

Gli indici di *financial literacy*

di Paola Bongini, Carlo di Chiacchio, Sabrina Greco, Paolo Trivellato, Mariangela Zenga.

Il lavoro offre un riepilogo delle evidenze emerse dall'indagine sulle competenze economico finanziarie degli italiani attraverso la costruzione di due indici compositi, predisposti tenendo conto delle indicazioni OCSE in materia. Il primo (IGCF1) considera, ai fini della stima, i comportamenti finanziari, la propensione verso il risparmio e le conoscenze finanziarie di base. Il secondo (IGCF2), più sofisticato, include nella misurazione anche la familiarità con i prodotti finanziari e la capacità di pianificazione previdenziale, ovvero alcuni aspetti rilevanti e distintivi dell'attuale congiuntura italiana.

1.1 I comportamenti finanziari

I comportamenti sono particolarmente rilevanti per la misurazione del livello di alfabetizzazione finanziaria¹. Il possesso di una competenza in campo economico si manifesta attraverso comportamenti virtuosi quali ad esempio la pianificazione delle entrate e delle uscite e la costruzione di una rete di protezione finanziaria. Viceversa, un uso eccessivo dell'indebitamento tale da mettere a repentaglio la solidità finanziaria risulta sintomatico di una difficoltà ad effettuare scelte razionali per incrementare il proprio benessere nel medio lungo termine.

Il questionario² propone una serie di quesiti finalizzati ad individuare aspetti comportamentali rilevanti quali: le modalità di gestione del denaro, la capacità di effettuare scelte di consumo razionali tenendo conto dei vincoli di liquidità, la definizione di obiettivi di risparmio e investimento di medio e lungo termine, l'assunzione di responsabilità nella gestione del denaro.

Per indagare i comportamenti in ambito finanziario è stato innanzitutto chiesto agli intervistati di esprimere il grado di accordo o disaccordo rispetto alle quattro affermazioni riportate in Tabella 1.1.:

Tabella 1.1

	1 Complet. d'accordo	2 Abb. d'accordo	3 Né d'accordo né in disaccordo	4 Abb. in disaccordo	5 Complet. in disaccordo	Non so	Preferisco non rispondere
1. Prima di comprare qualcosa considero attentamente se me lo posso permettere	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Pago i conti entro le scadenze	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Tengo sotto controllo i miei affari finanziari	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

¹ Atkinson, A., Messy, F.A., Measuring Financial Literacy: Results of the OECD/International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study, OECD working papers on Finance, Insurance and Private Pensions n.15, 2012

² Questionario OECD, versione italiana. Domande D2.1, D2.2, D2.6, D2.7, D3.11, D3.1.4, D3.1.5, D3.1.6, D3.1.7, D3.2, D3.3, D3.4. GFK Eurisko, Indagine condotta da GFK Eurisko, Maggio 2013.

4. Mi pongo obiettivi finanziari a lungo termine e mi impegno per raggiungerli	<input type="checkbox"/>						
--	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

Con riferimento alla prima affermazione, è ragionevole attendersi che un buon livello di *financial literacy* si associ a scelte di consumo coerenti con la propria capacità reddituale o patrimoniale. L'83% degli intervistati è completamente d'accordo con quanto dichiarato, percentuale che sale al 96% se includiamo anche coloro che si dichiarano abbastanza d'accordo.

Le scelte di consumo e risparmio risultano tanto più ottimali quanto più l'individuo è in grado di far fronte agli impegni (bollette, tasse, rate di mutuo o affitto, spese condominiali, ecc.) entro le scadenze. Il 94% degli intervistati ammette di rispettare regolarmente le scadenze dei flussi in uscita, mentre una percentuale inferiore, pari all'84%, conferma il pieno controllo dei propri conti finanziari.

Tali comportamenti virtuosi risultano particolarmente significativi nei casi in cui l'intervistato gestisca personalmente le proprie finanze e ancor più se a livello familiare esiste un meccanismo di controllo di entrate e uscite. A questo proposito, è emerso che nell'80% dei casi la responsabilità della gestione del denaro è propria o condivisa con altri membri della famiglia/partner mentre la tenuta di un budget familiare è presente solo in poco più di 1/3 delle famiglie (36%), segnando un minimo del 29% per i 18-24enni e un massimo del 44% per i 35-44 anni.

Una ulteriore informazione riguarda il gruppo di intervistati che ha effettivamente il controllo della spesa del nucleo familiare, ovvero coloro che hanno la responsabilità (personale o condivisa) per le decisioni riguardanti la gestione del denaro e inoltre vivono in un nucleo familiare che predispone un budget. Questi risultano pari a poco meno di un terzo del campione.

Infine, l'ultima affermazione in questo set di domande attiene ai comportamenti di lungo termine, in particolare alla capacità di porsi obiettivi finanziari e di impegnarsi per raggiungere gli scopi prefissati (es. finanziare gli studi universitari dei figli, migliorare il proprio profilo pensionistico, acquistare casa, ecc.). Di fatto, un soggetto *finanziariamente competente* non si limita a pensare astrattamente agli obiettivi, ma si attiva per raggiungerli. Su questo punto sono pienamente d'accordo il 30% degli intervistati, che sale al 62% comprendendo anche coloro che sono abbastanza d'accordo.

Comportamenti avveduti nella tenuta di un budget facilitano la realizzazione di risparmio. Agli intervistati è stato chiesto se negli ultimi 12 mesi avessero o meno risparmiato e in quale forma. Nel complesso, i due terzi del campione, ossia il 58%, ha risparmiato sotto diverse forme, tra cui la più diffusa è la disponibilità in conto corrente (27%)³.

³ Cfr. Atkison e Messy, 2012. Il conto corrente non è una forma di investimento del risparmio, bensì uno strumento per la gestione della liquidità, per l'accesso ai servizi di pagamento e ad altri servizi bancari e finanziari. Nella maggior parte Paesi il conto corrente presenta una remunerazione delle giacenze limitata o nulla. L'indagine OCSE tuttavia considera il conto corrente come una forma di "risparmio passivo", nata dall'avanzo tra entrate e uscite di cassa. Ai fini di una corretta comparazione con i risultati di analoghe indagini svolte in altri Paesi OCSE, gli autori hanno seguito le indicazioni OCSE in materia.

Nell'analisi dei comportamenti finanziari sono stati considerati anche le modalità di scelta dei prodotti finanziari⁴ e di ricorso al credito⁵. Relativamente al primo punto è emerso che coloro che assumono decisioni informate confrontando prodotti o facendo ricorso alla consulenza indipendente scelgono prodotti più adatti ai propri bisogni. Quanto al ricorso al credito per far fronte all'ordinaria amministrazione, l'indagine evidenzia come questo si riduce tanto più i flussi di reddito e di spesa sono prevedibili e tanto migliori sono le competenze finanziarie (es. la capacità di costruire un budget finanziario o di selezionare la tipologia di acquisti e fornitori in funzione della propria capacità di spesa). Per far luce su eventuali comportamenti rischiosi (es. il sovra-indebitamento) agli intervistati è stato chiesto se negli ultimi 12 mesi avessero avuto difficoltà a coprire le spese ordinarie con il proprio reddito e, in tal caso, se avessero fatto ricorso al credito come unica soluzione al problema.

In analogia con il *Financial Behaviour Score* dell'OCSE⁶ e allo scopo di riassumere le evidenze emerse con riferimento ai comportamenti finanziari degli italiani, è stato costruito un indice additivo del comportamento finanziario secondo le indicazioni riportate in Tabella 1.2.

Tabella 1.2

Comportamento	Tipologia di variabile	Valore assegnati
Considera se si può permettere l'acquisto	Categorica ordinale	Domanda 3.1.1: 1 punto se risponde alle modalità 1 o 2; zero in tutte le altre modalità
Paga i conti entro le scadenze	Categorica ordinale	Domanda 3.1.4: 1 punto se risponde alle modalità 1 o 2; zero in tutte le altre modalità
Tiene sotto controllo i suoi affari finanziari	Categorica ordinale	Domanda 3.1.6: 1 punto se risponde alle modalità 1 o 2; zero in tutte le altre modalità
Si pone obiettivi finanziari a lungo termine e si impegna a raggiungerli	Categorica ordinale	Domanda 3.1.7: 1 punto se risponde alle modalità 1 o 2; zero in tutte le altre modalità
E' responsabile della gestione finanziaria e tiene un budget familiare	Variabile derivata dall'associazione delle risposte alle domande D2.1 e D2.2	1 punto se è responsabile – da solo o con altri membri della famiglia – della gestione quotidiana del denaro E la famiglia tiene un budget. Zero in tutti gli altri casi
Risparmio attivo	La D3.3 identifica modi differenti in cui i rispondenti possono accantonare il risparmio. Non è considerato risparmio attivo il saldo di conto corrente	1 punto per ogni modalità di risparmio attivo; zero punti in tutti gli altri casi compreso la modalità “saldo di conto corrente”
La scelta dei prodotti finanziari	Variabile derivata dall'associazione delle risposte alle domande D2.6 e D2.7	0 punti: se non ha fatto analisi di mercato; si rifiuta o non sa rispondere; 1 punto: se ha provato a fare analisi di mercato ma non ha trovato il prodotto adeguato (D2.6 caso 4) oppure se si è limitato a considerare informazioni diffuse direttamente dalle istituzioni finanziarie 2 punti: se ha preso in considerazione informazioni indipendenti o consigli di amici e parenti (D2.6 caso 1 E D2.7 casi

⁴ Cfr. Questionario OECD, versione italiana. Domande D2.6, D.2.7. Considerando la maggiore diffusione in Italia del conto corrente rispetto ad altri prodotti finanziari, il questionario ha circoscritto gli aspetti comportamentali a tale servizio.

⁵ Cfr. Questionario OECD, versione italiana. Domande D3.2, D.3.3.

⁶ Cfr. Atkinson e Messy, 2012, p. 29.

