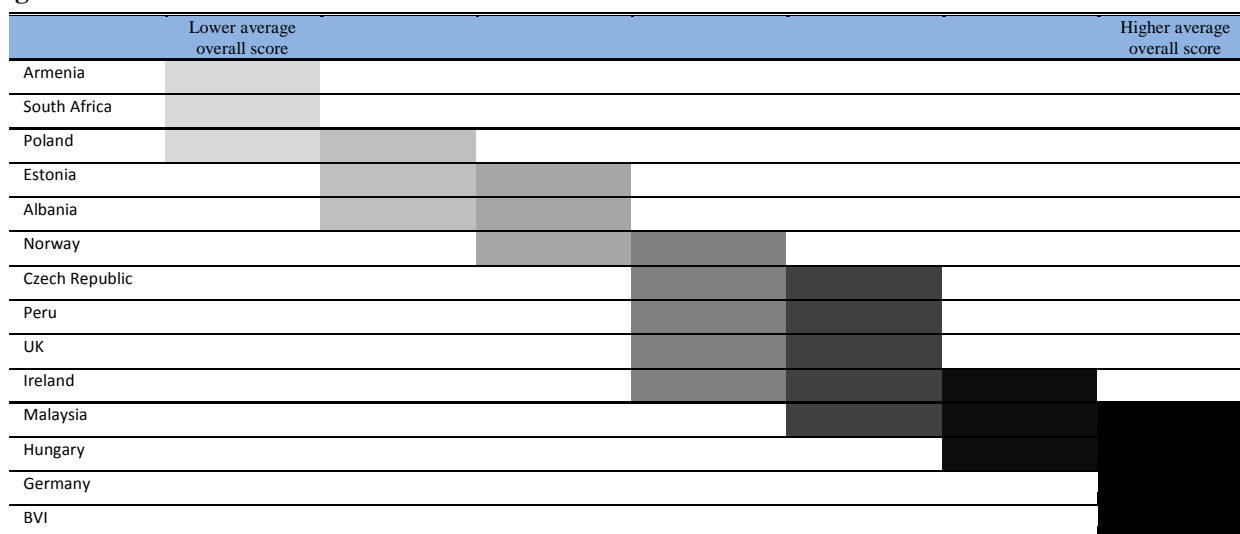
<sup>1</sup> Di Mariarosa Borroni.

<sup>2</sup> Atkinson-Messy, *Measuring Financial Literacy: Results of the OECD/International Network on Financial Education (INFE) Study Pilot*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, no.15, 2012 - OECD Publishing, table 10. L'esperienza pilota e le successive iniziative sviluppate a livello nazionale hanno indotto l'OCSE a definire ancora meglio contenuti e metodologia di indagine a vantaggio sia dei Paesi che nei prossimi anni vorranno misurare il grado di *financial literacy* della popolazione, sia di quelli che, avendo già operato in tal senso, desiderano verificare i progressi ottenuti nel corso del tempo. Sull'affinamento di tali aspetti si veda, OECD/INFE, *Toolkit to measure financial literacy and financial inclusion: guidance, core questionnaire and supplementary questions*, settembre 2013.

<sup>3</sup> Sui comportamenti e sulle conoscenze si concentrano principalmente le diverse iniziative di educazione finanziaria poste in essere dai vari attori del mondo istituzionale (autorità governative, istituzioni scolastiche, organismi di vigilanza, associazioni consumatori, enti finanziari, ecc.).

<sup>4</sup> Qualora disponibili i punteggi relativi ai singoli Paesi, per poter confrontare il grado di *financial literacy* complessivo OCSE con quello italiano di competenza finanziaria, sarebbe necessario "riscalfare" quest'ultimo (i cui valori originari sono

Figura 1.1



Fonte: Atkinson-Messy (2012).

**La prima componente (*Knowledge*) rileva la conoscenza di alcuni concetti finanziari di base (interesse semplice e composto, rischio e rendimento, inflazione) e la capacità dei singoli di applicarli in maniera corretta in situazioni specifiche.**

La lettura dell'indicatore richiede due importanti cautele: la prima si riferisce al tipo di conoscenza verificata, mentre la seconda riguarda la capacità di un utilizzo efficace della conoscenza teorica in situazioni concrete. Per quanto concerne il primo aspetto, l'OCSE sottolinea che, nonostante il consistente numero di domande atte a verificare le nozioni sopra indicate, risulta pressoché impossibile in un'indagine campionaria "catturare" ogni aspetto di conoscenza finanziaria utile e necessaria all'individuo<sup>5</sup>.

Il secondo aspetto riguarda la difficoltà di misurare la capacità del singolo di applicare in maniera corretta la conoscenze teoriche in situazioni concrete. In sostanza, afferma l'OCSE, un punteggio elevato indica che la persona ha un buon livello di conoscenza finanziaria, ma non necessariamente che essa sia un "esperto finanziario".

Vi è, infine, un'avvertenza metodologica nell'interpretazione dei risultati: in taluni Paesi, alcune domande mirate a verificare la conoscenza dei concetti finanziari elementari sono state leggermente modificate<sup>6</sup>; ciò non sempre consente una perfetta confrontabilità dei risultati.

**Le conoscenze in materia finanziaria appaiono molto diversificate** (Tabella 1.1): se l'effetto dell'inflazione sul valore del denaro è correttamente percepito da oltre la metà della popolazione (fa eccezione solo il Sud Africa, con il 49%), il calcolo dell'interesse semplice riduce leggermente la percentuale di popolazione che applica correttamente l'algoritmo matematico, percentuale che si riduce poi drasticamente (anche di alcune

compresi tra un minimo di 3 e un massimo di 20, con un valore medio di 11,2). Questa operazione conduce a valori compresi tra un minimo di 4 e un massimo di 21, con una media di 12,2.

<sup>5</sup> Dall'indagine sono state infatti escluse alcune informazioni *country specific*, quali ad esempio la comprensione del sistema di tassazione dei redditi o la determinazione del tasso di copertura previdenziale previsto dal sistema pubblico, la cui conoscenza risulta fondamentale per il "ben-essere" finanziario della persona.

<sup>6</sup> Per la diversa articolazione delle domande si veda Atkinson-Messy (2012), Tabella 5.

decine di punti percentuali) quando si chiede alla persona di applicare correttamente sia il calcolo dell'interesse semplice, sia quello dell'interesse composto.

L'Italia non fa eccezione a questo quadro: quasi i due terzi degli intervistati (il 63%) è a conoscenza del meccanismo inflattivo, un terzo (il 33%) calcola correttamente gli interessi maturati in un anno e meno di un terzo (il 31%) è in grado di applicare con esattezza sia questi ultimi sia quelli che si producono in capo a cinque anni, in virtù del meccanismo della capitalizzazione composta.

**Tabella 1.1** – I principali argomenti legati alle conoscenze finanziarie<sup>7</sup> (risposte corrette – valori %)

	inflazione	interesse semplice*	interesse composto **	rischio e rendimento	diversificazione
Albania	61	40	10	77	63
Armenia	83	53	18	67	59
Repubblica Ceca	80	60	32	81	54
Estonia	86	64	31	72	57
Germania	61	64	47	79	60
Ungheria	78	61	46	86	61
Irlanda	58	76	29	84	47
Malesia	62	54	30	82	43
Norvegia	87	75	54	18 <sup>oo</sup>	51 <sup>oo</sup>
Perù	63	40	14	69	51
Polonia	77	60	27	48	55
Sud Africa	49	44	21	73	48
Regno Unito	61	61	37	77	55
Isole Vergini Britanniche	74	63	20	83	41 <sup>oo</sup>
<b>ITALIA</b>	<b>63</b>	<b>33</b>	<b>31</b>	<b>82</b>	<b>47</b>

\*se si considerano le risposte corrette di chi ha indicato specificatamente un valore numerico la percentuale sale al 53%;

\*\* la percentuale indicata si riferisce alle persone che hanno risposto in maniera corretta sia sul concetto di interesse semplice sia su quello di interesse composto;

<sup>oo</sup> in questi casi le domande sono state poste in maniera differente rispetto al questionario core dell'OCSE: i valori percentuali indicati non sono pienamente comparabili con quelli degli altri Paesi;

Fonte: Atkinson-Messy (2012) e dati indagine PattiChiari (2013).

Migliori appaiono i risultati circa la relazione rischio-rendimento: è opinione diffusa che a rendimenti elevati corrispondano rischi altrettanto elevati (fanno eccezione la Norvegia, dove però la domanda è stata posta in maniera radicalmente diversa<sup>8</sup> e la Polonia, unico Paese a non superare il 50% di risposte corrette). Con ogni probabilità, dato l'intervallo temporale in cui il questionario è stato somministrato, quando cioè gli effetti della crisi finanziaria avevano già determinato elevate riduzioni di valore delle attività finanziarie presenti nei portafogli dei risparmiatori, la correttezza nella risposta è il frutto di un processo di “*learning by doing*”.

<sup>7</sup> D 4.1.1 “Immagini di ricevere oggi 100€ che potrà spendere solo fra un anno. Durante tale anno l'inflazione è fissa al 2%. Tra un anno con i 100€ potrà comprare...”

D 4.1.2 “Supponga di depositare €100 in un conto di risparmio remunerato a un tasso di interesse garantito del 2% all'anno. Su questo conto non sono effettuate altre operazioni, né di deposito né di prelievo. Quanto ci sarà sul conto alla fine del primo anno, dopo il pagamento degli interessi e senza considerare le spese?”

D 4.1.3 “...e quanto ci sarà su questo conto alla fine di 5 anni, in assenza di movimenti sul conto e senza considerare le imposte?”

