



Progetto di Alleanza Assicurazioni

# RAPPORTO EDUFIN INDEX 2° EDIZIONE

Consapevolezza e comportamenti  
finanziari e assicurativi degli italiani

Ottobre 2023

# Indice

<b>I</b>	<b>Ringraziamenti</b>	<b>4</b>
<b>II</b>	<b>Premessa a cura del Comitato Scientifico</b>	<b>6</b>
<b>III</b>	<b>Sintesi dei principali risultati</b>	<b>10</b>
<b>1</b>	<b>Introduzione</b>	<b>26</b>
<b>2</b>	<b>I risultati dell'Edufin Index 2023</b>	<b>30</b>
2.1	La relazione tra Edufin Index e le caratteristiche comportamentali	43
2.2	I risultati dell'analisi causale	51
<b>3</b>	<b>L'analisi dei cluster</b>	<b>58</b>
3.1	Descrizione socio-demografica e comportamentale dei cluster	60
<b>4</b>	<b>Comportamenti, condizioni e preferenze finanziarie degli italiani</b>	<b>70</b>
4.1	Stile decisionale: budget familiare e gestione dei risparmi	71
4.2	Condizioni finanziarie e preferenze: fragilità ed inclusione finanziaria, avversione al rischio, self-efficacy e numeracy	75
4.3	Interesse degli italiani per tematiche finanziarie e assicurative	90
4.4	Informazione, consapevolezza e preferenze degli italiani per i canali di apprendimento sui temi finanziari e assicurativi	98
4.5	Approfondimenti sul gender e generation gap	108

<b>5</b>	<b>Abitudini di gioco d'azzardo ed educazione finanziaria</b>	<b>124</b>
<b>6</b>	<b>Scelta degli intermediari finanziari di riferimento</b>	<b>130</b>
<b>7</b>	<b>I risultati dell'analisi semantica</b>	
7.1	Esperienze e stati d'animo nel mondo finanziario e assicurativo	<b>133</b>
7.2	Motivazioni per l'acquisto di prodotti finanziari e/o assicurativi	<b>139</b>
7.3	Motivazioni per ritenere i prodotti offerti da banche e assicurazioni poco o per nulla adatti	<b>143</b>
<b>8</b>	<b>Educazione e comportamento finanziario dei Nuovi Italiani</b>	<b>146</b>
	<b>Bibliografia</b>	<b>152</b>
	<b>Appendici</b>	<b>154</b>

## Ringraziamenti

Desideriamo ringraziare le seguenti persone (in ordine alfabetico) per l'impegno profuso nell'ideazione e stesura del presente Rapporto.

I professori della SDA Bocconi – *Barbara Alemanni, Paola Castelli, Umberto Filotto, Gennaro De Novellis e Alessandro Recla* – per l'ideazione del questionario e degli indicatori, le attività di analisi e ricerca, la stesura del rapporto finale, nonché per la condivisione delle proprie conoscenze in tema di educazione finanziaria e assicurativa degli italiani.

I partner di Alleanza Assicurazioni – *Rossella Ciappa, Claudia Ghinfanti, Alessandra Grimoldi, Cristina Magaglio, Davide Passero* – per l'organizzazione del progetto di ricerca e della presentazione finale, per il supporto nelle attività di analisi dei dati e di stesura del rapporto finale e per aver apportato la propria conoscenza del business assicurativo e la propria esperienza in tema di educazione finanziaria.

I membri del comitato scientifico – *Barbara Alemanni, Francesco Billari, Massimo Greco, Nunzio Lella, Barbara Lucini, Andrea Mencattini, Davide Passero, Sergio Veroli* – per l'attività di validazione dei risultati della ricerca e per i preziosi suggerimenti.

I ricercatori di BVA Doxa – in particolare *Gabriele Conigliaro e Sara Galli* – per il supporto nella realizzazione del questionario, per la formazione dei campioni di indagine, per la somministrazione CAWI al campione di 3700 italiani e CAPI al campione di “Nuovi Italiani” e per i data set risultanti.

I ricercatori di Finsa S.p.A. – *Emanuele Di Rosa, Michele Giannasi, Pierpaolo Perotto, Asia Uboldi* – per la progettazione delle domande aperte del questionario, l'analisi svolta mediante piattaforma APP2check, nonché le competenze in tema di analisi semantica, intelligenza artificiale e analisi della customer experience.



## Premessa a cura del Comitato Scientifico

**A**bbiamo il piacere di presentare i risultati della seconda edizione di **Edufin Index**: l'indice che valuta la consapevolezza e il comportamento degli italiani in ambito **finanziario e assicurativo**.

Il progetto **Edufin Index** è nato nel 2022, grazie ad **Alleanza Assicurazioni**, **Fondazione Mario Gasbarri** con la collaborazione scientifica di **SDA Bocconi School of Management** e ha l'obiettivo di **rilevare il livello attuale di alfabetizzazione finanziaria e assicurativa degli italiani**, in particolare approfondendo i comportamenti, le attitudini e gli atteggiamenti e le emozioni relative a decisioni finanziarie e assicurative.

Lo scorso anno, riconoscendo la presenza di numerose indagini sul tema, sottolineavamo tuttavia che questa ricerca era comunque resa utile, se non indispensabile, dal verificarsi di una pluralità di circostanze quali:

- la collocazione oggettivamente poco lusinghiera del nostro Paese nei ranking internazionali che misurano la preparazione e le competenze dei cittadini in materia economico finanziaria;
- la necessità di innalzare la financial e risk literacy delle Italiane e degli Italiani affinché esse ed essi possano essere pienamente cittadini non solo sotto il profilo dei diritti civili e politici ma anche sotto quello economico;
- il paradosso rappresentato dal fatto che a fronte di un risparmio altissimo permangono condizioni di gestione elementare della ricchezza e di sottoassicurazione.

Nel volgere di questi dodici mesi, nessuno di questi fattori è venuto meno, ma ciò che dà ancor maggior forza all'iniziativa è che oggi siamo in grado di approfondire alcuni aspetti che la prima edizione aveva consentito di delineare ma non di analizzare nel dettaglio.

Il primo è la misurazione dell'evoluzione dell'indicatore; anche se il livello assunto dall'Edufin Index degli italiani resta al di sotto della sufficienza, vi è qualche piccolo segnale di miglioramento. Si tratta di progressi lievi ma al di là dell'aspetto strettamente quantitativo ciò che preoccupa è che sono incrementi non equamente distribuiti, anzi che riguardano prevalentemente quella parte di popolazione che già in precedenza dava prova di possedere livelli di educazione finanziaria più elevati. Il rischio, dunque, è che si allarghi il divario nella società e che alcuni gruppi di persone avanzino mentre altri "restino indietro". Ebbene, poiché, come si è detto, la conoscenza economica e finanziaria non è una questione di erudizione fine a sé stessa ma di cittadinanza, il fatto che si accentui questa disuguaglianza ha riflessi non solo economici ma di portata ben più vasta e preoccupante.

Anche per questo motivo l'edizione 2023 dell'Edufin Index contiene due approfondimenti, il primo dedicato alle donne, il secondo ai giovani. Come previsto, per questi gruppi si sono rilevati valori di Edufin Index inferiori, e in alcuni casi significativamente inferiori, a quelli che caratterizzano la popolazione italiana nel suo complesso. Questo risultato però non è stato preso solo come un dato ma soprattutto come lo stimolo ad utilizzare strumenti di analisi avanzata per comprendere le cause della situazione ed individuare alcune proposte per interventi migliorativi. Con lo stesso spirito sono stati utilizzati strumenti di analisi statistica che hanno permesso di individuare gruppi di individui distinti in ragione del valore assunto dall'indice ma accomunati da determinate caratteristiche. Questo ha portato a sviluppare riflessioni articolate e specifiche non solo sulla situazione in essere ma anche su ipotesi mirate di intervento e di policy.

Infine, come nel 2022 è proseguito il lavoro di analisi della popolazione dei "Nuovi Italiani" per la quale permane una condizione di minor conoscenza delle tematiche economico finanziarie ma con segnali di evoluzione che riguardano soprattutto coloro i quali partecipano maggiormente, anche grazie ad una miglior padronanza della lingua italiana, alla vita quotidiana del nostro Paese. Va infine sottolineato che il consolidarsi nel tempo di un database di grande ampiezza come quello utilizzato per la ricerca ha

permesso e permetterà sempre più di sviluppare analisi approfondite e sofisticate capaci di fornire viste sul fenomeno Edufin, e sulla società, di grande originalità e profondità.

Per questo motivo, proseguendo nel percorso intrapreso nel 2022, Alleanza Assicurazioni ha voluto confermare il proprio impegno in materia di educazione finanziaria continuando ad approfondire la tematica con SDA Bocconi, la prima management school italiana e una tra le prime in Europa e nel mondo.

La ricerca è il frutto di un lavoro di indagine che ha potuto beneficiare del lavoro della faculty di SDA Bocconi, del contributo di BVA-Doxa e di Finsa S.p.A. ma anche della costante e fattiva collaborazione del management e della struttura di Alleanza che ha seguito i lavori con passione e competenza.

Quest'anno, inoltre, il gruppo di lavoro ha potuto beneficiare del supporto, del suggerimento e dell'attività di indirizzo del Comitato Scientifico, composto da esponenti dell'accademia, dell'impresa, delle autorità e governative, delle fondazioni e del consumerismo.

Come si diceva per la passata edizione l'auspicio, ma anche l'impegno, è che la ricerca possa diventare non solo uno strumento di monitoraggio e conoscenza ma anche la base di un progetto di intervento capace di irrobustire la cultura finanziaria, assicurativa e sul rischio di tutto il Paese.

Roma, 25 ottobre 2023



## Sintesi

# dei principali risultati

### 1

#### I risultati generali

La seconda edizione dell'Osservatorio su Consapevolezza e Comportamenti finanziari e assicurativi degli Italiani" ha al centro, come nel 2022, la misurazione e l'interpretazione dell'Edufin Index. Impostato nella prima edizione, esso è un indicatore di sintesi composito calcolato come media semplice di due indici costruiti per misurare rispettivamente la "consapevolezza" o "misura del sapere" (c.d. "Awareness Index") e la "compostezza comportamentale" o "misura del fare" (c.d. "Behavioural Index") in ambito finanziario e assicurativo. La rilevazione è stata condotta durante il mese di maggio 2023 dall'istituto di ricerca Doxa su un campione di circa 3500 individui rappresentativi della popolazione italiana.

Nel 2023 l'Edufin Index raggiunge un livello pari a 56 (su 100) che va confrontato con il valore di 55 del 2022; ciò indica che gli italiani non hanno ancora raggiunto un livello di alfabetizzazione finanziaria sufficiente (attestato in un livello dell'indicatore pari ad almeno 60), ma evidenzia comunque un miglioramento che si concretizza nell'aumento di più di un punto.

Scomponendo l'indicatore l'incremento maggiore (+ 3 punti) riguarda la consapevolezza (54 rispetto a 51) e pure positivo (ancorchè in misura minore) è il miglioramento della compostezza che migliora di qualche decimo rispetto al dato 2022, assestandosi poco sopra 58.

Pur in miglioramento, dunque, i due sotto-indicatori restano ancora insufficienti: è ancora molto basso il livello di conoscenza, mentre si collegano segnali più confortanti sul piano dei comportamenti

### 2

#### Una lettura articolata

che risultano più ordinati, meno preoccupanti e indirizzati verso la sufficienza.

Andando oltre l'analisi del dato medio, il miglioramento dell'Edufin Index è trasversale e generalizzato; in quasi tutti i segmenti della popolazione e per i vari sotto-indicatori si registra una variazione con segno positivo statisticamente significativa.

I dati medi nascondono però una popolazione italiana con livelli di competenza molto dispersi. Dall'analisi della distribuzione dei risultati emerge infatti che il 41% degli italiani raggiunge e supera la sufficienza, in crescita di circa sette punti rispetto allo scorso anno; d'altra parte, una quota della popolazione relativamente costante, il 10,3% nel 2023 rispetto all'11,7% del 2022, ottiene un risultato inferiore a 40 il che evidenzia una situazione di grave insufficienza.

La quota della popolazione che raggiunge e supera la sufficienza (60) è in crescita e riguarda entrambi i sotto indicatori che compongono l'Edufin Index: ottiene risultati di Awareness sufficiente il 41% della popolazione (più dieci punti rispetto allo scorso anno), ha un Behavioural Index sufficiente il 47,4% della popolazione, con un miglioramento di circa tre punti rispetto al 2022. Resta invece relativamente costante la quota dei soggetti in condizione critica: il 22,1% della popolazione, in diminuzione di circa due punti rispetto allo scorso anno, ha un Awareness inferiore a 40, mentre per l'indice Behavioural la quota di popolazione è pari al 3,8%, in diminuzione di mezzo punto.

I dati di dettaglio confermano quindi non solo un innalzamento del livello medio di Edufin e delle sue componenti, ma anche, aspetto di una certa rilevanza, il generale incremento nella quota della popolazione che ottiene risultati sufficienti, in particolare in termini di Awareness e di attitudine, vale a dire il sotto-indicatore dell'indice Behavioural che misura la propensione a occuparsi delle proprie questioni finanziarie. Tuttavia, poiché risulta invece stabile il numero di italiani che ottengono risultati fortemente insufficienti (in particolare in termini di Awareness) sembra allargarsi il divario in termini di Edufin nella popolazione.

Nell'indagine condotta nel 2023, circa il 60% del campione, è rimasto costante così da condurre un'analisi panel dei risultati; si conferma il generale miglioramento registrato dal campione generale totale e nel caso di alcuni sotto-indicatori la crescita è anche più

accentuata rispetto a quella dell'intera popolazione. Ciò che può spiegare la differenza è il cd. "effetto apprendimento" che deriva dal fatto che persone sollecitate più volte a rispondere alle stesse domande prestano maggiore attenzione alle tematiche su cui vengono interrogate e, conseguentemente, forniscono risposte migliori.

I dati 2023 confermano l'esistenza del gender gap: la differenza di Edufin Index tra uomini e donne è pari a 5 punti, in leggera contrazione (circa mezzo punto) rispetto all'anno precedente. Il gender gap si registra in ogni area del Paese e per ogni fascia di età; risulta più accentuato al Sud e Isole e meno ampio al Nord Est (circa un punto di differenza), mentre è minimo tra i ragazzi di età 18-24 residenti al Nord Est.

Passando ad esaminare la distribuzione per età si nota come il livello di Edufin cresca con l'età e raggiunga un livello massimo nella fascia 45-64. In tutte le aree del Paese i giovani di età fino a 34 anni ottengono Edufin inferiore alla media.

Indagando la relazione tra Edufin Index e condizioni, comportamenti e preferenze finanziarie emerge che le persone che:

- si occupano in prima persona, da soli o con l'aiuto del proprio partner, dell'amministrazione del budget familiare hanno un Edufin Index più elevato rispetto a chi non risulta coinvolto nella gestione;
- investono, sia in modo autonomo, ma anche avvalendosi di un supporto consulenziale professionale, hanno un Edufin significativamente superiore a coloro i quali attualmente non investono e non intendono farlo in futuro;
- sono finanziariamente fragili, ovvero non hanno un reddito stabile o se lo perdessero potrebbero coprire le proprie spese al massimo per un mese, hanno anche un minor Edufin;
- sono meno soddisfatte (e meno incluse, ovvero con livelli di accesso ai servizi e prodotti finanziari limitati) dell'offerta finanziaria che ricevono ottengono un punteggio di Edufin inferiore;
- sono più interessate, più propense ad informarsi, più consapevoli circa il proprio futuro finanziario hanno anche più alti livelli di Edufin Index;
- hanno numeracy, ovvero abilità matematico-statistiche utili per comprendere le implicazioni delle decisioni finanziarie, hanno anche più alti livelli di Edufin.

## 3

## L'analisi dei cluster

Il livello di consapevolezza e compostezza comportamentale degli italiani risulta, in ogni caso, molto disperso e potrebbe quindi condurre ad una lettura frammentaria e non adatta a fornire interpretazioni utili a definire interventi correttivi.

**A**llo scopo di analizzare in modo più approfondito e articolato la situazione è necessario segmentare la popolazione in gruppi omogenei e indipendenti che raggruppano gli individui non per le loro caratteristiche sociodemografiche, che a volte potrebbero risultare non significative o addirittura fuorvianti, ma in funzione di elementi e fattori che accomunano gli intervistati e permettono di generare gruppi omogenei. Per fare ciò abbiamo utilizzato un algoritmo statistico di segmentazione (two step cluster analysis) che ha permesso di suddividere i rispondenti in base ai risultati ottenuti nei vari sotto indicatori che compongono l'Edufin Index. Dall'analisi sono emersi 5 gruppi distinti caratterizzati da Edufin crescente. La segmentazione è equilibrata poiché ciascun gruppo è opportunamente popolato e temporalmente consistente nel senso che, confrontando i dati rispetto al 2022, si può apprezzare una distribuzione della popolazione tendenzialmente costante nel tempo; si osserva solo un leggero svuotamento dei cluster 1 e 2 e un corrispondente incremento degli Italiani che rientrano nei cluster 3-5, coerentemente con il generale miglioramento dell'Edufin Index intervenuto nel 2023.

La tendenza al miglioramento è visibile anche all'interno dei diversi cluster: con la sola eccezione del cluster 1, i cui dati complessivi peggiorano leggermente rispetto all'anno precedente, per tutti gli altri l'Edufin Index migliora, in particolare per quanto riguarda la componente di Awareness.

La crescita della consapevolezza è generalizzata, ma è più forte nei cluster che già si caratterizzano per una più solida conoscenza, quasi a suggerire un meccanismo virtuoso tale per cui chi già sa, migliora progressivamente nel tempo. Il meccanismo virtuoso appena descritto sembra invece trasformarsi in una spirale negativa per chi, come i rispondenti presenti nel cluster 1, presenta gravi deficit di alfabetizzazione finanziaria. Tra il 2022 e il 2023 si riduce la quota di popolazione che permane in tale cluster, ma per coloro che rientrano all'interno della categoria si rileva un peggioramento della condizione di literacy finanziaria.

I cinque cluster presentano caratteristiche socio-demografiche

e comportamentali distinte ed è interessante analizzarne gli elementi qualificanti rispetto alle due dimensioni:



#### Cluster 1

Il “fragili e disinteressati” costituisce il 20% del totale del campione. Il livello di Edufin è molto basso (41) risultante da un Awareness Index pari a 37 e un Behavioural Index che raggiunge un valore di 46. Si tratta di un cluster con una certa concentrazione di donne, residenti al Sud e Isole e over 65; ma soprattutto in cui domina la presenza di persone senza occupazione o che svolge lavori domestici. È un gruppo in cui la fragilità si accompagna ad una bassa inclusione finanziaria. Si tratta di individui che mostrano elevata avversione al rischio, self-efficacy, ovvero fiducia nelle proprie capacità minima, basso interesse per le tematiche finanziarie, motivati principalmente dalla mancanza di risorse da investire, che non si informano sui temi e che partecipano in modo limitato alle decisioni che riguardano le finanze familiari e che, non sorprendentemente, non investono. Il quadro preoccupante si completa poi con dati di numeracy decisamente inferiori alla media, già di per sé bassa. Sono persone che hanno anche difficoltà a indicare come e con quali mezzi vorrebbero apprendere, dichiarando per tutti i canali (giornali, tv etc.) preferenze sotto la media. Lo stato d'animo che più caratterizza la loro relazione con il mondo finanziario è l'indifferenza che si traduce in mancanza di aspettative ed esperienze.



#### Cluster 2

Gli “insicuri ma fiduciosi” rappresentano anch'essi il 20% della popolazione. Essi hanno Edufin Index insufficiente e inferiore alla media (53); si caratterizzano per un dato molto basso di Awareness (50), mentre hanno un Behavioural Index intorno a 56, dunque non troppo lontano da quello dell'intero campione. Entrando nel dettaglio delle componenti dell'indicatore Behavioural emerge che i membri di questo cluster ottengono risultati elevati in termini di attitudine (72) verso le tematiche finanziarie e assicurative, ma contemporaneamente si caratterizzano per un basso punteggio sul fronte della corretta percezione dei rischi (40). È un gruppo che in termini socio-demografici si caratterizza per una certa sovra-rappresentazione femminile, di chi svolge lavori domestici e dichiara redditi bassi. Gli insicuri ma fiduciosi presentano un grado di fragilità, di numeracy e inclusione finanziaria nella media. Si tratta di persone con un'elevata avversione al rischio e bassa self-efficacy, che raramente decidono in autonomia circa le questioni che riguardano il budget familiare, non investono, ma sono molto

propensi a farlo in futuro. Hanno un interesse verso le tematiche finanziarie e assicurative medio-alto, si informano anche se lo fanno meno frequentemente della media e hanno bassa consapevolezza circa i propri redditi futuri. Nonostante ciò, pongono attenzione ai temi finanziari ed assicurativi soprattutto per tutelare il benessere proprio e della famiglia e, ben più della media, per proteggersi dai rischi. L'interesse e l'attenzione per questi temi sono però frenati dalla paura di commettere errori e di subire frodi. Anche per questo motivo danno particolare importanza all'intermediario con cui si relazionano e sono interessati ad imparare, alla possibilità di seguire corsi di approfondimento e a programmi televisivi. In generale, oltre alla scuola secondaria, ritengono che il modo più efficace per accrescere l'educazione finanziaria sia attraverso programmi mirati svolti dal mondo finanziario e assicurativo e, seppur su livelli bassi, danno rilevanza anche al ruolo della TV. Il loro stato d'animo prevalente rispetto alla finanza è, tuttavia, ancora di disorientamento (aspettative negative ed esperienze positive) che può spiegarsi con il timore e l'insicurezza che li caratterizza.



#### Cluster 3

Il “noncuranti e fai da te” sono il 21% del campione; il loro Edufin Index è pari a 55, dunque di poco inferiore alla media ma sempre insufficiente; va osservato, tuttavia, che il livello di Awareness resta ancora molto basso (52) mentre quello di compostezza comportamentale sfiora la sufficienza (59). Più in dettaglio, ciò che li caratterizza è un indice di attitudine basso (51) determinato un forte present bias, ovvero dalla tendenza a concentrarsi sul presente, e quindi da una ridotta capacità di pianificazione, aggravata da una limitata propensione ad affidarsi agli intermediari finanziari. Si tratta di un gruppo con una forte connotazione generazionale, determinata da una marcata sovra-rappresentazione di giovani (18-34 anni) di ambo i sessi e conseguentemente di studenti, laureati e single. I noncuranti e fai da te presentano un grado di avversione al rischio intermedio, un livello di self-efficacy medio-basso, una numeracy allineata a quella media della popolazione. Poco coinvolti nella gestione della finanza familiare, dichiarano però una buona propensione ad investire, in particolare in autonomia. Appaiono meno soddisfatti della media per l'offerta di prodotti e servizi finanziari e assicurativi che ricevono. Non mostrano particolare interesse per i temi finanziari e assicurativi, rivelando anche un certo scetticismo verso le istituzioni finanziarie, ma dichiarano di informarsi spesso, di norma online, con l'obiettivo di aumentare la propria autonomia nelle scelte finanziarie e per trovare opportunità per far fruttare il proprio denaro. In generale, ritengono che



l'educazione finanziaria debba essere fatta a scuola anche a partire dalla primaria. Il loro stato d'animo prevalente davanti alla finanza è la diffidenza (aspettative negative con esperienze neutre).



#### Cluster 4

Gli "ottimisti e impavidi" costituiscono il 26% della popolazione e raggiungono un livello di Edufin Index pienamente sufficiente ossia 65. Il risultato è il frutto di solide conoscenze (Awareness Index a 66) e adeguati comportamenti (Behavioural Index a 63). In particolare, ciò che abbassa il loro indice di comportamento è un risultato fortemente insufficiente nel sotto-indicatore di risk perception (39), frutto di una certa over confidence (ossia la tendenza a sovrastimare le proprie capacità) che potrebbe determinare una sottovallutazione dei rischi a cui sono esposti. Il loro Behavioural Index è invece influenzato positivamente dal livello elevato del sotto-indicatore che misura il grado partecipazione ai mercati finanziari e assicurativi (87). Si tratta di un gruppo in cui predomina la componente maschile e soprattutto di chi dichiara redditi medio-alti o alti. Tra gli ottimisti e impavidi c'è infine una certa concentrazione di lavoratori autonomi, di residenti al Nord Ovest e di over 65. Sono italiani finanziariamente solidi e soddisfatti del tipo di offerta che ottengono dal sistema finanziario. Hanno, come già specificato, un grado di avversione al rischio basso, un elevato livello di self-efficacy e una numeracy di poco superiore alla media. Gli ottimisti e impavidi sono abituati a gestire le finanze famigliari e compiere investimenti, spesso in autonomia. Sono informati sulle tematiche finanziarie e assicurative, grazie all'interazione con gli intermediari e alle fonti che sanno attivare "just in time", e hanno, inoltre, buona consapevolezza circa la rendita pensionistica che riceveranno in futuro. Il loro interesse per il mondo finanziario è determinato dal desiderio di fare scelte consapevoli e per accrescere la propria ricchezza, ma li frena la convinzione che mantenersi aggiornati sia eccessivamente time consuming e che la gamma di scelta sia troppo ampia. In generale, ritengono che l'educazione finanziaria debba essere condotta soprattutto nella scuola secondaria e dagli intermediari finanziari, ma pongono enfasi anche al ruolo della famiglia. Lo stato d'animo prevalente degli ottimisti impavidi è lo stupore (aspettative neutre ed esperienze positive).



#### Cluster 5

I "colti e composti" rappresentano il 13% del campione. Essi ottengono il più alto livello di Edufin ossia 69. Il risultato è il frutto della piena sufficienza in tutti i sotto-indicatori che determinano l'indice di sintesi (Awareness Index pari a 66 e Behavioural Index

pari a 73). I colti e composti sono persone di ambo i sessi, in buona parte di età compresa tra 35 e 65 anni, una quota superiore rispetto alla distribuzione nazionale risiede nel Nord-Est, con una maggior presenza di individui che dispongono di un reddito medio o medio-alto, svolgono un'attività lavorativa retribuita e presentano livelli di scolarizzazione superiori alla media talché è forte la presenza di coloro che sono in possesso di un livello di istruzione universitaria. Sono finanziariamente solidi e sono abbastanza soddisfatti dell'offerta che ricevono nel sistema finanziario; hanno livelli medio alti di self-efficacy, ma soprattutto dimostrano buoni livelli di numeracy. I colti e composti spesso gestiscono autonomamente le finanze famigliari, ma sul fronte degli investimenti prediligono operare con il supporto di un intermediario. Mostrano interesse per le tematiche finanziarie, non solo per tutelare il benessere famigliare, ma anche per la possibilità di rafforzare il proprio patrimonio. Ciò che invece allontana gli appartenenti al cluster dal gestire ed occuparsi delle proprie finanze sono l'eccesso di scelta, la mancanza di tempo per essere sempre adeguatamente informati, ma anche il timore di commettere errori o subire truffe. Sono comunque persone informate e consapevoli circa il proprio futuro finanziario che, per informarsi, prediligono gli intermediari di riferimento, pur avendo una buona propensione ad usare strumenti informativi just in time online. In generale sono convinti che l'educazione finanziaria debba iniziare alla scuola elementare e proseguire nel percorso scolastico e concordano con gli altri rispondenti circa la necessità che di tali iniziative si occupi il mondo finanziario. Lo stato d'animo prevalente dei colti e composti è, non sorprendentemente, la soddisfazione (aspettative ed esperienze positive).

## 4

### Alcune considerazioni di sintesi

L'analisi condotta quest'anno è più ricca, sia rispetto a quella dell'anno passato, sia rispetto a molte indagini che, su tematiche analoghe, sono condotte nel nostro Paese.

In primo luogo, la formazione (per il momento ancora breve) di una serie storica consente indagini comparative rese ancora più significative dal fatto di avere una porzione costante del campione (ovvero panel) ed una che viene invece rinnovata.

In secondo luogo, l'ampiezza e la costruzione del campione hanno consentito di effettuare una segmentazione per cluster che permette di trarre alcune conclusioni rilevanti circa le direzioni verso cui le politiche di educazione finanziaria devono tendere e concentrare gli sforzi.

Vi è, infatti, una significativa, e crescente, polarizzazione della popolazione sul fronte dell'educazione e dei comportamenti finanziari.

Da una parte, cresce il numero degli italiani che hanno competenze finanziarie via via più solide e che probabilmente hanno beneficiato del grande lavoro di sensibilizzazione svolto su più piani dalle istituzioni e dal mondo finanziario; dall'altra, è drammaticamente palese la presenza di una quota di cittadini, minoritario ma purtroppo stabile, la cui complessiva alfabetizzazione finanziaria permane critica, ed in taluni casi in peggioramento, e che non sembrano essere in alcun modo coinvolti nel processo di apprendimento. Quanto osservato porta a pensare che possano essere innescati circoli virtuosi, dove l'innalzamento dell'educazione finanziaria determina comportamenti finanziari (relativamente a debito, investimento, previdenza, protezione) più consapevoli e che rafforzano l'inclusione finanziaria, la partecipazione ai mercati così da ridurre le condizioni di fragilità finanziaria. I dati mostrano però anche velocità diverse, che hanno una molteplicità di cause e che non possono essere trascurate quando si decide di intervenire sui gruppi che si muovono a velocità, e talvolta con segno, differenti.

La granularità di informazioni raccolte relative alle condizioni, i comportamenti e le preferenze finanziarie permettono di affinare le conoscenze circa il rapporto che gli italiani intrattengono con il mondo finanziario e di rendere più mirati gli interventi e le policies. Nell'indagine di quest'anno emerge che:

- il 25% degli italiani si trova in condizioni di fragilità finanziaria, la metà non è disposta a rischiare quando investe, quasi un terzo non trova prodotti e servizi finanziari adatti alle proprie esigenze; il 40% degli Italiani investe (rispetto al 30% degli Europei) e oltre il 30% dichiara di volerlo fare in futuro (vs 25% media Ue);
- gli Italiani amano condividere le proprie decisioni/scelte finanziarie: in famiglia per la gestione quotidiana delle spese e con l'intermediario finanziario di fiducia per gli investimenti;
- gli Italiani mostrano un buon interesse per le tematiche finanziarie e assicurative e ciò che li avvicina sono principalmente la tutela del benessere familiare, l'accrescimento dei risparmi e la protezione dai rischi. Li allontana invece la mancanza di fondi, la complessità e la paura di perdere denaro;
- gli italiani si informano spesso sui temi finanziari (solo il 17% non lo fa mai), ma uno su due non ha consapevolezza circa

la propria pensione futura (il dato non è tuttavia diverso da quello medio europeo);

- per informarsi e per capire meglio la finanza e l'economia gli italiani scelgono soprattutto di rivolgersi agli intermediari finanziari e apprezzano il just in time online; va sottolineato che le preferenze dichiarate dai diversi gruppi (es donne e giovani) sono eterogenee: alcuni privilegiando strumenti e media tradizionali, altri il web e la comunicazione digitale;
- secondo gli italiani l'educazione finanziaria si deve fare a scuola (secondaria) e in "banca".

## 5

### I focus: il gender e generation gaps e il gioco d'azzardo

Oltre al monitoraggio generale, come già evidenziato in precedenza nell'Osservatorio di quest'anno si approfondiscono gli aspetti connessi alle differenze di genere – gender gap – concentrando l'attenzione sulle caratteristiche comportamentali e sul loro possibile impatto sulla literacy di donne e quelli relativi ai giovani – generation gap – esaminando il ruolo della famiglia e delle precoci esperienze con il denaro nel processo di socializzazione finanziaria.

#### Il gender gap

Va innanzitutto evidenziato come il gender gap non sia una specificità italiana; la nostra indagine, dunque, conferma e amplia il quadro delineato a livello internazionale.

Il primo aspetto da mettere in luce è che tra le donne vi sono più soggetti a rischio di fragilità finanziaria; esse, inoltre, mostrano un minor grado di soddisfazione che facilmente dipende da una minor inclusione finanziaria, a sua volta causata da un'offerta del settore finanziario e assicurativo meno mirata e fruibile. Le donne si dichiarano meno interessate ai temi finanziari e ciò che le allontana, oltre al fatto di avere meno risorse da investire e gestire, è un livello di complessità che considerano al di sopra delle proprie capacità. Non sorprendentemente, quindi, sono meno informate e meno consapevoli circa il proprio futuro finanziario, partecipano meno ai mercati anche se non sono aprioristicamente contrarie tant'è che molte sono propense ad avvicinarsi in futuro alla finanza, mosse dal desiderio di proteggere se e i propri cari dai vari rischi a cui sono esposti. Ciò che infine caratterizza le donne è uno stile decisionale più "partecipativo": nella gestione delle finanze familiari più raramente decidono in autonomia e più frequentemente condividono le scelte con il partner o altri membri del nucleo; nel caso degli investimenti sono abituate ad affidarsi ad esperti e anche per apprendere prediligono lo scambio con l'intermediario di riferimento o la comunità

di appartenenza. Utilizzando un modello econometrico che mette a confronto questi comportamenti con quelli degli uomini, si osserva che una parte importante del gap di literacy può essere fatto risalire alle differenze presenti tra uomini e donne nell'interesse per il mondo finanziario, nel grado di autonomia nelle scelte e infine nella propensione a informarsi; questo significa che se si individuassero soluzioni capaci di attrarre le donne verso il mondo della finanza agita, ma anche "parlata", migliorerebbero le loro conoscenze il che potrebbe innescare un circolo virtuoso di maggior partecipazione, apprendimento e così via.

### Il generation gap

Anche la minore literacy finanziaria dei giovani non è una specificità italiana, ma vale comunque la pena illustrare le caratteristiche e i comportamenti delle nuove generazioni. Tra gli italiani di età compresa tra i 18 e i 34 anni è rilevante il numero di coloro che si trovano in condizione di fragilità finanziaria e con una bassa consapevolezza sul proprio futuro finanziario anche se, sorprendentemente, non si sentono esclusi dal mondo finanziario. Un certo numero di giovanissimi pur non avendo alcuna responsabilità sulle decisioni finanziarie di famiglia partecipa attivamente ai mercati finanziari. Tra i giovani che investono emerge un marcato interesse ad operare in autonomia; si tratta comunque di una minoranza sia tra appartenenti alla generazione Z, sia, ancor di più, tra quelli della generazione Y. La mancanza di investimenti oggi non è tuttavia sintomo della lontananza dal mondo finanziario; molti, infatti, si dichiarano intenzionati ad investire in futuro, una volta che disporranno delle risorse necessarie. La finanza non è, in generale, un tema che appassiona i giovani, perché lo trovano un argomento complesso, time consuming e per cui è difficile trovare informazioni affidabili; si rileva comunque una spinta ad apprendere, utilizzando canali digitali e altre forme di apprendimento autonomo on demand, allo scopo di gestire al meglio i propri investimenti e operare in autonomia. Quanto all'educazione finanziaria ritengono che debba essere fatta a scuola e in famiglia.

Proprio il tema del ruolo del contesto familiare e delle esperienze giovanili con il denaro sono stati oggetto di approfondimento nell'indagine condotta quest'anno. Per dare maggiore solidità statistica ai risultati, all'originario campione rappresentativo dell'intera popolazione italiana è stato aggiunto un "boost" di interviste (ovvero al campione rappresentativo della popolazione è stata aggiunta una quota addizionale di giovani) che ha coinvolto oltre duecento rispondenti di età fino a 24 anni; complessivamente sono quindi state registrate

le informazioni di circa mille giovani italiani. Ciò che emerge è che il 40% dei giovani parla spesso in famiglia di temi economici e finanziari e l'oggetto più comune di discussione sono le decisioni di spesa, mentre è raro che la conversazione riguardi il contesto economico. In particolare, le giovani donne discutono in famiglia di queste tematiche meno frequentemente rispetto ai coetanei maschi. Dall'analisi dei dati è inoltre possibile concludere che il contesto familiare gioca effettivamente un ruolo sul livello dell'Edufin. Più specificamente, è possibile concludere che i ragazzi che provengono da una famiglia con un più alto livello di scolarità così come quelli che discutono spesso di temi economici con membri della famiglia hanno un Edufin più alto. Sul livello di Edufin impattano poi le esperienze lavorative e il grado di autonomia nella gestione del denaro. Infatti, i ragazzi che svolgono/hanno svolto un lavoro part-time durante gli studi, che sono economicamente indipendenti e che decidono in autonomia le proprie spese hanno un Edufin più alto.

### Il gioco d'azzardo

Data la rilevanza assunta dal gioco d'azzardo nel nostro Paese, nel rapporto Edufin di quest'anno è stato affrontato il tema, provando ad analizzare le caratteristiche dei giocatori e a verificare la presenza di relazioni tra il livello di educazione finanziaria e di numeracy e la consuetudine al gioco. Pur da prendere con cautela, dall'indagine emerge una propensione al gioco più elevata tra i giovani e tra le persone con redditi più elevati. Vi è poi una maggiore concentrazione di giocatori abituali tra i membri del cluster 3, effettivamente più popolato da giovani, e soprattutto all'interno del cluster 4, dove si collocano le persone più abbienti. L'indagine non rileva invece alcuna relazione tra abitudini al gioco e livello di Edufin e numeracy. Per leggere correttamente questi risultati occorre considerare che il concetto di gioco reca uno stigma negativo che, probabilmente, ha portato i componenti dei cluster più fragili e delle categorie più deboli a distorcere le risposte; chi viceversa si sente più sicuro di sé e più "solido" ha probabilmente risposto in modo più sincero.

## 6

**Infine,  
perché scegliere  
una banca o  
un'assicurazione?**

Uno dei messaggi importanti nell'indagine di quest'anno riguarda il ruolo centrale che secondo gli Italiani devono rivestire gli intermediari finanziari e assicurativi nel fornire informazioni, nel creare iniziative formative e in generale nel fare educazione finanziaria a livello di sistema. Anche sulla scia di queste evidenze è stato chiesto agli Italiani di indicare l'importanza data ad una serie di criteri per selezionare la banca di riferimento. La solidità finanziaria è considerata in assoluto la caratteristica più

importante ed è indicata al primo posto da circa 1/3 dei rispondenti e si “colloca sul podio” tre volte su quattro. Secondi per importanza e a pari merito si posizionano la trasparenza e la fiducia, che ottengono ciascuna il massimo gradimento da parte di circa il 20% degli italiani e, complessivamente, figurano entro le prime tre posizioni sette volte su dieci. Seguono infine per importanza la familiarità con il consulente e il brand, mentre chiude la classifica il passaparola.

## 7

## I risultati dell'analisi semantica

Anche nel 2023 il progetto di ricerca Edufin Index ha previsto di affiancare all'analisi quantitativa alcune domande aperte elaborate con tecniche e strumenti di analisi semantica. Le elaborazioni, effettuate da Finsa S.p.A. utilizzando la piattaforma APP2check, hanno fornito una conferma e un utile complemento ai risultati dell'analisi quantitativa.

La **matrice degli stati d'animo**, derivante dalla combinazione delle domande sulle aspettative (assenti, positive o negative) e quelle relative alle esperienze vissute nel mondo finanziario e assicurativo (assenti, positive o negative/neutre) evidenzia una corrispondenza con i dati dei cluster quantitativi. In particolare:

I **valori più elevati di Edufin Index**, superiori al valore medio 56 della popolazione italiana, si riscontrano per gli stati d'animo corrispondenti ad **aspettativa positiva**, in primis Soddifazione (Edufin 61), ove è positiva anche l'esperienza, ma anche Delusione (Edufin 61) pur in presenza di esperienza negativa e Curiosità (Edufin 58) con assenza di esperienza. Fa eccezione lo stato d'animo di Stupore (Edufin 60), ove l'aspettativa è neutra, ma l'**esperienza è positiva**.

Gli altri 5 stati d'animo, caratterizzati da aspettativa neutra o negativa, hanno Edufin pari o inferiore alla media della popolazione italiana. I **valori più bassi** si registrano per l'**Indifferenza e la Diffidenza** (Edufin 52 in entrambi i casi).

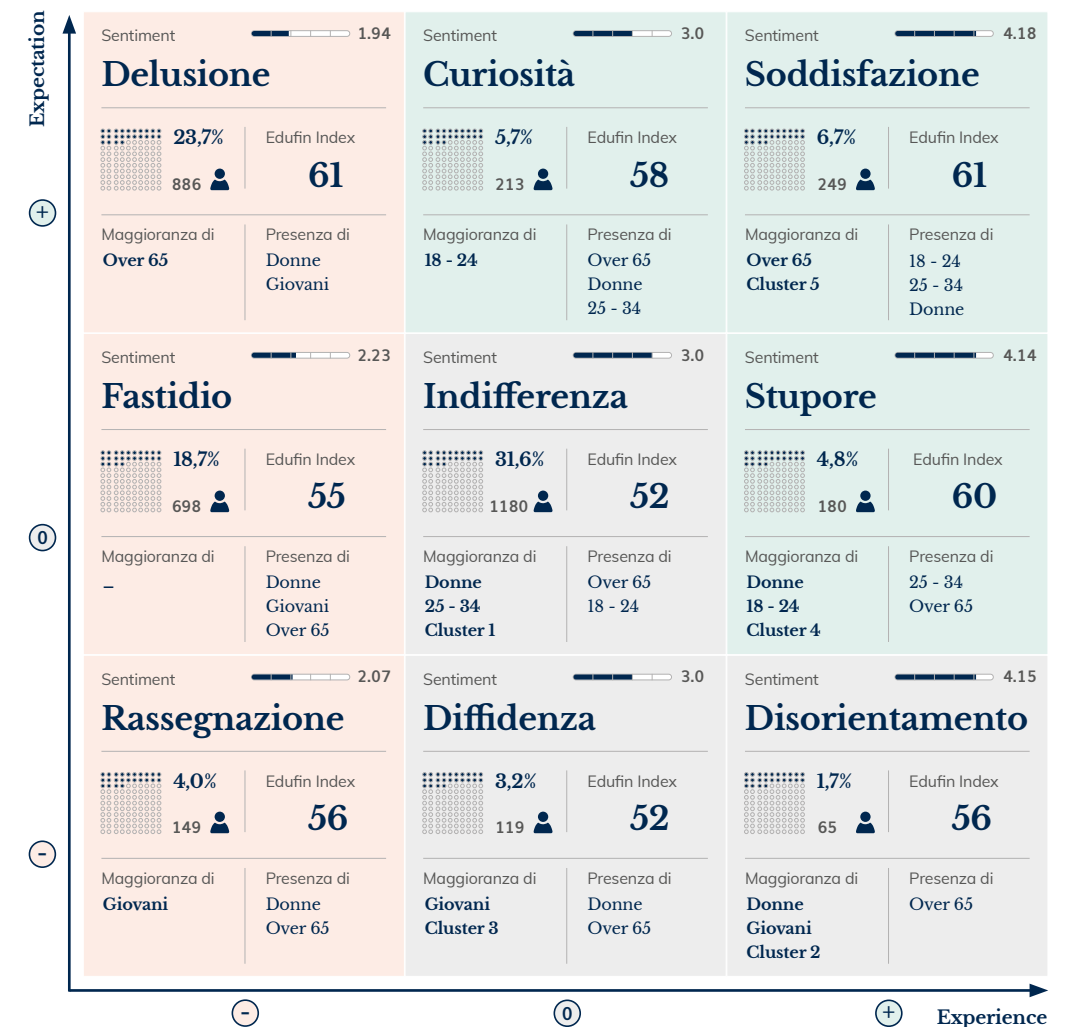
Le **donne** sono scarsamente rappresentate nelle tre caselle corrispondenti all'aspettativa positiva, mentre sono sovrappesate nelle caselle dell'indifferenza, dello stupore e del disorientamento. Per quanto concerne i **giovani**, sono maggiormente presenti nei tre stati d'animo corrispondenti all'aspettativa negativa.

Lo stato d'animo dell'Indifferenza, ha come cluster prevalente i “fragili e disinteressati” (cluster 1); lo stato d'animo del Disorientamento, ha come cluster prevalente gli “insicuri ma fiduciosi” (cluster 2); lo stato d'animo della Diffidenza, ha come cluster prevalente

i “noncuranti e fai da te” (cluster 3); lo stato d'animo dello Stupore ha come cluster prevalente gli “ottimisti e impavidi” (cluster 4); infine lo stato d'animo della Soddifazione ha come cluster prevalente i “colti e composti” (cluster 5).

La seconda domanda aperta, relativa alle motivazioni per acquistare prodotti o servizi finanziari e/o assicurativi, analizzata mediante la tecnica del Semantic Clustering, ha evidenziato come

## Correlazione tra stati d'animo e variabili quantitative (fonte APP2check e SDA Bocconi)



principali motivazioni:

1. non so
2. riuscire ad avere un'entrata
3. avere una vita migliore
4. garantirmi la vecchiaia
5. gestire il capitale
6. tranquillità economica
7. affrontare imprevisti
8. comprare casa

L'incrocio delle motivazioni di acquisto con la matrice aspettativa/esperienza, fornisce una conferma delle caratteristiche comportamentali sia degli stati d'animo, sia dei cluster quantitativi: l'esperienza positiva è legata a motivazioni più costruttive, mentre per gli stati d'animo di indifferenza e diffidenza prevale la risposta "non so".

Per quanto concerne le peculiarità di genere, le donne attribuiscono maggiore importanza alla sicurezza, ai risparmi e alla casa, mentre per gli uomini i topic più ricorrenti sono rendimento e guadagno.

Infine la terza domanda aperta, relativa alle motivazioni per ritenere l'offerta di banche e assicurazioni poco o per nulla adatta, è stata analizzata mediante semantic clustering e ha fornito come principali risultati la mancanza di fiducia nei confronti delle istituzioni finanziarie, seguita dalla mancanza di denaro da investire e dal costo eccessivo dei prodotti finanziari e assicurativi. Da segnalare la peculiarità relativa alle donne che, tra le principali motivazioni, hanno indicato il tema "non ti aiutano".

**C**ome nel 2022 un focus della ricerca è stato dedicato ai "Nuovi Italiani". Sono stati dunque intervistati vis a vis, a differenza della modalità adottata per il campione generale, cento componenti della comunità filippina, altrettanti rumeni ed infine cento tra uomini e donne provenienti dall'America latina.

In relazione alla diversa modalità di erogazione, il questionario è stato sottoposto in forma semplificata; conseguentemente per questi rispondenti è stato possibile costruire solo una misura connessa al livello di conoscenze (Awareness Index semplificato). Pertanto, i risultati non sono direttamente confrontabili, ancorché siano fortemente correlati, a quelli del campione generale.

Nel 202 l'Awareness Index semplificato dei Nuovi Italiani raggiunge livello 46, risulta quindi invariato rispetto al livello del 2022. Anche nei "Nuovi Italiani" è visibile un significativo gender gap che tuttavia è in riduzione rispetto a quello rilevato nello scorso anno (da 7 a 4 punti). La ragione di questo miglioramento è attribuibile prevalentemente al miglioramento delle donne e al peggioramento degli uomini. Questo fenomeno risulta particolarmente accentuato nella comunità latino-americana nella quale le donne presentano un punteggio significativamente migliore rispetto a quello degli uomini.

Un elemento di particolare rilievo è la conoscenza dell'italiano; chi lo parla correntemente ha maggiore consapevolezza, detiene risparmi finanziari (due terzi degli intervistati rispetto ad una media del campione pari al 50%) anche in prodotti diversi da contante e liquidità in banca (che viceversa sono la forma largamente prevalente per le comunità di "Nuovi Italiani") e tiene in considerazione intermediari finanziari e app come fonte informativa.

L'attenzione al rischio risulta invece molto debole. Infatti, oltre il 60% dei Nuovi Italiani non si protegge dai rischi perché ritiene le polizze troppo costose e complicate; fa eccezione, per ovvi motivi, la RC auto e, a seguire, la polizza infortuni. Anche in questo caso chi parla bene italiano si protegge di più e in modo più diversificato. Questo dato potrebbe essere interpretato come sintomo di un maggior radicamento e quindi di una maggior attenzione alla protezione di quanto faticosamente guadagnato e alla difesa dei risultati, materiali ma non solo, raggiunti.

Infine, non sorprendentemente, i "Nuovi Italiani" considerano la comunità di appartenenza come la principale protezione e ad essa tendono ad affidarsi per la risoluzione dei problemi della vita quotidiana; la comunità rappresenta quindi la principale fonte di informativa finanziaria ma anche gli intermediari svolgono un ruolo importante in quanto, quando devono investire e assicurarsi, nove su dieci "Nuovi Italiani" li interpellano.

## 1

## Introduzione

L'alfabetizzazione finanziaria è riconosciuta come una priorità e una condizione ineludibile per assicurare un'adeguata partecipazione dei risparmiatori ai mercati finanziari. Tale partecipazione è necessaria per veicolare le risorse alle imprese produttive e consentire un opportuno sviluppo economico e il **raggiungimento del benessere finanziario** degli stessi risparmiatori.



Istituzioni pubbliche e private devono collaborare per definire azioni utili all'innalzamento della cultura finanziaria degli italiani.

L'innalzamento della cultura finanziaria dei cittadini deve quindi essere il risultato di uno sforzo di sistema, dove le Istituzioni pubbliche e private collaborano per definire azioni utili. Nel nostro Paese un'azione di indirizzo di questo tipo è stata messa in atto con la costituzione del Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria che ha il compito di programmare e promuovere **iniziative di sensibilizzazione ed educazione finanziaria** per migliorare in modo misurabile le competenze dei cittadini italiani in materia di risparmio, investimenti, previdenza, assicurazione. Il comitato trova la sua fonte normativa nell'art. 24 bis del decreto-legge 23 dicembre 2016, n. 237 (convertito in legge con modificazioni dalla Legge 17 febbraio 2017, n. 15, recante "Disposizioni urgenti per la tutela del risparmio nel settore creditizio") in cui vengono stabilite le "Disposizioni generali concernenti l'educazione finanziaria, assicurativa e previdenziale", volte a prevedere misure ed interventi intesi a sviluppare l'educazione finanziaria, assicurativa e previdenziale.

In Italia le iniziative normative non si sono limitate alla costituzione del comitato. A onore del vero va ricordato che le proposte legislative in materia di educazione finanziaria si sono succedute nelle diverse legislature e, anche se alcune di queste sono giunte ad essere oggetto di esame e di dibattito, nessuna è arrivata all'approvazione finale cosicché sono tutte cadute con lo scioglimento delle Camere.

Nell'attuale XIX Legislatura sono state presentate, sia al Senato sia alla Camera, diverse proposte di iniziativa parlamentare; tuttavia,

poiché la formazione della normativa è sempre più originata dal Governo, v'è da aspettarsi che la disposizione che entrerà in vigore è quella contenuta nel Disegno di Legge "Capitali" che nasce da una proposta governativa.

Detto ciò, le attuali proposte in materia di Educazione Finanziaria presentate al Senato sono:

- disegni di Legge S.155 e S.288, rispettivamente a firma dei Senatori Damiani (FI) e Sbröllini (A-IV), prevedono l'introduzione dell'insegnamento dell'educazione finanziaria nel monte ore dedicato all'insegnamento dell'educazione civica di cui alla legge n. 92 del 2019;
- disegni di Legge S.158 e S.421, rispettivamente a firma dei Senatori Damiani (FI) e Paganella (Lega), prevedono l'introduzione dell'insegnamento dell'educazione finanziaria come materia autonoma e complementare al programma scolastico degli studenti.

Tra marzo e aprile la Commissione Cultura del Senato ha avviato l'esame congiunto delle proposte in questione svolgendo un ciclo di audizioni; esso, così come l'esame complessivo dei provvedimenti si è interrotto alla fine del mese di aprile in ragione della presentazione al Senato del disegno di legge di iniziativa del Governo in materia di interventi a sostegno della competitività dei capitali (cd. Ddl Capitali).

Per quanto riguarda la Camera le proposte in esame sono:

- disegno di Legge Congedo C.1185;
- disegno di Legge Centemero C.363.

Si tratta di proposte di analogo contenuto che prevedono l'istituzione dell'insegnamento dell'educazione finanziaria nelle scuole primarie e secondarie con un monte ore annuale di almeno 33 ore; la possibilità di stipulare protocolli di intesa tra le regioni e il Ministero dell'istruzione al fine di concorrere all'elaborazione degli obiettivi didattici, anche su base territoriale, nonché all'eventuale spesa derivante dall'insegnamento curricolare, nell'ipotesi di un'articolazione oraria maggiore del monte ore annuale; l'incarico alla CONSOB di promuovere azioni di informazione e di formazione per la diffusione dell'educazione finanziaria, anche attraverso il coinvolgimento delle associazioni dei consumatori con la stipulazione di appositi protocolli di intesa.

Entrambe le proposte sono assegnate alla Commissione Cultura della Camera che, tuttavia, non ne ha mai avviato l'esame.

Tuttavia, come detto poc'anzi, le probabilità che le proposte appena elencate giungano in porto non sono elevate; assai più verosimile è che concluda il proprio iter il Disegno di Legge "Capitali", attualmente all'esame del Senato S.674, che contiene, all'articolo 21, una disposizione relativa all'insegnamento dell'educazione finanziaria. L'articolo modifica la legge sull'insegnamento dell'educazione civica (legge n.92 / 2019) introducendo tra gli obiettivi dell'insegnamento della materia anche la partecipazione piena e consapevole alla vita economica. Ai fini dello sviluppo delle competenze e degli obiettivi di apprendimento, la norma demanda al Ministero dell'Istruzione l'adozione di linee guida per l'insegnamento della materia, d'intesa con la Banca d'Italia e la Consob, l'Ivass e la Covip. Contestualmente, la norma incarica il Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria di predisporre un piano triennale di attività per la promozione dell'educazione finanziaria.

Il provvedimento è attualmente in esame al Senato<sup>1</sup>; la Commissione Finanze ha terminato l'esame e la votazione degli emendamenti.

In definitiva, **la principale proposta attualmente in esame è quella contenuta nel Ddl Capitali**. È ragionevole credere che l'esame delle ulteriori proposte possa proseguire (o essere avviato) solo se l'iniziativa del Governo non dovesse essere portata a compimento.



L'educazione finanziaria deve seguire un processo di long life learning che parte dalla scuola e prosegue durante il corso della vita.

L'introduzione di un curriculum di studi economico-finanziari all'interno della scuola dell'obbligo permetterà all'Italia di conformarsi alle raccomandazioni dell'OCSE (2005). Le esperienze internazionali mostrano come la scuola costituisca un canale privilegiato per veicolare iniziative, conoscenze e competenze di educazione finanziaria e rivesta un ruolo fondamentale perché, da un lato, consente di raggiungere una vasta fascia della popolazione, con riferimento a tutti i ceti sociali; dall'altro, agevola il processo di familiarizzazione dei consumatori di domani con i temi finanziari, prima che giunga il momento della vita in cui vengono effettuate scelte che incidono sul benessere economico.

Se la Scuola rappresenta, come anche segnalato nella nostra

<sup>1</sup> La stesura di questo rapporto si è conclusa in data 23 ottobre. Non c'è quindi da escludere che al momento della pubblicazione del rapporto la proposta di legge abbia concluso il suo iter legislativo.

indagine, un primo fondamentale presidio di conoscenza e consapevolezza, non esclude però che l'educazione finanziaria debba seguire un processo di long life learning. Disporre di adeguate misure del grado di educazione finanziaria della popolazione è pertanto fondamentale per comprendere dove risiedano criticità e come intervenire per migliorare le competenze finanziarie degli individui. Con questo obiettivo in mente, Alleanza effettua una **ricognizione del grado di "consapevolezza" e di "compostezza comportamentale" in ambito finanziario e assicurativo** della popolazione italiana. I risultati di tale ricognizione sono sintetizzati nell'Edufin Index, presentato per la prima volta nel 2022. Tale indicatore può essere interpretato come una vera e propria misura del "baricentro" finanziario e assicurativo degli Italiani.