		4,5,6,7,8,9,10).
Non prende a prestito per arrivare alla fine del mese	Variabile derivata che unisce la risposta positiva alla D3.2 (il reddito non basta per coprire le spese ordinarie) con le risposte alla D3.3 (come ha risolto il problema?)	0: se il rispondente ha fatto ricorso al credito per far arrivare a fine mese 1: in tutti gli altri casi

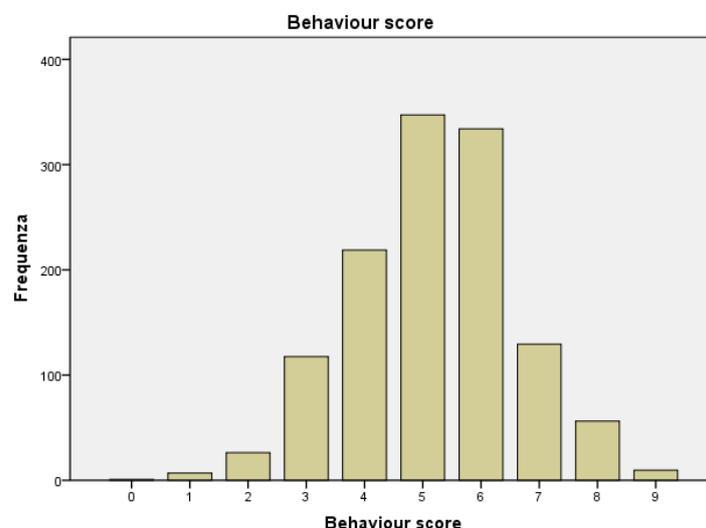
L'indice additivo del comportamento finanziario associato a ciascun individuo è dato dalla somma dei punteggi parziali ed assume un **valore minimo pari a 0**, quando l'intervistato non presenta un comportamento finanziario virtuoso, mentre assume **valore massimo pari a 9** se l'intervistato presenta comportamenti finanziari responsabili.

Come illustrato in Tabella 1.3 e Figura 1.1, una percentuale irrisoria di intervistati (0,1%) non presenta comportamenti finanziari avveduti, mentre lo 0,8% del campione ottiene il punteggio massimo, ossia 9. Il **livello medio dell'indice di comportamento finanziario è pari a 5,18** mentre il valore mediano è pari a 5. Ciò significa che **il 50% del campione ha un comportamento finanziario mediamente accorto.**

Tabella 1.3

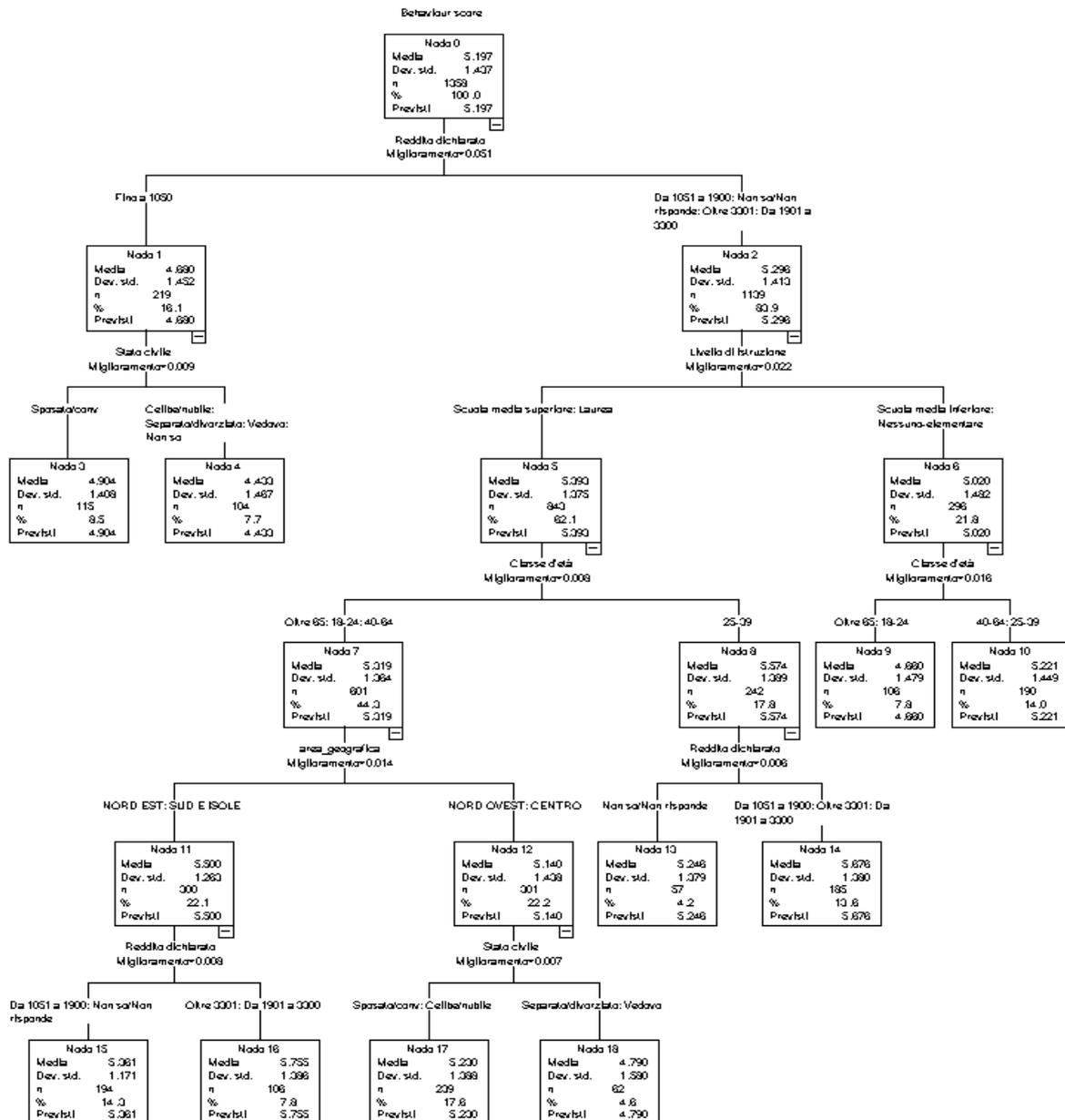
Validi	Frequenza	Percentuale	Percentuale valida	Percentuale cumulata
0	1	0,1	0,1	0,1
1	7	0,6	0,6	0,6
2	26	2,1	2,1	2,7
3	118	9,4	9,4	12,2
4	219	17,5	17,5	29,7
5	347	27,8	27,8	57,6
6	334	26,8	26,8	84,3
7	129	10,4	10,4	94,7
8	56	4,5	4,5	99,2
9	10	0,8	0,8	100,0
Totale	1247	100,0	100,0	

Figura 1.1.



L'analisi di segmentazione⁷ per caratteristiche socio demografiche rappresentata in Figura 1.2 individua 10 gruppi di soggetti in base al punteggio ottenuto nell'indice di comportamento finanziario. Il primo fattore rilevante per la segmentazione dei gruppi risulta il reddito, seguono lo stato civile e il livello di istruzione.

Figura 1.2



In sintesi, i soggetti che presentano comportamenti più virtuosi sono coloro che hanno un livello di istruzione almeno pari alla scuola superiore, appartengono a due classi di età molto diverse tra di loro (18-24 anni e 40-60 anni), abitano nel

⁷ La tecnica di analisi di segmentazione, nota come "alberi di regressione", ha l'obiettivo di ottenere una segmentazione gerarchica di un insieme di unità statistiche mediante l'individuazione di "regole" (o "percorsi") che sfruttano la relazione esistente tra una classe di appartenenza e le variabili rilevate per ciascuna unità. In generale, considerato un campione di N individui su cui si osservano M variabili esplicative e una variabile dipendente, si vuole individuare una partizione del campione in esame in gruppi omogenei al loro interno e quanto più differenziati uno dall'altro (NODI) mediante una successione di partizioni dicotomiche di tipo gerarchico (Breiman *et al.*, 1984).

Nord Est o nel Sud/Isole e posseggono un reddito superiore a 1.900 euro mensili. All'opposto, vi sono i soggetti con un reddito inferiore a 1.000 euro mensili, non sono sposati o conviventi presentano il più basso valore medio dell'indice.

1.2 La propensione verso il risparmio

Atteggiamenti e preferenze di consumo costituiscono un elemento importante nella misurazione della *financial literacy*. Coloro che preferiscono soddisfare le esigenze di breve è improbabile che si attrezzino per far fronte ad eventuali emergenze o facciano piani di lungo periodo.

Per sondare la propensione al risparmio⁸, è stato chiesto agli intervistati di esprimere un parere in merito alle tre affermazioni riportate in Tabella 1.4.

Tabella 1.4

	1 Complet. d'accordo	2 Abb. d'accordo	3 Né d'accordo né in disaccordo	4 Abb. in disaccordo	5 Complet. in disaccordo	Non so	Preferisco non rispondere
1. Tendo a vivere alla giornata e a non pensare al domani	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Preferisco spendere piuttosto che risparmiare a lungo termine	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Il denaro serve per essere speso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Con riferimento alle prime due affermazioni, sembra esserci un positivo atteggiamento verso il risparmio: più dei 2/3 del campione ha dichiarato di essere contrario ad atteggiamenti "scialacquatori" (rispettivamente il 65% e il 67% del campione è completamente o abbastanza in disaccordo). Le preferenze espresse nella terza affermazione presentano viceversa maggiori difficoltà di interpretazione: solo il 20% degli intervistati ha espresso un atteggiamento prudente. Tale posizione potrebbe essere giustificata dall'assenza - nell'affermazione - di un riferimento temporale o dalla mancanza di una esplicita motivazione di spesa.

A partire dalle evidenze emerse, è stato costruito un indice di propensione al risparmio associato a ciascun individuo, calcolato come media aritmetica dei punteggi (da 1 a 5) registrati per ciascuna delle tre affermazioni. Ad esempio, se l'intervistato è in completo accordo con le tre affermazioni ottiene un punteggio pari a 3 e quindi un punteggio medio pari a 1.