D 4.2 A “Un investimento con un rendimento elevato può comportare un rischio elevato?” (vero/falso)

D 4.2 B “Solitamente è possibile ridurre il rischio di un investimento acquistando azioni di diverse società?” (vero/falso)

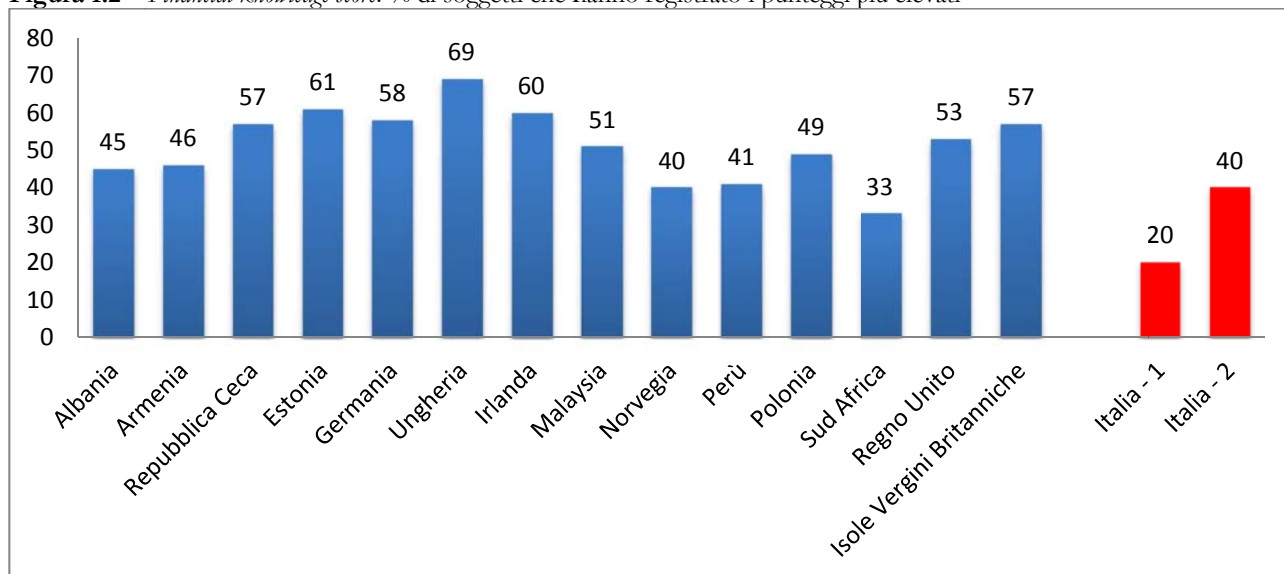
<sup>8</sup> La domanda posta è stata la seguente: “Quando compri azioni, presti denaro ad una società?” (vero/falso)

Più complesso risulta il concetto di diversificazione come strumento per la riduzione del rischio: solo tre Paesi (Albania, Germania e Ungheria) registrano valori pari o appena superiori al 60%, mentre gli altri si attestano tra il 41% (BVI) e il 59% (Armenia). L'Italia si colloca nella fascia bassa, con il 47%: la scarsa, quando non assente, conoscenza dei vantaggi della diversificazione è stata più volte osservata empiricamente nel nostro Paese, dove i portafogli di attività finanziarie risultano fortemente concentrati su strumenti finanziari di debito (titoli di Stato e obbligazioni bancarie) e con un grado di diversificazione azionario alquanto limitato<sup>9</sup>.

**Il limitato livello di conoscenze finanziarie del nostro Paese** emerge in maniera evidente dalla Figura 1.2, dove è possibile osservare che l'Italia offre un quadro piuttosto modesto **rispetto ad altri Paesi, in particolare quelli europei**.

Ricordiamo che i risultati OCSE non sono perfettamente comparabili con quelli dell'indagine italiana<sup>10</sup>. Infatti, per i Paesi dell'indagine OCSE sono riportate le percentuali di coloro che hanno risposto in maniera corretta ad almeno sei domande su otto, mentre per il nostro Paese sono stati considerati coloro che hanno risposto in maniera corretta ad almeno cinque domande (Italia – 1) e ad almeno quattro domande (Italia – 2) su sei. In entrambi i casi, l'Italia si posiziona ai margini inferiori dei livelli raggiunti dagli altri Paesi, superiore solo al Sud Africa e pari alla Norvegia (Italia – 2), ma significativamente più modesto rispetto ad altre nazioni europee (Italia – 2, inferiore di 5 punti percentuali rispetto all'Albania e 29 rispetto all'Ungheria).

**Figura 1.2 – Financial knowledge score. % di soggetti che hanno registrato i punteggi più elevati**



<sup>9</sup> Si vedano al riguardo le indagini biennali svolte dalla Banca d'Italia sui bilanci delle famiglie italiane e le comparazioni internazionali contenute nella sua Relazione annuale.

<sup>10</sup> La costruzione dello *score* in materia di conoscenze finanziarie ha fatto sorgere, anche in sede OCSE, non pochi problemi: in primo luogo, non tutti i Paesi hanno utilizzato la medesima domanda, preferendo sostituirle con altre più rispondenti alle esigenze conoscitive dei ricercatori nazionali e ai tratti esperienziali degli intervistati. In seconda istanza, alcuni Paesi hanno preferito limitare il numero delle domande utilizzate (per la costruzione dello *score* l'OCSE ne ha previste otto): è il caso ad esempio dell'Italia (cfr. Bongini P., Di Chiacchio C., Greco S., Trivellato P., Zenga M., Gli Indici di *Financial Literacy*, 2014), dove le domande sono solamente sei, sia pure valutate in maniera conforme ai dettami OCSE (1 punto se la risposta è corretta, 0 punti in tutti gli altri casi). Ancora, come sottolinea l'OCSE, occorrerebbe indagare in maniera più approfondita, e conseguentemente valutare secondo metodologie più puntuali ai fini della determinazione dello *score*, le differenze tra coloro che hanno fornito una risposta errata e coloro che hanno risposto "non so" (Cfr. Atkinson – Messy, 2012, p.19. Si segnala che l'OCSE ha reso noti unicamente i valori percentuali di coloro che hanno riportato un punteggio pari o superiore a 6 su 8).

Italia – 1: comprende la % di soggetti che hanno riportato uno *score* pari o superiore a 5 (su un massimo di 6)  
 Italia – 2: comprende la % di soggetti che hanno riportato uno *score* pari o superiore a 4 (su un massimo di 6)  
 per tutti gli altri Paesi le percentuali si riferiscono ai soggetti che hanno riportato uno *score* pari o superiore a 6 (su un massimo di 8)  
 Fonte: Atkinson-Messy (2012) e dati indagine PattiChiari (2013).

**La seconda componente misura il comportamento (*Behaviour*): la conoscenza (*Knowledge*) di taluni concetti risulta infatti poco efficace se non si traduce - nella vita quotidiana - in adeguate azioni e scelte finanziarie.**

Obiettivo del questionario OCSE è individuare, attraverso l'analisi dei comportamenti intesi sia come decisioni quotidiane sia come programmazione a lungo termine, la **capacità di gestire le proprie risorse finanziarie**, tenendo sotto controllo le spese e pensando al risparmio, anche in una prospettiva di medio periodo.

Le scelte di gestione denotano una certa oculatezza e attenzione alla propria capacità di spesa: in media, **oltre il 50% degli intervistati nei diversi Paesi considera attentamente il costo da sostenere per l'acquisto di un bene o servizio** ed è puntuale nei pagamenti delle scadenze (anche se con una percentuale leggermente inferiore). Le percentuali **per il nostro Paese sono decisamente più elevate (rispettivamente 83% e 78%)** come riportato in Tabella 1.2.

**Tabella 1.2** – Aspetti di natura comportamentale in ambito finanziario (valori %) \*

	prima di comprare qualcosa considero attentamente se me lo posso permettere	pago i conti entro le scadenze	tengo sotto controllo i miei affari finanziari	mi pongo obiettivi finanziari a lungo termine e mi impegno per raggiungerli
Albania	70	48	36	12
Armenia	81	81	65	43
Repubblica Ceca	54	65	51	19
Estonia	47	64	55	22
Germania	59	83	64	36
Ungheria	68	66	54	31
Irlanda	63	64	64	33
Malaysia	78	39	50	30
Norvegia	31	50	55	19
Perù	80	68	68	55
Polonia	47	57	58	25
Sud Africa	62	35	37	32
Regno Unito	62	80	65	27
Isole Vergini Britanniche	72	64	59	45
<b>ITALIA</b>	<b>83</b>	<b>78</b>	<b>62</b>	<b>30</b>

\* i valori percentuali indicati nella Tabella si riferiscono: (i) per i Paesi dello studio pilota OCSE: ai soggetti che hanno dichiarato di assumere *sempre* il comportamento indicato; (ii) per l'Italia: ai soggetti che si sono dichiarati *completamente d'accordo* sull'affermazione proposta. Fonte: Atkinson-Messy (2012) e dati indagine PattiChiari (2013).

**Meno virtuosi appaiono i comportamenti nel monitoraggio continuo e attento dei propri affari finanziari:** solo in Perù oltre i due terzi delle persone denotano un atteggiamento vigile, mentre negli altri Paesi tale attenzione oscilla tra il 36% dell'Albania e il 65% di Armenia e Regno Unito, valore simile a quella registrato in Italia (62%).

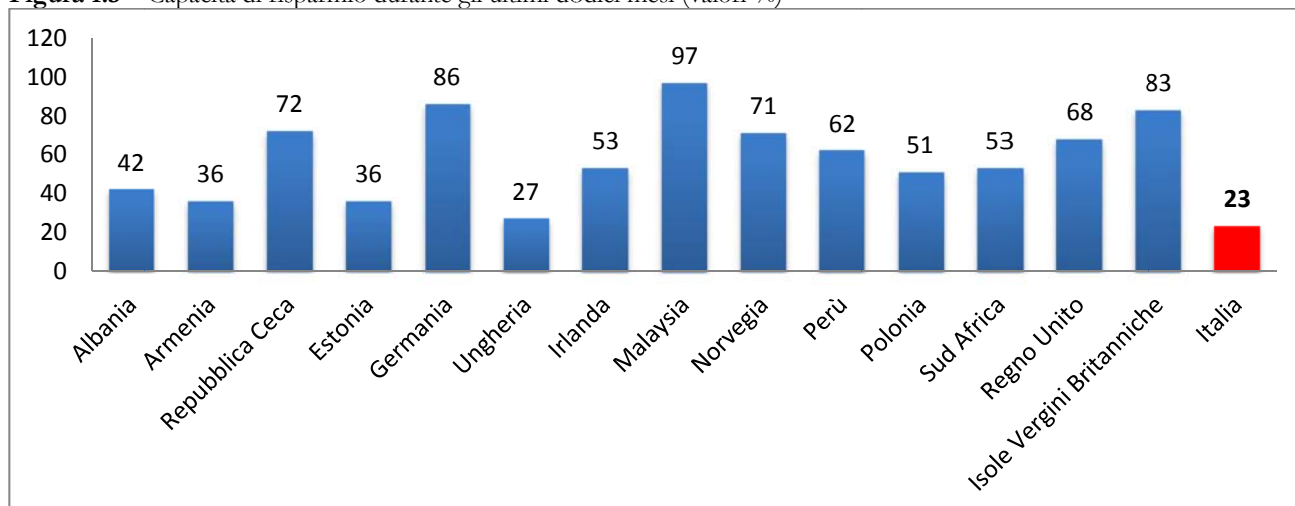
In sostanza, si potrebbe affermare che la forte attenzione mostrata all'atto dell'impegno finanziario (sia esso di spesa o di investimento) si attenua con il trascorrere del tempo, lasciando che le conseguenze che ne derivano proseguano in maniera quasi inerziale.

La limitata visione temporale trova conferma nella sostanziale incapacità di porsi obiettivi finanziari a lungo termine: in questo caso, anche i Paesi più virtuosi fanno registrare percentuali decisamente inferiori (ancora una volta il Perù fa eccezione, ma anch'esso riporta un più modesto 55%), con divari molto marcati, sia rispetto ai dati delle precedenti assunzioni, sia nell'analisi comparata tra le differenti realtà geografiche indagate. **L'Italia conferma questo trend: se oltre l'80% della popolazione considera attentamente l'impegno finanziario in relazione alla propria capacità di spesa, meno di un terzo (il 30%) è capace di porsi obiettivi finanziari a lungo termine e di impegnarsi per poterli raggiungere.**

L'assenza di una visione strategica sulle proprie risorse finanziarie può in parte giustificare anche la scarsa cultura del risparmio registrata in numerose realtà, ivi compresa quella del nostro Paese, dove **l'incapacità di "risparmio attivo"**<sup>11</sup> **contraddistingue oltre i tre quarti della popolazione italiana.**

Va considerato che il periodo in cui è stato somministrato il questionario ha visto molte famiglie in difficoltà per il venir meno, in molti casi, delle fonti di reddito principali (redditi di lavoro, dipendente e autonomo), o per il loro forte ridimensionamento. In tale contesto, la capacità di risparmio si riduce in maniera significativa, quando non si azzerava completamente e, nei casi peggiori, genera anche livelli di indebitamento crescente. Tuttavia, pur non considerando realtà particolarmente virtuose quali la Malesia e le BVI - il cui tessuto economico-sociale è notevolmente diverso dal nostro Paese - e neppure la Germania - contraddistinta a livello macroeconomico da risultati economici negli ultimi anni estremamente lusinghieri - colpisce che l'Italia registri tra tutti i Paesi il valore più modesto nella capacità di "risparmio attivo", ossia il 23% (Figura 1.3).