All'analisi della financial literacy della popolazione italiana, nel rapporto di quest'anno si include un approfondimento delle possibili cause della minore alfabetizzazione delle donne (gender gap) e dei giovani (generation gap), indagando la relazione che le prime e i secondi intrattengono con il mondo finanziario e assicurativo.

Il presente rapporto informa sui risultati ottenuti nella ricerca svolta sulla base delle risposte fornite al questionario prodotto da SDA Bocconi e sottoposto da Doxa attraverso un'indagine CAWI condotta nel mese di maggio 2023 a un **campione di circa 3.500 italiani**. Per svolgere un'opportuna analisi longitudinale, circa il 60% degli intervistati è stato mantenuto in comune con lo scorso anno. Inoltre, poiché tra gli obiettivi della osservazione del 2023 c'è quello di indagare più nel dettaglio la situazione dell'alfabetizzazione finanziaria delle nuove generazioni, al campione, rappresentativo della popolazione italiana, sono state aggiunte circa **200 interviste condotte con giovani** di età compresa tra 18 e 24 anni.

In continuità con lo scorso anno, il rapporto Alleanza si sofferma anche sulle conoscenze e, novità del 2023, sui comportamenti finanziari dei c.d. "Nuovi Italiani". In questo caso, Doxa ha condotto un'indagine CAPI con circa 300 rispondenti di origine rumena, filippina e sudamericana.

Le elaborazioni di tipo quantitativo sono accompagnate dalle risultanze di analisi qualitative compiute, avvalendosi dell'applicativo di analisi semantica App2check di FINSA, su un set di domande aperte relative ad aspettative, esperienze e aspirazioni nei confronti del mondo finanziario e assicurativo.

## 2

## I risultati dell'Edufin

## Index 2023

L'Edufin Index è un **indicatore composito calcolato come media semplice di due indicatori** costruiti per misurare rispettivamente la **"consapevolezza"** (c.d. "Awareness Index") e la **"compostezza comportamentale"** (c.d. "Behavioural Index") in ambito finanziario e assicurativo. I dettagli relativi alle modalità di costruzione dell'indice, invariate rispetto al 2022, sono forniti nella **figura 1**.

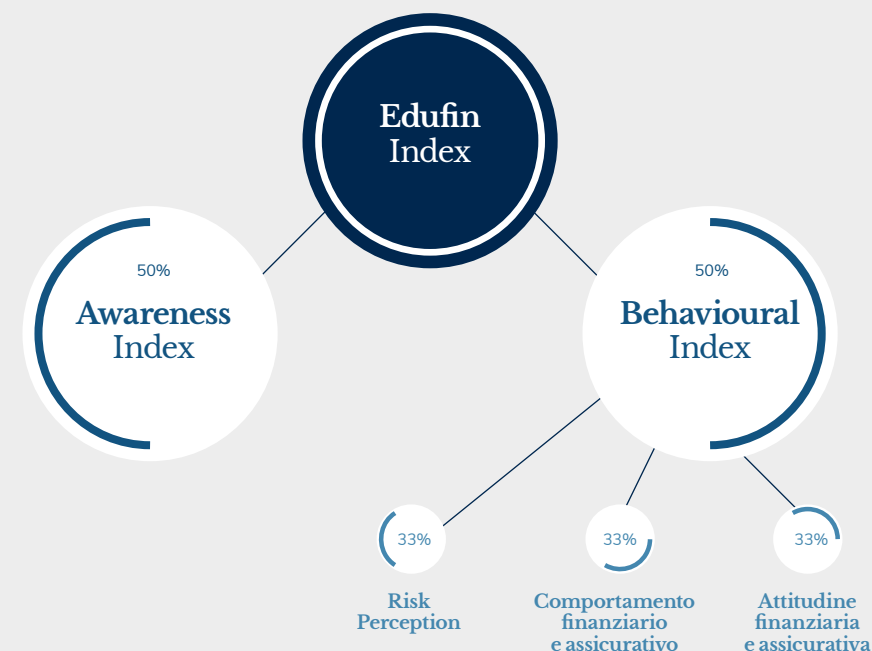


Gli italiani non raggiungono un livello di Edufin Index sufficiente ma la bassa conoscenza viene in parte compensata da comportamenti e scelte verso il mondo finanziario meno preoccupanti.

L'Edufin Index 2023 raggiunge un **livello pari a 56,3** in aumento di ben oltre un punto rispetto al 2022<sup>2</sup>. Pur in miglioramento l'alfabetizzazione finanziaria degli italiani **non raggiunge ancora la sufficienza** (attestata da un livello dell'indicatore pari a 60 su 100). Come mostra la **figura 2**, gli italiani crescono sia in consapevolezza (e raggiungono un livello pari a 54,1 ottenendo quasi 3 punti di incremento rispetto all'anno precedente) sia in compostezza assestandosi a 58,6 che corrisponde a 1 punto sopra i dati 2022. L'Awareness Index, pur mostrando la dinamica più positiva, conferma la bassa e ancora insufficiente conoscenza che gli italiani dimostrano di avere sui temi finanziari e assicurativi. La bassa conoscenza è però in parte compensata da comportamenti meno scomposti e indirizzati a scelte e atteggiamenti verso il mondo finanziario sempre meno preoccupanti e indirizzati verso la sufficienza.

<sup>2</sup> Nelle slide di presentazione al pubblico dei risultati dell'osservatorio effettuata in data 25 ottobre 2023 si è deciso di presentare i dati interi senza decimali allo scopo di fornire un quadro più sintetico e di immediata comprensione. Pertanto, a causa dei necessari arrotondamenti intervenuti alcune delle "effettive" variazioni intervenute negli indicatori possono essere state sotto o sopra rappresentate. In nessun caso, le piccole incoerenze che possono riscontrarsi tra i dati forniti nel rapporto e quelli presentati nell'evento pubblico e che sono il frutto delle ricordate approssimazioni generano informazioni contraddittorie circa l'andamento degli indicatori nel tempo.

## F.1 Costruzione dell'Edufin Index



L'**Edufin Index** è la media semplice di due indicatori: l'Awareness Index, che registra la sfera del sapere finanziario degli italiani, e il Behavioural Index costruito per misurare il comportamento e l'attitudine finanziaria e assicurativa e che concerne la sfera del fare. È costruito in scala 0-100 con la sufficienza raggiunta a quota 60.

In dettaglio, l'**Awareness Index** è costruito sulla base delle risposte fornite a 10 domande che indagano la percezione ex-ante che ciascuno ha delle proprie conoscenze finanziarie ed assicurative, le effettive conoscenze e infine la valutazione ex-post della bontà delle risposte fornite sia in termini assoluti sia rispetto ad un gruppo di pari. È un indicatore costruito per "premiare" la conoscenza, ma anche la capacità di giudizio delle proprie abilità in campo finanziario e assicurativo.

Il **Behavioural Index**, data la natura articolata dei campi di indagine è prodotto come media di tre indicatori volti a misurare rispettivamente: la Risk Perception, il Comportamento finanziario e assicurativo, l'Attitudine e sentiment relativi ai temi finanziari e assicurativi.

L'**indice di Risk Perception** è composto dalle risposte a quattro domande e valuta quanto la percezione soggettiva del rischio si discosti dai livelli oggettivi, ad esempio indagando sulla capacità di distinguere il rischio dall'incertezza o di incorrere nella "illusione di certezza", premiando la capacità di utilizzare le informazioni disponibili per elaborare ragionamenti finanziari e assicurativi oggettivamente corretti.

L'**indice di Comportamento finanziario e assicurativo** è composto dalle risposte a due domande e misura la diffusione di strumenti finanziari e assicurativi, premiando chi partecipa più diffusamente ai mercati in questione.

L'**indice di Attitudine e sentiment nei confronti dei mercati finanziari e assicurativi** è composto da sette domande. È un indicatore che, per sua natura, registra fattori diversi come la fiducia negli intermediari finanziari, la propensione a pianificare (o al contrario la presenza di present bias), nonché il grado di attenzione/priorità posta a bisogni di natura finanziaria e assicurativa e infine il "sentiment" positivo o negativo nei confronti della finanza. È costruito allo scopo di «premiare» chi «mette la testa» sulle tematiche in questione.



## F.2 Edufin Index 2023 e confronto 2022

	2023 Campione base	2022 Campione base	Delta
Edufin Index	56,3	54,5	1,8
Awareness	54,1	51,2	2,9
Behavioural	58,5	57,6	0,9
Risk Perception	47,6	47,0	0,7
Comportamento	64,3	63,6	0,7
Attitudine	63,6	62,4	1,2
Base	3519	3500	

In dettaglio, il miglioramento riscontrato nel Behavioural Index è il frutto dell'innalzamento di tutti i sotto indicatori che lo compongono: l'indice di Risk Perception, pur fortemente negativo, cresce di oltre mezzo punto e si assesta a 47,6, gli indici di comportamento e attitudine a loro volta consolidano il loro risultato positivo crescendo rispettivamente di 0,7 e di 1,2 punti e raggiungono un livello pari a 64,3 e 63,6. Proprio l'indice di Attitudine, ovvero **la propensione a mettere la testa sui temi finanziari e assicurativi, testimonia una crescita sostenuta** e seconda solo all'incremento dell'Awareness Index.



Con una crescita di 7 punti rispetto al 2022, la quota di italiani che raggiungono un livello almeno sufficiente di Edufin Index è del 40%.

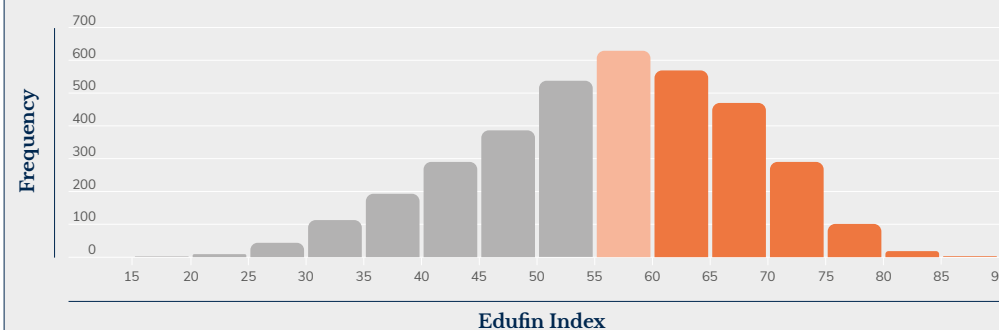
I dati medi nascondono in realtà una **popolazione italiana con livelli di competenza molto dispersi**, come mostra la **figura 3** e la **figura 4**<sup>3</sup> in cui sono rappresentate le distribuzioni di frequenza dei punteggi ottenuti nell'Edufin Index e nei sotto-indicatori che lo compongono e il confronto con la distribuzione dei risultati per il 2022.

La distribuzione dei risultati dell'Edufin Index non è simmetrica rispetto alla media e si caratterizza per una certa asimmetria a favore dei risultati insufficienti. Oggi **raggiunge la sufficienza poco più del 40% della popolazione**, quota in crescita di circa sette punti rispetto al 2022. È invece relativamente stabile

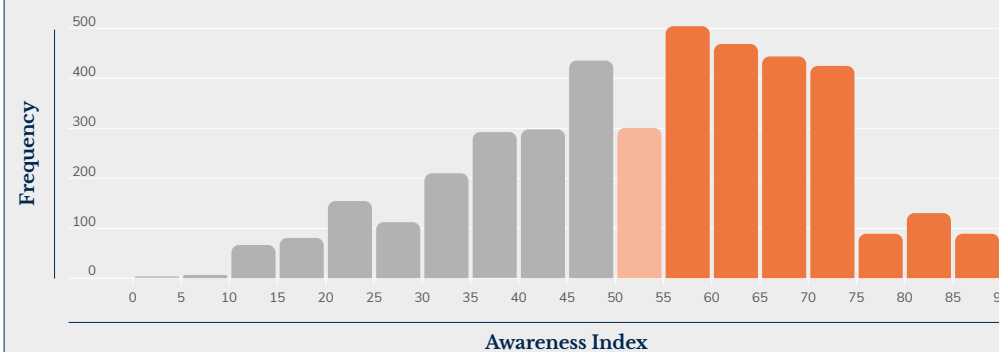
<sup>3</sup> Per ulteriori dettagli, si rimanda all'Appendice 2 in cui sono presentati i dati per fasce di Edufin suddivisi per le principali variabili sociodemografiche.

## F.3 Distribuzione di frequenza dei risultati dell'Edufin Index 2023 e delle sue componenti (Awareness e Behavioural Index)

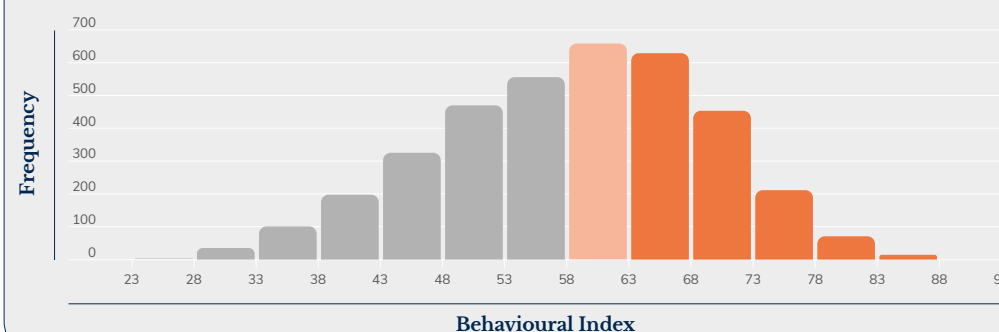
## Distribuzione di frequenza risultati dell'Edufin Index 2023



## Distribuzione di frequenza risultati dell'Awareness Index 2023



## Distribuzione di frequenza risultati del Behavioural Index 2023



intorno al 10% la quota della popolazione con punteggio gravemente insufficiente e inferiore a 40. Tra il 2022 e 2023 c'è quindi stata una quota non trascurabile di italiani che ha colmato un gap di cultura finanziaria raggiungendo la sufficienza, ma esiste un segmento della popolazione che presenta forti carenze e non dà segnali di miglioramento.

La distribuzione dei risultati dell'Awareness Index è simile a quella dell'indicatore generale: poco più del 40% degli italiani raggiunge la sufficienza, in crescita di quasi dieci punti rispetto all'anno precedente, ma una quota di circa ¼ della popolazione

F.4 Distribuzione della popolazione per livelli di Edufin Index Confronto 2023-2022 (dati in percentuale)			
	Punteggi	2023	2022
Edufin Index	0 - 40	10,3%	11,7%
	40 - 60	48,9%	54,6%
	60 - 100	40,8%	33,7%
Awareness Index	0 - 40	22,1%	24,4%
	40 - 60	36,9%	45,2%
	60 - 100	41,0%	30,4%
Behavioural Index	0 - 40	5,7%	6,0%
	40 - 60	46,8%	49,5%
	60 - 100	47,4%	44,5%
Risk Perception	0 - 40	31,6%	32,7%
	40 - 60	47,9%	48,7%
	60 - 100	20,5%	18,6%
Comportamento	0 - 40	22,5%	23,0%
	40 - 60	13,7%	14,0%
	60 - 100	63,9%	63,0%
Attitudine	0 - 40	3,8%	4,4%
	40 - 60	33,8%	37,5%
	60 - 100	62,4%	58,1%



È presente una quota di italiani in una situazione di staticità che risultano fortemente insufficienti, sia per carenza di conoscenze che per la mancanza di un miglioramento dei propri comportamenti in ambito finanziario.

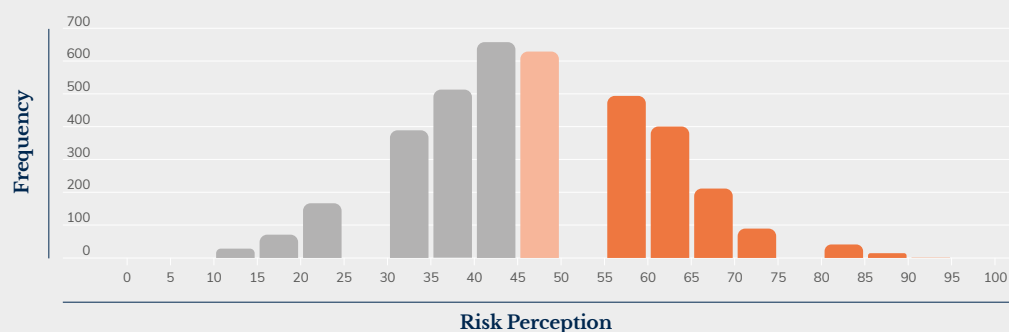
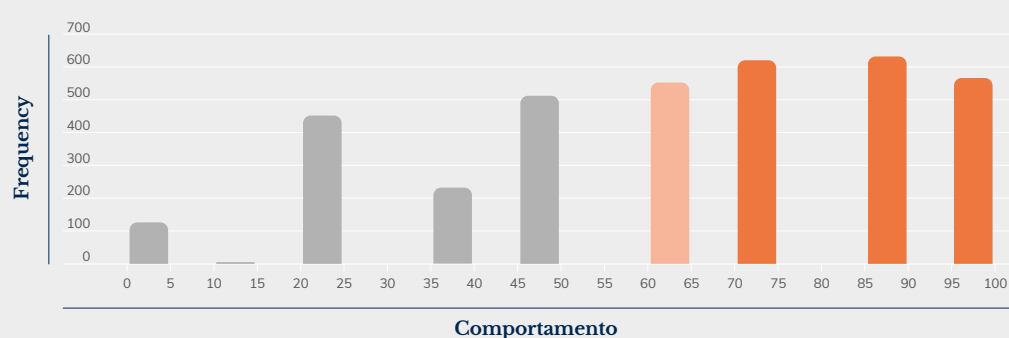
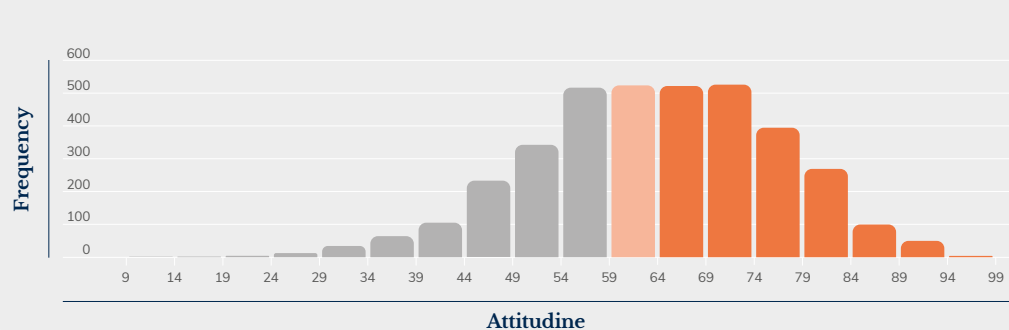
si colloca al di sotto di 40, senza variazioni significative rispetto al 2022. Come già visto nell'indicatore generale, il confronto mostra una dinamica positiva per un numero rilevante di italiani, ma palesa anche la presenza di uno **“zoccolo duro” all'interno della popolazione che ha un deficit severo di conoscenze in ambito finanziario.**

La distribuzione dei risultati dell'indice Behavioural è decisamente più favorevole, poiché quasi il 50% della popolazione raggiunge la sufficienza e solo il 6% ha punteggi inferiori a 40. Pur con proporzioni diverse rispetto agli altri indicatori esaminati, anche per l'indice Behavioural si osserva un aumento di circa quattro punti nella quota della popolazione con risultati sufficienti; mentre resta stabile la percentuale di chi ha carenze molto forti. Pur, quindi, con numeri meno drammatici rispetto a quelli riscontrati nella sfera del sapere, anche nella sfera del fare si osserva, a fronte di un generale miglioramento, la presenza di una quota della popolazione che non migliora i propri comportamenti finanziari.

La **figura 4** e la **figura 5** illustrano la distribuzione di frequenza dei risultati nel caso dei sotto-indicatori che compongono il Behavioural Index e mostrano che nel caso dell'indicatore di risk perception gli italiani che raggiungono la sufficienza sono un numero di poco superiore al 20% (erano il 18% nel 2022), mentre circa 1/3 di essi –percentuali invariate rispetto al 2022– si colloca sotto 40. Si osserva inoltre che nel caso dei sotto-indicatori di comportamento e di attitudine, la percentuale di italiani che raggiunge la sufficienza è rispettivamente pari a 64% e 62%, entrambe le quote sono in miglioramento rispetto al 2022, quanto la popolazione che raggiungeva la sufficienza sull'indicatore di comportamento era circa 1 punto percentuale in meno di quest'anno e di oltre 4 punti in meno sull'indice di attitudine. La popolazione con livelli inferiori a 40 è sostanzialmente invariata tra 2022 e 2023 e rappresenta rispettivamente poco meno di ¼ della popolazione nel caso dell'indicatore di comportamento e circa il 4% nel caso dell'indicatore di attitudine.

I dati di dettaglio confermano quindi non solo un innalzamento del livello medio di Edufin e delle sue componenti, ma anche, condizione di una certa rilevanza, il **generale incremento nella quota della popolazione che ottiene risultati sufficienti**, in particolare in termini di Awareness e di attitudine. D'altra parte, la nota dolente riguarda la **preoccupante staticità del numero**

F.5

**Distribuzione di frequenza dei risultati dei sotto-indicatori del Behavioural Index 2023 (risk perception, comportamento, attitudine)**
**Distribuzione di frequenza risultati dell'indice di Risk Perception 2023**

**Distribuzione di frequenza risultati dell'indice di Comportamento 2023**

**Distribuzione di frequenza risultati dell'indice di Attitudine 2023**


Le persone a cui viene chiesto più volte di rispondere alla stessa tipologia di domande sembrano più inclini a prestare attenzione alle tematiche su cui vengono interrogate.

di italiani che ottengono risultati fortemente insufficienti, in particolare in termini di Awareness e di partecipazione ai mercati finanziari e assicurativi (sotto-indice di comportamento). Un approfondimento delle caratteristiche dei diversi segmenti della popolazione sarà oggetto della sezione 3 del presente Rapporto.

Riprendendo l'analisi dei dati medi si ricorda che nell'indagine condotta quest'anno, una quota della popolazione indagata, pari a circa il 60%, è stata mantenuta invariata rispetto precedente rilevazione allo scopo di condurre un'analisi panel dei risultati. Il campione fisso, i cui dati sono presentati nelle **figura 6 e figura 7**, conferma il generale miglioramento registrato dal totale della popolazione e per alcuni sotto indicatori registra una crescita più accentuata della media. In proposito, confrontando i risultati 2023 tra rispondenti del panel e gli altri rispondenti, emerge una differenza a favore dei primi, in particolare sul fronte dell'Awareness

F.6

**Andamento dell'Edufin Index 2023-2022 rispondenti del gruppo fisso**

	2023 Panel	2022 Panel	Delta
<b>Edufin Index</b>	56,6	54,7	1,9
<b>Awareness</b>	54,7	51,7	2,9
<b>Behavioural</b>	58,5	57,6	0,9
<i>Risk Perception</i>	47,7	46,4	1,3
<i>Comportamento</i>	<b>64,1</b>	<b>63,6</b>	0,4
<i>Attitudine</i>	<b>63,6</b>	<b>62,7</b>	0,9
<b>Base</b>	2244	2244	

F.7

**Confronto Edufin Index tra rispondenti del gruppo fisso (panel) e altri rispondenti**

	2023	
	Panel	Non panel
<b>Edufin Index</b>	56,6	56,0
<b>Awareness</b>	54,7	53,0
<b>Behavioural</b>	58,5	59,0
<b>Numero rispondenti</b>	2244	1275

F.8

Distribuzione di frequenza dei risultati dei sotto-indicatori del Behavioural Index 2023  
(risk perception, comportamento, attitudine)

		Edufin Index			Awareness			Behavioural			Risk Perception			Comportamento			Attitudine		
		2023	2022	Delta	2023	2022	Delta	2023	2022	Delta	2023	2022	Delta	2023	2022	Delta	2023	2022	Delta
Genere	Maschio	59,0	57,3	1,7	58,5	55,7	2,7	59,5	58,9	0,6	46,8	46,6	0,3	69,2	68,7	0,6	62,5	61,5	1,1
	Femmina	53,9	51,8	2,1	50,3	47,2	3,1	57,5	56,4	1,1	48,2	47,2	1,0	59,6	58,6	1,0	64,8	63,5	1,3
	Altro	52,7	49,0	3,8	45,7	41,3	4,4	59,7	56,6	3,1	54,8	52,6	2,2	71,7	66,3	5,4	52,7	51,0	1,7
Fascia d'età	18-24	53,5	51,4	2,1	48,8	46,5	2,3	58,2	56,4	1,8	49,3	47,3	2,0	63,7	61,4	2,3	61,7	60,4	1,2
	25-34	54,8	52,8	2,0	50,9	48,2	2,7	58,6	57,4	1,2	47,9	48,9	-1,0	65,1	62,7	2,4	62,7	60,6	2,1
	35-44	56,3	54,6	1,6	53,3	50,6	2,7	59,2	58,6	0,5	48,9	48,8	0,1	65,2	65,2	0,0	63,5	62,0	1,6
	45-64	57,2	55,1	2,1	55,1	52,1	3,0	59,4	58,2	1,2	48,0	46,7	1,3	65,3	64,2	1,1	64,8	63,7	1,1
	65+	56,7	55,0	1,6	56,2	53,2	3,0	57,1	56,9	0,2	45,9	45,4	0,5	62,5	63,1	-0,6	62,9	62,2	0,8
Area	Nord Ovest	57,6	55,6	2,1	55,9	52,3	3,6	59,4	58,8	0,6	47,3	46,8	0,6	67,6	67,6	0,0	63,1	62,0	1,1
	Nord Est	58,2	56,9	1,3	55,7	53,7	2,0	60,7	60,0	0,6	48,2	48,2	0,0	69,6	69,1	0,5	64,3	62,8	1,4
	Centro	56,4	54,5	2,0	54,2	51,4	2,9	58,6	57,6	1,0	47,8	46,6	1,2	64,8	63,8	0,9	63,3	62,4	0,9
	Sud e isole	54,1	52,1	2,0	51,7	48,9	2,8	56,5	55,4	1,1	47,5	46,6	0,8	58,4	57,2	1,3	63,7	62,4	1,3
Occupazione	Lavoratori autonomi	58,3	57,2	1,1	56,5	54,7	1,7	60,1	59,7	0,4	47,9	47,7	0,2	68,7	69,5	-0,7	63,7	61,9	1,8
	Lavoratori dipendenti	57,7	55,6	2,1	55,1	52,1	3,1	60,3	59,1	1,1	47,6	47,0	0,6	69,1	67,2	1,9	64,2	63,2	1,0
	Casalingo/a	49,9	47,5	2,4	45,7	41,8	3,9	54,1	53,1	0,9	48,6	46,9	1,7	50,3	49,5	0,8	63,3	62,9	0,3
	Studente	50,4	50,6	-0,2	45,4	46,0	-0,6	55,4	55,2	0,2	49,9	48,2	1,7	54,7	56,9	-2,2	61,6	60,6	1,0
	Pensionato	56,8	55,5	1,3	56,4	54,1	2,3	57,3	57,0	0,3	46,7	45,9	0,8	62,4	63,8	-1,4	62,8	61,2	1,6
	Non occupati	49,4	47,8	1,6	46,5	44,2	2,3	52,2	51,3	0,9	49,1	46,9	2,2	44,9	46,0	-1,1	62,7	61,1	1,6
	Altro	57,4	53,7	3,7	56,3	48,8	7,4	58,5	58,6	-0,1	45,6	51,3	-5,7	67,2	63,5	3,7	62,8	61,1	1,7
Reddito	Meno di 20.000	52,2	50,1	2,1	49,3	46,1	3,2	55,1	54,0	1,1	47,9	47,5	0,4	54,6	53,3	1,3	62,6	61,1	1,5
	Tra 20.000 e 40.000	58,0	56,2	1,8	56,0	53,0	3,0	60,0	59,4	0,6	47,2	46,5	0,7	68,3	68,4	-0,1	64,4	63,2	1,2
	Tra 40.000 e 80.000	62,9	60,9	2,0	62,5	59,9	2,6	63,3	61,8	1,5	47,1	45,7	1,4	78,2	76,8	1,4	64,7	63,0	1,6
	Oltre 80.000	64,6	62,1	2,5	64,9	61,4	3,5	64,3	62,8	1,5	44,5	42,9	1,6	84,7	83,6	1,1	63,6	61,8	1,8
	Preferisco non rispondere	52,3	51,7	0,6	48,6	47,5	1,2	56,0	55,9	0,1	49,3	48,6	0,7	56,3	56,9	-0,6	62,3	62,1	0,2
Famiglia	Famiglia con figli	56,7	54,6	2,2	54,3	51,0	3,3	59,1	58,1	1,0	47,2	47,0	0,3	65,2	63,9	1,4	65,0	63,6	1,4
	Famiglia monoparentale	55,6	52,3	3,4	53,0	49,7	3,3	58,3	54,8	3,5	47,7	46,7	1,0	63,0	56,0	7,1	64,1	61,8	2,3
	Single	55,4	53,6	1,7	54,3	50,9	3,4	56,5	56,3	0,1	49,1	48,6	0,6	60,3	61,3	-1,0	59,9	59,1	0,9
	Coppia	56,4	55,2	1,2	53,9	52,4	1,5	58,9	58,0	1,0	47,6	45,8	1,8	66,1	66,1	0,0	63,1	62,0	1,1
	Altro	53,7	52,5	1,1	52,6	48,3	4,3	54,7	56,8	-2,1	46,2	49,7	-3,6	55,5	58,4	-2,9	62,5	62,3	0,2
Istruzione	Senza diploma	50,9	49,2	1,7	48,4	45,1	3,3	53,4	53,3	0,1	47,6	47,4	0,2	50,4	51,2	-0,8	62,2	61,3	1,0
	Diploma	56,0	54,0	2,0	53,7	50,8	2,9	58,4	57,2	1,2	47,4	46,9	0,5	63,5	61,9	1,6	64,1	62,8	1,4
	Università o superiore	58,4	56,8	1,6	56,4	53,8	2,6	60,3	59,7	0,6	47,9	46,9	1,0	69,8	70,1	-0,3	63,2	62,1	1,1

a suggerire una qualche forma di effetto apprendimento. In altre parole, le persone sollecitate più volte a rispondere alle stesse tipologie di domande sembrano più inclini a prestare attenzione alle tematiche su cui vengono interrogate e a migliorare le proprie risposte. Più in generale, i dati suggeriscono l'**esistenza di una relazione positiva tra educazione e conoscenza** in ambito finanziario.

Il miglioramento del grado di alfabetizzazione finanziaria è trasversale e generalizzato, come mostra la **figura 8** in cui si confrontano i dati dei diversi indici suddivisi per i principali segmenti socio-demografici. Praticamente, in pressoché tutti i segmenti della popolazione e in tutti i sotto-indicatori si registra una variazione con segno positivo statisticamente significativa. Sono eccezioni degne di nota:

1. il **leggero peggioramento dei risultati conseguiti dagli studenti** sia sul fronte della consapevolezza (Awareness Index) sia sul fronte della partecipazione ai mercati finanziari (indice di comportamento) e complessivamente sull'indicatore di sintesi;
2. la **riduzione in genere contenuta del sotto-indice di comportamento per alcuni segmenti della popolazione** (over 65, lavoratori autonomi, etc).

Merita poi specifica attenzione la dinamica delle risposte suddivise per genere dei rispondenti: le donne presentano un incremento di tutti gli indicatori superiore a quello degli uomini. Tale andamento porta ad una seppur **minima riduzione del gender gap**, pari a circa mezzo punto. La **figura 9**, che articola le diverse determinanti del gender gap, testimonia di come questo sia dovuto prevalentemente al diverso livello di Awareness registrato tra uomini e donne. Le differenze nell'indicatore Behavioural sono invece complessivamente più contenute e nascondono in realtà una situazione ben più articolata all'interno dei vari sotto-indicatori che lo compongono. Innanzitutto, preme sottolineare che **nei sotto-indicatori di attitudine e di risk perception i risultati ottenuti sono a favore dell'universo femminile** che raggiunge complessivamente punteggi più alti e in miglioramento rispetto al 2022. Tali risultati confermano evidenze già ricordate nel rapporto dello scorso anno, poiché anche quest'anno si osservano donne più predisposte a "mettere la testa" in modo ordinato sulle questioni finanziarie e a considerare prioritari i bisogni connessi al benessere economico proprio e della famiglia. Le



Le donne presentano un incremento di tutti gli indicatori; tuttavia, sono notevolmente meno partecipi ai mercati finanziari e assicurativi rispetto agli uomini.

F.9 Evoluzione del gender gap misurato dai vari indicatori			
	2023	2022	Delta
<b>Edufin Index</b>	5,1	5,5	-0,4
<b>Awareness</b>	8,2	8,5	-0,3
<b>Behavioural</b>	2	2,5	-0,5
<i>Risk Perception</i>	-3,1	-3	-0,1
<i>Comportamento</i>	9,7	10,1	-0,4
<i>Attitudine</i>	-2,3	-2,1	-0,2

donne hanno invece un indicatore di comportamento, la misura della partecipazione ai mercati finanziari e assicurativi che, seppure raggiunga quest'anno la sufficienza, è ancora molto distante da quella maschile, di quasi dieci punti superiore.



Le generazioni fino ai 34 anni tendono ad avere un livello di educazione finanziaria più basso della media ma tra loro il gender gap è più contenuto, soprattutto tra quelli residenti al Nord-Est.

Per approfondire ulteriormente il tema, nella **figura 10** si rappresenta il livello di Edufin Index suddiviso per genere, età ed area geografica e si osserva che per ogni fascia di età, compresi i giovanissimi, il livello di Edufin Index raggiunge livelli maggiori per i rispondenti di sesso maschile. **Tale gender gap è comunque particolarmente contenuto tra i giovani di età fino a 34 anni residenti al Nord-Est** e complessivamente più basso in quella stessa area del Paese, mentre è accentuato al Sud e Isole (quasi 1 punto sopra al Nord-Est). La tabella dimostra che al gender gap si associa un altrettanto significativo generation gap. I giovani della generazione Z e X (fino a 34 anni) tendono ad avere un grado di educazione finanziario più basso della media e **il livello di educazione finanziaria cresce con l'età**, per raggiungere un livello di massimo nella fascia di età fino a 64 anni. Il generation gap è presente in tutte le aree del Paese, pur se più accentuato al Nord-Est e al Centro, e riguarda i rispondenti di ambo i sessi.

La condizioni di gender e generation gap qui presentate confermano quanto registrato in vari studi domestici e internazionali (tra gli altri Lusardi e Bottazzi, 2022, Bucher-Koenen et al, 2017, Sherwood, 2020). Questo tipo di differenza è sorprendente soprattutto nei paesi industrializzati dove l'accesso all'educazione è ampio e indiscriminato e dove il grado di scolarità di donne e giovani è equivalente, se non addirittura superiore, a quello riscontrato

F.10

Risultati dell'Edufin Index 2023 suddivisi per fascia di età, genere e area geografica di residenza

		Area					
		Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud e isole	Total	
		Fascia d'età					
18-24	Genere	Maschio	57,08	54,07	55,09	54,52	55,22
		Femmina	53,92	53,58	50,30	49,88	51,70
		Altro	51,45	52,03	47,82	48,37	50,05
		<b>Totale</b>	<b>55,17</b>	<b>53,74</b>	<b>53,00</b>	<b>51,80</b>	<b>53,29</b>
25-34	Genere	Maschio	57,94	57,53	56,79	54,96	56,58
		Femmina	53,85	55,19	52,33	52,81	53,40
		Altro	50,99		55,58	53,10	53,06
		<b>Totale</b>	<b>55,58</b>	<b>56,23</b>	<b>54,25</b>	<b>53,75</b>	<b>54,76</b>
35-44	Genere	Maschio	60,86	61,28	60,07	57,45	59,76
		Femmina	55,19	53,55	52,26	50,59	52,57
		Altro		67,96	52,47	58,33	56,74
		<b>Totale</b>	<b>58,36</b>	<b>57,79</b>	<b>56,10</b>	<b>53,83</b>	<b>56,26</b>
45-64	Genere	Maschio	61,17	61,83	59,27	58,18	59,93
		Femmina	55,88	56,88	57,20	51,23	54,56
		Altro			53,83	49,60	52,25
		<b>Totale</b>	<b>58,74</b>	<b>59,37</b>	<b>58,15</b>	<b>54,43</b>	<b>57,21</b>
65+	Genere	Maschio	60,08	61,29	59,40	56,87	59,25
		Femmina	55,43	56,82	52,63	53,14	54,50
		Altro			57,70	51,59	56,18
		<b>Totale</b>	<b>57,52</b>	<b>58,90</b>	<b>55,88</b>	<b>54,81</b>	<b>56,67</b>
Totale	Genere	Maschio	59,96	60,13	58,58	56,86	58,73
		Femmina	55,15	55,83	53,93	51,60	53,78
		Altro	51,30	54,31	53,33	50,52	52,00
		<b>Totale</b>	<b>57,46</b>	<b>57,94</b>	<b>56,17</b>	<b>53,96</b>	<b>56,</b>

negli uomini o in altre generazioni. Poiché il livello di educazione finanziaria impatta sulla capacità delle persone di meglio “navigare” attraverso le complessità che si incontrano nelle proprie esperienze finanziarie, è importante comprendere le motivazioni di tale gap. Con riferimento al gender gap, l'OCSE (2013) elenca una serie di possibili motivazioni tra cui differenze: nelle attitudini matematiche registrate tra generi, nel grado di coinvolgimento nelle scelte finanziarie famigliari, nella sicurezza circa le proprie capacità di gestire ed affrontare tematiche complesse (self-efficacy) e infine nell'interesse per i temi finanziari. Motivazioni simili a cui va aggiunto anche il ruolo della famiglia nella socializzazione finanziarie (Moreno-Herrero et al, 2018), si ritrovano in letteratura per giustificare il gap tra generazioni. Per contribuire ad una migliore comprensione del fenomeno osservato, nell'indagine di quest'anno (si veda il successivo capitolo 4) si approfondiscono tematiche connesse ai comportamenti, alle condizioni e alle preferenze finanziarie e si analizza quanto queste possano giustificare le eventuali differenze presenti tra generi e generazioni.

## 2.1

### La relazione tra Edufin Index e le caratteristiche comportamentali

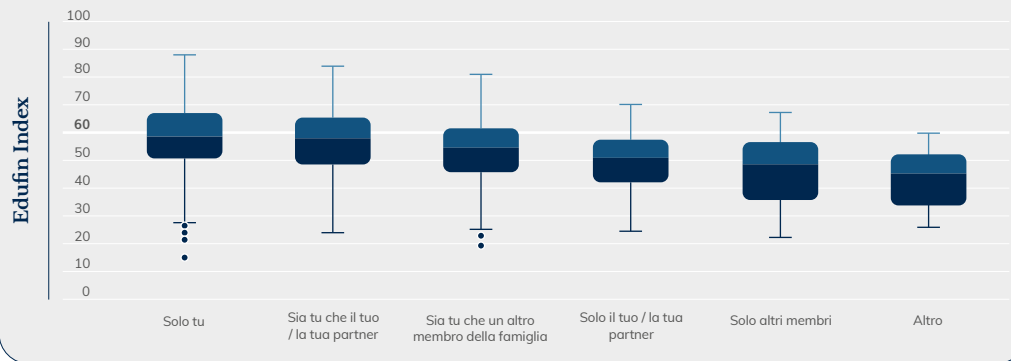
L'Edufin Index è una misura composta che rileva sia la conoscenza sia i complessivi comportamenti e atteggiamenti che le persone hanno in merito a questioni finanziarie e assicurative. È, pertanto, interessante vedere la relazione tra il nostro indicatore e una serie di aspetti relativi a comportamenti, condizioni e preferenze finanziarie dei rispondenti, quali lo stile decisionale in materia di gestione del budget familiare e degli investimenti, la condizione di fragilità e inclusione finanziaria, l'interesse dimostrato per i temi finanziari, la propensione ad informarsi e la consapevolezza circa la propria posizione finanziaria futura (per i dettagli delle risposte fornite si rimanda al successivo capitolo 4). Infine, anche quest'anno, sono state poste domande utili a comprendere l'attitudine verso i concetti matematico-statistici e il conseguente grado di numeracy<sup>4</sup> della popolazione e i risultati ottenuti sono stati messi a confronto con i corrispondenti livelli di Edufin.

Le **figura 11** e **figura 12** mostrano innanzitutto la relazione tra Edufin e la gestione rispettivamente del budget familiare e degli investimenti. Dai grafici emerge chiaramente come **le persone che si occupano in prima persona, da soli o con l'aiuto del proprio**

<sup>4</sup> La parola numeracy è un neologismo utilizzato per la prima volta nel 1959 nel Crowther report come parola speculare a literacy. Il suo significato va ben al di là delle capacità di far di conto e si riferisce alle abilità logiche connesse all'utilizzo di concetti matematico-statistici per prendere decisioni nella vita reale.

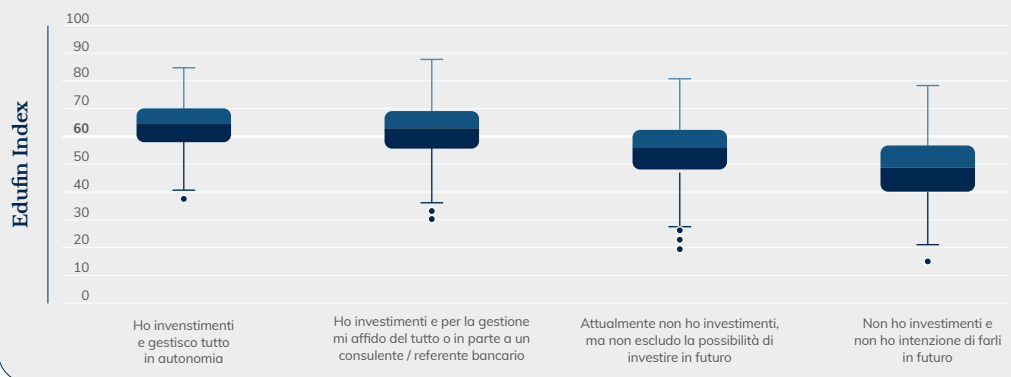
### F.11 Relazione tra Edufin Index e coinvolgimento nella gestione del budget familiare

Chi è il responsabile della gestione quotidiana del denaro nella tua famiglia?



### F.12 Relazione tra Edufin Index e gestione degli investimenti

Parliamo di investimenti finanziari, in quale delle seguenti affermazioni ti riconosci maggiormente?



partner, della gestione del budget familiare presentino un Edufin Index significativamente più elevato di coloro i quali non hanno alcun tipo di coinvolgimento. Un quadro simile appare anche tra investimenti e l'Edufin: **le persone che investono, in primis in modo autonomo, hanno un Edufin superiore** a coloro i quali attualmente non investono e non intendono farlo in futuro.

Questi dati confermano una relazione virtuosa tra grado di consapevolezza e compostezza comportamentale e decision-making in ambito finanziario. Sono risultati coerenti con quanto spesso

già osservato in letteratura (ad esempio Lusardi e Mitchel 2007 e Van Rooij et al 2012) ovvero che **persone con una literacy finanziaria più elevata dimostrano di operare sulla base di un processo decisionale più efficiente ed ottimale**. La relazione causale resta tuttavia difficile da comprendere, anche se nel modello econometrico presentato nella sessione 2.2 si osserva che l'Edufin Index cresce con il coinvolgimento in decisioni finanziarie (sia gestione del budget familiare sia gestione degli investimenti). Tale risultato non esclude tuttavia, come ben documentato in letteratura, la possibilità che la relazione osservata presenti degli elementi di endogeneità tali da giustificare anche una condizione di causalità inversa (Stolper e Walter 2017).



Coloro che non hanno una rendita regolare rientrano nella categoria dei finanziariamente fragili e ottengono un Edufin Index medio pari a 50, di molto inferiore alla sufficienza.

Dai nostri dati sembra poi emergere che è **l'atto di prendere le decisioni, più del modo più o meno autonomo di farlo, a correlare positivamente con l'Edufin Index**. Anche in questo caso, i nostri dati appaiono in linea con quelli di altri studi in cui rimane aperto il quesito circa il ruolo complementare o sostitutivo della consulenza finanziaria sulla literacy degli individui e sui conseguenti comportamenti finanziari (Barthel e Lei, 2021).

La relazione tra il livello dell'Edufin Index e la condizione di fragilità e esclusione finanziaria<sup>5</sup> sono presentati rispettivamente nella **figura 13**, nella **figura 14** e nella **figura 15**. La fragilità finanziaria è certamente correlata negativamente con il livello di Edufin Index: la **figura 13** mostra infatti che, chi non ha una rendita, ottiene un Edufin medio pari a 50, livello ben più basso di quello raggiunto dai soggetti con una forma regolare di reddito. Risultati simili si ottengono includendo tra i soggetti in condizioni di fragilità finanziaria anche le persone che, se perdessero la propria fonte di reddito, potrebbero mantenere un adeguato tenore di vita per al massimo un mese. La **figura 14** mostra, infatti, la diversa distribuzione di Edufin tra i fragili e non fragili e conferma le differenze di literacy tra i due gruppi.

Il grado di coerenza tra offerta e domanda di prodotti finanziari utilizzata come proxy del grado di inclusione finanziaria si muove di concerto con il livello di Edufin. La **figura 15**, mostra come **al crescere della soddisfazione aumenta proporzionalmente anche**

<sup>5</sup> Entrambi i concetti sono illustrati più in dettaglio nella sezione 4, ma per chiarezza si ricorda che la fragilità finanziaria ha a che fare con la mancanza di fondi per far fronte a spese ordinarie; mentre l'inclusione / esclusione finanziaria fa riferimento alla presenza o meno di condizioni di accesso ai servizi offerti dal sistema finanziario e assicurativo

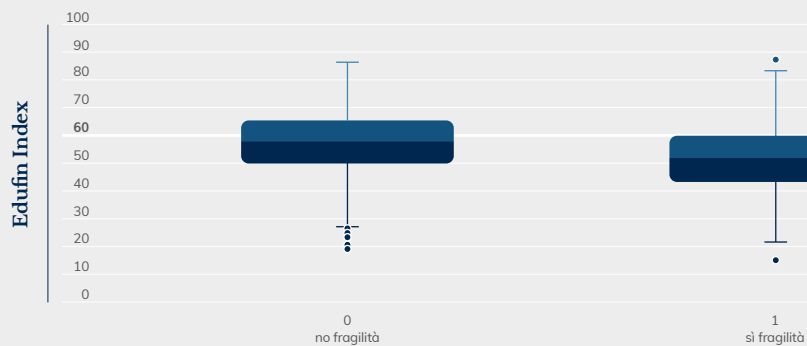
## F.13 Edufin Index medio e forma stabile di reddito

Possiedi PERSONALMENTE un'entrata stabile di reddito?

Rendita fissa (es. da affitti, partecipazioni aziendali, etc.)	59,79
Stipendio	58,21
Pensione	56,80
Mantenimento	54,23
Altro	53,61
Sussidi statali	52,44
NO, nessuna rendita	50,01

## F.14 Relazione tra Edufin Index e fragilità finanziaria

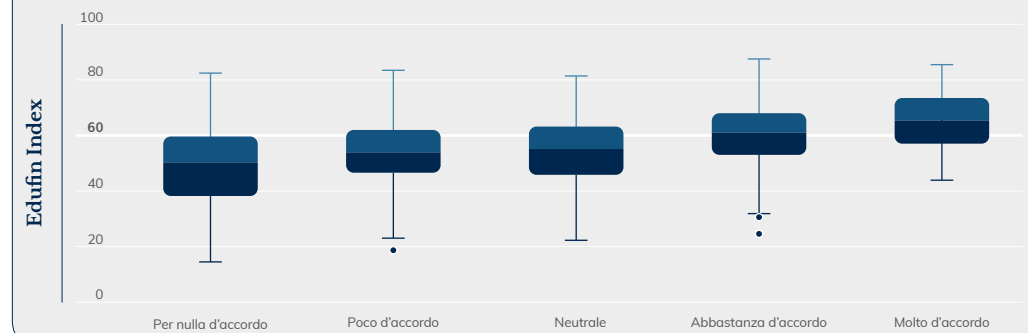
Fragilità finanziaria



**il livello dell'Edufin Index.** Fragilità ed esclusione finanziaria sono quindi elementi che correlano negativamente con la financial literacy e, anche in questo caso, i nostri dati confermano i risultati presentati in studi condotti a livello internazionale. Grohmann et al 2018, ad esempio, giungono alla conclusione che al crescere della literacy aumenta anche l'utilizzo di servizi finanziari, mancano però evidenze concrete e condivise circa il segno del nesso causale (Jonker e Kosse, 2022). Nel nostro modello econometrico le variabili che misurano la presenza di una condizione di fragilità finanziaria, così come quelle che segnalano la mancata inclusione finanziaria,

## F.15 Relazione tra Edufin Index e inclusione finanziaria

Penso che banche ed assicurazioni offrano prodotti (di finanziamento, di assicurazione e copertura dai rischi, di risparmio) adatti a me e alle persone simili a me



appaiono entrambe significative e con segno negativo: **la fragilità finanziaria abbassa l'Edufin così come la mancata inclusione.**



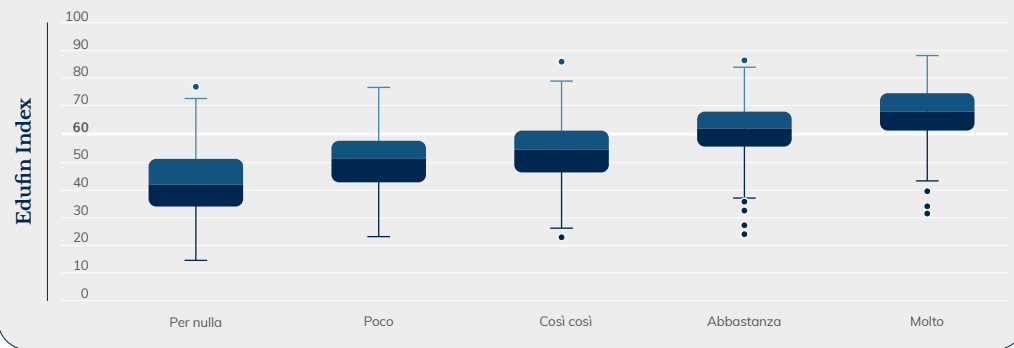
Le informazioni finanziarie vengono spesso ottenute involontariamente dagli italiani in quanto non c'è una ricerca attiva di questi argomenti perché percepiti come difficili da comprendere.

L'ultimo set di variabili comportamentali che sono state messe a confronto con l'Edufin riguardano l'interesse per le tematiche finanziarie, la propensione a informarsi e la consapevolezza circa il proprio futuro finanziario. Le relazioni sono presentate nelle **figure 16, 17 e 18** e tutti i tratti analizzati correlano positivamente con l'Edufin Index: persone più interessate, più propense ad informarsi, più consapevoli circa il proprio futuro finanziario hanno anche più alti livelli di Edufin Index. I dati che emergono dall'analisi sono particolarmente interessanti, in quanto gli aspetti quali il livello di interesse e la propensione ad informarsi sono poco indagati in letteratura. Nonostante il riconoscimento dell'importanza della ricerca di informazioni finanziarie (OCSE 2005), è stata prestata relativamente poca attenzione a come tale processo abbia luogo e come questo possa contribuire alla conoscenza finanziaria e più in generale all'alfabetizzazione finanziaria. I risultati delle indagini condotte dall'OCSE in 30 paesi (OCSE, 2005) hanno sottolineato la riluttanza dei consumatori a cercare informazioni finanziarie come una delle principali cause dei problemi di analfabetismo finanziario. Nel rapporto OCSE si segnala che la maggior parte dei consumatori non cerca attivamente informazioni finanziarie a causa della **convincione che la finanza sia un argomento complicato**. Così facendo, le informazioni finanziarie che le persone ricevono



## F.16 Relazione tra Edufin Index e interesse per i temi finanziari e assicurativi

Quanto ti interessano gli argomenti finanziari ed assicurativi (es. servizi bancari, investimenti, polizze)



sono state spesso ottenute per caso e involontariamente. Inoltre, la difficoltà percepita nella comprensione delle informazioni finanziarie appare come un ulteriore importante ostacolo nel processo di information seeking. L'OCSE conclude che aumentare la consapevolezza dei consumatori circa la necessità di disporre di informazioni finanziarie potrebbe aumentare il processo di ricerca di informazioni che a sua volta potrebbe contribuire alla alfabetizzazione finanziaria. Tuttavia, nonostante questa rilevante conclusione, la ricerca empirica sulla propensione ad informarsi e sui meccanismi sottostanti che guidano questo comportamento è scarsa. Come quindi già ricordato, i risultati della nostra indagine consentono di rappresentare percorsi potenzialmente virtuosi. Trovare modalità per aumentare l'interesse per i temi finanziari, rendere fruibili le informazioni e **rendere le persone più "ingaggiate" sulle proprie finanze aiuta ad innescare circoli virtuosi** in tema di consapevolezza circa le proprie finanze personali. A tal proposito, come si avrà modo di approfondire nella sezione 4.4 del presente rapporto, e come comincia ad emergere in alcuni studi (Hermansson et al, 2022), i canali informativi hanno diversa efficacia a seconda dei riceventi e pertanto **è necessario immaginare livelli di personalizzazione crescenti per specifici target** della popolazione.

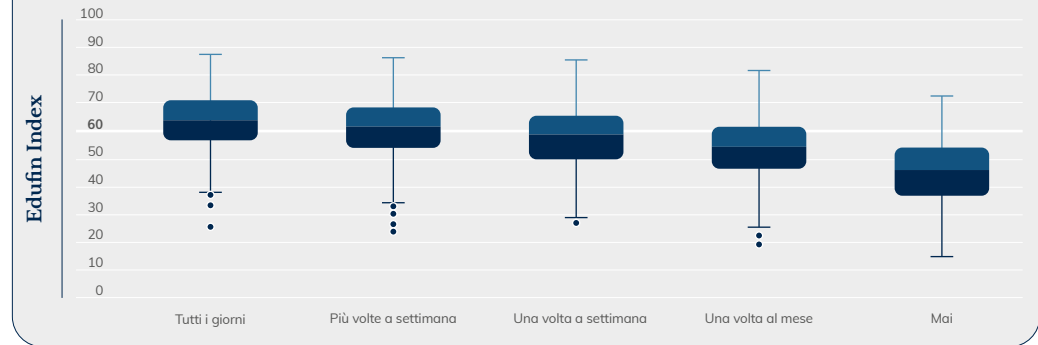
La consapevolezza circa il proprio futuro finanziario, in particolare quello riferibile al periodo della pensione, si scontra con la continua evoluzione dei sistemi previdenziali che ha reso



La continua evoluzione dei sistemi previdenziali ha influito negativamente sulla consapevolezza del proprio futuro pensionistico della maggioranza degli italiani.

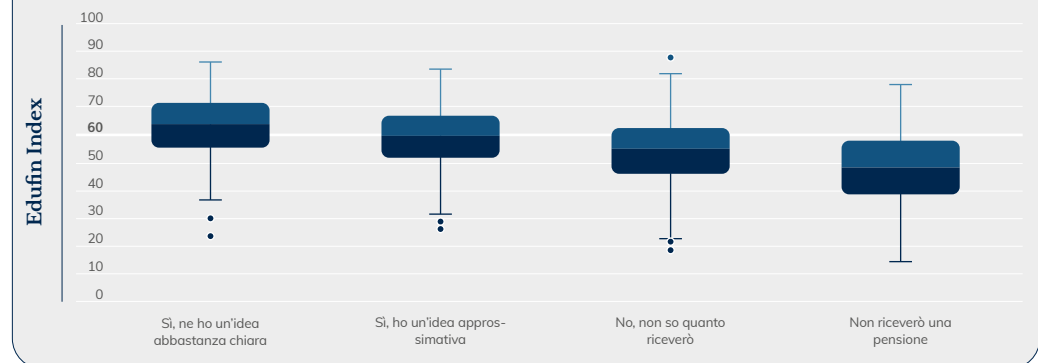
## F.17 Relazione tra Edufin Index e propensione ad informarsi

Quanto ti informi su argomenti economici?