La percentuale di intervistati che dimostra atteggiamenti accorti (e quindi è in completo disaccordo con le affermazioni presentate) è pari al 5% ed è decisamente superiore alla percentuale di soggetti che mostrano atteggiamenti non virtuosi (completo accordo con le affermazioni presentate) pari all'1,2% del campione. La distribuzione di frequenza del punteggio di atteggiamento finanziario è riportata nella Tabella 1.5 e in Figura 1.3. **Il livello medio dell'indice di propensione al risparmio per gli italiani è pari a 3,41**

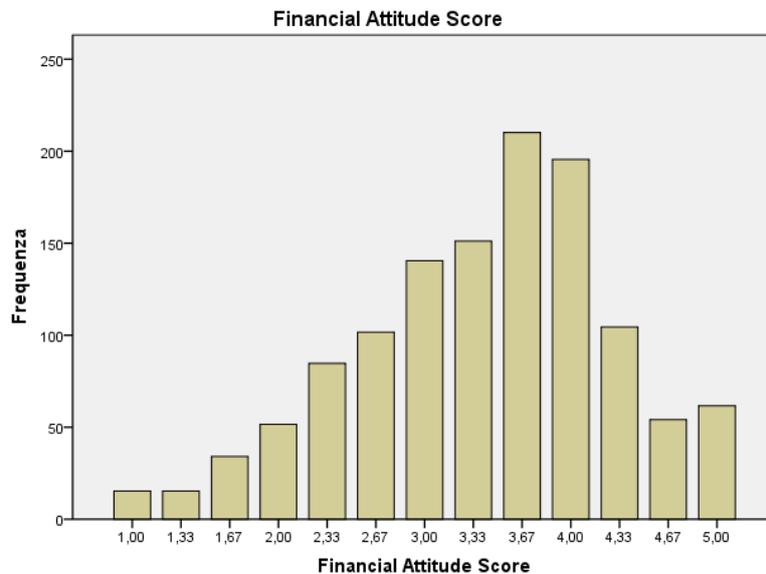
⁸ Cfr. Questionario OECD, versione italiana. Domande D3.1.2, D3.1.3, D3.1.8.

mentre il valore mediano è pari a 3,67. La percentuale di rispondenti con punteggio medio superiore a 3 è pari al 63,7%.

Tabella 1.5

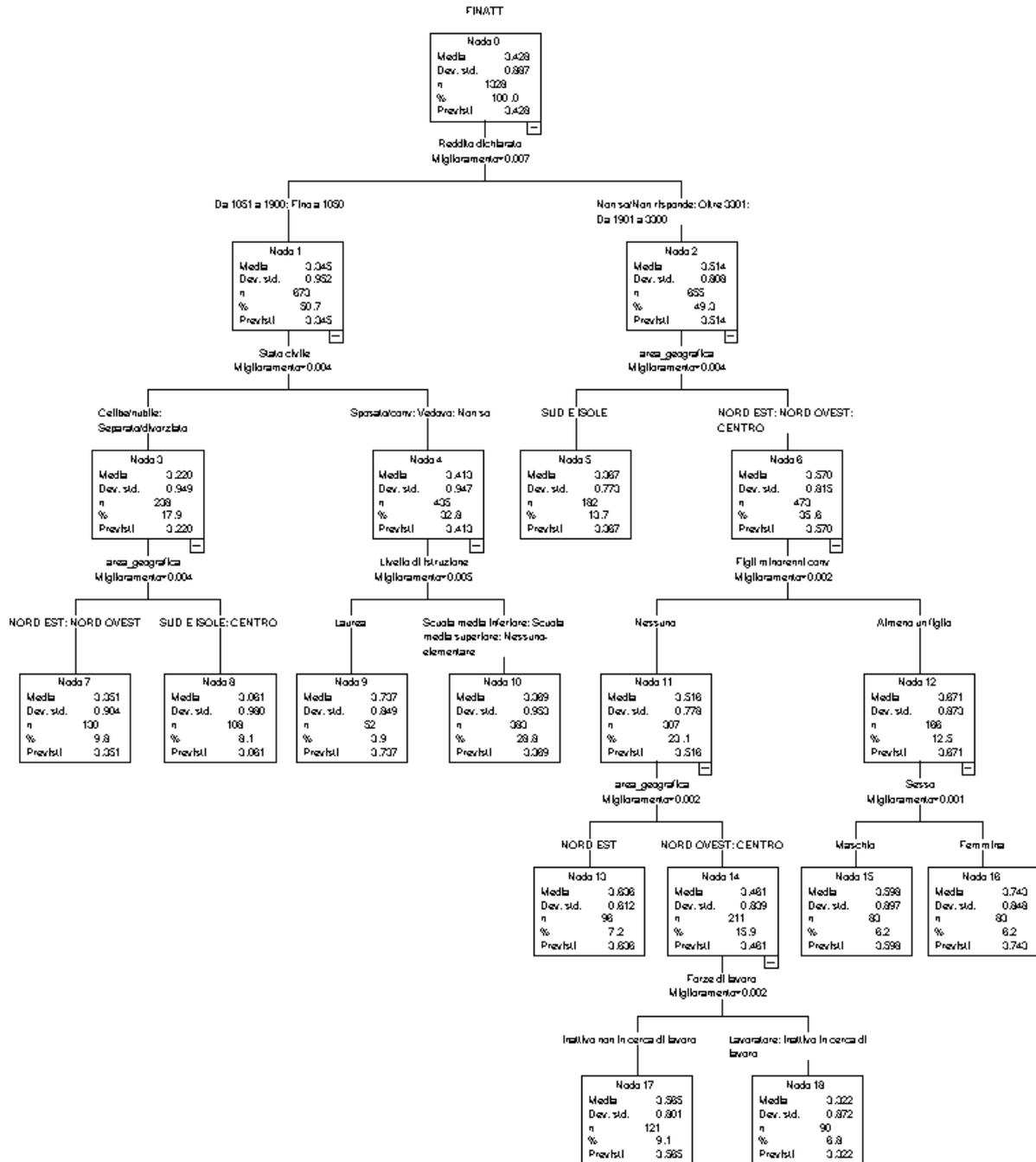
Validi	Frequenza	Percentuale	Percentuale valida	Percentuale cumulata
1,00	15	1,2	1,3	1,3
1,33	15	1,2	1,3	2,5
1,67	34	2,7	2,8	5,3
2,00	52	4,1	4,2	9,5
2,33	85	6,8	6,9	16,5
2,67	102	8,2	8,3	24,8
3,00	140	11,3	11,5	36,3
3,33	151	12,1	12,4	48,7
3,67	210	16,9	17,2	65,9
4,00	196	15,7	16,0	82,0
4,33	104	8,4	8,6	90,5
4,67	54	4,3	4,4	95,0
5,00	62	4,9	5,0	100,0
Totale	1220	97,8	100,0	
Mancanti Mancante di sistema	27	2,2		
Totale	1247	100,0		

Figura 1.3



La segmentazione del campione secondo il punteggio ottenuto nell'indice di propensione al risparmio individua 10 gruppi di soggetti con caratteristiche socio-demografiche differenti. Come riportato in Figura 1.4, il principale fattore discriminante per la segmentazione delle classi risulta il reddito, seguito dallo stato civile e dall'area geografica di residenza. Risultano fattori discriminanti anche il genere e la presenza di figli minorenni nel nucleo familiare.

Figura 1.4



Il gruppo che presenta il valore medio più elevato dell'indice di propensione al risparmio è composto dalle donne che hanno un reddito superiore a 1.900 euro mensili (o che non dichiarano il reddito), vivono al Nord e hanno almeno un figlio minorenni. All'opposto, vi sono individui che hanno un reddito inferiore a 1.900 euro mensili e vivono da soli, nel Sud e nelle isole.

1.3 Le conoscenze finanziarie di base

Il livello di competenza economica di un individuo ha come prerequisito la padronanza di alcuni concetti finanziari di base e la capacità di applicare semplici calcoli matematici a

situazioni finanziarie. L'indagine ha quindi previsto una serie di domande volte a sondare la capacità di calcolare l'interesse semplice e l'interesse composto e la conoscenza degli effetti dell'inflazione, della relazione tra rischio e rendimento e dell'utilità della diversificazione negli investimenti finanziari.

Le indicazioni OCSE prevedevano di indagare le conoscenze di base attraverso otto domande. L'indagine italiana ha tuttavia previsto cinque domande⁹ tra quelle indicate dall'organismo internazionale a cui però è stato aggiunto un sesto quesito, di difficoltà medio-alta, riguardante il confronto tra due opportunità di investimento sulla base dei loro profili di rischio e rendimento atteso¹⁰. La Tabella 1.6 riporta la percentuale di risposte corrette e di "non so" per ogni domanda del questionario volta a testare la conoscenza finanziaria di base¹¹.

Tabella 1.6

	% corrette	% "non so"
1. Il valore della moneta nel tempo (effetto inflazione)	63,0%	17,1%
2. Calcolo dell'interesse semplice	33,2%	33,9%
3. Calcolo dell'interesse composto	35,0%	22,8%
4. Relazione rischio-rendimento	81,7%	6,8%
5. Concetto di diversificazione	46,5%	23,0%
6. Confronto tra due opportunità di investimento, sulla base dei loro profili di rischio e rendimento atteso	22,2%	40,1%

I risultati evidenziano una scarsa familiarità nel calcolo numerico ed una limitata consapevolezza del funzionamento del sistema di capitalizzazione degli interessi. A fronte di questa lacuna di tipo matematico (*numeracy*), rileva una maggiore padronanza dei concetti di base della finanza, quali la relazione positiva tra rischio e rendimento degli investimenti finanziari (quasi 82% di risposte corrette), il valore della moneta nel tempo (63% di risposte corrette) e, sebbene in minor misura, anche della funzione della diversificazione degli investimenti (46,5%). Come lecito attendersi, all'ultima domanda, intrinsecamente più complessa, ha risposto correttamente una percentuale limitata (22%) di intervistati. Tale percentuale è in linea con quanto rilevato in Francia (24%), mentre è quasi la metà del dato misurato in Germania (39%), Regno Unito (39%) e USA (41%).

In analogia con il *Financial Knowledge Score* dell'OCSE, è stato costruito un indice di conoscenza finanziaria secondo le indicazioni riportate in Tabella 1.7.