**Figura 1.3** – Capacità di risparmio durante gli ultimi dodici mesi (valori %)



<sup>11</sup> Espressione utilizzata dall'OCSE per indicare tutte le modalità di impiego del risparmio, eccezion fatta per le somme tenute in contanti e/o sul conto corrente, che invece viene definito "risparmio passivo". Esso è considerato un buon indicatore comportamentale poiché indica che il risparmio è intenzionale e non il semplice risultato di una situazione in cui casualmente le uscite sono superiori alle entrate e quindi detenute in forma di liquidità. (cfr. Atkinson e Messy (2012)).

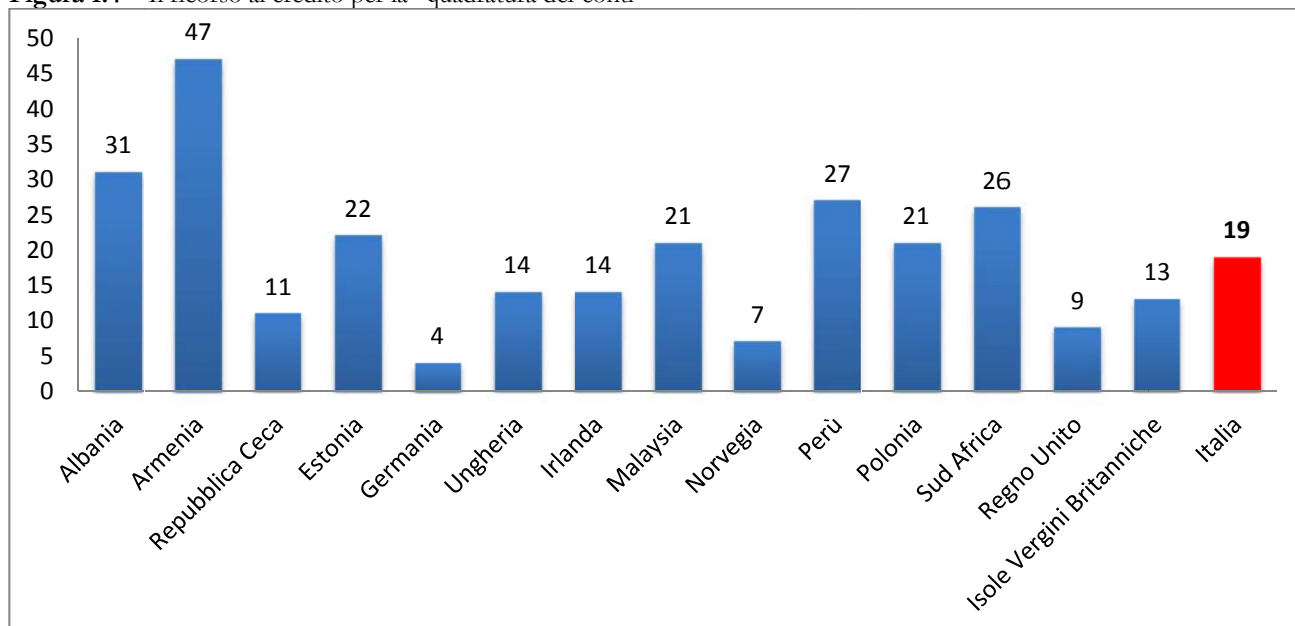
Nota: poiché la domanda vuole far emergere il comportamento *attivo* in termini di risparmio, nelle percentuali indicate non sono state considerate le somme di denaro tenute a disposizione (in contanti o sul conto corrente).

Fonte: Atkinson e Messy (2012) e dati indagine PattiChiari (2013).

Un giudizio così negativo potrebbe essere ridimensionato aggiungendo allo scarno 23% coloro che hanno avuto un “approccio passivo” al risparmio, ovvero che lo hanno trattenuto in forma di riserva liquida (contanti) o di saldo attivo sul proprio conto corrente. Sebbene, infatti, nell’indagine italiana oltre un terzo degli intervistati (34,7%) abbia dichiarato di non aver risparmiato negli ultimi dodici mesi, oltre il 40% ha tenuto riserve di liquidità o sul conto corrente (27,4%) o in maniera diretta (in casa e/o in cassette di sicurezza – 13,5%). Se da un lato il timore di assistere ad una riduzione del valore degli investimenti (finanziari e/o reali) può avere indotto i risparmiatori italiani a “mantenersi liquidi”, dall’altro questo comportamento può essere anche stato influenzato dall’uso “distorto” che si è fatto per anni del conto corrente: la presenza di una remunerazione, seppur minima, ha spesso indotto le persone a considerare le somme disponibili sul conto corrente una sorta di investimento “*sui generis*” dove il minor rendimento veniva sostanzialmente compensato dall’elevato grado di liquidità delle somme medesime.

Collegato alla incapacità/impossibilità di risparmiare che pare caratterizzare gli italiani, emerge un altro aspetto interessante: quasi uno su cinque, ossia il 19% del campione, ha fatto ricorso a forme di prestito (sia pure presso familiari e amici per il 13,4%) per far “quadrare i conti” quando, negli ultimi mesi, si è trovato in una situazione di questo genere (Figura 1.4). Pure se dovuto ad improvvise e non preventivabili diminuzioni del reddito, il ricorso al finanziamento per la gestione ordinaria dei propri fabbisogni finanziari (il c.d. “*basic living*”, come viene definito dall’OCSE) è considerato rischioso e pone il soggetto in una sorta di spirale dalla quale risulta difficile uscire.

**Figura 1.4** – Il ricorso al credito per la “quadratura dei conti”



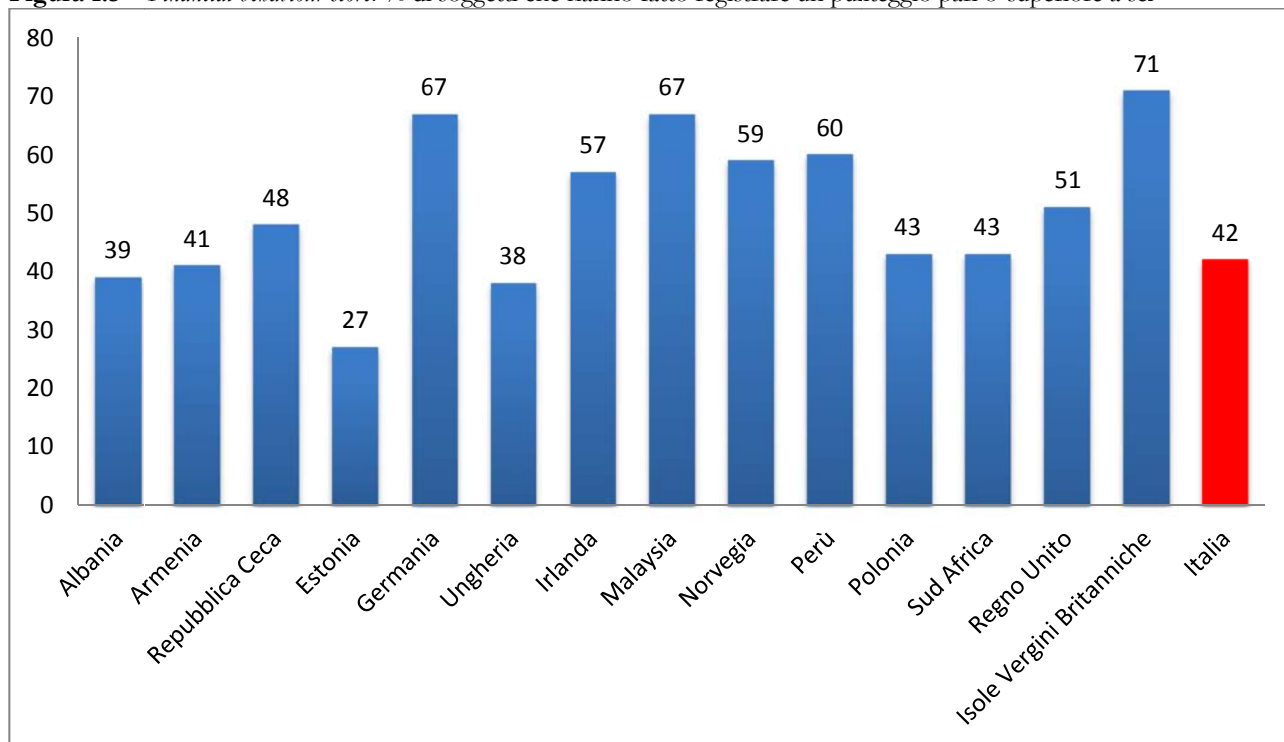
Nota: le percentuali indicate comprendono tutte le risposte nelle quali il soggetto intervistato ha dichiarato di far ricorso a forme di prestito (anche presso la propria famiglia e/o amici); non comprendono invece il pagamento in ritardo dei debiti già in essere. Fonte: Atkinson-Messy (2012) e dati indagine PattiChiari (2013).



Dall'indicatore comportamentale (*Financial behaviour score*) non emerge una posizione particolarmente brillante per l'Italia: solo poco più dei due quinti (42%) della popolazione fa registrare un punteggio di buon livello (pari o superiore a 6, su un massimo di 9), punteggio che nei Paesi più virtuosi è mediamente raggiunto da oltre i tre quinti degli intervistati come evidenziato in Figura 1.5.

Come suggerisce l'OCSE, il miglioramento dei comportamenti potrebbe venire indotto da iniziative formative mirate. Nel nostro Paese, ad esempio, una maggiore cultura della pianificazione finanziaria di medio periodo e una maggiore educazione alla prevenzione del sovra-indebitamento sono due direttrici lungo le quali agire.

Figura 1.5 – *Financial behaviour score*: % di soggetti che hanno fatto registrare un punteggio pari o superiore a sei



Fonte: Atkinson-Messy (2012) e dati indagine PattiChiari (2013).

Infine, la terza componente indagata riguarda l'atteggiamento (*attitude*) assunto dalle persone nei confronti del denaro e del suo utilizzo e, in particolare, la loro propensione al risparmio.