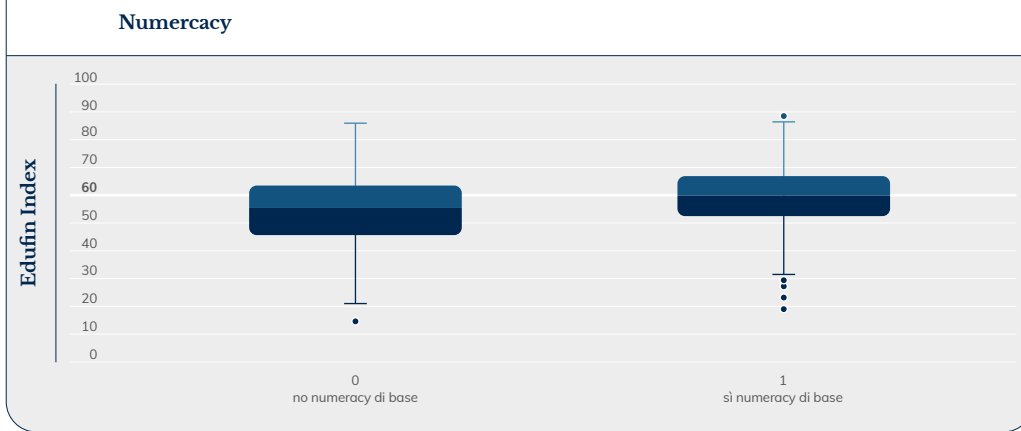


## F.18 Relazione tra Edufin Index e consapevolezza circa il futuro finanziario

Hai un'idea anche approssimativa su a quanto ammonterà la tua pensione?



## F.19 Relazione tra Edufin Index e numeracy di base



sempre più complessa la materia. Pertanto, non sorprende quando emerge nella nostra indagine che mostra come la consapevolezza su temi complessi come quelli previdenziali vada di pari passo con l'Edufin Index, confermando quanto già osservato in altri paesi (Nolan e Doorley, 2019). Sempre in tema di comportamenti previdenziali, i nostri risultati appaiono allineati con quelli di una ampia letteratura (tra gli altri Gallego-Losada et al 2022 per una meta-analisi) in cui **si osserva una relazione sempre virtuosa tra pianificazione previdenziale ed educazione finanziaria**. Anche in questo caso, la relazione causale che lega le due variabili non è univocamente definita.

A complemento delle variabili comportamentali, ripetendo un esercizio già condotto nell'indagine del 2022, sono state raccolte informazioni sulle attitudini matematico-statistiche e sul conseguente grado di numeracy di base. Nella **figura 19** sono riportati i livelli di Edufin Index suddivisi tra coloro che dispongono (meno di 1/3 della popolazione) e non dispongono di livelli base di numeracy. Come prevedibile e a conferma di quanto già verificato lo scorso anno, le persone in grado di rispondere correttamente a semplici domande su concetti matematico-statistici presentano livelli più elevati di educazione finanziaria. Anche in questo caso i dati confermano una relazione spesso documentata in letteratura: ad esempio, Skagerlund et al (2018) rilevano una significativa relazione causale tra attitudine matematiche e statistiche e alfabetizzazione finanziaria.

## 2.2

## I risultati dell'analisi causale

La stessa relazione causale è verificata nel nostro modello econometrico presentato nella sezione 2.2.

**R**isulta particolarmente interessante studiare la **relazione tra l'Edufin Index e le variabili relative ai comportamenti, condizioni e preferenze finanziarie** dei rispondenti, tra cui la fragilità e inclusione finanziaria, l'interesse dimostrato per i temi finanziari, la propensione ad informarsi e la consapevolezza circa la propria posizione finanziaria futura, l'attitudine verso i concetti matematico-statistici e il conseguente grado di numeracy della popolazione.

La prima ricognizione econometrica che è stata condotta riguarda l'analisi di causalità per le variabili riportate sopra, al fine di identificare le associazioni significative e di individuare quelle variabili che maggiormente spiegano i livelli dell'Edufin Index.

La metodologia statistica utilizzata al fine di mettere in relazione l'Edufin Index con le altre variabili è un modello di regressione lineare OLS (Ordinary Least Square). Il modello è stato selezionato in modo da minimizzare l'indice Akaike Information Criterion (AIC), selezionando le variabili tramite una procedura Stepwise, ovvero inserendo od escludendo ad ogni passaggio solo variabili indipendenti in grado di minimizzare l'AIC. Il metodo termina quando non ci sono più variabili idonee per l'inclusione o la rimozione.

L'R quadro del modello finale è del 50,93%, dunque le variabili esplicative sono in grado di spiegare complessivamente circa la metà della varianza dell'Edufin Index 2023. I coefficienti si interpretano come impatto sull'Edufin Index 2023 a parità di altre variabili. Nella **figura 20** vengono riportate tutte le variabili significative ottenute, ordinate per importanza in base al test F su modelli annidati.



Ci sono tre variabili che incidono fortemente sui livelli di Edufin Index: **l'interesse per gli argomenti economico-finanziari, la gestione dei propri investimenti e il grado di competenza per gli argomenti finanziari**.

Possiamo notare come le prime tre variabili spieghino più del 50%. L'interesse per argomenti economici e finanziari riporta un'importanza del 33,55%. Segue la variabile relativa alla gestione dei propri investimenti con il 12,64%, ovvero se la gestione è affidata ad un consulente, se non si hanno investimenti o se non se ne hanno e non si ha intenzione di farne in futuro. Infine, il grado di competenza per argomenti finanziari riporta un'importanza dell'8,15%.

I risultati completi di tutti i coefficienti di regressione, con le

corrispondenti significatività, sono riportati in **figura 21** per tutte le variabili continue e per tutti i livelli delle variabili categoriche:

- gli stati d'animo "diffidenza" e "indifferenza" hanno un effetto negativo e sono gli unici due stati ad avere un coefficiente significativamente diverso da zero;
- il genere femminile ha un effetto negativo e statisticamente significativo sull'Edufin Index;
- le fasce di età significative sono la 35-44 e 45-64, con un effetto positivo sulla variabile dipendente;
- l'area geografica Sud è significativa con effetto negativo sull'Edufin Index;
- l'effetto del Reddito è significativo e diventa sempre più marcato all'aumentare della fascia di reddito;
- la responsabilità della gestione del denaro è significativamente positiva quando la risposta è "solo Tu" o "Tu e partner /altro membro", rispetto ad "altri";
- l'interesse per argomenti economici e finanziari, e l'interesse per il benessere della famiglia hanno un effetto positivo e significativo;
- tra i motivi che frenano e che hanno un effetto negativo troviamo la complessità, il non sapere dove informarsi e la paura di spendere male. Con un effetto positivo invece il trovare questi argomenti noiosi;
- informarsi solo una volta al mese o mai porta ad avere un effetto significativamente negativo sull'Edufin Index;
- la fragilità finanziaria ha un effetto negativo e significativo;
- avere un'idea approssimativa sulla pensione che si riceverà, non averla, sapere di non riceverla in futuro rispetto al sapere a quanto ammonterà, hanno un effetto significativo e negativo sull'Edufin Index, che diventa più marcato man mano che ci si allontana dal grado di sicurezza. Anche il sapere che la pensione sarà adeguata ha un effetto negativo;
- non avere investimenti adesso e non avere investimenti con l'intenzione di non farne in futuro, rispetto ad averne e gestire in autonomia, hanno un effetto negativo e significativo;
- con effetto negativo troviamo anche il non avere motivi per interessarsi e la difficoltà a raggiungere gli obiettivi;
- infine, con effetto positivo, troviamo la competenza per argomenti finanziari e la numeracy.

F.20 Variabili significative per importanza				
Term	F Statistic	Pr(> f )	Significance	Importance
Interesse per argomenti economici e finanziari	136,210	<2e-16	***	33,550%
Gestione propri investimenti	51,320	<2,2e-16	***	12,641%
Competenza argomenti finanziari	33,090	9,86E-09	***	8,150%
Pensione sarà adeguata	28,998	7,91E-08	***	7,143%
Difficoltà / fatica a raggiungere obiettivi	18,661	1,62E-05	***	4,596%
Numeracy	17,427	3,09E-05	***	4,292%
Fascia di reddito	17,390	4,38E-14	***	4,283%
Non ho motivi per interessarmi	16,413	5,25E-05	***	4,043%
Responsabile gestione denaro	13,535	1,42E-06	***	3,334%
Genere	10,235	3,74E-05	***	2,521%
Area Geografica	9,023	6,09E-06	***	2,222%
Quanto ti informi	7,183	9,51E-06	***	1,769%
Quale pensione riceverai	6,779	1,50E-04	***	1,670%
Matrix FINSA	6,554	1,72E-08	***	1,614%
Tre motivi che ti frenano: complessità	6,388	1,16E-02	*	1,573%
Tre motivi che ti frenano: non so dove informarmi	5,788	1,62E-02	*	1,426%
Tre motivi che ti frenano: paura spendere male	4,599	3,21E-02	*	1,133%
Fragilità finanziaria	4,238	3,96E-02	*	1,044%
Tre motivi che ti frenano: li trovo noiosi	3,847	4,99E-02	*	0,948%
Fascia d'età	2,870	2,19E-02	*	0,707%
Motivo interesse: benessere famiglia	2,781	9,55E-02	.	0,685%
Tre motivi che ti frenano: linguaggio tecnico	2,661	1,03E-01		0,655%

Signif. code: 0 '\*\*\*' 0.001 '\*\*' 0.01 '\*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1  
 Residual standard error: 8.423 on 2518 degrees of freedom  
 Multiple R-squared: 0.5093, Adjusted R-squared: 0.5003  
 F-statistic: 56.82 on 46 and 2518 DF, p-value: < 2.2e-16

F.21 Coefficienti variabili significative del modello di regressione sull'Edufin Index

Term	Estimate	Std. error	Statistic	Pr(> t )	Significance
(Intercept)	49,139	2,138	22,986	0,000	***
Matrix Fastidio	-0,781	0,905	-0,863	0,388	
Matrix Delusione	0,568	0,894	0,635	0,525	
Matrix Diffidenza	-3,261	1,232	-2,646	0,008	**
Matrix Indifferenza	-2,273	0,871	-2,609	0,009	**
Matrix Curiosità	-1,224	1,089	-1,124	0,261	
Matrix Disorientamento	-1,752	1,480	-1,184	0,237	
Matrix Sorpresa	1,477	1,102	1,341	0,180	
Matrix Soddissfazione	-1,037	1,048	-0,990	0,322	
Genere Femmina	-1,619	0,358	-4,520	0,000	***
Genere Altro	-0,620	1,363	-0,455	0,649	
Fascia età 25-34	1,100	0,677	1,626	0,104	
Fascia età 35-44	1,100	0,672	2,459	0,014	*
Fascia età 45-64	1,720	0,614	2,799	0,005	**
Fascia età 65+	0,436	0,789	0,553	0,581	
Area Nord Est	0,007	0,510	0,013	0,990	
Area Centro	-0,635	0,504	-1,259	0,208	
Area Sud e Isole	-1,997	0,439	-4,551	0,000	***
Reddito Tra 20.000 e 40.000	2,258	0,432	5,232	0,000	***
Reddito Tra 40.000 e 80.000	3,839	0,583	6,583	0,000	***
Reddito Oltre 80.000	4,737	1,104	4,292	0,000	***
Reddito Preferisco non rispondere	-0,174	0,514	-0,339	0,735	
Resp. gestione denaro: solo tu	4,429	0,852	5,201	0,000	***
Resp. Gestione denaro: Tu e Partner / Altro membro	3,875	0,813	4,763	0,000	***

Signif. code: 0 '\*\*\*' 0.001 '\*\*' 0.01 '\*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1  
Residual standard error: 8.423 on 2518 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0.5093, Adjusted R-squared: 0.5003  
F-statistic: 56.82 on 46 and 2518 DF, p-value: < 2.2e-16

Term	Estimate	Std. error	Statistic	Pr(> t )	Significance
Interesse per argomenti economici e finanziari	2,623	0,225	11,671	0,000	***
Motivo interesse: benessere famiglia	0,601	0,361	1,668	0,095	.
Tre motivi che ti frenano: complessità	-0,999	0,395	-2,527	0,012	*
Tre motivi che ti frenano: linguaggio tecn.	-0,671	0,411	-1,631	0,103	
Tre motivi che ti frenano: li trovo noiosi	0,909	0,463	1,961	0,050	*
Tre motivi che ti frenano: non so dove informarmi	-1,075	0,447	-2,406	0,016	*
Tre motivi che ti frenano: paura spendere male	-0,841	0,392	-2,145	0,032	*
Quanto ti informi: più volte alla settimana	-0,110	0,720	-0,152	0,879	
Quanto ti informi: una volta alla settimana	-0,376	0,762	-0,494	0,622	
Quanto ti informi: una volta al mese	-1,394	0,778	-1,791	0,073	.
Quanto ti informi: mai	-3,495	0,910	-3,841	0,000	***
Fragilità finanziaria	-1,047	0,508	-2,059	0,040	*
Quale pensione riceverai: sì, ho un'idea approssimativa	-1,880	0,661	-2,844	0,004	**
Quale pensione riceverai: no, non so quanto riceverò	-2,634	0,664	-3,969	0,000	***
Quale pensione riceverai: non riceverò una pensione	-3,610	0,861	-4,194	0,000	***
Pensione sarà adeguata	-0,985	0,183	-5,385	0,000	***
Gestione propri investimenti: consulente	0,879	0,607	1,447	0,148	
Gestione propri investimenti: non ho investimenti adesso	-3,103	0,619	-5,009	0,000	***
Gestione propri investimenti: non ho investimenti e non li farò	-5,493	0,689	-7,969	0,000	***
Competenza argomenti finanziari	1,774	0,308	5,752	0,000	***
Difficoltà/fatica a raggiungere obiettivi	-0,962	0,223	-4,320	0,000	***
Numeracy	1,504	0,360	4,175	0,000	***
Non ho motivi per interessarmi	-2,907	0,718	-4,051	0,000	***

Una volta individuata la contribuzione di tutte le variabili significative, queste sono state raggruppate in base alle sette categorie di appartenenza, ovvero:

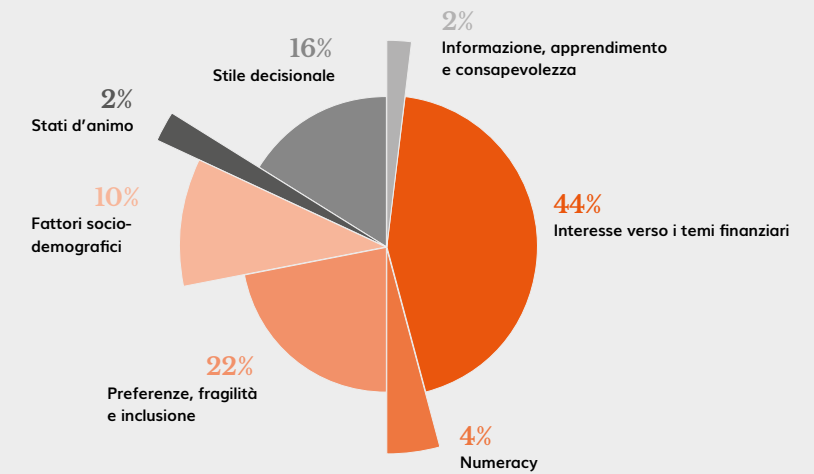
- interesse per argomenti finanziari;
- numeracy;
- preferenze / fragilità / inclusione;
- variabili socio-demografiche;
- stati d'animo;
- stile decisionale;
- informazione / apprendimento / consapevolezza.

Nella **figura 22** è riportato il grafico a torta in base all'importanza delle categorie. Ai primi tre posti si trova l'interesse per argomenti finanziari con il 44% dell'importanza complessiva, seguito dalle variabili del gruppo preferenze / fragilità / inclusione, con il 22%, e dallo stile decisionale con il 16%.

F.22

Categorie di variabili significative per importanza

Importanza delle categorie di domande nella regressione sull'Edufin 2023



## 3

# L'analisi dei cluster

**G**li italiani hanno livelli di consapevolezza e compostezza comportamentale molto eterogenei e dispersi e per leggerne in modo più approfondito e articolato le caratteristiche è necessario segmentarli in gruppi più omogenei e tra di loro indipendenti. Facendo ricorso ad un algoritmo statistico di segmentazione<sup>6</sup> (two step cluster analysis) i rispondenti sono stati suddivisi in cinque cluster in base ai risultati ottenuti nei vari sotto indicatori che compongono l'Edufin Index. La **figura 23**, in cui i cinque cluster sono presentati in ordine crescente di Edufin Index, fornisce i dettagli dei livelli medi degli indici di Awareness e Behavioural di ciascuna categoria.

La **segmentazione è equilibrata** poiché ciascun gruppo è opportunamente popolato e temporalmente consistente. Abbiamo infatti stimato la numerosità e le caratteristiche degli appartenenti ai cluster nel 2022<sup>7</sup> e dalla **figura 24**, in cui si mette a confronto la composizione percentuale dei 5 cluster nei due anni, si

<sup>6</sup> Un approfondimento di quest'anno, che poi è stato applicato anche ai dati dello scorso anno, è stato lo sviluppo di un'analisi di segmentazione dei rispondenti sulla base degli indicatori elementari che sono alla base dell'Edufin Index.

Si è scelto di applicare la tecnica two-step cluster analysis, particolarmente efficace per scoprire pattern e strutture nei dati attraverso una combinazione di clustering gerarchico e clustering non gerarchico (o clustering partizionale). L'algoritmo si sviluppa in questo modo:

- primo step: creazione di cluster gerarchici. Nella prima fase, la two-step cluster analysis utilizza un algoritmo di clustering gerarchico per creare cluster preliminari. Questo algoritmo inizia considerando ogni osservazione (o caso) come un cluster separato e poi unisce iterativamente i cluster più simili fino a quando tutti i casi sono raggruppati in un numero specificato di cluster o fino a quando un certo criterio di stop viene soddisfatto. L'algoritmo utilizza una metrica di similarità (in questo caso è stata utilizzata la distanza di Log-Verosimiglianza) per determinare la somiglianza tra le osservazioni;
- secondo step: ripartizione dei cluster. Una volta creati i cluster gerarchici, la seconda fase coinvolge il passaggio a un algoritmo di clustering partizionale per raffinare i risultati. In questa fase, viene usato un algoritmo classico tipo K-means per assegnare le osservazioni ai cluster finali. Questo passaggio è chiamato "ripartizione" perché, anziché creare nuovi cluster, si assegnano le osservazioni ai cluster esistenti in base alla loro somiglianza con il centroide del cluster.

L'obiettivo principale della cluster analysis è trovare gruppi omogenei di osservazioni all'interno dei dati, dove l'omogeneità è basata sulla somiglianza tra le caratteristiche delle osservazioni.

<sup>7</sup> È stata utilizzata una procedura che ha calcolato la distanza di ciascun rispondente dai cinque cluster e l'assegnazione al cluster più vicino.

F.23 Segmentazione della popolazione in funzione dell'Edufin Index

5 cluster	Edufin Index		Awareness Index		Behavioural Index		Sotto-indicatori Behavioural Index			Frequency
							Risk Perception	Comportamento	Attitudine	
1 Fragili e disinteressati	41	●	37	●	45	●	52	26	58	734
2 Insicuri ma fiduciosi	53	●	50	●	56	●	40	56	73	773
3 Noncuranti e fai da te	55	●	52	●	59	●	57	69	51	801
4 Ottimisti e impavidi	65	●	66	●	63	●	36	87	67	959
5 Colti e composti	69	●	66	●	73	●	62	84	72	472

● Oltre 3 punti inferiore alla media      ● Fino a 3 punti inferiore alla media  
 ● Livello medio      ● Superiore alla media ma non sufficiente      ● Sufficiente e superiore alla sufficienza

F.24 Composizione cluster 2023 vs 2022

Cluster	2023		2022	
	Rispondenti	Percentuale	Rispondenti	Percentuale
1 Fragili e disinteressati	734	19,6%	763	21,8%
2 Insicuri ma fiduciosi	773	20,7%	753	21,5%
3 Noncuranti e fai da te	801	21,4%	699	20,0%
4 Ottimisti e impavidi	959	25,6%	867	24,8%
5 Colti e composti	472	12,6%	418	11,9%

può apprezzare una distribuzione della popolazione abbastanza costante nel tempo, con un leggero svuotamento dei cluster 1 e 2 e un corrispondente incremento degli italiani che rientrano nei cluster 3-5, in linea con il generale miglioramento dell'Edufin Index intervenuto nel 2023.

La **tendenza al miglioramento** è chiaramente visibile nella **figura 25** in cui si mettono a confronto i livelli di Edufin Index dei



Si è riscontrato un meccanismo virtuoso per i cluster con già solide conoscenze in tema finanziario che li porta a migliorare progressivamente nel tempo più degli altri.

### 3.1

#### Descrizione socio-demografica e comportamentale dei cluster

diversi cluster nei due anni. Con la sola eccezione del cluster 1, i cui dati complessivi peggiorano leggermente rispetto all'anno precedente, per gli altri cluster aumenta l'Edufin Index, in particolare la componente di Awareness. **La crescita della consapevolezza è generalizzata**, ma è più forte nei cluster che già si caratterizzano per una più solida conoscenza, quasi a suggerire un meccanismo virtuoso tale per cui chi già sa, migliora progressivamente nel tempo. Il meccanismo virtuoso appena descritto sembra invece trasformarsi in una spirale negativa per chi, come i rispondenti presenti nel cluster 1, presenta gravi deficit di alfabetizzazione finanziaria. Tra il 2022 e il 2023 **si riduce la quota di popolazione che permane nel primo cluster, ma coloro che rientrano all'interno della categoria peggiorano ulteriormente** la propria condizione di literacy finanziaria.

I cinque cluster presentano caratteristiche socio-demografiche e comportamentali distinte ed è interessante analizzare gli elementi qualificanti rispetto alle due dimensioni. Il dettaglio della composizione socio-demografica e comportamentale dei diversi cluster è presentata nelle **appendice 1** e nella **appendice 2** in appendice.

#### Cluster 1

"Fragili e disinteressati" - a cui appartiene circa il 20% della popolazione **presenta il livello di Edufin Index complessivo più basso e gravemente insufficiente**, attestandosi intorno a 41. Le carenze sono importanti sia nella sfera del sapere (Awareness Index a 37) sia in quella del fare (Behavioural Index a 46). Nella sfera del fare, **è estremamente basso il sotto-indice di comportamento** che misura se i rispondenti hanno qualche forma di investimento o protezione, viceversa è vicino alla sufficienza l'indice di attitudine, che misura la propensione a mettere la testa sui temi connessi alla finanza personale. In termini socio-demografici, si tratta di **un cluster in cui è sovrappesata la componente femminile e di chi risiede al Sud e Isole** (oltre il 30% in più della distribuzione della popolazione per entrambe le categorie), ma in cui **si concentrano soprattutto i non occupati e coloro i quali svolgono lavori domestici, hanno un basso reddito e un'istruzione di livello inferiore**. Non vi sono invece particolari condizioni di concentrazione rispetto all'età, se non un limitato sovrappeso delle persone di fascia d'età superiore ai 65 anni.

Analizzando il cluster dal punto di vista comportamentale (stile decisionale, interesse/disinteresse per le tematiche, informazione,

#### F.25 Edufin Index cluster 2023 vs 2022

5 Cluster (stima 2022)					
	1	2	3	4	5
Edufin Index	41,05 ●	51,75 ●	53,58 ●	63,16 ●	67,06 ●
Awareness Index	37,58 ●	48,63 ●	48,67 ●	62,28 ●	62,26 ●
Behavioural Index	44,52 ●	54,86 ●	58,49 ●	64,04 ●	71,85 ●
Risk Perception	51,34 ●	39,81 ●	55,24 ●	36,35 ●	59,94 ●
Comportamento	24,34 ●	55,46 ●	69,15 ●	89,72 ●	86,42 ●
Attitudine	57,88 ●	69,31 ●	51,09 ●	66,05 ●	69,19 ●
5 Cluster 2023					
	1	2	3	4	5
Edufin Index	40,85 ●	53,05 ●	55,26 ●	64,54 ●	69,18 ●
Awareness Index	36,52 ●	49,69 ●	51,65 ●	65,89 ●	65,83 ●
Behavioural Index	45,17 ●	56,41 ●	58,88 ●	63,18 ●	72,53 ●
Risk Perception	51,68 ●	40,43 ●	56,94 ●	36,03 ●	61,55 ●
Comportamento	26,16 ●	56,06 ●	68,80 ●	86,90 ●	83,63 ●
Attitudine	57,67 ●	72,73 ●	50,89 ●	66,63 ●	72,42 ●
Delta					
	1	2	3	4	5
Edufin Index	-0,21	1,30	1,68	1,38	2,12
Awareness Index	-1,05	1,06	2,98	3,61	3,57
Behavioural Index	0,64	1,55	0,38	-0,85	0,68
Risk Perception	0,33	0,63	1,70	-0,32	1,60
Comportamento	1,81	0,60	-0,35	-2,82	-2,79
Attitudine	-0,22	3,42	-0,20	0,58	3,23

● Oltre 3 punti inferiore alla media    ● Fino a 3 punti inferiore alla media  
● Livello medio    ● Superiore alla media ma non sufficiente    ● Sufficiente e superiore alla sufficienza



Quasi il 30% degli italiani appartenenti al cluster 1 non ha un reddito regolare e se questo venisse a mancare un ulteriore 16% riuscirebbe a coprire le spese ordinarie per massimo un mese.

fragilità e inclusione finanziaria, avversione al rischio) emerge un quadro decisamente preoccupante. Tra i fragili e disinteressati si concentra **una quota significativa di chi non ha alcun coinvolgimento nell'ordinaria gestione delle spese famigliari** e in generale gli appartenenti a questo gruppo sono meno coinvolti della media nelle questioni che riguardano il budget familiare. L'estraneità dalle decisioni finanziaria è confermata dalla mancata partecipazione ai mercati finanziari: intorno al 60% dei fragili e disinteressati (contro una media della popolazione del 27% circa) dichiara di non investire e di non volerlo/poterlo fare in futuro. Gli italiani del cluster 1 **vivono in una marcata condizione di fragilità finanziaria**: quasi il 30% non ha una fonte regolare di reddito o se questa venisse a mancare un ulteriore 16% riuscirebbe a coprire le spese ordinarie al massimo per un mese. La fragilità si accompagna ad **una bassa inclusione**, poiché in questo gruppo si concentra una quota significativa di coloro i quali ritengono di non avere nel settore finanziario o assicurativo un interlocutore in grado di aiutarli nei propri bisogni. Si tratta di individui che **mostrano elevata avversione al rischio, self-efficacy minima, basso interesse per le tematiche finanziarie**, motivata principalmente dalla mancanza di risorse da investire, che non si informano sui temi e che, come già si ricordava, partecipano in modo limitato alle decisioni che riguardano le finanze famigliari e la gestione dei risparmi. Il quadro preoccupante si completa poi con dati di **numeracy decisamente inferiori alla media**, già di per se bassa. Sono persone che hanno anche difficoltà a indicare dove vorrebbero apprendere, dichiarando per tutti i canali preferenze sotto la media. In generale, credono che l'educazione finanziaria la si debba insegnare alla scuola secondaria e sia poi compito degli intermediari finanziari.

Utilizzando infine le informazioni elaborate attraverso l'analisi semantica delle aspettative e delle esperienze in ambito finanziario e assicurativo, presentate nel dettaglio nella sezione 7 del rapporto, emerge che **lo stato d'animo prevalente tra questo gruppo della popolazione è l'indifferenza**, ovvero lo stato di chi non aveva aspettative circa la propria relazione con il mondo finanziario e non ha esperienze da segnalare.

#### Cluster 2

"Insicuri ma fiduciosi" – racchiude quasi il 21% della popolazione e si caratterizza per un **Edufin Index pari a 53, quindi insufficiente ed inferiore alla media**. L'insufficienza è particolarmente grave nella sfera del sapere con un Awareness Index che non

raggiunge quota 50, mentre è meno grave grazie ad un Behavioural Index intorno a 56. Scomponendo l'indicatore comportamentale si trova **la misura di attitudine in assoluto più elevata con punteggio pari a 72**, ma contemporaneamente **quella di risk perception a 40 è tra le più basse**. Il primo indicatore, che racchiude la propensione a pianificare, ad affidarsi ad esperti per quanto riguarda le tematiche finanziarie e la rilevanza posta ai bisogni finanziari e assicurativi, segnala la propensione degli insicuri ma fiduciosi a mettere la testa sui temi finanziari; mentre il secondo, che misura quanto la percezione soggettiva del rischio converga verso le probabilità oggettive, descrive individui con un grado elevato di miscalibration sul fronte delle situazioni aleatorie.

Dal punto di vista socio-demografico è un gruppo che **si caratterizza unicamente per una certa sovra-rappresentazione della componente femminile e di chi svolge un'attività domestica** (circa il 20% in più della distribuzione della popolazione) e, sebbene in modo meno accentuato, di chi ha redditi inferiori a 20.000 euro. Mancano quasi totalmente dal cluster rispondenti con reddito medio-alto e alto. Non vi sono invece elementi particolari da segnalare con riferimento alla distribuzione per età, localizzazione geografica, professione, livello di istruzione.

A questo gruppo appartiene una minoranza qualificata di persone (circa 15% contro un dato della popolazione complessiva intorno al 13%) che non ha una fonte abituale di reddito. Tra i rispondenti che hanno un reddito abituale, se questo venisse poi a mancare, si ritrova la percentuale più alta di rispondenti disposti a ridimensionare il proprio stile di vita. È un gruppo che non esprime un particolare atteggiamento critico circa la capacità del sistema finanziario di soddisfare le proprie esigenze. In sintesi gli insicuri ma fiduciosi **presentano un grado di fragilità e inclusione finanziaria nella media**. Anche il loro grado di numeracy li colloca nella media. Si tratta di persone con un'elevata avversione al rischio e bassa self-efficacy, non sorprendentemente quindi **raramente decidono in autonomia circa le questioni che riguardano il budget familiare**. Tra gli insicuri ma fiduciosi è particolarmente bassa la percentuale di chi già investe, ma contemporaneamente è alta la quota di potrebbe farlo in futuro (46% dichiara la possibilità di farlo). Si tratta di persone che hanno un interesse verso le tematiche finanziarie e assicurative medio-alto e **quasi il 90% dichiara di informarsi**, pur con una frequenza leggermente inferiore alla media; è però anche **il gruppo con la minore consapevolezza**



All'interno del cluster 2 sono pochi gli italiani che attualmente investono ma il 46% dichiara di poterlo fare in futuro.



**circa i propri redditi futuri** (oltre il 60% non so quale sarà il suo reddito previdenziale). Gli insicuri ma fiduciosi ritengono che sia importante porre attenzione ai temi finanziari ed assicurativi per tutelare il benessere proprio e della famiglia e, ben più della media, per proteggersi dai rischi. Li allontanano dal mondo finanziario soprattutto la **paura di commettere errori e di subire delle frodi**. Per imparare di più danno particolare importanza all'intermediario con cui si relazionano, alla possibilità di seguire corsi di approfondimento e a programmi televisivi. In generale, oltre alla scuola secondaria, ritengono che il modo più efficace per accrescere l'educazione finanziaria sia attraverso programmi mirati svolti dal mondo finanziario e assicurativo e, seppur su livelli bassi, danno rilevanza anche al ruolo della TV.

In termini di **stato d'animo prevalente**, gli insicuri ma fiduciosi appartengono alla categoria dei "disorientati", ovvero coloro che partivano con aspettative negative, ma che alla prova dei fatti si sono ritrovati a vivere un'esperienza positiva nei mercati finanziari ed assicurativi.

### Cluster 3

– Noncuranti e fai da te – appartiene quasi il 22% della popolazione. Il gruppo **presenta un Edufin Index pari a 55, di poco inferiore alla media e complessivamente insufficiente**, ma determinato da un livello di Awareness ancora troppo basso (52) e invece un livello di compostezza comportamentale che, raggiungendo quota 59, sfiora la sufficienza. Nel dettaglio, risulta **più che sufficiente l'indice di comportamento** che misura la partecipazione ai mercati finanziari ed assicurativi e raggiunge quasi la sufficienza l'indice di risk perception a indicare una capacità quasi adeguata di elaborare il rischio nel proprio processo decisionale. È, invece, **particolarmente basso l'indice di attitudine** influenzato in questo caso da un forte present bias e una ridotta capacità di pianificazione, oltre a una limitata propensione ad affidarsi agli intermediari finanziari.

Dal punto di vista socio-demografico, il gruppo ha una forte connotazione generazionale, poiché **la quota di giovani e giovanissimi che lo popola è superiore del 35%** rispetto alla corrispondente quota della popolazione. All'interno di questa categoria c'è dunque un sovrappeso di giovani di ambo i sessi, single, studenti o con un'istruzione universitaria. Reddito e area geografica di provenienza non sono variabili caratterizzanti questo cluster.



Gli italiani appartenenti al cluster 3 sono particolarmente insoddisfatti dell'offerta finanziaria e assicurativa che non ritengono possa soddisfare le loro esigenze.

In termini di comportamenti, i noncuranti e fai da te, pur non avendo una situazione di fragilità finanziaria diversa dalla media della popolazione, ritengono, più di altri gruppi eccetto il primo, che il sistema degli intermediari finanziari non produca prodotti e servizi finanziari pienamente adatti alle loro esigenze. In mancanza di reddito abituale, i noncuranti e fai da te pensano ben più della media di poter fare affidamento sui contributi pubblici (CIG e NASPI) e su forme di finanziamento "para" finanziarie. Si tratta di un gruppo che presenta un grado di avversione al rischio intermedio, un livello di self-efficacy medio-basso, una numeracy allineata a quella media della popolazione. Gli appartenenti al cluster 3, più spesso di quanto accada per gli altri gruppi, **non sono coinvolti nelle decisioni circa la gestione del budget familiare o comunque decidono poco in autonomia** su questi aspetti. Il gruppo è però composto da individui che hanno una **buona predisposizione ad investire e, più degli altri, a farlo in modo autonomo**. In generale dichiarano un grado di interesse medio-basso per le tematiche finanziarie e assicurative, ma contemporaneamente oltre il 50% dei rispondenti sostiene di raccogliere informazioni su tali aspetti almeno una volta alla settimana. Più di quando accada per gli altri gruppi, ciò che allontana i noncuranti e fai da te dal mondo finanziario e assicurativo è lo **scetticismo circa la capacità dei prodotti finanziari ed assicurativi** di soddisfare i loro bisogni e le loro necessità. D'altra parte, l'interesse per tali tematiche deriva in particolare dal desiderio di aumentare la propria autonomia nelle scelte finanziarie e per trovare opportunità per far crescere il proprio denaro. Per migliorare le proprie conoscenze, danno minore importanza della media al confronto con professionisti del settore e **prediligono una formazione just in time svolta online**, anche attraverso podcast. Sempre per apprendere segnalano l'utilità dello studio autonomo. In generale, ritengono che l'educazione finanziaria debba essere fatta a scuola anche a partire dalla primaria.

**Lo stato d'animo prevalente che caratterizza i noncuranti e fai da te è la diffidenza**, ovvero lo stato d'animo di chi con aspettative negative non ha poi effettive esperienze da dichiarare o di chi le ha avute generando un sentiment neutrale.

### Cluster 4

"Ottimisti impavidi" è quello più popolato in termini relativi e raggruppa quasi il 26% della popolazione intervistata. **L'Edufin Index di questo gruppo pari a 65** è il risultato di un più che adeguato livello di consapevolezza (Awareness Index = 66) e



La maggioranza della popolazione giovane rientra nel cluster 3 e come tale ha una maggiore propensione a informarsi in autonomia online e attraverso podcast.



Il cluster 4 si caratterizza per una rilevante partecipazione ai mercati finanziari e assicurativi influenzata anche da una certa propensione all'overconfidence che talvolta porta a sottostimare i rischi a cui sono esposti.

complessivamente di un buon risultato di compostezza comportamentale (Behavioural Index 63). In particolare, nella sfera del fare gli ottimisti impavidi si caratterizzano, con un punteggio pari a 87, per il **livello più elevato nel sotto-indice di comportamento** che misura la partecipazione ai mercati finanziari ed assicurativi, ma contemporaneamente, con il punteggio pari a 39, per il **livello più basso nell'indice di risk perception**. Proprio quest'ultimo dato sta ad indicare una valutazione soggettiva delle probabilità che può portare di volta in volta a sottovalutare o sopravvalutare i rischi a cui ci si trova esposti. Nel caso specifico, anche alla luce delle risposte fornite alle domande comportamentali illustrate in seguito, è più probabile che gli ottimisti impavidi, presentando una certa propensione all'overconfidence, sotto-percepiscano i rischi a cui sono effettivamente esposti.

Analizzando le caratteristiche socio-demografiche degli appartenenti al cluster 4 si osserva una marcata caratterizzazione di genere, poiché **la quota di uomini è sovrappesata di circa il 30%**, ma soprattutto di **individui con redditi medio-alti e soprattutto alti**. Si osserva poi un contenuto sbilanciamento a favore dei lavoratori autonomi e delle persone con un'istruzione universitaria, e invece la presenza molto ridotta tra i non occupati (casalinghe/i, disoccupati e studenti) e tra coloro i quali hanno un livello di istruzione bassa. È un gruppo dove la popolazione di giovani e giovanissimi è di poco sotto la media, e dove corrispondentemente gli over 65 hanno un peso di poco sopra la media; altrettanto, si osserva una, seppur limitata, concentrazione tra i residenti al Nord, in particolare al Nord-Ovest e un equivalente sotto-peso al Sud e Isole.

Sul fronte comportamentale gli ottimisti impavidi possono essere descritti come **finanziariamente solidi**, con ben oltre il 50% dei rispondenti che dichiara che se venisse a mancare la fonte ricorrente di reddito potrebbe mantenere l'attuale tenore di vita per oltre un anno, e pienamente integrati nei mercati finanziari. Gli ottimisti impavidi registrano il **più basso livello di avversione al rischio e il più alto livello di self-efficacy** e un livello di numeracy di poco più alto della media degli italiani. Sono spesso coinvolti in prima persona nel processo di gestione delle finanze famigliare, e tra quelli, tanti, che investono, una quota decisamente elevata (intorno al 30%) lo fa autonomamente, senza avvalersi del supporto di un intermediario di fiducia. Sono **persone interessate e informate sulle tematiche finanziarie ed assicurative** e con buona consapevolezza circa la rendita pensionistica che riceveranno in



Gli italiani appartenenti al cluster 4 sono informati sui temi finanziari e assicurativi ma per loro la mancanza di tempo e l'eccesso di scelta sono le criticità che li limitano in questa attività.

futuro. Come segnalato anche dai rispondenti degli altri gruppi, ritengono importante prestare attenzione al mondo finanziario per garantire il benessere familiare, ma che, ben più della media, scelgono di informarsi per fare scelte consapevoli e per provare a fare crescere la propria ricchezza. Sono invece la mancanza di tempo per un vero aggiornamento e l'eccesso di scelta i fattori ritenuti più critici e che riducono la propensione ad informarsi. Per apprendere e informarsi di più riconoscono la rilevanza degli intermediari finanziari di riferimento, ma considerano importanti anche la possibilità di seguire autonomamente dei corsi specialistici e l'informazione just in time sia tradizionale sia online (compresi podcast). In generale, ritengono che l'educazione finanziaria debba essere condotta soprattutto nella scuola secondaria e dagli intermediari finanziari. Interessante segnalare che, **più della media, credono nel ruolo che può giocare parlare di tali temi in famiglia**.

Lo stato d'animo prevalente degli ottimisti impavidi è lo **stupore**, vale a dire lo stato d'animo che provano coloro i quali partono con aspettative neutre, ma che vivono esperienze positive.

#### Cluster 5

"Colti e composti" - è il meno popolato, aggregando poco meno del 13% della popolazione indagata. I colti e composti ottengono un **Edufin Index che raggiunge un livello pari a 69 e tutti i sotto-indicatori che lo compongono sono pienamente sufficienti**. Degno di nota il fatto che i membri di questo gruppo ottengono un punteggio positivo anche nell'indice di risk perception e pertanto, oltre a partecipare ai mercati e a **mostrare un atteggiamento decisamente ben disposto verso le questioni finanziarie ed assicurative**, mostrano di fare tutto questo con un adeguato bilanciamento nel modo in cui utilizzano le informazioni circa le situazioni aleatorie.

I colti e composti sono persone di ambo i sessi, in buona parte di età compresa tra 35 e 65 anni, che **risiedono con una certa frequenza nel Nord-Est**, dispongono di un reddito medio o medio-alto, svolgono un'attività lavorativa retribuita e sono in possesso di un livello di istruzione universitaria.



Nel cluster 5 si ritrova una quota significativa di italiani che investe ma preferisce farlo attraverso il supporto di un intermediario finanziario.

Si tratta di persone per le quali esistono rischi molto bassi di ritrovarsi in situazioni di fragilità finanziaria e che esprimono un giudizio mediamente positivo circa la capacità del sistema finanziario di soddisfare le loro esigenze. In generale, hanno una buona tolleranza per il rischio e un grado di self-efficacy medio-alta e il



Gli italiani che si inseriscono nel cluster 5 si informano di frequente e su diversi canali, hanno anche una buona consapevolezza del loro futuro nella fase della pensione.

**livello di numeracy più elevato.** I colti e composti sono spesso impegnati in prima persona nella gestione del budget familiare, ma, **sul fronte degli investimenti, agiscono in autonomia meno frequentemente della media** e  $\frac{3}{4}$  di chi investe opera con il supporto di un intermediario finanziario. Mostrano interesse per le tematiche finanziarie non solo per tutelare il benessere familiare, ma anche per la possibilità di aumentare la propria ricchezza. Ciò che invece li allontana sono l'eccesso di scelta, la mancanza di tempo per essere sempre adeguatamente informati, ma anche il timore di commettere errori o subire delle truffe. Sono comunque persone informate, poiché **ben  $\frac{3}{4}$  dei colti e composti si aggiornano sui temi almeno una volta alla settimana**, con una maggioranza che lo fa anche più frequentemente. La loro consapevolezza trova conferma poi anche nella capacità di esprimersi in merito alla propria situazione finanziaria nella fase della pensione. Per apprendere di più, in linea con i rispondenti del cluster 2, pongono grande importanza negli insegnamenti che possono ottenere dagli intermediari di riferimento, sono poi interessati a corsi specialistici e trovano utile la formazione just in time online. In proposito sono quelli con **il gradimento più alto per i podcast**. Ragionando poi sui luoghi ove fare educazione finanziaria sono tra quelli più convinti che la formazione debba iniziare alla scuola elementare e proseguire nel percorso scolastico e concordano con gli altri rispondenti circa la necessità che di tali iniziative si occupi il mondo finanziario.

Lo stato d'animo prevalente dei colti e composti è la **soddisfazione**, frutto dell'incrocio tra aspettative ed esperienze positive.

## 4

## Comportamenti, condizioni e preferenze finanziarie degli italiani

Per meglio comprendere la relazione che gli italiani intrattengono con i temi finanziari e assicurativi e come queste possano impattare sul grado di educazione finanziaria, in particolare di donne e giovani, nell'indagine di quest'anno sono state poste una serie di domande volte ad approfondire i comportamenti, le condizioni e le preferenze finanziarie degli intervistati. In dettaglio, nell'indagine si osservano fattori quali lo stile decisionale, la condizione finanziaria – in particolare rischio di fragilità e grado di inclusione-, le preferenze in tema di rischio, la fiducia che gli Italiani ripongono nelle proprie capacità di gestire le finanze (self-efficacy) e il livello di numeracy che raggiungono. Agli intervistati sono poi state chieste informazioni circa l'interesse che provano per i temi finanziari, la loro propensione ad informarsi e il grado di consapevolezza circa il proprio futuro finanziario. Infine, è stato chiesto di esprimere la loro opinione su quali canali ed iniziative debbano essere messe in atto per innalzare il grado di educazione finanziaria.

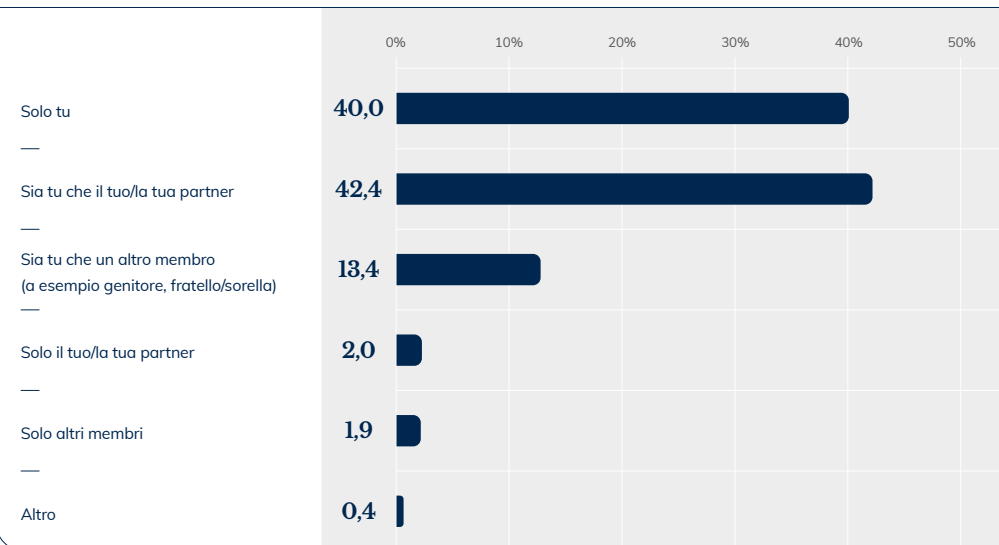
## 4.1

### Stile decisionale: budget familiare e gestione dei risparmi

Le prime variabili indagate riguardano il **modo in cui gli italiani decidono in tema di budget familiare ed investimenti**. La **figura 26**, e più in dettaglio la tabella in Appendice 4, che presentano l'attribuzione delle responsabilità e lo stile decisionale in merito alle ordinarie finanze familiari, mostrano come, **in gran parte, gli italiani decidano da soli (40%) o in comune con il/la propria partner (42%)**.

## F.26 Stile decisionale in merito a budget familiare (dati in percentuale)

Chi è il responsabile della gestione quotidiana del denaro nella tua famiglia?



Come presentato nelle **figure 27 e 28**, vi sono però significative differenze di genere e tra generazioni. **Le donne si trovano a operare in modo autonomo meno frequentemente (35%)** e più spesso gestiscono in comune con il partner (45%). Anche i giovani (età fino a 34 anni) mostrano comportamenti diversi dalla media e decidono in autonomia molto più raramente, condividendo i compiti con altri membri della famiglia, addirittura **tra i giovanissimi (18-24) oltre il 10% non ha alcun coinvolgimento nel processo decisionale**. L'autonoma gestione delle finanze familiari cresce con l'età e si attesa a livelli massimi nella coorte dei rispondenti più anziani (65+).



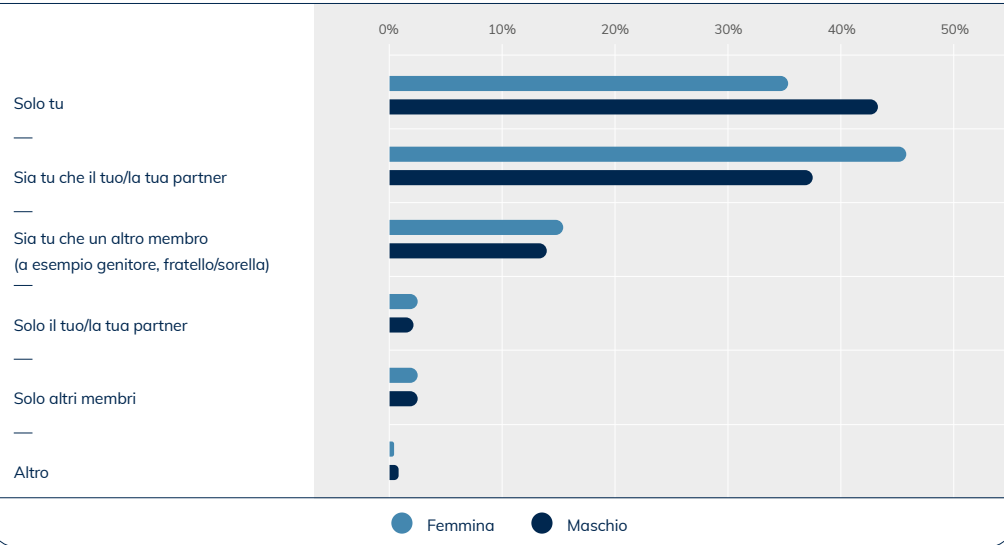
Rispetto alla media europea gli italiani sono più propensi a investire ora e in futuro.

Il rapporto degli italiani con il denaro ed il risparmio si sostanzia poi nella propensione ad investire e nello stile con cui le scelte vengono implementate. La **figura 29** e, più in dettaglio, la tabella in Appendice 5, mostrano come **quasi il 40% degli italiani ha investimenti**, contro una media europea rilevata nello stesso periodo di circa il 30%<sup>8</sup>, mentre poco più del 30%, pur non avendone, non

<sup>8</sup> Cfr. dati maggio 2023 Commissione Europea, 2023

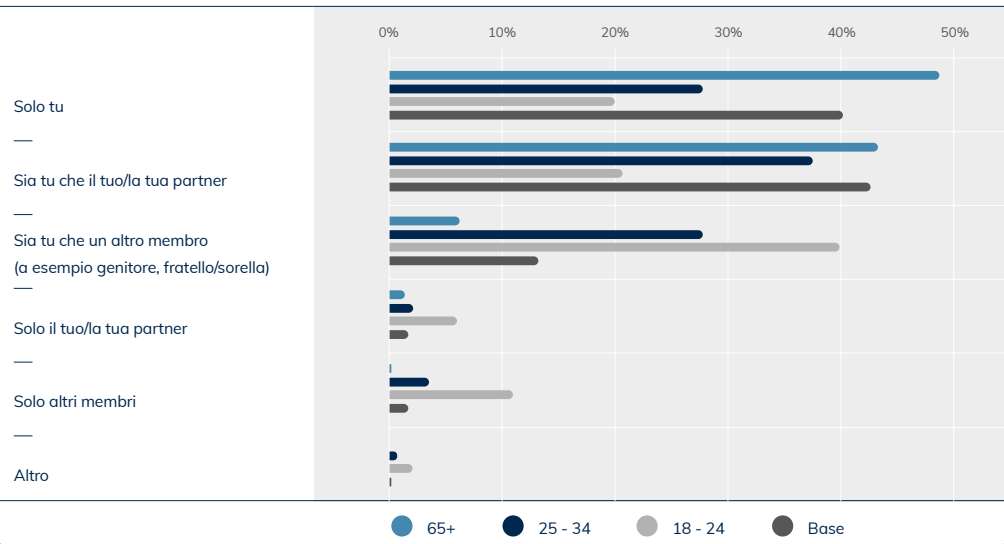
## F.27 Stile decisionale in merito a budget familiare - suddivisione per genere (dati in percentuale)

Chi è il responsabile della gestione quotidiana del denaro nella tua famiglia?



## F.28 Stile decisionale in merito a budget familiare - suddivisione per fascia di età (dati in percentuale)

Chi è il responsabile della gestione quotidiana del denaro nella tua famiglia?



esclude di farli in futuro (contro una media europea del 25%), viceversa circa il 28% dichiara di non avere intenzione/possibilità di investire (contro una media europea del 45%). Tra gli investitori, quasi 3/4 dichiara di avvalersi del supporto di un intermediario, mentre poco più di 1/4 opera in totale autonomia.

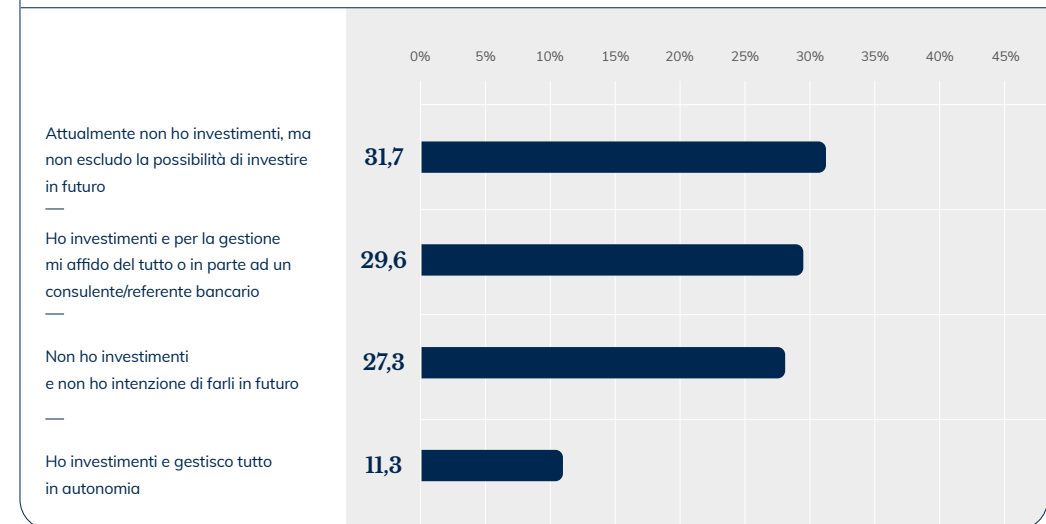
Anche nel caso degli investimenti, il comportamento si differenzia in modo significativo tra i diversi segmenti della popolazione, come mostrano le **figure 30 e 31** rispettivamente dedicate alla suddivisione delle risposte per genere e per fasce d'età. Innanzitutto, **le donne che investono sono circa il 30% contro oltre il 45% degli uomini**, ed è alta la percentuale delle rispondenti che non intende/può investire (30% circa contro 20% circa degli uomini). L'attuale ridotta partecipazione delle donne agli investimenti è parzialmente compensata dalla propensione a farlo in futuro, poichè circa 1/3 della popolazione femminile attualmente non investe, ma non esclude di farlo in futuro. Tra le investitrici, è più bassa la quota di chi opera in autonomia e sale a quasi l'80% la percentuale di chi si avvale di un consulente.



Le donne sono poco attive sui mercati finanziari ma 1/3 si dichiara interessata a investire in futuro.

## F.29 Stile decisionale in merito alla gestione del risparmio (dati in percentuale)

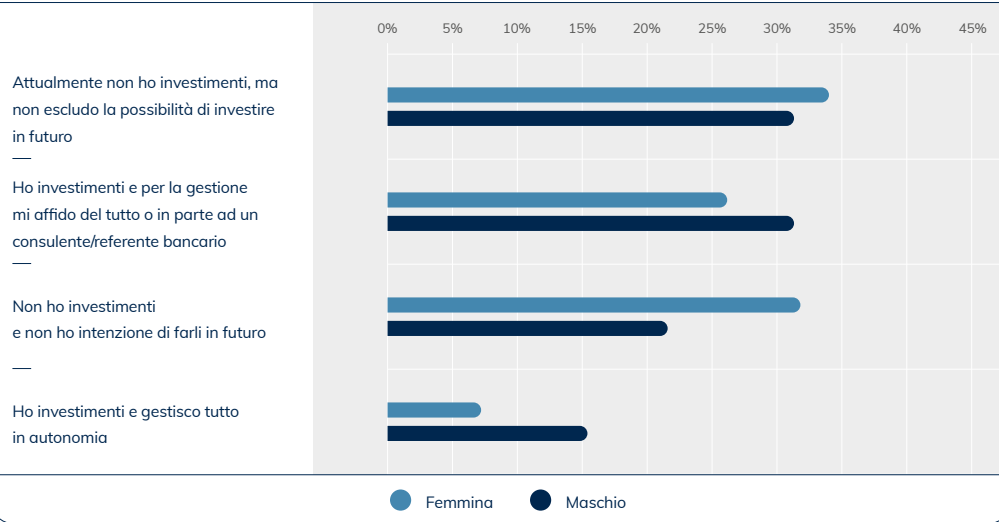
Parliamo di investimenti finanziari, in quale delle seguenti affermazioni ti riconosci maggiormente?



