



UNIVERSITÀ
CATTOLICA
del Sacro Cuore



Le competenze economico - finanziarie degli Italiani

Executive Summary

In collaborazione con



Maggio 2014

Si prega di citare questo documento come

“La cultura economico - finanziaria degli Italiani”, Maggio 2014. A cura di Università Cattolica del Sacro Cuore, Università di Milano Bicocca e Invalsi con la collaborazione del Consorzio PattiChiari

1 Uno sguardo d'insieme sul progetto di ricerca

di Pippo Ranci

1.1 L'importanza del compito

Nel saggio introduttivo “Uno sguardo d'insieme” scritto da tre degli autori della ricerca “Le competenze economico-finanziarie degli Italiani”, trovo un'affermazione impressionante. Essa segue un elenco di decisioni governative, raccomandazioni di organizzazioni internazionali, programmi scolastici e di educazione permanente, tutti documenti che testimoniano uno sforzo considerevole per l'educazione finanziaria, e dopo tutto questo recita: “come mostrano numerose indagini sulla *financial literacy* condotte in molti paesi industrializzati, la maggioranza della popolazione non possiede neppure le minime conoscenze per comprendere i prodotti finanziari “base” e i rischi ad essi associati, non effettua alcuna forma di pianificazione finanziaria per il proprio futuro e spesso e volentieri commette errori significativi nelle decisioni in merito alla gestione del proprio denaro.”

Qui siamo, e a partire da qui dobbiamo muovere i nostri passi.

Sappiamo che il livello delle competenze finanziarie va alzato. Con l'espressione “competenze finanziarie” i nostri esperti traducono la “*financial literacy*” della letteratura di lingua inglese, e intendono non solo la conoscenza dei termini che designano gli strumenti e le istituzioni dell'attività finanziaria ma anche una padronanza delle funzioni di questi strumenti e di queste istituzioni, nonché una capacità di valutare i termini delle scelte che nella vita tocca alla maggior parte di noi di affrontare.

Sappiamo che lo sforzo volto ad accrescere le competenze, quindi l'educazione finanziaria, costituisce un passaggio necessario nel percorso di crescita dei cittadini e tuttavia non è, o non è ancora, nel nostro Paese, codificato nei curricula dell'istruzione obbligatoria, né diffuso nelle ancor deboli istituzioni dell'educazione degli adulti o permanente. Un compito assai impegnativo sta davanti a tutti noi.

Per deliberare bene bisogna conoscere meglio. Già nell'approfondire le conoscenze, oltre che poi nell'organizzare interventi, si esercita, come è giusto, la responsabilità degli operatori finanziari e delle loro organizzazioni di categoria.

Nello specifico, si colloca qui il lavoro compiuto dall'ABI. L'associazione che raduna gli operatori finanziari più grandi e importanti, quali sono state a lungo le banche, e lo sono ancora pur in un contesto diverso e difficile, non poteva restare estranea alla sfida. Già nel decennio scorso l'ABI aveva condotto due progetti di ricerca non gestendoli direttamente ma affidandoli a un soggetto dotato di un certo grado di indipendenza, in modo da rispondere almeno in parte all'esigenza di terzietà rispetto agli interessi privati che qualifica una buona attività didattica.

Il soggetto fu individuato in un consorzio di banche che venne costruito appunto in modo da garantire un buon grado di terzietà. L'esigenza si manifestava non solo per la didattica ma anche per un'altra attività, quella di monitorare la qualità del servizio prestato ai clienti e specificamente il rispetto di impegni che volontariamente una gran

parte delle banche ritenne di assumere con riguardo alla comparabilità delle condizioni praticate alla clientela, alla sicurezza, alla mobilità dei conti correnti da una banca all'altra. Il consorzio cui venne affidato il monitoraggio degli impegni e la misurazione della compliance fu denominato con un nome significativo, PattiChiari.

Durante i lavori del terzo progetto dal titolo "Le competenze economico-finanziarie degli Italiani", le due operazioni che erano state gestite dal consorzio PattiChiari sono state separate. L'ABI ha assorbito l'attività di monitoraggio dei servizi, pur mantenendo garanzie di terzietà, e ha affidato la didattica a una neo costituita apposita "Fondazione per l'educazione finanziaria e al risparmio". La suddetta ricerca è dunque un punto d'arrivo e al tempo stesso un punto di partenza.

1.2 Il progetto nel quadro della situazione italiana

Meritoriamente l'ABI va dunque contribuendo al formarsi anche in Italia di un corpo di conoscenze che dovrebbe presentare la duplice preziosa caratteristica di essere ragionevolmente confrontabile con gli analoghi patrimoni che vengono costruiti in altri Paesi, dal momento che vengono seguite le indicazioni metodologiche concordate nella sede dell'OCSE, e di offrire anche la possibilità di tracciare nel tempo i cambiamenti (oserei dire i miglioramenti, ma preciserò più avanti che di questo non sono sicuro) che si rilevano nel tempo.