Agli intervistati è stato chiesto di esprimere il loro accordo o disaccordo rispetto ai tre ambiti scelti per l'indagine (Tabella 1.3). **I risultati sembrano indicare l'Italia come un Paese di soggetti estremamente prudenti e preoccupati per il loro futuro: a fronte di alcuni Paesi "cicala", dove la popolazione risulta in larga misura d'accordo sul preferire la spesa attuale al risparmio a lungo termine, il nostro sembra un Paese di "formichine", dove oltre i due quinti degli intervistati (43%) manifesta pieno disaccordo sulla preferenza a spendere nell'immediato piuttosto che risparmiare per il futuro.**

Tabella 1.3 – L'atteggiamento verso il denaro: % di soggetti che si sono dichiarati completamente in disaccordo con l'affermazione riportata

	preferisco spendere piuttosto che risparmiare a lungo termine	tendo a vivere alla giornata e non pensare al domani	il denaro serve per essere speso
Albania	37	41	24



Armenia	4	53	1
Repubblica Ceca	27	51	16
Estonia	30	35	16
Germania	29	46	14
Ungheria	37	52	19
Irlanda	24	35	18
Malaysia	35	41	15
Norvegia	23	*	*
Perù	50	58	31
Polonia	8	24	4
Sud Africa	20	25	17
Regno Unito	21	34	17
Isole Vergini Britanniche	41	44	17
<b>ITALIA</b>	<b>43</b>	<b>50</b>	<b>8</b>

\*In Norvegia sono stati indagati due atteggiamenti: il primo è comune a tutti i Paesi (riportato in tabella, prima colonna); il secondo è invece molto diverso (agli intervistati è stato chiesto di manifestare il proprio accordo/disaccordo sulla seguente affermazione: “I finanziamenti possono essere utilizzati per l’acquisto di generi alimentari e la copertura delle spese ordinarie”) Fonte: Atkinson-Messy (2012) e dati indagine Patti Chiari (2013).

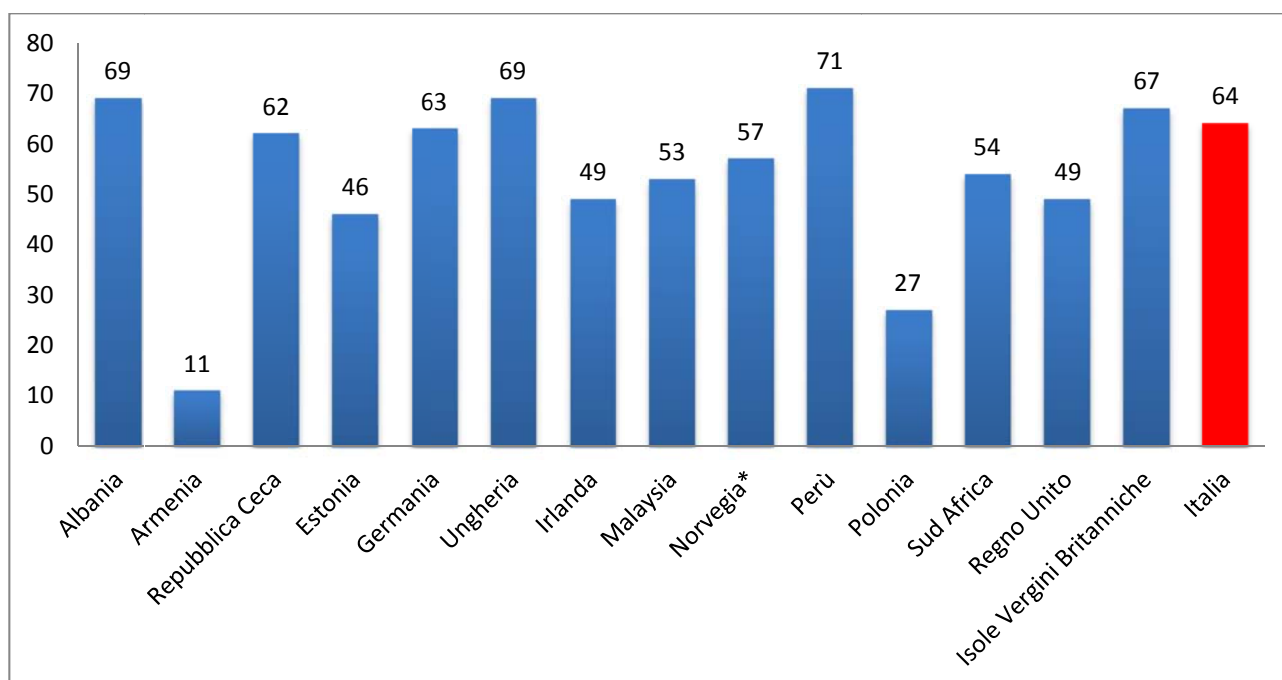
L’atteggiamento sembra confermato dalle risposte alla seconda affermazione (“Tendo a vivere alla giornata e non pensare al domani”), alla quale **metà degli italiani, percentuale tra le più elevate, si dichiara contrario, lasciando intendere una propensione all’utilizzo delle proprie risorse finanziarie anche per fabbisogni futuri.**

Risultati più ambigui emergono dall’analisi delle risposte alla terza affermazione (“Il denaro serve per essere speso”): solo l’8% della popolazione manifesta infatti il suo chiaro dissenso, lasciando intendere che il denaro possa essere utilizzato anche per altri fini (risparmio e/o investimento), mentre il 60% (ossia tre quinti dei soggetti) si dichiara sostanzialmente d’accordo. Una percentuale così modesta si riscontra solamente per Armenia e Polonia, Paesi che nella prima affermazione hanno lasciato trasparire un comportamento tipicamente orientato al breve termine. Si potrebbe arguire, però, che la “spesa” qui indicata non vada intesa unicamente come strumento per il soddisfacimento di bisogni immediati, ma anche come spesa per investimenti e strumenti finalizzati alla copertura di futuri fabbisogni (di natura previdenziale, assicurativa, ecc.).

A far propendere per questa interpretazione è anche l’osservazione del *financial attitude score* in Figura 1.6: **il nostro Paese occupa una posizione media (con un punteggio pari al 64%) tra i Paesi più virtuosi (dal 53% della Malesia<sup>12</sup> al 71% del Perù) ovvero quelli che tendono a pianificare il futuro attraverso la gestione delle proprie risorse finanziarie.** Armenia e Polonia si rivelano *outlier*, rispettivamente con l’11% e il 27% della popolazione che dimostra un atteggiamento “positivo”: il risultato complessivo è dunque coerente con la loro visione da “cicala” riportata in Tabella 1.3.

**Figura 1.6 – Financial attitude score.** % di soggetti che hanno fatto registrare un punteggio superiore a tre

<sup>12</sup> Pur presentando valori prossimi al 50%, le posizioni di Estonia, Irlanda e Regno Unito vengono considerate più deboli rispetto a quelle dei Paesi che superano la soglia della metà della popolazione intervistata.



\*Lo score riferito alla Norvegia deve essere interpretato con alcune cautele per le ragioni riportate in nota alla Tabella 3.1.3  
Fonte: Atkinson-Messy (2012) e dati indagine PattiChiari (2013).

## 2 Culture finanziarie e variabili socio-demografiche<sup>13</sup>

### 2.1 La costruzione della cultura finanziaria

**La cultura finanziaria è frutto di un processo di costruzione sociale che coinvolge diverse variabili. Fra le principali, si possono considerare: la famiglia e gli scambi economici intra-familiari, il sistema scolastico e i suoi programmi, l'organizzazione del mercato del lavoro, la configurazione del sistema politico e di welfare, la cultura religiosa.** Tali elementi variano considerevolmente in funzione delle caratteristiche di ciascuna società<sup>14</sup>.

Nel loro insieme, queste variabili contribuiscono a delineare in modo eterogeneo e mutevole nel tempo il rapporto dei cittadini con il denaro. Secondo la classificazione di Elster<sup>15</sup>, esso costituisce un elemento particolare nella negoziazione tra soggetti poiché è una risorsa “esterna al sistema”<sup>16</sup> estremamente potente. Il denaro assolve alla funzione di *riserva di potere* spendibile in contesti molto diversi, non sempre controllabili né sempre legali (si pensi ad alcune forme di gioco d'azzardo o di speculazioni nel mercato

<sup>13</sup> Di Emanuela E. Rinaldi.

<sup>14</sup> Si pensi ai contributi classici di Weber sull'influenza della religione protestante sull'etica capitalista [Weber M., (1961), *Economia e società*, Milano: Edizioni Comunità [ed. or. 1922]; Weber M., (1965), *L'etica protestante e lo spirito del capitalismo*, Firenze: Sansoni [ed. or. 1905]], di Marx sull'economia e l'organizzazione del mercato del lavoro [Marx K., (1990), *Il denaro. Genesi e essenza*, Roma: Editori Riuniti], di Simmel sulla secolarizzazione della società e i suoi riflessi sull'uso del denaro [Simmel G., (1984), *Filosofia del denaro*, Torino: Unione Tipografico-Editrice Torinese [ed. or. 1900]], o ai più recenti saggi sulle differenze nell'impostazione del Welfare tra le nazioni europee [Esping-Andersen G., (1990), *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Cambridge: Polity Press].

<sup>15</sup> Elster J., (1993), *Argomentare e negoziare*, Milano: Anabasi [ed. or. 1994].

<sup>16</sup> Ovvero una fonte di forza contrattuale la cui esistenza è indipendente dal sistema di scambio a differenza di altre risorse come la fiducia o l'affetto.

azionario). Questo potrebbe costituire uno dei motivi per cui l'educazione ad un utilizzo proficuo del denaro è stata oggetto di un'attenzione specifica solo in alcune nazioni e solo in alcuni gruppi sociali che – secondo un'interpretazione conflittualista – avrebbero così mantenuto più facilmente il proprio potere economico su altri.

La letteratura sulla cultura della gestione del denaro nei rapporti tra marito e moglie<sup>17</sup>, ad esempio, confermerebbe questa ipotesi, che ha visto svantaggiate le donne per lungo tempo (si pensi che ancora oggi in alcune nazioni – come in Arabia Saudita - le donne non sono autorizzate ad avere un conto corrente bancario proprio). Il modo in cui la cultura finanziaria viene costruita dipende quindi da come il denaro - elemento chiave del capitale economico, per riprendere la prospettiva di Pierre Bourdieu - viene rappresentato, percepito e gestito rispetto ad altre forme di capitale quali quello sociale (le reti sociali), culturale (l'educazione, il gusto, gli usi e i costumi) e simbolico (i simboli di legittimazione del potere).

**Di riflesso, anche l'attenzione dedicata alla *financial literacy* per i diversi gruppi sociali varia in funzione della cultura finanziaria nazionale:** ad esempio, nel 2000, a fronte dell'introduzione della moneta unica europea, numerosi Governi investirono consistenti risorse per promuovere programmi di educazione finanziaria. Tuttavia, solo in alcuni Paesi (come quelli del Nord Europa o anglosassoni<sup>18</sup>) dove il cittadino viene molto responsabilizzato nel suo ruolo di promotore della sostenibilità e del bene sociale/comune, tali iniziative sono state promosse con continuità e regolarità, specialmente verso i gruppi più svantaggiati<sup>19</sup>. In altri Paesi, invece, dove lo Stato si faceva garante principale (e quasi unico) del futuro dei cittadini su più fronti – come quello economico o sanitario - l'investimento è stato irregolare e poco coordinato, salvo poi attivarsi in modo allarmistico dopo la crisi del 2008 per cercare di arginare quegli “errori decisionali” che hanno contribuito a deteriorare la situazione economica.