Tabella 1.7

Numero domanda	Domanda	Tipologia di domanda	Valore assegnati
1	Il valore della moneta nel tempo (effetto inflazione)	Risposta multipla	Domanda 4.1.1: 1 punto se risponde alla modalità 3; zero in tutte le altre modalità
2	Calcolo dell'interesse semplice	Risposta aperta	Domanda D.4.1.2: 1 punto se risponde 102; zero in tutte le altre modalità

⁹ Le seguenti domande sono state omesse: a) *Q(k1): imagine that five brothers are given a gift of 1.000 dollars. If the brothers have to share the money equally, how much does each one get?* La domanda, finalizzata a valutare la capacità di effettuare una semplice divisione, è stata ritenuta eccessivamente semplice; b) *Q(k3): You lend \$25 to a friend one evening and he gives you \$25 the next day. How much interest has he paid on this loan?* Nel *field trial* la stragrande maggioranza aveva dato una risposta corretta e quindi non è stata valutata come discriminante; c) *Q (k5.b): high inflation means that the cost of living is increasing rapidly*. Si è ritenuto che il tema indagato con questa domanda fosse già compreso nella domanda D.4.1.1.

¹⁰ La domanda è stata ripresa e tradotta dal set di quesiti utilizzati da TNS in *survey* internazionali sulla *financial literacy* svolte in Francia, Germania, Regno Unito e USA.

¹¹ Cfr. Questionario OECD, versione italiana. Domande D4.1.1, D4.1.2, D4.1.3, D4.2.A, D4.2.B, D4.3.

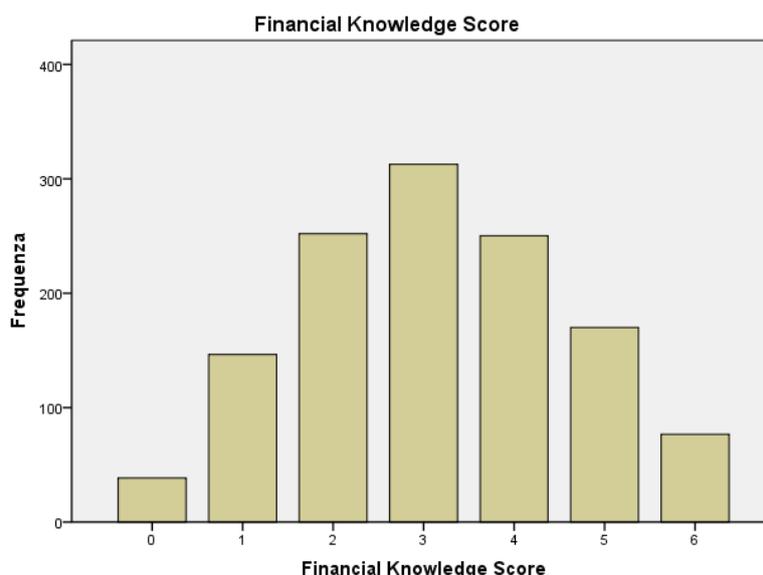
3	Calcolo dell'interesse composto	Risposta multipla	Domanda 4.1.3: 1 punto se risponde alla modalità 1; zero in tutte le altre modalità
4	Relazione rischio-rendimento	Vero/falso	Domanda 4.2.A: 1 punto se risponde alla modalità 1; zero in tutte le altre modalità
5	Concetto di diversificazione	Vero/falso	Domanda 4.2.B: 1 punto se risponde alla modalità 1; zero in tutte le altre modalità
6	Confronto tra due opportunità di investimento, sulla base dei loro profili di rischio e rendimento atteso	Risposta multipla	Domanda 4.3.: 1 punto se risponde alla modalità 2; zero in tutte le altre modalità"

La Tabella 1.7 e la Figura 1.5 riportano la distribuzione di frequenza dell'indice di conoscenza finanziaria degli italiani, che assume **valore minimo pari a 0** per il 3,1% del campione e **valore massimo pari a 6** per il 6,1% del campione. **Il valore medio dell'indice è pari a 3,13** mentre il valore mediano è pari a 3. Il **39,2 % degli intervistati ha risposto correttamente ad almeno 4 quesiti** su un totale di sei; il 60,8% ha fornito risposte corrette solo a 3 (o meno di 3) domande.

Tabella 1.7

Validi	Frequenza	Percentuale	Percentuale valida	Percentuale cumulata
0,00	39	3,1	3,1	3,1
1,00	146	11,7	11,7	14,8
2,00	252	20,2	20,2	35,1
3,00	313	25,1	25,1	60,1
4,00	250	20,1	20,1	80,2
5,00	170	13,6	13,6	93,9
6,00	77	6,1	6,1	100,0
Totale	1247	100,0	100,0	

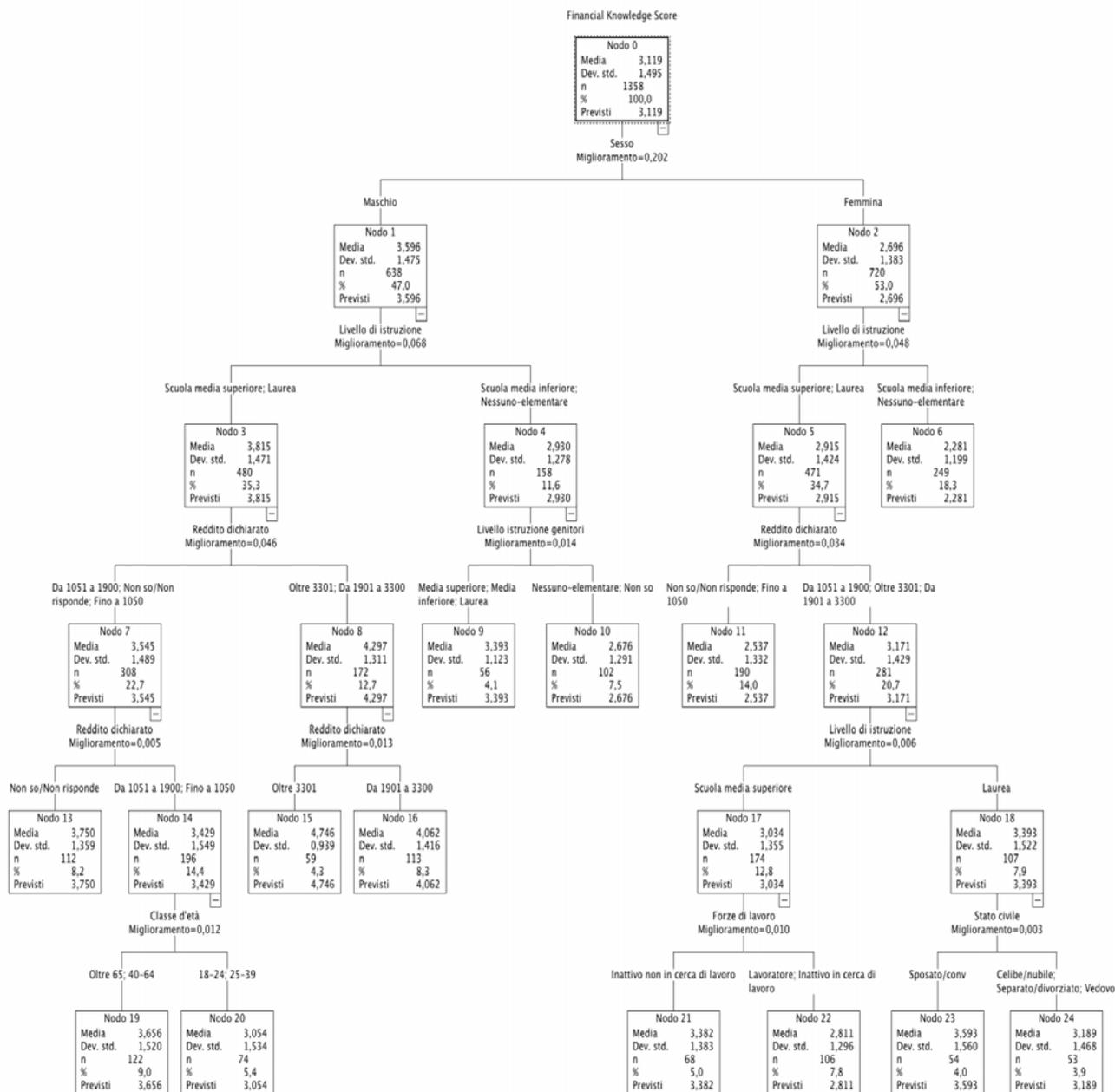
Figura 1.5



La segmentazione socio-demografica in Figura 1.6 evidenzia come il primo fattore discriminante della conoscenza finanziaria sia il genere, seguito dal grado di istruzione e dal livello reddito, confermando anche per l'Italia i risultati di indagini analoghe condotte in altri paesi (es. USA). La segmentazione individua 15 gruppi diversi di soggetti tra cui

quello con il **valore medio più elevato** è costituito da **uomini laureati con un reddito superiore a 3.301 euro mensili**. Il gruppo con il valore medio più basso è viceversa composto da donne con una scolarità pari al massimo alla licenza media che vivono nel Sud e nelle Isole.

Figura 1.6



1.4 La familiarità con i prodotti finanziari

Per quanto riguarda la familiarità con i prodotti finanziari, è stato chiesto agli intervistati di dichiarare se conoscessero ed eventualmente possedessero, o avessero posseduto in passato, una serie di prodotti e strumenti finanziari individuati tra quelli a maggiore

diffusione nel nostro Paese¹². La Tabella 1.8 raccoglie le percentuali di conoscenza e possesso per ogni tipologia di prodotto finanziario considerato.

Tabella 1.8

	non ne ha mai sentito parlare (a)	possiede o ha posseduto (b)	ha sentito parlare, ma non possiede o ha posseduto (c)
Strumenti di investimento	%	%	%
libretto di risparmio	6,8	52,6	40,6
azioni	13,6	23,8	62,6
titoli di stato	15,4	27,0	57,6
conto di deposito	22,8	21,8	55,4
fondi comuni	34,8	20,6	44,6
Strumenti di debito			
mutuo bancario	6,0	40,1	53,9
prestito personale	10,5	40,2	49,3
Microcredito	50,0	7,4	42,6
Strumenti di pagamento			
conto corrente	2,0	81,7	16,3
carta di debito (bancomat)	5,9	74,2	19,9
carta di credito	6,3	50,7	43
carta prepagata	15,0	44,5	40,5
Strumenti assicurativi e previdenziali			
RCA	4,4	82,4	13,2
polizza infortuni	9,8	40,5	49,7
previdenza integrativa	17,6	32,9	49,5

Note: a) non ha mai sentito parlare = modalità NO alla rispettiva domanda (D2.3); b) possiede o ha posseduto (sul totale) = % di chi possiede o ha posseduto tra chi ne aveva sentito parlare (D2.4) rapportata a 100; c) ha sentito parlare, ma non possiede o ha posseduto = $100 - (a + b)$. (Numerosità minima del campione = 1.240)

Al fine di valutare il grado di familiarità con i suddetti prodotti finanziari, è stato creato un indice che assume un punteggio pari a:

- 0 se l'individuo non conosce e non possiede il prodotto finanziario;
- 1 se l'individuo conosce ma non possiede il prodotto finanziario;
- 2 se l'individuo conosce e possiede il prodotto finanziario.