F.30

### Stile decisionale in merito alla gestione del risparmio Suddivisione per genere (dati in percentuale)

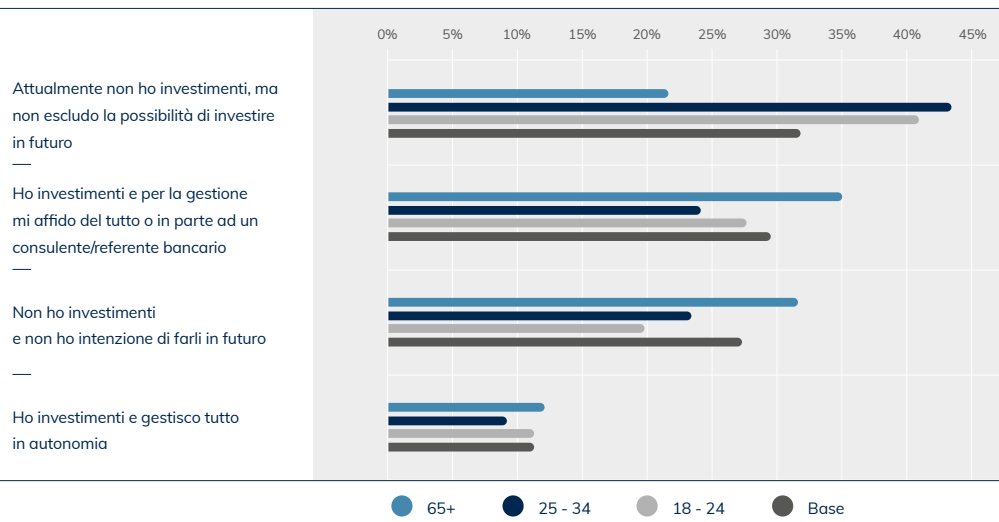
Parliamo di investimenti finanziari, in quale delle seguenti affermazioni ti riconosci maggiormente?



F.31

### Stile decisionale in merito alla gestione del risparmio Suddivisione per fasce d'età (dati in percentuale)

Parliamo di investimenti finanziari, in quale delle seguenti affermazioni ti riconosci maggiormente?



Gli italiani over 65 sono fortemente polarizzati: più del 45% investe ma c'è anche un 30% di chi non lo fa e non vuole farlo in futuro.

Segmentando poi il campione per età si osserva la quota più bassa di investitori tra i giovani di età compresa tra 25 e 34 anni, in quella stessa fascia di età si colloca però anche la percentuale più alta di possibili investitori. Inoltre, **tra i giovanissimi che investono, oltre 1/3 lo fa in autonomia**. Tra gli over 65 si osserva invece una forte polarizzazione: oltre il 45% investe; ma più del 30% non lo fa, ne ha intenzione di farlo.

Non sorprendentemente, si osserva poi che la percentuale di investitori cresce con il reddito e, interessante da segnalare, **con il reddito cresce anche la propensione ad investire in autonomia**. Tra i rispondenti più abbienti, la percentuale di coloro i quali dichiarano di investire autonomamente cresce a ben oltre il 35%.

#### 4.2

### Condizioni finanziarie e preferenze: fragilità e inclusione finanziaria, avversione al rischio, self-efficacy e numeracy

Nell'indagine di quest'anno si è posta l'attenzione anche al tema della fragilità finanziaria e dalla **figura 32** emerge che **quasi il 13% degli italiani dichiara di non avere una stabile entrata di reddito** e che quasi altrettanti, se perdessero la fonte abituale di approvvigionamento, sarebbero in grado di coprire le spese ordinarie meno o al massimo un mese. In sintesi, complessivamente **circa ¼ della popolazione italiana si trova in condizioni di fragilità finanziaria**. I nostri dati possono essere messi a confronto con quelli europei rilevati dall'Eurobarometro nella primavera 2023<sup>9</sup>, da cui emerge che circa il 16% della popolazione europea non ha una fonte stabile di reddito e che un ulteriore 25%, perdendo la propria fonte, potrebbe coprire le spese ordinarie per al massimo un mese.

**La fragilità è più accentuata tra le donne e i giovanissimi**. Tra le prime ben il 18% non ha una fonte stabile di reddito e nella restante popolazione, se venisse a mancare la fonte abituale, oltre il 15% coprirebbe le spese ordinarie al massimo per un mese. Per i secondi, la percentuale complessiva in condizioni di fragilità (non hanno un'entrata stabile, max un mese se venisse a mancare entrata) supera addirittura il 40%. Tra gli over 65 risiede invece la popolazione più solida, poiché meno del 14% si trova in condizioni critiche. **La situazione di fragilità finanziaria è poi più accentuata al Sud e Isole**, dove circa 1/3 della popolazione mostra condizioni critiche e tra i non occupati, con punte di oltre il 70% tra

9 Cfr. UE (2023)

F.32

**Distribuzione socio-demografica della popolazione in condizioni di fragilità finanziaria (dati in percentuale)**

	Nessuna entrata stabile di reddito personale	Se venisse a mancare la tua fonte abituale di reddito quanto tempo saresti in grado di coprire le tue spese?					% popolazione in condizione di fragilità finanziaria*	
		Meno di un mese	Almeno un mese	Almeno 3 mesi	Più di 6 mesi	Oltre un anno		
Campione base	12,8%	3,5%	11,2%	22,9%	19,9%	42,5%	<b>25,6%</b>	
Genere	Maschio	9,1%	3,8%	11,4%	22,6%	20,0%	42,2%	<b>22,9%</b>
	Femmina	18,0%	3,3%	11,2%	24,9%	19,7%	40,8%	<b>29,9%</b>
	Altro	16,1%	2,3%	29,5%	36,4%	25,0%	6,8%	<b>42,8%</b>
Fascia d'età	18-24	27,5%	5,2%	18,4%	37,9%	24,9%	13,6%	<b>44,6%</b>
	25-34	12,6%	4,4%	17,4%	33,3%	19,6%	25,2%	<b>31,7%</b>
	35-44	12,4%	4,6%	12,1%	26,1%	22,7%	34,5%	<b>27,0%</b>
	45-64	15,8%	3,2%	10,7%	20,7%	20,2%	45,3%	<b>27,5%</b>
	65+	5,1%	2,5%	6,8%	16,3%	16,4%	57,9%	<b>13,9%</b>
Area	Nord Ovest	12,0%	2,2%	9,5%	20,0%	21,4%	46,9%	<b>22,3%</b>
	Nord Est	10,5%	2,8%	10,9%	23,6%	17,9%	44,8%	<b>22,7%</b>
	Centro	12,2%	4,8%	9,7%	24,2%	20,6%	40,7%	<b>25,0%</b>
	Sud e isole	17,7%	4,5%	15,1%	27,5%	19,6%	33,2%	<b>33,9%</b>
Reddito	Meno di 20.000	19,9%	6,1%	18,0%	33,2%	18,2%	24,5%	<b>39,2%</b>
	Tra 20.000 e 40.000	9,6%	2,8%	10,4%	23,8%	22,2%	40,8%	<b>21,5%</b>
	Tra 40.000 e 80.000	5,4%	1,7%	6,7%	12,8%	21,7%	57,1%	<b>13,4%</b>
	Oltre 80.000	1,7%	4,6%	8,3%	5,5%	12,8%	68,8%	<b>14,3%</b>
	Preferisco non rispondere	21,1%	2,6%	8,8%	25,0%	17,6%	45,9%	<b>30,1%</b>

	Nessuna entrata stabile di reddito personale	Se venisse a mancare la tua fonte abituale di reddito quanto tempo saresti in grado di coprire le tue spese?					% popolazione in condizione di fragilità finanziaria*		
		Meno di un mese	Almeno di un mese	Almeno 3 mesi	Più di 6 mesi	Oltre un anno			
Occupazione	Lavoratori autonomi	16,5%	1,3%	15,6%	25,0%	18,2%	39,9%	<b>30,6%</b>	
	Lavoratori dipendenti	2,4%	4,0%	12,7%	25,4%	21,8%	36,1%	<b>18,6%</b>	
	Casalingo/a	58,3%	5,8%	11,6%	26,7%	14,0%	41,9%	<b>65,6%</b>	
	Studente	53,9%	5,8%	8,1%	47,7%	25,6%	12,8%	<b>60,3%</b>	
	Pensionato	1,0%	2,7%	7,1%	15,6%	17,3%	57,3%	<b>10,6%</b>	
	Non occupati	59,4%	8,5%	23,4%	38,3%	17,0%	12,8%	<b>72,4%</b>	
	Altro	17,1%	7,7%	11,5%	26,9%	23,1%	30,8%	<b>33,0%</b>	
	Famiglia	Famiglia con figli	19,2%	4,3%	12,3%	26,0%	21,8%	35,6%	<b>32,6%</b>
		Famiglia monoparentale	4,9%	3,5%	15,7%	28,7%	20,0%	32,2%	<b>23,1%</b>
Single		7,2%	2,5%	13,8%	23,6%	16,3%	43,9%	<b>22,3%</b>	
Coppia		8,2%	3,1%	8,8%	20,1%	19,0%	49,0%	<b>19,2%</b>	
Altro		15,6%	1,9%	7,4%	22,2%	20,4%	48,1%	<b>23,4%</b>	
Istruzione	Senza diploma	13,9%	5,6%	12,7%	22,8%	16,9%	41,9%	<b>29,7%</b>	
	Diploma	16,3%	3,9%	10,8%	24,9%	20,2%	40,2%	<b>28,6%</b>	
	Università o superiore	10,1%	2,7%	12,3%	23,1%	20,5%	41,5%	<b>23,5%</b>	

\* somma di chi non ha un reddito e di chi se questo venisse a mancare coprirebbe le spese al massimo per un mese

F.33

**Fonti di reddito alternative- Distribuzione socio-demografica della popolazione**  
 (dati in percentuale)

		Qualora perdessi la tua fonte di reddito ovvero questo risultasse stabilmente insufficiente a mantenere il tuo tenore di vita, cosa faresti?								
		Mi farei aiutare dal mio/dalla mia partner	Ricorrerei al supporto di amici/parenti/della mia famiglia	Chiederei uno o più prestiti a banche o finanziarie	Userei i risparmi che ho accumulato	Venderei immobili, beni o preziosi	Sufficienti i sussidi pubblici: la CIG e la Naspi	Prestiti informali	Ridurrei il mio tenore di vita	Altro
Campiono base		16,8%	16,3%	8,5%	46,4%	19,0%	11,9%	5,5%	58,7%	4,2%
Genere	Maschio	14,9%	16,9%	8,6%	47,7%	20,2%	12,2%	6,2%	61,2%	4,4%
	Femmina	19,3%	16,8%	8,7%	44,8%	17,7%	12,0%	5,2%	56,0%	3,6%
	Altro	17,3%	21,2%	21,2%	23,1%	11,5%	38,5%	38,5%	23,1%	1,9%
Fascia d'età	18-24	23,2%	26,8%	14,3%	38,4%	16,2%	22,4%	19,2%	42,4%	2,7%
	25-34	22,7%	25,3%	10,8%	42,3%	16,0%	21,4%	12,6%	47,2%	5,2%
	35-44	20,8%	21,0%	8,6%	43,6%	18,4%	16,6%	6,4%	57,3%	5,3%
	45-64	16,7%	13,5%	6,5%	46,1%	19,3%	11,1%	2,8%	63,5%	4,7%
	65+	10,9%	11,5%	8,7%	51,1%	20,9%	4,6%	2,3%	62,8%	2,6%
	Area	Nord Ovest	16,6%	15,7%	7,7%	49,5%	19,8%	12,9%	5,8%	60,9%
	Nord Est	16,4%	18,3%	7,8%	50,2%	15,6%	12,5%	6,1%	58,7%	3,0%
	Centro	19,5%	17,9%	10,4%	44,1%	21,2%	11,2%	4,7%	58,2%	3,8%
	Sud e isole	16,3%	16,6%	9,6%	41,1%	18,6%	13,0%	7,5%	55,2%	4,5%
Reddito	Meno di 20.000	18,4%	19,3%	8,9%	36,1%	17,1%	14,7%	8,3%	53,0%	4,4%
	Tra 20.000 e 40.000	15,8%	16,6%	9,2%	48,3%	19,9%	13,1%	5,3%	61,5%	3,6%
	Tra 40.000 e 80.000	18,2%	14,2%	6,7%	56,6%	19,8%	10,0%	5,8%	62,2%	1,5%
	Oltre 80.000	23,5%	16,0%	16,0%	54,6%	29,4%	13,4%	7,6%	48,7%	1,7%
	Preferisco non rispondere	14,7%	16,4%	8,6%	44,6%	16,0%	9,5%	4,8%	57,1%	7,6%

		Qualora perdessi la tua fonte di reddito ovvero questo risultasse stabilmente insufficiente a mantenere il tuo tenore di vita, cosa faresti?									
		Mi farei aiutare dal mio/dalla mia partner	Ricorrerei al supporto di amici/parenti/della mia famiglia	Chiederei uno o più prestiti a banche o finanziarie	Userei i risparmi che ho accumulato	Venderei immobili, beni o preziosi	Sufficienti i sussidi pubblici: la CIG e la Naspi	Prestiti informali	Ridurrei il mio tenore di vita	Altro	
Occupazione	Lavoratori autonomi	19,0%	19,3%	13,2%	46,4%	23,7%	10,8%	9,5%	53,0%	4,0%	
	Lavoratori dipendenti	19,0%	18,2%	8,3%	45,3%	16,9%	16,5%	6,3%	59,2%	4,3%	
	Casalingo/a	22,1%	18,6%	8,0%	33,6%	15,9%	11,5%	8,8%	38,1%	7,1%	
	Studente	18,7%	26,2%	15,0%	31,8%	14,0%	22,4%	16,8%	37,4%	2,8%	
	Pensionato	10,5%	10,6%	7,7%	52,5%	21,5%	4,1%	2,5%	64,5%	2,2%	
	Non occupati	22,4%	22,4%	6,0%	19,4%	20,9%	10,4%	11,9%	43,3%	11,9%	
	Altro	26,5%	38,2%	5,9%	44,1%	20,6%	14,7%	2,9%	61,8%	11,8%	
	Famiglia	Famiglia con figli	20,3%	17,9%	10,0%	45,4%	18,5%	14,5%	7,7%	57,3%	3,9%
		Famiglia monoparentale	6,5%	21,3%	8,4%	33,5%	21,3%	12,9%	7,1%	51,0%	3,9%
Istruzione	Single	6,1%	19,3%	9,2%	43,0%	19,3%	9,2%	5,1%	56,3%	4,8%	
	Coppia	20,8%	12,7%	6,3%	51,0%	19,2%	11,0%	4,2%	60,8%	3,1%	
	Altro	6,2%	21,0%	13,6%	40,7%	14,8%	13,6%	6,2%	67,9%	11,1%	
	Senza diploma	11,8%	14,2%	6,6%	43,6%	15,3%	12,3%	6,3%	53,7%	4,1%	
	Diploma	16,5%	16,0%	9,0%	43,9%	17,8%	11,2%	4,9%	59,5%	4,5%	
	Università o superiore	19,2%	18,8%	9,4%	49,1%	21,2%	14,3%	7,9%	57,6%	3,3%	



F.34

**Percezione circa il proprio stile di vita futuro - Distribuzione socio-demografica delle risposte (dati in percentuale)**

		Pensa alla pensione che riceverai/che ricevi. Quanto ti senti sicuro che ti permetterà/ permetterà anche in futuro di mantenere uno standard di vita adeguato?					Media (scala 1-5)
		Per nulla adeguato	Poco adeguato	Così, così	Abbastanza adeguato	Molto adeguato	
Campione base		17,2%	22,4%	36,1%	22,1%	2,2%	2,70
Genere	Maschio	11,8%	21,7%	40,1%	23,9%	2,5%	2,84
	Femmina	21,7%	23,7%	32,9%	19,5%	2,2%	2,57
	Altro	12,9%	19,4%	24,2%	41,9%	1,6%	3,00
Fascia d'età	18-24	11,0%	25,3%	38,8%	22,4%	2,5%	2,80
	25-34	20,3%	29,7%	31,3%	16,7%	2,0%	2,50
	35-44	22,7%	26,2%	36,2%	14,0%	1,0%	2,44
	45-64	21,0%	24,8%	36,1%	16,3%	1,8%	2,53
	65+	9,8%	13,7%	37,1%	35,7%	3,7%	3,10
Area	Nord Ovest	16,2%	21,4%	35,2%	24,4%	2,7%	2,76
	Nord Est	15,1%	23,0%	37,7%	22,6%	1,5%	2,72
	Centro	16,9%	22,4%	35,7%	23,1%	1,9%	2,71
	Sud e isole	18,2%	23,7%	36,4%	19,0%	2,7%	2,64
Reddito	Meno di 20.000	24,8%	28,2%	34,0%	11,2%	1,8%	2,37
	Tra 20.000 e 40.000	12,5%	22,5%	37,7%	26,2%	1,1%	2,81
	Tra 40.000 e 80.000	8,9%	16,2%	35,0%	36,1%	3,8%	3,10
	Oltre 80.000	2,5%	7,4%	18,2%	52,1%	19,8%	3,79
	Preferisco non rispondere	21,4%	21,8%	41,7%	14,1%	1,0%	2,51

		Pensa alla pensione che riceverai/che ricevi. Quanto ti senti sicuro che ti permetterà/ permetterà anche in futuro di mantenere uno standard di vita adeguato?					Media (scala 1-5)
		Per nulla adeguato	Poco adeguato	Così, così	Abbastanza adeguato	Molto adeguato	
Occupazione	Lavoratori autonomi	22,5%	25,8%	29,7%	18,7%	3,3%	2,55
	Lavoratori dipendenti	15,1%	27,2%	37,4%	18,9%	1,4%	2,64
	Casalingo/a	37,6%	18,1%	28,8%	11,8%	3,7%	2,26
	Studente	11,2%	24,6%	45,7%	16,4%	2,2%	2,74
	Pensionato	7,1%	11,9%	39,0%	38,1%	3,8%	3,20
	Non occupati	42,4%	25,5%	26,1%	6,1%	0,0%	1,96
	Altro	17,1%	24,4%	34,1%	22,0%	2,4%	2,68
	Famiglia con figli	18,9%	23,1%	36,7%	19,3%	2,0%	2,63
	Famiglia monoparentale	11,7%	26,4%	33,1%	25,8%	3,1%	2,82
Famiglia	Single	15,0%	22,9%	38,7%	21,8%	1,5%	2,72
	Coppia	14,3%	20,6%	35,1%	26,9%	3,0%	2,84
	Altro	21,9%	28,1%	26,0%	19,8%	4,2%	2,56
	Senza diploma	20,5%	20,0%	36,8%	20,0%	2,6%	2,64
Istruzione	Diploma	18,1%	23,3%	35,7%	20,9%	2,0%	2,65
	Università o superiore	14,0%	22,6%	36,7%	24,0%	2,7%	2,79

i disoccupati. Guardando alla segmentazione rispetto al nucleo familiare si osserva poi che **le coppie senza figli presentano la situazione più solida**, mentre la solidità va poi di pari passo con la scolarità e con il reddito.



Tra la popolazione giovane è più diffusa la possibilità di chiedere supporto economico ai familiari rispetto che ridimensionare il proprio tenore di vita nel caso dovessero perdere la propria fonte di reddito.

Abbiamo poi provato a comprendere come gli italiani si comporterebbero se perdessero la fonte abituale di reddito (**figura 33**) e **quasi il 60% si dichiara pronto a ridimensionare il proprio tenore di vita**. Per coprire le spese, poi, quasi il 50% dichiara che farebbe ricorso a risparmi accumulati e intorno al 30% ritiene che potrebbe ottenere un aiuto nell'ambito della cerchia familiare. Meno diffuse altre opzioni, tra cui la possibilità di fare ricorso a forme più o meno formali di indebitamento. Il quadro si differenzia nel caso dei giovani, poiché, tra questi ultimi, l'opzione di ridimensionare il proprio tenore di vita è indicata da solo il 40% circa dei rispondenti. Per coprire le spese circa il 50% dei giovani vede un possibile supporto nella sfera familiare. Tra i giovanissimi non è trascurabile e supera il 20% la percentuale di coloro pronti ad utilizzare forme meno formali di finanziamento.

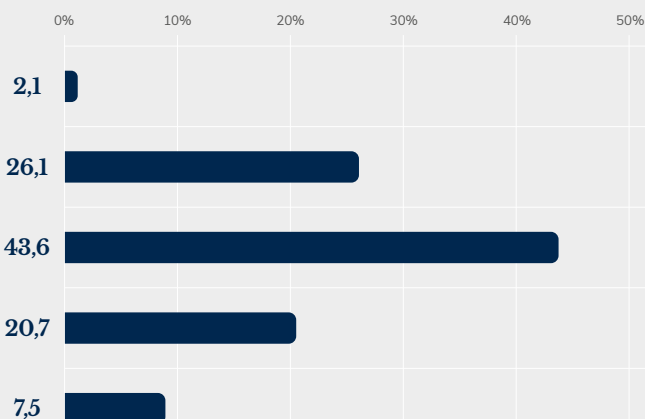
F.35

**Grado di soddisfazione per l'offerta di prodotti finanziari e assicurativi (scala 1-5) - (dati in percentuale)**

Penso che banche ed assicurazioni offrano prodotti (di finanziamento, di assicurazione e copertura dai rischi, di risparmio) adatti a me e alle persone simili a me (scala 1-5 disaccordo/accordo)

Grado soddisfazione medio  
2,95

Molto d'accordo  
—  
Abbastanza d'accordo  
—  
Neutrale  
—  
Poco d'accordo  
—  
Per nulla d'accordo



Restando in tema di fragilità finanziaria, come mostra la **figura 34** relativa alla percezione che gli italiani hanno del proprio tenore di vita futuro, c'è **circa il 40% che ritiene che al raggiungimento della pensione non riuscirà a mantenere un tenore di vita adeguato**. La quota sale in modo significativo tra le donne (45%) e soprattutto tra i giovani tra 25 e 34 anni, dove raggiunge il 50%. Lavoratori autonomi, casalinghe e non occupati presentano poi le risposte più pessimistiche. Coppie e rispondenti con istruzione superiore mostrano invece i dati meno negativi. L'Eurobarometro della primavera 2023<sup>10</sup> mostra che in media i cittadini europei sono anche più pessimisti degli Italiani, poiché oltre il 50% ritiene che non sarà in grado di mantenere un tenore di vita adeguato durante la fase della pensione.

Un tema legato alla fragilità finanziaria è quello dell'inclusione, ovvero la capacità del sistema finanziario di offrire prodotti e servizi finanziari in grado di soddisfare le esigenze dei possibili clienti. A tal proposito, come mostra la **figura 35**, **circa il 30% degli italiani pensa che il sistema finanziario ed assicurativo non offra prodotti e servizi adatti a soddisfare le loro esigenze**. Le **figure 36 e 37**, che illustrano i dati per genere e fascia d'età, mostrano rispettivamente come la percentuale di donne poco o per nulla soddisfatta dell'offerta sia moderatamente più elevata rispetto a quella degli uomini e come i giovanissimi esprimano il più elevato grado di soddisfazione. Infine, si osserva che la percentuale di insoddisfatti è decisamente più contenuta tra i soggetti con redditi elevati e con un grado di scolarità più elevata (per i dettagli rispetto alle altre segmentazioni socio-demografiche si rimanda alla tabella in Appendice 6).

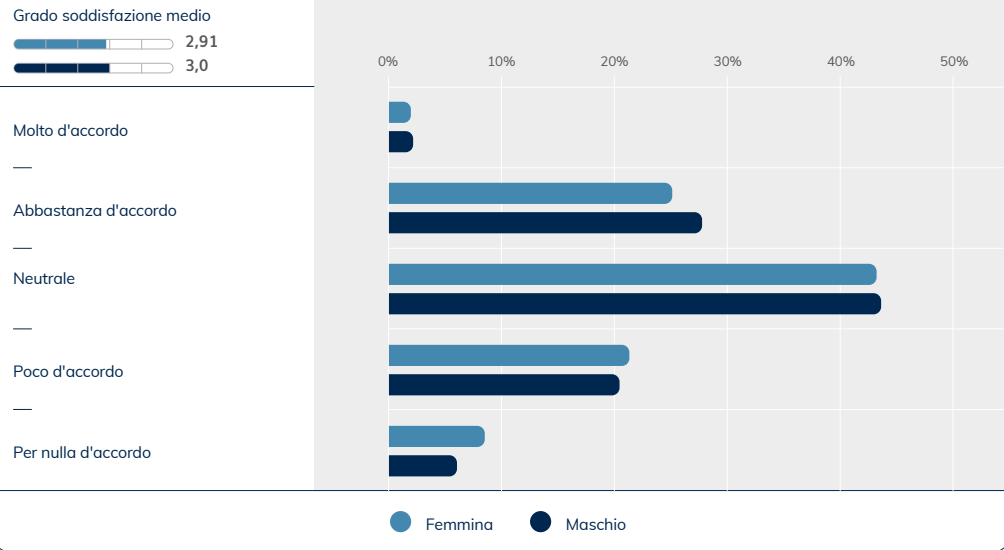


Gli italiani sono insoddisfatti dell'offerta finanziaria attualmente disponibile e la principale ragione risiede nella mancanza di fiducia verso le istituzioni finanziarie.

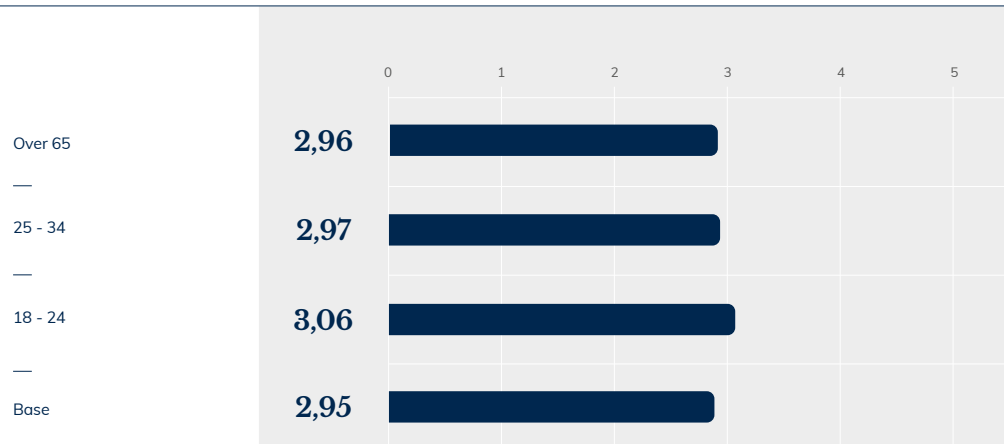
Provando ad indagare le **cause più comuni di insoddisfazione**, attraverso le elaborazioni di domande aperte svolte con strumenti di analisi semantica, emergono tre lagnanze ricorrenti: la mancanza di fiducia nei confronti delle istituzioni finanziaria, la mancanza di disponibilità finanziarie e il costo dei prodotti e servizi. **La mancanza di fiducia è la motivazione più ricorrente** per i vari segmenti della popolazione, ma per le donne è una causa di insoddisfazione frequente anche la percezione di non sentirsi opportunamente aiutata nel processo di scelta.

10 Cfr. UE (2023)

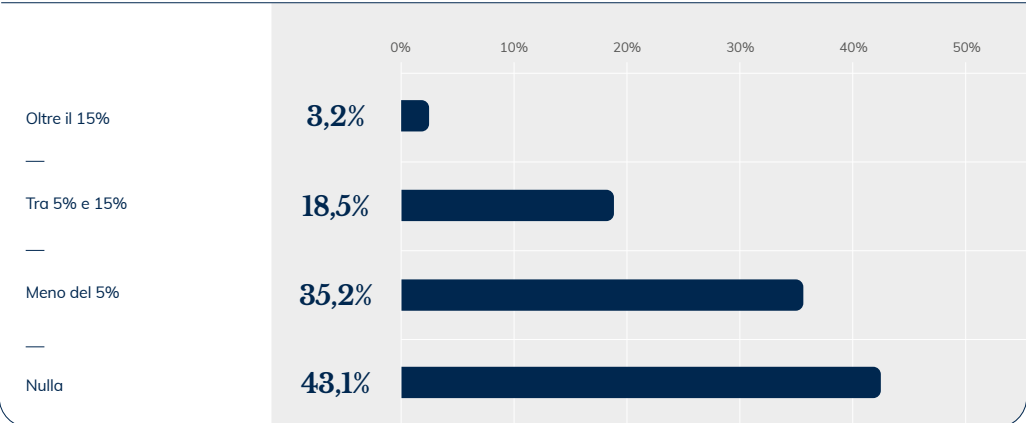
F.36

**Grado di soddisfazione per l'offerta di prodotti finanziari e assicurativi (scala 1-5) -  
Suddivisione per genere (dati in percentuale)**
**Penso che banche ed assicurazioni offrano prodotti (di finanziamento, di assicurazione e copertura dai rischi, di risparmio) adatti a me e alle persone simili a me (scala 1-5 disaccordo/accordo)**


F.37

**Grado di soddisfazione per l'offerta di prodotti finanziari e assicurativi (scala 1-5)-  
Suddivisione per fasce d'età (dati in percentuale)**
**Penso che banche ed assicurazioni offrano prodotti (di finanziamento, di assicurazione e copertura dai rischi, di risparmio) adatti a me e alle persone simili a me (scala 1-5 disaccordo/accordo)**


F.38

**Grado di avversione al rischio degli italiani (dati in percentuale)**
**Quanto sei disposto a perdere?**


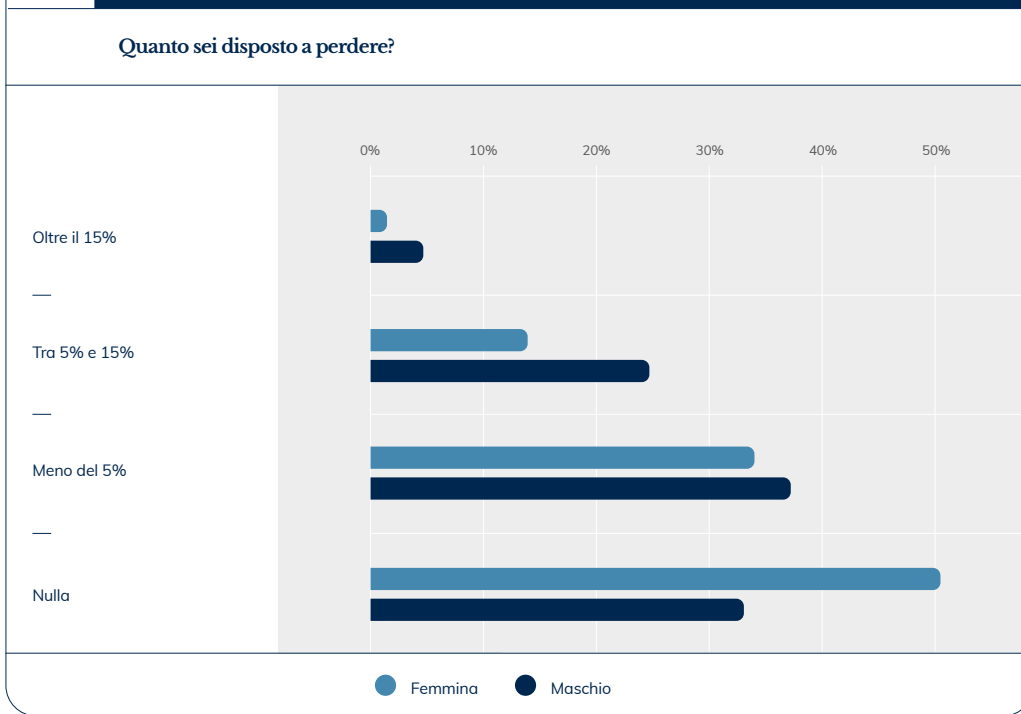
In molti sono gli italiani che quando investono sono disposti a perdere molto poco o nulla, tra questi le donne appaiono particolarmente avverse al rischio con una su due che non è disposta a perdere nulla.

I comportamenti finanziari sono certamente influenzati dalla propensione al rischio e anche dalla confidenza che si ripone nelle proprie capacità di gestire le questioni finanziarie ed assicurative (c.d. self-efficacy). Sul fronte dell'avversione al rischio, la **figura 38** mostra come gli italiani appaiono molto conservativi, poiché ben **oltre il 40%, quando investe, non è disposto di mettere a rischio di perdita nulla** e un ulteriore 35% accetterebbe una perdita contenuta. Tale atteggiamento di avversione al rischio e alle perdite è ancora più accentuato tra la platea femminile, presentata nella **figura 39**. Il grafico mostra infatti come una donna su due dichiara di non essere disposta a mettere a rischio nulla. La propensione al rischio è, come prevedibile e come rappresentato nella **figura 40**, funzione inversa dell'età. L'avversione al rischio appare poi più contenuta tra le persone con reddito e grado di scolarità più elevati (si rimanda alla **appendice 7** in appendice).

Per misurare la self-efficacy sono stati costruiti due diversi indicatori basati sulle risposte fornite a domande volte a valutare, ad esempio, se i rispondenti fossero in grado di sostenere una conversazione con il proprio consulente riguardo ai propri bisogni

11 Per una descrizione più dettagliata delle varie risultanze si rimanda alla sezione 7

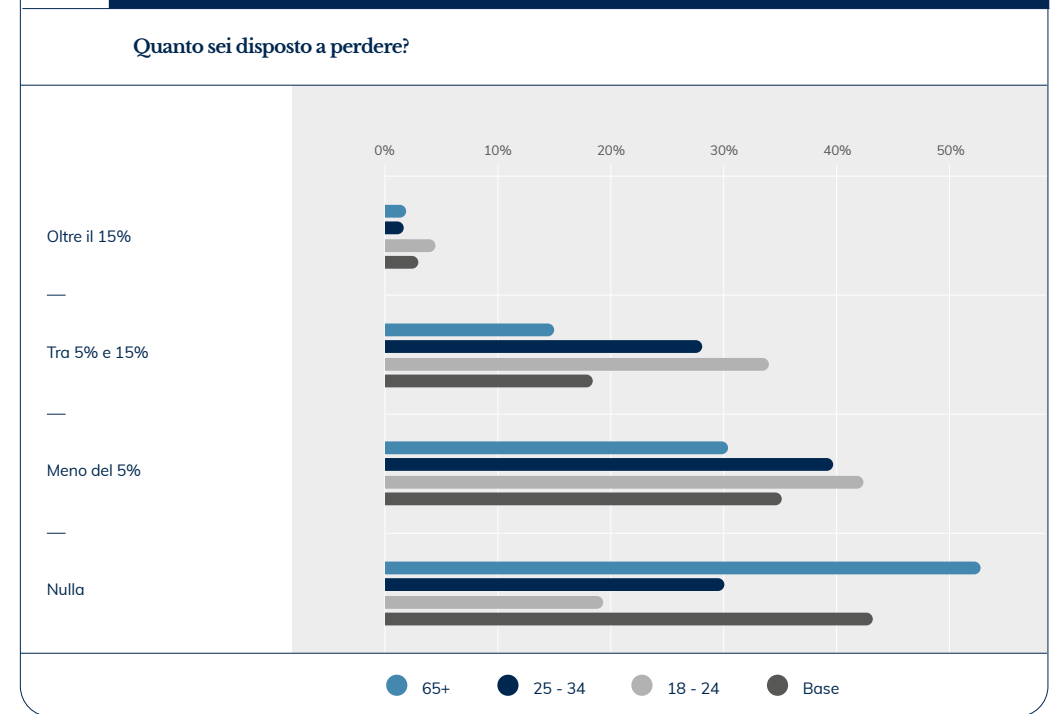
F.39 Grado di avversione al rischio degli italiani (dati in percentuale)



finanziari, o anche se fossero in grado di gestire adeguatamente i propri risparmi. Le risposte fornite sono state standardizzate in indicatori con punteggio compreso tra 1 e 5, con 1 ad indicare self-efficacy minima e 5 ad indicare piena confidenza circa le proprie capacità. I risultati complessivi e suddivisi per le diverse variabili socio-demografiche sono presentati nella **figura 41**. Gli italiani dichiarano un grado di self-efficacy medio e senza particolari distinzioni tra generazioni. **Differenze nel grado di self-efficacy si osservano invece tra uomini e donne**, con queste ultime marginalmente meno convinte delle proprie capacità. Infine, chi ha un lavoro retribuito, un livello di reddito elevato e una più alta scolarità presenta un grado di confidenza superiore alla media. Seppur non pienamente confrontabili, i dati europei<sup>12</sup> informano che circa 9

12 Cfr UE (2022). Effettivamente la minore confidenza degli italiani è confermata anche nello stesso studio europeo, in cui i rispondenti italiani si situano al terzultimo posto per confidenza, precedendo solo i rispondenti ciprioti e greci. Secondo lo studio europeo gli italiani che dichiarano di saper gestire le proprie finanze sono solo 8 su 10, quindi intorno al 10% in meno della media europea.

F.40 Grado di avversione al rischio degli italiani (dati in percentuale)



**Solo un italiano su tre possiede una capacità almeno di "far di conto" su concetti statistici di base.**

rispondenti su 10 dichiarano di essere in grado di gestire le proprie finanze e sembrano suggerire un livello medio di confidenza più elevato rispetto a quello espresso dagli italiani.

Sui comportamenti impatta infine la presenza o meno di condizioni di numeracy di base, qui interpretata come la capacità di "far di conto" sui concetti statistici di base. Modificando parzialmente le modalità di rilevazione rispetto allo scorso anno, il quadro che emerge resta pressoché immutato. Come riporta la **figura 42**, **la quota di italiani che dispone di numeracy è ridotta e solo circa un italiano su tre possiede tali competenze**. Le donne e chi non lavora o non svolge un lavoro retribuito si collocano sotto la media; mentre la numeracy cresce con la scolarità.

F.41		Livelli di self-efficacy della popolazione. Distribuzione socio-demografica delle risposte (dati in percentuale)	
		Self-efficacy 1	Self-efficacy 2
Campione base		3,30	3,06
Genere	Maschio	3,42	3,08
	Femmina	3,33	3,03
	Altro	2,75	3,12
Fascia d'età	18-24	3,25	3,08
	25-34	3,31	3,06
	35-44	3,32	3,10
	45-64	3,32	3,04
	65+	3,35	3,03
Area	Nord Ovest	3,31	3,06
	Nord Est	3,35	3,06
	Centro	3,27	3,11
	Sud e isole	3,32	3,01
Occupazione	Lavoratori autonomi	3,43	3,12
	Lavoratori dipendenti	3,40	3,07
	Casalingo/a	3,09	2,91
	Studente	3,26	3,15
	Pensionato	3,37	3,05
	Non occupati	3,04	2,81
Reddito	Altro	3,46	3,09
	Meno di 20.000	3,17	2,91
	Tra 20.000 e 40.000	3,32	3,07
	Tra 40.000 e 80.000	3,51	3,24
	Oltre 80.000	3,84	3,15
Famiglia	Preferisco non rispondere	3,20	3,08
	Famiglia con figli	3,36	3,06
	Famiglia monoparentale	3,28	2,94
	Single	3,23	3,01
	Coppia	3,36	3,09
	Altro	3,22	2,98
Istruzione	Senza diploma	3,07	2,92
	Diploma	3,29	3,06
	Università o superiore	3,47	3,09

F.42		Condizione di numeracy. Distribuzione delle risposte suddivise per gruppi socio-demografici (dati in percentuale)	
		No Numeracy	Sì Numeracy
Totale		65,1%	34,9%
Genere	Maschio	60,3%	39,7%
	Femmina	69,1%	30,9%
	Altro	83,7%	16,3%
Fascia d'età	18-24	64,1%	35,9%
	25-34	64,6%	35,4%
	35-44	68,4%	31,6%
	45-64	62,5%	37,5%
	65+	67,2%	32,8%
Area	Nord Ovest	65,8%	34,2%
	Nord Est	63,7%	36,3%
	Centro	63,6%	36,4%
	Sud e isole	66,2%	33,8%
Occupazione	Lavoratori autonomi	61,1%	38,9%
	Lavoratori dipendenti	64,0%	36,0%
	Casalingo/a	73,7%	26,3%
	Studente	69,1%	30,9%
	Pensionato	64,6%	35,4%
	Non occupati	73,2%	26,8%
Reddito	Altro	59,5%	40,5%
	Meno di 20.000	69,5%	30,5%
	Tra 20.000 e 40.000	63,4%	36,6%
	Tra 40.000 e 80.000	55,8%	44,2%
	Oltre 80.000	61,6%	38,4%
Famiglia	Preferisco non rispondere	70,4%	29,6%
	Famiglia con figli	63,8%	36,2%
	Famiglia monoparentale	62,5%	37,5%
	Single	66,5%	33,5%
	Coppia	66,9%	33,1%
	Altro	67,1%	32,9%
Istruzione	Senza diploma	71,7%	28,3%
	Diploma	66,2%	33,8%
	Università o superiore	61,6%	38,4%

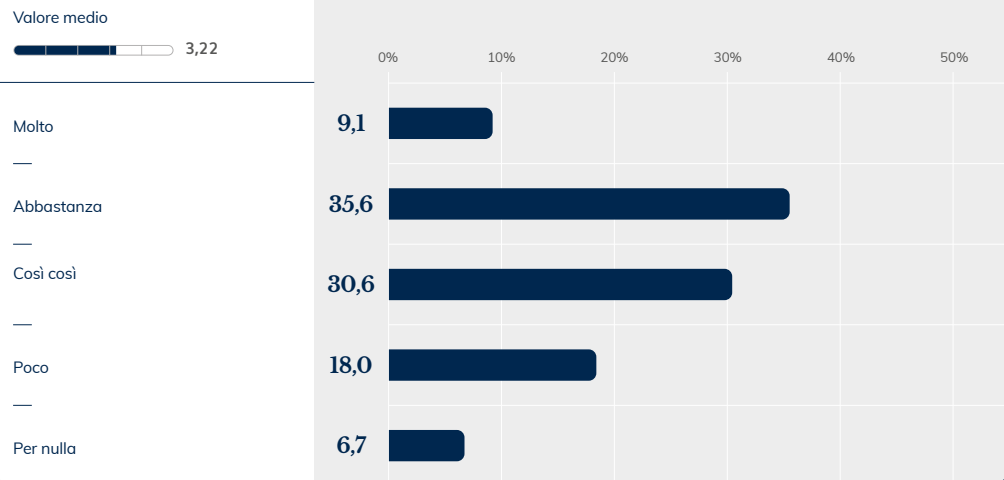
## 4.3

### Interesse degli italiani per le tematiche finanziarie e assicurative

La terza area oggetto di indagine riguarda il grado di interesse dichiarato per le tematiche finanziarie e quelle assicurative e le ragioni che spingono a interessarsene o disinteressarsene. Come mostra la **figura 43**, in generale circa  $\frac{1}{4}$  degli italiani dichiara un basso interesse (poco o per nulla), mentre **oltre il 45% afferma di interessarsi abbastanza o molto**. La situazione è però relativamente differenziata per genere ed età (**figure 44 e 45**). Infatti, la quota di donne che dichiara uno scarso interesse è intorno al 30%, mentre meno del 40% delle stesse appare interessata alle tematiche in questione, in media quindi **le donne appaiono significativamente meno interessate degli uomini**. Analizzando le risposte per età, tra i giovanissimi (18-24) coloro i quali dichiarano un interesse basso o molto basso è inferiore alla media (22% circa), mentre ben il 42% appare interessato agli aspetti finanziari ed assicurativi e complessivamente l'interesse medio è in linea con quello della popolazione complessiva. **Sono invece i giovani di età compresa tra i 25 e i 34 anni a esprimere un livello di interesse mediamente più basso rispetto all'intera popolazione** e tra le varie fasce di età. Dall'altra parte, i rispondenti di età superiore ai 65 anni dichiarano un interesse per le tematiche in questione di gran lunga più elevato rispetto alle altre

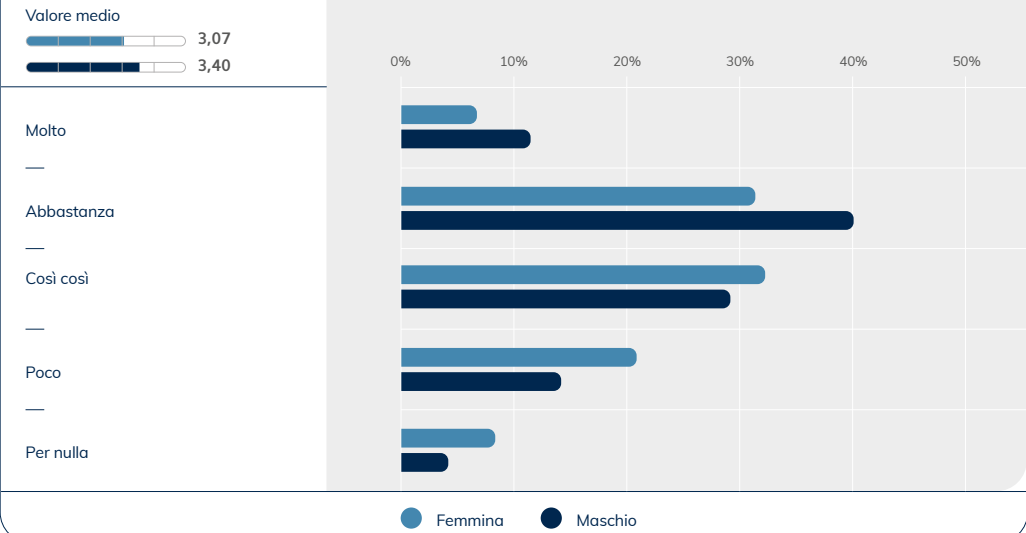
#### F.43 Interesse per i temi finanziari e assicurativi (dati in percentuale)

##### Quanto ti interessano i temi finanziari ed assicurativi (scala 1-5)



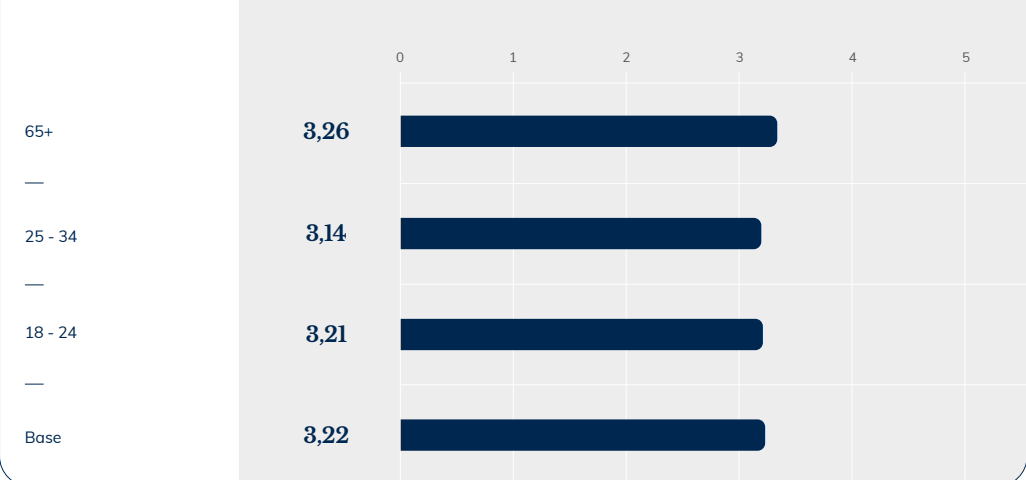
#### F.44 Interesse per i temi finanziari e assicurativi - Suddivisione per genere (dati in percentuale)

##### Quanto ti interessano i temi finanziari ed assicurativi (scala 1-5)



#### F.45 Interesse per i temi finanziari e assicurativi - Suddivisione per fasce d'età (dati in percentuale)

##### Quanto ti interessano i temi finanziari ed assicurativi (scala 1-5)

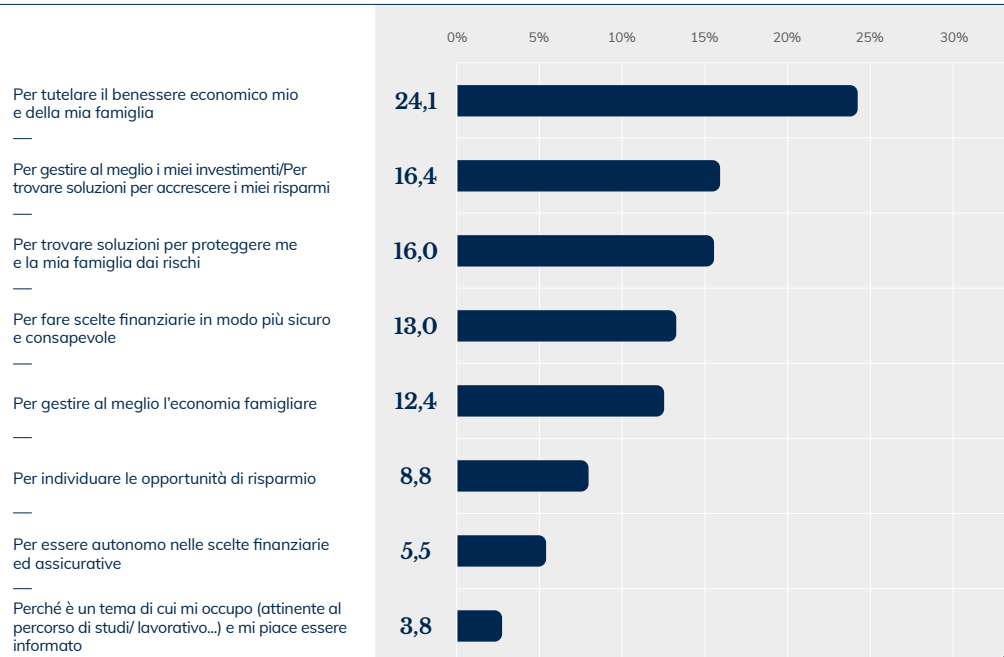


fasce di età. Infine, come mostrano la tabella in Appendice 7, l'interesse per i temi finanziari è assicurativi è più elevato tra chi svolge un lavoro retribuito e sale con il reddito e il livello di scolarità dei rispondenti.

Le ragioni che spingono più frequentemente gli italiani ad interessarsi a tematiche finanziarie ed assicurative sono illustrate nella **figura 46** e riguardano il desiderio di tutelare il benessere economico della famiglia e in generale la migliore gestione del bilancio familiare. L'interesse è poi determinato dalla volontà di fare scelte finanziarie in modo sicuro e consapevole, dal desiderio di proteggersi dai rischi e trovare soluzioni atte ad accrescere la ricchezza. Nello specifico, **la tutela del benessere familiare viene indicata come prioritaria da circa ¼ degli italiani**, seguono la possibilità di far crescere la propria ricchezza e infine il desiderio di proteggersi dai rischi (entrambe le motivazioni selezionate da circa il 16% dei

#### F.46 Ragioni per l'interesse verso i temi finanziari e assicurativi (dati in percentuale)

Qual è il motivo più importante per te per interessarti ad argomenti finanziari e assicurativi?



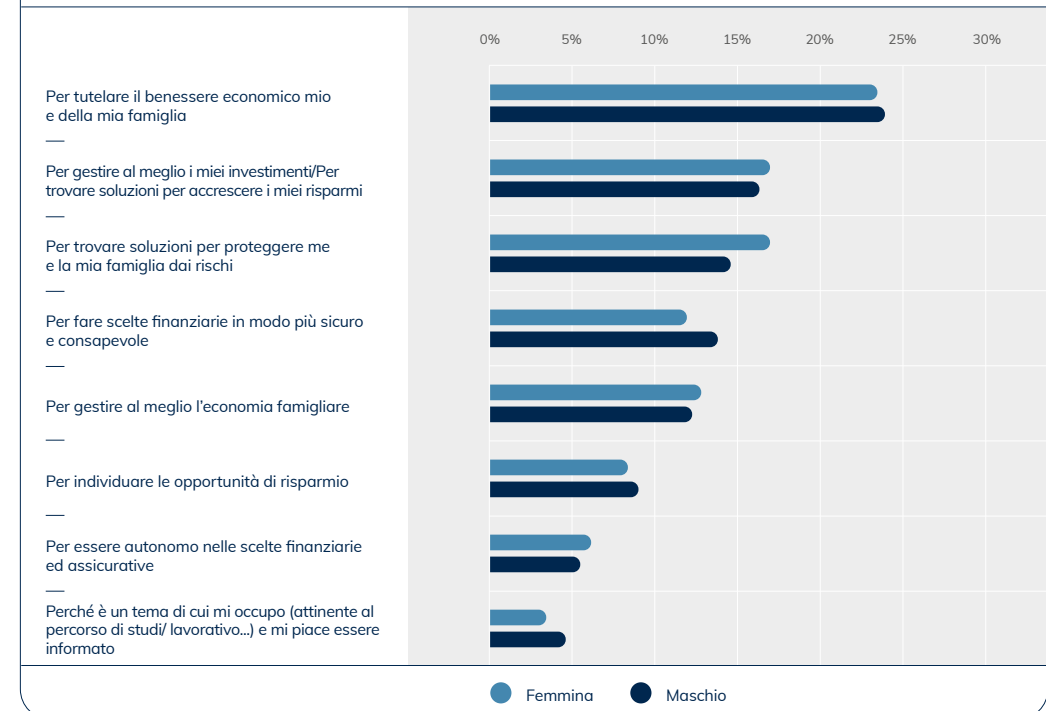
Le donne si interessano maggiormente ai temi finanziari con lo scopo di proteggere loro stesse e la famiglia dai rischi.

rispondenti). Meno frequentemente viene indicato tra i fattori di interesse la volontà di operare in autonomia nei mercati. Analizzando le risposte fornite dai diversi gruppi socio-demografici la situazione appare omogenea pur con alcune specificità degne di attenzione. Ad esempio, la **figura 47** informa che per le donne la protezione di se e della famiglia dai rischi è uno stimolo ad interessarsi alle tematiche finanziarie più importante della media, mentre dalla **figura 48** e dalla tabella in Appendice 9 si può desumere che la possibilità di operare autonomamente nei mercati finanziari e assicurativi, considerato come principale fattore ad interessarsi ai temi finanziari e assicurativi da solo il 5% degli italiani, per i giovani (18-34), e, ancora di più, per i rispondenti con redditi superiori a 80.000 euro assume rilevanza ben maggiore attestandosi rispettivamente intorno all'8% e al 12%.