Alla luce di queste premesse, i dati che commenteremo nelle prossime pagine - tratti dall'indagine italiana e dall'indagine OCSE pubblicata nel 2012<sup>20</sup> - devono essere letti nella consapevolezza che dietro le tabelle esiste un insieme di conoscenze, relazioni e valori che non sempre viene facilmente colto da un'indagine basata su un questionario (a cui comunque va il merito di aver avviato in modo sistematico e coordinato questo tipo di studi).

Chiariti dunque alcuni limiti dello studio, relativi anche alla diversità dei campioni<sup>21</sup>, nei paragrafi seguenti si pone l'attenzione su alcune variabili socio-demografiche che, secondo la letteratura internazionale, risultano importanti nel costruire la cultura finanziaria nelle sue dimensioni (conoscitiva, attitudinale e comportamentale), riportando le principali differenze nazionali per variabili socio-demografiche.

---

<sup>17</sup> Pahl J., (1989), *Money and Marriage*, London: Macmillan; Singh S., (1997), *Marriage Money: The Social Shaping of Money in Marriage and Banking*, St. Leonards, NSW: Allen & Unwin.

<sup>18</sup> Per una panoramica dei progetti di educazione finanziaria si veda ad esempio l'“International Gateway for Financial Education” <http://www.financial-education.org/home.html>.

<sup>19</sup> Grazie anche all'appoggio di *network* dedicati alla difesa dei consumatori (es. *Consumer Citizenship Network*), di istituzioni finanziarie (es. *European Banking & Financial Services Training Association*) o di autorità pubbliche che hanno finanziato fondazioni, enti del terzo settore, enti di ricerca e i loro programmi (es. *National Endowment for Financial Education*).

<sup>20</sup> Cfr. Atkinson A., Messy F-A., (2012).

<sup>21</sup> Sulla costruzione dei campioni si veda Atkinson e Messy (2012) pp. 58-60.

## 2.2 Differenze di genere, di età, di livello di istruzione e di reddito

### 2.2.1 Differenze di genere

Le differenze di genere nell'atteggiamento verso il denaro e la *financial literacy* hanno recentemente attirato l'attenzione delle scienze sociali principalmente per due ragioni. In primo luogo, come mostrato da più studi svolti nei Paesi occidentali<sup>22</sup>, le donne sono state particolarmente colpite dalla crisi finanziaria con conseguenze sul loro stato di povertà, specialmente se non sposate, divorziate o anziane. In secondo luogo, nonostante l'aumento del loro livello di educazione e di partecipazione al lavoro pagato, le donne hanno ancora stipendi più bassi rispetto a quelli degli uomini<sup>23</sup>: ciò è stato ricondotto anche ad una loro conoscenza finanziaria più bassa<sup>24</sup>, ad un atteggiamento più ambivalente verso il denaro e il successo economico<sup>25</sup> e ad un minor controllo sul denaro in casa rispetto agli uomini<sup>26</sup>.

Dai dati OCSE, si riscontrano **significative differenze di genere in più nazioni**. Ad esempio, si nota **una proporzione più ampia di maschi, rispetto alle femmine, che presenta un punteggio più alto sull'indice di conoscenza finanziaria**<sup>27</sup> (Tabella 2.1). Questo è particolarmente vero in Norvegia, Polonia e Regno Unito, con più di 20 punti percentuali di differenza, mentre il *gender-gap* si annulla in Ungheria. **Anche in Italia il punteggio medio dei maschi (23%) è sensibilmente superiore a quello delle femmine (7%)**, come rilevato da precedenti *survey* nazionali sulla cultura finanziaria<sup>28</sup>. In 8 delle nazioni studiate, meno della metà delle donne ha ottenuto un punteggio alto, mentre per i maschi questo è vero solo in Sud Africa e Perù.

**Tabella 2.1** – % di soggetti con punteggio ALTO sull'indice di CONOSCENZA FINANZIARIA per genere e per Nazione

	Femmine	Maschi
Regno Unito	40	67
Norvegia	29	52
Irlanda	54	68

<sup>22</sup> Ad esempio: Gornick J.C., & Jäntti M., (2010). 'Women, Poverty, and Social Policy Regimes: A Cross-National Analysis', in P. Saunders & R. Sainsbury (Eds.), *Social Security, Poverty and Social Exclusion. Rich and Poorer Countries*, International Studies on Social Security – 16, Antwerp: Intersentia, pp. 63-95; Marin B., Zólyomi E. (eds.), (2010), *Women's work and pensions: what is good, what is best?: designing gender-sensitive arrangement*, Ashgat: European Centre Vienna; Alessie R., Van Rooij M., Lusardi A., (2011), Financial literacy and retirement preparation in the Netherlands, in « Journal of Pension Economics & Finance», 10(4), October, pp. 527–545.

<sup>23</sup> Ginn J., (2003), *Gender, Pensions and the Lifecycle. How pensions need to adapt to changing family forms*, Bristol: Policy Press; Ginn J. (2008). 'Poverty and financial inequality in later life', in T. Ridge & S. Wright (Eds.), *Understanding Inequality, Poverty and Wealth: Policies and prospects*. Bristol: Policy Press; Smith, M. (2010). *Analysis Note: The Gender Pay Gap in the EU - What Policy Responses?*, EGGE - European Network of Experts on Employment and Gender Equality Issues.

<sup>24</sup> Fonseca, R., Mullen, K., Zamorro, G., & Zissimopoulos, J. (2010). *What Explains the Gender Gap in Financial Literacy? The Role of Household Decision-Making*, Rand Working Paper, June; Fornero E., Monticone C., (2011), Financial literacy and pension plan participation in Italy, in «Journal of Pension Economics & Finance», 10(4), pp. 547–564.

<sup>25</sup> Prince M., (1993), Women, Men, and Money Styles in «Journal of Economic Psychology», XIV, pp. 175-182; Deutsch F. M., Roksa J., Meeske C., (2003), How Gender Counts When Couples Count Their Money, in «Sex Roles», 48(7/8), April, pp. 291-304.

<sup>26</sup> Pahl J., (1989), *Money and Marriage*. London: Macmillan.

<sup>27</sup> Nell'indagine OCSE, il punteggio "alto" era definito come un punteggio pari o superiore a 6 (nell'indice OCSE di conoscenza finanziaria, il punteggio massimo era 8 – Atkinson e Messi 2012, p. 22). Nelle nostre elaborazioni il punteggio "alto" è stato definito come un punteggio pari o superiore a 5 (nell'indice italiano di conoscenza finanziaria, il punteggio massimo era 6).

<sup>28</sup> The European House – Ambrosetti, (2010), *L'educazione finanziaria in Italia. L'aggiornamento della rilevazione sul livello di cultura finanziaria degli italiani: l'ICF Pattichiani 2010*,

Germania	50	67
Polonia	39	59
Ungheria	69	69
Estonia	57	66
Repubblica Ceca	52	63
Sud Africa	31	36
Perù	35	45
Malesia	48	54
Armenia	41	51
Albania	35	51
Isole Vergini Britanniche	53	63
<b>Media Paesi campione OCSE</b>	<b>45</b>	<b>58</b>
Italia*	7	23

Base: campione intero; Fonte: Atkinson e Messy (2012) e dati indagine PattiChiari (2013)

In generale, molti studi nelle società occidentali mostrano una maggiore conoscenza finanziaria da parte degli uomini rispetto alle donne, sia nella popolazione adulta<sup>29</sup> sia tra gli studenti<sup>30</sup>. Riprendendo la rassegna proposta da Rinaldi e Todesco<sup>31</sup>, le spiegazioni avanzate da alcuni autori richiamano il fatto che, in generale, l'interesse dei maschi verso gli investimenti e la finanza personale è tendenzialmente più alto rispetto alle femmine, così come il loro livello di materialismo (inteso come associazione tra denaro e felicità) e quindi anche la loro motivazione a saperne di più sull'uso del denaro e dei servizi finanziari<sup>32</sup>. Almenberg e Säve-Söderbergh<sup>33</sup>, che hanno analizzato il contesto svedese, imputano il *gender-gap* al fatto che le donne in Svezia raramente prendono decisioni in ambito economico. Anche il dettaglio sul campione italiano<sup>34</sup> rileva che in alcuni nuclei familiari l'unico responsabile è il marito. Tali risultati evidenziano l'importanza di formulare progetti di educazione finanziaria e strategie di intervento che mirino a ridurre il *gender-gap* e innalzare il livello di competenza o *literacy* di entrambi i gruppi.

Per quanto riguarda il punteggio alto<sup>35</sup> relativo all'indice di comportamento riportato in Tabella 2.2, solo 2 nazioni mostrano uno scarto sensibile e superiore ai 10 punti

<sup>29</sup> Cole S., Sampson T., Bilal Zia B., (2008), *Money or knowledge? What drives the demand for financial services in developing countries?*, Harvard Business School Working Paper, No. 09-117.; Worthington A.C., (2004), *The Distribution of Financial Literacy in Australia*, Discussion Paper, No. 185; Brisbane; Lusardi A., Mitchell O.S., (2008), *Planning and Financial Literacy: How Do Women Fare?*, in «American Economic Review», 98, February, pp. 413-417; Almenberg J., Säve-Söderber J., (2011), *Financial Literacy and Retirement Planning in Sweden*, CeRP Working Paper, No. 112, Turin (Italy).

<sup>30</sup> Chen H., Volpe R.P., (2002), *Gender differences in personal financial literacy among college students*, in «Financial Services Review», 11, pp. 289-307; Jones J.E., (2005), *College Students' Knowledge and Use of Credit*, in «Financial Counseling and Planning», Volume 16 (2), pp. 9-16; Borden L. M., Lee S. A., Serido J., Collins D., (2008), *Changing college students' financial knowledge, attitudes, and behavior through seminar participation*, in «Journal of Family Economic Issues», 29(1), pp. 23-40; Dosso C., Rosci E., (2000), *Gli adolescenti e l'uso del denaro*, Supplemento a Laboratorio IARD n.4, Dicembre; Becchetti L., Caiazza S., Coviello D., (2011), *Financial education and investment attitudes in high schools: evidence from a randomized experiment*, research paper series.

<sup>31</sup> Rinaldi E., (2007), *Giovani e denaro: percorsi di socializzazione economica*, Milano: Unicopli; Rinaldi E., Todesco L., (2012), *Financial Literacy and Money Attitudes: Do Boys and Girls Really Differ? A Study among Italian Preadolescents*, in «Italian Journal of Sociology Of Education», Vol 11, No 2 (2012), pp. 143-165.

<sup>32</sup> Goldsmith E.B., Goldsmith R.E., (1997), *Sex differences in financial knowledge: A replication and extension*, in «Psychological Reports», 81, pp. 1169-1170.

<sup>33</sup> Almenberg J., Säve-Söderber J., (op. cit. - 2011).

<sup>34</sup> Nello specifico, nella nostra indagine alla domanda "Chi è responsabile della gestione quotidiana del denaro nella Sua famiglia?", le donne che hanno risposto "solo il Suo/la Sua partner" sono state pari al 7,9%, i maschi il 4,9%.