L'indice sintetico associato a ciascun individuo è dato dalla somma dei punteggi parziali ed assume un **valore minimo pari a 0**, quando l'intervistato non conosce alcuno dei prodotti presentati, ed un **valore massimo pari a 30**, se l'intervistato conosce e possiede (o ha posseduto) tutti i prodotti finanziari.

Una percentuale minima di intervistati (0,6%) non conosce alcun prodotto finanziario presente in Tabella 1.8; minore percentuale si riferisce a coloro che conoscono e possiedono tutti i prodotti (0,2%). Il **livello medio di familiarità con i prodotti**

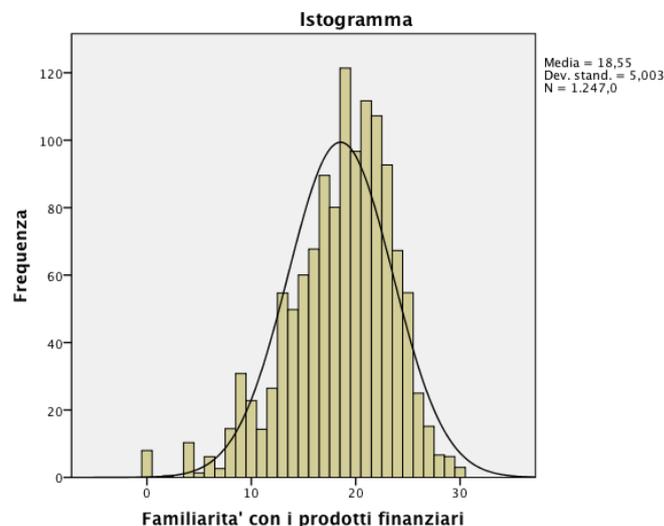
¹² Cfr. Questionario OECD, versione italiana. Domande D2.3, D2.4.

finanziari è pari a 18,6, mentre il valore mediano è pari a 19: ciò significa che **in media gli italiani conoscono e possiedono 9 prodotti tra i 15 considerati**. La Tabella 1.9 e la Figura 1.7 illustrano la distribuzione di frequenza dell'indicatore di familiarità.

Tabella 1.9

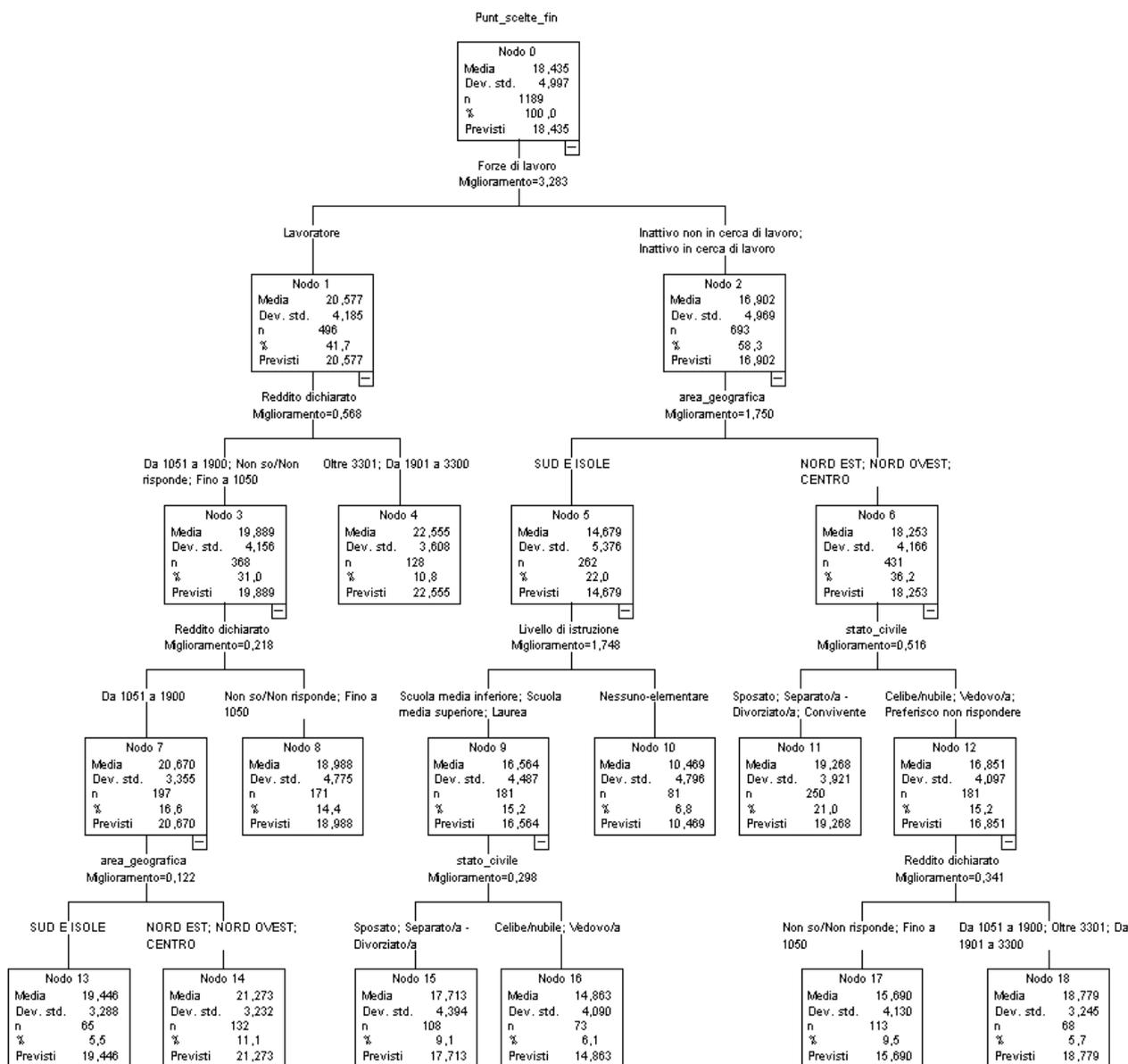
Validi	Frequenza	Percentuale	Percentuale valida	Percentuale cumulata
0	8	0,6	0,6	0,6
2	0	0,0	0,0	0,7
4	10	0,8	0,8	1,5
5	1	0,1	0,1	1,6
6	6	0,5	0,5	2,1
7	3	0,2	0,2	2,3
8	14	1,2	1,2	3,5
9	31	2,5	2,5	5,9
10	23	1,8	1,8	7,8
11	14	1,1	1,1	8,9
12	26	2,1	2,1	11,0
13	55	4,4	4,4	15,4
14	50	4,0	4,0	19,4
15	60	4,8	4,8	24,2
16	68	5,4	5,4	29,6
17	90	7,2	7,2	36,8
18	80	6,4	6,4	43,3
19	121	9,7	9,7	53,0
20	97	7,8	7,8	60,7
21	112	9,0	9,0	69,7
22	107	8,6	8,6	78,3
23	93	7,4	7,4	85,7
24	67	5,4	5,4	91,1
25	55	4,4	4,4	95,5
26	25	2,0	2,0	97,5
27	15	1,2	1,2	98,7
28	7	0,5	0,5	99,3
29	6	0,5	0,5	99,8
30	3	0,2	0,2	100,0
Totale	1247	100,0	100,0	

Figura 1.7



Tra le caratteristiche socio-demografiche, quella che ha maggiore influenza - come appare dall'albero di regressione in Figura 1.8 - è l'attività lavorativa: in sostanza, chi lavora ha anche maggiore familiarità con i prodotti finanziari. Tra coloro che lavorano, ciò che discrimina è il livello di reddito (a maggior reddito si associano maggiori livelli dell'indice di familiarità); tra coloro che non lavorano la caratteristica discriminante è l'area di residenza (al Nord e Centro vi è maggiore familiarità rispetto al Sud e Isole). Altre caratteristiche discriminanti sono il livello di istruzione e lo stato civile.

Figura 1.8



Per riassumere, **il gruppo a maggiore familiarità con i prodotti finanziari è costituito da chi lavora e ha un reddito superiore a 1.900 euro; all'opposto, ha minore familiarità chi non lavora, vive al Sud e nelle Isole e ha un livello di istruzione pari al più alla licenza elementare.**

1.4.1 Il contenuto etico delle scelte di investimento

Al fine di meglio delineare il grado di familiarità con i prodotti finanziari, l'indagine ha raccolto ulteriori informazioni sul grado di attenzione al contenuto etico degli investimenti.

A questo proposito è opportuno precisare che solo poco più di un terzo degli intervistati possiede o ha posseduto prodotti di investimento quali fondi o azioni. Tuttavia, alla domanda: "Quando considera fondi di investimento o azioni tiene conto dell'aspetto etico?" ha risposto il 50% degli intervistati, ovvero anche alcuni soggetti che non ne possedevano o ne avevano posseduto. Tra gli oltre 600 rispondenti, il 59% prende o prenderebbe in considerazione l'aspetto etico (il 35% sempre, il 24% qualche volta), per il 28% l'aspetto etico non risulta un criterio di scelta, mentre il 13% non è al corrente che esistono azioni o fondi etici.

1.5 La capacità di pianificazione previdenziale

Il tema della cultura previdenziale è indagato da un set di domande¹³ ricomprese tra quelle opzionali del questionario OCSE¹⁴. Le prime tre domande della sezione 6 del questionario sono finalizzate a far emergere il grado di consapevolezza della popolazione circa: a) la necessità di pianificare tempestivamente, fin dai primi passi della carriera lavorativa, la propria posizione previdenziale; b) la percezione della capacità del futuro trattamento pensionistico di permettere standard di vita adeguati o comunque in linea con le proprie aspettative. La quarta indaga il grado di proattività del rispondente in caso si dovessero presentare difficoltà in questo ambito.