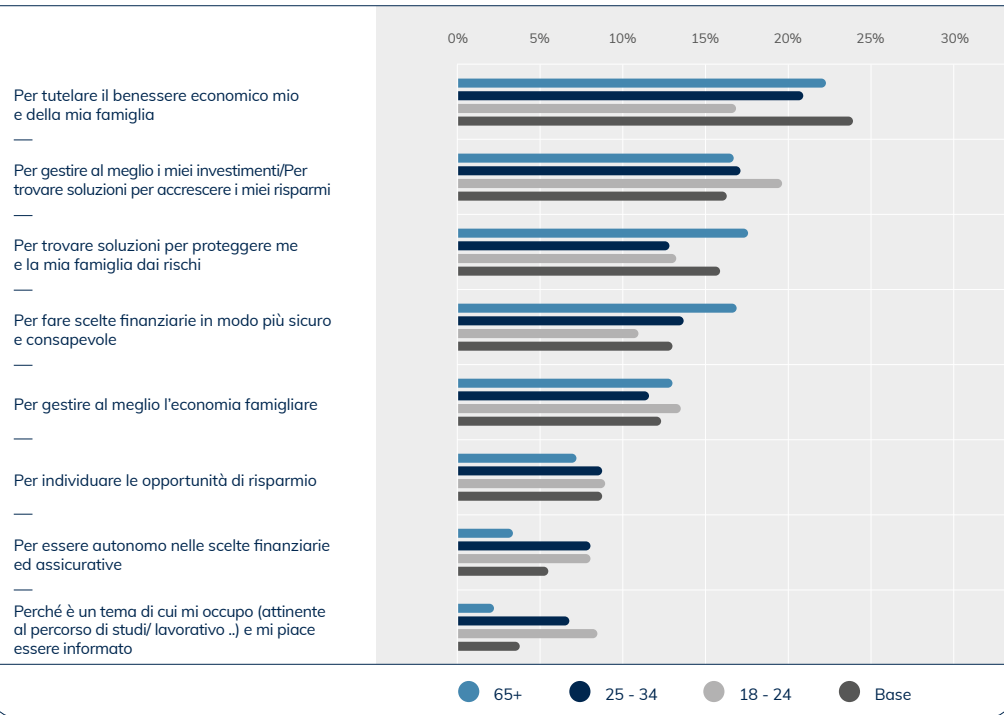
#### F.47

#### Ragioni per l'interesse verso i temi finanziari e assicurativi - Suddivisione per genere (dati in percentuale)

Qual è il motivo più importante per te per interessarti ad argomenti finanziari e assicurativi?



F.48

**Ragioni per l'interesse verso i temi finanziari e assicurativi - Suddivisione per fascia d'età (dati in percentuale)**
**Qual è il motivo più importante per te per interessarti ad argomenti finanziari e assicurativi?**


Il disinteresse per le tematiche finanziarie ed assicurative, riassunto nella **figura 49**, è motivato innanzitutto dalla mancanza di disponibilità finanziarie, a questa si aggiungono la complessità, la gamma troppo ampia di prodotti e servizi e infine il timore di commettere errori o di spendere male il proprio denaro. Guardando poi all'importanza data ai vari fattori la mancanza di disponibilità rappresenta il primo fattore di disinteresse per circa il 27% degli italiani; mentre seguono, ciascuno indicato da circa il 10% degli italiani: la complessità, la gamma troppo ampia, il timore di sbagliare o di perdere. Nel caso delle donne, le cui risposte sono illustrate nella **figura 50**, la mancanza di disponibilità finanziaria e la complessità sono cause di disinteresse superiori alla media, mentre per i giovani, i cui dati sono presentati nella **figura 51**, da una parte, la complessità e il timore di compiere errori e, dall'altra, la mancanza di disponibilità finanziarie pesano



Per i giovani sono la complessità dei temi e la mancanza di disponibilità finanziaria le principali motivazioni che li allontanano dai temi finanziari e assicurativi.

rispettivamente più e meno della media. Nel caso dei giovani, è poi interessante segnalare che la mancanza di appeal per i temi in questione pesa in modo più forte della media. Nel caso dei rispondenti di età più elevata, la mancanza di fondi è, di gran lunga, la principale causa di disinteresse, mentre pesa ben più della media l'eccesso di tecnicismi nel linguaggio. Più in generale, rimandando ai dati analitici presentati nella tabella in Appendice 10, persone con più alta scolarità e redditi elevati, così come chi svolge un'attività lavorativa retribuita (sia autonomi sia dipendenti) nell'indicare cosa li allontani dal mondo finanziario e assicurativo pongono molto più peso della media in fattori quali l'eccesso di scelta e l'ammontare di tempo necessario per essere efficacemente informati.

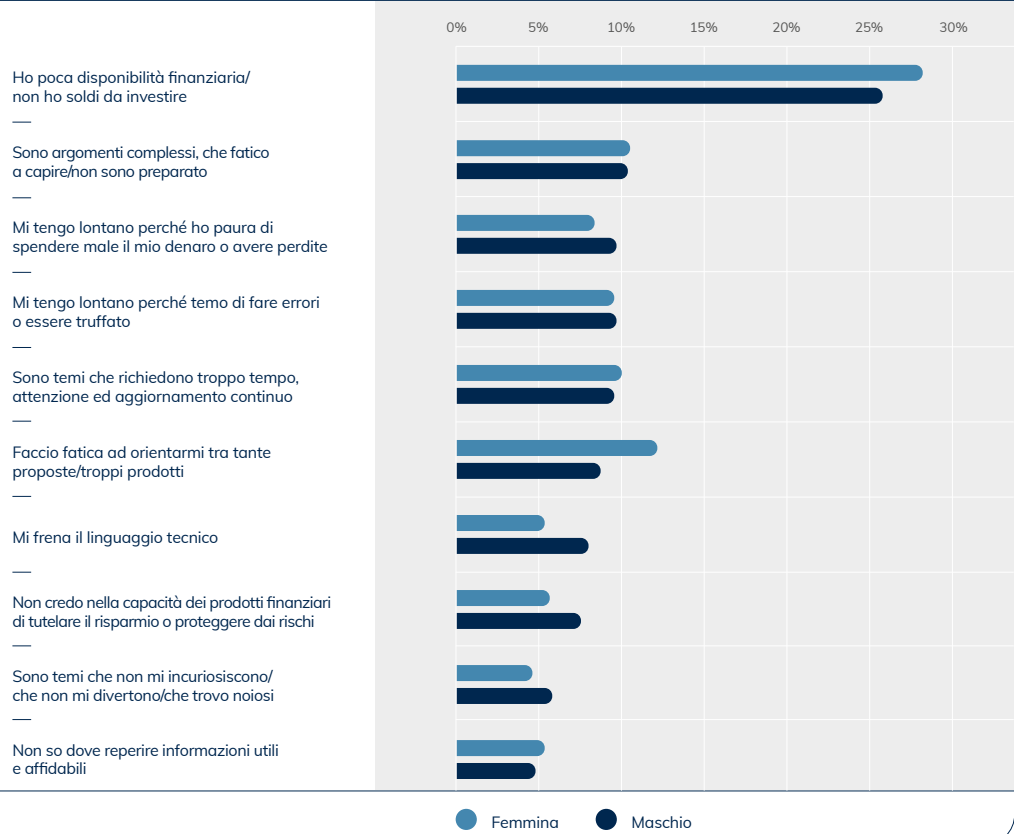
F.49

**Ragioni per il disinteresse verso i temi finanziari e assicurativi (dati in percentuale)**
**Perché ti disinteressi dei temi finanziari e assicurativi?**



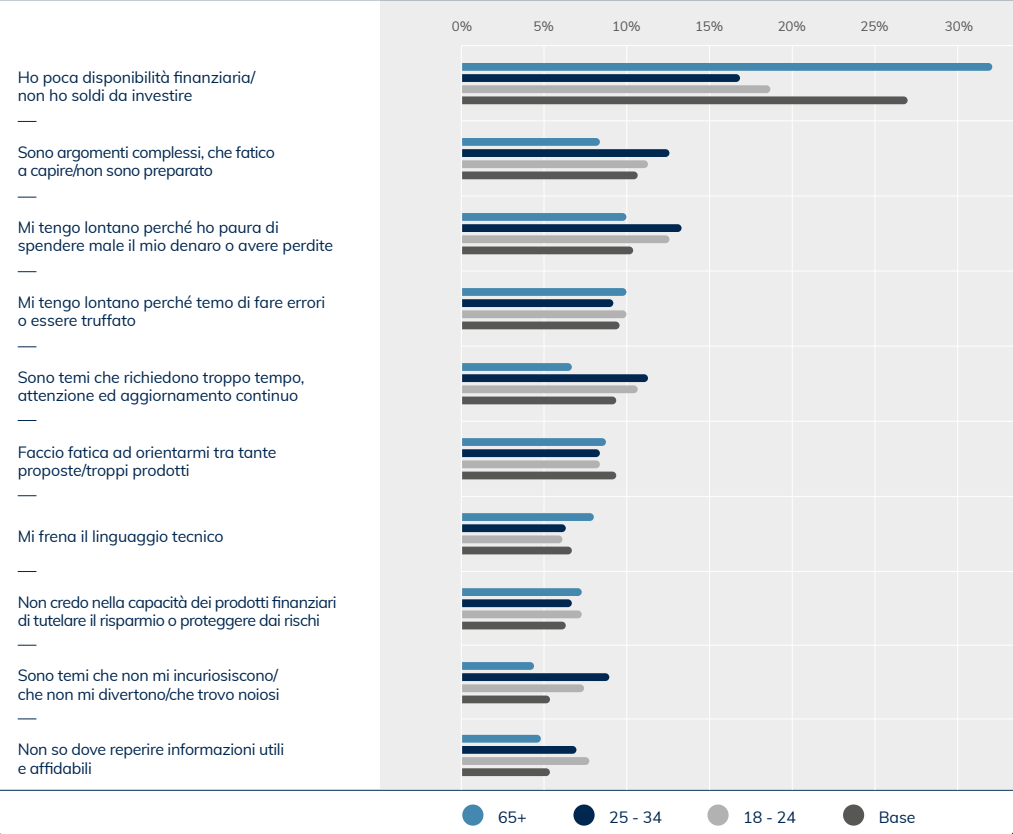

F.50 **Ragioni per il disinteresse verso i temi finanziari e assicurativi - Suddivisione per genere (dati in percentuale)**

Perché ti disinteressi dei temi finanziari e assicurativi?



F.51 **Ragioni per il disinteresse verso i temi finanziari e assicurativi - Suddivisione per fascia d'età (dati in percentuale)**

Perché ti disinteressi dei temi finanziari e assicurativi?



## 4.4

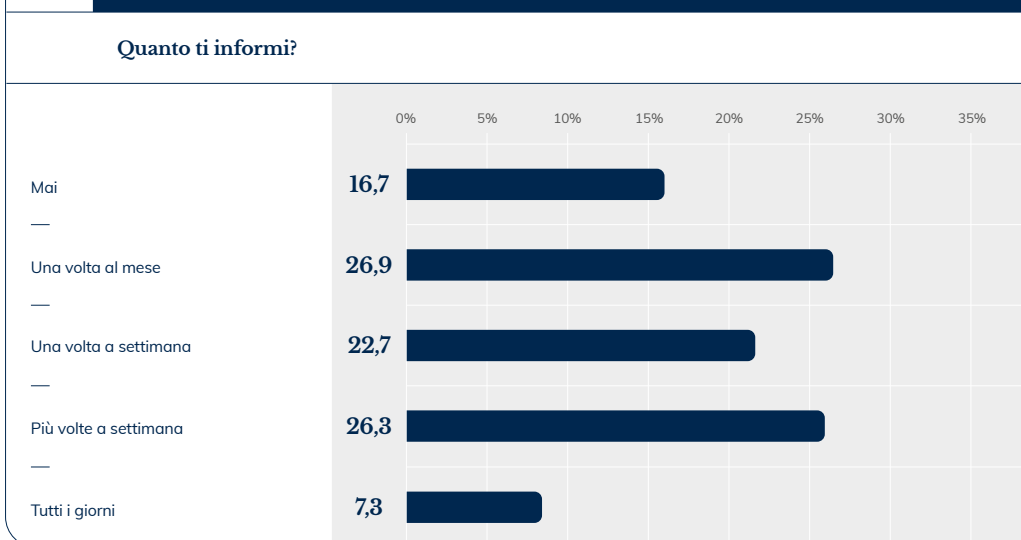
### Informazione, consapevolezza e preferenze degli italiani per i canali di apprendimento sui temi finanziari e assicurativi

L'ultimo ambito di indagine riguarda l'informazione finanziaria. In particolare, agli italiani è stato chiesto di segnalare quanto frequentemente si informano in merito a tematiche finanziarie, quanto consapevoli sono relativamente alla propria situazione finanziaria futura. È stato poi chiesto loro dove e come vorrebbero apprendere e, infine, dove e come ritengono sia più utile mettere in atto iniziative di educazione finanziaria.

In tema di frequenza con cui ci si informa, dalla **figura 52** si osserva che **circa 1/3 degli italiani dichiara di informarsi sui temi finanziari molto frequentemente** (tutti i giorni o più volte alla settimana), mentre quasi il 17% dichiara di non farlo mai. La propensione a informarsi è chiaramente connotata per genere, come mostra la **figura 53** da cui si può osservare che la percentuale di donne che non si informa mai è superiore al 22%, mentre la quota di quelle che ricerca spesso informazioni è solo intorno al 26% e circa il 30% lo fa solo una volta al mese. In generale, si può concludere che le donne, non informandosi del tutto, o facendolo in modo più sporadico, dedichino meno tempo rispetto agli uomini a tali temi. La **figura 54**, che suddivide la propensione ad informarsi per fasce d'età, rappresenta un quadro in cui

F.52

Frequenza con cui gli italiani raccolgono informazioni su finanza e assicurazioni (dati in percentuale)

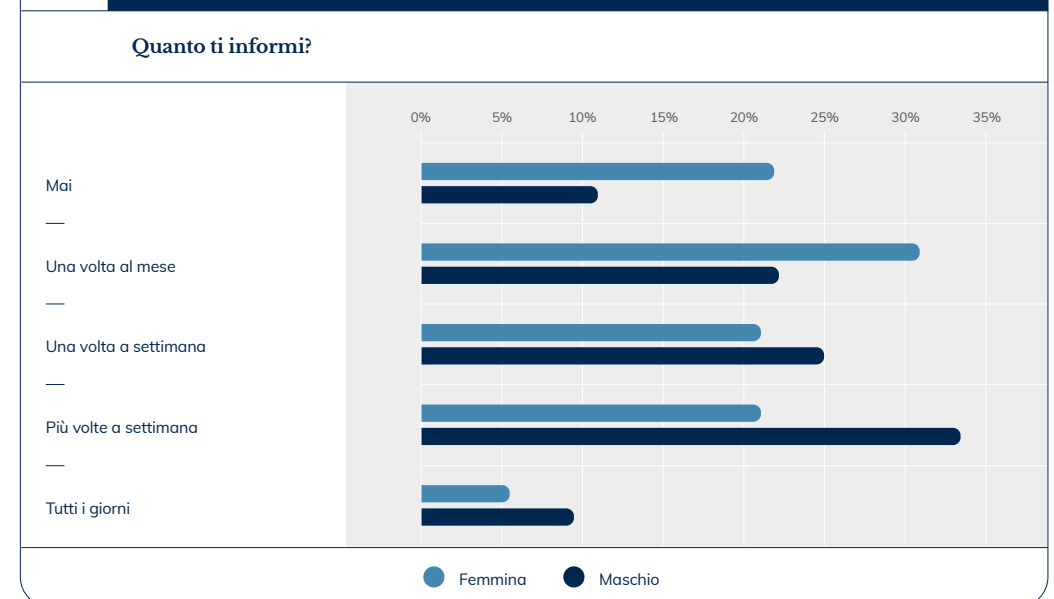


Nonostante il basso livello di interesse per i temi finanziari e assicurativi, i giovani risultano più informati delle altre generazioni soprattutto grazie alla loro tendenza ad essere perennemente in rete.

**i giovani (18-34) appaiono più informati delle altre generazioni:** infatti è più bassa della media la percentuale di coloro i quali non si informano del tutto ed è più alta, soprattutto tra i giovanissimi (18-24), la quota di coloro i quali lo fanno con una frequenza elevata. In merito, è interessante segnalare una situazione che a prima vista potrebbe sembrare una contraddizione o un'anomalia relativa ai rispondenti di età 25-34. Sappiamo infatti dalla sezione precedente che questi giovani dichiarano un livello di interesse per i temi finanziari e assicurativi inferiore alla media, ma questo non impedisce loro di informarsi e di farlo anche con una buona frequenza. Anticipando alcune evidenze presentate di seguito, appare qui chiaro come **le nuove generazioni, perennemente in rete, abbiano una dimestichezza a tenersi informati** che li caratterizza dal punto di vista comportamentale. Guardando ancora alla suddivisione per fasce d'età, si segnala che le persone anziane sono abbastanza polarizzate: un gruppo rilevante e vicino al 20% non si informa mai, mentre un secondo gruppo che supera il 35% dei rispondenti di quella coorte lo fa molto frequentemente. Rimandando poi ai dati analitici presentati nella tabella in Appendice 11 si osserva che, in assoluto, le

F.53

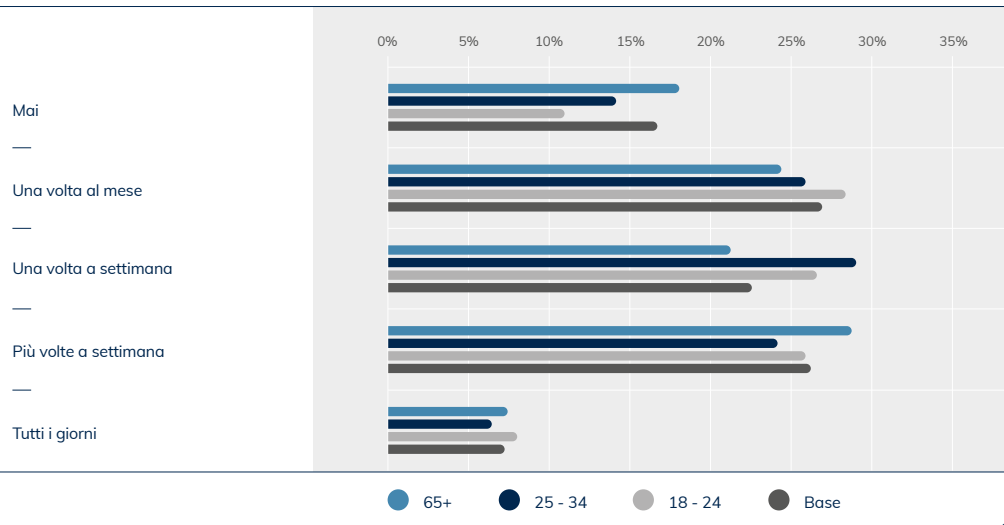
Frequenza con cui gli italiani raccolgono informazioni su finanza e assicurazioni - Suddivisione per genere (dati in percentuale)



F.54

### Frequenza con cui gli italiani raccolgono informazioni su finanza e assicurazioni - Suddivisione per fascia d'età (dati in percentuale)

#### Quanto ti informi?



più informate circa i temi finanziari ed assicurativi sono le persone con redditi elevati che in quasi il 60% dei casi raccolgono dati più volte alla settimana e solo in minoranza (3% circa) non lo fa mai. Tra coloro che si informano più volte alla settimana vi sono poi anche un lavoratore autonomo su due.

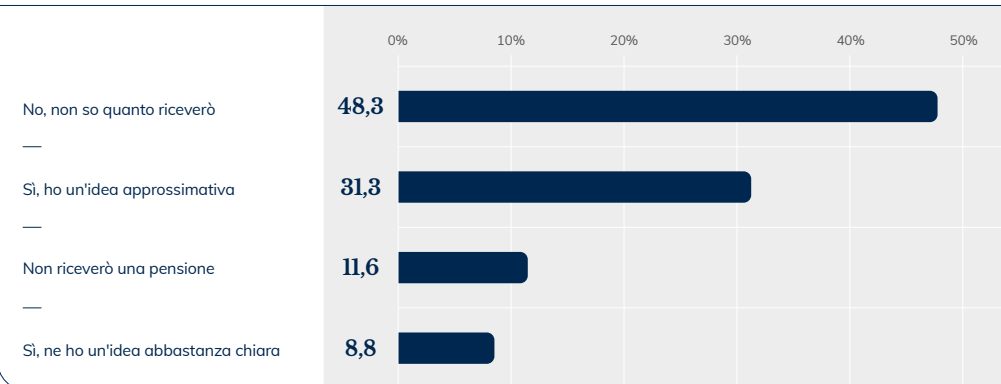
La consapevolezza circa il proprio futuro finanziario è un tema direttamente collegato al grado di informazione e nel rapporto di quest'anno si declina nella conoscenza dichiarata dagli intervistati circa il proprio reddito previdenziale. Dalle **figure 55, 56 e 57** e dalla tabella in Appendice 12 emergono alcune evidenze interessanti. Innanzitutto, la prima cosa che salta immediatamente all'occhio è che **quasi un italiano su due non ha idea di quale sarà la sua rendita pensionistica** e meno del 10% ha le idee chiare. La mancanza di conoscenza non è tuttavia una peculiarità italiana, poiché, ad esempio, un recente studio condotto in Gran Bretagna<sup>13</sup> riporta dati simili a quelli rilevati nella nostra indagine.

13 Scottish Widows, Retirement report 2023

F.55

### Consapevolezza circa il reddito pensionistico (dati in percentuale)

#### Consapevolezza su pensione



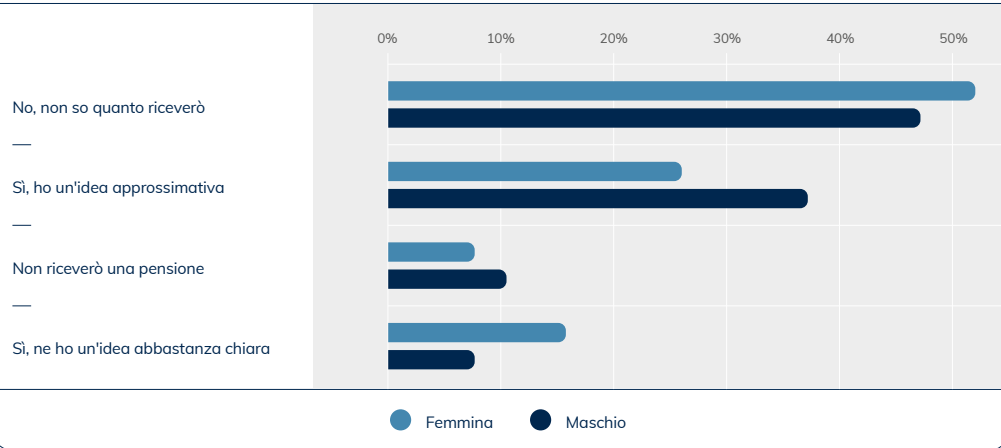
Chi contribuisce direttamente al proprio capitale pensionistico, come i lavoratori autonomi e chi ha redditi alti, risulta essere generalmente più informato riguardo al proprio futuro finanziario.

Il grado di consapevolezza varia all'interno della popolazione e le donne e in particolare i giovani appaiono tra i meno informati in assoluto. Non sorprende, invece, che, tra chi ha un'età superiore ai 65 anni, la percentuale di coloro che dichiarano di avere le idee chiare sia nettamente superiore alla media, trattandosi di rispondenti che con buona probabilità già percepiscono pensione o si apprestano a riceverla. La consapevolezza varia poi rispetto ad altre caratteristiche della popolazione. In particolare, **ci sono percentuali elevate di persone informate tra i percettori di redditi alti e i lavoratori autonomi**. Per questi ultimi la maggiore consapevolezza potrebbe essere spiegata dal fatto che, contribuendo direttamente al proprio capitale pensionistico, si devono mantenere più informati di chi delega al proprio datore di lavoro la contribuzione. Il livello più elevato di disinformazione lo si ritrova tra gli studenti che in tre casi su quattro non hanno idea di quale sarà il loro futuro pensionistico.

Sul tema della consapevolezza, in uno studio basato su dati Banca d'Italia (Baldini et al 2019) si esplorano la discrepanza tra le aspettative soggettive e gli effettivi livelli di tasso di sostituzione e si riscontrano dati simili a quelli qui presentati. **La quota di lavoratori che non è in grado di stimare adeguatamente il tasso di sostituzione è generalmente elevata e superiore al 50% e la percentuale aumenta tra le donne.**

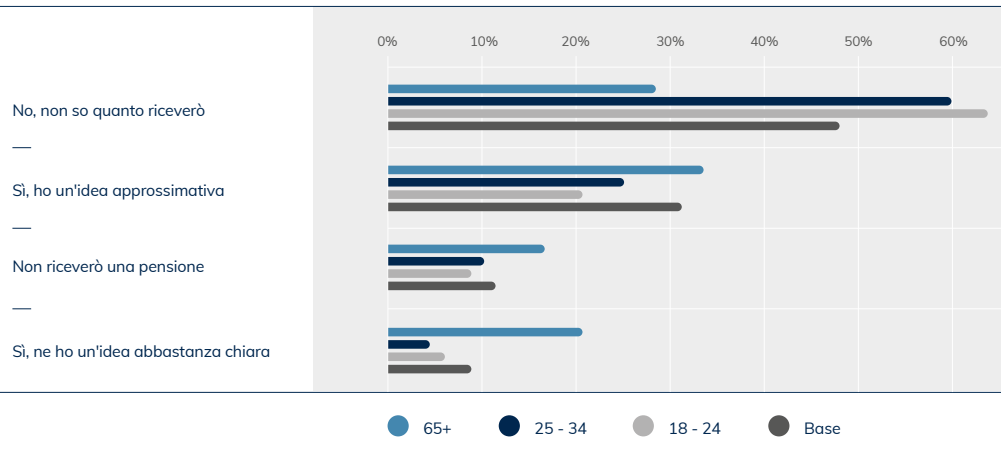
## F.56 Consapevolezza circa il reddito pensionistico - Suddivisione per genere (dati in percentuale)

## Consapevolezza su pensione



## F.57 Consapevolezza circa il reddito pensionistico - Suddivisione per fascia di età (dati in percentuale)

## Consapevolezza su pensione

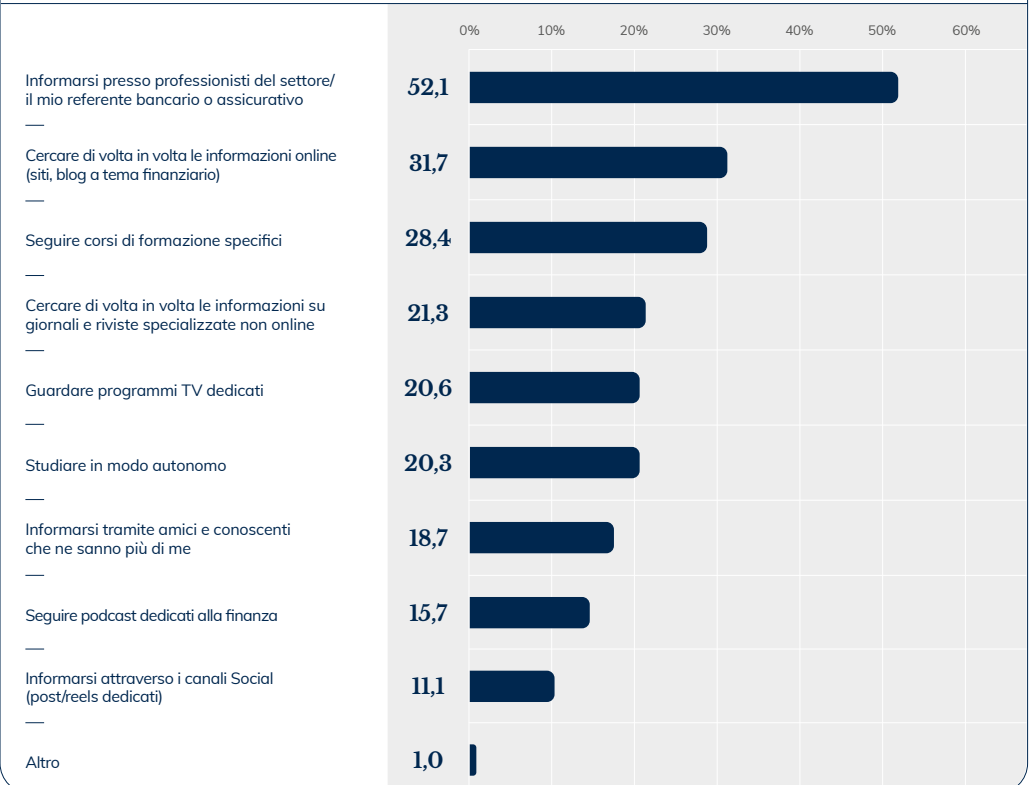


Connesso al tema dell'informazione, quest'anno è stato chiesto agli Italiani di indicare quali canali e modalità di apprendimento preferissero utilizzare per migliorare la propria competenza finanziaria e, in aggiunta, in termini più generali quali fossero i "luoghi" più adatti per fare educazione finanziaria.

Sul primo aspetto, i canali e le modalità di apprendimento personali, la **figura 58** mostra una **maggioranza assoluta di italiani che sottolinea l'importanza dell'intermediario finanziario** di riferimento. **Oltre il 50% poi predilige il "just in time"**, ovvero cercare quando servono le informazioni online (blog e siti) o su riviste e giornali specialistici. Quasi il 30% dichiara utile la possibilità di frequentare corsi di formazione specifici. Infine i programmi

## F.58 Canali e modalità di apprendimento temi finanziarie e assicurativi (dati in percentuale)

## Cosa pensi ti possa essere utile per imparare di più?

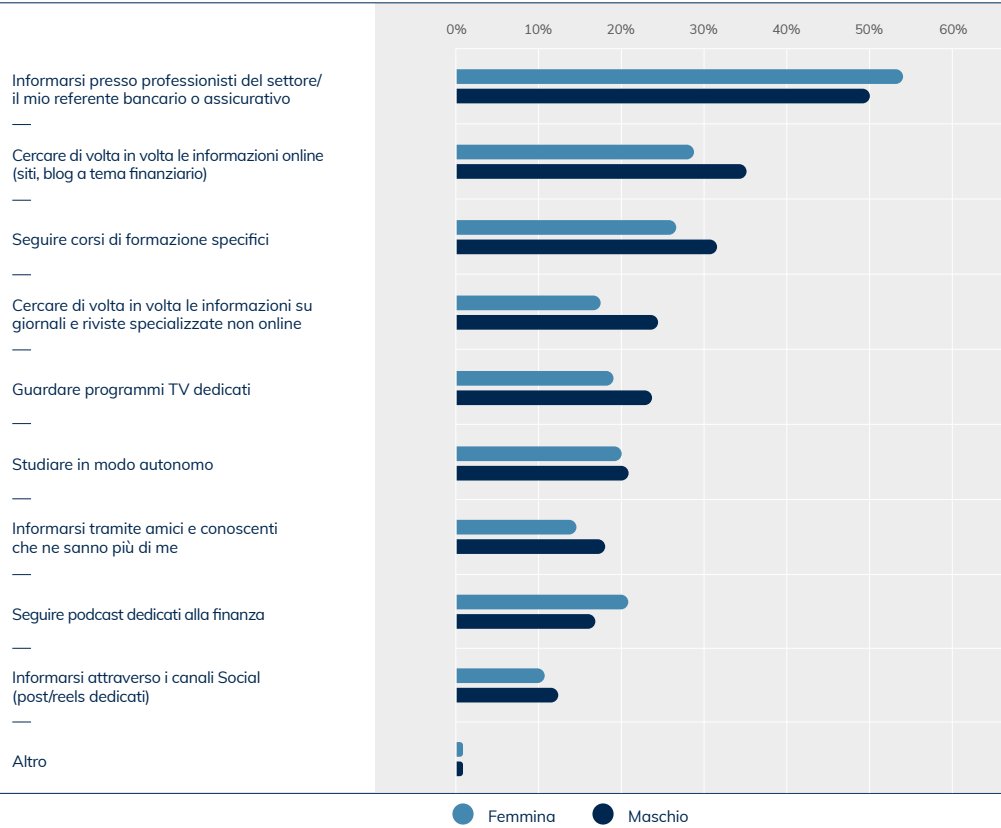


TV appaiono utili a circa 1/5 degli italiani. Sono invece meno considerati i social media e le fonti informative informali. A complemento di quanto fin qui osservato, si ricorda che in uno studio del Parlamento europeo<sup>14</sup> emerge che per i cittadini europei le tre principali fonti informative in tema di finanza personale sono gli intermediari finanziari, i siti di comparazione e le raccomandazioni di amici o famigliari. **Solo il 5% degli europei utilizza le informazioni provenienti dai social media e dagli influencer per prendere decisioni finanziarie.**

F.59

### Canali e modalità di apprendimento temi finanziarie e assicurativi - Suddivisione per genere (dati in percentuale)

Cosa pensi ti possa essere utile per imparare di più?



14 Cfr UE(2022)



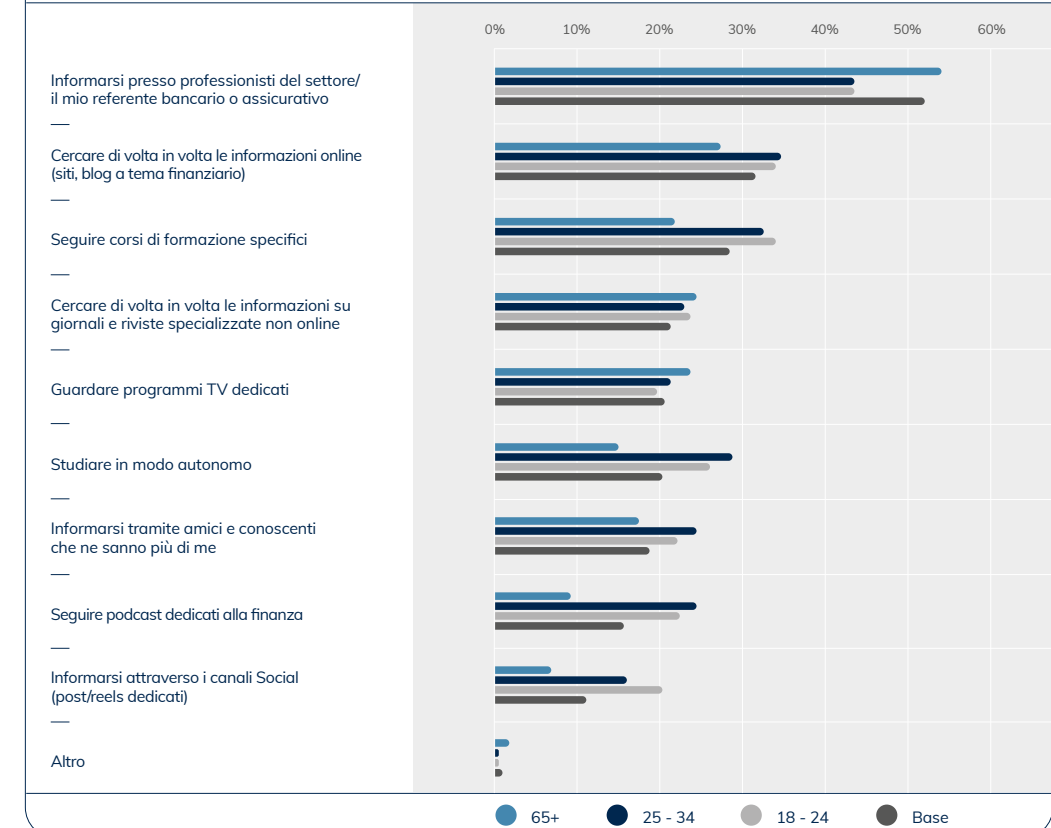
Le donne per le decisioni finanziarie considerano principalmente importante l'intermediario finanziario ma anche amici e parenti.

Disaggregando i dati per genere, dalla **figura 59** si osserva, da una parte, **per gli uomini la preferenza per il just in time** (oltre il 55% lo dichiara utile) e, dall'altra, **per le donne la predisposizione verso gli intermediari finanziari di riferimento**. Queste ultime danno poi una certa importanza alla comunità di riferimento (amici e parenti). La **figura 60**, che approfondisce le preferenze per fasce di età, mette in risalto le differenti preferenze dei giovani e delle persone più anziane.

F.60

### Canali e modalità di apprendimento temi finanziarie e assicurativi - Suddivisione per fasce d'età (dati in percentuale)

Cosa pensi ti possa essere utile per imparare di più?

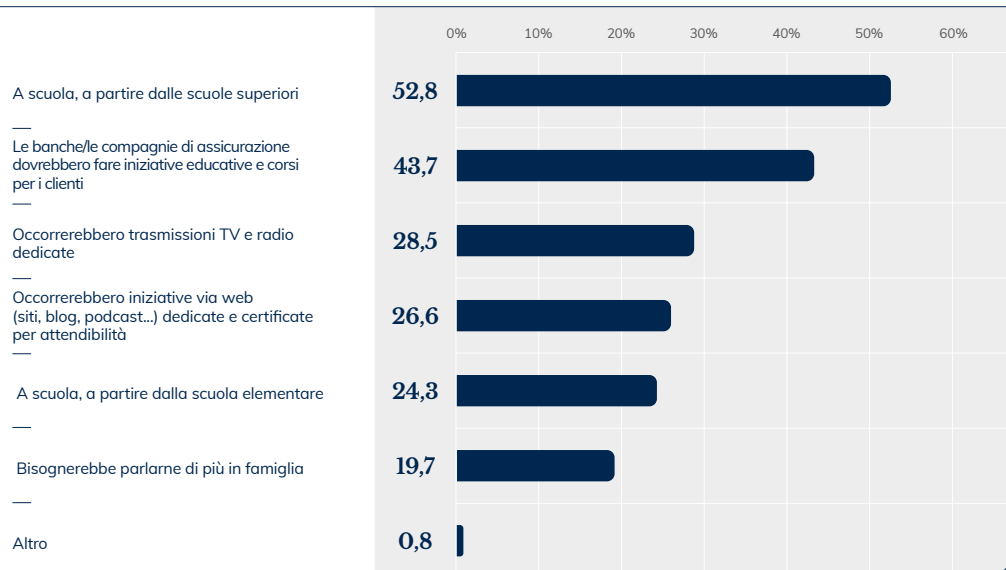


I primi danno minore importanza all'intermediario finanziario di riferimento, mentre, ben più della media, credono nel ruolo educativo di podcast, social media e corsi di formazione specifici; i secondi considerano l'intermediario di riferimento di gran lunga la più importante fonte di apprendimento e prediligono poi il just in time tradizionale attraverso riviste o giornali specializzati e i programmi TV. Interessante infine segnalare che (si veda la tabella in Appendice 13) **lo studio autonomo appare particolarmente gradito tra chi ha scolarità superiore** e viceversa non rientra tra le preferenze di chi ha un'istruzione inferiore, che, invece, considera come fonte di apprendimento importante la comunità di amici e conoscenti.

Infine, parlando poi in generale di educazione finanziaria, le **figure 61 e 62** mostrano che **la scuola secondaria è citata**

#### F.61 I canali per fare educazione finanziaria (dati in percentuale)

Per far sì che le persone possano capire di più di economia e finanza, secondo te questi temi dove dovrebbero essere spiegati?

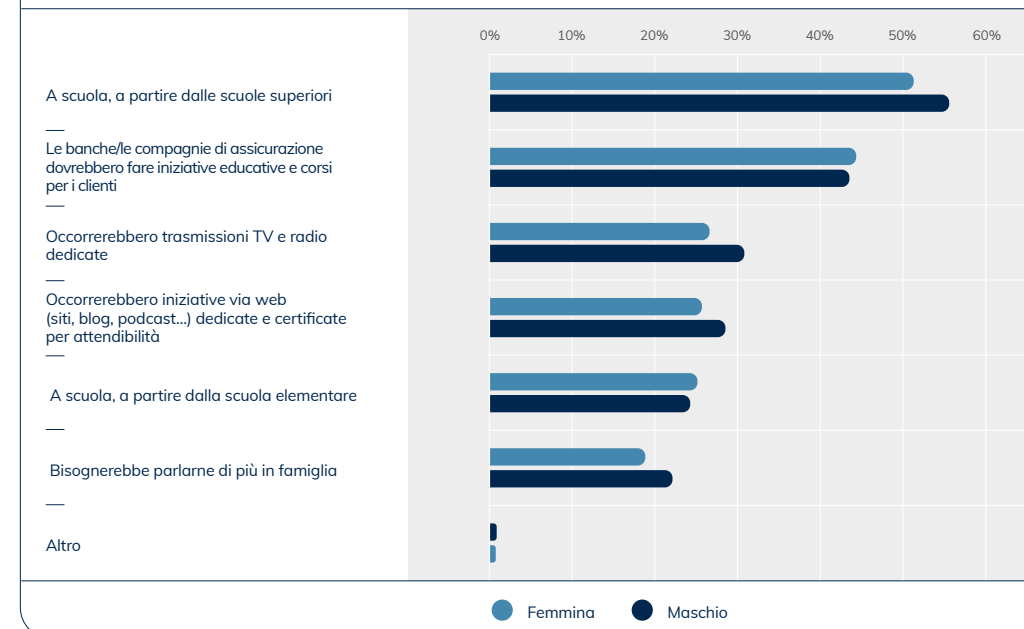


I giovani, più delle altre generazioni, considerano importante il ruolo della famiglia nel percorso di educazione finanziaria.

**trasversalmente per genere ed età come importante da circa metà degli italiani**, mentre circa il 40% considera il mondo bancario e assicurativo un "luogo" utile dove fare formazione. Infine, più di ¼ dei rispondenti segnala il ruolo educativo di mezzi e prodotti di comunicazione tradizionali (TV e radio) o innovativi (social media e podcast). In particolare, **sui canali innovati puntano oltre 1/3 dei giovani**. Le nuove generazioni sottolineano l'importanza che può giocare la famiglia nel percorso di educazione finanziaria. D'altra parte, gli anziani pongono particolare enfasi alla scuola secondaria e ben più della media alla TV. La tabella in Appendice 14 che mostra le altre segmentazioni socio-demografiche non fornisce ulteriori spunti degli di osservazione.

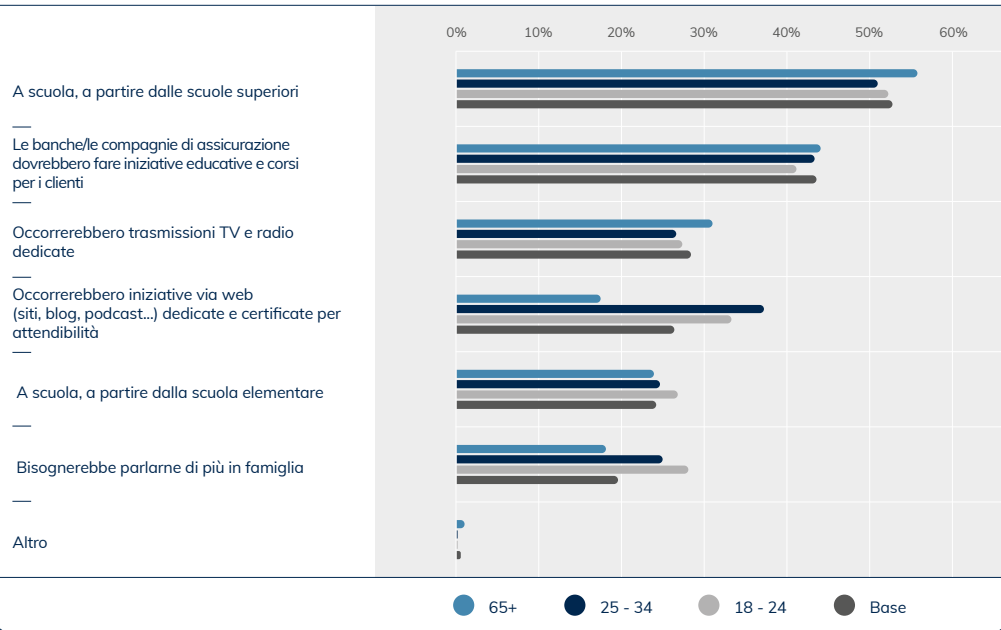
#### F.62 I canali per fare educazione finanziaria - Suddivisione per genere (dati in percentuale)

Per far sì che le persone possano capire di più di economia e finanza, secondo te questi temi dove dovrebbero essere spiegati?



**F.63 I canali per fare educazione finanziaria - Suddivisione per fascia d'età (dati in percentuale)**

Per far sì che le persone possano capire di più di economia e finanza, secondo te questi temi dove dovrebbero essere spiegati?


**4.5**
**Approfondimenti  
sul gender  
e generation gap**

L'analisi delle condizioni di consapevolezza e di compostezza dei comportamenti degli italiani condotta quest'anno consente di trarre alcune conclusioni rilevanti dal punto di vista delle direzioni verso cui le politiche di educazione finanziaria devono tendere e concentrare gli sforzi. La prima conclusione si riferisce all'osservazione della **crescente polarizzazione della popolazione sul fronte dell'educazione e dei comportamenti finanziari**. Da una parte, si colloca un numero crescente di italiani con gradi di competenze finanziarie via via più solidi, dall'altra, è drammaticamente palese la presenza di una quota di cittadini, minoritario ma stabile, la cui complessiva alfabetizzazione finanziaria permane critica, se non addirittura in peggioramento. La seconda conclusione riguarda il **permanere di disparità nelle complessive competenze finanziarie delle donne (gender gap) e delle nuove generazioni (generation gap)**. I dati suggeriscono quindi la possibilità di innescare circoli virtuosi, dove l'innalzamento dell'educazione finanziaria

porta a comportamenti finanziari (debito, investimento, previdenza, protezione) più consapevoli e agisce aumentando l'inclusione finanziaria, la partecipazione ai mercati e contribuendo a ridurre le condizioni di fragilità finanziaria. I dati mostrano però anche velocità diverse, frutto di un'articolata serie di fattori che non possono essere trascurati quando si decide di intervenire sui gruppi che avanzano più lentamente, o peggio, arretrano. Nel Rapporto di quest'anno si approfondiscono gli aspetti connessi alle differenze di genere, concentrando l'attenzione sulle caratteristiche comportamentali e sul loro possibile impatto sulla literacy di donne e per i giovani si esamina il ruolo della famiglia e delle precoci esperienze con il denaro nel processo di socializzazione finanziaria.



Le donne poco coinvolte nella gestione del budget familiare risultano più a rischio di disporre di una rendita previdenziale inadeguata al momento della pensione.

**Il gender gap nel livello di alfabetizzazione finanziaria non è un fenomeno solo italiano.** Una recente ricerca che confronta la situazione a livello internazionale (Bucher-Koenen et al., 2017) conferma la presenza di differenze ampie e significative nel livello di educazione finanziaria delle donne rispetto agli uomini. Le donne, meno coinvolte nelle decisioni finanziarie del nucleo familiare, sono più esposte al rischio di incorrere in gestioni finanziarie di peggiore qualità e di disporre di rendite previdenziali inadeguate al raggiungimento dell'età pensionistica. In molti (OCSE 2013) si sono interrogati circa le cause di tali differenze e ciò che emerge è che il gap può essere attribuito a una serie di fattori sociali, culturali ed economici e tali fattori non riguardano differenze innate tra i generi, ma sono piuttosto il frutto di influenze esterne. In sintesi, si tratterebbe di elementi quali:

1. **gli stereotipi di genere:** gli stereotipi culturali possono influenzare il modo in cui le ragazze e le donne vengono incoraggiate a sviluppare le proprie competenze finanziarie. Ad esempio, possono essere incoraggiate a concentrarsi su materie diverse dalla matematica o dalla finanza, e questo può influenzare il loro accesso all'educazione finanziaria;
2. **le disparità di reddito:** le donne tendono ad avere redditi mediamente inferiori rispetto agli uomini, il che può limitare il loro accesso alle risorse finanziarie e alle opportunità di investimento. Le persone con redditi più bassi possono avere meno spazio per imparare attraverso l'esperienza finanziaria;
3. **le carriere e i ruoli familiari:** le donne spesso assumono

ruoli di cura nella famiglia, il che può limitare il tempo disponibile per concentrarsi sulla gestione finanziaria personale. Le carriere interrotte o a tempo parziale possono anche influire sulla loro esposizione alle questioni finanziarie;

4. **la cultura finanziaria:** in alcune culture, le donne potrebbero essere escluse dalle decisioni finanziarie o avere un accesso limitato ai servizi finanziari. Questo può ostacolare l'apprendimento e la pratica delle competenze finanziarie;
5. **l'educazione finanziaria formale:** l'educazione finanziaria nelle scuole e nelle università potrebbe non essere uniformemente distribuita tra i generi, e le ragazze potrebbero ricevere meno formazione finanziaria rispetto ai ragazzi;
6. **la mancanza di modelli di ruolo:** la mancanza di modelli di ruolo femminili nell'ambito finanziario può influenzare la percezione delle donne sulla loro capacità di avere successo in questo campo.

Dalla nostra indagine emergono elementi che confermano e ampliano il quadro delineato a livello internazionale. Innanzitutto, tra le donne italiane vi sono più soggetti a rischio di fragilità finanziaria e che dimostrano un minor grado di soddisfazione, proxy questa dell'inclusione finanziaria, per l'offerta che ricevono dal settore finanziario e assicurativo. Le donne si dichiarano meno interessate ai temi finanziari e ciò che le allontana, oltre alla mancanza di fondi, è la complessità che sostengono di non saper affrontare, appaiono meno informate e meno consapevoli circa il proprio futuro finanziario. Partecipano meno ai mercati finanziari, ma non sono ostili e molte sono propense ad avvicinarsi in futuro alla finanza mosse dal desiderio di proteggere se e i propri cari dai vari rischi a cui sono esposti. **Ciò che infine caratterizza le donne è uno stile decisionale più "partecipativo":** nella gestione delle ordinarie finanze familiari più raramente decidono in autonomia e più frequentemente condividono le scelte con il partner o altri membri del nucleo familiare; nel caso degli investimenti sono abituate ad affidarsi ad esperti e anche per apprendere prediligono lo scambio con l'intermediario di riferimento o la comunità di appartenenza.

L'insieme di questi elementi comportamentali uniti alle caratteristiche socio-demografiche delle donne intervistate sono stati utilizzati per costruire un modello econometrico presentato nel



Le donne gestiscono raramente in autonomia il budget familiare e la maggioranza di quelle che investono lo fa attraverso un un intermediario finanziario.

**BOX** adottato per scomporre il gender gap presente nella financial literacy nei vari fattori determinanti.

### BOX 1 – Modello econometrico, scomposizione del gender gap

Il modello Blinder-Oaxaca è una tecnica statistica utilizzata per analizzare le differenze tra due gruppi, come uomini e donne, in termini di outcome. In questo caso, il modello Blinder-Oaxaca viene utilizzato per scomporre il gender gap nella financial literacy, cioè per spiegare quanto delle differenze osservate nella financial literacy tra uomini e donne può essere attribuito a differenze nelle caratteristiche demografiche, comportamentali, culturali etc dei due gruppi (componente "spiegabile") e quanto invece è dovuto a fattori non spiegabili, ovvero altri fattori non osservabili (componente "non spiegabile").

In sintesi, il modello Blinder-Oaxaca utilizzato prevede, dopo aver raccolto i dati relativi alla financial literacy e alle caratteristiche di interesse dei due gruppi e calcolate le differenze, di suddividere tali differenze in due componenti:

#### Componente spiegabile

Questa componente misura quanto delle differenze tra i due gruppi può essere attribuito a differenze nelle caratteristiche demografiche, comportamentali etc. Il modello confronta le medie di queste caratteristiche nei due gruppi e stima quanto della differenza osservata può essere spiegato da queste differenze.

#### Componente non spiegabile

Questa componente rappresenta la parte della differenza tra i gruppi che non può essere spiegata dalle differenze nelle caratteristiche osservate. Può essere interpretata come la parte della differenza che potrebbe essere dovuta a discriminazione o ad altri fattori non osservabili.

Più precisamente si può utilizzare una scomposizione Twofold, in cui si ottiene una parte spiegata dalle differenze tra gruppi e una non spiegata, oppure un approccio Threefold, dove si ottengono una parte spiegata dalle differenze nelle medie, una dalle differenze tra coefficienti, e infine una dall'interazione delle due parti.

Dall'analisi dei risultati del modello Blinder-Oaxaca è possibile comprendere quanto delle differenze nella financial literacy tra uomini e donne è dovuto alle differenze nelle loro caratteristiche e quanto è dovuto a fattori non spiegabili. Questo può essere utile per identificare potenziali aree di intervento per ridurre il gender gap nella financial literacy.

L'Edufin Index medio ottenuto con le variabili del modello (predittore lineare) è pari a 59,20 per i maschi e 53,55 per le femmine, con un gender gap pari a 5,65.

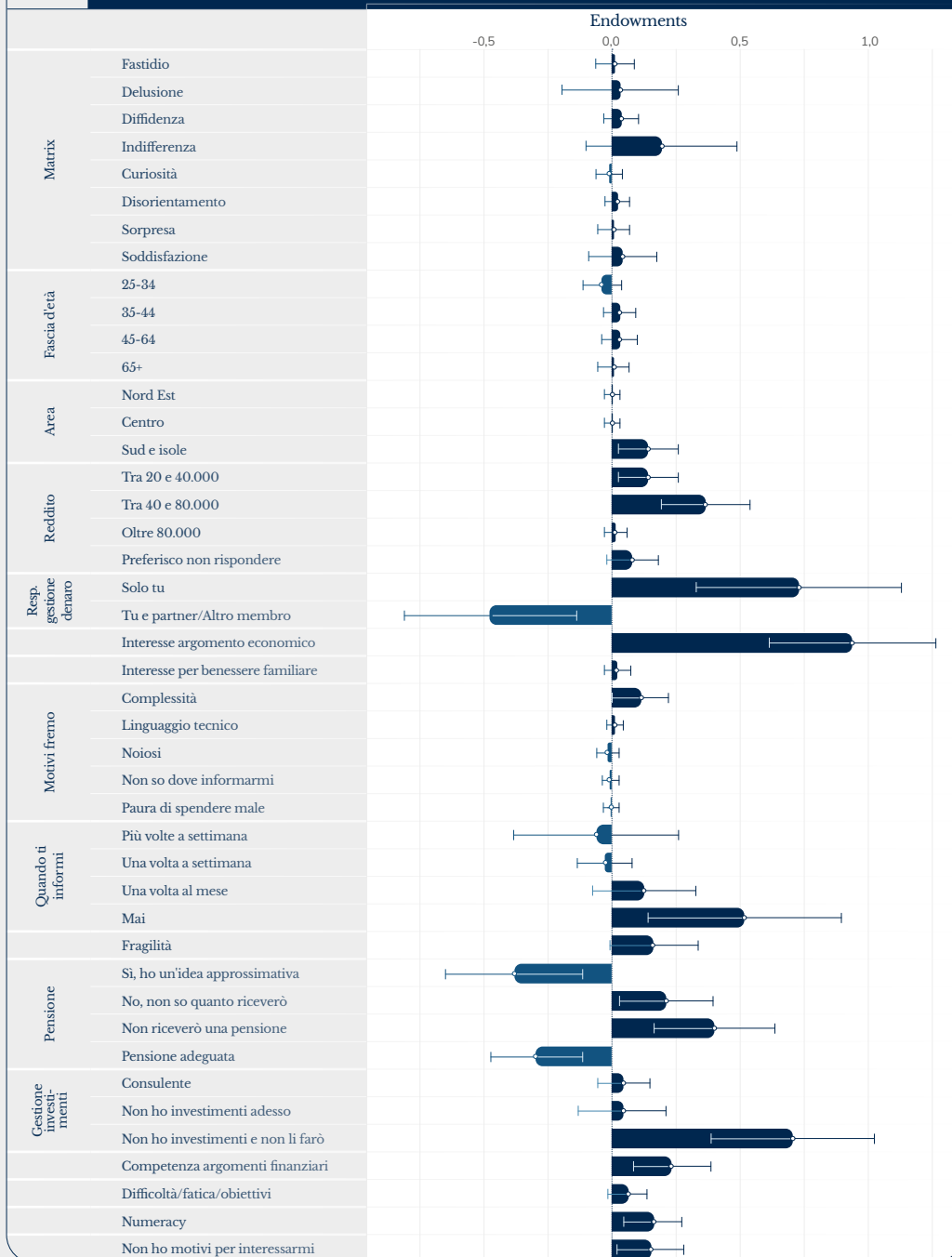
Questa differenza, tramite scomposizione Threefold, può essere attribuita per 4,36 alle differenze tra maschi e femmine nelle medie delle variabili esplicative, 1,92 alle differenze tra coefficienti e -0,64 all'interazione tra questi. La decomposizione Twofold, invece, ci indica che circa il 75% del gap può essere attribuito alle differenze nelle variabili esplicative, mentre circa il 25% rimane non spiegato. La parte spiegata è attribuita alle variabili esplicative in Figura 64.