Il progetto di ricerca presentato ha le caratteristiche richieste e può quindi portare un valido aiuto all'opera complessiva di potenziamento e coordinamento delle iniziative nazionali per l'educazione finanziaria. Quest'opera complessiva è necessaria e viene descritta nel capitolo relativo al nostro Paese, redatto dalla Banca d'Italia, inserito nel rapporto *Advancing National Strategies for Financial Education* edito nel 2013 a cura dell'OCSE e della presidenza russa del G20.

Va notato che nel rapporto si esamina lo stadio di avanzamento in 55 Paesi e si evidenzia che 20 tra questi hanno adottato una strategia nazionale per l'educazione finanziaria, 25 si trovano ad uno stadio avanzato nel disegnarla ma l'Italia figura tra i 5 Paesi di coda che stanno solo considerando di disegnarla. Il rapporto OCSE-G20 presenta dunque un campanello d'allarme, quanto meno con riferimento al coordinamento nazionale. Bisogna dire che la classificazione si riferisce alla strategia di coordinamento nazionale, non alla dimensione e qualità delle iniziative in atto. Importanti iniziative di educazione finanziaria sono presenti nel Paese anche in assenza di una strategia nazionale. L'intervento di una strategia dovrebbe razionalizzarle e potenziarle, ma un tale beneficio non è garantito; anzi è addirittura immaginabile che un apparato ufficiale di coordinamento, quale potrebbe scaturire dal lavoro parlamentare su un attuale disegno di legge, possa costituire una sovrastruttura burocratica di scarso aiuto. Per scongiurare una tale eventualità è quanto mai necessario che chi ha buone conoscenze della situazione e sostanziose esperienze di attività educativa dia il suo contributo e si faccia ascoltare.

Sarà importante utilizzare le opportunità di confronto dei contenuti e dei disegni organizzativi offerte dall'OCSE, e in particolare dal suo *International Network on Financial Education*. È dunque particolarmente opportuno poter oggi disporre di una rilevazione come questa, aggiornata e condotta in modo da consentire i confronti nello spazio e nel tempo.

1.3 L'obiettivo del progetto

Il progetto ha lo scopo di fornire una misura delle competenze finanziarie degli adulti italiani. Come ho detto, la nozione di competenze (*literacy*) è complessa e quindi, come gli autori spiegano, si sono costruiti diversi indicatori per cogliere la complessità, ma con la cura di definirli in modo da poterne ricavare un indicatore sintetico.

La base è la conoscenza, anzi la comprensione dei prodotti finanziari e dei concetti finanziari, che mette i soggetti in grado di avvertire la presenza di rischi e di opportunità, di compiere le scelte essendo informati, di capire quando è il caso di ricorrere a un esperto.

Gli indicatori devono misurare l'adeguatezza delle competenze. La ricerca non fornisce solo misure, ma comprende un'analisi volta a leggere nelle differenze tra categorie di soggetti, quali si riscontrano in queste misure, le correlazioni con variabili che possono chiarirne le ragioni o le origini. In tal modo le interpretazioni e i confronti assumono una capacità esplicativa molto maggiore.

1.4 Una rincorsa continua

Un confronto tra il presente e il passato potrebbe misurare un avanzamento delle competenze se i prodotti finanziari e i concetti finanziari da conoscere e da comprendere rimanessero invariati. Ma sappiamo bene che non è così, e che anzi l'epoca in cui viviamo si caratterizza proprio per un impetuoso continuo cambiamento, che interessa molti campi dell'attività lavorativa e della vita, e più che mai l'area della finanza.

Il cambiamento va in direzione di una crescente complessità. Tutti noi sperimentiamo la difficoltà di stare al passo con le innovazioni degli apparecchi e dei sistemi tecnici di cui pure ci serviamo continuamente. Il quadro di riferimento delle nostre azioni è sempre meno locale e si allarga, e non già gradualmente ad aree più vaste bensì spesso balzando senza tappe intermedie dall'ambito visibile della comunità locale a un'arena potenzialmente mondiale, di cui sappiamo pochissimo.

L'ambito della finanza vive questa trasformazione con grandissima intensità. I prodotti finanziari cambiano, si moltiplicano e diventano più complessi. Interi ambiti di tutela, come la previdenza, escono dalla sfera delle protezioni eterodirette e si aprono alle decisioni dei singoli interessati.

La regolazione istituzionale, che deve proteggere i cittadini risparmiatori e investitori, si è trovata nel dilemma tra mantenere protezioni che frenano l'innovazione e inevitabilmente vengono aggirate da essa, oppure rimuovere i vincoli liberando attività

innovative ma anche, assieme ad esse, attività creatrici di rischi e di danni ingenti. Il sentiero tra i due precipizi corre su un crinale stretto, le politiche sono controverse e c'è una sola raccomandazione che trova tutti d'accordo: accrescere le competenze e la consapevolezza dei cittadini a tutti i livelli.

L'educazione finanziaria viene dunque ad assomigliare a un esercizio che oggi è comune nelle palestre ma che conosciamo nel suo aspetto più profondo e anche drammatico dal celebre racconto di *Alice nel paese delle meraviglie*: correre e correre per riuscire a non andare indietro perché poggiamo il piede non su terreno fermo ma su un nastro in movimento.