<sup>35</sup> Nell'indagine OCSE, il punteggio "alto" era definito come un punteggio pari o superiore a 6 (nell'indice OCSE di comportamento finanziario, il punteggio massimo era 9 – Atkinson e Messy 2012, p. 32). ), così come nella nostra indagine. Nota: in alcuni degli item dell'indice le domande sono state poste in maniera lievemente differente rispetto al questionario

percentuali (BVI e Irlanda). Rispetto all'indice di conoscenza, quindi, la situazione nel complesso è più eterogenea: in alcuni Paesi, ci sono più uomini che donne ad aver ottenuto punteggi alti (Albania, Armenia, Malesia, Sud Africa, Regno Unito), mentre in altri (Repubblica Ceca, Estonia, Irlanda) sono le donne a risultare più virtuose. **Anche in Italia il punteggio medio dei maschi (44%) è superiore a quello delle donne (41%)** sebbene lo scarto sia minore rispetto a quello sulla conoscenza finanziaria.

Come sottolineato dai ricercatori OCSE<sup>36</sup>, **le differenze di genere in termini di conoscenza non si riflettono interamente sui comportamenti**. Questo potrebbe essere dovuto al fatto che i comportamenti vengono attuati a livello di unità domestica e il comportamento finale riflette le decisioni della coppia più che del singolo. Il dato può essere un ulteriore spunto alla formulazione di specifici progetti volti all'innalzamento della *financial literacy* della coppia. In Italia, ad esempio, non risulta ci siano esperienze didattiche di questo tipo, mentre in altre nazioni sono state fatte diverse iniziative pilota in merito<sup>37</sup>.

**Tabella 2.2** - % di soggetti con punteggio ALTO sull'indice di COMPORTAMENTO FINANZIARIO per genere e per Nazione

	Femmine	Maschi
Regno Unito	49	52
Norvegia	62	65
Irlanda	62	51
Germania	67	67
Polonia	43	43
Ungheria	37	38
Estonia	30	23
Repubblica Ceca	51	44
Sud Africa	41	46
Perù	59	62
Malesia	65	68
Armenia	38	43
Albania	35	42
Isole Vergini Britanniche	66	78
<b>Media Paesi campione OCSE</b>	<b>49</b>	<b>49</b>
Italia*	41	44

Fonte: Atkinson e Messy 2012 e dati indagine PattiChiari 2013

Per l'indice di atteggiamento illustrati in Tabella 2.3, i dati indicano che nella **maggior parte delle nazioni più donne hanno punteggi alti<sup>38</sup> rispetto agli uomini**,

*core* dell'OCSE: i valori percentuali indicati non sono pertanto pienamente comparabili con quelli degli altri Paesi (cfr. anche il paragrafo 3.1 del presente lavoro).

<sup>36</sup> OECD, (2013), 'Gender differences in financial literacy', in *Women and Financial Education: Evidence, Policy Responses and Guidance*, OECD Publishing, pp. DOI:10.1787/9789264202733-5-en.

<sup>37</sup> In Italia, a livello aneddotico, possiamo dire che nei corsi pre-matrimoniali, così come nelle riviste di costume specialmente femminili ci sono riferimenti a nozioni generali di economia domestica. Negli Stati Uniti invece ci sono iniziative più sistematiche (ad esempio quelle organizzate dal PICPA <http://www.picpa.org/Content/38560.aspx>).

<sup>38</sup> Nell'indagine OCSE, il punteggio "alto" era definito come un punteggio pari o superiore a 3 (nell'indice OCSE di *comportamento finanziario*, il punteggio massimo era 9 – Atkinson e Messy 2012, p. 33), così come nella nostra indagine (cfr. anche il paragrafo 3.1 del presente lavoro).

mostrando quindi un atteggiamento positivo verso la pianificazione nel lungo termine (abilità-chiave secondo diversi programmi di educazione finanziaria)<sup>39</sup>. Solo in Albania e in Polonia la differenza tra i generi si inverte. In Armenia e in Sud Africa invece non ci sono differenze sensibili e in Italia la differenza è minima.

Le peculiarità del campione italiano, che su item specifici di questo indice vede le donne pensare più “alla giornata”<sup>40</sup>, credere meno nell’utilità della programmazione di obiettivi finanziari ma valorizzare maggiormente il risparmio, vanno lette anche alla luce di alcune differenze di genere rilevanti a livello di caratteristiche socio-demografiche. Si conferma un’evidenza piuttosto forte in letteratura, ovvero il fatto che **gli italiani siano più propensi ad associare il denaro alla spesa, rispetto alle italiane**. In particolare secondo l’antropologo Daniel Miller<sup>41</sup>, le donne, più che gli uomini, nelle società occidentali sono indirizzate sin dall’infanzia a percorsi socializzativi che valorizzano il risparmio e la parsimonia come forme “d’amore” nei confronti dei propri cari.

**Tabella 2.3** - % di soggetti con punteggio ALTO sull’indice di ATTEGGIAMENTO FINANZIARIO per genere e per Nazione

	Femmine	Maschi
Regno Unito	52	46
Norvegia <sup>42</sup>	61	54
Irlanda	55	43
Germania	65	60
Polonia	26	28
Ungheria	73	66
Estonia	47	45
Repubblica Ceca	66	59
Sud Africa	54	54
Perù	75	69
Malesia	57	49
Armenia	11	11
Albania	64	72
Isole Vergini Britanniche	69	66
<b>Media Paesi campione OCSE</b>	<b>56</b>	<b>52</b>
Italia*	75	76

Fonte: Atkinson e Messy 2012 e dati indagine PattiChiari 2013

### 2.2.2 Differenze di età

Il processo di transizione all’età adulta generalmente prevede anche un aumento delle disponibilità finanziarie, un maggior controllo delle risorse economiche da parte del singolo rispetto alla vita nella famiglia di origine e l’ingresso nel mondo del lavoro. E’ pertanto ragionevole supporre che **all’aumentare dell’età - perlomeno fino ad un certo punto - vi sia un aumento della conoscenza finanziaria e degli**

<sup>39</sup> Gennai A., (2014), *Piccolo mio, i soldi si usano così*, in «Il sole 24 ore», 3 marzo, pp. 11.

<sup>40</sup> Alcuni dati sul campione italiano: “Tendo a vivere alla giornata e a non pensare al domani”: si dichiarano completamente d’accordo il 18% delle femmine e il 12% dei maschi; “Mi pongo obiettivi finanziari a lungo termine e mi impegno per raggiungerli”: completamente d’accordo il 26% delle femmine e il 35% dei maschi; “Il denaro serve per essere speso”: completamente d’accordo il 20% delle femmine e il 34% dei maschi.

<sup>41</sup> Miller D., (1998), *Teoria dello Shopping*, Roma: Editori Riuniti.

<sup>42</sup> Lo score riferito alla Norvegia deve essere interpretato con alcune cautele per le ragioni riportate nel paragrafo di M. Borroni del presente rapporto di ricerca.



**atteggiamenti che propendono a una pianificazione attenta e a comportamenti finanziariamente positivi.**

Tuttavia, secondo gli esperti, ci sono due fattori che mediano questa relazione e che potrebbero ridurre la conoscenza finanziaria dei soggetti anziani: 1) un effetto-coorte che influenza i consumatori più anziani con esperienze maturate in un mercato finanziario molto diverso da quello contemporaneo e conseguenti difficoltà a comprendere informazioni relative ai prodotti complessi offerti oggi sul mercato e alle tecnologie ad essi collegati; 2) un deterioramento cognitivo che potrebbe diminuire sensibilmente la capacità di applicare la loro conoscenza finanziaria.

Le evidenze empiriche in proposito sono eterogenee, probabilmente per la presenza di alcune variabili altamente correlate con l'età. Ad esempio, nel suo studio in Australia, Worthinton ha evidenziato che le persone che hanno tra i 50 e i 60 anni sono poco “*financially literate*”; Cole *et al.* hanno scoperto che l'età è un predittore significativo della conoscenza finanziaria in India e in Indonesia; Almenberg e Sävje-Söderbergh<sup>43</sup> hanno dimostrato che in Svezia, tra gli adulti, le persone 35-50enni hanno il livello di alfabetizzazione più alto e quelle con più di 65 anni il livello peggiore. Dai dati OCSE (Atkinson e Messy 2012, p. 47), si evince che gli intervistati con il punteggio più alto sono soprattutto quelli del gruppo 30-60enni in tutte le nazioni. All'opposto, tra i più giovani e i più anziani c'è il gruppo più consistente di chi non ha punteggi alti.

**In Italia, le classi di età più giovani hanno tendenzialmente un punteggio medio più alto sull'indice di conoscenza finanziaria (Tabella 2.4). La media dell'indice di comportamento finanziario più alta è registrata invece nelle fasce di giovani-adulti (20-39) che, forse, trovandosi ad affrontare una congiuntura economica molto sfavorevole all'inizio della loro carriera lavorativa, adottano pratiche finanziariamente più virtuose rispetto a chi, più anziano, può beneficiare stabilmente della pensione.**

**Tabella 2.4** – Italia: Indice di conoscenza finanziaria, di atteggiamento finanziario e di comportamento finanziario per gruppi di età. Valori medi standardizzati

	Indice conoscenza finanziaria	Indice atteggiamento finanziario	Indice comportamento finanziario
18-19	3,2	3,2	4,3
20-29	3,0	3,3	5,4
30-39	3,0	3,3	5,4
40-49	3,0	3,4	5,3
50-59	3,0	3,4	5,2
60-69	2,5	3,3	5,1
70-79	2,5	3,3	4,9
Oltre 80	1,9	2,9	4,5

Fonte: nostre elaborazioni su dati indagine PattiChiari 2013

**Per il campione italiano, alla domanda “Sta pensando al suo futuro economico?”<sup>44</sup> la risposta “sto progettando come affrontarlo” è fornita in modo più consistente dalle fasce di età centrali (rispettivamente 50,3% dei 24-34enni e 47,2% dei 35-44enni). Una quota considerevole di loro però dice di non aver**

<sup>43</sup> Op. cit. nelle note precedenti.

<sup>44</sup> Le risposte possibili erano: Sì e sto progettando come affrontarlo; No; Ci ho già pensato/sono già in pensione; Sì, ma non mi sono ancora dato da fare; No, ma inizierò a pensarci a breve; Non sa/non risponde.

ancora fatto realmente qualcosa (“sì, ma non mi sono ancora dato da fare” rispettivamente 18,7% dei 24-34enni e 21,9% dei 35-44enni). I più giovani dichiarano delle buone intenzioni (“No, ma inizierò a pensarci a breve”, 12,9% tra i 18-24anni), mentre tra i più anziani, come prevedibile, ci sono soprattutto coloro che ci hanno “già pensato/sono già in pensione” (52,2% tra gli oltre 64enni).

### 2.2.3 Livello di istruzione

Rispetto al livello di istruzione, la letteratura nei Paesi occidentali propone risultati meno coerenti. In particolare, secondo alcune indagini<sup>45</sup> coloro che hanno terminato l’università o un *college degree* hanno maggiori probabilità di avere un buon livello di conoscenza finanziaria, rispetto a coloro che hanno un livello di educazione inferiore<sup>46</sup>, ma il risultato non è stato riscontrato sistematicamente né in forma lineare. Altre ricerche<sup>47</sup> evidenziano inoltre che coloro che studiano economia o *business* hanno con maggiore probabilità un buon livello di competenza finanziaria rispetto a chi segue altri corsi.