Le cinque variabili, le cui differenze nelle medie tra i due gruppi contribuiscono maggiormente e significativamente ad aumentare il gender gap, sono l'interesse per argomenti economici e finanziari, la risposta "solo tu" nella responsabilità della gestione del denaro e il non avere investimenti e non avere intenzione di farne in futuro, il non informarsi mai e l'idea che non si riceverà una pensione.

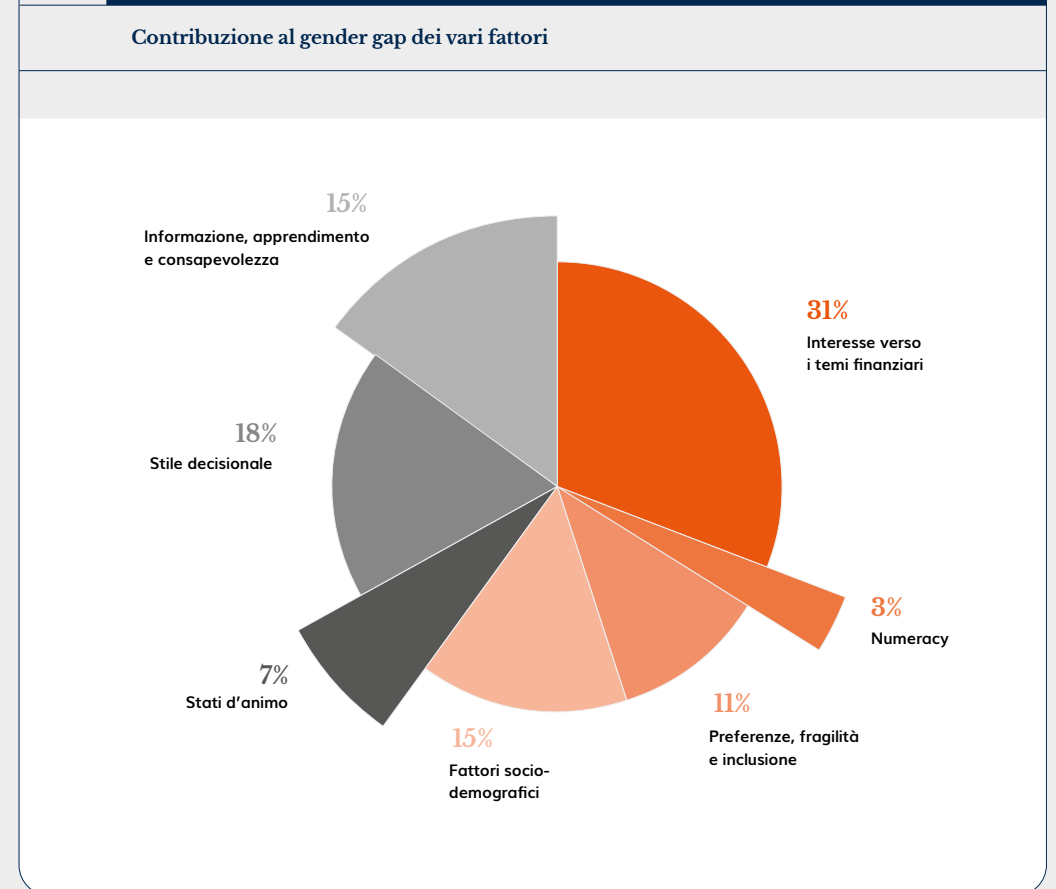
L'interpretazione delle contribuzioni di queste variabili può essere particolarmente utile per capire dove si può intervenire con delle azioni poste da soggetti pubblici e privati al fine di ridurre il gender gap. Per rendere maggiormente leggibili il contributo delle varie categorie di fattori al gender gap, la figura 65 mostra quanto della quota spiegata può essere attribuita alla specifica classe.



F.64 I canali per fare educazione finanziaria - Suddivisione per fascia d'età (dati in percentuale)



F.65 Contribuzione al gender gap delle varie categorie di fattori



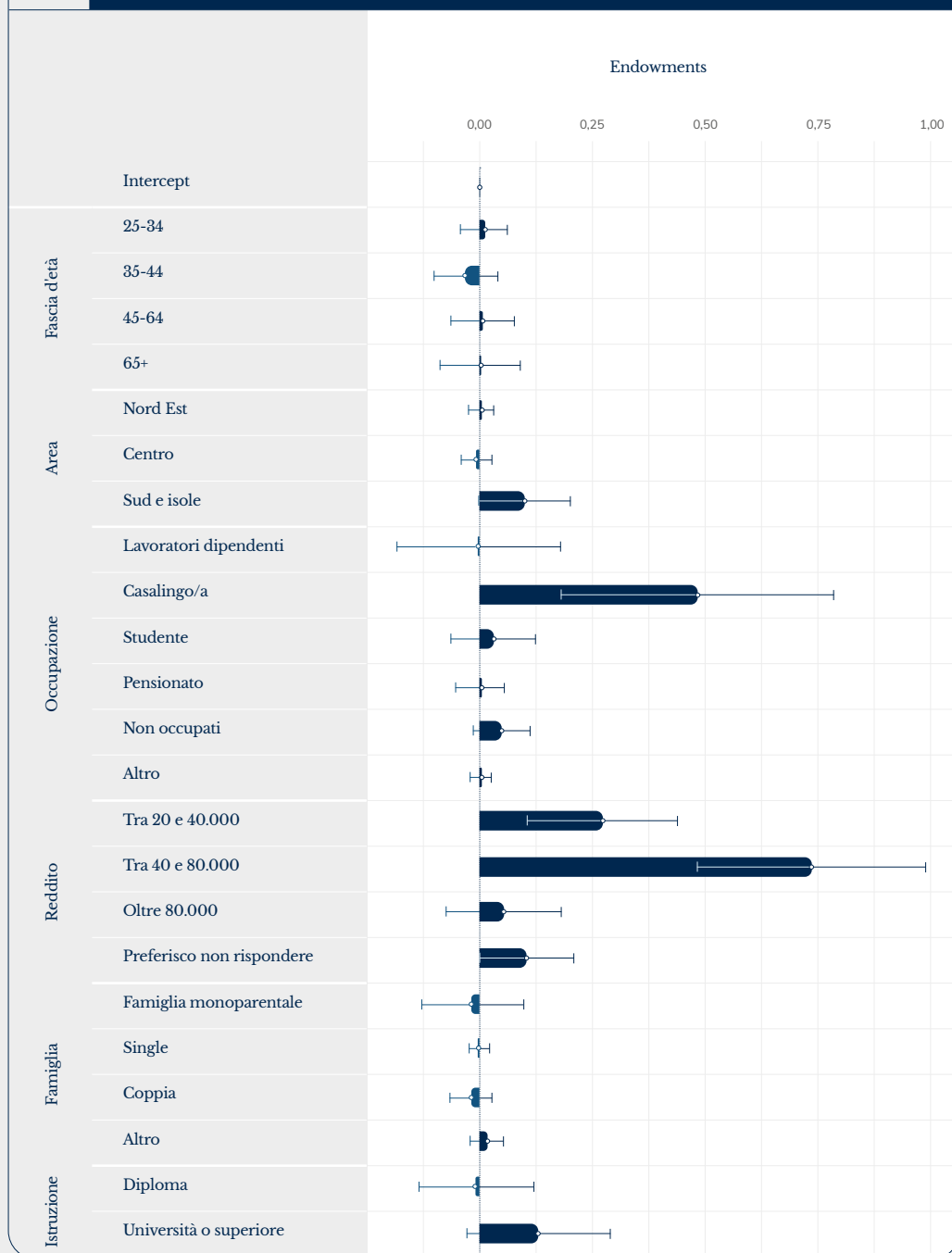
Poiché nel modello generale presentato in precedenza sono utilizzate le sole variabili socio-demografiche significative nel modello generale (si veda la sezione 2.2), la scomposizione di Blinder-Oaxaca è stata ripetuta, limitando l'osservazione alle sole variabili socio-demografiche (sia quelle utilizzate nel modello generale, sia quelle precedentemente scartate). Con approccio Threefold la parte spiegata da differenze nelle medie delle variabili esplicative è solo di 1,93 su un gender gap di 5,09.

Il Twofold ci permette di affermare che la parte spiegata è del 43,63%, quindi ben al di sotto del 75% di gender gap spiegato che riusciamo ad ottenere inserendo anche tutte le altre variabili del modello. La

parte spiegata è attribuita alle variabili socio-demografiche riportate in Figura 66.

Le variabili che contribuiscono in maniera positiva e significativa ad aumentare il gender gap sono il reddito tra 20 mila e 40 mila, reddito tra 40 mila e 80 mila, e l'occupazione casalingo/a.

F.66 Scomposizione Blinder-Oaxaca: contribuzione delle variabili socio-demografiche significative



Le donne gestiscono raramente in autonomia il budget familiare e la maggioranza di quelle che investono lo fa attraverso un intermediario finanziario.

In conclusione, agire per mitigare le condizioni che determinano il gender gap nell'educazione finanziaria rientra a pieno titolo nel processo di riconoscimento dei diritti delle donne che devono essere garantiti in diverse dimensioni della vita. L'adozione di strategie indirizzate a ridurre le differenze di genere richiede un sistema informativo a supporto che aiuti nella formulazione e nel monitoraggio delle azioni utili a raggiungere le aree più critiche. I nostri dati raccontano **un segmento di donne finanziariamente fragili, che non trovano nei mercati finanziari piena soddisfazione delle proprie necessità** e che, per timore di sbagliare e complessità sono disinteressate e lontane dalla finanza. Ridurre il divario nella financial literacy di genere, attraverso progetti di educazione finanziaria inclusiva in grado di sfidare gli stereotipi di genere e di aumentare l'interesse per le questioni economico-finanziarie sono solo una delle varie tipologie di azioni che il sistema finanziario e le istituzioni possono condurre. È infatti **necessario fornire opportunità finanziarie paritarie e incoraggiare donne e ragazze a prendere il controllo della loro situazione finanziaria**, lavorando sulla loro autonomia.

L'urgenza di intervento non si limita alla popolazione femminile, ma riguarda anche le nuove generazioni. Il gap di competenze finanziarie che caratterizza le Generazioni Z e Y non è una specificità italiana (Klapper et al, 2015). Che i giovani possano avere una minore esperienza è naturale e dipende dal ciclo di vita dei bisogni finanziari: se mancano le condizioni per dover prendere delle decisioni finanziarie, vengono a mancare anche i possibili meccanismi virtuosi che, partendo dall'urgenza di dover prendere una decisione, impongono uno sforzo cognitivo con conseguenze positive sulle conoscenze che, una volta accresciute, a loro volta renderanno le future decisioni progressivamente più efficaci. Nonostante la fisiologica "maturazione finanziaria", **la bassa literacy finanziaria dei giovani è una preoccupazione diffusa e importante**. I giovani che non hanno una buona financial literacy possono affrontare una serie di sfide e rischi finanziari, tra cui:

1. **la difficoltà nella gestione del denaro:** senza una solida conoscenza finanziaria, i giovani possono lottare nella gestione del loro denaro quotidiano. Questo può portare a problemi come l'eccessivo indebitamento e la mancanza di risparmio;
2. **le scarse competenze di investimento:** la mancanza di conoscenza finanziaria può impedire ai giovani di prendere decisioni informate sugli investimenti, perdendo opportunità di crescita del patrimonio nel lungo termine;

3. **le scelte di debito errate:** la mancanza di conoscenza finanziaria può portare a scelte di debito sbagliate, come l'accumulo di debito con interessi elevati o il mancato pagamento delle bollette, con conseguenti problemi finanziari a breve e lungo termine;
4. **i ritardi nel raggiungimento degli obiettivi finanziari:** senza conoscenze finanziarie adeguate, i giovani possono lottare per raggiungere i loro obiettivi finanziari, come l'acquisto di una casa, il pagamento dell'istruzione superiore o il risparmio per la pensione;
5. **la vulnerabilità a truffe finanziarie:** la mancanza di consapevolezza finanziaria può rendere i giovani più suscettibili a truffe finanziarie e a cattive decisioni di investimento.

La nostra indagine conferma alcune di queste preoccupazioni e tratteggia un quadro comportamentale con numerosi elementi di interesse. Innanzitutto, tra gli italiani di età compresa tra i 18 e i 34 anni si osserva una quota importante di soggetti in condizione di fragilità finanziaria, con una bassa consapevolezza sul proprio futuro finanziario, ma che non si sentono tuttavia esclusi dal mondo finanziario. **Tra i giovanissimi c'è un numero non trascurabile che non ha alcuna responsabilità sulle decisioni finanziarie di famiglia**, ma che, al tempo, partecipa attivamente ai mercati finanziari. In generale, sono una minoranza gli appartenenti alle generazioni Z e ancor di più alla generazione Y che investono; ma la mancanza di investimenti oggi non va letta come una generale lontananza dal mondo finanziario, poiché si osserva una **diffusa volontà a investire in futuro**. Tra chi investe, emerge un marcato interesse ad operare in autonomia. La finanza non è un tema che appassiona i giovani, perché lo trovano un argomento complesso, time consuming e per cui è difficile trovare informazioni affidabili, ma la spinta ad apprendere, utilizzando canali digitali e altre forme di apprendimento autonomo on demand, è motivata dal desiderio di gestire al meglio i propri investimenti e operare in autonomia. Seppur poco interessanti **hanno una naturale propensione ad informarsi frequentemente** e credono che l'educazione finanziaria debba essere fatta a scuola e in famiglia.

Proprio il tema del ruolo del milieu familiare e delle esperienze giovanili con il denaro sono stati oggetto di approfondimento nell'indagine condotta quest'anno, specificamente con i rispondenti di età compresa tra 18 e 34 anni. Per dare maggiore solidità statistica ai risultati, all'originario campione rappresentativo dell'intera popolazione italiana è stato aggiunto un "boost" di



I giovani preferiscono investire in autonomia e buona parte di chi attualmente non è attivo sui mercati finanziari è propenso a investire in futuro.



Tra i ragazzi che hanno iniziato a gestire la propria paghetta prima dei 10 anni sono maggiori quelli che risiedono nel Nord-Est d'Italia.

interviste condotte ad oltre duecento rispondenti di età fino a 24 anni e complessivamente sono stati registrate le informazioni di circa mille giovani italiani. Innanzitutto, ai giovani è stato chiesto quando hanno avuto il primo "vero" momento di gestione del proprio denaro, frutto del risultato di una "paghetta" et similia. Dalla **figura 67** emerge che la maggioranza dei giovani si è trovata a gestire direttamente il denaro in un'età compresa tra i 14 e i 18 anni, ovvero il periodo delle scuole superiori. C'è tuttavia **circa 1/3 di giovani che ha cominciato tardivamente ad occuparsi in prima persona delle proprie finanze** e tale quota sale tra le ragazze e tra i giovani che risiedono al Sud e Isole. Curiosa appare inoltre la distribuzione dei precoci, ovvero di chi ha iniziato a gestire la propria paghetta prima dei 10 anni, perché, a fronte di un dato nazionale di poco inferiore all'8%, i giovani "precoci" al Nord Est sono più del doppio di quelli presenti al Nord Ovest.

Dalla **figura 68** emerge che la fonte di reddito dei giovani più comune durante il periodo di studio è il contributo familiare, ottenuto dal 64% dei giovani e da quasi il 70% dei ragazzi residenti al Sud e isole e da solo il 58% dei ragazzi del nord Est. Una quota significativa di giovani, soprattutto ragazze e residenti al nord ovest e al centro, dichiarano di sostenersi anche grazie allo svolgimento di lavori informali. Altre fonti di reddito, quali quelle

F.67

Distribuzione delle età in cui si è cominciato a gestire il denaro (rispondenti di età 18-34 – dati in percentuale)

		Genere				Fascia d'età		Area			
		Totale	Maschio	Femmina	Altro	18-24	25-34	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e isole
Quando hai cominciato a gestire i tuoi soldi? (es. paghetta o altro)	Prima dei 10 anni	7,7%	7,1%	8,5%	4,4%	6,5%	9,0%	4,9%	12,0%	10,5%	6,3%
	Prima dei 14 anni	22,9%	24,7%	21,4%	20,0%	21,2%	24,8%	25,0%	22,2%	18,7%	23,6%
	Prima dei 18 anni	36,0%	38,0%	33,7%	40,0%	39,4%	32,0%	36,7%	34,1%	37,4%	35,5%
	Dopo i 18 anni	30,9%	28,4%	33,3%	31,1%	30,0%	32,0%	31,4%	29,3%	31,0%	31,3%
	Mai	2,6%	1,8%	3,2%	4,4%	2,9%	2,3%	1,9%	2,4%	2,3%	3,4%

derivanti da lavori part-time in cui sono più spesso impegnati i ragazzi di altri paesi<sup>15</sup>, sono meno diffuse tra i giovani italiani.

Ai ragazzi italiani è poi stato chiesto se e quanto spesso in famiglia si parlasse di temi connessi al denaro e, in particolare, quali fossero gli argomenti di confronto. Dalla **figura 69**, che riassume la distribuzione delle risposte, emerge che in media il 40% dei giovani, senza grandi differenze di genere e di area geografica, affronta spesso in famiglia le tematiche connesse alla gestione del denaro. In particolare, **un giovane su due si confronta sulle decisioni di spesa**,



Tra i giovani sono le femmine a parlare meno in famiglia di tematiche legate al denaro.

F.68

### Fonti di reddito dei giovani durante il periodo di studio (rispondenti 18-34 – dati in percentuale)

Genere	Fascia d'età	Area	Fonti di reddito				
			Contributo o paghetta da parte dei genitori	Lavoro part-time da studente universitario	Borsa di studio	Lavorando nell'attività di famiglia	Lavoro informale/ occasionale (baby-sitting, giardinaggio, altro)
Totale	Totale		63,9%	43,2%	36,8%	24,2%	57,5%
	Maschio		66,8%	41,4%	33,4%	25,9%	54,7%
	Femmina		64,0%	44,3%	38,3%	21,2%	60,2%
	Altro		35,6%	48,9%	53,3%	40,0%	57,8%
18-24	18-24		62,7%	42,7%	37,3%	25,3%	56,3%
	25-34		65,3%	43,7%	36,3%	23,0%	59,0%
Nord Ovest	Nord Ovest		62,1%	46,2%	32,6%	22,7%	60,2%
	Nord Est		57,5%	47,3%	32,9%	18,6%	54,5%
	Centro		63,7%	50,3%	36,8%	32,2%	62,0%
	Sud e isole		68,5%	35,5%	41,8%	24,1%	54,8%

15 Cfr. Eurostat 2020

mentre meno del 30% commenta spesso le notizie di attualità in ambito economico e finanziario; da notare poi che la quota di giovani donne che non affronta in famiglia tematiche connesse al denaro o lo fa raramente supera sistematicamente e su alcuni aspetti in modo significativo quella dei coetanei maschi.

F.69

### Frequenza di confronto in famiglia sulle tematiche connesse alla gestione del denaro (rispondenti di età 18-24 - dati in percentuale)

Le tue decisioni di risparmio	Budget familiare	Saldi per cose che vuoi comprare	Notizie di economia e finanza	Quanto spesso parli/parlavi con i tuoi genitori delle seguenti cose?	Genere				Fascia d'età		Area			
					Totale	Maschio	Femmina	Altro	18-24	25-34	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e isole
					Mai	9,9%	8,2%	10,0%	24,4%	10,4%	9,2%	12,5%	11,4%	9,9%
Quasi mai	16,0%	15,1%	17,2%	13,3%	13,9%	18,5%	19,3%	19,2%	14,0%	13,1%				
A volte	32,3%	34,1%	30,1%	37,8%	33,3%	31,1%	31,1%	27,5%	36,3%	33,5%				
Abbastanza spesso	28,6%	29,1%	29,2%	17,8%	28,2%	29,1%	24,6%	30,5%	24,0%	33,0%				
Molto spesso	13,2%	13,5%	13,6%	6,7%	14,1%	12,2%	12,5%	11,4%	15,8%	13,4%				
<b>Media (scala 1-5)</b>	<b>3,19</b>	<b>3,24</b>	<b>3,19</b>	<b>2,69</b>	<b>3,22</b>	<b>3,16</b>	<b>3,05</b>	<b>3,11</b>	<b>3,22</b>	<b>3,32</b>				
Mai	10,3%	7,6%	12,7%	11,1%	9,0%	11,7%	11,7%	15,0%	8,8%	7,7%				
Quasi mai	17,3%	19,2%	15,9%	13,3%	17,1%	17,6%	18,6%	17,4%	19,3%	15,3%				
A volte	34,2%	36,8%	30,5%	46,7%	35,1%	33,1%	34,8%	31,7%	37,4%	33,2%				
Abbastanza spesso	26,2%	24,5%	28,4%	20,0%	25,7%	26,8%	23,9%	24,0%	23,4%	30,4%				
Molto spesso	12,1%	11,9%	12,5%	8,9%	13,1%	10,8%	11,0%	12,0%	11,1%	13,4%				
<b>Media (scala 1-5)</b>	<b>3,12</b>	<b>3,14</b>	<b>3,12</b>	<b>3,02</b>	<b>3,17</b>	<b>3,07</b>	<b>3,04</b>	<b>3,01</b>	<b>3,09</b>	<b>3,26</b>				
Mai	4,9%	5,3%	4,7%	4,4%	4,9%	5,0%	4,5%	6,6%	6,4%	3,7%				
Quasi mai	10,1%	11,2%	9,1%	8,9%	9,4%	10,8%	11,7%	12,6%	9,9%	7,7%				
A volte	34,9%	35,7%	31,6%	62,2%	34,9%	34,9%	33,7%	32,9%	37,4%	35,5%				
Abbastanza spesso	33,1%	31,8%	35,6%	20,0%	32,7%	33,6%	31,1%	30,5%	32,7%	36,1%				
Molto spesso	17,0%	16,0%	19,1%	4,4%	18,0%	15,8%	18,9%	17,4%	13,5%	17,0%				
<b>Media (scala 1-5)</b>	<b>3,47</b>	<b>3,42</b>	<b>3,55</b>	<b>3,11</b>	<b>3,50</b>	<b>3,44</b>	<b>3,48</b>	<b>3,40</b>	<b>3,37</b>	<b>3,55</b>				
Mai	17,7%	16,2%	20,1%	6,7%	15,5%	20,3%	21,2%	17,4%	19,3%	14,5%				
Quasi mai	21,3%	22,0%	20,6%	22,2%	19,8%	23,0%	19,7%	24,6%	19,3%	21,9%				
A volte	32,1%	34,6%	28,6%	44,4%	33,9%	30,0%	30,3%	33,5%	33,3%	32,1%				
Abbastanza spesso	21,5%	19,5%	23,5%	20,0%	22,4%	20,5%	20,5%	17,4%	19,9%	25,0%				
Molto spesso	7,4%	7,8%	7,2%	6,7%	8,4%	6,3%	8,3%	7,2%	8,2%	6,5%				
<b>Media (scala 1-5)</b>	<b>2,80</b>	<b>2,81</b>	<b>2,77</b>	<b>2,98</b>	<b>2,88</b>	<b>2,70</b>	<b>2,75</b>	<b>2,72</b>	<b>2,78</b>	<b>2,87</b>				

La presente dispensa ha esclusivamente finalità informative e non vuole fornire in alcun modo suggerimenti o consigli di acquisto di prodotti finanziari.

Un ultimo aspetto che è stato approfondito con i giovani riguarda le loro condizioni di autonomia finanziaria. In merito dalla **figura 70** emerge che **circa il 17% dei giovani italiani è ancora totalmente dipendente dalla famiglia**. Come da attendersi, la percentuale è più elevata tra i più giovani e si riduce significativamente nella fascia di età compresa tra 25 e 34 anni. Non passa inoltre inosservato il dato relativo ai ragazzi del Sud e Isole che parzialmente o totalmente dipendono dalla famiglia molto più della media nazionale.

F.70 Condizione di autonomia finanziaria (rispondenti di età 18-34 – dati in percentuale)

Attualmente sei economicamente indipendente dalla tua famiglia di origine		Genere				Fascia d'età		Area			
		Totale	Maschio	Femmina	Altro	18-24	25-34	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e isole
	Sì, totalmente indipendente	43,7%	44,2%	45,8%	17,8%	29,8%	59,7%	47,0%	43,1%	52,0%	37,5%
	Parzialmente indipendente	38,9%	39,4%	36,7%	57,8%	44,3%	32,7%	35,6%	40,7%	33,9%	42,9%
	No, totalmente dipendente	17,4%	16,5%	17,6%	24,4%	25,9%	7,7%	17,4%	16,2%	14,0%	19,6%

Sempre in tema di autonomia nelle decisioni di spesa, sono state poste una serie di domande per costruire un indicatore su scala 1-5 utile per misurare il grado di "autonomia decisionale". I risultati, riassunti nella **figura 71**, suggeriscono un buon grado di autonomia tra i giovani che ottengono un punteggio di poco inferiore a 4 e confermano quanto già osservato in precedenza, ovvero il **minor grado di indipendenza dei più giovani e dei residenti al Sud e Isole**.

Secondo la "teoria della socializzazione finanziaria della famiglia", i giovani adulti, in modo conscio o inconscio, acquisiscono e sviluppano valori, standard, conoscenze, atteggiamenti e comportamenti

F.71

Grado di autonomia decisionale (rispondenti di età 18-34- dati in scala 1-5 con 1 minima autonomia e 5 massima autonomia)

Indicatore di autonomia (1 min-5 max)	Genere				Fascia d'età		Area			
	Totale	Maschio	Femmina	Altro	18-24	25-34	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e isole
	3,81	3,76	3,91	3,13	3,56	4,09	3,95	3,97	3,80	3,63



Sia gli insegnamenti in ambito finanziario provenienti dalla famiglia che le esperienze legate a lavori part-time e alla gestione delle proprie spese influenzano positivamente il comportamento finanziario dei giovani.

che contribuiscono al loro benessere finanziario attraverso un processo di socializzazione (Danes, 1994) e le interazioni all'interno della famiglia giocano un ruolo particolarmente importante in questo processo (Gudmunson e Danes, 2011). Ad esempio, Noh (2022) scopre che gli insegnamenti in ambito finanziario svolti all'interno della famiglia influenzano positivamente il comportamento finanziario sia direttamente, sia indirettamente attraverso meccanismi di accrescimento dell'auto-stima e delle attitudini finanziarie. Per approfondire anche questi tipi di aspetti, le varie informazioni commentate sopra assieme ad altri aspetti connessi ad altri aspetti relativi alla famiglia di provenienza degli intervistati sono state utilizzate in un'analisi econometrica volta a comprendere la relazione esistente il livello dell'Edufin Index dei giovani e le caratteristiche del milieu familiare unite alle esperienze giovanili con il denaro. Nella nostra ricerca, i cui dettagli sono presentati nel **box 2**, si ottengono risultati in linea con la letteratura. In particolare, per i **giovani che crescono all'interno di famiglie con genitori con più elevati livelli di scolarità, che parlano spesso di tematiche economiche finanziarie si prospettano anche livelli più elevati di Edufin Index**. Tale risultato è vero per entrambi i sotto-indicatori a suggerire che la socializzazione familiare sui temi finanziari influenza sia le conoscenze sia i comportamenti dei giovani intervistati. **Altri fattori che influenzano positivamente il livello di Edufin sono l'aver condotto durante il periodo di studi dei lavori part-time e l'essere economicamente indipendente e autonomo nelle scelte di spesa**. Anche nel caso dei giovani, come già visto per le donne, l'agire in prima persona sulle tematiche connesse al denaro aiuta a guadagnare in competenze.

### BOX 2 – Analisi causale dei fattori famigliari sull'edufin dei giovani

Al fine di individuare le associazioni tra l'Edufin Index e le variabili relative alle domande poste solo agli under 35, anche in questo caso abbiamo stimato un modello di regressione lineare e selezionato le variabili in modo da minimizzare il criterio Akaike Information Criterion

(AIC), selezionando le variabili tramite una procedura Stepwise. L'R quadro del modello finale è del 12,19%. I risultati di questo modello sono riportati nella tabella a seguire.

#### Coefficienti variabili significative del modello di regressione sull'Edufin Index per i giovani

Term	Estimate	Std. error	Statistic	P. value	Significance
(Intercept)	35,547	2,298	15,468	0,000	***
Primogenito	1,481	0,701	2,114	0,035	*
Titolo studio più elevato genitori: Superiori	1,532	0,962	1,593	0,112	
Titolo studio più elevato genitori: Laurea	2,728	1,038	2,627	0,009	**
Quando parli con i genitori di...	2,041	0,396	5,147	0,000	***
Paghetta	1,353	0,709	1,909	0,057	.
Lavoro part-time	1,918	0,706	2,718	0,007	**
Lavoro informale	1,209	0,705	1,715	0,087	.
Econ. indipendente	3,976	0,754	5,270	0,000	***
Autonomia spese	1,369	0,401	3,413	0,001	***

Signif. code: 0 '\*\*\*' 0,001 '\*\*' 0,01 '\*' 0,05 '.' 0,1 '.' 1  
 Residual standard error: 10,38 on 944 degrees of freedom  
 Multiple R-squared: 0,1219, Adjusted R-squared: 0,1135  
 F-statistic: 14,56 on 9 and 944 DF, p-value: < 2.2e-16

Come si può notare, l'essere primogenito ha un effetto positivo e significativo sull'Edufin Index. Per quanto riguarda il titolo più elevato conseguito dai genitori, se questo è una Laurea/Master si ha un effetto positivo sull'Edufin Index rispetto a chi possiede invece un diploma di scuola media o inferiore. La variabile "Quando parli con genitori di..." è una media dei valori da 1 a 5 relativi alle decisioni di spesa, di risparmio, budget familiare, Soldi per cose che vuoi comprare e Notizie di economia e finanza. Il parlare maggiormente di questi argomenti ha un impatto significativo e positivo sull'Edufin Index. Per quanto riguarda le forme con le

quali i giovani hanno ottenuto dei soldi, possiamo vedere che risultano positive le variabili paghetta, lavoro part-time e lavoro informale, ma tra queste solo l'aver svolto un lavoro part-time ha anche significatività statistica. Infine, con un'alta significatività, troviamo con un effetto positivo anche l'essere economicamente indipendente e l'autonomia nelle spese, ovvero l'essere in grado di decidere autonomamente come gestire i propri soldi, il non dover chiedere ai genitori per importi maggiori e non dover chiedere ai genitori per qualunque altra spesa.

## 5

## Abitudini di gioco

## d'azzardo ed

## educazione finanziaria

Secondo il rapporto Eurispes 2023, circa il 21% degli italiani dichiara di partecipare a giochi con vincita in denaro e secondo l'ultimo osservatorio di Nomisma (2021) che monitora il settore del gioco d'azzardo sono stati 111 i miliardi di euro giocati d'azzardo legalmente in Italia nel 2021<sup>16</sup> (il 21% in più rispetto al 2020) che equivalgono a 2.229 euro in media a persona. Data la portata del fenomeno, nel rapporto Edufin di quest'anno è stato affrontato anche il tema relativo alle abitudini degli italiani in tema di gioco d'azzardo, provando a verificare la presenza di relazioni tra il livello di educazione finanziaria e di numeracy e la consuetudine al gioco.



Tra i giocatori d'azzardo circa 2/3 spende in media piccole cifre a settimana.

La **figura 72**, che riporta le abitudini di gioco dichiarate da parte dei rispondenti, conferma solo in parte il quadro tracciato da Eurispes, poiché dalla nostra rilevazione **la quota di Italiani che dichiara di partecipare a giochi con vincita in denaro si assesta intorno al 40%**. Tra chi dichiara di giocare<sup>17</sup>, una quota maggioritaria, circa i 2/3, spende in media piccole cifre alla settimana e complessivamente spende una cifra annua ben al di sotto della media pro-capite ricordata. **Il gioco è meno diffuso tra le donne e**

<sup>16</sup> L'ADM (Agenzia delle accise, delle dogane e dei monopoli) stima per il 2022 un dato a 140 miliardi di euro.

<sup>17</sup> Le informazioni circa le abitudini di gioco degli italiani devono essere analizzate con cautela, poiché non è possibile escludere a priori che nelle informazioni fornite ci possano essere, soprattutto per alcune categorie di soggetti, risposte influenzate da un effetto "social like".

tra i residenti al Nord oltreché tra le persone di età superiore ai 65 anni. Tralasciando i piccoli giocatori (fino a 10 euro alla settimana), il primo dato ad attrarre l'attenzione è quello relativo alle **abitudini di gioco dei giovanissimi (18-24), poiché circa il 23% dichiara di giocare un importo pari o superiore alla media italiana pro-capite**. Altrettanto circa 1/3 dei percettori di redditi elevati può essere definito, per frequenza ed entità, giocatore d'azzardo abituale. Non sorprendentemente, sempre tra i rispondenti ad alto reddito si colloca la percentuale più elevata di giocatori che scommettono settimanalmente quote di denaro elevate.

Nella **figura 73, 74 e 75** sono messe a confronto le abitudini di gioco, rispettivamente, con il livello di Edufin Index della categoria, il livello dell'indicatore di risk perception e la presenza di condizioni di numeracy di base. Dai dati non emergono particolari relazioni tra il gioco e la dotazione cognitiva dei rispondenti. Non esiste infatti alcuna differenza tra i comportamenti di gioco di chi dispone e chi non dispone di competenze di numeracy di base. Con riferimento alla relazione tra gioco e indice Edufin, i dati sembrano suggerire che **l'Edufin Index dei giocatori più forti sia mediamente più concentrato e in media superiore** a quello delle altre categorie di rispondenti. È tuttavia difficile concludere che esista una relazione tra Edufin e abitudini di gioco, piuttosto, poiché l'Edufin cresce con il reddito e quest'ultimo impatta sulle abitudini di gioco, ciò che la **figura 73** sembra confermare è la relazione tra disponibilità reddituale ed entità delle somme giocate. Più interessante la relazione, seppur sfumata, presente nella **figura 74** tra abitudini di gioco e percezione soggettiva dei rischi<sup>18</sup>. In questo caso, infatti, appare che **i giocatori più forti sono anche quelli con la percezione soggettiva dei rischi più sbilanciata**, ovvero una mismatching forte tra probabilità oggettive e percezione soggettiva degli eventi incerti. L'indicatore di risk perception di per sé non è in grado di segnalare se il mismatching corrisponda ad una sotto o sovra valutazione soggettiva delle probabilità, ma questi risultati depongono a favore della tesi che tra i giocatori più assidui ci sono soggetti che, probabilmente, hanno una percezione ottimistica delle proprie probabilità di vincita.



Coloro con una percezione del rischio meno elevata e, quindi, che vedono in modo ottimistico le proprie probabilità di vincita, risultano essere più frequentemente dei giocatori assidui.

<sup>18</sup> Si fa qui riferimento all'indicatore di risk perception che è parte integrante dell'indice Behavioural

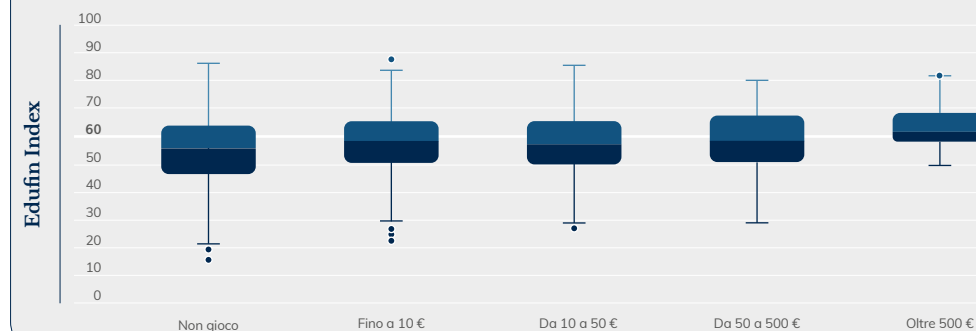
F.72

**Abitudini di spesa in giochi d'azzardo**  
**Distribuzione delle risposte suddivise per gruppi socio-demografici (dati in percentuale)**

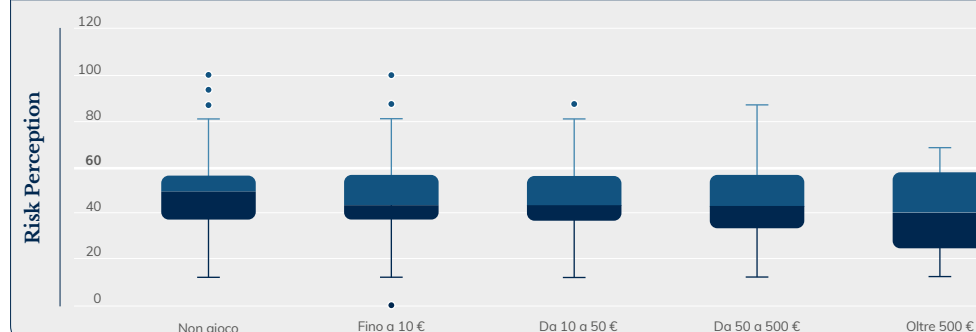
Rispetto a giochi come lotterie, lotto/superenalotto, gratta e vinci, scommesse, casinò, Bingo, slot-machine, ecc., qual è l'importo che spendi a settimana?

		Non gioco	Fino a 10 €	Da 10 a 50 €	Da 50 a 500 €	Oltre 500 €	
Genere	Campione base	59,9%	27,1%	10,9%	1,7%	0,4%	
	Maschio	52,9%	30,4%	14,4%	1,6%	0,7%	
	Femmina	66,6%	23,2%	8,3%	1,7%	0,3%	
	Altro	16,1%	38,7%	29,0%	14,5%	1,6%	
Fascia d'età	18-24	50,2%	26,9%	18,0%	3,9%	1,0%	
	25-34	57,0%	25,9%	13,3%	3,4%	0,5%	
	35-44	57,9%	27,1%	12,8%	1,9%	0,2%	
	45-64	60,3%	28,3%	10,0%	0,9%	0,5%	
	65+	64,1%	25,5%	8,8%	1,3%	0,3%	
	Area	Nord Ovest	66,1%	22,5%	9,2%	2,0%	0,2%
		Nord Est	63,5%	23,6%	10,5%	2,0%	0,4%
Centro		57,5%	27,8%	12,4%	1,3%	1,1%	
Occupazione	Sud e isole	52,2%	31,8%	13,6%	2,0%	0,4%	
	Lavoratori autonomi	57,7%	24,0%	14,8%	2,4%	1,1%	
	Lavoratori dipendenti	55,5%	29,0%	12,8%	2,1%	0,5%	
	Casalingo/a	66,8%	22,9%	9,2%	0,7%	0,4%	
	Studente	60,8%	25,4%	11,6%	2,2%	0,0%	
	Pensionato	64,3%	25,6%	8,7%	1,1%	0,4%	
	Non occupati	62,4%	27,3%	8,5%	1,2%	0,6%	
	Altro	56,1%	29,3%	7,3%	7,3%	0,0%	
	Reddito	Meno di 20.000	59,8%	28,3%	10,4%	1,5%	0,1%
		Tra 20.000 e 40.000	56,4%	28,6%	13,2%	1,5%	0,2%
Tra 40.000 e 80.000		53,2%	28,7%	14,5%	3,1%	0,5%	
Oltre 80.000		50,4%	17,4%	16,5%	8,3%	7,4%	
Famiglia	Preferisco non rispondere	71,6%	20,8%	6,5%	0,8%	0,3%	
	Famiglia con figli	55,3%	28,1%	14,0%	2,1%	0,5%	
	Famiglia monoparentale	57,7%	25,8%	13,5%	1,8%	1,2%	
	Single	66,2%	22,4%	9,0%	1,9%	0,5%	
	Coppia	63,5%	27,3%	7,7%	1,3%	0,2%	
	Altro	54,2%	29,2%	14,6%	1,0%	1,0%	
Istruzione	Senza diploma	64,4%	24,5%	10,1%	0,9%	0,0%	
	Diploma	60,2%	28,3%	10,2%	1,0%	0,3%	
	Università o superiore	56,4%	25,7%	13,8%	3,2%	0,9%	

F.73

**Relazione tra Edufin Index e abitudini di gioco**


F.74

**Relazione tra Indicatore di risk perception e abitudini di gioco**


F.75

**Abitudini di gioco suddivise per condizioni di numeracy (dati in percentuale)**

Rispetto a giochi come lotterie, lotto/superenalotto, gratta e vinci, scommesse, casinò, Bingo, slot-machine, ecc., qual è l'importo che spendi a settimana?

	Totale	SI numeracy	NO numeracy
<b>Non gioco</b>	59,2%	59,3%	59,2%
<b>Fino a 10 €</b>	26,9%	27,2%	26,7%
<b>Da 10 a 50 €</b>	11,6%	11,8%	11,4%
<b>Da 50 a 500 €</b>	1,8%	1,5%	2,0%
<b>Oltre 500 €</b>	0,5%	0,2%	0,6%





Tra i giocatori abituali che spediscono dai 10 ai 50 € alla settimana si trovano molti giovani appartenenti al cluster 3.

Per approfondire ulteriormente le caratteristiche comportamentali dei giocatori, questi ultimi sono stati suddivisi in tre categorie: non giocatori abituali, che racchiude chi dichiara di non giocare mai e chi gioca fino a 10 euro alla settimana; giocatori abituali (tra 10 e 50 euro alla settimana) e forti giocatori (da 50 euro alla settimana in su) e si è andati a vedere la loro collocazione nei cinque cluster presentati nella sezione 3 del rapporto. Da tale incrocio, di cui da conto la **figura 76**, emerge una **notevole concentrazione dei giocatori abituali nel cluster 3, quello con la più elevata presenza di giovani, e nel cluster 4**. Proprio in quest'ultimo cluster, al cui interno si concentra anche la maggior quota di forti giocatori, rientrano le persone più abbienti e con livelli elevati di overconfidence. **I giocatori abituali e i forti giocatori sono invece significativamente sottopesati nei cluster 1, quello dei più fragili, e nel cluster 2, dove la componente femminile è abbastanza elevata**. Il cluster 5 al cui interno rientrano i rispondenti con il livello di Edufin più elevato non hanno alcuna caratterizzazione sul fronte delle abitudini di gioco.

F.76

Abitudini di gioco suddivise per cluster comportamentali (sotto e sopra pesi rispetto alla composizione del campione)

	5 Cluster				
	1	2	3	4	5
No giocatori abituali	109%	106%	95%	92%	101%
Giocatori abituali	44%	65%	130%	149%	95%
Forti giocatori	21%	20%	154%	187%	84%

## 6

## Scelta degli intermediari di riferimento



Per la scelta dell'intermediario finanziario a cui affidarsi gli italiani tengono particolarmente in considerazione fattori quali la solidità finanziaria, la trasparenza e la fiducia.

Uno dei messaggi importanti nell'indagine di quest'anno riguarda il ruolo centrale che secondo gli italiani devono rivestire gli intermediari finanziari e assicurativi nel fornire informazioni, nel creare iniziative formative e in generale nel fare educazione finanziaria a livello di sistema. Data quindi la rilevanza assunta degli intermediari per il complessivo processo di alfabetizzazione finanziaria, è utile approfondire quali siano i criteri utilizzati dagli italiani per selezionare la banca di riferimento. La **figura 77** riporta la classifica dei vari fattori indicati, da cui emerge che **la solidità finanziaria è considerata in assoluto la caratteristica più importante**. È indicato al primo posto da circa 1/3 dei rispondenti e, in generale, si posiziona sul podio tre volte su quattro. Secondi per importanza e a pari merito si posizionano la trasparenza e la fiducia, che ottengono ciascuna il massimo gradimento da parte di circa il 20% degli italiani e complessivamente si trovano sul podio sette volte su dieci. Per importanza seguono poi la familiarità con il consulente, il brand e chiude la classifica il passaparola.

Il quadro è decisamente omogeneo attraverso i diversi segmenti della popolazione e vale giusto la pena evidenziare la posizione preminente assunta dalla fiducia nella classifica di casalinghe/i, studenti e appartenenti al cluster 1 e l'importanza che ricopre la trasparenza nel gruppo dei giovani (25-34).

F.77

Ranking di importanza dei fattori utilizzati per scelta intermediario di riferimento.  
Distribuzione delle risposte suddivise per gruppi socio-demografici (posizione in classifica)

		Solidità finanziaria	Trasparenza	Fiducia	Famigl. con consulente	Brand	Passaparola
Genere	Campione base	1	2	2	4	5	6
	Maschio	1	3	2	4	5	6
	Femmina	1	2	2	4	5	6
	Altro	2	1	3	5	4	6
Fascia d'età	18-24	1	3	2	4	5	6
	25-34	2	1	3	4	5	6
	35-44	1	2	3	4	5	6
	45-64	1	3	2	4	5	6
	65+	1	3	2	4	5	6
Area	Nord Ovest	1	2	3	4	5	6
	Nord Est	1	2	3	4	5	6
	Centro	1	2	3	4	5	6
	Sud e isole	1	3	2	4	5	6
Occupazione	Lavoratori autonomi	1	3	2	4	5	6
	Lavoratori dipendenti	1	2	3	4	5	6
	Casalingo/a	3	2	1	4	5	6
	Studente	2	3	1	4	5	6
	Pensionato	1	3	2	4	5	6
	Non occupati	1	2	3	4	5	6
	Altro	1	2	3	4	5	6
Reddito	Meno di 20.000	1	3	2	4	5	6
	Tra 20.000 e 40.000	1	3	2	4	5	6
	Tra 40.000 e 80.000	1	2	2	4	5	6
	Oltre 80.000	1	3	2	4	5	6
	Preferisco non rispondere	1	2	3	4	5	6
Famiglia	Famiglia con figli	1	3	2	4	5	6
	Famiglia monoparentale	1	3	2	4	5	6
	Single	1	3	2	4	5	6
	Coppia	1	2	3	4	5	6
Istruzione	Altro	1	2	3	4	5	6
	Senza diploma	1	3	2	4	5	6
	Diploma	1	2	3	4	5	6
	Università o superiore	1	2	3	4	5	6
Cluster	1	3	2	1	4	5	6
	2	1	3	2	4	5	6
	3	1	2	3	4	5	6
	4	1	3	2	4	5	6
	5	1	2	3	4	5	6

## 7

## I risultati dell'analisi semantica

**A**nche nel 2023 il progetto di ricerca Edufin Index ha previsto di affiancare all'analisi quantitativa alcune domande aperte elaborate con tecniche e strumenti di analisi semantica. Le elaborazioni sono state effettuate da Finsa S.p.A. utilizzando la piattaforma APP2check.

Si rimanda all'Appendice B, Metodologie di Analisi Semantica, per la descrizione delle tecniche applicate (in particolare Bi-Tri-grammi e Semantic Clustering, che rappresentano una novità rispetto al 2022) e per il glossario dei termini utilizzati.

Questa sezione del Rapporto presenta le analisi e i risultati relativi alle tre domande aperte contenute nel questionario 2023 e relative, rispettivamente, alle esperienze trattate assieme alle aspettative, alle aspirazioni e alle motivazioni di insoddisfazione per l'offerta di strumenti finanziari e assicurativi.

La prima domanda aperta si concentra sulle esperienze vissute nel mondo finanziario ed assicurativo ed è stata posta nel modo seguente: *“Pensando al tuo vissuto nel mondo finanziario e assicurativo, ad esempio alla gestione dei tuoi risparmi o alle tue coperture assicurative, racconta un'esperienza che ti ha particolarmente colpito in positivo o in negativo, descrivendola in modo il più possibile specifico e dettagliato”*. Le esperienze raccontate in risposta a questa domanda sono state analizzate sia in quanto tali, mediante topic cloud, top topic e sentiment analysis, sia mettendole in relazione alle risposte fornite alla domanda chiusa *“Che aspettative avevi prima di vivere questa esperienza?”*.

L'incrocio tra le due domande di cui sopra dà origine alla matrice Aspettativa/Esperienza che individua 9 possibili **Stati d'Animo**. Per ciascuna casella della matrice, ovvero per ciascuno stato d'animo, vengono specificati: il livello di Edufin Index, le caratteristiche socio-demo prevalenti e, ove significativo, il cluster quantitativo maggiormente rappresentato.

La seconda domanda aperta fa riferimento alle aspirazioni che il sistema finanziario e assicurativo potrebbe soddisfare ed è stata posta nel modo che segue: *“Quali sono i **bisogni/desideri** che vorresti soddisfare mediante il ricorso a prodotti e servizi finanziari e/o assicurativi? Per favore, cerca di descriverli in modo il più possibile specifico e dettagliato”*. Le risposte fornite a questa domanda, oltre che mediante individuazione dei topic e sentiment analysis, sono state analizzate anche mediante utilizzo di bi-trigrammi e semantic clustering. Le principali motivazioni d'acquisto emergenti dal semantic clustering sono inoltre state correlate agli stati d'animo e ai cluster quantitativi.

Infine la terza domanda aperta ha come oggetto le motivazioni di insoddisfazione circa l'offerta di prodotti e servizi finanziari ed assicurativi. Nel dettaglio agli intervistati è stato chiesto *“Per quale motivo ritieni **Poco/Per Nulla adatti** a te e alle persone come te i prodotti (di finanziamento, di assicurazione e copertura dai rischi, di risparmio) offerti da banche e assicurazioni?”* Questa domanda rappresenta la parte aperta della domanda chiusa nella quale si chiedeva in che misura si ritenessero adatti i prodotti offerti da banche e assicurazioni. A chi ha risposto Poco o Per nulla è stato chiesto di specificarne i motivi. Le risposte sono state analizzate anche mediante utilizzo di bi-trigrammi e semantic clustering.

## 7.1

### Esperienze e stati d'animo nel mondo finanziario e assicurativo

**S**ia per la domanda relativa all'esperienza, sia per quella relativa alle aspettative, sono state elaborate 3.739 risposte (il campione generale e il boost).

La prima risultanza che emerge riguarda le aspettative che risultano essere principalmente neutre (2.058 risposte, che rappresentano il 55% del totale), seguite da quelle positive (1.348 e 36%) e solo ultime si posizionano quelle negative (333 e 9%). Escludendo coloro che hanno espresso “nessuna aspettativa”, gli individui con **aspettativa positiva sono circa 4 volte in più rispetto a coloro che si sono espressi negativamente**.

Passando invece alle esperienze, emerge che la **maggior parte sono negative**, con 1.733 risposte (46,4%) così catalogate. Le esperienze positive registrate sono solo 494 (13,2%) e, infine, una quota significativa rappresentata da 1.512 rispondenti (40,5%) non ha esperienze da raccontare. Analizzando le risposte nel dettaglio, la maggior parte delle esperienze negative sono legate alla **perdita di denaro** o a problemi con i **rimborsi delle assicurazioni**; quelle positive invece si riferiscono ad **investimenti riusciti, risparmi ricevuti e al supporto positivo di consulenti del settore**. La **figura 78** riporta il topic cloud relativo alle 2.227 risposte che raccontano un'esperienza (sono state escluse tutte le risposte che non contengono esperienza come "non so", "non ho esperienze al riguardo" e simili). Il sentiment medio delle esperienze raccontate è pari a 2,53.

Per maggior dettaglio, la **figura 79** riporta il confronto tra le esperienze con sentiment negativo (sentiment medio 1,74, escludendo quelle con sentiment neutro) e quelle con sentiment positivo (sentiment medio 4,22). È significativo che il topic con maggior ricorrenza e sentiment più basso sia "**perso**" (sentiment 1,29).



Nel raccontare le proprie esperienze le donne si esprimono più degli uomini sui temi delle assicurazioni e dei risparmi.

Per quanto riguarda le differenze di genere, la **percentuale di uomini che racconta un'esperienza (65%) è maggiore della percentuale di donne (57%)**. Le **donne parlano più di assicurazioni** rispetto agli uomini (la parola «assicurazione» è citata 6,77% delle volte contro il 4,08%), **mentre gli uomini parlano maggiormente di investimenti**. Si veda, per esempio, la differenza nella ricorrenza di alcune parole specifiche:

- investimento: uomini 21,88%, donne 19,97%;
- azioni: uomini 8,56%, donne 4,29%.

Infine, **le donne parlano maggiormente di risparmi (6,77% contro il 4,08%)**, mentre gli uomini discutono di più di perdite economiche (13,37% contro il 11,82% delle donne).

Per quanto riguarda le differenze generazionali, uno dei risultati più significativi riguarda il **minor orientamento all'investimento dei giovani** rispetto agli over 65: questi ultimi parlano di investimento il 23,55% delle volte, contro il 16,41% degli under 34. Inoltre, gli over 65 parlano maggiormente di Azioni (questo topic è il terzo per ricorrenza tra gli over 65, mentre non compare nei primi dieci fra gli under 34) e sembrano rivolgersi maggiormente alle Banche (il topic è citato il 10,28% delle volte dagli over 65, mentre tra gli under 34

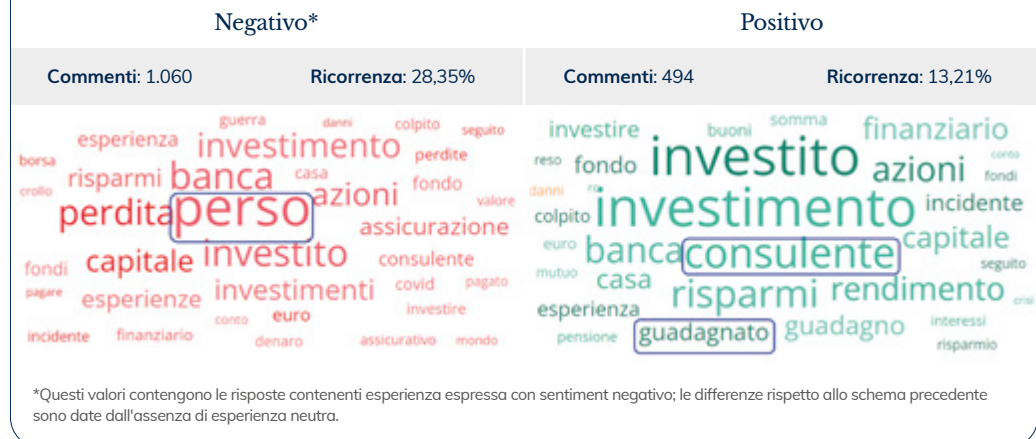
#### F.78 Risposte con esperienza espressa (fonte APP2check)

"Le **obbligazioni** propostemi dalla **banca** sono tuttora, dopo 5 anni, in forte **perdita**...mi hanno sempre e solo consigliato assets poco validi, che sicuramente hanno ingrassato le loro tasche."

"Ho **investito** in un'assicurazione vita che doveva essere una buona fonte di **investimento** sotto consiglio di un **consulente** bancario ed invece non ho ripreso nemmeno il **capitale investito**."



#### F.79 Esperienze con sentiment negativo e positivo (fonte APP2check)



la ricorrenza è del 6,79%). Infine, i giovani citano più spesso le criptovalute (3,21% contro lo 0,33% degli over 65).

Passando alla **correlazione tra Aspettative ed Esperienza** è stata creata una matrice a 9 caselle incrociando le risposte alla domanda aperta sull'esperienza con le risposte alla domanda chiusa sulle aspettative.

Il primo insieme di risposte è stato utilizzato per calcolare il valore dell'esperienza:

- Exp 0: risposte come «non so», «non ho avuto esperienze» e simili
- Exp -: sentiment <= 3
- Exp +: sentiment >= 4

Le risposte alla domanda chiusa, invece, sono state utilizzate per classificare le aspettative:

- Asp 0: "Nessuna aspettativa"
- Asp +: "Aspettative Positive"
- Asp -: "Aspettative Negative"

Ad ogni cella della matrice risultante è stato associato uno stato d'animo: ad esempio coloro che hanno una aspettativa alta, ma hanno avuto esperienza negativa, viene associato lo stato d'animo della delusione.