La stessa misurazione delle competenze dovrà tenerne conto nei suoi successivi esercizi comparativi.

2. Executive Summary

L'indagine sulle competenze finanziarie della popolazione italiana prende le mosse dall'attività dall'*International Network on Financial Education* (INFE), network operativo presso l'OCSE che ha lo scopo di «*promuovere nei Paesi membri politiche tese a migliorare nella popolazione la comprensione di prodotti e nozioni finanziarie e sviluppare le capacità e la fiducia necessarie per diventare maggiormente consapevoli dei rischi e delle opportunità finanziarie, per effettuare scelte informate, comprendere a chi chiedere supporto e mettere in atto altre azioni efficaci per migliorare il benessere finanziario*» (OECD 2005, principio 1).

L'indagine adotta lo schema di questionario proposto e già testato dall'OCSE su un gruppo di Paesi, adattandolo e integrandolo con domande afferenti alla specificità della realtà italiana. Il lavoro illustrato nel documento rappresenta la prima applicazione in Italia della metodologia individuata dall'OCSE e si prefigge tre obiettivi:

- misurare il livello generale di alfabetizzazione finanziaria in Italia;
- disporre di un confronto su base internazionale omogeneo effettuato secondo una metodologia asseverata da organismi internazionali;
- monitorare i progressi realizzati a seguito dell'attuazione dei programmi di educazione finanziaria nel Paese.

L'indagine si è avvalsa di interviste CATI effettuate da GFK Eurisko a maggio 2013 presso un campione stratificato rappresentativo della popolazione italiana di 1247 intervistati.

2.1 Il questionario e il campione

Basato su un concetto ampio e dinamico di *financial literacy*, il questionario indaga i comportamenti, le conoscenze e gli atteggiamenti che possono essere raggiunti e posti in atto dagli intervistati.

Il campione presenta le seguenti caratteristiche: un'età media di 50 anni con una distribuzione asimmetrica dove gli ultra 64enni pesano il 25% e i giovani (18-24enni) il 9%; il 59% è sposato o convivente; il 42% ha un'occupazione mentre il 9% è alla ricerca di un lavoro; i pensionati rappresentano il 28% e le casalinghe il 10%; il reddito familiare medio netto dichiarato è pari a 1.585 euro mensili; il 58% ha un grado di istruzione limitato alla scuola dell'obbligo (fino a 16 anni) e solo l'11% ha un titolo di laurea o titolo superiore.

2.2. Gli Indici di *Financial Literacy*

Le informazioni raccolte dall'indagine sono state rappresentate attraverso sei indici.

2.2.1 L'Indice di comportamento finanziario (Financial Behaviour Score)

Come si comportano in concreto gli Italiani in campo finanziario? Si direbbe che siano saggi e accorti visto che oltre l'80% degli intervistati valuta attentamente gli acquisti, paga i conti entro le scadenze e tiene sotto controllo la finanza personale. Peraltro, sebbene solo un numero limitato di rispondenti sia pienamente concorde sulla necessità di porsi obiettivi finanziari di lungo termine (30%), il 58% del campione ha comunque realizzato una qualche forma di risparmio nei 12 mesi precedenti all'indagine (saldo di conto corrente compreso).

L'indagine ha inoltre indagato alcuni elementi che contribuiscono a meglio delineare un comportamento finanziario "razionale", quali la tenuta di un budget, presente nel 36% delle famiglie, e il confronto tra i prodotti di conto corrente effettuato dal 32% dei correntisti.

L'*Indice di comportamento finanziario*, compreso tra 0 e 9, presenta un valore medio pari a 5 e una mediana pari a 5,18. Ciò significa che la metà del campione ha un comportamento finanziario mediamente accorto.

Quali caratteristiche socio-demografiche differenziano la popolazione quanto a comportamento finanziario? Il primo fattore rilevante è il reddito, segue il livello di educazione e lo stato civile. Si comporta in maniera più avveduta chi ha un reddito superiore ai 1.900 euro mensili e livello di istruzione pari almeno alla scuola superiore.

2.2.2 L'Indice di propensione verso il risparmio (Financial Attitude Score)

Le preferenze di consumo costituiscono un elemento importante della *financial literacy*. L'indagine ha preso in esame gli atteggiamenti delle persone chiedendo agli intervistati di pronunciarsi su una preferenza per il soddisfacimento delle esigenze di breve termine oppure su quelle di lungo termine. Oltre il 60% del campione è propenso a risparmiare e a non "vivere alla giornata". Nel complesso si registra quindi un atteggiamento favorevole al risparmio.

L'*Indice di propensione verso il risparmio*, compreso tra 1 e 5, presenta un valore medio pari a 3,41 e una mediana pari a 3,67. La percentuale di rispondenti con un punteggio medio superiore a 3 è pari a circa il 64%.

Come per *l'indice di comportamento finanziario* anche per la propensione al risparmio il fattore socio-demografico maggiormente discriminante è il reddito, seguito dallo stato civile, dal genere (le donne presentano infatti una più alta propensione verso il risparmio rispetto agli uomini) e dalla presenza di minorenni nel nucleo familiare.

2.2.3 *L'Indice di conoscenza finanziaria (Financial Knowledge Score)*

La competenza in ambito finanziario ha come prerequisito la padronanza di alcuni concetti matematici e finanziari di base quali il calcolo dell'interesse semplice e composto, la relazione tra rischio e rendimento, la nozione di diversificazione e il concetto di inflazione.

Le risposte fornite dagli intervistati hanno evidenziato, da un lato, una scarsa familiarità con il calcolo numerico e una limitata conoscenza del sistema di capitalizzazione, dall'altro, una discreta padronanza dei concetti elementari della finanza. Solo il 22% del campione, però, è riuscito ad applicare le conoscenze matematico-finanziarie ai concetti di finanza, scegliendo correttamente tra due opportunità di investimento sulla base dei profili di rischio e rendimento atteso. Il dato è in linea con quanto rilevato in Francia, ma risulta notevolmente inferiore rispetto a Germania, Regno Unito e Stati Uniti d'America (circa 40%).

L'*Indice di conoscenza finanziaria*, compreso tra 0 e 6, presenta per l'Italia un valore medio pari a 3,13 e una mediana pari a 3. Il 61% degli intervistati non è riuscito a fornire risposte corrette a più di 3 domande (su un totale di 6).

Coerentemente ad analoghe indagini internazionali, la segmentazione socio-demografica evidenzia come il genere sia il primo fattore discriminante nella conoscenza finanziaria, con un livello superiore per gli uomini rispetto alle donne, seguito dal grado di istruzione e dal reddito.

2.2.4 *L'Indice di familiarità con i prodotti finanziari (Financial Familiarity Score)*

Quanta familiarità hanno gli italiani con i prodotti finanziari? Abbastanza, nel complesso. Il 75% degli intervistati possiede (o ha posseduto) una carta di debito, il 50% una carta di credito, il 40% un mutuo, il 27% dei titoli di stato e il 21% dei fondi comuni. La previdenza integrativa è nota al 50% degli interpellati e il 33% ne ha anche avuto esperienza diretta; tuttavia il 35% non ha mai sentito parlare di fondi comuni. Il contenuto etico di eventuali scelte di investimento è un elemento considerato dal 59% degli intervistati

L'*Indice di familiarità con i prodotti finanziari*, compreso tra 0 e 30, presenta un valore medio pari a 18,6 e una mediana pari a 19, ovvero gli italiani conoscono e possiedono 9 prodotti tra i 15 considerati nell'indagine. Solo una percentuale minima di intervistati (0,6%) non conosce alcun prodotto finanziario.

Quali sono le caratteristiche socio-demografiche di chi ha più familiarità con i prodotti finanziari? Coloro che lavorano hanno una maggiore familiarità; inoltre a maggior reddito si associano maggiori livelli dell'indice. Altri fattori discriminanti sono il livello di istruzione e l'area di residenza.

2.2.5 *L'Indice di pianificazione previdenziale (Financial Planning Score)*

La capacità di pianificazione previdenziale è stata indagata con un set di domande opzionali rispetto a quelle incluse nel questionario OCSE, aggiunte in ragione della rilevanza del tema nel contesto italiano.

Il 75% del campione non ritiene di poter mantenere standard di vita adeguati durante il periodo pensionistico. Il 62% degli intervistati ritiene quindi necessario pianificare la propria pensione già dai 18-24 anni. Tuttavia solo il 35% sta progettando concretamente come affrontare il futuro, mentre il 44% non ci ha pensato o non si è ancora dato da fare.

L'*Indice di pianificazione previdenziale*, compreso tra 0 e 3, registra un valore medio pari a 1 e una mediana pari 1,09. Il 30% degli intervistati non predispone un budget delle entrate e uscite, non progetta il proprio futuro economico e non aderisce a fondi integrativi. Solo il 5% del campione tiene un budget, progetta il proprio futuro economico e aderisce a forme di previdenza integrativa.

2.2.6 L'accesso alle informazioni finanziarie

Per facilitare una comparazione con i risultati di precedenti rilevazioni condotte da PattiChiari, sono state incluse nell'indagine alcune domande dedicate al tema dell'accesso alle fonti di informazione economico-finanziaria. Rispetto al 2008, rimane stabile la quota di chi non cerca mai informazioni (da 35% a 32%), mentre aumenta la percentuale di coloro in grado di trovarle (da 7% a 48%). Risulta ancora esigua la percentuale di coloro che ritengono di capire "molto o abbastanza" di finanza (20%).

2.2.7 L'Indice globale di competenza finanziaria - IGCF (*Financial Literacy Score*)

Come anticipato, l'indagine si fonda su un concetto ampio e dinamico di *financial literacy*, legato a conoscenze, comportamenti e atteggiamenti riguardo il denaro, ma anche alla propensione al risparmio e alla pianificazione di lungo termine.

Seguendo le indicazioni dell'OCSE (Atkinson e Messy, 2012) il lavoro ha previsto la costruzione di un primo *Indice Globale di Competenza Finanziaria - IGCF1* che somma l'*Indice di comportamento finanziario*, l'*Indice di propensione verso il risparmio* e l'*Indice di conoscenza finanziaria*. Tale indicatore consente:

- a) la comparazione a livello internazionale del livello di *financial literacy*;
- b) l'analisi della relazione tra la competenza finanziaria e gli aspetti socio-demografici.

L'*Indice Globale di Competenza Finanziaria - IGCF1*, compreso tra un minimo di 3 e un massimo di 20, presenta per l'Italia il valore medio di 11,2, che equivale in termini scolastici al voto di 5. Il lavoro ha consentito inoltre di identificare nove distinti gruppi in base al punteggio ottenuto nell'indice, differenziati per livello di scolarità, reddito e area geografica. I due gruppi estremi, con punteggi più alto e più basso sono rappresentati rispettivamente da: a) uomini con istruzione almeno pari alla scuola superiore e reddito superiore a 1.900 euro mensili; b) donne e uomini con scolarità inferiore o uguale alla scuola media inferiore che risiedono al Sud e nelle Isole.

Poiché l'indagine italiana ha introdotto anche alcuni aspetti innovativi rispetto ai lavori internazionali quali la familiarità con gli strumenti finanziari e la capacità di pianificazione previdenziale, il lavoro ha visto la creazione di un secondo indice, l'*Indice Globale di Competenza Finanziaria – IGCF2*, che include anche l'*Indice di familiarità con i prodotti finanziari* e l'*Indice di pianificazione previdenziale*.

Così facendo, l'*Indice Globale di Competenza Finanziaria – IGCF2* contempera la misura delle conoscenze di base matematico-finanziarie, del comportamento finanziario e della generica propensione al risparmio, con:

- le evidenze esperienziali; l'*Indice di familiarità con i prodotti finanziari*, infatti, non rispecchia solo la conoscenza generica dei prodotti ma presenta un forte connotato esperienziale derivante dal possesso degli stessi.
- le peculiarità del contesto nazionale; l'*Indice di pianificazione previdenziale* tiene conto della necessità per il cittadino italiano di possedere una specifica e mirata propensione alla pianificazione previdenziale, stante la difficoltà in futuro di beneficiare di una copertura analoga a quella delle passate generazioni.

L'*Indice Globale di Competenza Finanziaria – IGCF2*, compreso tra 5,7 e 49,3, presenta un valore medio pari a 30,9 che equivale in termini scolastici al voto di 6-. Il gruppo che fa registrare il valore più alto dell'indice è composto dai lavoratori con un reddito tra 1500 e 1900 euro mensili, residenti al Nord e con almeno un figlio minorenni. Il valore più basso si riscontra in coloro che risultano non occupati, risiedono al Sud e nelle Isole e presentano un livello di scolarità inferiore o uguale alla scuola media inferiore.

2.3 Un confronto tra la situazione italiana e i risultati dell'indagine OCSE¹

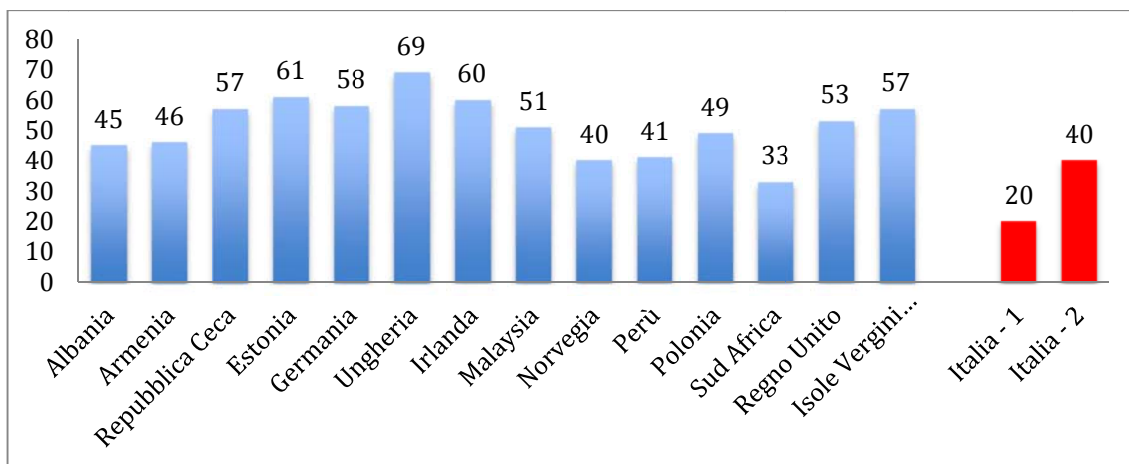
Come anticipato, tre sono le componenti analizzate dall'OCSE per misurare il grado di *financial literacy* dei Paesi: il comportamento finanziario (*Financial Behaviour Score*), la propensione verso il risparmio (*Financial Attitude Score*) e la conoscenza matematico-finanziaria (*Financial Knowledge Score*). A ciascuna di queste è stato attribuito uno specifico punteggio, dando maggior rilievo al fattore comportamentale considerato fondamentale nell'acquisizione di un elevato livello di *financial literacy*.