Considerando la limitata adesione al secondo e al terzo pilastro pensionistico da parte della popolazione italiana, sorprende la diffusa risposta che indica che le persone dovrebbero iniziare quanto prima a pianificare la propria pensione: il 62,1% infatti afferma che sia necessario iniziare a pensarci tra i 18 e i 24 anni.

Le Tabelle 1.10, 1.11, 1.12 e 1.13 raccolgono le risposte degli intervistati a ciascuna delle quattro domande formulate

Tabella 1.10

Domanda D6.1 - A che età ritiene che le persone dovrebbero iniziare a costruire un piano finanziario per la pensione?

Risposta	Risultati	%
18 - 24 anni	774	62,1 %
non risponde	180	14,4 %
25 - 34 anni	158	12,7 %
35 - 44 anni	65	5,2 %
Meno di 18 anni	32	2,5 %
oltre 64 anni	17	1,3 %
55 - 64 anni	13	1,1 %
45 - 54 anni	8	0,6 %

Pur considerando che il 28% della popolazione intervistata è già in pensione, una quota rilevante di intervistati dichiara di non pensare al proprio futuro economico o di non

¹³ Cfr. Questionario OECD, versione italiana. Domande D6.1, D6.2, D6.3, D6.4.

¹⁴ Il tema è stato scelto in considerazione della sua rilevanza in Italia.

essersi ancora attivato al riguardo (circa 44%, sommando le risposte “No”, “No, ma inizierò a pensarci a breve”, “Si, ma non mi sono ancora dato da fare”).

Tabella 1.11

Domanda D6.2 - Sta pensando al suo futuro economico?

Risposta	Risultati	%
Si e sto progettando come affrontarlo	441	35,3 %
No	304	24,4 %
Ci ho già pensato/sono già in pensione	238	19,1 %
Si, ma non mi sono ancora dato da fare	178	14,3 %
No, ma inizierò a pensarci a breve	69	5,5 %
Non sa/non risponde	19	1,5 %

La percezione della possibilità di mantenere standard di vita adeguati per tutto il periodo pensionistico è fortemente negativa e riguarda tre intervistati su quattro, ovvero circa il 75% del campione.

Tabella 1.12

Domanda D6.3 - Considerando tutte le tipologie di retribuzioni pensionistiche (incluse quelle statali e private) che riceverà, o che sta ricevendo, in che misura pensa che le permetteranno di avere standard di vita adeguati per tutto il periodo pensionistico?

Risposta	Risultati	%
Ne sono poco sicuro/a	472	37,8 %
Non ne sono per niente sicuro/a	470	37,7 %
Ne sono abbastanza sicuro/a	231	18,5 %
Non so	37	3 %
Ne sono molto sicuro/a	24	1,9 %
Preferisco non rispondere	13	1 %

Un'ulteriore informazione riguarda le modalità con le quali gli intervistati prevedono di far fronte alle proprie necessità, una volta in pensione. Una maggioranza relativa fa affidamento sulla pensione statale (38%), il 20% non sa e il 15% pensa ai fondi pensione.

Tabella 1.13

Domanda D6.4 - Come sta facendo fronte, o prevede di far fronte in futuro, alle Sue necessità dopo che avrà smesso di lavorare?

Risposta	Risultati	%
Pensione statale	563	38,3 %
Non so	296	20,2 %
Fondo integrativo di categoria	127	8,6 %
Fondo complementare personale	95	6,4 %
Trovare un nuovo lavoro retribuito	81	5,5 %
Pensione di reversibilità	49	3,3 %

Allo scopo di riassumere le evidenze emerse con riferimento alla capacità di pianificazione previdenziale, è stato costruito un indice additivo del comportamento finanziario secondo le indicazioni riportate in Tabella 1.14.

Tabella 1.14

Numero domanda	Domanda	Tipologia di domanda	Valore assegnati
D.2.2	La sua famiglia stabilisce un budget?	Si/No	1 punto in caso affermativo

D.6.2	Sta pensando al suo futuro economico?	Risposta multipla	1 punto se sta pensando a come affrontarlo, ci ha già pensato; è già in pensione
D.6.4	Come sta facendo fronte o prevede di far fronte in futuro alle sue necessità dopo che avrà smesso di lavorare	Risposta multipla	1 punto se si affida a fondi pensione

Le risposte alle tre domande congiuntamente prese possono dare un'idea dell'orientamento dei soggetti a predisporre risorse per il sostentamento una volta terminata la vita lavorativa. In particolare, la predisposizione di un budget è propedeutica all'accantonamento di somme finalizzate, mentre la riflessione sul futuro economico è la prima fase di un processo di pianificazione attiva che vede nell'ultima domanda gli strumenti per rispondere all'esigenza previdenziale.

Calcolato sommando i punteggi attribuiti alle risposte, **l'indice varia da 0 a 3** (Tabella 1.15), con un **valore medio pari a 1** e una mediana pari 1,09. Poco meno di un terzo degli intervistati (29%) "vive alla giornata" (punteggio uguale a 0): ovvero, non predisporre un budget delle entrate e uscite, non sta progettando il proprio futuro economico e non sta valutando l'adesione a fondi di previdenza integrativa. All'altro estremo, un intervistato su 20 (ossia solo il 5% del campione) tiene un budget, sta progettando il proprio futuro economico e aderisce a forme di previdenza integrativa (punteggio uguale a 3).

Tabella 1.15

Validi	Frequenza	Percentuale	Percentuale valida	Percentuale cumulata
0,00	360	28,9	28,9	28,9
1,00	489	39,2	39,2	68,1
2,00	331	26,6	26,6	94,6
3,00	67	5,4	5,4	100,0
Totale	1247	100,0	100,0	

1.6 L'informazione finanziaria

Al fine di consentire una comparazione con i risultati di alcune precedenti rilevazioni in materia¹⁵, l'attuale indagine ha incluso nel questionario alcune domande dedicate al tema dell'accesso alle fonti di informazione economico-finanziaria¹⁶, anche in considerazione della loro attinenza alle tematiche opzionali del questionario OCSE. Tuttavia, non è stata prevista la costruzione di uno specifico indice sul tema. In Tabella 1.16 sono riportate le domande e le percentuali di risposta, anche con riferimento alle precedenti indagini.

Tabella 1.16

	Indagine 2013	Indagine 2010	Indagine 2008
Ogni quanto si informa su argomenti economici?			
Tutti i giorni	17%	8%	3%
più volte la settimana	9%	10%	6%
una volta la settimana	14%	9%	6%

¹⁵ PattiChiari *et al.*, L'aggiornamento della rilevazione sul livello di cultura finanziaria degli italiani: l'ICF PattiChiari, 2010; PattiChiari *et al.*, La prima misurazione del livello di cultura degli italiani, 2008.

¹⁶ Cfr. Questionario OECD, versione italiana. Domande D5.1, D5.2, D5.3, D5.4.

una volta al mese	23%	34%	25%
non si informa mai	37%	39%	60%
Riesce a trovare le informazioni economiche che le interessano?			
Si, perché so dove cercarle	48%	19%	7%
Si, ma con difficoltà	12%	19%	22%
No, perché non so dove cercarle	4%	4%	17%
No, perché non le cerco mai	32%	39%	35%
Non so	4%	19%	18%
Quanto pensa di capire di economia e finanza?			
Moltissimo + molto	2,5%	3%	-
Abbastanza	16,9%	19,5%	-
Poco	47,5%	43,9%	-
Molto poco, nulla	32,9%	33,7%	-
Livello di attenzione verso economia ultimi 12-18 mesi.	Indagine 2013	Indagine 2010	
Aumentato	43%	14,6%	-
Rimasto uguale	41%	68,1%	-
Diminuito	13,7%	17,3%	-
Non sa, non risponde	2,2%	0%	-

Rispetto al 2008, rimane stabile la quota di chi non cerca informazioni (da 35% a 32%), mentre aumenta la percentuale di coloro in grado di trovarle (da 7% a 48%); ciò potrebbe dipendere da una maggiore determinazione delle persone nel cercarle oppure dal miglioramento in termini di qualità e accessibilità delle fonti, con particolare riferimento alle informazioni disponibili sul web e accessibili anche tramite dispositivi mobili. Risulta ancora esigua la percentuale di coloro che ritengono di capire “molto o abbastanza” di finanza (20%).

2.1 L'Indice Globale di Competenza Finanziaria

Ai fini del presente lavoro si considera la *financial literacy* come un mix di conoscenze, comportamenti e atteggiamenti quali la propensione al risparmio e alla pianificazione di lungo termine. I tre indicatori sui comportamenti finanziari (*Financial behaviour score*), sulla propensione al risparmio (*Financial attitude score*) e sulle conoscenze finanziarie (*Financial knowledge score*), sin qui analizzati singolarmente, saranno ora esaminati in combinazione per giungere alla costruzione di una misura sintetica di competenza finanziaria, ovvero l'indice globale di competenza finanziaria (*Financial literacy score*).

L'obiettivo è duplice: da un lato, confrontare i risultati italiani con le evidenze internazionali, ovvero con i risultati dell'indagine pilota OCSE; dall'altro, studiare, attraverso analisi econometriche, la relazione tra competenza finanziaria e aspetti socio-demografici.

Seguendo le indicazioni OCSE¹⁷ in materia, è stato costruito un **Indice Globale di Competenza Finanziaria** (di seguito IGCF1) come somma dei tre indicatori precedentemente analizzati, ovvero l'indice di comportamento finanziario (*Financial behaviour score*), l'indice di propensione verso il risparmio (*Financial attitude score*) e l'indice di conoscenza finanziaria (*Financial knowledge score*). Esso, quindi, non si limita alla sola conoscenza di base degli aspetti finanziari, ma tiene conto dei comportamenti e degli

¹⁷ Cfr. Atkinson e Messy, 2012.

atteggiamenti verso la pianificazione di lungo termine dei consumatori. **L'IGCF1 assume valore minimo pari a 3 e massimo pari a 20¹⁸, con valore medio di 11,2. In termini scolastici equivale ad un voto pari a 5 nella scala da 0 a 10.**

Poiché i tre indicatori presentano *range* differenti¹⁹, l'IGCF1 è una media ponderata dei tre sotto-indici, dove un peso maggiore è attribuito alla componente conoscitiva e comportamentale²⁰. In Tabella 2.1 sono riportati i coefficienti standardizzati delle variabili che compongono la componente principale. D'altra parte, i programmi di educazione finanziaria si concentrano proprio su tali aspetti, cercando di influenzare i comportamenti anche per il tramite di maggiori conoscenze acquisite.

Tabella 2.1

	Coefficienti standardizzati
Indice di comportamento finanziario (<i>Financial behaviour score</i>)	0.554
Indice di propensione verso il risparmio (<i>Financial attitude score</i>)	0.073
Indice di conoscenza finanziaria (<i>Financial knowledge score</i>)	0.742

L'obiettivo del presente lavoro non è solo descrivere ma anche individuare in modo statisticamente rigoroso i possibili legami tra conoscenze, atteggiamenti, comportamenti e le variabili socio-demografiche che rappresentano e descrivono la popolazione italiana.

Si è reso pertanto necessario rielaborare la modalità di costruzione dell'IGCF1 al fine di ottenere una misura suscettibile di analisi econometrica. I risultati dell'analisi fattoriale supportano l'ipotesi che i tre indici siano correlati positivamente e che tale correlazione sia dovuta al costrutto più generale di *financial literacy*²¹.

Seguendo la letteratura in materia di costruzione di indici compositi²², l'indice di comportamento finanziario, l'indice di propensione al risparmio e l'indice di conoscenza finanziaria sono stati dapprima standardizzati²³. Successivamente è stata costruita una

¹⁸ L'indagine italiana prevede un numero inferiore di domande sul fronte delle conoscenze finanziarie; ai fini della comparabilità con i dati OCSE è necessario utilizzare una misura "riscalata" che varia tra un minimo di 4 e un massimo di 21 con una media di 12,2.

¹⁹ L'indice di comportamento finanziario presenta un *range* da 0 a 9; l'indice di propensione al risparmio da 1 a 5; l'indice di conoscenza finanziaria da 0 a 6.

²⁰ Un'indagine esplorativa fondata sull'analisi fattoriale conferma la scelta: comportamento e conoscenza hanno un peso maggiore nella costruzione della prima componente principale dell'indice complessivo.

²¹ La *financial literacy* è intesa come una combinazione di consapevolezza, conoscenze, abilità, atteggiamenti e comportamenti necessari per assumere decisioni in ambito finanziario e, in definitiva, per raggiungere una situazione di benessere finanziario a livello personale.

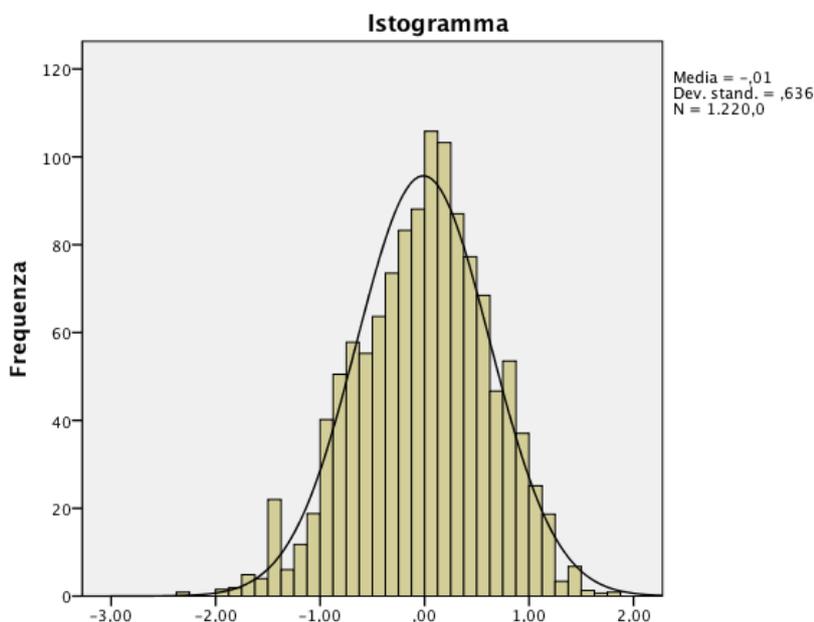
²² OECD, Handbook on constructing composite indicators, 2005.

²³ I tre indici hanno campi di variazione e distribuzioni diverse. Ciò determina l'impossibilità di confrontare direttamente il punteggio degli stesso, poiché non si riferiscono alla stessa scala (media e deviazione standard sono diverse). La standardizzazione risolve questo problema trasformando i valori originali in modo tale da avere media e deviazione standard uguali. I nuovi valori standardizzati permettono, quindi, di confrontare in termini relativi i punteggi individuali espressi in deviazioni standard. Ad esempio, se un rispondente ha ottenuto un punteggio standardizzato pari a 1,5 significa che il suo punteggio originario è superiore alla media di 1,5 deviazioni standard. Viceversa, se il punteggio è pari a -1,5 allora questo significa che il punteggio originario è inferiore alla media di 1,5 deviazioni standard. La normalizzazione è un'operazione attraverso la quale i valori di un indice vengono trasformati in valori la cui media è pari a 0 e la cui deviazione standard è pari a 1. In tal modo tutti gli indici standardizzati hanno una medesima scala comune. La formula applicata è :

media aritmetica semplice degli indici standardizzati, che rappresenta l'**Indice Globale di Competenza Finanziaria standardizzato (IGCF1S)**. Rispetto al calcolo dell'indice globale sommativo descritto in precedenza, questo metodo offre il vantaggio di avere valori derivati da indici confrontabili tra loro, aventi lo stesso peso, che esprimono la posizione relativa del rispondente rispetto alla media generale.

La distribuzione di frequenza del punteggio dell'IGCF1s presenta un valore minimo uguale a -2,25, un massimo pari a 1,85; il valore medio è pari a -0,011, mentre la mediana è pari a 0,021. La Figura 2.1 ne riporta la distribuzione di frequenza. Valori negativi degli indici standardizzati corrispondono a situazioni in cui i rispondenti hanno ottenuto punteggi inferiori alla media, evidenziando pertanto un *gap* negativo di conoscenze, attitudine o comportamento finanziario rispetto alla media. Il valore parzialmente negativo dell'indice standardizzato porta quindi a dire che ci sono dei margini di miglioramento relativi a conoscenze, attitudine al risparmio e comportamenti finanziari sui quali poter intervenire.

Figura 2.1

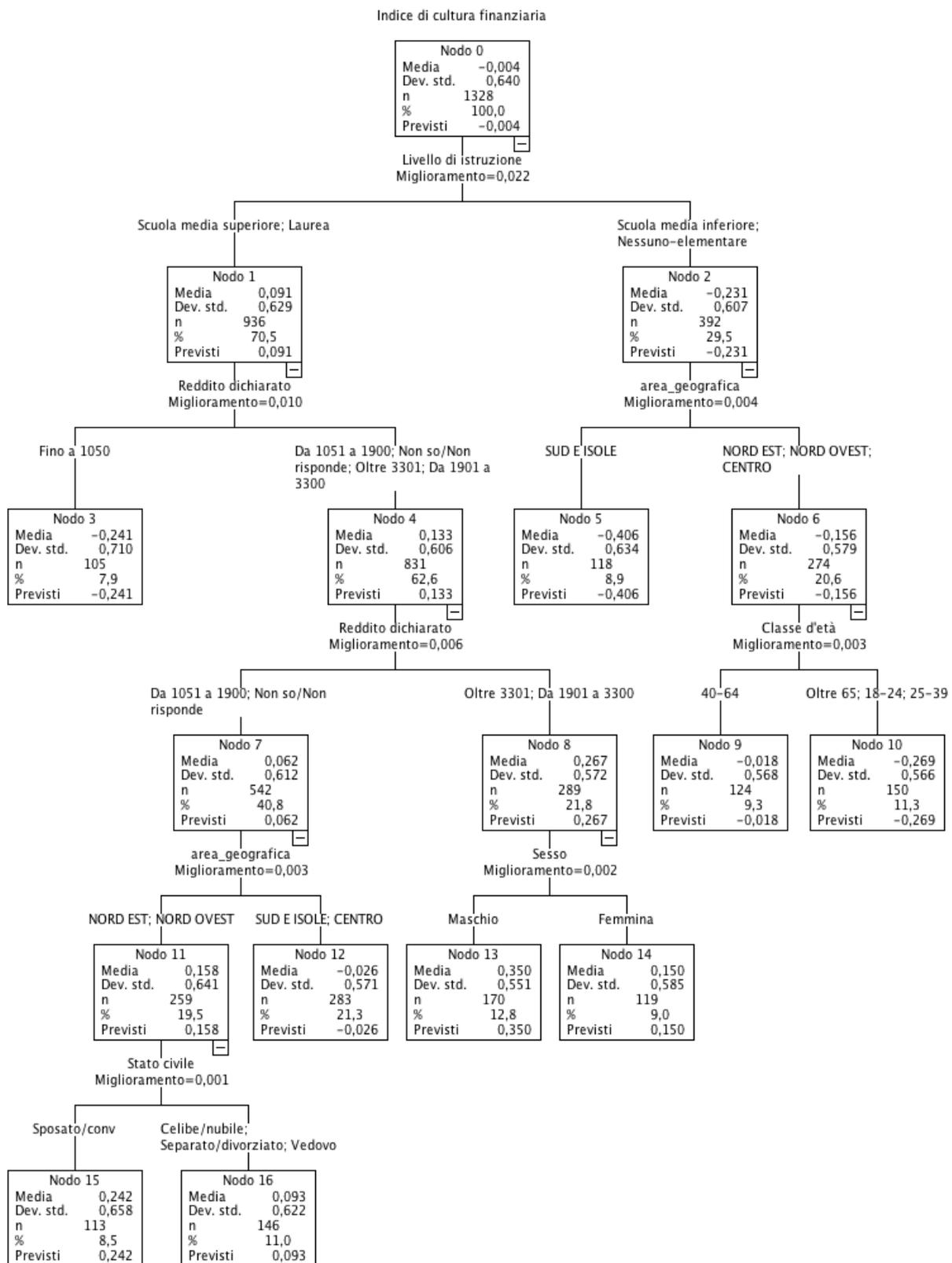


Indice Globale di Competenza Finanziaria standardizzato (IGCF1s)

Anche in questo caso si propone in Figura 2.2 l'analisi di segmentazione. Il primo fattore rilevante è il livello di scolarità, mentre al secondo posto si collocano l'area geografica e il reddito dichiarato. In sintesi, i gruppi che rappresentano due situazioni estreme sono: a) soggetti maschi che hanno un livello di istruzione almeno pari alla scuola superiore e posseggono un reddito superiore a 1.900 euro mensili; b) individui che hanno un livello di scolarità inferiore o uguale alla scuola media inferiore e che abitano al sud e isole.

$z_i = \frac{x_i - \bar{x}}{\sigma_x}$ dove x_i è il valore assunto dall'indice per l'unità i -esima, \bar{x} è la media dell'indice x e σ_x è la deviazione dell'indice x .

Figura 2.2



Poiché il presente lavoro ha introdotto taluni aspetti innovativi rispetto ad analoghe rilevazioni internazionali, ovvero la familiarità con gli strumenti finanziari e la capacità di pianificazione finanziaria, è stato creato un secondo

Indice Globale di Competenza Finanziaria (di seguito IGCF2) capace di tenere conto di queste innovazioni. Due ordini di considerazioni giustificano la scelta.

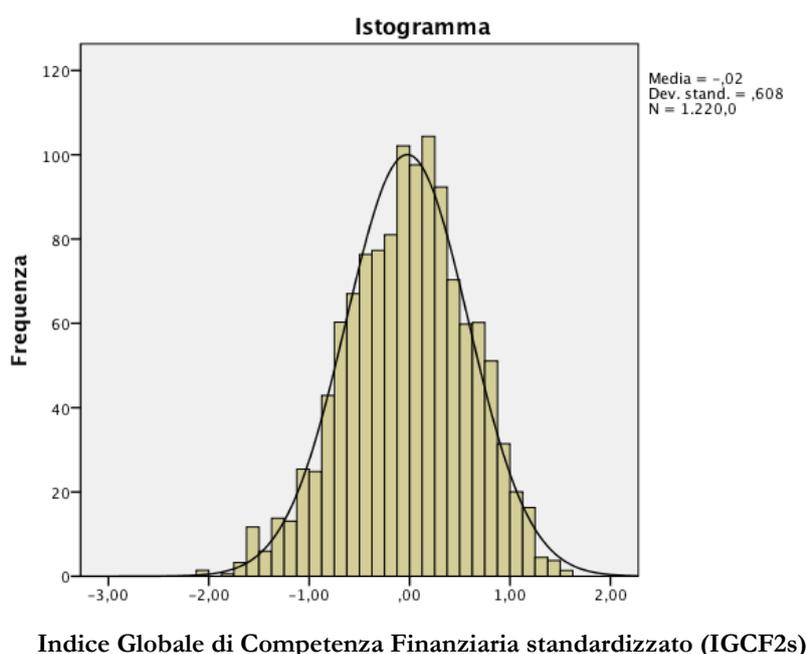
Innanzitutto, riteniamo che la competenza finanziaria di un individuo non si limiti alle sole conoscenze di base di elementi di matematica finanziaria e di finanza personale o a una sua generica propensione al risparmio, bensì includa e sia arricchita anche dall'esperienza diretta in campo finanziario. L'indice di familiarità con i prodotti finanziari rappresenta quindi una *proxy* non solo della conoscenza generica dei servizi, ma anche del contenuto esperienziale derivante dal loro possesso. Attribuendo quindi all'esperienza pratica il ruolo di *learning by doing*, questa costituisce un complemento alle conoscenze, ai comportamenti e agli atteggiamenti e pertanto aiuta a rappresentare la globale competenza finanziaria di un individuo.

In secondo luogo, il team di ricerca italiano ha deciso di focalizzare la propria attenzione sul tema della pianificazione previdenziale in ragione di una particolare rilevanza per il contesto nazionale. E' sempre più rilevante per il singolo individuo assumere non solo un generico atteggiamento positivo verso il risparmio di lungo periodo, bensì sviluppare una specifica e mirata propensione alla pianificazione previdenziale.

Il IGCF2 è misurato dalla media aritmetica semplice dei cinque indici proposti: ai tre precedentemente riportati, si aggiungono infatti l'indice di familiarità con i prodotti finanziari e l'indice di pianificazione previdenziale. **L'IGCF2 è compreso tra 5,7 e 49,3, presenta un valore medio pari a 30,9 che equivale in termini scolastici al voto di 6- in una scala da 0 a 10.**

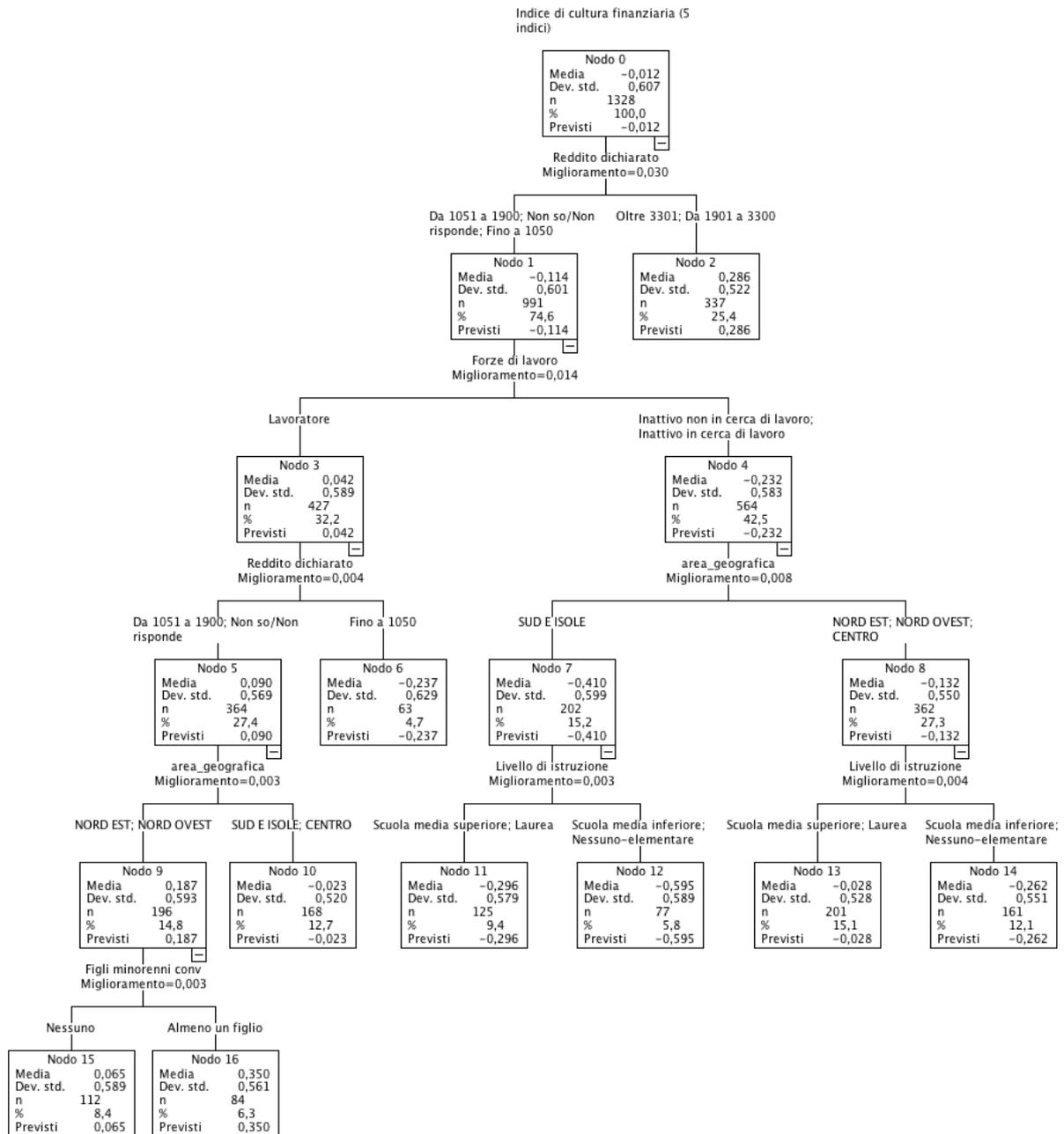
La distribuzione di frequenza del punteggio di IGCF2s, ovvero l'indice standardizzato, presenta un valore minimo uguale a -2,04, un massimo pari a 1,56; il valore medio è pari a -0,023, mentre la mediana è pari a 0,004 (Figura 2.3). Se consideriamo anche la familiarità con i prodotti finanziaria e la pianificazione previdenziale **il livello di competenza risulta quindi leggermente più elevato rispetto all'IGCF1s.**

Figura 2.3



L'analisi di segmentazione riportata in Figura 2.4 consente di individuare nove gruppi di soggetti in base al punteggio ottenuto. Il primo fattore rilevante risulta in questo caso il reddito dichiarato, cui segue l'appartenenza alla forza lavoro. In sintesi, i gruppi che rappresentano le due situazioni estreme sono: a) lavoratori con un reddito dichiarato tra 1.501 e 1.900 euro mensili, abitanti al nord e conviventi con almeno un figlio minorenni; b) soggetti che presentano un reddito inferiore a 1.900 euro mensili, inattivi sul mercato del lavoro, abitanti al sud e isole e con un livello di scolarità inferiore o uguale alla scuola media inferiore.

Figura 2.4



Per maggiori informazioni

Paola Bongini, Professore Straordinario di Economia degli Intermediari Finanziari Università di Milano Bicocca, paola.bongini@unimib.it

Carlo Di Chiacchio, Ricercatore Invalsi, carlo.dichiacchio@invalsi.it

Sabrina Greco, Ricercatore Invalsi, sabrina.greco@invalsi.it

Paolo Trivellato, già Professore Ordinario di Sociologia Università di Milano Bicocca, paolo.trivellato@unimib.it

Mariangela Zenga, Ricercatore di Statistica Sociale Università di Milano Bicocca, mariangela.zenga@unimib.it