Tornando ai dati OCSE, **il questionario raccoglie informazioni dettagliate sul livello di istruzione degli intervistati**, poi raggruppate in tre categorie (basso, medio, alto) **per rilevare come varia la *financial literacy* rispetto all’istruzione tra le nazioni**. Dai dati internazionali in parte riportati in Figura 2.1 (Atkinson e Messy 2012), si evince che **la relazione tra le due dimensioni è tendenzialmente positiva in ogni nazione e in Germania è particolarmente forte. Anche l’Italia rileva questa associazione** come si evince dalla Tabella 2.5. Tuttavia, in alcuni gruppi con bassa istruzione vi è un buon livello di *financial literacy*, forse in funzione dell’esperienza maturata iniziando a lavorare precocemente, come suggerito dalle ricerche sulla socializzazione economica dei minori lavoratori<sup>48</sup> o di altre variabili correlate con i titoli di studio acquisiti.

**Figura 2.1** – Popolazione che ha un livello di financial literacy BASSO<sup>49</sup> per categorie del livello di educazione e per Nazione (valori %)

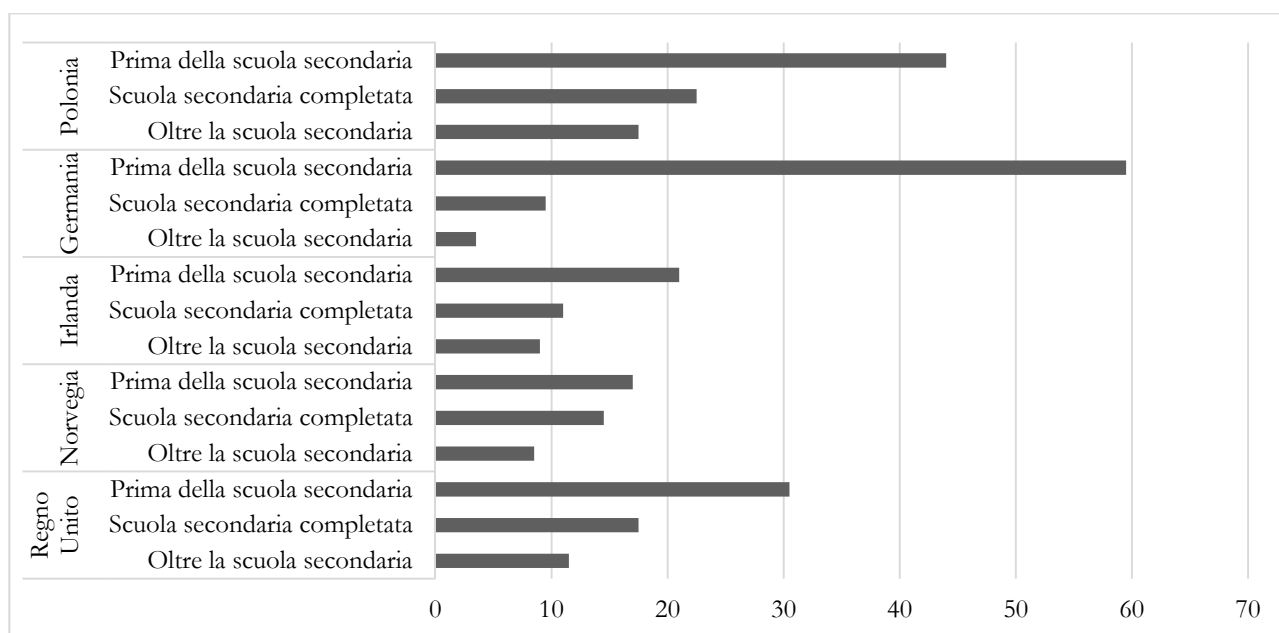
<sup>45</sup> Es: Worthington (2004 - op. cit.); Guiso L., Jappelli T., (2005), *Awareness and Stock Market Participation*, in «Review of Finance», December, n. 9, pp. 537-567; Lusardi e Mitchell (2008 - op. cit.); Cole et al. (2008 – op. cit.); Almenberg e Säve-Söderbergh (2011 op. cit.); Kharchenko O., (2011), *Financial literacy in Ukraine: determinants and implications for saving behavior*, MA Thesis, Kyiv School of Economics.

<sup>46</sup> Mandell mostra che la correlazione tra la *literacy* e il livello di istruzione è presente anche nei primi stadi del ciclo di vita, e che i figli di genitori diplomati al college hanno *performance* migliori nei test numerici (Mandell L., 2008, ‘Financial Education in High School’, in A. Lusardi, ed., *Overcoming the Saving Slump: How to Increase the Effectiveness of Financial Education and Saving Programs*, Chicago: University of Chicago Press, pp. 257-279).

<sup>47</sup> Almenberg e Säve-Söderbergh (2011 - op. cit.); Beal D., Delpachitra S., (2003), *Financial Literacy among Australian University Students*, in «Economic Papers», 22 (January), pp. 65-78; Chen H., Volpe R.P., (1009), *An Analysis of Personal Financial Literacy among College Students*, in «Financial Services Review», 7, pp. 107-128.

<sup>48</sup> Nei Paesi come l’India o Hong Kong, ad esempio, dove il lavoro minorile è una realtà particolarmente diffusa, le ricerche hanno dimostrato come i minori sviluppino un concetto articolato di denaro e una rappresentazione piuttosto specifica del mondo economico, con tempi e modalità differenti rispetto ai coetanei europei (Ng S.K., x1983), *Children's ideas about the bank and shop profit: development, stages and the influence of cognitive contrasts and conflicts*, in «Journal of Economic Psychology», 4, pp. 209-221).

<sup>49</sup> Per livello “basso” si intende il livello “none” indicato nella ricerca di Atkinson e Messy 2012 (p. 51), che corrisponde al segmento della popolazione che ha ottenuto un “punteggio alto” su NESSUNA delle tre componenti dell’indice di cultura finanziaria.



Fonte: Atkinson e Messy (2012), p. 51.

Alcuni approfondimenti indicano che le variabili motivazionali hanno un impatto significativo sull'acquisizione di *literacy* finanziaria tra gli studenti delle scuole superiori: tale motivazione pare particolarmente forte tra le femmine che si iscrivono a corsi di *business & administration*<sup>50</sup>.

Con particolare riferimento all'indice di atteggiamento finanziario, non essendo a oggi disponibili i dati internazionali dell'OCSE<sup>51</sup>, ci soffermiamo su quelli italiani con specifico riferimento a quelli relativi agli orizzonti temporali.

Secondo alcuni autori, l'orizzonte temporale di un individuo viene definito da un suo processo - non necessariamente consapevole - dove ad un continuo flusso di esperienze personali e sociali vengono assegnate categorie temporali o *time frame* che aiutano a dare ordine, coerenza e significato a quegli eventi<sup>52</sup>. Zimbardo<sup>53</sup> si riferisce a tali prospettive anche con il termine di "cornici temporali" (*cognitive frames*) e sottolinea come gli individui diano un significato alle esperienze proprio attraverso il modo in cui le legano alla loro storia personale. Generalmente, un individuo adotta diverse prospettive temporali in base alle situazioni contingenti che affronta, ma quando le stesse cornici vengono selezionate cronicamente, questo *bias* diventa uno stile disposizionale e predittivo su come un individuo risponde ad un insieme di particolari tipi di scelte nella vita quotidiana<sup>54</sup>. Alcuni autori<sup>55</sup> sostengono che in ambito finanziario una categoria

<sup>50</sup> Mandell L., Smith Klein L., (2007), *Motivation and financial literacy*, in «Financial Services Review», 16, pp. 105-116; Chen e Volpe (2002 – op. cit.).

<sup>51</sup> Al momento di chiusura del presente contributo (Maggio 2014), non sono disponibili ulteriori elaborazioni statistiche OCSE oltre a quelle riportate nelle pubblicazioni ufficiali OCSE disponibili sul sito <http://www.oecd-ilibrary.org/>

<sup>52</sup> La *time orientation* o *time perspective* descrive la tendenza di una persona ad avere un comportamento influenzato dalla modalità con cui un individuo si relaziona al passato, al presente e al futuro atteso.

<sup>53</sup> Zimbardo P.G., Boyd J. N., (1999), Putting time in perspective. *A valid, reliable individual- differences metric*, in «Journal of Personality and Social Psychology», 77, pp. 1271–1288; Zimbardo P. G., Boyd J., (2008), *The Time Paradox: The New Psychology of Time That Will Change Your Life*, New York: Free Press.

<sup>54</sup> Zimbardo e Boyd affermano che le persone adottano principalmente cinque tipi di prospettive temporali, tra cui: 1) *Past - Negative oriented* (orientamento al passato negativo), caratterizza le persone che, nel prendere le decisioni, guardano soprattutto a esperienze dirette o indirette con connotazione negativa, accadute nel passato. E' tipico delle persone che sono molto conservatrici e caute, timorose di cambiare abitudini; 2) *Past - positive oriented* (orientamento al passato positivo), caratterizza le persone che guardano al passato come fonte di esperienze positive, imparando dagli errori commessi,

temporale orientata al futuro, unita alla conoscenza finanziaria, risulti positivamente associata alla partecipazione ai piani pensione; possiamo quindi ipotizzare, che sia funzionale al raggiungimento del benessere finanziario degli individui nel lungo termine.

**In Italia la media dell'indice di conoscenza finanziaria è sensibilmente diversa (più alta) tra chi ha conseguito almeno il diploma di scuola media superiore rispetto a chi si è fermato prima** (Tabella 2.5), così come per l'atteggiamento e il comportamento finanziario, anche se con oscillazioni più contenute.

Per quanto riguarda l'atteggiamento, i dati del campione italiano indicano che il grado di accordo con l'affermazione "Tendo a vivere alla giornata e a non pensare al domani" è decisamente maggiore tra coloro che hanno un titolo di studio elementare (31%), rispetto a chi ha un titolo di studio di scuola media inferiore (13%) o superiore (9%), coerentemente con altri studi internazionali sulla *time perspective*<sup>56</sup>. **In sintesi, quindi, l'orientamento al futuro e alla pianificazione finanziaria è più diffuso tra coloro che hanno un livello di istruzione più alto.**

**Tabella 2.5** – Italia: indice di conoscenza finanziaria, indice di atteggiamento finanziario e indice di comportamento finanziario per livello di istruzione. Valori medi standardizzati

	Indice conoscenza finanziaria	Indice atteggiamento finanziario	Indice comportamento finanziario
Nessuno-elementare	2,0	3,2	4,6
Scuola media inferiore	2,7	3,3	4,9
Scuola media superiore	3,2	3,4	5,3
Laurea	3,7	3,5	5,3

Fonte: nostre elaborazioni su dati indagine PattiChiari 2013

#### 2.2.4 Il reddito

È comunemente accettato che **un livello alto di conoscenza finanziaria è possibile ad ogni livello di reddito**. Di fatto il reddito, in sé, non impatta significativamente sulle abilità di un individuo di acquisire conoscenze o di formare atteggiamenti utili al proprio benessere finanziario. Tuttavia – come sottolineato nel rapporto di Atkinson e Messy - **un basso reddito risulta essere un fattore esplicativo importante di alcuni comportamenti finanziariamente problematici**, come il chiedere piccoli prestiti per arrivare a fine mese o fare dei piani a lungo termine. Inoltre, spesso un basso reddito è associato ad altri fattori socio-demografici che sono correlati con bassi livelli di *financial*

---

guardando alle tradizioni e ai riti familiari e sociali come elementi per costruire un'identità sociale forte ma aperta. Tendono a guardare spesso al proprio passato e ai ricordi dell'infanzia, dell'adolescenza o dei "tempi andati" con sentimenti positivi (nei *past - negative oriented*, invece, tali ricordi suscitano sentimenti negativi); 3) *edonist present - oriented* (orientamento al presente edonista), caratterizza gli individui che generalmente mostrano un atteggiamento edonista ("carpe diem") orientato alla soddisfazione immediata dei propri desideri, senza eccessive preoccupazioni per le conseguenze future; 4) *fatalist present - oriented* (orientamento al presente fatalista), tipico degli individui che assegnano una grande importanza al fato, alla casualità; 5) *future - oriented* (orientamento al futuro), distingue le persone che tendono a pianificare le proprie azioni in funzione di obiettivi a lungo termine focalizzando la propria attenzione sull'analisi dei costi - benefici delle alternative disponibili e delle loro possibili conseguenze future (generalmente sono gli individui che riescono meglio a scuola). Tali prospettive possono avere ricadute significative sulle modalità di scelta e azione degli individui anche in ambito finanziario, sia sul fronte dell'orientamento alla finanza, sia sulle modalità di allocazione del denaro e di gestione dello stesso.

<sup>55</sup> Howlett E., Kees J., Kemp E., (2008), *The Role of Self-Regulation, Future Orientation, and Financial Knowledge in Long-Term Financial Decisions*, in «Journal of Consumer Affairs», Volume 42, Issue 2, Summer, pp. 223-242.

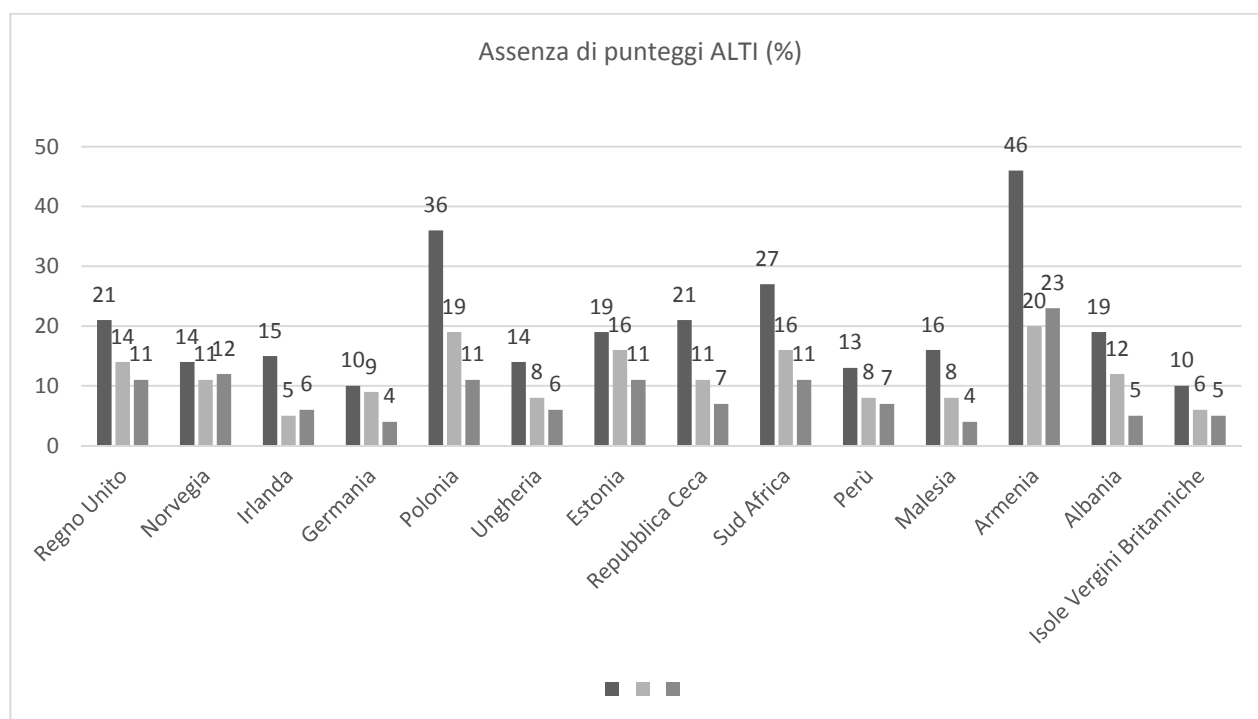
<sup>56</sup> Ward M. M., Lori G.C., Butler S.C., (2009), *Time perspective and socioeconomic status: A link to socioeconomic disparities in health?*, in «Social Science & Medicine», Volume 68, Issue 12, pp. 2145-2151.

*literacy*, come l'età o l'istruzione.

Il questionario OCSE propone domande molto generiche sullo status economico dei rispondenti: si chiede infatti se il proprio reddito ricade in una di tre categorie (basso, medio, alto). Le analisi descrittive dell'OCSE (Atkinson e Messy 2012, p. 49) confermano che i punteggi più alti sull'indice complessivo di *financial literacy* (che, ricordiamo, rappresenta una sintesi dei tre indici di conoscenza, atteggiamento e comportamento) sono diffusi tra i soggetti con reddito più alto. Tale *pattern* è particolarmente evidente in nazioni segnate da marcate differenze socio-economiche all'interno della stessa popolazione - come la Repubblica Ceca, l'Ungheria, la Malesia e il Sud Africa - mentre in altre nazioni - come la Norvegia - le differenze tra classi di reddito sono contenute.

**Anche la stabilità del reddito, secondo l'OCSE, è positivamente associata ad un buon livello di competenza finanziaria in tutte le nazioni** (ad eccezione dell'Irlanda e l'Ungheria); in particolare coloro che hanno dichiarato di avere un reddito regolare e prevedibile hanno mostrato punteggi più alti (nei tre ambiti di *knowledge*, *attitude* e *behaviour*) rispetto a chi ha detto di avere un reddito molto variabile o che talvolta non viene proprio percepito. Le elaborazioni del livello di *financial literacy* nei diversi Paesi per livello di reddito riportate in Figura 2.2 indicano che in tutte le nazioni – salvo che per Irlanda e Norvegia - la concentrazione maggiore di “punteggi bassi”<sup>57</sup> si rileva nelle fasce di reddito inferiori e, progressivamente, diminuisce con l'aumentare dello status economico.

**Figura 2.2** – Livelli di Financial Literacy: ASSENZA DI PUNTEGGI ALTI per livelli di reddito (basso, medio e alto) per Nazione. Percentuali di riga per Nazione



Fonte: nostra rielaborazione di Atkinson e Messy (2012), p. 69-70<sup>58</sup>

<sup>57</sup> Vedi nota 51

<sup>58</sup> Nell'interpretazione dei dati è necessario ricordare che i campioni in Armenia e Irlanda erano molto piccoli (Fonte: Atkinson e Messy 2012, p. 70).

Per quanto riguarda l'Italia, la domanda sul reddito era più specifica e le analisi descrittive<sup>59</sup> hanno riscontrato che **anche nel nostro Paese a livelli di reddito più alti corrispondono maggiori livelli di conoscenza e un comportamento finanziario più avveduto** (Tabella 2.6).

**Tabella 2.6** – Italia: Indice di conoscenza finanziaria, di atteggiamento finanziario e di comportamento finanziario per gruppi di reddito. Valori medi standardizzati

	Indice conoscenza finanziaria	Indice atteggiamento finanziario	Indice comportamento finanziario
Fino a 1050€	2,3	3,2	4,7
Da 1051€ a 1900€	2,8	3,3	5,3
Da 1901€ a 3300€	3,4	3,5	5,4
Oltre 3301€	4,1	3,4	5,5
Non so/Non risponde	3,8	3,5	5,1

Fonte: nostre elaborazioni su dati indagine PattiChiari 2013

E' chiaro che aumentare la *financial literacy* può aiutare i segmenti con un reddito basso a migliorare la propria gestione del denaro, ad esempio orientandoli verso i canali online spesso più economici. Tuttavia, i consumatori di status economico più basso hanno generalmente meno possibilità di attuare un processo di “*learning by doing*” poco “costoso”, in quanto non possono permettersi di fare errori economici, anche di piccolo importo.

In sintesi, i dati suggeriscono che **la ricchezza ha un impatto positivo sulla *financial literacy***. l'acquisizione di maggiore conoscenza finanziaria potrebbe essere motivata dal bisogno più urgente di gestire il proprio patrimonio. **Ma la relazione tra le due dimensioni è problematica in termini di causalità: più studi mostrano che le due dimensioni sono mutualmente determinate e correlate durante il ciclo di vita dei consumatori**<sup>60</sup>.

Tra le diverse spiegazioni avanzate in letteratura, è interessante quella di Peress<sup>61</sup> che focalizza l'attenzione sul livello di investimento degli individui nella raccolta di informazioni finanziarie. Secondo l'autore, l'“investimento in *financial literacy*” consente ai consumatori di migliorare l'allocazione del proprio portfolio e ricevere rendimenti più alti a fronte di rischi calcolati: gli individui decidono quindi di “investire” risorse (tempo, energie, denaro, ecc.) per ottenere nuove informazioni finanziarie a fronte della condizione che il costo marginale dell'acquisizione dell'informazione sia minore del beneficio marginale dell'investimento, che è espresso in funzione di ricchezza, tolleranza al rischio e di una misura della *performance* del portfolio (*expected Sharpe ratio*). L'autore suggerisce che sotto una certa soglia di ricchezza, i costi marginali superano i benefici, per cui gli investitori non hanno incentivi ad acquisire nuove competenze finanziarie. Nel complesso, è evidente la necessità di utilizzare i risultati di queste ricerche per progettare interventi mirati anche al sostegno della motivazione ad aumentare il proprio livello di *financial literacy*.

<sup>59</sup> Per un'analisi approfondita del reddito come determinante degli indici di cultura finanziaria si veda Baglioni A., Colombo L., Piccirilli G., “Le determinanti della competenza finanziaria: un'analisi empirica”, 2014.

<sup>60</sup> Kharchenko (2011 – op. cit.).

<sup>61</sup> Peress J., (2004), *Wealth, information acquisition, and portfolio choice*, in «The Review of Financial Studies», 17 (March), pp. 879–914.

Per maggiori informazioni

- Mariarosa Borroni, Professore Associato di Economia degli Intermediari Finanziari, Università Cattolica del Sacro Cuore [mariarosa.borroni@unicatt.it](mailto:mariarosa.borroni@unicatt.it)
- Emanuela Emilia Rinaldi, Ricercatrice in Sociologia dei processi culturali e comunicativi, Università degli Studi di Udine [emanuela.rinaldi@unicatt.it](mailto:emanuela.rinaldi@unicatt.it)