La **figura 80** illustra la matrice Aspettativa/Esperienza e i nove stati d'animo risultanti, riportando, oltre alla distribuzione delle risposte, anche un esempio di esperienza raccontata per ciascuno stato d'animo. Gli stati d'animo principali che emergono sono l'indifferenza (31,6%), la delusione (23,7%) ed il fastidio (18,7%) legati ad esperienze assenti o negative. Seguono gli stati d'animo positivi, nell'ordine soddisfazione (6,7%), curiosità (5,7%) e stupore (4,8%).

Oltre a calcolare la distribuzione percentuale dei rispondenti e il sentiment medio di ciascuna casella, è stata svolta un'analisi per ricollegare la matrice degli stati d'animo ai risultati quantitativi della ricerca. Nella **figura 81**, il colore verde indica un "sovrapeso", il colore rosso un "sottopeso", il colore grigio un valore in linea con la media della popolazione italiana.

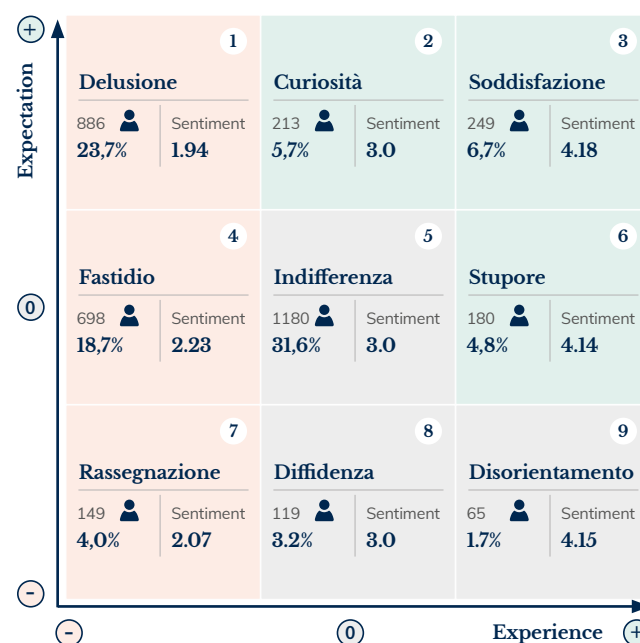
In primo luogo, per ciascuno stato d'animo è stato calcolato il valore medio dell'Edufin Index.

I **valori più elevati di Edufin Index**, superiori al valore medio 56 della popolazione italiana, si riscontrano per gli stati d'animo corrispondenti ad **aspettativa positiva**, in primis Soddifazione (Edufin 61), ove è positiva anche l'esperienza, ma anche Delusione (Edufin 61) pur in presenza di esperienza negativa e Curiosità (Edufin 58) con assenza di esperienza. Fa eccezione lo stato d'animo di Stupore (Edufin 60), ove l'aspettativa è neutra, ma l'esperienza è **positiva**.



La popolazione italiana che nutre delle aspettative positive, in campo finanziario assicurativo, registra in genere un livello di Edufin Index superiore alla media.

F.80 Matrice degli stati d'animo (fonte APP2check)



①  
**Esperienze:** "L'assicurazione sui danni casa non ha **mai coperto** i **danni** subiti. Tutte le volte che è successo qualcosa, mi è sempre stato detto che la mia polizza non copriva il danno"  
**Aspettative:** Positive

②  
**Esperienze:** "Per ora non ho niente da raccontare"  
**Aspettative:** Positive

③  
**Esperienze:** "Mi sono affidato al **consulente** a me dedicato e mi ha soddisfatto"  
**Aspettative:** Positive

④  
**Esperienze:** "Mi ha colpito in negativo il **rigetto di una richiesta d'indennizzo** da parte della mia assicurazione, in contrasto con quanto avevano lasciato intendere prima della sottoscrizione. Ovviamente la polizza non è stata rinnovata."  
**Aspettative:** Nessuna aspettativa

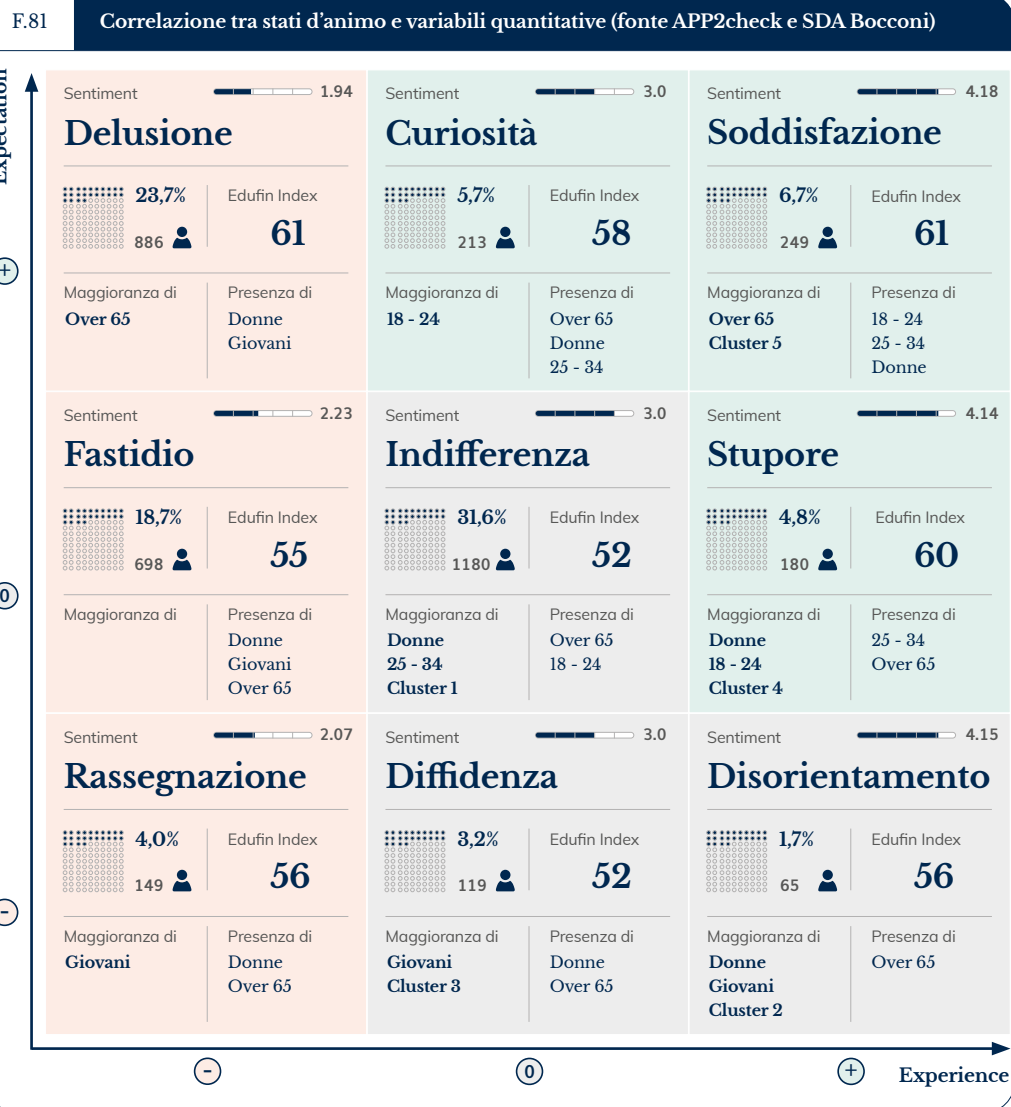
⑤  
**Esperienze:** "Non saprei"  
**Aspettative:** Nessuna aspettativa

⑥  
**Esperienze:** "Il mio consulente finanziario della banca, mi ha consigliato un investimento che mi ha reso molto bene, era la prima volta che facevo investimenti con rischio di questo genere e **non lo aspettavo questo guadagno [...]**"  
**Aspettative:** Nessuna aspettativa

⑦  
**Esperienze:** "**Ho perso tutte le mie plusvalenze** con il Covid"  
**Aspettative:** Negative

⑧  
**Esperienze:** "Nulla da segnalare"  
**Aspettative:** Negative

⑨  
**Esperienze:** "Investito nel mib30 oltre 25 anni fa, **rendimento molto proficuo inaspettato** che non si è ripetuto nel tempo"  
**Aspettative:** Negative



Gli altri 5 stati d'animo, caratterizzati da aspettativa neutra o negativa, hanno Edufin pari o inferiore alla media della popolazione italiana. I valori più bassi si registrano per l'Indifferenza e la Diffidenza (Edufin 52 in entrambi i casi).

Per ciascuno stato d'animo è stata inoltre analizzata la composizione socio-demo con riguardo al genere e all'età. Infine, i 5 cluster quantitativi sono stati fatti "dialogare" con le 9 caselle della matrice

semantica e sono stati identificati gli stati d'animo che presentano un cluster prevalente (così come nei cluster quantitativi è stato indicato lo stato d'animo prevalente).

Le **donne** sono scarsamente rappresentate nelle tre caselle corrispondenti all'aspettativa positiva, mentre sono sovrappesate nella casella dell'indifferenza, dello stupore e del disorientamento. Per quanto concerne i **giovani**, sono maggiormente presenti nei tre stati d'animo corrispondenti all'aspettativa negativa; la fascia dei **giovannissimi** (18-24) è sovrappesata anche negli stati d'animo della curiosità e dello stupore. Gli **over 65** appaiono polarizzati nelle due caselle della delusione e della soddisfazione, mentre la loro presenza in tutti gli altri stati d'animo è nella media o sotto la media.

Questi risultati trovano conferma anche nei cluster quantitativi prevalenti. Lo stato d'animo dell'Indifferenza, con sovrappeso di donne, ha come cluster prevalente i "fragili e disinteressati" (cluster 1); lo stato d'animo del Disorientamento, con sovrappeso di donne e giovani, ha come cluster prevalente gli "insicuri ma fiduciosi" (cluster 2); lo stato d'animo della Diffidenza, con sovrappeso di giovani di ambo i sessi, ha come cluster prevalente i "noncuranti e fai da te" (cluster 3); lo stato d'animo dello Stupore ha come cluster prevalente gli "ottimisti e impavidi" (cluster 4); infine lo stato d'animo della soddisfazione ha come cluster prevalente i "colti e composti" (cluster 5).

## 7.2

### Motivazioni per l'acquisto di prodotti finanziari e/o assicurativi

La domanda indaga i bisogni/desideri che si vorrebbero soddisfare mediante il ricorso a prodotti o servizi finanziari e/o assicurativi. Sono state elaborate 3739 risposte delle quali circa il 18% non contengono motivazioni (es. non so, non saprei). Le restanti risposte hanno un sentiment medio vicino alla positività, il che conferma la prevalenza di aspettative positive.

Le motivazioni espresse sono di due principali categorie:

- motivazioni generiche: come avere un'entrata (15,3%) o avere una vita migliore (6,8%);
- motivazioni specifiche: più legate ad un obiettivo specifico, quali:
  - pensione (3,5%);
  - affrontare gli imprevisti (2,7%);
  - comprare una casa (2%);
  - per i figli (1%);
  - acquisto di un'auto (0,4%);
  - in caso di malattia (0,3%).



Chi acquista prodotti finanziari o assicurativi lo fa avendo delle aspettative positive.

**F.82 Motivazioni per acquistare prodotti finanziari e/o assicurativi (fonte APP2check)**

"Avere sempre una certa **sicurezza finanziaria** per poter affrontare eventuali difficoltà."

"Integrare la **pensione** con il capital gain dei miei **investimenti** migliorando così il mio **tenore** di vita senza intaccare il **capitale**"



Sentimenti: 3,55

Commenti analizzati: 3739

**F.83 Motivazioni per acquistare prodotti finanziari e/o assicurativi – Semantic Clustering (fonte App2check)**

Cluster rilevanti	Numero di risposte	Ricorrenza	Sentiment
Non so	658	17,6%	2,15 ●
Riuscire ad avere un'entrata	572	15,3%	3,73 ●
Avere una vita migliore	255	6,8%	3,83 ●
Garantirmi la vecchiaia	129	3,5%	4,02 ●
Gestire il capitale	119	3,2%	3,30 ●
Tranquillità economica	119	3,2%	3,88 ●
Affrontare imprevisti	102	2,7%	3,48 ●
Comprare casa	77	2,0%	3,73 ●
Futuro sereno	42	1,1%	4,00 ●
Per i figli	36	1,0%	3,90 ●
Acquistare un'auto	14	0,4%	3,17 ●
Caso di malattia	12	0,3%	3,28 ●

● Inferiore alla media    ● Nella media    ● Superiore alla media

La **figura 82** riporta il topic cloud risultante dall'elaborazione delle 3739 risposte, il cui sentiment medio è pari a 3,55.

La domanda è stata analizzata anche mediante Semantic Clustering. Dapprima sono stati identificati i bi-trigrammi (raggruppamenti di due o tre parole) maggiormente significativi e ricorrenti, successivamente i bi-trigrammi simili tra loro come significato sono stati raggruppati in Cluster semantici, che consentono di comprendere quali siano gli argomenti principali trattati in un insieme di risposte.

La **figura 83** illustra i principali cluster semantici emersi in risposta alla domanda in esame, specificando per ciascun cluster il numero di risposte, la ricorrenza percentuale e il sentiment medio.



Le donne sono spinte ad acquistare prodotti finanziari o assicurativi ponendo priorità verso sicurezza e risparmio; gli uomini invece mettono ai primi posti rendimento e guadagno.

I 12 principali cluster semantici rappresentati in **figura 83** sono stati anche messi in relazione con gli stati d'animo corrispondenti ai 5 cluster quantitativi. Di seguito i risultati più significativi (ricorrenza dei cluster semantici superiore al 10%), che confermano le caratteristiche comportamentali sia degli stati d'animo, sia dei cluster quantitativi:

- per lo stato d'animo di **indifferenza** (cluster quantitativo 1, fragili e disinteressati) la percentuale di "non so" è del 54,5%, seguito da un 15,7% di "riuscire ad avere un'entrata";
- per lo stato d'animo di **disorientamento** (cluster quantitativo 2, insicuri ma fiduciosi) prevale la motivazione "riuscire ad avere un'entrata" con il 42,3%, i "non so" sono 19,2%, "avere una vita migliore" 15,4%, "acquistare casa" 15,4%;
- per lo stato d'animo di **diffidenza** (cluster quantitativo 3, noncuranti e fai da te) la percentuale di "non so" è addirittura del 91,5% e non ci sono altre motivazioni d'acquisto che superino il 10%;
- per lo stato d'animo di **stupore** (cluster quantitativo 4, ottimisti e impavidi) prevale "avere un'entrata" 38,7%, "non so" si ferma al 14,8%, "avere una vita migliore" 10,7%, "affrontare gli imprevisti" 12%;
- infine, per lo stato d'animo di **soddisfazione** (cluster quantitativo 5, colti e composti) si riscontrano i seguenti valori: 38,9% "avere un'entrata", 16,7% "avere una vita migliore", 14,8% "non so" e 13,9% "affrontare gli imprevisti".

Per quanto concerne le peculiarità di genere, le motivazioni d'acquisto di uomini e donne risultano essere simili, come pure il sentiment

F.84

Motivazioni per acquistare prodotti finanziari e/o assicurativi: peculiarità di genere  
(fonte APP2check)



F.85

Motivazioni per acquistare prodotti finanziari e/o assicurativi: peculiarità generazionali  
(fonte APP2check)



medio (donne 3,40, uomini 3,31), ma sono differenti le priorità. Le **donne** danno maggiore importanza alla **Sicurezza** (la ricorrenza di questo topic, che è il più ricorrente, è del 7,15% per le donne contro il 4,46 per gli uomini), ai **Risparmi** (5,45% contro 3,71%) e alla **Casa** (4,57% contro 3,51%); gli uomini invece hanno come top topic **Rendimento** (6,72% contro 5,27%) e **Guadagno** (3,16% contro 2,87%); Il numero di uomini che non ha saputo dare una risposta (19%) è superiore rispetto a quello delle donne (10%).

Per quanto concerne le peculiarità generazionali, il topic maggiormente ricorrente tra gli **under 34** è "**casa**", seguito da "risparmi" e

7.3

Motivazioni per ritenere i prodotti offerti da banche e assicurazioni poco o per nulla adatti

"sicurezza", mentre per gli **over 65** i topic più ricorrenti sono "**rendimento**", "**capitale**" e "**vivere**", confermato anche dai semantic cluster più rilevanti "mantenere il capitale" e "vivere bene". Tra i giovani, invece, i cluster più rilevanti sono "non so" e "non ho desideri".

Tanto l'analisi svolta mediante topic cloud (**figura 86**), quanto l'analisi svolta mediante semantic clustering (**figura 87**), indica come la motivazione principale per ritenere i prodotti offerti da banche e assicurazioni poco o per nulla adatti sia la mancanza di fiducia nei confronti, appunto, di banche e assicurazioni. In particolare, l'analisi svolta mediante semantic clustering indica "non mi fido delle banche" come principale motivazione (ricorrenza 15,4%). La mancanza di denaro da investire è la seconda motivazione indicata (ricorrenza 13%). Al terzo posto il costo eccessivo dei prodotti finanziari e assicurativi (ricorrenza 10%).



Le donne sono più insoddisfatte degli uomini verso l'offerta proposta da banche e assicurazioni anche perché sembrano non trovare sufficiente aiuto da queste istituzioni.

La principale peculiarità per quanto concerne le donne riguarda il cluster semantico "Non ti aiutano", secondo per ricorrenza (12,08%) nelle motivazioni per ritenere i prodotti offerti da banche e assicurazioni poco o per nulla adatti. A parte questo, non emergono altre differenze significative in base al genere. La maggior parte delle risposte può essere riassunta in una **motivazione non specificata** (il cluster «non saprei» per le Donne registra una ricorrenza del 13,03% mentre per gli Uomini 8,02%) e in una **bassa fiducia nelle istituzioni finanziarie** (il cluster «non mi fido» registra un 10,83% per Donne e un 8,82% per gli Uomini).

F.86

Topic Cloud (fonte APP2check)

"Perché non mi fido di banche e assicurazioni."

"Le banche fanno i loro interessi, non quelli dei clienti."



Sentiment: 1,82

Commenti analizzati: 1050



## F.87 Semantic Clustering (Fonte APP2check)

Cluster rilevanti	Numero di risposte	Ricorrenza	Sentiment
Non mi fido delle banche	162	15,4%	1,59 ●
Non ho soldi da investire	138	13,1%	1,74 ●
Troppo costosi	105	10,0%	1,46 ●
Non so	98	9,3%	2,42 ●
Esperienze negative	17	1,6%	1,69 ●
Non ci capisco	9	0,9%	2,00 ●
Scarso rendimento	8	0,8%	1,13 ●

Inferiore alla media
  Nella media
  Superiore alla media

Anche per quanto concerne le peculiarità generazionali, non emergono differenze significative, fatta salva l'elevata percentuale di "non saprei" tra gli under 34 (17,84%). A parte questo dato, le motivazioni per ritenere poco o per nulla adatta l'offerta di banche e assicurazioni sono analoghe tra under 34 e over 65 e rispetto alla popolazione complessiva, ovvero mancanza di fiducia, mancanza di soldi da investire e costo elevato.

8

# Educazione e comportamenti finanziari dei Nuovi Italiani

**A** I pari dello scorso anno, nel 2023 è stata nuovamente effettuata una ricognizione del grado di consapevolezza dei Nuovi Italiani e per approfondire l'analisi sono state raccolte informazioni relative al loro comportamento finanziario e assicurativo. Nel mese di maggio 2023 la società di ricerca demoscopica Doxa ha condotto una serie di interviste face to face (rilevazione CAPI) e nella lingua madre dei rispondenti ad un campione di 307 Nuovi Italiani provenienti dalla Romania, dalle Filippine e dal Sud America.

Attraverso l'elaborazione delle risposte fornite dagli intervistati è stato calcolato in continuità con lo scorso anno un **indicatore di Awareness semplificato**<sup>19</sup>, indicatore che consente di **misurare la consapevolezza dei rispondenti sui temi finanziari e assicurativi**. I risultati della ricognizione sono presentati nella **figura 88** che riporta un punteggio di Awareness pari a 46, fortemente insufficiente e invariato rispetto allo scorso anno.



Per il secondo anno la comunità rumena registra i più alti livelli di consapevolezza sui temi finanziari e assicurativi mentre la comunità filippina si posiziona all'ultimo posto.

19 L'indice di awareness semplificato dei nuovi italiani è calcolato in modo simile ma non identico a quanto prodotto per il campione rappresentativo della popolazione italiana e pertanto non può essere messo a diretto confronto.

F.88 Awareness Index semplificato dei Nuovi Italiani



F.89 Gender gap suddiviso per comunità dei rispondenti

	Femmine	Maschi
Romania	49,18	56,57
Filippine	37,44	44,99
Sud America	47,31	44,35

Analizzando i dati rispetto alle diverse comunità si confermano alcune evidenze già segnalate nello scorso rapporto: i **Rumeni presentano un grado di consapevolezza superiore alla media**, mentre i **Filippini ottengono risultati ben più bassi del livello centrale** su cui si collocano invece i rispondenti provenienti dai paesi del Sud America. Anche tra i Nuovi Italiani **si registra una condizione di gender gap**, tuttavia in contrazione di circa 4 punti determinata da un miglioramento del punteggio delle rispondenti donne e da un corrispondente peggioramento delle risposte fornite dalla platea maschile. La **figura 89**, mostrando i dati suddivisi per nazionalità, in realtà fornisce una visione più analitica della differenza di conoscenze tra uomini e donne, poiché la divaricazione a favore degli

## F.90 Risparmi e investimenti dei Nuovi Italiani (dati in percentuale)

	Totale	Femmine	Maschi	Romania	Filippine	Sud America	Parla bene italiano
Liquidità in banca	29,0%	30,4%	27,0%	36,9%	22,5%	27,5%	47,9%
Contanti	17,6%	18,8%	15,9%	18,4%	19,6%	14,7%	17,8%
Risparmi a un familiare/conoscente	6,5%	6,1%	7,1%	7,8%	3,9%	7,8%	11,0%
Polizze diverse RC	1,6%	0,6%	3,2%	2,9%	1,0%	1,0%	5,5%
Criptovalute	1,3%	0,6%	2,4%	1,0%	1,0%	2,0%	4,1%
Beni reali	1,0%	1,1%	0,8%	1,0%	1,0%	1,0%	1,4%
Obbligazioni, titoli di Stato	0,7%	1,1%	0,0%	1,0%	0,0%	1,0%	2,7%
Fondi pensione o altro pensionistico	0,7%	0,6%	0,8%	1,0%	1,0%	0,0%	0,0%
Prodotti risparmio gestito	0,3%	0,6%	0,0%	0,0%	0,0%	1,0%	0,0%
Azioni	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Non ha risparmiato	53,1%	51,4%	55,6%	46,6%	56,9%	55,9%	34,2%

uomini è forte nelle comunità rumene e soprattutto filippine, ma presenta invece segno opposto tra la popolazione sudamericana. L'esiguità e la non rappresentatività statistica del campione non consentono di trarre conclusioni metodologicamente solide, ciò nonostante, si aprono spunti di riflessione collegati ai livelli educativi e alla collocazione lavorativa di uomini e donne delle diverse comunità attualmente presenti nel nostro Paese.



I Nuovi Italiani che si sono maggiormente integrati perché parlano meglio l'italiano registrano un livello di consapevolezza di molto superiore alla media.

Un'ultima osservazione riguarda l'Awareness Index dei Nuovi Italiani che dichiarano di parlare bene la nostra lingua. Anche quest'anno questi rispondenti confermano un livello di consapevolezza particolarmente buono e in ogni caso di gran lunga superiore alla media. Procedendo nell'osservazione dei comportamenti finanziari, dalla **figura 90** relativa alle scelte di risparmio e investimento si può

## F.91 Processo di acquisto di prodotti finanziari e assicurativi (dati in percentuale)

Supponga di dover acquistare un PRODOTTO FINANZIARIO. In quale delle seguenti affermazioni si ritrova maggiormente?							
	Totale	Femmine	Maschi	Romania	Filippine	Sud America	Parla bene italiano
Mi affiderei sempre ad un professionista	90,9%	89,0%	93,7%	92,2%	94,1%	86,3%	89,0%
Mi sento competente per scegliere autonomamente il prodotto	9,1%	11,0%	6,3%	7,8%	5,9%	13,7%	11,0%
Supponga di dover acquistare un PRODOTTO ASSICURATIVO. In quale delle seguenti affermazioni si ritrova maggiormente?							
	Totale	Femmine	Maschi	Romania	Filippine	Sud America	Parla bene italiano
Mi affiderei sempre ad un professionista	89,3%	88,4%	90,5%	87,4%	95,1%	85,3%	86,3%
Mi sento competente per scegliere autonomamente il prodotto	10,7%	11,6%	9,5%	12,6%	4,9%	14,7%	13,7%

mettere in evidenza che **circa un nuovo italiano su due nell'anno trascorso non ha risparmiato**, a confronto gli italiani che non sono stati in grado di farlo sono meno del 25%. Tra chi parla bene italiano la percentuale di non risparmiatori si riduce significativamente.



I Nuovi Italiani risparmiano poco, più della metà lo scorso anno non ha risparmiato e chi lo ha fatto spesso preferisce tenere il proprio denaro in strumenti finanziari che garantiscono liquidità.

I Nuovi Italiani **detengono il denaro risparmiato in strumenti finanziari molto liquidi** come i conti correnti bancari o addirittura direttamente in liquidità e, dato interessante, investono all'interno della comunità di appartenenza. **Chi parla bene italiano si differenzia grazie ad una maggiore partecipazione ai mercati finanziari** ottenuta con investimenti non trascurabili in polizze assicurative e in obbligazioni e alla quota, tutt'altro che marginale, investita in criptovalute.

I Nuovi Italiani raramente operano in autonomia quando devono acquistare prodotti finanziari o assicurativi, **affidandosi in nove casi su dieci ad un intermediario finanziario**. Il dato appena commentato e presente nella **figura 91** può essere messo a confronto con quello degli italiani per i quali l'intermediario di riferimento è utilizzato "solo" otto volte su dieci.

Per approfondire sul processo decisionale sono state analizzate le **fonti informative** utilizzate e dalla **figura 92** la **centralità della**

**comunità di riferimento**, indicata dai 2/3 dei rispondenti. Si distingue chi parla bene italiano con comportamenti diversi dalla media e più vicini a quelli della popolazione italiana. Per questi intervistati hanno un ruolo più rilevante l'intermediario di riferimento e i siti internet con le app finanziarie.

Le **figura 93 e 94** riportano infine le informazioni sul comportamento assicurativo dei rispondenti. **I Nuovi Italiani tendono a non coprirsi dai rischi** con una quota dei non assicurati che raggiunge quasi il 60%<sup>20</sup>. In generale, e questo vale anche per gli Italiani, le polizze più utilizzate, oltre a quella obbligatoria sulle auto, sono quelle di responsabilità civile della famiglia e a copertura degli infortuni. Anche nel caso delle scelte assicurative, chi parla bene italiano presenta una migliore e più ampia gamma di strumenti di protezione.

Infine, le motivazioni che spingono a non assicurarsi sono, innanzitutto, il costo della polizza e, a seguire, la scarsa comprensione del contenuto del contratto. Anche in questo caso, chi parla bene italiano si differenzia, perché vede meno ostacoli nella complessità e indica come fattori ostativi la scarsa fiducia negli intermediari e la minore percezione dei rischi.

#### F.92 Fonti informative sui temi finanziari e assicurativi (dati in percentuale)

	Per l'acquisto di prodotti finanziari o assicurativi, quali sono di solito le sue principali fonti di informazione?						
	Totale	Femmine	Maschi	Romania	Filippine	Sud America	Parla bene italiano
Consigli di amici/parenti/conoscenti	67,8%	65,7%	70,6%	70,9%	69,6%	62,7%	61,6%
Suggerimenti di personale di banca	24,1%	27,1%	19,8%	26,2%	18,6%	27,5%	34,2%
Suggerimenti di agente assicurativo	10,1%	10,5%	9,5%	11,7%	7,8%	10,8%	9,6%
Siti internet e app finanziarie	9,8%	9,9%	9,5%	9,7%	9,8%	9,8%	17,8%
Suggerimenti di Consulente finanziario	9,4%	6,1%	14,3%	6,8%	10,8%	10,8%	11,0%
Quotidiani, riviste specializzate	6,2%	5,5%	7,1%	5,8%	4,9%	7,8%	5,5%
Brochure o pubblicità sullo specifico prodotto/servizio	3,3%	5,0%	0,8%	3,9%	2,0%	3,9%	1,4%
Altro, specificare	2,0%	2,2%	1,6%	1,9%	3,9%	0,0%	1,4%

20 Per confronto gli italiani che non si assicurano sono solo il 7%

#### F.93 Distribuzione della copertura assicurativa (dati in percentuale)

	Quali delle seguenti tipologie di polizze detieni?						
	Totale	Femmine	Maschi	Romania	Filippine	Sud America	Parla bene italiano
Polizza RC auto	37,5%	29,3%	49,2%	47,6%	35,3%	29,4%	50,7%
Polizza casa o responsabilità civile della famiglia	3,3%	4,4%	1,6%	4,9%	0,0%	4,9%	6,8%
Polizza infortuni	3,3%	3,9%	2,4%	5,8%	0,0%	3,9%	5,5%
Polizza vita in caso morte	3,3%	2,8%	4,0%	1,9%	2,9%	4,9%	4,1%
Altra polizza assicurativa	2,0%	0,0%	4,8%	2,9%	1,0%	2,0%	2,7%
Polizza LTC	1,6%	2,2%	0,8%	1,0%	2,0%	2,0%	2,7%
Polizze vita per previdenza complementare	1,3%	1,1%	1,6%	1,0%	2,0%	1,0%	4,1%
Polizza protezione del credito	1,0%	1,1%	0,8%	0,0%	1,0%	2,0%	2,7%
Polizza malattia	0,7%	0,0%	1,6%	1,0%	1,0%	0,0%	0,0%
Polizze vita per risparmio o investimento	0,3%	0,0%	0,8%	1,0%	0,0%	0,0%	1,4%
Polizza per tutelarti dai rischi informatici	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Nessuna polizza assicurativa	58,0%	66,3%	46,0%	49,5%	59,8%	64,7%	46,6%

#### F.94 Motivazioni per non assicurarsi

	Non mi assicuro perché?						
	Totale	Femmine	Maschi	Romania	Filippine	Sud America	Parla bene italiano
Il costo della polizza	66,8%	67,4%	65,9%	65,0%	67,6%	67,6%	65,8%
La scarsa comprensione del contenuto del contratto	24,4%	23,2%	26,2%	18,4%	27,5%	27,5%	16,4%
La scarsa fiducia verso le assicurazioni	20,5%	22,1%	18,3%	27,2%	18,6%	15,7%	24,7%
La convinzione che la probabilità di accadimento dell'evento sia molto bassa	19,9%	23,2%	15,1%	22,3%	19,6%	17,6%	20,5%
Altro	4,2%	4,4%	4,0%	3,9%	5,9%	2,9%	6,8%
Una o più esperienze negative in occasione di un sinistro	2,9%	3,3%	2,4%	2,9%	2,0%	3,9%	2,7%

## Bibliografia

Baldini, M., Mazzaferro, C., Onofri, P., 2019. "Pension expectations, reforms and macroeconomic downturn in Italy. What can microdata tell us?" *Applied Economics*, vol. 51(13), pp. 1396-1410

Barthel, A., Lei, S., 2021. Investment in financial literacy and financial advice-seeking: Substitutes or complements?, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, vol.81, pp.385-396 <https://doi.org/10.1016/j.qref.2021.06.020>.

Bottazzi, L., Lusardi, A., 2021. Stereotypes in financial literacy: Evidence from PISA, *Journal of Corporate Finance*, vol.71, issue C, number S0929119920302753.

Bucher-Koenen, T., Lusardi, A., Alessie, R., & Van Rooij, M., 2017. How financially literate are women? An overview and new insights, *Journal of Consumer Affairs*, vol.51(2), pp. 255-283.

Commissione Europea, 2023. Retail investment strategy, proposta al Parlamento Europeo e al Consiglio di revisione direttiva

Danes, S.M., 1994. Parental perceptions of children's financial socialization, *Journal of Financial Counseling and Planning*, vol.5, pp. 127-149

Eurispes, 2023. Trentacinquesimo rapporto Italia, Roma, maggio, <https://eurispes.eu/news/risultati-del-rapporto-italia-2023/>

Eurostat, 2020. Being young in Europe today – labour market- access and participation

Gallego-Losada, R., Montero-Navarro, A., Rodríguez-Sánchez, J., González-Torres, T., 2022. Retirement planning and financial literacy, at the crossroads. A bibliometric analysis. *Finance research letter*, vol.44, <https://doi.org/10.1016/j.frl.2021.102109>

Grohmann, A., Klühs, T., Menkhoff, L., 2018. Does financial literacy improve financial inclusion? Cross country evidence, *World Development*, vol. 111, pp.84-96. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2018.06.020>

Gudmunson, G.C., Danes S.M., 2011. Family financial socialization: Theory and critical review

*Journal of Family and Economic Issues*, vol.32, 4, pp. 644-667

Hermansson, C., Jonsson, S. and Liu, L., 2022. The medium is the message: Learning channels, financial literacy, and stock market participation, *International Review of Financial Analysis*, Volume 79, <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2021.101996>

Jonker, N., Kosse, A., 2022. The interplay of financial education, financial inclusion and financial stability and the role of Big Tech. *Contemporary Economic Policy*, vol.40(4), pp.612-635. <https://doi.org/10.1111/coep.12578>

Klapper, L., Lusardi, A., van Oudheusden, P., 2015. Financial literacy around the world, *Standard and Poors*

Lusardi, A., Mitchell, O.S., 2007. Financial Literacy and Retirement Planning: New Evidence from the Rand American Life Panel, Michigan Retirement Research Centre Working Paper (Available at: <http://www.mrrc.isr.umich.edu>)

Moreno-Herrero, D., Salas-Velasco, M., & Sánchez-Campillo, J., 2018. Factors that influence the level of financial literacy among young people: The role of parental engagement and students' experiences with money matters, *Children and Youth Services Review*, vol.95, pp.334-351.

Noh, M., 2022. Effect of parental financial teaching on college students' financial attitude and behavior: The mediating role of self-esteem, *Journal of Business Research*, vol. 143, pp. 298-304

Nolan, A, Doorley, K., 2019. Financial literacy and preparation for retirement, IZA discussion paper 12187

Ocse, 2005. Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies, OECD Publishing, Paris

OCSE, 2013. Women and financial education: evidence, policy response and guidance, OECD Publishing, Paris

Sherwood, A. R., 2020. Differences in Financial Literacy Across Generations, Walden Dissertations and Doctoral Studies. 8984. <https://scholarworks.waldenu.edu/dissertations/8984>

Skagerlund, K., Lind, T., Strömbäck, C., Tinghög, G., Västfjäll, D., 2018. Financial literacy and the role of numeracy—How individuals' attitude and affinity with numbers influence financial literacy,

*Journal of Behavioral and Experimental Economics*, vol. 74, pp 18-25, <https://doi.org/10.1016/j.socec.2018.03.004>.

Stolper, O.A., Walter, A., 2017 Financial literacy, financial advice, and financial behavior. *Journal of Business Economics*, vol. 87, pp.581-643. <https://doi.org/10.1007/s11573-017-0853-9>

Unione Europea, 2022. Eurobarometro, Retail financial services and products, Luglio

Unione Europea, 2023. Eurobarometro, Monitoring the level of financial education in the EU, Luglio

Van Rooij, M., Lusardi, A., Alessie, R., 2012. Financial literacy, retirement planning and household wealth, *Economic Journal*, vol.122, 449-478.

# Appendici

## Appendice A

### Appendice 1

#### Composizione dei cluster suddivisa per variabili socio-demografiche

(sotto e sopra pesi rispetto alla composizione del campione)

	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4	Cluster 5	
Genere	Maschio	69% ●	81%	106%	127% ●	115%
	Femmina	130% ●	120%	87%	76% ●	90%
	Altro	82%	16%	324% ●	44%	0% ●
Fascia d'età	18-24	101%	101%	134% ●	85%	70% ●
	25-34	81% ●	105%	135% ●	86%	91%
	35-44	101%	93% ●	99%	97%	118% ●
	45-64	98%	103%	83% ●	104%	120% ●
	65+	110% ●	97%	90%	111% ●	84% ●
Area	Nord Ovest	81% ●	92%	105%	116% ●	101%
	Nord Est	70% ●	99%	98%	105%	142% ●
	Centro	105% ●	97%	103%	100%	91% ●
	Sud e isole	129% ●	108%	96%	84%	81% ●
Occupazione	Lavoratori autonomi	65% ●	100%	99%	120% ●	115%
	Lavoratori dipendenti	72% ●	97%	105%	111%	118% ●
	Casalingo/a	192% ●	121%	79%	47% ●	64%
	Studente	158% ●	104%	119%	57% ●	58% ●
	Pensionato	108% ●	97%	96%	104%	92% ●
	Non occupati	222% ●	100%	82%	50%	43% ●
	Altro	62%	142% ●	91%	133%	39% ●
	Meno di 20.000	156% ●	117%	98%	65%	61% ●
Reddito	Tra 20.000 e 40.000	64% ●	107%	103%	113% ●	112%
	Tra 40.000 e 80.000	29% ●	61%	100%	159% ●	157% ●
	Oltre 80.000	13% ●	40%	104%	200% ●	124%
	Preferisco non rispondere	157% ●	100%	96%	64% ●	91%
Famiglia	Famiglia con figli	96%	104%	87% ●	107% ●	107% ●
	Famiglia monoparentale	100%	107%	100%	86% ●	117% ●
	Single	119%	87%	128% ●	79% ●	88%
	Coppia	92% ●	97%	110% ●	103%	95%
	Altro	143% ●	126%	88%	81%	50% ●
Istruzione	Senza diploma	191% ●	114%	84%	59%	47% ●
	Diploma	101%	109% ●	96% ●	97%	97%
	Università o superiore	71% ●	84%	111%	116%	120% ●

● Di molto inferiore rispetto al campione

● Di molto superiore rispetto al campione

## Appendice 2

## Distribuzione della popolazione per livelli di Edufin Index

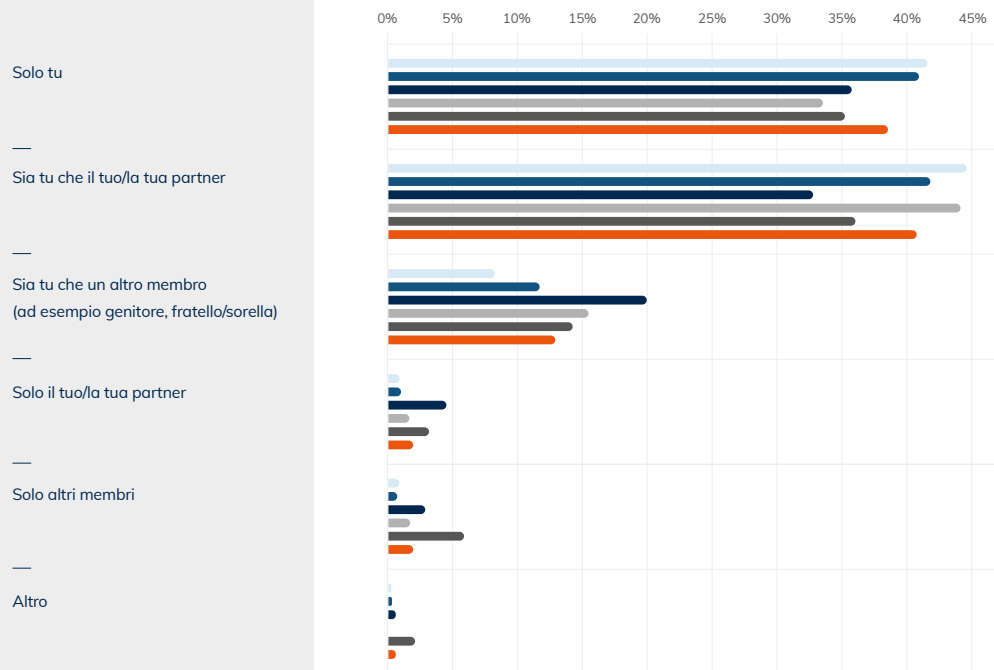
Distribuzione delle risposte suddivise per gruppi socio-demografici (dati in percentuale)

		Edufin Index			Awareness			Behavioural			Risk Perception			Comportamento			Attitudini		
		[0,40)	[40,60)	[60,100)	[0,40)	[40,60)	[60,100)	[0,40)	[40,60)	[60,100)	[0,40)	[40,60)	[60,100)	[0,40)	[40,60)	[60,100)	[0,40)	[40,60)	[60,100)
Genere	Totale	10,3%	48,9%	40,8%	22,1%	36,9%	41,0%	5,7%	46,8%	47,4%	31,6%	47,9%	20,5%	22,5%	13,7%	63,9%	3,8%	33,8%	62,4%
	Maschio	5,7%	44,6%	49,7%	14,4%	34,1%	51,6%	4,4%	44,3%	51,3%	33,6%	47,4%	19,0%	16,7%	12,8%	70,5%	4,8%	34,7%	60,6%
	Femmina	14,8%	52,3%	32,9%	29,0%	39,2%	31,8%	7,0%	49,5%	43,5%	30,2%	48,2%	21,6%	28,1%	14,5%	57,3%	2,7%	31,8%	65,4%
	Altro	6,1%	71,4%	22,4%	32,7%	51,0%	16,3%	6,1%	34,7%	59,2%	16,3%	51,0%	32,7%	12,2%	10,2%	77,6%	8,2%	77,6%	14,3%
Fascia d'età	18-24	14,8%	53,1%	32,1%	32,8%	37,6%	29,7%	7,9%	46,2%	45,9%	28,6%	47,2%	24,1%	19,3%	16,2%	64,5%	3,4%	42,8%	53,8%
	25-34	9,9%	57,9%	32,2%	26,1%	41,4%	32,4%	5,0%	46,6%	48,4%	28,4%	51,1%	20,5%	16,0%	16,4%	67,6%	3,4%	37,6%	59,0%
	35-44	11,8%	48,8%	39,3%	23,6%	36,6%	39,7%	5,8%	42,8%	51,4%	31,0%	43,8%	25,2%	20,5%	14,5%	64,9%	3,7%	34,7%	61,6%
	45-64	10,2%	45,9%	43,9%	20,6%	36,1%	43,3%	4,5%	45,5%	49,9%	31,0%	48,4%	20,5%	22,5%	12,1%	65,4%	3,2%	30,1%	66,7%
	65+	8,5%	47,7%	43,8%	18,2%	36,0%	45,8%	7,0%	50,9%	42,2%	35,1%	47,9%	17,0%	27,3%	13,2%	59,5%	4,9%	33,9%	61,3%
Area	Nord Ovest	8,4%	46,4%	45,2%	17,6%	38,7%	43,7%	5,4%	42,8%	51,7%	31,4%	49,2%	19,4%	20,1%	12,5%	67,4%	3,7%	35,7%	60,6%
	Nord Est	7,7%	44,4%	47,9%	17,8%	37,5%	44,7%	3,9%	41,0%	55,1%	30,7%	48,6%	20,7%	15,9%	11,9%	72,3%	3,1%	32,0%	64,9%
	Centro	9,3%	50,9%	39,8%	22,9%	35,7%	41,4%	4,9%	46,6%	48,5%	30,8%	47,6%	21,5%	22,7%	12,7%	64,6%	4,0%	35,3%	60,8%
	Sud e isole	13,9%	52,4%	33,6%	27,8%	35,9%	36,3%	7,6%	53,5%	38,9%	32,8%	46,5%	20,7%	28,0%	16,2%	55,8%	4,1%	32,5%	63,4%
Occupazione	Lavoratori autonomi	6,7%	47,0%	46,3%	19,2%	33,8%	47,0%	3,5%	44,2%	52,3%	32,6%	44,2%	23,1%	16,0%	12,0%	72,0%	3,5%	35,4%	61,1%
	Lavoratori dipendenti	7,8%	47,4%	44,9%	19,4%	37,6%	43,0%	3,3%	42,4%	54,3%	32,1%	47,5%	20,4%	15,7%	13,1%	71,1%	3,3%	31,7%	65,0%
	Casalingo/a	24,8%	53,0%	22,2%	41,7%	35,3%	22,9%	11,3%	58,6%	30,1%	27,8%	51,1%	21,1%	44,0%	12,8%	43,2%	4,9%	35,0%	60,2%
	Studente	22,4%	55,9%	21,7%	38,2%	38,8%	23,0%	14,5%	46,7%	38,8%	24,3%	52,0%	23,7%	27,6%	22,4%	50,0%	2,0%	46,1%	52,0%
	Pensionato	8,5%	48,3%	43,2%	17,3%	37,4%	45,3%	7,2%	50,2%	42,6%	33,2%	48,7%	18,1%	27,1%	13,1%	59,8%	5,0%	33,5%	61,5%
	Non occupati	21,6%	60,8%	17,6%	37,9%	34,6%	27,5%	11,8%	62,1%	26,1%	26,1%	49,0%	24,8%	48,4%	19,6%	32,0%	2,6%	39,2%	58,2%
	Altro	5,4%	48,6%	45,9%	10,8%	45,9%	43,2%	5,4%	51,4%	43,2%	43,2%	40,5%	16,2%	10,8%	16,2%	73,0%	5,4%	35,1%	59,5%
Reddito	Meno di 20.000	15,9%	57,8%	26,3%	31,0%	39,9%	29,1%	8,9%	56,9%	34,2%	30,5%	48,2%	21,3%	35,0%	16,9%	48,1%	4,8%	36,3%	58,9%
	Tra 20.000 e 40.000	6,9%	48,2%	44,9%	17,8%	37,9%	44,3%	3,5%	44,8%	51,8%	33,7%	46,1%	20,2%	15,6%	14,0%	70,4%	3,1%	32,1%	64,8%
	Tra 40.000 e 80.000	1,1%	32,5%	66,4%	6,8%	31,8%	61,4%	1,3%	31,6%	67,1%	32,5%	50,3%	17,2%	7,0%	7,8%	85,3%	3,6%	30,4%	66,0%
	Oltre 80.000	0,9%	29,5%	69,6%	6,3%	24,1%	69,6%	0,9%	28,6%	70,5%	38,4%	46,4%	15,2%	2,7%	5,4%	92,0%	4,5%	34,8%	60,7%
	Preferisco non rispondere	18,3%	53,4%	28,4%	32,8%	36,7%	30,5%	10,1%	50,9%	39,0%	27,0%	49,1%	23,9%	33,3%	14,2%	52,5%	3,4%	36,2%	60,5%
Famiglia	Famiglia con figli	10,4%	47,4%	42,2%	22,1%	36,3%	41,6%	5,3%	45,4%	49,3%	32,9%	47,2%	19,9%	20,8%	13,6%	65,6%	2,7%	31,3%	66,0%
	Famiglia monoparentale	11,9%	51,9%	36,3%	23,1%	38,8%	38,1%	4,4%	50,6%	45,0%	35,6%	41,3%	23,1%	20,6%	22,5%	56,9%	3,8%	36,9%	59,4%
	Single	9,9%	54,1%	36,0%	21,2%	38,1%	40,7%	7,9%	52,6%	39,5%	27,3%	48,7%	24,0%	29,3%	13,8%	57,0%	6,7%	41,1%	52,2%
	Coppia	10,0%	47,5%	42,6%	22,1%	37,4%	40,5%	4,9%	45,0%	50,1%	30,6%	50,0%	19,4%	20,7%	12,4%	66,9%	3,9%	33,7%	62,4%
	Altro	13,4%	57,3%	29,3%	25,6%	34,1%	40,2%	12,2%	52,4%	35,4%	37,8%	43,9%	18,3%	36,6%	12,2%	51,2%	6,1%	32,9%	61,0%
Istruzione	Senza diploma	20,0%	55,4%	24,6%	31,0%	42,7%	26,3%	12,2%	58,8%	29,0%	30,5%	50,5%	19,0%	43,7%	13,9%	42,4%	4,4%	36,3%	59,3%
	Diploma	11,0%	49,4%	39,6%	23,1%	36,8%	40,1%	5,5%	47,6%	46,8%	32,1%	47,9%	20,0%	23,0%	14,9%	62,1%	3,8%	32,0%	64,2%
	Università o superiore	6,4%	46,3%	47,3%	18,0%	35,3%	46,7%	4,0%	42,0%	53,9%	31,3%	47,0%	21,7%	15,2%	11,9%	72,9%	3,6%	35,5%	61,0%

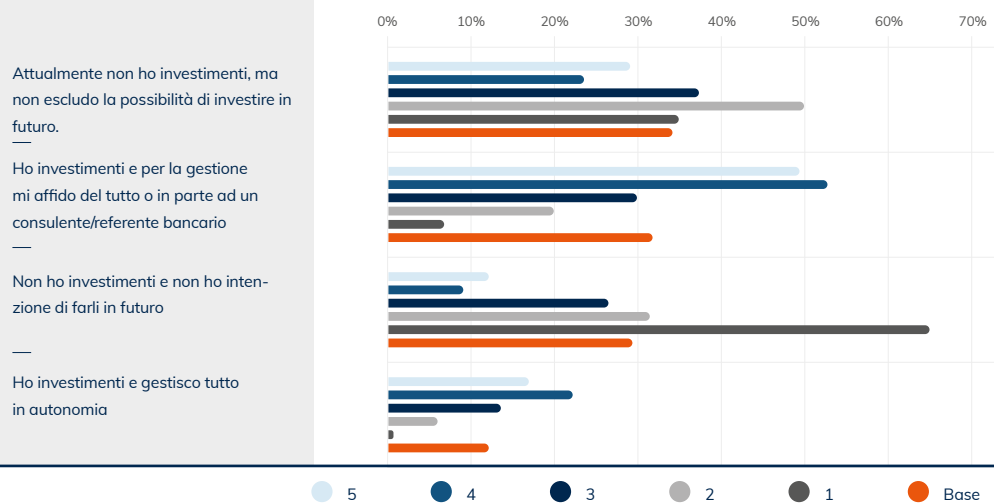
Appendice 3

Decisioni

Chi è il responsabile della gestione quotidiana del denaro nella tua famiglia?

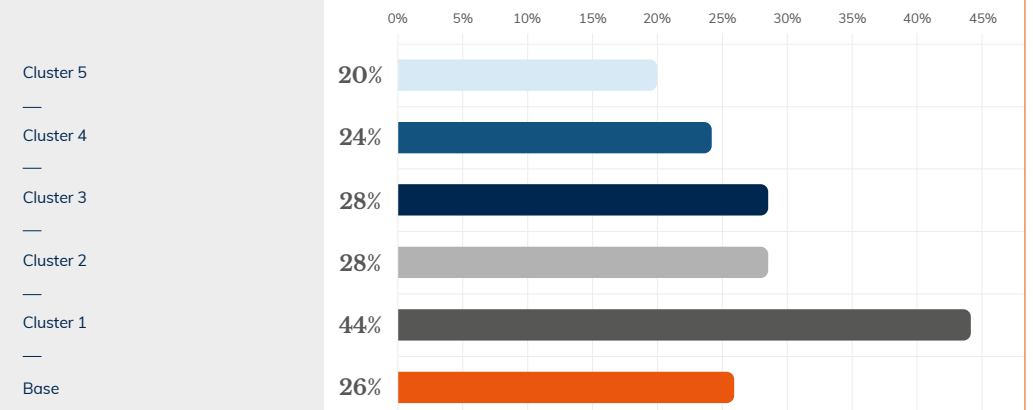


Parliamo di investimenti finanziari, in quale delle seguenti affermazioni ti riconosci maggiormente?

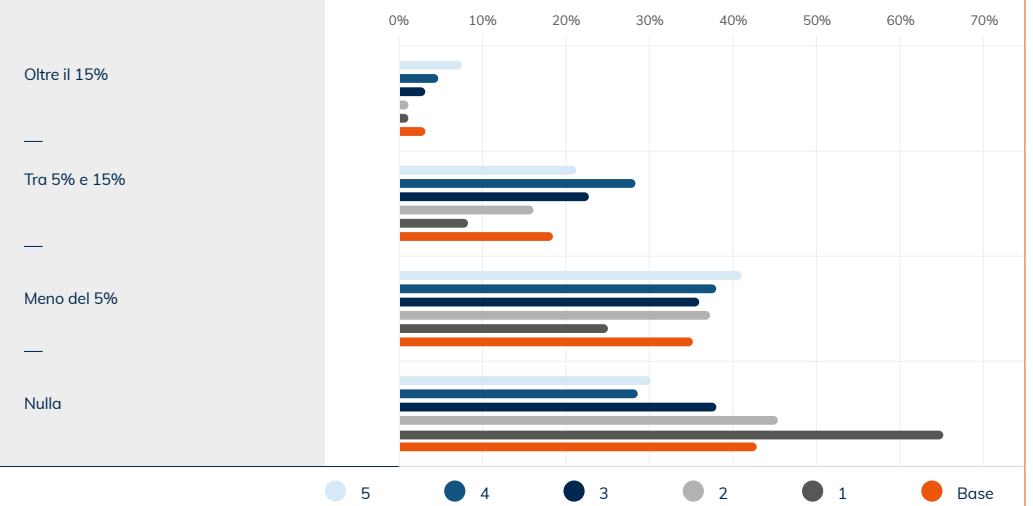


Fragilità finanziaria / Avversione al rischio / Self efficacy

Persone in condizioni di fragilità finanziaria



Quanto sei disposto a perdere?