Le evidenze internazionali hanno mostrato come le conoscenze in materia finanziaria (*Financial knowledge*) risultino diversificate. Se nei diversi Paesi l'effetto dell'inflazione sul valore del denaro è correttamente percepito da oltre metà della popolazione, già il calcolo dell'interesse semplice riduce la percentuale di popolazione che applica correttamente la formula matematica; tale riduzione risulta drastica quando si chiede alla persona di applicare correttamente sia il calcolo dell'interesse semplice, sia quello dell'interesse composto. L'Italia non fa eccezione: il 63% degli intervistati è a conoscenza del meccanismo inflattivo, il 33% calcola correttamente gli interessi maturati in un anno, e il 35% è in grado di applicare con esattezza la capitalizzazione composta.

¹ L'indagine, svolta tra il 2010 e il 2011, ha interessato 14 Paesi. Ad Armenia, Repubblica Ceca, Estonia, Germania, Irlanda, Malaysia, Norvegia, Perù, Polonia, Regno Unito, Sud Africa e Ungheria si sono aggiunti in un secondo momento Albania e Isole Vergini britanniche.

Seppure la non perfetta comparabilità tra i risultati registrati nei differenti Paesi induca a più di una cautela nel raffronto², non di meno è possibile osservare che l'Italia offre un quadro piuttosto modesto se confrontato con quello di altre realtà, in particolare europee.

Indice di conoscenza finanziaria: % di soggetti che hanno registrato i punteggi più elevati



Legenda: Italia - 1: comprende la % di soggetti che hanno riportato un punteggio pari o superiore a 5 risposte corrette (su un massimo di 6 domande); Italia - 2: comprende la % di soggetti che hanno riportato un punteggio pari o superiore a 4 risposte corrette (su un massimo di 6 domande); per i Paesi diversi dall'Italia le percentuali si riferiscono ai soggetti che hanno riportato un punteggio pari o superiore a 6 risposte corrette (su un massimo di 8 domande)

Fonte: Atkinson-Messy 2012 e dati indagine PattiChiari 2013

Per quanto riguarda i comportamenti (*Financial behaviour*), le scelte di gestione denotano una certa oculatezza e attenzione alla capacità di spesa personale nei Paesi oggetto dell'indagine OCSE: in media, oltre il 50% degli intervistati considera attentamente il costo per l'acquisto di un bene o di un servizio e rispetta le scadenze pattuite per i pagamenti. Le percentuali per l'Italia, tuttavia, sono decisamente più elevate, rispettivamente pari all'83% e al 78%.

Meno virtuosi appaiono invece i comportamenti nel monitoraggio continuo e attento degli affari finanziari personali: solo in Perù oltre i due terzi delle persone denota un atteggiamento vigile, mentre nei rimanenti Paesi esaminati tale attenzione oscilla tra il 36% dell'Albania e il 65% di Armenia e Regno Unito, percentuale quest'ultima abbastanza prossima a quella registrata in Italia (62%).

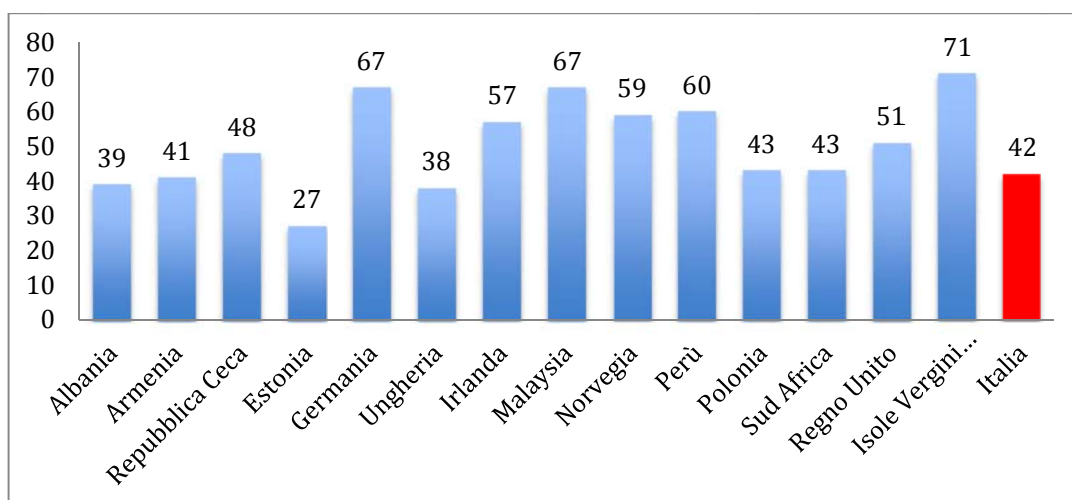
La limitata visione temporale trova conferma nella sostanziale incapacità di porsi obiettivi finanziari a scadenza protratta e nell'impegno assunto per poterli perseguire: in questo caso, anche i Paesi più virtuosi fanno registrare percentuali decisamente inferiori (ancora una volta il Perù fa eccezione, ma anch'esso riporta un più modesto 55%). 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

² Per la costruzione dell'indice l'OCSE ha previsto otto domande rendendo noto unicamente i valori percentuali di coloro che hanno risposto correttamente ad almeno sei di esse. In Italia, in conformità ai dettami dello stesso OCSE, sono state formulate sei domande. Per tale ragione sono state costruite due percentuali: la prima (Italia - 1) prende in considerazione coloro che hanno risposto correttamente a cinque o sei domande; la seconda (Italia - 2) include coloro che hanno risposto correttamente ad almeno quattro domande (su sei)

30%) è capace di porsi obiettivi finanziari a lungo termine e di impegnarsi per poterli raggiungere.

Dall'*Indice di comportamento finanziario* non emerge una posizione particolarmente brillante per l'Italia: solo il 42% della popolazione fa registrare un punteggio di buon livello (pari o superiore a 6, su un punteggio massimo pari a 9), punteggio che nei Paesi più virtuosi è invece mediamente raggiunto dal 60% degli intervistati.

Indice di comportamento finanziario: % di soggetti che hanno registrato un punteggio pari o superiore a 6

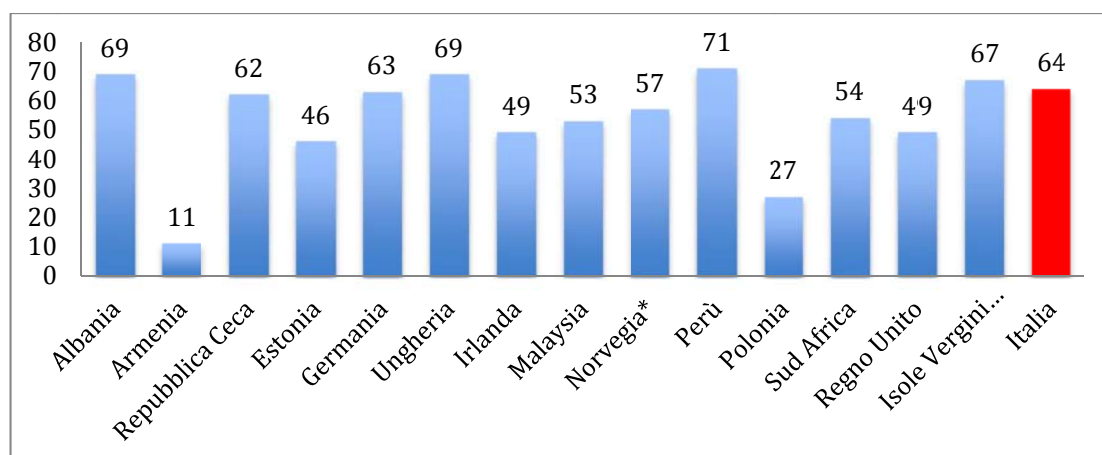


Fonte: Atkinson-Messy 2012 e dati indagine PattiChiari 2013

In merito all'atteggiamento assunto dalle persone nei confronti del denaro e del suo utilizzo ed in particolare la propensione al risparmio (*Financial attitude*), i risultati sembrano indicare gli italiani come persone estremamente prudenti e preoccupate per il futuro. A fronte di alcuni Paesi "cicala", dove la popolazione risulta in larga misura d'accordo sul preferire la spesa attuale al risparmio, l'Italia sembra un paese di "formichine", dove oltre il 40% degli intervistati manifesta il pieno disaccordo sulla preferenza a spendere nell'immediato piuttosto che risparmiare a lungo termine.

Dall'*Indice di propensione verso il risparmio* risulta quindi un atteggiamento virtuoso dell'Italia, in linea con i principali Paesi, in particolare europei.

Indice di propensione verso il risparmio: % di soggetti che hanno registrato un punteggio superiore a 3



Legenda: il punteggio 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

Passando ad analizzare le differenze nel livello di cultura finanziaria alla luce delle principali variabili socio-demografiche (genere, età, livello di istruzione, reddito), nei 14 Paesi indagati dall'OCSE emerge una proporzione più ampia di maschi, rispetto alle femmine, che presentano punteggi elevati nell'*Indice di conoscenza finanziaria*. 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 rispetto a quello delle femmine (7%). È interessante comunque notare come le differenze di genere in termini di conoscenza matematico-finanziaria non si riflettano interamente sui comportamenti finanziari: in Italia, Regno Unito e Norvegia lo scostamento è infatti appena pari a 3 punti percentuali. In Polonia e Germania non esistono diversità di genere con riferimento ai comportamenti finanziari. 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 e non tanto quelle del singolo.

In termini di età, dall'indagine effettuata dall'OCSE si evince che gli intervistati con il livello di cultura finanziaria più elevato sono i 30-60enni, mentre tra i giovani e gli anziani si riscontrano i punteggi più bassi. In Italia, l'Indice di conoscenza finanziaria è tendenzialmente più elevato per i più giovani mentre l'Indice di comportamento finanziario risulta più alto nelle fasce di giovani-adulti (20-39enni) che, forse, trovandosi ad affrontare una congiuntura economica sfavorevole all'inizio della carriera lavorativa, adottano pratiche finanziariamente più virtuose rispetto a chi, più anziano, può beneficiare stabilmente della pensione.

Indice di conoscenza finanziaria, di propensione verso il risparmio e di comportamento finanziario in Italia per gruppi di età. Valori medi standardizzati.

	<i>Indice conoscenza finanziaria</i>	<i>Indice propensione al risparmio</i>	<i>Indice comportamento finanziario</i>
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

A livello internazionale, la relazione tra *financial literacy* e livello di istruzione è tendenzialmente positiva in ogni Paese e in Germania risulta, secondo l'OCSE, particolarmente forte. Anche in Italia si rileva questa associazione. Tuttavia, in alcuni gruppi con bassa istruzione vi è comunque 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. Infine, con riferimento al reddito, le analisi descrittive dell'OCSE confermano che i punteggi più alti sull'indice complessivo di *financial literacy* sono diffusi tra i soggetti con reddito più alto; ciò si verifica anche in Italia.

2.4 Le determinanti della cultura finanziaria: un'analisi empirica

L'analisi empirica sulle determinanti che incidono sul livello degli indicatori di cultura finanziaria ha mostrato come i livelli di conoscenza finanziaria, di familiarità con i prodotti finanziari e di pianificazione previdenziale appaiono sistematicamente minori per la componente femminile. Emerge quindi un rilevante problema di genere che non sembra essere presente per i comportamenti finanziari e la propensione verso il risparmio.

Esiste una correlazione positiva, ancorché non lineare, tra l'età e la familiarità con gli strumenti finanziari, la propensione al risparmio e le conoscenze economico-finanziarie.

La dimensione del nucleo familiare non sembra avere un ruolo importante. Essa pare condizionare significativamente solo le scelte previdenziali: una famiglia più numerosa lascia meno risorse disponibili per finanziare i piani previdenziali. Peraltro, la presenza di figli minori è associata anche ad una maggiore cultura previdenziale e ad un più virtuoso comportamento finanziario.

I soggetti che assumono in autonomia le decisioni finanziarie sembrano mostrare una maggiore familiarità con i prodotti finanziari, prendono decisioni più prudenti e responsabili, hanno una maggiore propensione al risparmio e maggiori conoscenze finanziarie. Le stesse considerazioni valgono per le persone coniugate o conviventi che paiono anche contraddistinte da una più elevata capacità di pianificazione previdenziale.

Non emergono rilevanti effetti di interazione tra genere e stato civile per nessuno degli Indici considerati, eccetto che per l'Indice di pianificazione previdenziale che evidenzia una minore attenzione alla pianificazione previdenziale da parte delle donne coniugate o conviventi.

Il livello di scolarizzazione è positivamente correlato a tutti i profili di cultura finanziaria. Quanto al tipo di scuola, la frequenza di un liceo sembra favorire comportamenti maggiormente virtuosi, una più elevata propensione al risparmio e una maggiore pianificazione previdenziale. L'acquisizione di una formazione specifica nel campo economico-finanziario è invece associata ad una maggiore familiarità con gli strumenti finanziari e a più significative conoscenze finanziarie. L'appartenenza alla forza lavoro pare favorire la familiarità con gli strumenti finanziari, comportamenti relativamente più virtuosi e una maggiore pianificazione previdenziale: la disponibilità di un reddito è chiaramente una condizione per investire in piani previdenziali.

Infine, la suddivisione del campione per macro-aree geografiche evidenzia come la popolazione residente al Sud sembri dimostrare una minore familiarità con gli strumenti finanziari, una minore propensione al risparmio e minori conoscenze finanziarie. Per converso, la popolazione residente nel Nord del Paese, e soprattutto nel Nord-Est, mostra una maggiore familiarità con gli strumenti finanziari, più forti conoscenze finanziarie e una maggiore cultura previdenziale. L'analisi degli indici aggregati di cultura finanziaria, che sintetizzano le informazioni raccolte attraverso l'indagine empirica, conferma pienamente i risultati esposti.

3 Il team di ricerca

Coordinatore: Prof. Pippo Ranci, Professore Ordinario fuori ruolo di Politica economica presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore

Team:

Prof. Paola Bongini – Professore Straordinario di Economia degli Intermediari Finanziari presso l'Università Milano Bicocca

Prof. Paola Tornaghi – già Professore Associato di Lingua e Traduzione presso l'Università Milano Bicocca

Prof. Paolo Trivellato – già Professore Ordinario di Sociologia presso l'Università Milano Bicocca

Dott.ssa Mariangela Zenga - Ricercatore di Statistica Sociale presso l'Università Milano Bicocca

Prof. Angelo Baglioni – Professore Associato di Economia Politica presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore

Prof. Mariarosa Borroni - Professore Associato di Economia degli Intermediari Finanziari presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore

Prof. Luca Colombo - Professore Associato di Economia Politica presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore

Prof. Giulio Piccirilli - Professore Associato di Economia Politica presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore

Prof.ssa Emanuela Emilia Rinaldi - Ricercatrice in Sociologia dei processi culturali e comunicativi, Università degli Studi di Udine

Dott. Carlo Di Chiacchio – Ricercatore INVALSI

D.ssa Sabrina Greco – Ricercatore INVALSI