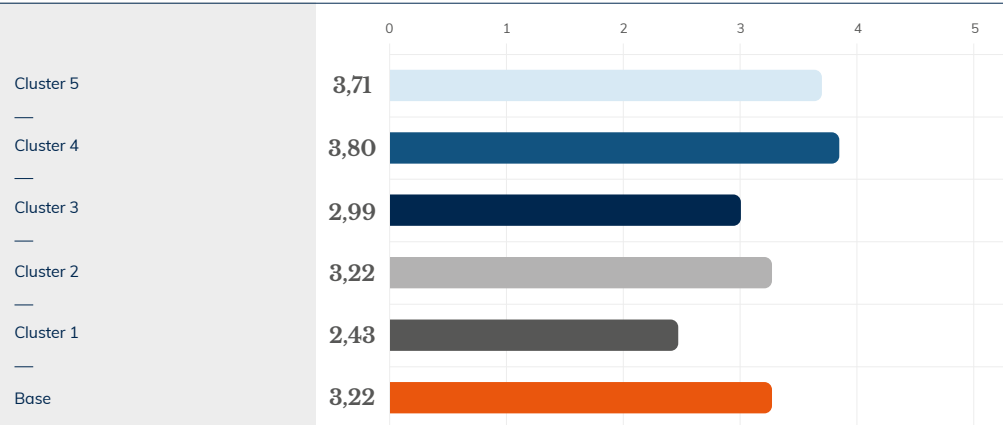
Self efficacy (scala 1-5)

	Base	1	2	3	4	5
Self efficacy 1	3,30	2,92	3,28	3,15	3,63	3,49
Self efficacy 2	3,06	2,94	2,91	3,15	3,10	3,21

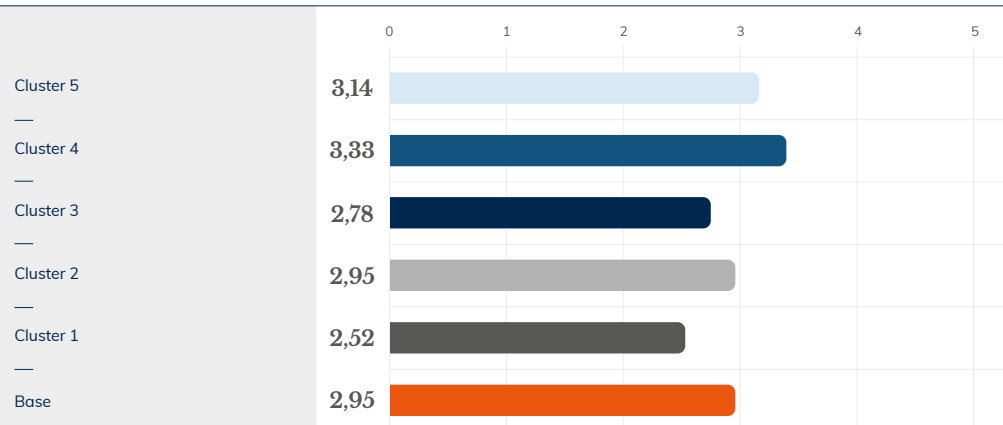


### Interesse e inclusione

Quanto ti interessano i temi finanziari e assicurativi? (scala 1-5)

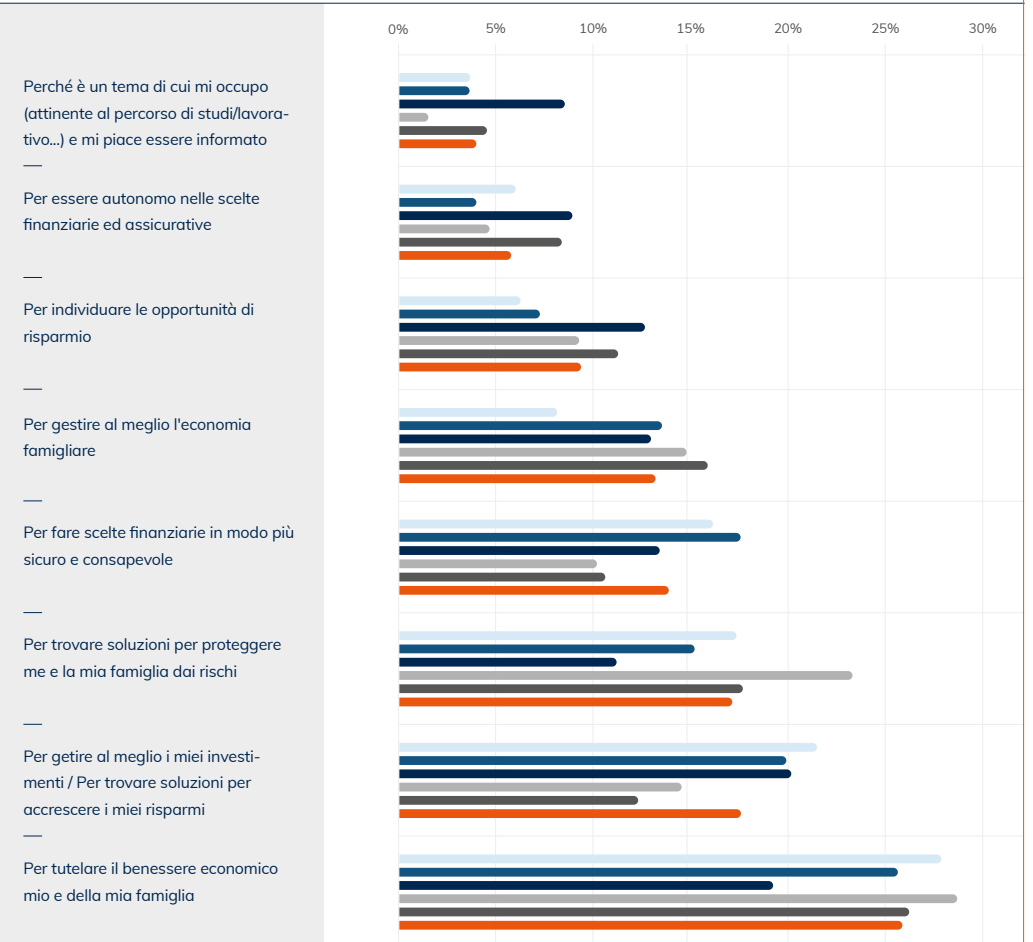


Penso che banche ed assicurazioni offrano prodotti (di finanziamento, di assicurazione e copertura dai rischi, di risparmio) adatti a me e alle persone simili a me (scala 1-5 disaccordo/accordo)



### Ragioni interesse / disinteresse

Qual è il motivo più importante per te per interessarti ad argomenti finanziari e assicurativi?

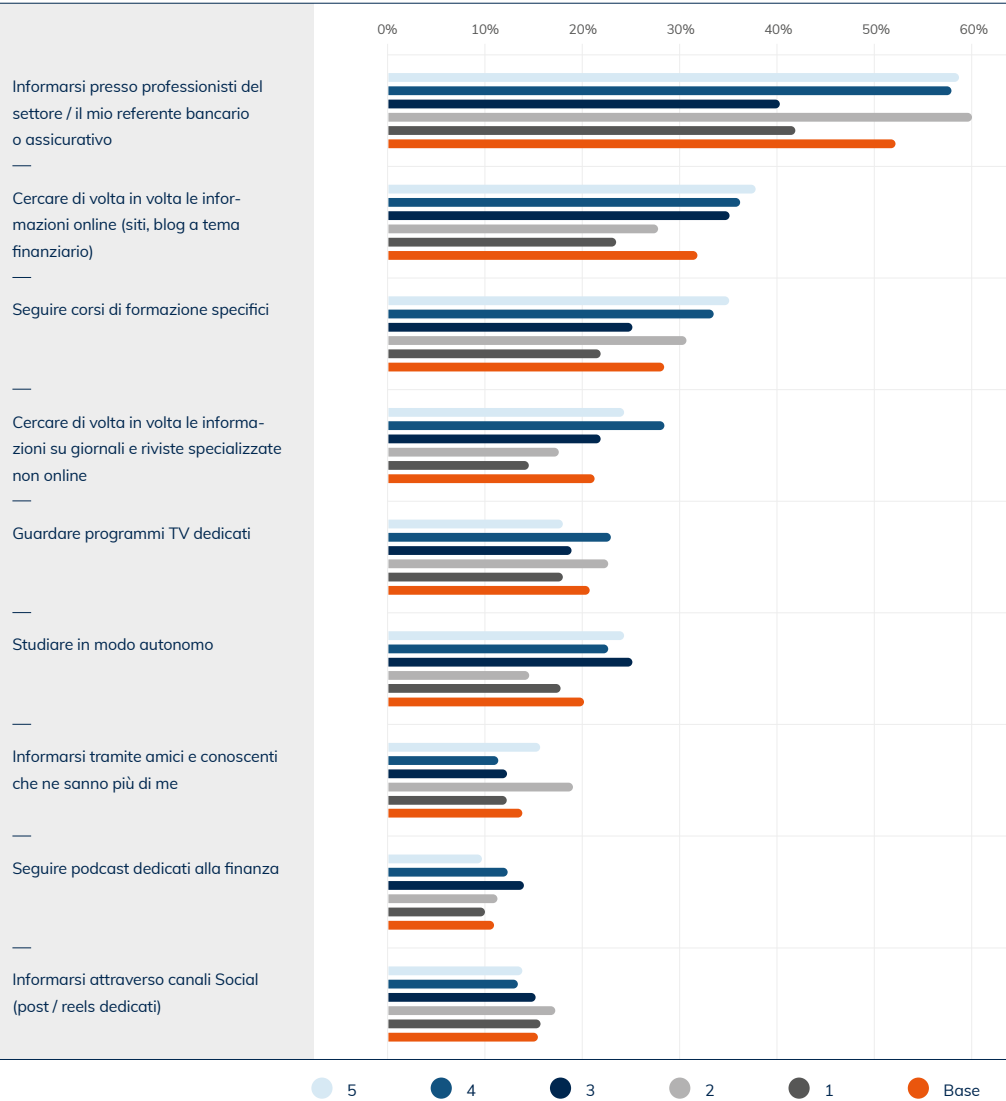


5 4 3 2 1 Base

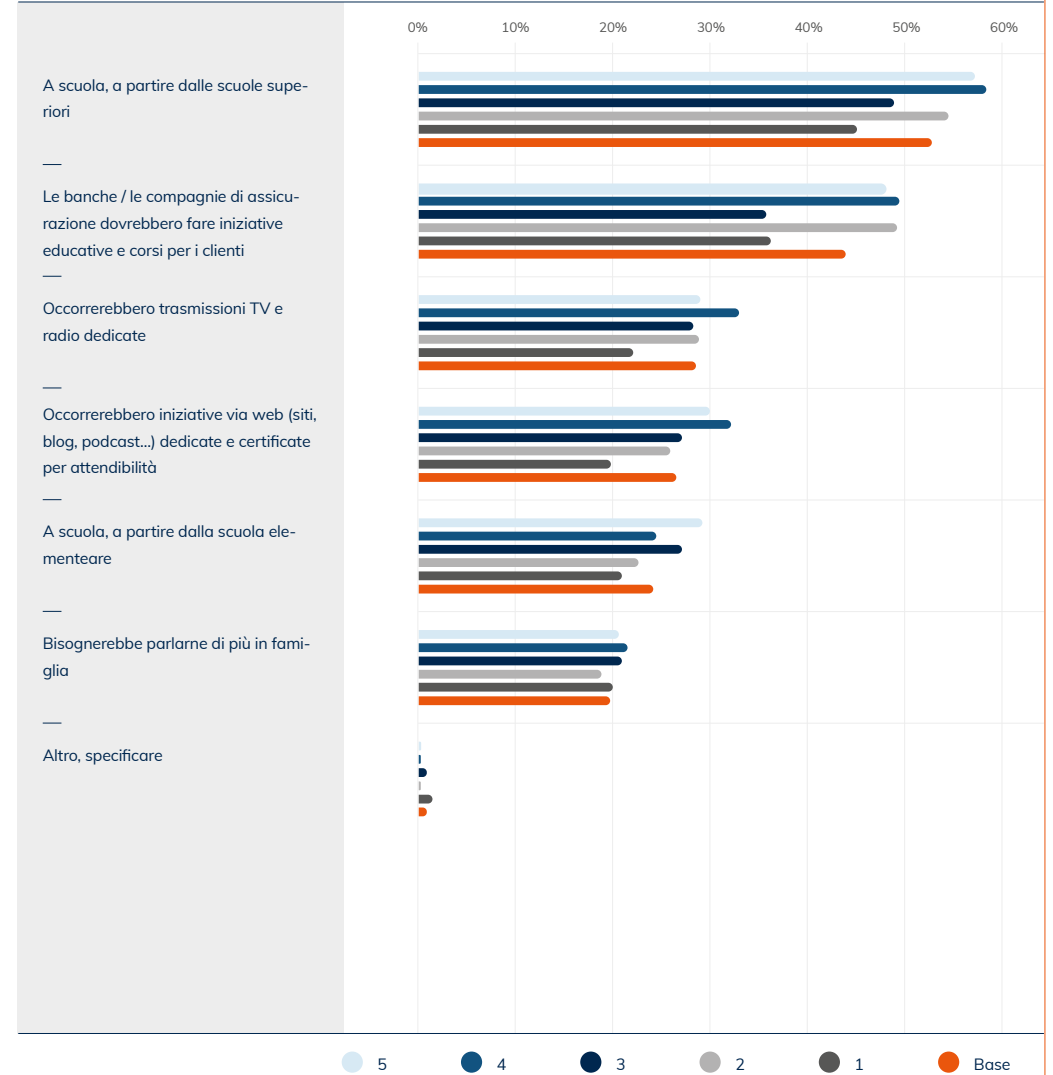


## Come apprendere di più

### Cosa pensi ti possa essere utile per imparare di più



### Per far sì che le persone possano capire di più di economia e finanza, secondo te questi temi dove dovrebbero essere spiegati?



## Appendice 4

## Stili decisionali in ambito di gestione del budget familiare

Distribuzione delle risposte suddivise per gruppi socio-demografici (dati in percentuale)

		Chi è il responsabile della gestione quotidiana del denaro nella tua famiglia?					
		Solo tu	Sia tu che il tuo/la tua partner	Sia tu che un altro membro (es. genitore, fratello/sorella)	Solo il tuo/la tua partner	Solo altri membri	Altro
Genere	Base	40,0%	42,4%	13,4%	2,0%	1,9%	0,4%
	Maschio	43,7%	37,4%	14,2%	1,8%	2,1%	0,7%
	Femmina	35,0%	45,5%	14,9%	2,2%	2,1%	0,4%
Fascia d'età	Altro	11,3%	17,7%	29,0%	21,0%	19,4%	1,6%
	18-24	20,0%	20,8%	39,6%	6,3%	11,0%	2,4%
	25-34	27,7%	37,2%	27,9%	2,5%	3,8%	0,9%
	35-44	36,6%	47,7%	12,0%	1,7%	1,4%	0,6%
	45-64	43,4%	46,7%	8,0%	1,4%	0,4%	0,1%
	65+	48,5%	43,0%	6,4%	1,6%	0,4%	0,1%
Area	Nord Ovest	39,3%	42,5%	13,2%	2,4%	2,2%	0,4%
	Nord Est	39,8%	41,9%	14,0%	2,2%	1,5%	0,6%
	Centro	40,3%	39,2%	15,3%	1,8%	2,8%	0,7%
	Sud e isole	36,9%	40,9%	16,4%	2,5%	2,8%	0,6%
Occupazione	Lavoratori autonomi	39,6%	41,2%	15,9%	1,5%	1,5%	0,2%
	Lavoratori dipendenti	40,1%	42,9%	13,5%	1,9%	1,1%	0,5%
	Casalino/a	23,6%	63,1%	8,1%	3,3%	1,1%	0,7%
	Studente	8,6%	12,1%	53,9%	5,2%	16,8%	3,4%
	Pensionato	49,9%	41,1%	5,7%	2,7%	0,6%	0,0%
	Non occupati	35,2%	28,5%	26,1%	1,2%	7,9%	1,2%
	Altro	29,3%	41,5%	22,0%	0,0%	7,3%	0,0%
Reddito	Meno di 20.000	40,9%	35,5%	17,8%	2,3%	3,1%	0,5%
	Tra 20.000 e 40.000	40,7%	42,7%	13,0%	2,1%	1,2%	0,2%
	Tra 40.000 e 80.000	37,2%	47,2%	10,5%	2,9%	2,2%	0,0%
	Oltre 80.000	37,2%	48,8%	9,9%	0,8%	3,3%	0,0%
	Preferisco non rispondere	32,2%	41,5%	18,1%	2,5%	3,7%	2,0%
Famiglia	Famiglia con figli	27,7%	44,2%	21,0%	2,5%	3,9%	0,7%
	Famiglia monoparentale	66,3%	11,0%	18,4%	1,8%	1,8%	0,6%
	Single	87,0%	4,4%	6,1%	1,5%	0,5%	0,3%
	Coppia	27,1%	65,6%	3,9%	2,6%	0,6%	0,2%
	Altro	36,5%	7,3%	51,0%	1,0%	2,1%	2,1%
Istruzione	Senza diploma	42,0%	39,6%	12,5%	2,8%	2,1%	0,9%
	Diploma	38,6%	41,9%	14,3%	2,0%	2,5%	0,6%
	Università o superiore	37,9%	40,6%	16,2%	2,6%	2,3%	0,4%

## Appendice 5

## Stile decisionale in ambito di gestione degli investimenti

Distribuzione delle risposte suddivise per gruppi socio-demografici (dati in percentuale)

		Parliamo di investimenti finanziari, in quale delle seguenti affermazioni ti riconosci maggiormente?			
		Ho investimenti e gestisco tutto in autonomia	Ho investimenti e per la gestione mi affido del tutto o in parte a un consulente/referente bancario	Attualmente non ho investimenti, ma non escludo la possibilità di investire in futuro	Non ho investimenti e non ho intenzione di farli in futuro
Genere	Base	11,3%	29,6%	31,7%	27,3%
	Maschio	15,1%	31,6%	31,4%	21,9%
	Femmina	7,8%	26,4%	33,9%	31,9%
Fascia d'età	Altro	11,3%	61,3%	14,5%	12,9%
	18-24	11,4%	27,6%	41,2%	19,8%
	25-34	9,2%	24,1%	43,2%	23,4%
	35-44	12,4%	24,4%	36,8%	26,4%
	45-64	11,2%	29,8%	31,7%	27,3%
	65+	11,9%	34,9%	21,6%	31,5%
Area	Nord Ovest	12,0%	36,8%	26,7%	24,5%
	Nord Est	12,2%	34,9%	28,6%	24,3%
	Centro	10,8%	29,9%	31,0%	28,3%
	Sud e isole	10,6%	20,2%	40,0%	29,2%
Occupazione	Lavoratori autonomi	13,2%	33,0%	33,5%	20,3%
	Lavoratori dipendenti	11,9%	30,4%	35,1%	22,5%
	Casalino/a	4,4%	19,6%	29,9%	46,1%
	Studente	7,3%	19,4%	53,4%	19,8%
	Pensionato	13,3%	35,4%	20,5%	30,8%
	Non occupati	6,1%	8,5%	35,8%	49,7%
	Altro	14,6%	34,1%	34,1%	17,1%
Reddito	Meno di 20.000	6,5%	17,3%	39,7%	36,5%
	Tra 20.000 e 40.000	13,0%	33,9%	32,0%	21,2%
	Tra 40.000 e 80.000	18,0%	47,5%	21,1%	13,4%
	Oltre 80.000	30,6%	52,9%	9,9%	6,6%
	Preferisco non rispondere	7,0%	21,3%	34,6%	37,2%
Famiglia	Famiglia con figli	11,2%	28,7%	35,7%	24,5%
	Famiglia monoparentale	10,4%	31,9%	28,2%	29,4%
	Single	11,4%	27,0%	27,5%	34,1%
	Coppia	12,0%	32,6%	28,8%	26,6%
	Altro	8,3%	24,0%	41,7%	26,0%
Istruz.	Senza diploma	4,5%	23,1%	27,4%	45,0%
	Diploma	10,8%	27,1%	34,0%	28,1%
	Università o superiore	14,2%	34,5%	31,8%	19,5%

## Appendice 6

## Grado di soddisfazione per l'offerta di prodotti e servizi finanziari

Distribuzione delle risposte suddivise per gruppi socio-demografici (dati in percentuale)

		Penso che banche ed assicurazioni offrano prodotti (di finanziamento, di assicurazione e copertura dai rischi, di risparmio) adatti a me e alle persone simili a me				
		Per nulla d'accordo	Poco d'accordo	Neutrale	Abbastanza d'accordo	Molto d'accordo
Genere	Base	7,5%	20,7%	43,6%	26,1%	2,1%
	Maschio	6,1%	20,3%	43,5%	27,9%	2,2%
	Femmina	8,6%	21,2%	43,3%	24,9%	2,0%
	Altro	9,7%	14,5%	50,0%	22,6%	3,2%
Fascia d'età	18-24	5,3%	18,8%	43,5%	29,4%	2,9%
	25-34	5,9%	21,4%	45,9%	23,9%	2,9%
	35-44	8,5%	24,8%	41,3%	24,2%	1,2%
	45-64	7,9%	20,3%	44,1%	25,9%	1,7%
	65+	7,9%	19,7%	42,8%	27,3%	2,3%
Area	Nord Ovest	7,8%	21,4%	43,0%	26,2%	1,6%
	Nord Est	5,9%	20,9%	44,0%	28,2%	1,0%
	Centro	7,9%	21,4%	42,5%	25,6%	2,6%
	Sud e isole	7,6%	19,6%	44,3%	25,7%	2,8%
	Altro	7,3%	29,3%	39,0%	24,4%	0,0%
Occupazione	Lavoratori autonomi	7,5%	17,2%	41,9%	31,3%	2,2%
	Lavoratori dipendenti	5,6%	20,3%	44,8%	27,0%	2,2%
	Casalingo/a	14,4%	24,0%	41,7%	18,8%	1,1%
	Studente	5,2%	17,7%	44,4%	29,7%	3,0%
	Pensionato	6,9%	21,7%	42,5%	26,7%	2,3%
	Non occupati	19,4%	26,7%	42,4%	10,9%	0,6%
Reddito	Altro	7,3%	29,3%	39,0%	24,4%	0,0%
	Meno di 20.000	11,9%	25,6%	43,3%	17,5%	1,8%
	Tra 20.000 e 40.000	4,7%	20,0%	43,3%	30,8%	1,2%
	Tra 40.000 e 80.000	3,6%	13,8%	39,7%	38,8%	4,0%
	Oltre 80.000	1,7%	9,1%	32,2%	43,0%	14,0%
Famiglia	Preferisco non rispondere	9,5%	21,6%	50,2%	18,1%	0,7%
	Famiglia con figli	6,5%	20,5%	42,0%	28,1%	2,8%
	Famiglia monoparentale	8,0%	20,2%	48,5%	22,1%	1,2%
	Single	9,6%	21,5%	45,6%	22,2%	1,2%
	Coppia	7,2%	20,9%	44,6%	25,8%	1,5%
	Altro	11,5%	17,7%	41,7%	28,1%	1,0%
Istruzione	Senza diploma	11,6%	21,7%	47,2%	17,7%	1,9%
	Diploma	7,6%	21,6%	43,3%	25,7%	1,8%
	Università o superiore	5,8%	19,2%	42,7%	29,6%	2,6%

## Appendice 7

## Grado di avversione al rischio

Distribuzione delle risposte suddivise per gruppi socio-demografici (dati in percentuale)

		Quanto sei disposto a perdere quanto investi? / Ipotizza di avere oggi degli investimenti, quanto saresti disposto a perdere?			
		Nulla	Meno del 5%	Tra 5% e 15%	Oltre il 15%
Genere	Base	43,1%	35,2%	18,5%	3,2%
	Maschio	33,2%	37,3%	24,8%	4,8%
	Femmina	50,5%	34,0%	14,0%	1,5%
	Altro	14,5%	24,2%	53,2%	8,1%
Fascia d'età	18-24	19,2%	42,4%	34,1%	4,3%
	25-34	30,2%	39,9%	28,2%	1,8%
	35-44	39,7%	41,5%	14,7%	4,1%
	45-64	46,8%	32,5%	17,0%	3,8%
	65+	52,7%	30,3%	15,0%	2,0%
Area	Nord Ovest	39,2%	36,4%	20,3%	4,2%
	Nord Est	40,2%	35,6%	20,4%	3,8%
	Centro	42,4%	35,0%	19,3%	3,3%
	Sud e isole	44,0%	34,7%	19,3%	2,0%
	Altro	29,3%	39,0%	29,3%	2,4%
Occupazione	Lavoratori autonomi	32,4%	38,3%	24,4%	4,8%
	Lavoratori dipendenti	37,7%	38,0%	20,6%	3,7%
	Casalingo/a	63,5%	24,0%	12,2%	0,4%
	Studente	19,4%	46,6%	32,8%	1,3%
	Pensionato	52,0%	29,8%	15,5%	2,7%
	Non occupati	54,5%	30,3%	12,7%	2,4%
Reddito	Altro	29,3%	39,0%	29,3%	2,4%
	Meno di 20.000	47,5%	32,6%	18,2%	1,7%
	Tra 20.000 e 40.000	38,7%	40,0%	18,8%	2,6%
	Tra 40.000 e 80.000	30,5%	34,1%	30,1%	5,3%
	Oltre 80.000	19,8%	30,6%	32,2%	17,4%
Famiglia	Preferisco non rispondere	51,7%	32,6%	13,1%	2,7%
	Famiglia con figli	38,8%	36,4%	21,7%	3,1%
	Famiglia monoparentale	45,4%	36,2%	14,1%	4,3%
	Single	46,6%	32,9%	16,0%	4,4%
	Coppia	44,6%	34,6%	18,6%	2,2%
	Altro	32,3%	37,5%	26,0%	4,2%
Istruzione	Senza diploma	62,3%	22,6%	12,7%	2,4%
	Diploma	44,6%	34,5%	18,2%	2,6%
	Università o superiore	31,4%	40,4%	24,0%	4,2%

## Appendice 8

**Interesse per i temi finanziari e assicurativi**

Distribuzione delle risposte suddivise per gruppi socio-demografici (dati in percentuale)

Quanto ti interessano gli argomenti finanziari ed assicurativi (es. servizi bancari, investimenti, polizze)?

	Per nulla	Poco	Così così	Abbastanza	Molto	Media (1-5)
<b>Base</b>	<b>6,7%</b>	<b>18,0%</b>	<b>30,6%</b>	<b>35,6%</b>	<b>9,1%</b>	<b>3,22</b>
<b>Genere</b>						
Maschio	4,4%	14,5%	29,3%	40,2%	11,7%	3,40
Femmina	8,6%	20,9%	32,3%	31,5%	6,8%	3,07
Altro	9,7%	16,1%	50,0%	17,7%	6,5%	2,95
<b>Fascia d'età</b>						
18-24	4,9%	17,6%	36,5%	33,5%	7,5%	3,21
25-34	5,6%	20,3%	35,8%	31,5%	6,8%	3,14
35-44	9,9%	16,7%	31,4%	31,6%	10,5%	3,16
45-64	6,3%	17,0%	30,0%	37,1%	9,5%	3,26
65+	6,5%	18,2%	27,6%	38,0%	9,7%	3,26
<b>Area</b>						
Nord Ovest	7,5%	16,8%	31,5%	35,4%	8,8%	3,21
Nord Est	5,6%	18,3%	30,7%	37,7%	7,7%	3,24
Centro	6,5%	20,6%	32,1%	30,7%	10,1%	3,17
Sud e isole	6,4%	16,7%	30,5%	36,9%	9,5%	3,26
<b>Occupazione</b>						
Lavoratori autonomi	4,8%	17,0%	28,9%	37,4%	11,9%	3,35
Lavoratori dipendenti	5,6%	16,2%	30,7%	37,3%	10,1%	3,30
Casalingo/a	12,2%	22,5%	32,8%	26,2%	6,3%	2,92
Studente	6,0%	18,5%	37,1%	32,3%	6,0%	3,14
Pensionato	6,8%	18,8%	29,4%	36,7%	8,3%	3,21
Non occupati	13,3%	19,4%	41,2%	21,8%	4,2%	2,84
Altro	0,0%	26,8%	24,4%	41,5%	7,3%	3,29
<b>Reddito</b>						
Meno di 20.000	10,1%	20,2%	34,5%	29,3%	5,9%	3,01
Tra 20.000 e 40.000	4,6%	17,0%	30,4%	39,5%	8,5%	3,30
Tra 40.000 e 80.000	2,4%	12,9%	24,3%	43,4%	17,1%	3,60
Oltre 80.000	1,7%	5,0%	18,2%	44,6%	30,6%	3,98
Preferisco non rispondere	9,1%	21,9%	35,0%	29,1%	4,8%	2,99
<b>Famiglia</b>						
Famiglia con figli	5,4%	16,5%	30,6%	37,2%	10,2%	3,30
Famiglia monoparentale	8,0%	22,7%	29,4%	28,2%	11,7%	3,13
Single	9,9%	21,5%	29,2%	32,4%	7,0%	3,05
Coppia	6,4%	16,9%	33,7%	35,2%	7,8%	3,21
Altro	8,3%	20,8%	29,2%	32,3%	9,4%	3,14
<b>Istruz.</b>						
Senza diploma	12,5%	22,6%	33,5%	25,0%	6,4%	2,90
Diploma	7,0%	18,1%	31,0%	36,7%	7,2%	3,19
Università o superiore	4,2%	15,9%	30,6%	36,8%	12,5%	3,38

## Appendice 9

## Ragioni per interessarsi ai temi finanziari e assicurativi

Distribuzione delle risposte suddivise per gruppi socio-demografici (dati in percentuale)

		Qual è il motivo più importante per te per interessarti ad argomenti finanziari e assicurativi?			Per fare scelte finanziarie in modo più sicuro e consapevole	Per gestire al meglio l'economia familiare	Per individuare le opportunità di risparmio	Per essere autonomo nelle scelte finanziarie ed assicurative	Perché è un tema di cui mi occupo (attinente al percorso di studi/ lavorativo...) e mi piace essere informato
		Per tutelare il benessere economico mio e della mia famiglia	Per gestire al meglio i miei investimenti/Per trovare soluzioni per accrescere i miei risparmi	Per trovare soluzioni per proteggere me e la mia famiglia dai rischi					
Genere	Totale	24,1%	16,4%	16,0%	13,0%	12,4%	8,8%	5,5%	3,8%
	Maschio	24,0%	16,5%	14,5%	13,9%	12,2%	8,9%	5,4%	4,6%
	Femmina	23,5%	16,9%	17,0%	12,0%	12,8%	8,4%	6,1%	3,3%
	Altro	14,8%	18,5%	7,4%	13,0%	9,3%	13,0%	7,4%	16,7%
Fascia d'età	18-24	16,8%	19,8%	13,3%	11,0%	13,5%	8,9%	8,1%	8,5%
	25-34	21,0%	17,1%	12,9%	13,8%	11,7%	8,8%	8,1%	6,7%
	35-44	27,3%	18,2%	13,2%	11,3%	13,0%	8,9%	4,8%	3,5%
	45-64	26,8%	14,6%	17,2%	11,2%	11,6%	9,5%	6,1%	3,0%
Area	65+	22,3%	16,8%	17,6%	17,0%	13,1%	7,4%	3,5%	2,3%
	Nord Ovest	21,9%	17,2%	15,0%	14,1%	12,8%	8,8%	5,7%	4,5%
	Nord Est	22,6%	18,2%	14,2%	12,9%	13,9%	8,7%	5,5%	4,0%
	Centro	23,2%	18,5%	16,9%	11,8%	11,1%	9,5%	6,0%	3,1%
Occupazione	Sud e isole	25,8%	14,5%	16,3%	12,6%	12,0%	8,3%	6,0%	4,6%
	Lavoratori autonomi	22,5%	16,2%	13,8%	12,6%	12,6%	7,2%	8,0%	7,2%
	Lavoratori dipendenti	23,6%	18,1%	15,5%	11,9%	11,7%	9,7%	5,5%	3,9%
	Casalingo/a	26,7%	13,8%	17,5%	8,3%	13,4%	11,1%	5,5%	3,7%
Reddito	Studente	19,2%	21,0%	11,7%	13,1%	11,7%	8,9%	8,4%	6,1%
	Pensionato	23,1%	15,0%	17,7%	17,0%	14,0%	6,3%	4,5%	2,5%
	Non occupati	30,7%	7,9%	14,2%	10,2%	14,2%	10,2%	7,1%	5,5%
	Altro	25,0%	17,5%	17,5%	20,0%	7,5%	10,0%	0,0%	2,5%
Famiglia	Meno di 20.000	25,5%	14,9%	14,2%	10,3%	14,1%	9,9%	6,4%	4,7%
	Tra 20.000 e 40.000	24,4%	17,0%	16,6%	12,9%	11,4%	8,8%	5,9%	3,1%
	Tra 40.000 e 80.000	23,0%	16,8%	18,5%	15,0%	10,9%	7,0%	3,3%	5,5%
	Oltre 80.000	19,0%	19,8%	9,1%	16,5%	10,7%	7,4%	11,6%	5,8%
Istruzione	Preferisco non rispondere	19,3%	18,9%	14,8%	15,2%	13,8%	8,4%	5,5%	4,1%
	Famiglia con figli	23,8%	16,8%	16,1%	11,5%	12,3%	8,8%	5,9%	4,7%
	Famiglia monoparentale	26,2%	14,2%	20,6%	8,5%	12,1%	6,4%	8,5%	3,5%
	Single	17,7%	20,0%	11,9%	15,8%	12,7%	10,6%	7,1%	4,2%
	Coppia	26,5%	15,2%	16,2%	14,2%	12,3%	8,2%	4,5%	2,9%
	Altro	19,0%	15,5%	13,1%	20,2%	14,3%	6,0%	4,8%	7,1%
	Senza diploma	23,2%	14,3%	17,5%	14,3%	15,9%	9,2%	3,2%	2,2%
	Diploma	25,0%	16,0%	16,7%	11,6%	11,8%	9,2%	5,4%	4,3%
	Università o superiore	21,9%	18,2%	13,8%	14,3%	12,4%	8,0%	7,0%	4,4%

## Appendice 10

## Ragioni per disinteressarsi ai temi finanziari e assicurativi

Distribuzione delle risposte suddivise per gruppi socio-demografici (dati in percentuale)

		Cosa ti frena di più nell'interessarti ad argomenti finanziari e assicurativi?			
		Ho poca disponibilità finanziaria / non ho soldi da investire	Sono argomenti complessi, che fatico a capire / non sono preparato	Mi tengo lontano perché ho paura di spendere male il mio denaro o avere perdite	Mi tengo lontano perché temo di fare errori o essere truffato
Genere	Totale	27,0%	10,7%	10,3%	9,6%
	Maschio	25,9%	8,7%	10,4%	9,5%
	Femmina	28,3%	12,2%	10,5%	10,0%
	Altro	11,7%	10,0%	16,7%	1,7%
Fascia d'età	18-24	18,9%	11,5%	12,6%	9,9%
	25-34	16,9%	12,5%	13,3%	9,2%
	35-44	25,5%	10,5%	11,2%	9,5%
	45-64	30,9%	11,0%	8,9%	9,5%
	65+	32,2%	8,3%	9,9%	9,9%
Area	Nord Ovest	26,0%	11,6%	11,6%	8,6%
	Nord Est	26,3%	11,1%	10,6%	7,1%
	Centro	29,3%	11,5%	8,0%	8,4%
	Sud e isole	26,5%	8,8%	11,2%	12,6%
	Altro	22,6%	9,6%	12,7%	11,6%
Occupazione	Lavoratori autonomi	22,6%	9,6%	12,7%	11,6%
	Lavoratori dipendenti	23,1%	11,7%	11,3%	9,0%
	Casalino/a	31,3%	12,9%	8,6%	9,4%
	Studente	22,0%	12,0%	11,5%	7,7%
	Pensionato	33,0%	7,8%	8,8%	10,1%
	Non occupati	43,4%	6,2%	9,0%	11,7%
	Altro	42,4%	12,1%	6,1%	12,1%
Reddito	Meno di 20.000	33,4%	10,0%	9,7%	9,8%
	Tra 20.000 e 40.000	25,4%	11,1%	10,9%	9,5%
	Tra 40.000 e 80.000	19,4%	10,7%	11,2%	9,3%
	Oltre 80.000	10,0%	6,3%	13,8%	11,3%
	Preferisco non rispondere	24,7%	11,1%	10,9%	9,6%
Famiglia	Famiglia con figli	24,9%	10,8%	11,2%	9,9%
	Famiglia monoparentale	32,9%	8,4%	7,7%	4,2%
	Single	33,3%	8,5%	8,5%	8,1%
	Coppia	25,7%	11,8%	11,1%	10,5%
	Altro	25,0%	9,5%	10,7%	14,3%
Istruzione	Senza diploma	33,8%	12,5%	9,7%	11,4%
	Diploma	30,4%	9,5%	10,8%	9,6%
	Università o superiore	19,6%	11,3%	10,6%	9,1%

Sono temi che richiedono troppo tempo, attenzione ed aggiornamento continuo	Faccio fatica ad orientarmi tra tante proposte / troppi prodotti	Mi frena il linguaggio tecnico	Non credo nella capacità dei prodotti finanziari di tutelare il risparmio o proteggere dai rischi	Sono temi che non mi incuriosiscono/che non mi divertono/che trovo noiosi	Non so dove reperire informazioni utili e affidabili
9,6%	9,3%	6,6%	6,4%	5,3%	5,2%
9,7%	9,7%	7,6%	8,0%	4,8%	5,8%
9,5%	8,4%	5,6%	5,4%	5,4%	4,7%
16,7%	11,7%	6,7%	6,7%	11,7%	6,7%
10,8%	8,1%	5,9%	7,3%	7,3%	7,7%
11,3%	8,2%	6,1%	6,6%	9,0%	6,9%
11,0%	9,3%	7,4%	6,4%	3,1%	6,0%
10,3%	10,1%	5,6%	5,9%	4,4%	3,5%
6,8%	8,7%	7,9%	7,2%	4,4%	4,8%
10,0%	9,3%	4,8%	6,9%	6,4%	4,8%
9,7%	10,8%	9,2%	6,9%	3,7%	4,8%
11,0%	8,2%	5,9%	7,1%	4,9%	5,7%
8,8%	8,5%	6,9%	5,9%	5,3%	5,6%
9,9%	11,3%	7,3%	5,4%	5,6%	4,0%
11,8%	10,0%	6,2%	6,2%	5,0%	5,6%
9,4%	6,9%	6,4%	7,3%	4,3%	3,4%
10,0%	7,2%	5,7%	7,2%	9,6%	7,2%
6,7%	8,5%	6,9%	8,3%	4,6%	5,3%
4,1%	4,8%	6,9%	4,8%	3,4%	5,5%
0,0%	3,0%	9,1%	3,0%	9,1%	3,0%
8,0%	7,7%	5,1%	6,4%	5,0%	5,0%
9,7%	8,6%	7,2%	6,8%	5,5%	5,5%
12,8%	13,9%	7,4%	6,6%	4,6%	4,1%
12,5%	10,0%	12,5%	5,0%	6,3%	12,5%
10,7%	9,4%	6,5%	6,9%	5,4%	4,8%
10,8%	8,8%	6,3%	6,5%	5,2%	5,6%
12,6%	9,8%	5,6%	4,9%	7,0%	7,0%
8,7%	9,8%	6,7%	6,9%	4,6%	5,0%
7,8%	9,3%	7,2%	6,8%	5,6%	4,2%
8,3%	7,1%	7,1%	8,3%	3,6%	6,0%
5,8%	6,1%	8,0%	6,4%	2,2%	4,2%
9,0%	8,2%	6,5%	6,6%	4,3%	5,2%
12,0%	11,3%	6,1%	6,7%	7,5%	5,7%



## Appendice II

## Frequenza con cui gli italiani raccolgono informazioni su finanza e assicurazioni

Distribuzione delle risposte suddivise per gruppi socio-demografici (dati in percentuale)

		Quanto ti informi su argomenti economici?				
		Tutti i giorni	Più volte alla settimana	Una volta alla settimana	Una volta al mese	Mai
Genere	Base	7,3%	26,3%	22,7%	26,9%	16,7%
	Maschio	9,9%	32,3%	25,0%	22,4%	10,5%
	Femmina	5,3%	20,9%	20,8%	30,9%	22,2%
	Altro	4,8%	24,2%	30,6%	27,4%	12,9%
Fascia d'età	18-24	8,0%	25,9%	26,7%	28,4%	11,0%
	25-34	6,5%	24,3%	29,1%	25,9%	14,2%
	35-44	6,2%	28,3%	19,6%	28,1%	17,8%
	45-64	8,1%	24,7%	22,0%	27,7%	17,6%
	65+	7,5%	28,7%	21,3%	24,4%	18,1%
	Area	Nord Ovest	7,4%	23,9%	23,1%	28,2%
	Nord Est	6,1%	27,7%	23,5%	27,9%	14,8%
	Centro	7,4%	25,8%	19,9%	28,8%	18,2%
	Sud e isole	8,4%	28,0%	24,3%	23,7%	15,6%
Occupazione	Lavoratori autonomi	11,5%	34,4%	22,0%	22,2%	9,9%
	Lavoratori dipendenti	7,7%	26,3%	24,3%	26,8%	14,9%
	Casalingo/a	4,4%	15,9%	17,3%	30,3%	32,1%
	Studente	4,7%	22,4%	26,7%	34,1%	12,1%
	Pensionato	7,4%	27,6%	21,2%	26,4%	17,4%
	Non occupati	4,2%	19,4%	24,2%	24,2%	27,9%
	Altro	4,9%	34,1%	22,0%	26,8%	12,2%
Reddito	Meno di 20.000	6,4%	21,7%	21,2%	29,3%	21,4%
	Tra 20.000 e 40.000	7,4%	28,0%	24,6%	26,6%	13,4%
	Tra 40.000 e 80.000	9,6%	35,6%	24,9%	21,4%	8,5%
	Oltre 80.000	23,1%	37,2%	19,0%	17,4%	3,3%
	Preferisco non rispondere	4,7%	20,9%	21,8%	28,9%	23,8%
Famiglia	Famiglia con figli	7,9%	28,4%	23,8%	25,2%	14,8%
	Famiglia monoparentale	8,6%	24,5%	17,8%	29,4%	19,6%
	Single	8,2%	22,9%	22,5%	26,6%	19,8%
	Coppia	6,0%	25,6%	23,0%	28,4%	17,0%
	Altro	9,4%	18,8%	16,7%	36,5%	18,8%
Istruz.	Senza diploma	5,7%	16,7%	21,2%	28,8%	27,6%
	Diploma	6,1%	25,3%	22,2%	27,9%	18,5%
	Università o superiore	9,9%	30,7%	24,5%	24,6%	10,3%

## Appendice I2

## Consapevolezza circa il reddito pensionistico

Distribuzione delle risposte suddivise per gruppi socio-demografici (dati in percentuale)

		Hai un'idea anche approssimativa su a quanto ammonterà la tua pensione?			
		Si, ne ho un'idea abbastanza chiara	Si, ho un'idea approssimativa	No, non so quanto riceverò	Non riceverò una pensione
Genere	Base	8,8%	31,3%	48,3%	11,6%
	Maschio	10,4%	36,4%	46,7%	6,5%
	Femmina	6,9%	25,4%	52,5%	15,1%
	Altro	7,0%	22,8%	40,4%	29,8%
Fascia d'età	18-24	6,1%	20,9%	64,0%	9,0%
	25-34	4,7%	25,3%	59,8%	10,2%
	35-44	7,1%	28,9%	52,1%	11,9%
	45-64	9,1%	36,7%	42,8%	11,3%
	65+	20,8%	33,8%	28,8%	16,7%
	Area	Nord Ovest	9,3%	28,9%	51,7%
	Nord Est	9,7%	31,8%	49,7%	8,9%
	Centro	10,7%	29,8%	49,1%	10,5%
	Sud e isole	6,4%	31,7%	48,0%	13,9%
Occupazione	Lavoratori autonomi	12,4%	34,8%	44,0%	8,8%
	Lavoratori dipendenti	8,9%	36,2%	50,4%	4,5%
	Casalingo/a	4,0%	13,4%	33,0%	49,6%
	Studente	2,7%	12,2%	75,1%	10,0%
	Pensionato	22,2%	22,2%	46,3%	9,3%
	Non occupati	6,6%	13,2%	42,8%	37,5%
	Altro	2,8%	30,6%	47,2%	19,4%
Reddito	Meno di 20.000	6,2%	24,4%	52,5%	16,9%
	Tra 20 e 40.000	8,8%	36,5%	47,5%	7,2%
	Tra 40 e 80.000	14,3%	38,9%	42,2%	4,6%
	Oltre 80.000	26,3%	42,5%	28,8%	2,5%
	Preferisco non rispondere	4,8%	21,5%	57,5%	16,2%
Famiglia	Famiglia con figli	7,6%	30,2%	49,6%	12,6%
	Famiglia monoparentale	10,6%	40,7%	40,7%	8,0%
	Single	11,7%	30,0%	49,6%	8,7%
	Coppia	9,3%	32,3%	48,2%	10,2%
	Altro	5,6%	15,5%	70,4%	8,5%
Istruzione	Senza diploma	7,9%	22,8%	49,8%	19,5%
	Diploma	8,1%	30,1%	48,5%	13,2%
	Università o superiore	9,2%	32,7%	50,6%	7,5%

## Appendice I3

## Canali e modalità di apprendimento temi finanziarie e assicurativi

Distribuzione delle risposte suddivise per gruppi socio-demografici (dati in percentuale)

Ipotizza di voler imparare di più sui temi di finanza. Cosa pensi ti possa essere più utile per imparare di più?

		Informarsi presso professionisti del settore/ il mio referente bancario o assicurativo	Cercare di volta in volta le informazioni online (siti, blog a tema finanziario)	Seguire corsi di formazione specifici	Cercare di volta in volta le informazioni su giornali e riviste specializzate non online
Genere	Totale	52,1%	31,7%	28,4%	21,3%
	Maschio	49,8%	35,2%	31,8%	23,7%
	Femmina	54,0%	28,9%	26,8%	18,9%
	Altro	27,4%	29,0%	19,4%	33,9%
Fascia d'età	18-24	43,5%	34,1%	34,1%	23,9%
	25-34	43,5%	34,7%	32,7%	23,0%
	35-44	51,2%	33,7%	33,3%	19,6%
	45-64	55,4%	33,0%	29,6%	18,5%
	65+	54,6%	27,2%	21,9%	24,3%
	Area	Nord Ovest	51,7%	31,7%	28,8%
	Nord Est	53,8%	30,2%	31,4%	20,8%
	Centro	50,7%	33,3%	27,9%	22,8%
	Sud e isole	50,7%	32,2%	28,6%	21,8%
Occupazione	Lavoratori autonomi	52,4%	31,9%	30,6%	20,9%
	Lavoratori dipendenti	52,1%	34,9%	31,9%	21,4%
	Casalino/a	49,8%	23,6%	18,1%	16,6%
	Studente	38,8%	35,3%	38,8%	20,7%
	Pensionato	55,5%	27,3%	23,0%	24,4%
	Non occupati	43,0%	33,3%	29,1%	18,2%
Reddito	Altro	58,5%	31,7%	34,1%	19,5%
	Meno di 20.000	47,6%	31,8%	28,1%	19,3%
	Tra 20.000 e 40.000	53,5%	31,6%	28,2%	21,8%
	Tra 40.000 e 80.000	55,7%	35,4%	30,7%	25,0%
	Oltre 80.000	56,2%	36,4%	38,0%	33,1%
Famiglia	Preferisco non rispondere	50,0%	28,7%	29,6%	19,1%
	Famiglia con figli	51,2%	33,1%	32,0%	20,4%
	Famiglia monoparentale	49,7%	35,0%	22,7%	23,3%
	Single	48,5%	30,9%	28,2%	22,0%
	Coppia	54,7%	30,2%	24,6%	22,6%
	Altro	47,9%	28,1%	34,4%	24,0%
Istruz.	Senza diploma	50,5%	21,2%	22,9%	16,7%
	Diploma	54,9%	32,4%	27,8%	21,0%
	Università o superiore	47,4%	34,5%	32,7%	23,4%

Guardare programmi TV dedicati	Studiare in modo autonomo	Informarsi tramite amici e conoscenti che ne sanno più di me	Seguire podcast dedicati alla finanza	Informarsi attraverso i canali Social (post / reels dedicati)	Altro	Totale
20,6%	20,3%	18,7%	15,7%	11,1%	1,0%	100,0%
21,0%	24,4%	16,9%	17,9%	12,4%	0,9%	100,0%
20,0%	17,5%	20,8%	14,4%	10,6%	1,0%	100,0%
16,1%	12,9%	17,7%	22,6%	21,0%	1,6%	100,0%
19,6%	26,1%	22,2%	22,5%	20,2%	0,4%	100,0%
21,4%	28,8%	24,5%	24,5%	16,2%	0,5%	100,0%
17,2%	24,0%	19,4%	20,7%	13,8%	0,2%	100,0%
19,1%	18,8%	16,6%	14,5%	9,5%	1,0%	100,0%
23,7%	15,2%	17,4%	9,2%	6,8%	1,8%	100,0%
17,8%	18,7%	19,7%	17,7%	11,0%	1,7%	100,0%
18,0%	18,9%	18,9%	16,8%	8,5%	0,8%	100,0%
22,2%	25,0%	18,2%	16,1%	13,9%	0,6%	100,0%
22,8%	21,0%	18,6%	14,9%	12,7%	0,6%	100,0%
18,1%	25,8%	17,8%	20,9%	9,0%	0,7%	100,0%
20,2%	21,9%	19,5%	18,4%	14,0%	0,6%	100,0%
20,7%	16,6%	21,8%	10,3%	8,1%	3,0%	100,0%
17,2%	30,2%	20,3%	22,0%	19,0%	0,4%	100,0%
23,2%	13,7%	16,1%	9,0%	6,5%	1,4%	100,0%
19,4%	20,6%	21,2%	13,9%	14,5%	0,6%	100,0%
19,5%	31,7%	24,4%	36,6%	14,6%	2,4%	100,0%
20,4%	19,2%	21,7%	14,4%	13,9%	1,1%	100,0%
21,5%	20,3%	19,9%	16,5%	12,4%	0,6%	100,0%
22,7%	22,0%	15,2%	17,8%	8,7%	0,2%	100,0%
19,0%	26,4%	19,8%	23,1%	10,7%	1,7%	100,0%
16,3%	22,4%	14,5%	16,3%	8,6%	2,2%	100,0%
20,9%	22,3%	19,4%	17,7%	13,2%	0,5%	100,0%
20,9%	20,9%	17,8%	12,9%	10,4%	1,8%	100,0%
20,5%	20,5%	18,3%	15,2%	11,4%	1,9%	100,0%
19,2%	17,4%	18,2%	14,5%	9,2%	1,2%	100,0%
21,9%	26,0%	21,9%	17,7%	8,3%	1,0%	100,0%
22,9%	14,2%	21,9%	8,7%	10,1%	2,1%	100,0%
20,6%	19,4%	17,4%	15,1%	10,6%	0,8%	100,0%
19,4%	24,5%	19,9%	20,1%	13,5%	0,8%	100,0%

## Appendice 14

## I canali per fare educazione finanziaria

Distribuzione delle risposte suddivise per gruppi socio-demografici (dati in percentuale)

Per far sì che le persone possano capire di più di economia e finanza, secondo te questi temi dove dovrebbero essere spiegati?

		A scuola, a partire dalla scuola elementare	A scuola, a partire dalle scuole superiori	Bisognerebbe parlarne di più in famiglia
Genere	Totale	24,3%	52,8%	19,7%
	Maschio	24,0%	55,3%	22,0%
	Femmina	24,9%	51,1%	18,6%
	Altro	29,0%	24,2%	29,0%
Fascia d'età	18-24	26,9%	52,2%	28,0%
	25-34	24,8%	50,9%	25,0%
	35-44	24,0%	49,0%	20,9%
	45-64	24,1%	52,5%	17,3%
Area	65+	24,2%	55,7%	18,2%
	Nord Ovest	24,7%	53,2%	18,7%
	Nord Est	23,7%	53,5%	19,8%
	Centro	22,9%	53,5%	21,7%
Occupazione	Sud e isole	25,8%	51,2%	21,4%
	Lavoratori autonomi	22,5%	50,0%	20,3%
	Lavoratori dipendenti	25,5%	51,4%	21,3%
	Casalingo/a	24,0%	49,4%	21,8%
Reddito	Studente	23,3%	56,5%	28,4%
	Pensionato	24,6%	56,5%	17,0%
	Non occupati	21,2%	50,3%	17,0%
	Altro	31,7%	63,4%	12,2%
Famiglia	Meno di 20.000	25,2%	50,6%	20,7%
	Tra 20.000 e 40.000	24,6%	54,3%	19,4%
	Tra 40.000 e 80.000	29,0%	54,8%	21,2%
	Oltre 80.000	24,0%	56,2%	27,3%
Istruzione	Preferisco non rispondere	19,3%	50,2%	19,9%
	Famiglia con figli	24,3%	51,5%	22,7%
	Famiglia monoparentale	25,2%	51,5%	14,1%
	Single	24,2%	53,1%	18,6%
	Coppia	25,0%	54,6%	17,8%
	Altro	27,1%	54,2%	22,9%
	Senza diploma	23,6%	48,1%	20,5%
	Diploma	24,4%	52,0%	20,4%
	Università o superiore	25,0%	54,8%	20,4%

Le banche / le compagnie di assicurazione dovrebbero fare iniziative educative e corsi per i clienti	Occorrerebbero trasmissioni TV e radio dedicate	Occorrerebbero iniziative via web (siti, blog, podcast...) dedicate e certificate per attendibilità	Altro, specificare	Totale
43,7%	28,5%	26,6%	0,8%	100,0%
43,3%	30,7%	28,3%	0,7%	100,0%
44,2%	26,5%	25,4%	0,8%	100,0%
32,3%	24,2%	43,5%	1,6%	100,0%
41,2%	27,5%	33,3%	0,4%	100,0%
43,2%	26,8%	37,2%	0,5%	100,0%
44,8%	26,6%	32,8%	0,6%	100,0%
43,8%	28,1%	25,9%	0,7%	100,0%
44,1%	31,1%	17,7%	1,2%	100,0%
42,4%	27,4%	27,1%	0,8%	100,0%
46,1%	27,1%	27,8%	1,0%	100,0%
43,8%	28,6%	26,3%	0,4%	100,0%
43,0%	30,0%	27,0%	0,8%	100,0%
43,2%	31,7%	31,5%	0,9%	100,0%
44,8%	27,0%	30,2%	0,4%	100,0%
39,9%	24,7%	19,2%	1,8%	100,0%
42,2%	27,6%	33,2%	0,0%	100,0%
43,0%	30,0%	19,0%	1,2%	100,0%
40,0%	30,9%	25,5%	1,2%	100,0%
56,1%	41,5%	29,3%	0,0%	100,0%
42,2%	27,1%	26,4%	0,8%	100,0%
45,1%	29,1%	26,6%	0,7%	100,0%
47,9%	32,1%	26,3%	0,5%	100,0%
39,7%	31,4%	32,2%	0,0%	100,0%
39,5%	25,7%	28,7%	1,2%	100,0%
43,2%	29,1%	28,3%	0,4%	100,0%
41,1%	27,6%	30,1%	0,0%	100,0%
40,3%	24,4%	28,7%	1,5%	100,0%
46,8%	29,3%	22,6%	1,1%	100,0%
41,7%	33,3%	31,3%	1,0%	100,0%
40,1%	25,9%	18,4%	1,2%	100,0%
44,2%	28,3%	25,3%	0,9%	100,0%
43,8%	29,4%	32,0%	0,4%	100,0%

## Appendice B

### Glossario: bi-trigrammi e semantic clustering

I trigrammi sono gruppi di tre parole consecutive ricorrenti in un testo/recensione (i bigrammi invece sono gruppi di due parole).

Rispetto alla regola standard, App2check filtra i trigrammi semanticamente rilevanti (escludendo ad esempio quelli che iniziano/terminano con parole prive di significato). Consentono di ottenere un insieme di testi che parlano dello stesso argomento e di misurare la loro occorrenza/ricorrenza e sentiment.



I bi/trigrammi prodotti possono essere analizzati tramite una tecnica chiamata Semantic Clustering. Si tratta di utilizzare le più recenti tecniche di Natural Language Processing per produrre una rappresentazione vettoriale-semantic (Embedding di Large Language Models) di ogni bi/trigramma. Successivamente, i bi/trigrammi semanticamente simili vengono riuniti nello stesso Cluster (con modelli come il K-Means) realizzando una riduzione della dimensione dello spazio vettoriale per poterli rappresentare graficamente. La tecnica di Semantic Clustering consente di comprendere quali siano i macro-argomenti trattati in un insieme di risposte.

Cluster rilevanti	Dimensione	Ricorrenza	Sentiment
Argomento_n	Numero di bi/trigrammi distinti contenuti	Numero di risposte che ne parlano	Sentiment del cluster

### Comitato scientifico



**Andrea Mencattini**

Presidente Fondazione Mario Gasbarri



**Barbara Alemanni**

Professore di Banking and Insurance presso SDA Bocconi School of Management e Professore di Economia degli Intermediari Finanziari presso Università di Genova



**Barbara Lucini**

Head of Country Sustainability & Social Responsibility, Generali Italia



**Davide Passero**

CEO Alleanza Assicurazioni e Country Chief Marketing & Product Officer di Generali Italia



**Francesco Billari**

Rettore dell'Università Bocconi



**Massimo Greco**

Direttore generale dell'Unità di Missione a supporto del Garante per la Sorveglianza dei Prezzi, Ministero delle Imprese e del Made in Italy



**Sergio Veroli**

Presidente di Consumers' Forum



**Nunzio Lella**

Executive President AIEF Associazione Italiana Educatori Finanziari





Progetto di:



Con la collaborazione scientifica di:

