

RAPPORTO EDUFIN 2022

Educazione finanziaria:
strumento d'orientamento
in tempo d'incertezza



Indice

Highlights	3
Introduzione.....	5
Obiettivi dell'indagine	5
Approccio metodologico e campionamento	6
La situazione economico-finanziaria delle famiglie nel 2022 e l'impatto della guerra e dell'inflazione..	7
Le conoscenze finanziarie, assicurative e previdenziali degli italiani	16
Le scelte di investimento e l'orientamento alla sostenibilità	27
La domanda di educazione finanziaria.....	33
Il Comitato per l'educazione finanziaria, il Mese e la Strategia nazionale	40
Considerazioni finali.....	41
Appendice	42

Highlights

- Il livello di soddisfazione delle famiglie per la propria situazione economico-finanziaria rimane sotto la sufficienza (5,74 su scala 1-10) e si colloca ad un valore intermedio fra quello rilevato nel 2020 in piena pandemia (5,59) e quello del 2021 (5,87) - (pag. 9)
- La quota di famiglie che fatica ad arrivare a fine mese raggiunge il 60% e supera il dato del 2020 (57,6%) - (pag. 9)
- Le famiglie che dall'inizio dell'emergenza sanitaria hanno visto ridurre il proprio reddito sono in diminuzione rispetto al 2020 (quand'erano il 47,0%) ma sono lievemente aumentate rispetto al 2021 (36,4% vs 33,7%) e ciò fa pensare ad una preoccupante "cronicizzazione" di tale fenomeno - (pag. 10)
- Si è ridotta la capacità di risparmio delle famiglie. La percentuale di famiglie che dichiara di aver speso meno del proprio reddito è scesa dal 44,9% nel 2021 al 39,1% nel 2022, portandosi leggermente al di sotto del dato 2020, mentre la percentuale di famiglie che ha speso più del reddito è salita al 14,9% - (pag. 11)
- Peggiora anche la fragilità finanziaria delle famiglie. La percentuale di intervistati che è certa di poter rimediare 2.000 euro entro un mese per una spesa imprevista, che era salita di 6 punti percentuali dal 2020 al 2021, portandosi al 40%, diminuisce di 2,4 punti percentuali - (pag. 12).
- L'ansia finanziaria, che si era ridotta nel 2021, è ora risalita all'incirca al livello del 2020 (34,4%) probabilmente anche a causa di fattori quali l'inflazione e la guerra - (pag. 13)
- Fra i principali fattori di stress finanziario sono evidenti l'aumento dei prezzi di beni alimentari ed energetici (55,0%), la paura di non avere risparmi sufficienti per affrontare le emergenze (24,6%) e le oscillazioni dei mercati finanziari (19,8%) - (pag. 15)
- La maggior incertezza sugli andamenti economici e finanziari, l'instabilità dei mercati e i grandi cambiamenti possono spiegare anche il calo nel tempo (da 5,64 a 5,05, su scala 1-10) dell'autovalutazione delle proprie conoscenze finanziarie - (pag. 16)
- Migliorano leggermente dal 2021 al 2022 le conoscenze finanziarie effettive, ma rimane ancora bassa la percentuale di persone che hanno un elevato grado di conoscenza finanziaria (appena il 44,3%), particolarmente tra i più giovani (solo il 30,5%) - (pag. 18)
- Anche il livello delle conoscenze assicurative si attesta su livelli bassi. Ad esempio, conoscono concetti di base quali franchigia e scoperto solo il 55,2% e il 40,1% del campione, rispettivamente (pag. 22)
- In ambito previdenziale è confermato il gap conoscitivo su alcune nozioni di base: solo il 20% degli intervistati riesce a rispondere correttamente alla domanda sul rischio di longevità, con risultati migliori fra coloro che hanno un titolo di studio più alto e appartengono alle classi di reddito più alte - (pagg. 25-26)
- Per quanto riguarda la conoscenza di base sulla previdenza pubblica, a fronte di circa il 57 % degli intervistati che dichiara di conoscere il funzionamento del primo pilastro, la percentuale di coloro che conoscono effettivamente i suoi meccanismi di funzionamento è più bassa. Molti non sanno rispondere e fra questi prevalgono le donne - (pag. 25)
- In controtendenza, oltre la metà di uomini e donne intervistati mostra di conoscere gli strumenti della previdenza complementare e la percentuale sale al crescere dell'età, del titolo di studio e della residenza nelle zone più economicamente sviluppate del paese - (pag. 25)
- I riscontri empirici mostrano inoltre una forte correlazione tra l'adesione ai fondi pensione e la conoscenza effettiva delle nozioni finanziarie e previdenziali di base - (pag. 26)
- Inflazione, guerra e oscillazioni dei mercati hanno condizionato le aspettative degli intervistati e le loro intenzioni di investimento. Emergono sia una minore disponibilità a investire, soprattutto nelle forme più rischiose, sia un grande disorientamento su quali decisioni concretamente assumere che si sostanzia nel mantenimento dello status quo - (pag. 27).

- Per quanto concerne il possesso di strumenti finanziari, emerge una propensione verso investimenti più rischiosi da parte dei più giovani che, alla luce delle scarse conoscenze finanziarie, potrebbero affrontare il rischio più in ottica di gaming che di obiettivi di investimento - (pag. 28).
- In questo contesto, sia la consulenza professionale in senso lato sia la consulenza finanziaria propriamente detta non hanno registrato incrementi. I risparmiatori che più si affidano ai consulenti sono i giovani, i laureati e coloro che mostrano un alto livello di conoscenza finanziaria - (pag. 29)
- Grande importanza, seppure in calo rispetto al precedente rapporto, viene attribuita al tema della sostenibilità, anche se emerge una decrescita del livello di conoscenza percepita sulle tematiche di sviluppo sostenibile, ESG e finanza sostenibile - (pag. 30)
- La conoscenza percepita dei temi legati alla sostenibilità vede una associazione positiva con i giovani, il livello di istruzione, il reddito e il grado di conoscenza finanziaria - (pag. 30)
- L'importanza riconosciuta al tema della sostenibilità tarda a tradursi in scelte di investimento orientate ai prodotti finanziari sostenibili (solo il 3% degli intervistati dichiara di possederli) ma sembra incidere molto in termini di incremento delle intenzioni di investimento future (12,2%) - (pag. 32).
- Cresce costantemente nel tempo la domanda di educazione finanziaria e con essa aumenta la quota di coloro che ne vorrebbero l'inserimento a scuola (da 86,5% nel 2020 a 87,5% nel 2021 a 89,1% nel 2022) e sul luogo di lavoro (da 76,5% nel 2020 a 76,6% nel 2021 a 79,5% nel 2022) - (pag. 33)
- Il Comitato per l'Educazione Finanziaria vede aumentare ancora la propria notorietà nei 3 anni considerati (2020-2021-2022): 8,5% - 9,3% - 12,1%; così come quella del "Mese": 12,0% - 16,3% - 18,9%. Circa 1 Italiano su 10 sa che esiste una Strategia nazionale per l'educazione finanziaria - (pag. 41)
- Riguardo le priorità della Strategia Nazionale, molti ritengono che si debbano incoraggiare iniziative di educazione finanziaria per tutta la popolazione, indicato dal 53,3% del campione. Il secondo gruppo di riferimento sono i giovani indicato dal 34,7% - (pag 41).

Introduzione

Il Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria (di seguito Comitato), alla fine del suo primo triennio di mandato e alla vigilia della definizione di un nuovo Programma di attuazione della Strategia nazionale¹, aveva condotto nel giugno 2020 un'indagine tesa a cogliere gli effetti economici dell'emergenza COVID-19, la condizione finanziaria delle famiglie prima e dopo l'inizio della pandemia, la loro resilienza finanziaria e il loro livello di alfabetizzazione finanziaria, particolarmente importante per effettuare scelte economiche consapevoli in un periodo di difficoltà ed incertezza.

Nel 2021 l'indagine è stata ripetuta, con la stessa metodologia e sullo stesso campione (panel) con un questionario che ha permesso sia di aggiornare la situazione a un anno di distanza, sia di approfondire maggiormente i temi di conoscenza finanziaria, assicurativa e previdenziale e di esplorare nuovi argomenti come la sostenibilità.

Sempre nell'ottica di raccogliere elementi utili per indirizzare la Strategia del Comitato, nel 2022 è stata realizzata una nuova edizione dello studio, ricontattando i soggetti appartenenti al panel a cui è stato somministrato, ancora una volta, un questionario volto ad aggiornare i dati raccolti negli anni precedenti, ad indagare temi nuovi legati non solo all'impatto dell'inflazione e della guerra in Ucraina, ma anche ad alcuni aspetti previdenziali, il ricorso a consulenti finanziari e altro. Questa indagine rappresenta una importante ed unica iniziativa di raccolta dati su temi finanziari, assicurativi e previdenziali con un panel continuativo nel tempo.

Anche quest'anno i dati sono stati raccolti ed elaborati dall'istituto di ricerca BVA Doxa, incaricato dal Comitato dello svolgimento della rilevazione campionaria.

Il rapporto segue questo schema: all'inizio vengono riportati gli obiettivi e la metodologia dell'indagine, a seguire viene offerta una sintesi dei principali risultati, prosegue con l'evoluzione della situazione economica delle famiglie, l'analisi delle conoscenze finanziarie e della loro relazione con la fragilità e la resilienza delle famiglie, per poi continuare con le conoscenze assicurative e previdenziali, le scelte di investimento e l'orientamento alla sostenibilità e infine la domanda di educazione finanziaria e l'aggiornamento dei dati di notorietà del Comitato, del Mese per l'educazione Finanziaria e della Strategia nazionale.

Obiettivi dell'indagine

Il Comitato reputa di particolare rilevanza impegnarsi a fornire dati ai policy maker, all'opinione pubblica e alla comunità scientifica. Il duplice obiettivo di questa indagine è, pertanto, comunicare all'esterno l'importanza dell'educazione finanziaria e mettere a disposizione una banca dati aggiornata, che rispecchi l'attuale contesto economico, ricca di informazioni su conoscenze, comportamenti e attitudini finanziarie su un campione rappresentativo della popolazione italiana. Questi dati costituiscono una fonte molto utile per il Comitato, ad esempio, per pianificare le attività da svolgere. Inoltre, il Comitato ha necessità di disporre di un quadro disaggregato delle famiglie e delle loro scelte economiche, in particolare per individuare le fasce della popolazione più fragili economicamente e con livelli di competenze finanziarie al di sotto della media. L'identificazione di gruppi vulnerabili consentirà al Comitato di progettare per loro interventi e iniziative mirate. La misurazione è parte fondamentale della missione della Strategia nazionale, che si prefigge di promuovere l'educazione finanziaria, assicurativa e previdenziale per fornire a tutti i cittadini alcuni degli strumenti

¹ Per approfondimenti sulla Strategia nazionale e il Programma consultare il portale del Comitato: <http://www.quellocheconta.gov.it/it/chi-siamo/strategia-nazionale/>.

indispensabili per costruire un futuro sereno, sicuro e sostenibile per sé e le proprie famiglie. Pur in situazione di difficoltà, un livello di conoscenze finanziarie elevate ha rivestito e rivestirà sempre di più nel futuro un ruolo importante per sostenere le scelte economiche delle famiglie e aumentarne la resilienza finanziaria. La definizione di una Strategia nazionale, la sua implementazione e l'aggiornamento del Programma di attuazione prendono avvio ed evolvono da un attento esame dei dati per individuare i punti di forza e debolezza del sistema.

Approccio metodologico e campionamento

Il presente rapporto illustra la terza edizione di uno studio condotto per la prima volta nel giugno 2020, quando erano state realizzate 5.011 interviste online ad un campione nazionale rappresentativo di individui di 18 anni ed oltre, responsabili della gestione dell'economia familiare e/o più informati sulle questioni economico/finanziarie della famiglia (di seguito anche capofamiglia, decisore finanziario o intervistato)².

Per le edizioni 2021 e 2022 dello studio sono state ricontattate le stesse famiglie e, per quanto possibile, reintervistate le stesse persone, allo scopo di conferire un carattere di longitudinalità all'indagine. Il fatto di aver reintervistato a un anno di distanza gli stessi soggetti e di disporre quindi di dati "panel" permette di delineare un quadro accurato della situazione, produrre dati ben confrontabili nel tempo e cogliere in modo puntuale i segnali di cambiamento e novità. I dati panel permetteranno anche studi ed analisi più accurati da parte dei ricercatori rispetto a campioni "cross-section".

Il tasso di *redemption* annuale si aggira intorno all'80%, a conferma del buon livello di coinvolgimento delle famiglie e delle persone ingaggiate.

Per rendere la distribuzione del campione intervistato aderente a quella dell'universo di riferimento (rappresentato, appunto, dai responsabili delle questioni economico-finanziarie delle famiglie, di qualsiasi età, ceto sociale, regione e tipologia di comune) e migliorarne così il livello di rappresentatività, i dati raccolti sono stati ponderati secondo le variabili considerate più significative a tale scopo.³ I dati della terza edizione dello studio sono stati raccolti nel mese di giugno 2022.

La numerosità campionaria utilizzata (5000 casi) garantisce un margine d'errore massimo dell'1,9%, ad un livello di confidenza del 95%.⁴

² Le persone da intervistare erano state estratte da un panel proprietario di BVA Doxa, comprendente circa 120.000 iscritti. Gli individui invitati a partecipare all'indagine erano stati selezionati secondo quote di genere, età, area geografica e ampiezza del comune. Il panel BVA Doxa risiede su una piattaforma web progettata e sviluppata ad hoc per rispondere alle specifiche esigenze di ricerca sociale e di marketing, con reclutamenti sia online che offline ed una gestione continua e costante da parte di un team dedicato.

³ Età, ampiezza comune, regione e livello di istruzione (fonte ISTAT); presenza figli 0-14 anni, reddito e professione (fonte BVA Doxa).

⁴ Ciò significa che in corrispondenza di una frequenza percentuale di una risposta fornita a una domanda dell'indagine nell'intorno del 50% (dove il margine d'errore assume il valore massimo) ripetendo l'indagine 100 volte possiamo essere confidenti che, almeno 95 volte, otterremo una percentuale che differisce per non più di 1,9 punti percentuali.

La situazione economico-finanziaria delle famiglie nel 2022 e l'impatto della guerra e dell'inflazione

Per comprendere l'evoluzione della situazione economico-finanziaria delle famiglie italiane a più di due anni dallo scoppio della pandemia occorre considerare attentamente la nuova fase congiunturale che le famiglie si trovano a fronteggiare. Il 2021 è stato un anno di ripresa economica, favorito dal miglioramento delle condizioni sanitarie indotto dall'ampia adesione della popolazione alla campagna vaccinale anti-COVID. Nel 2021 il prodotto interno lordo (PIL) in Italia è aumentato del 6,6%, con un incremento anche più robusto nel nord del paese. La ripresa economica si è riflessa sull'aumento dell'occupazione che ha sostenuto il reddito disponibile delle famiglie (salito del 2,1% in termini reali). Anche le misure di contrasto alla pandemia hanno sostenuto il reddito delle famiglie e contribuito a mitigare la povertà: la percentuale di famiglie povere si è lievemente ridotta, al 7,5%, dal 7,7% del 2020. La ripresa economica è stata accompagnata inizialmente da un graduale e fisiologico rialzo dell'inflazione (all'1,9% nella media del 2021). Lo scoppio della guerra in Ucraina alla fine di febbraio 2022 ha drasticamente mutato il clima di fiducia di famiglie e imprese, anche in conseguenza dell'impennata dei prezzi dell'energia (saliti di oltre il 40% all'inizio dell'estate 2022) e dei prodotti alimentari (con incrementi del 10%), due categorie di beni che hanno un peso particolarmente elevato nel paniere di consumo delle famiglie meno abbienti, che hanno subito quindi una maggiore perdita di potere di acquisto. Sono peggiorate le attese delle famiglie riguardo alla situazione economica, sia personale sia generale ed è aumentata l'incertezza (cfr. Banca d'Italia, Relazione annuale, 2022)⁵. Le previsioni di crescita per l'anno in corso indicano un tasso di incremento del PIL dimezzato rispetto allo scorso anno.

La presente indagine, svolta all'inizio dell'estate, sembra cogliere appieno il peggioramento del clima di fiducia delle famiglie e la maggiore incertezza rispetto al 2021 sull'andamento futuro dell'economia (tab. 1A).

Tab.1A - In una scala da 1 a 10, quanto ti sentivi fiducioso per il futuro prima che scoppiasse la guerra in Ucraina e quanto lo sei adesso? Valori medi su scala 1-10

	prima della guerra	Adesso	diff. adesso-prima della guerra
Totale	6,56	4,49	-2,07
Uomini	6,69	4,62	-2,07
Donne	6,34	4,27	-2,07
18-34	6,35	4,85	-1,50
35-44	6,33	4,60	-1,73
45-54	6,56	4,64	-2,02
55-64	6,71	4,20	-2,51
65+	6,73	4,30	-2,43

⁵ https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/relazione-annuale/2021/rel_2021.pdf#nameddest=box-08

Guardando i dati si evince, in primis, che anche prima della guerra gli italiani guardavano al futuro con poca fiducia: la media su scala 1-10 è pari a 6,56 e in nessun segmento della popolazione si avvicinava al 7. In seguito allo scoppio della guerra la fiducia è diminuita precipitosamente, scendendo in media di oltre 2 punti (da 6,56 a 4,49). Interessante notare che prima della guerra la fiducia era più alta nelle fasce d'età più elevata, mentre dopo lo scoppio la situazione si è capovolta e gli over 54 mostrano i cali più vistosi (da 6,71 a 4,20 nella fascia 55-64 e da 6,73 a 4,30 nella fascia over 64).

Agli effetti della guerra si aggiungono quelli dell'inflazione che, oltre a spiegare in parte il calo della fiducia, si concretizzano in un generale calo dei consumi, come si può vedere dalla Tab. 1B, in cui sono elencate tutte le azioni messe in atto dalle famiglie per contrastare gli aumenti dei prezzi.

Tab. 1B - *Quali di questi comportamenti la tua famiglia ha adottato per contrastare i recenti aumenti dei prezzi?*

Riducendo i consumi dei beni che considero superflui	54,5%
Mantenendo lo stesso livello di consumo ma acquistando prodotti meno costosi (ad esempio facendo la spesa nei discount o nei supermercati che offrono prodotti meno costosi es. LIDL, MD, Eurospin, ecc)	33,6%
Modificando le proprie abitudini di risparmio	27,1%
Riducendo i consumi dei beni di alimentari più costosi (ad esempio frutta e verdura)	26,0%
Ricorrendo al risparmio accumulato	20,1%
Rinviando/rinegoziando pagamenti (bollette, rate debito, affitto, ...)	10,2%
Chiedendo aiuto/prestito a parenti e amici	6,6%
Chiedendo un prestito a banche e finanziarie	6,1%
Vendendo/impegnando beni di famiglia	4,9%
Chiedendo anticipazione/riscatto del capitale accumulato nelle forme di previdenza complementare	2,6%
Chiedendo il riscatto anticipato della polizza vita	1,9%
Non abbiamo modificato le nostre abitudini	14,6%

Fra i comportamenti per far fronte all'inflazione, si nota non solo la riduzione dei consumi, ma anche un cambio delle abitudini d'acquisto, propendendo per prodotti alimentari meno costosi (26,0%) e canali di vendita più a buon mercato (33,6%). Ove possibile, gli italiani hanno anche rinviato o negoziato pagamenti di bollette, affitti, rate, ecc. (10,2%) e chiesto prestiti sia a parenti/amici (6,6%) che a banche e finanziarie (6,1%). Non sono mancati casi di vendita/impegno di beni di famiglia (4,9%), richieste di anticipazioni di capitali accumulati nelle forme di previdenza complementare (2,6%) e riscatti polizze vita (1,9%).

Nel complesso, come vedremo più nel dettaglio, dall'indagine emerge una maggiore difficoltà delle famiglie a compiere scelte economico-finanziarie, in un contesto di elevata inflazione e forti oscillazioni dei mercati finanziari. Il peggioramento è più evidente tra le categorie più fragili della popolazione: le donne, le famiglie a basso reddito, i residenti al sud e coloro che hanno un basso grado di istruzione.

Soddisfazione per la propria situazione economico-finanziaria

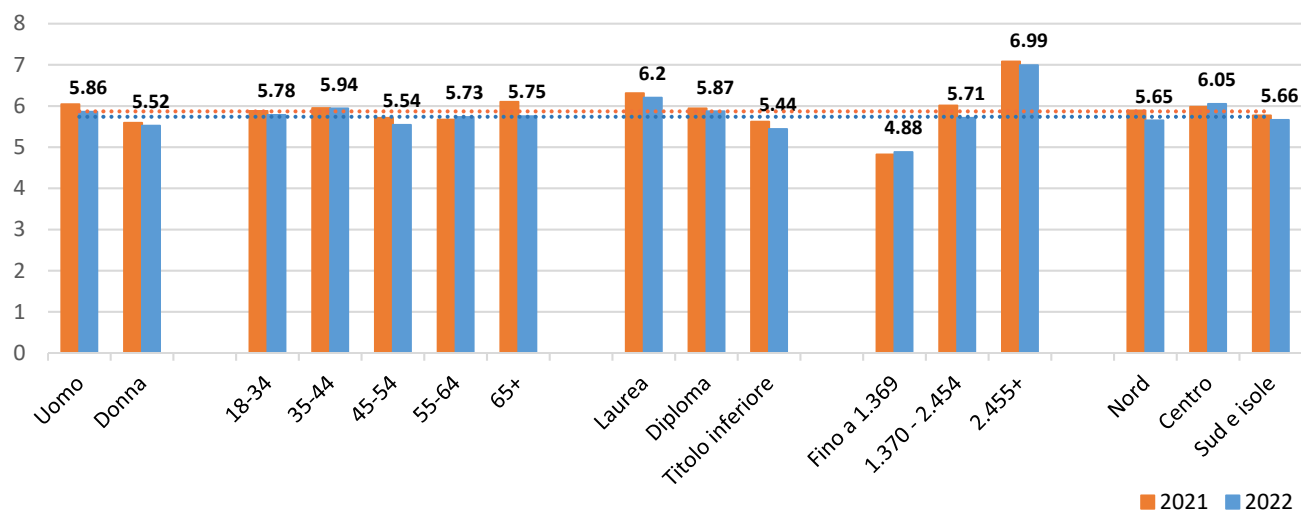
Entrando più nel dettaglio sul tema della soddisfazione per la propria situazione economico-finanziaria, dall'indagine emerge che nel 2022 rimane basso il grado di soddisfazione medio delle famiglie italiane per la propria condizione economico-finanziaria (5,74, su scala 1-10) e si è interrotto il miglioramento che si era registrato tra il 2020 e il 2021, come illustrato nella Tab. 2A (la differenza è statisticamente significativa):

Tab. 2A - Quanto ti ritieni soddisfatto della situazione economico-finanziaria della tua famiglia? (1=per nulla e 10=moltissimo)

	2020	2021	2022
Media	5,59	5,87	5,74

Le donne sono mediamente meno soddisfatte degli uomini. I livelli di soddisfazione inferiori si registrano tra gli individui con basso reddito e con bassi livelli di istruzione (Fig. 1).

Fig. 1 - Soddisfazione per la situazione economico-finanziaria della propria famiglia

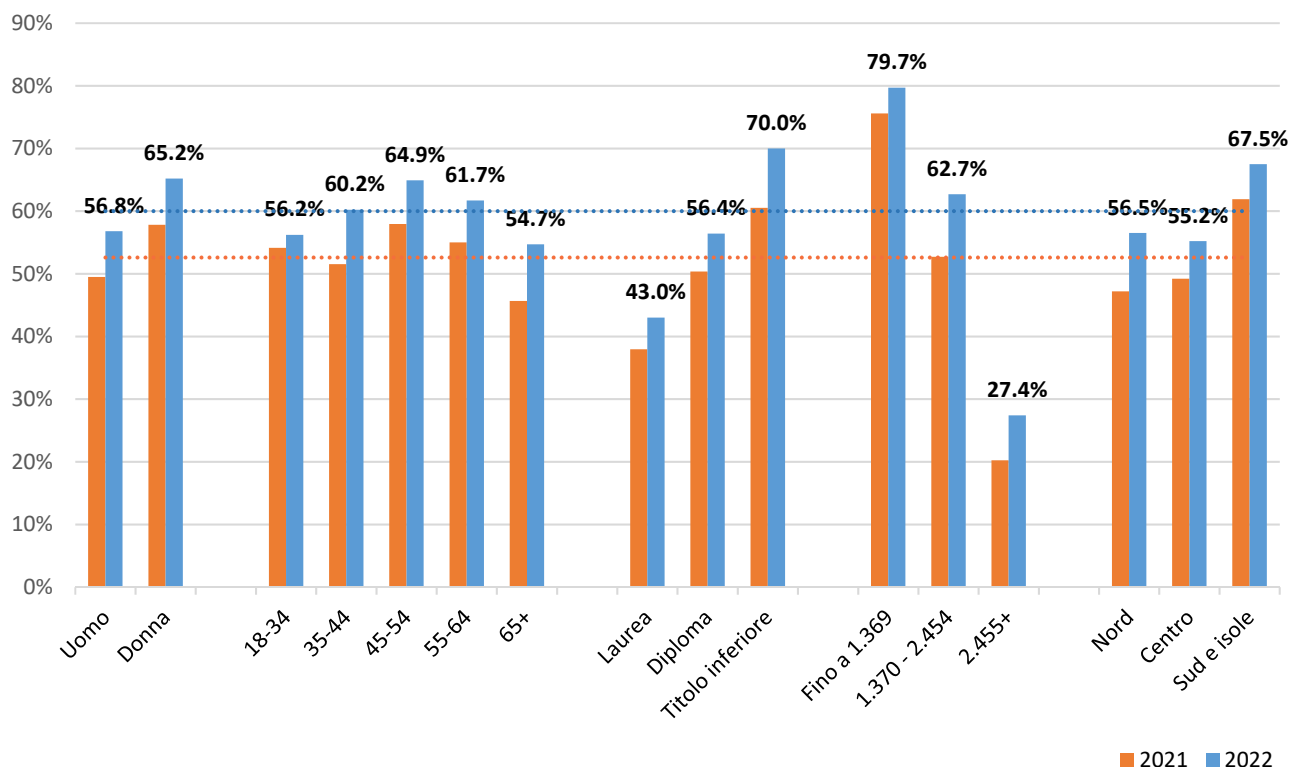


Reddito a disposizione

La percentuale delle famiglie che arrivano con difficoltà alla fine del mese, che era scesa di 5 punti percentuali dal 2020 al 2021, è tornata a salire nel 2022, superando addirittura il valore del 2020. Anche in questo caso, le difficoltà si registrano maggiormente tra coloro che hanno redditi bassi, titoli di studio inferiori e risiedono al Sud. In media, le donne risultano maggiormente in difficoltà degli uomini (Tab. 2B e Fig. 2).

Tab.2B - Il reddito a disposizione della famiglia permette di arrivare alla fine del mese:

	2020	2021	2022
con difficoltà	57,6%	52,6%	60,0%
abbastanza facilmente	25,3%	30,8%	27,9%
facilmente	17,0%	16,6%	12,1%

Fig. 2 - Il reddito a disposizione permette di arrivare con difficoltà alla fine del mese


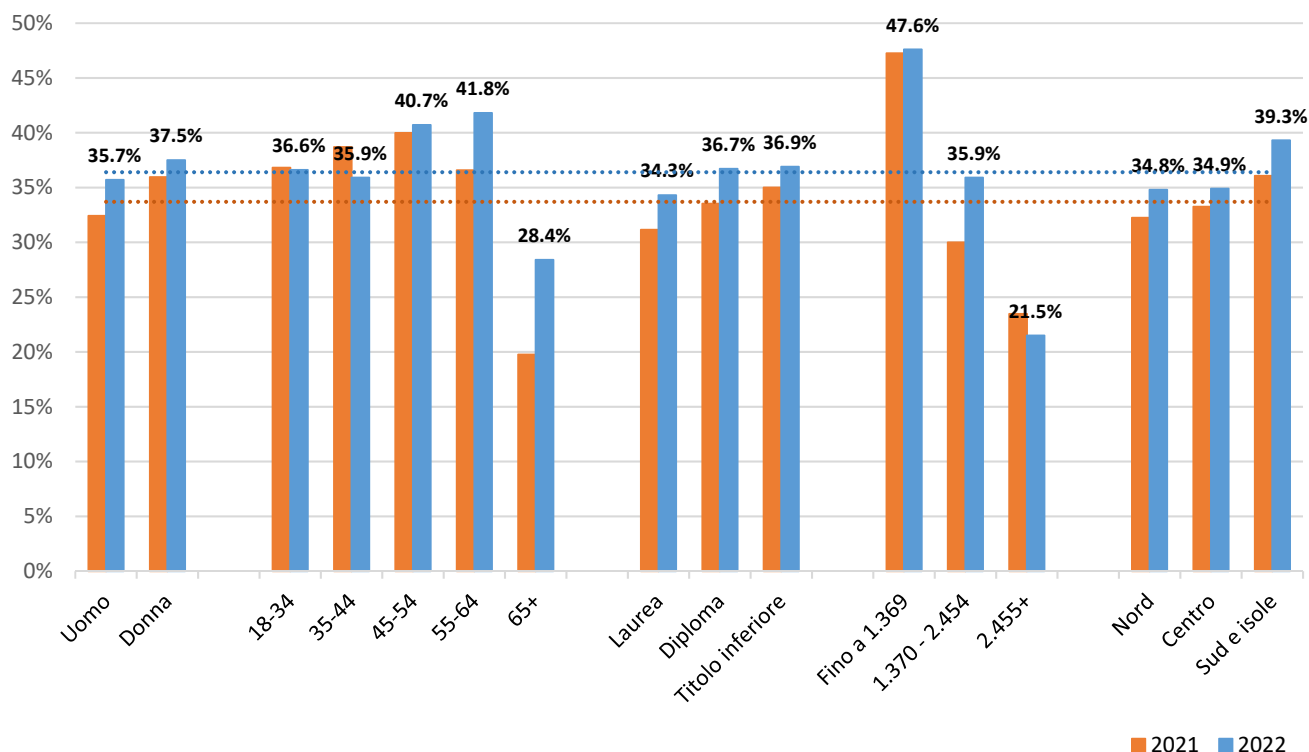
Variazione del reddito dall'inizio dell'emergenza COVID

La maggiore difficoltà ad arrivare a fine mese è riconducibile anche ad una prevalenza di un reddito stazionario o in diminuzione rispetto all'inizio dell'emergenza COVID, a fronte di un aumento del costo della vita. La percentuale delle famiglie il cui reddito è diminuito dall'inizio dell'emergenza, che era scesa di 13 punti percentuali dal 2020 al 2021, è tornata a salire nel 2022, restando comunque ben al di sotto del valore del 2020. La percentuale di famiglie il cui reddito è aumentato ha continuato a crescere, ma resta comunque molto piccola (Tab. 3).

Tab.3 - Pensa a tutte le fonti di reddito della tua famiglia (redditi da lavoro, affitti, rendite da capitale, ecc.). Dall'inizio dell'emergenza COVID, il reddito della tua famiglia è:

	2020	2021	2022
aumentato	2,0%	4,8%	7,6%
rimasto invariato	51,0%	61,5%	56,0%
diminuito	47,0%	33,7%	36,4%

Diminuzioni di reddito si registrano maggiormente tra i percettori di redditi bassi, tra i residenti del Sud e Isole e più frequentemente tra le donne che tra gli uomini. Le differenze rispetto al titolo di studio sono invece piccole. Viceversa, sono meno colpiti i redditi alti e quelli degli over 65 (Fig. 3).

Fig. 3 - Dall'inizio dell'emergenza COVID, il reddito è diminuito


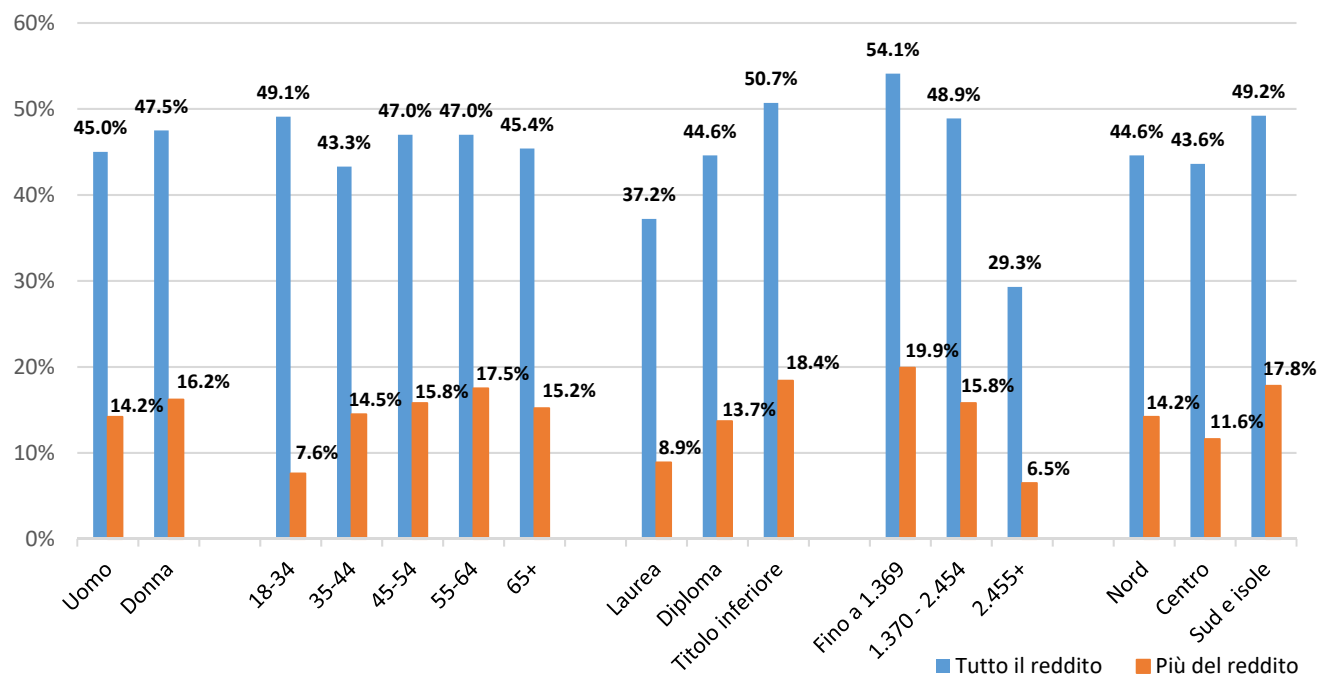
Risparmio dall'inizio dell'emergenza COVID

Coerentemente con la maggiore difficoltà ad arrivare alla fine del mese, nel 2022 si è ridotta la capacità di risparmio delle famiglie. La percentuale di famiglie che dichiara di aver speso meno del proprio reddito è scesa nel 2022 (a 39,1%), portandosi leggermente al di sotto del dato 2020, mentre la percentuale di famiglie che ha speso più del reddito, anch'essa scesa dal 2020 al 2021, nel 2022 ha superato addirittura il valore del 2020 (arrivando a 14,9%; Tab. 4). Le donne, le famiglie a basso reddito e con titoli di istruzione inferiore e residenti al Sud sono quelle che faticano maggiormente ad arrivare alla fine del mese (Fig. 4).

Tab. 4 - Pensa a tutte le fonti di reddito della tua famiglia (redditi da lavoro, affitti, rendite da capitale, ecc.). Potresti dirmi se la tua famiglia dall'inizio dell'emergenza COVID:

	2020	2021	2022
ha speso meno del reddito	39,6%	44,9%	39,1%
ha speso tutto il reddito	46,3%	43,3%	46,0%
ha speso più del reddito	14,2%	11,8%	14,9%

Fig. 4 - Dall'inizio dell'emergenza COVID, ha speso:



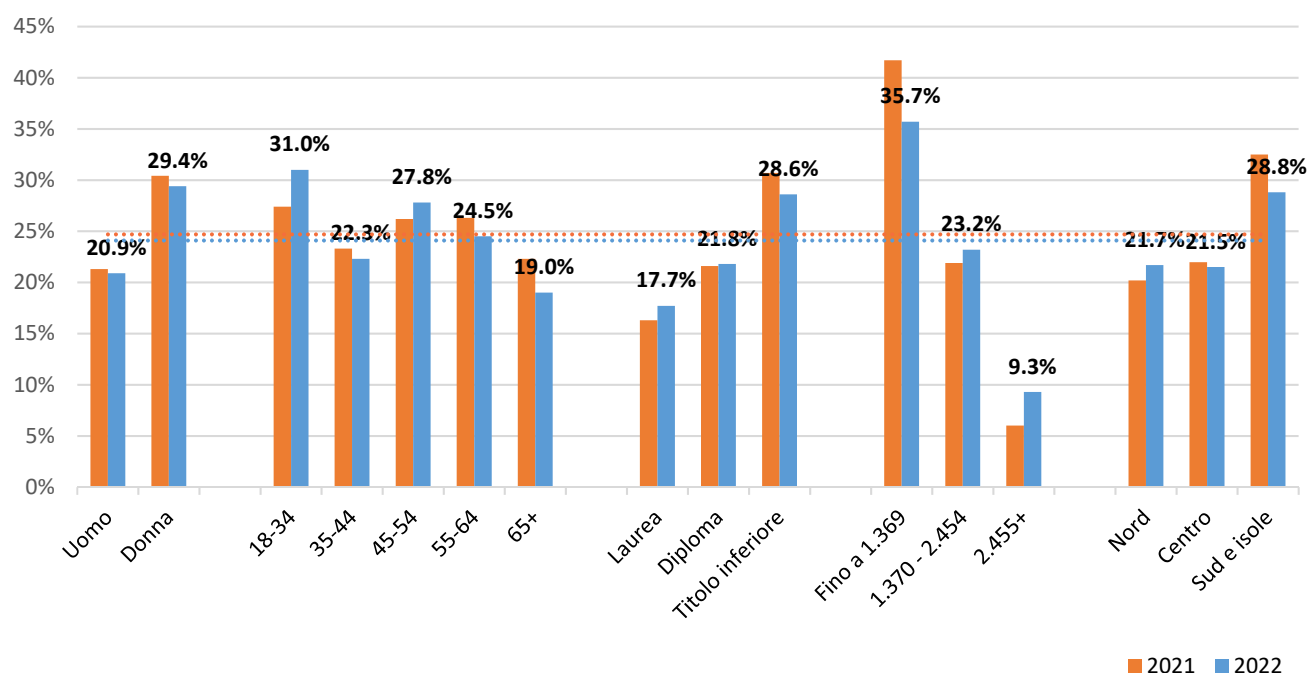
Fragilità finanziaria

Uno dei principali indicatori per valutare il grado di fragilità finanziaria delle famiglie è la capacità di fare fronte a spese impreviste di media entità (2.000 euro). E' una buona misura della situazione dei bilanci famigliari e anche dello stato di benessere o malessere finanziario delle famiglie. Nel 2022, la percentuale di intervistati che è certa di poter rimediare 2.000 euro entro un mese per una spesa imprevista, che era salita di 6 punti percentuali dal 2020 al 2021, è scesa di 2,4 punti dall'anno scorso.

Tab.5 - Se dovesse presentarsi una necessità imprevista, quanto ti senti sicuro/a di poter rimediare 2.000 euro entro un mese per farvi fronte?

	2020	2021	2022
Sono certo che ci riuscirei	34,0%	40,0%	37,6%
Probabilmente ci riuscirei	29,4%	30,2%	31,8%
Probabilmente/sono certo che non ci riuscirei	30,7%	24,7%	24,1%
Non so	5,9%	5,1%	6,5%

Fig. 5 - Probabilmente/è certo che non riuscirebbe a rimediare 2.000€ entro un mese



Le differenze tra i vari sottogruppi sono molto marcate. Tra coloro che avrebbero maggiori difficoltà a reperire 2.000 euro vi sono le donne, i giovani, le famiglie con basso livello di educazione, le famiglie con basso livello di reddito (il 35,7%, a fronte del 9,3% delle famiglie con redditi più elevati) e i residenti nel Sud e isole.

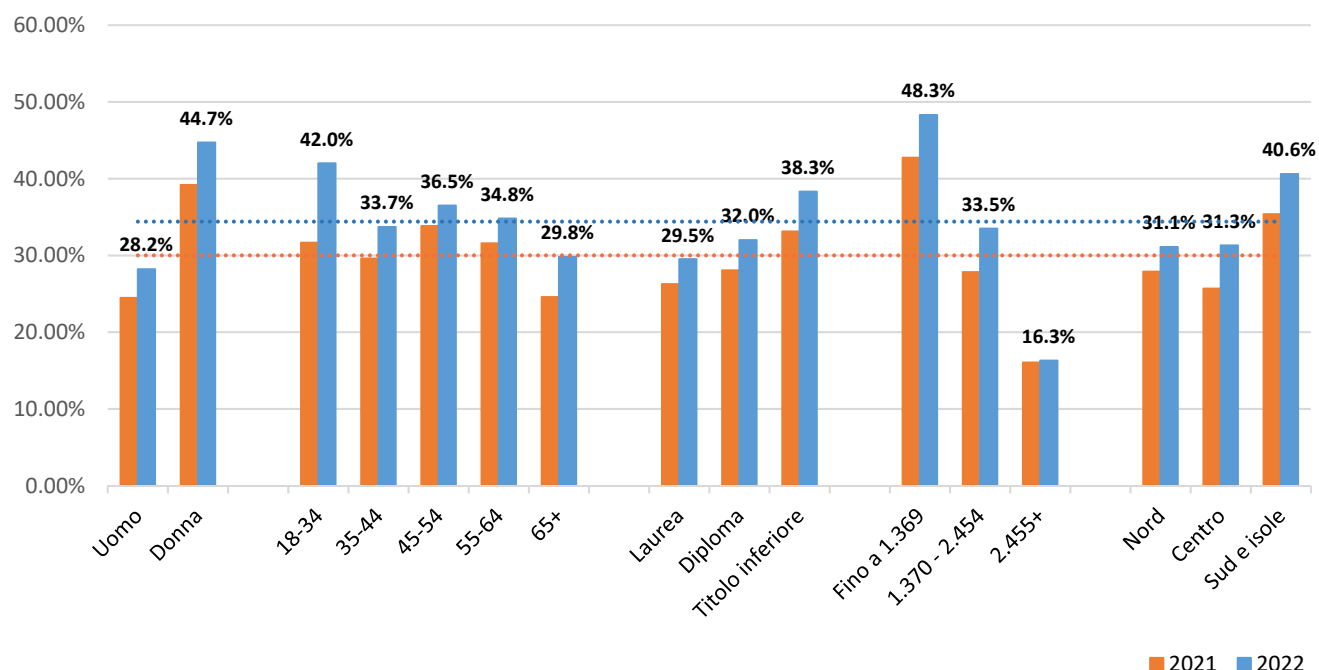
Ansia finanziaria

In un contesto di maggiore incertezza, aumento dell’inflazione e rallentamento economico, è tornata a crescere l’ansia finanziaria: nel 2022 più di un terzo dei decisori economici (il 34,4%) dichiara che pensare alla propria situazione finanziaria genera ansia. Tale quota si era ridotta al 30% nel 2021 (tab. 6). L’aumento dell’ansia finanziaria è più evidente proprio tra le famiglie a basso reddito (48,3%), le donne (44,7%) e i giovani (42%). Inoltre, l’ansia finanziaria è più diffusa tra i residenti al sud e tra coloro che hanno un basso titolo di studio (Fig. 6). Come visto sopra, sono anche le fasce della popolazione che hanno più difficoltà ad arrivare alla fine del mese ed a far fronte a situazioni di emergenza.

Tab.6 - Quanto sei d'accordo o in disaccordo con l'affermazione "Pensare alla mia situazione finanziaria mi genera ansia"
(1= fortemente in disaccordo, 3=né in accordo né in disaccordo, 5=completamente d'accordo)

	2020	2021	2022
in disaccordo	29,5%	32,6%	27,1%
né in accordo né in disaccordo	35,8%	37,4%	38,5%
d'accordo	34,8%	30,0%	34,4%

Fig. 6 - Pensare alla mia situazione finanziaria mi genera ansia

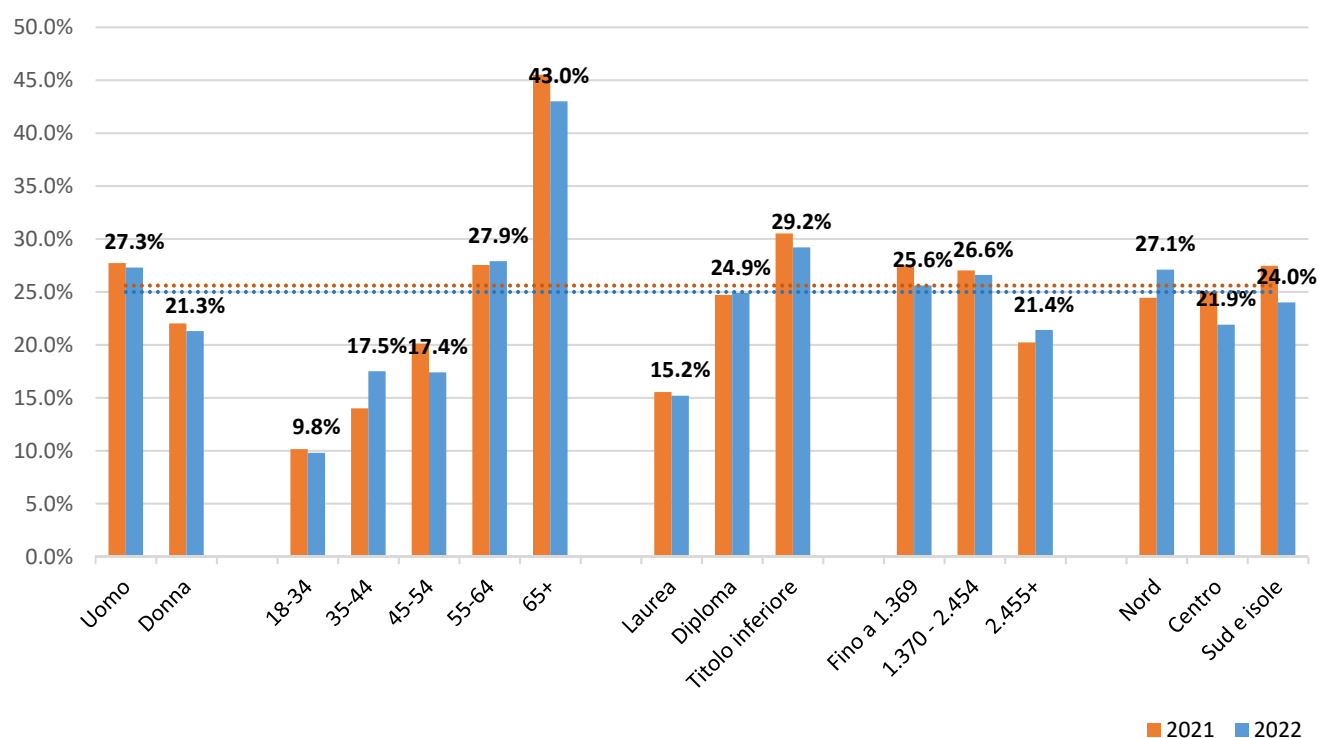


Revisione degli obiettivi di medio-lungo periodo

Circa 4 famiglie su 10 (40,6%) dichiarano che hanno modificato i propri obiettivi di medio-lungo periodo del tutto o in parte, una percentuale significativamente superiore a quella del 2021 e comparabile al livello del 2020 (Tab. 7). La percentuale di chi ha riveduto gli obiettivi è particolarmente elevata per i più giovani (18-34 anni) e per quelli dai 45 ai 54 anni. Le donne dichiarano di aver rivisto i propri piani più spesso degli uomini, così come i percettori di redditi bassi e i residenti al Sud e Isole. E' importante sottolineare che ben una famiglia su quattro continua a dichiarare di non avere obiettivi di medio-lungo termine; ciò è particolarmente vero tra coloro con basso titolo di studio e di reddito (Fig. 7). L'alta percentuale tra gli over 65 è probabilmente dovuta al più basso orizzonte temporale degli anziani rispetto ai giovani.

Tab.7 - Dall'inizio dell'emergenza COVID la tua famiglia ha cambiato i suoi obiettivi di medio-lungo periodo (es. l'acquisto della casa, l'educazione dei figli, la sottoscrizione di un'assicurazione o di un piano pensionistico)?

	2020	2021	2022
Sì, totalmente/in parte	40,4%	35,1%	40,6%
No, rispetteremo i nostri obiettivi	30,1%	34,9%	30,3%
Non abbiamo obiettivi di medio-lungo periodo	25,6%	25,6%	25,0%
Non so	3,9%	4,4%	4,0%

Fig. 7 - Non ha obiettivi di medio-lungo periodo


Fattori di stress finanziario

In linea con il contesto esterno, i principali fattori di stress finanziario in questo periodo sono rappresentati dall'aumento dei prezzi dei beni alimentari ed energetici (55%), dalla paura di non avere risparmi sufficienti per affrontare le emergenze (24,6%) e dalle forti oscillazioni dei mercati finanziari (19,8%) come illustrato dalla Tabella 8.

Tab.8 - Quali sono per te i principali fattori di stress finanziario in questo periodo?

	2022
L'aumento dei prezzi dei beni alimentari e/o energetici (gas, luce ecc.)	55,0%
Non avere risparmi da parte per affrontare le emergenze	24,6%
Le forti oscillazioni del mercato finanziario	19,8%
Non riuscire a pagare le spese (bollette, affitto ...)	17,4%
L'aumento dei tassi d'interesse	15,7%
Non riuscire a mettere da parte risorse per la pensione	14,9%
Non riuscire a pagare i debiti (mutuo, rate ...)	13,5%
Non sto soffrendo di stress finanziario	9,0%
Non sono preoccupato della situazione economica in generale	4,9%

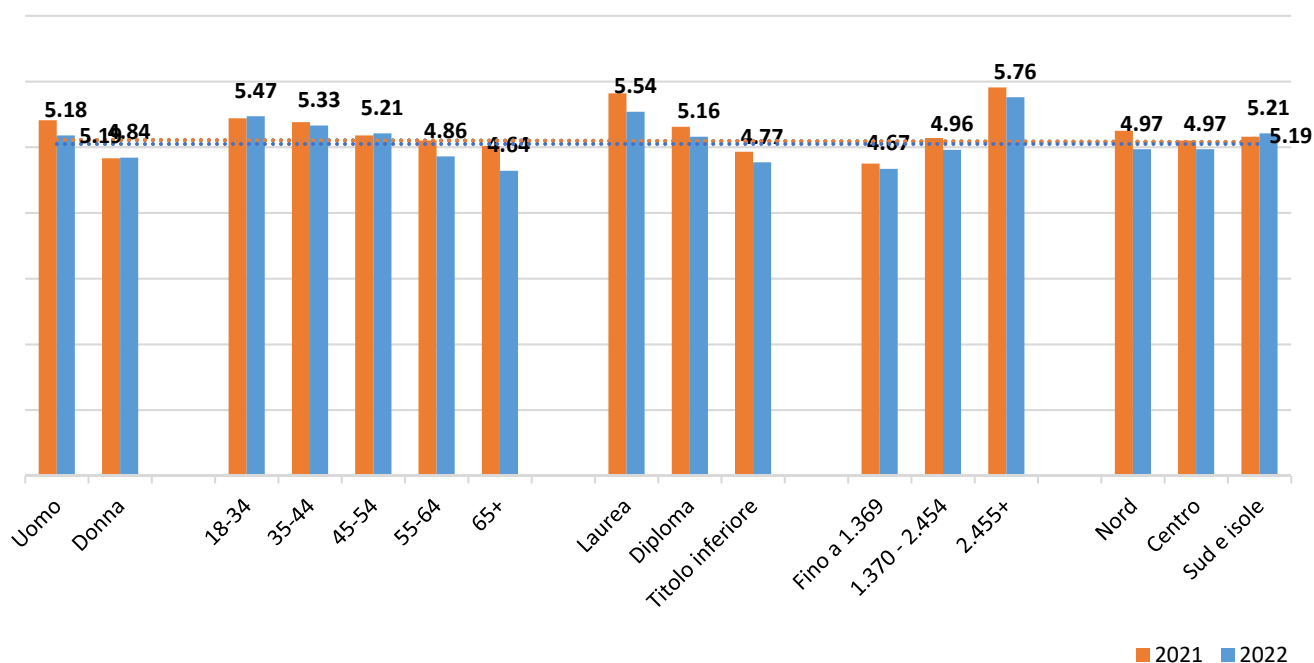
Le conoscenze finanziarie, assicurative e previdenziali degli italiani

Le conoscenze finanziarie percepite rimangono molto basse, al di sotto della sufficienza e mostrano un andamento decrescente nel tempo (da 5,64 nel 2020 a 5,05 nel 2022, su una scala 1-10), coerente con il crescere della complessità della situazione economica generale e dei cambiamenti repentini come l'aumento dell'inflazione o lo scoppio della guerra in Ucraina (Tab. 9 e Fig. 9). È interessante notare che le conoscenze sono nel complesso basse anche tra coloro che hanno redditi e titoli di studio più elevati.

Tab.9 - Su una scala da 1 a 10, dove 1 significa molto basso e 10 significa molto alto, che punteggio daresti al tuo livello di conoscenze finanziarie?

	2020	2021	2022
Media	5,64	5,19	5,05

Fig. 9 - Autovalutazione del livello di conoscenza finanziaria



Guardando alle conoscenze specifiche sui cinque concetti di base, inflazione, tasso di interesse semplice e composto, diversificazione del rischio e relazione rischio-rendimento, si registrano lievi miglioramenti ma che non sono generalmente statisticamente significativi. Il concetto più familiare è quello dell'inflazione, conosciuto dal 71,9% dei decisori economici, che dichiarano di sapere di cosa si parla. Rimangono più ostici i concetti di tasso di interesse composto (solo il 40,6% degli intervistati dichiara di sapere di cosa si parla) e semplice (45,0%). Rispetto ai concetti di diversificazione del rischio e di relazione tra rischio e rendimento, il 56,8% e il 49,7% rispettivamente sa di cosa si parla, un dato coerente con la percentuale di partecipazione dei decisori economici ai mercati finanziari (Tab. 10).

Tab.10 - Hai mai sentito parlare prima d'ora di:

		2020	2021	2022
Tasso di interesse semplice	Sì ma solo per sentito dire	33,5%	33,4%	36,7%
	Sì e so di cosa si parla	45,8%	46,0%	45,0%
	No	20,7%	20,6%	18,3%
Tasso di interesse composto	Sì ma solo per sentito dire	32,7%	32,2%	35,0%
	Sì e so di cosa si parla	37,6%	39,9%	40,6%
	No	29,7%	28,0%	24,5%
Inflazione	Sì ma solo per sentito dire	22,8%	22,8%	23,8%
	Sì e so di cosa si parla	71,2%	71,0%	71,9%
	No	6,0%	6,2%	4,4%
Diversificazione del rischio	Sì ma solo per sentito dire	24,5%	24,6%	26,2%
	Sì e so di cosa si parla	55,9%	56,7%	56,8%
	No	19,6%	18,8%	17,0%
Relazione rischio-rendimento	Sì ma solo per sentito dire	28,5%	28,1%	28,4%
	Sì e so di cosa si parla	48,2%	48,0%	49,7%
	No	21,9%	23,9%	21,9%

Considerando invece le conoscenze effettive sui tre concetti di base, inflazione, tasso di interesse e diversificazione del rischio, anche noti come le “big three”, si nota uno scostamento nell’ordinamento della conoscenza effettiva rispetto a quella percepita. Circa il 70% delle persone risponde correttamente alle domande sul tasso di interesse, il 66.8% risponde correttamente alla domanda sugli effetti dell’inflazione sul potere di acquisto e poco più del 63% dei rispondenti comprende il concetto di diversificazione del rischio. Le variazioni nel triennio non sono statisticamente significative, indicando che le conoscenze sono rimaste stabili nel tempo.

Tab.11 - Big three (percentuali di risposte corrette)

	2020	2021	2022
Tassi di interesse	72,8%	70,6%	70,8%
Inflazione	68,1%	67,1%	66,8%
Diversificazione	62,3%	63,3%	63,8%

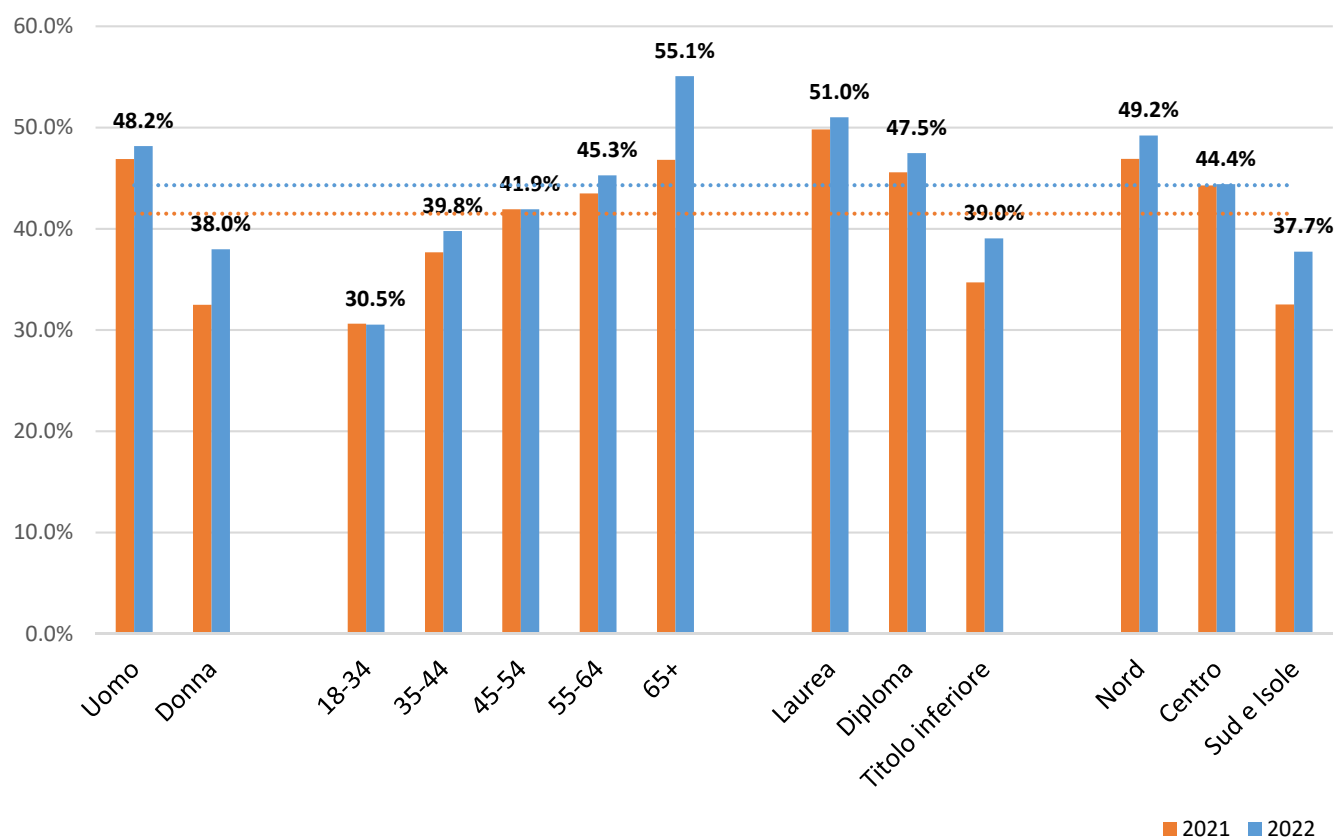
Nel complesso la conoscenza finanziaria rimane contenuta: considerando le risposte esatte a tutte le tre le domande (alta conoscenza; Tab. 12), notiamo che in media il 44,3% dei decisori economici possiede una elevata conoscenza, un dato in linea con quello del 2020 e in discreto aumento rispetto al 2021, quando questa percentuale era uguale al 41,5%.

Tab.12 - Big three (percentuale di risposte corrette a tutte e 3 le domande)

2020	2021	2022
44,6%	41,5%	44,3%

Ma il dato più rilevante è relativo alla quota ridotta di individui con una alta conoscenza (che, ricordiamo, viene assegnata a coloro che rispondono correttamente alle big three) fra i giovani (under 34), dove il dato cala al 30,5%. Inoltre, una elevata alfabetizzazione finanziaria è più rara tra le donne (38,0%), tra i residenti nel sud e isole (37,7%) e tra i soggetti con un basso titolo di studio (39,0%).

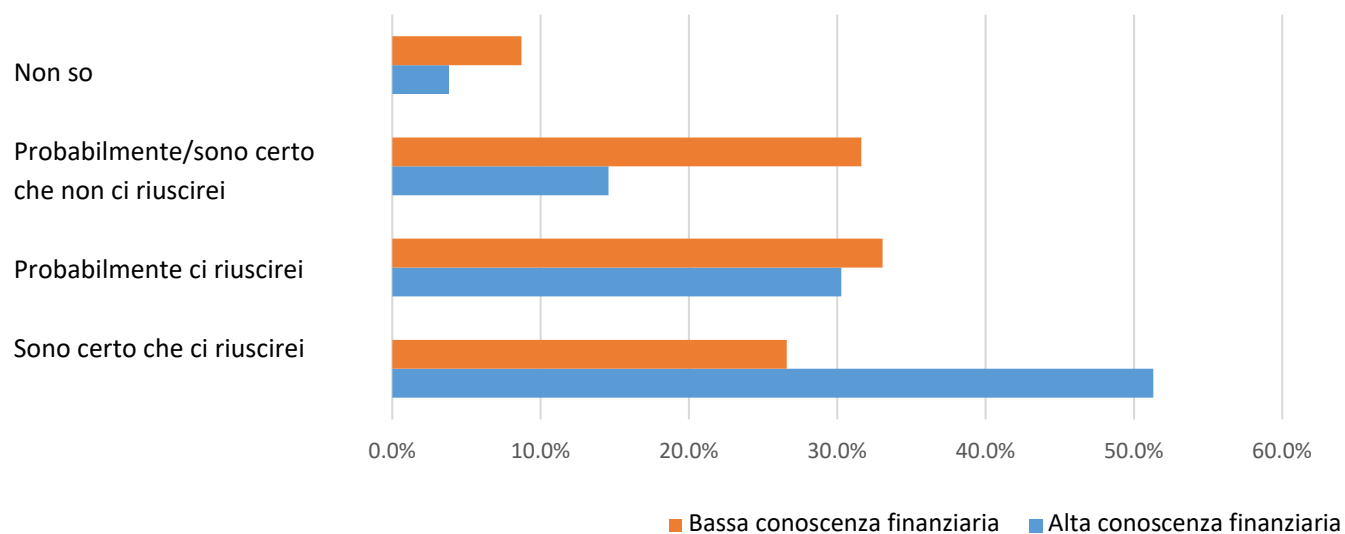
Fig. 10 - Indice di conoscenza finanziaria ottenuto con le "big three": percentuale di individui con alta conoscenza (risposta esatta a tutte e 3 le domande)



Se confrontiamo la conoscenza finanziaria con i comportamenti, vediamo che la fragilità finanziaria si accompagna con un basso livello di conoscenze finanziarie; infatti, i decisori con bassa conoscenza finanziaria dichiarano più spesso di avere difficoltà a far fronte a spese impreviste e ad arrivare alla fine del mese; una bassa conoscenza finanziaria si accompagna inoltre con una maggiore ansia finanziaria (Fig. 11 a-c).

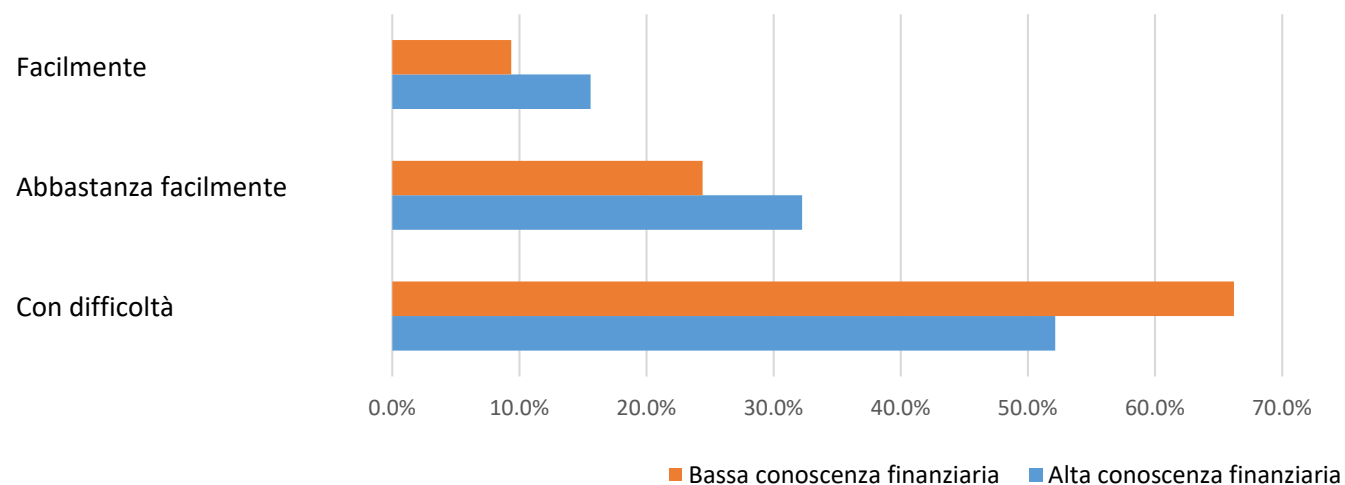
Spese impreviste: analisi per livello di conoscenza finanziaria

Fig. 11a - Capacità di rimediare 2000€ entro un mese per una spesa imprevista, secondo il livello di conoscenza finanziaria



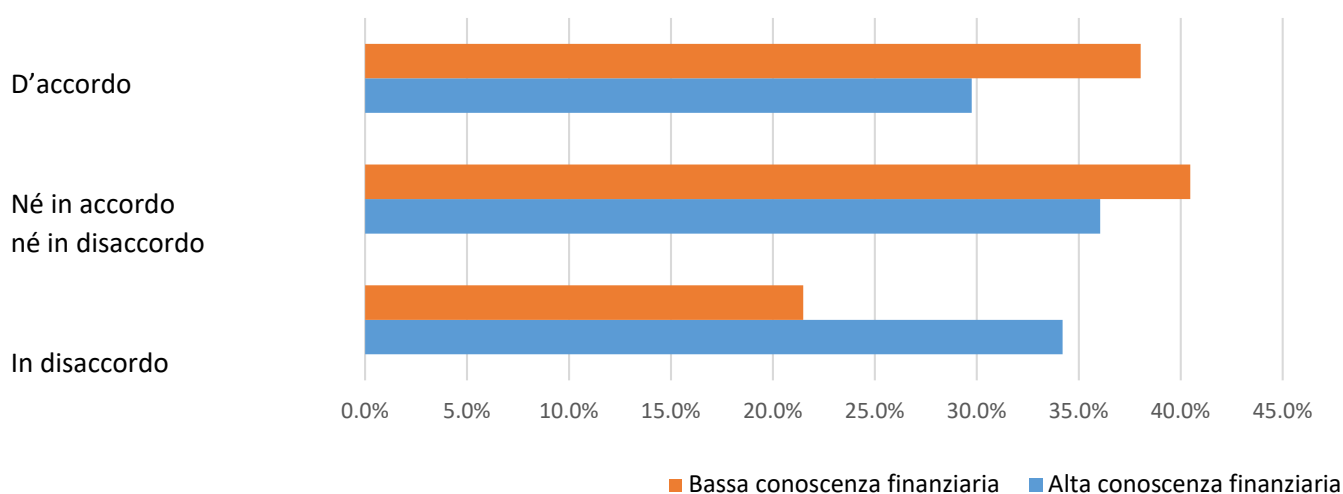
Arrivare a fine mese: analisi per livello di conoscenza finanziaria

Fig. 11b - Possibilità di arrivare a fine mese col reddito a disposizione, secondo il livello di conoscenza finanziaria



Ansia finanziaria: analisi per livello di conoscenza finanziaria

Fig. 11c - "Pensare alla mia situazione finanziaria mi genera ansia" - secondo il livello di conoscenza finanziaria



Conoscenze assicurative

Anche il livello delle conoscenze assicurative si attesta su livelli bassi. Relativamente all'andamento nel tempo delle auto-valutazioni, gli esiti tra il 2020 e il 2022 mostrano una sostanziale stabilità dei *deficit* conoscitivi percepiti. Ad esempio, solo poco più della metà degli intervistati sa cosa sia il capitale assicurato (Tab 13a).

Tab. 13a - Hai mai sentito parlare prima d'ora di capitale assicurato?

	2020	2021	2022
Si ma solo per sentito dire	30,2%	29,0%	31,2%
Si e so di cosa si parla	56,8%	57,4%	56,9%
No, mai sentito prima d'ora	13,1%	13,6%	11,9%

La conoscenza di questo concetto evidenzia un gap di genere a sfavore delle donne (di quasi 9 punti) e una minore conoscenza fra i giovani. I gruppi che dichiarano una più ampia conoscenza del concetto di capitale assicurato sono quelli connotati da più alti livelli di istruzione e residenti al Nord (Tab. 13b).

Tab. 13b - Hai mai sentito parlare prima d'ora di capitale assicurato? (valori %)

	TOTALE	Sesso		Età					Titolo di studio			Area geografica		
		Uomo	Donna	18-34	35-44	45-54	55-64	65+	Laurea	Diploma	Titolo inferiore	Nord	Centro	Sud e isole
Si ma solo per sentito dire	31,2	27,9	36,6	37,7	32,6	34,0	28,0	27,0	27,4	30,1	33,7	28,1	35,2	33,1
Si e so di cosa si parla	56,9	60,2	51,4	41,9	57,0	55,6	64,1	58,3	62,6	60,4	51,7	62,4	55,3	50,4
No, mai sentito prima d'ora	11,9	11,9	11,9	20,5	10,4	10,4	7,9	14,7	10,0	9,5	14,6	9,5	9,5	16,6

Le conoscenze assicurative effettive degli italiani indagate attraverso quesiti su alcuni concetti di base, quali franchigia (Tab. 14a-14b) e scoperto (Tab. 14c-14d) dimostra altre lacune nelle conoscenze: risponde in modo corretto rispettivamente il 55,2% e il 40,1% del campione. Da considerare che il quesito sulla franchigia mira a indagare la conoscenza della correlazione tra la stessa e il prezzo della polizza. Rispetto a queste evidenze, fa eccezione il livello di conoscenza circa la nozione di premio (Tab. 14e-14f), dove si nota un'alta conoscenza: l'80% del campione risponde correttamente alla domanda.

L'andamento del livello di conoscenza delle nozioni di franchigia e scoperto nel triennio 2020-2022 non presenta variazioni di rilievo.

Viene confermata la differenza di genere nelle conoscenze assicurative che arriva a superare anche i 10 punti percentuali e un livello più basso di conoscenza dei soggetti under 35, delle persone con grado di istruzione più basso e degli abitanti del sud/isole.

Tali differenze permangono anche per la nozione di premio che, come abbiamo visto, presenta un livello di conoscenza alto: a fronte della media dell'80%, il genere femminile si assesta al 73% e gli under 35 al 67,8%. Meno significativo il gap di conoscenza delle altre categorie meno preparate (titolo di studio inferiore al diploma, 78,1% - residenti Sud e Isole, 78,6%).

Tab. 14a - Secondo te, una polizza che preveda che al verificarsi del danno, una parte di questo resti a carico dell'assicurato (franchigia) è mediamente più costosa o meno costosa di una polizza che non la preveda e rimborsi per intero il danno? (andamento 2021-22 – valori %)

	2020	2021	2022
Più costosa	n.r.	15,9	14,4
Uguale	n.r.	10,6	12,0
Meno costosa	n.r.	54,8	55,2
Non so	n.r.	18,8	18,5

Tab. 14b - Secondo te, una polizza che preveda che al verificarsi del danno, una parte di questo resti a carico dell'assicurato (franchigia) è mediamente più costosa o meno costosa di una polizza che non la preveda e rimborsi per intero il danno? (Valori %)

	TOTALE	Sesso		Età					Titolo di studio			Area geografica		
		Uomo	Donna	18-34	35-44	45-54	55-64	65+	Laurea	Diploma	Titolo infer.	Nord	Centro	Sud e isole
Più costosa	14,4	13,0	16,6	18,8	14,9	14,1	16,1	11,5	14,5	13,4	15,1	12,5	14,0	17,2
Uguale	12,0	11,2	13,1	24,9	15,6	11,8	7,2	7,7	11,0	10,7	13,4	11,1	9,9	14,3
Meno costosa	55,2	60,1	47,0	40,7	49,3	56,4	58,3	62,0	60,2	58,6	50,3	59,4	58,7	47,5
Non so	18,5	15,6	23,3	15,7	20,1	17,8	18,4	18,8	14,3	17,3	21,1	17,0	17,4	21,1

Tab. 14c - Cosa si intende per scoperto in un contratto di assicurazione? Andamento 2020-22 (valori %)

	2020	2021	2022
La parte del danno in percentuale che resta a carico dell'assicurato	34,1	39,2	40,1
La parte del danno in valore assoluto che resta a carico dell'assicurato	31,2	26,4	26,3
La parte del danno in valore assoluto che resta a carico dell'assicuratore	4,9	4,6	5,0
non so	29,8	29,8	28,6

Tab. 14d - Cosa si intende per scoperto in un contratto di assicurazione? (valori %)

	TOTALE	Sesso		Età					Titolo di studio			Area geografica		
		Uomo	Donna	18-34	35-44	45-54	55-64	65+	Laurea	Diploma	Titolo inferiore	Nord	Centro	Sud e isole
La parte del danno in percentuale che resta a carico dell'assicurato	40,1	42,9	35,5	29,7	37,0	42,7	37,8	45,3	39,8	41,7	38,9	42,4	36,1	39,3
La parte del danno in valore assoluto che resta a carico dell'assicurato	26,3	26,9	25,3	34,3	28,3	25,6	27,6	21,7	32,0	27,8	22,7	26,9	26,1	25,5
La parte del danno in valore assoluto che resta a carico dell'assicuratore	5,0	4,4	6,0	9,3	6,1	4,6	4,2	3,5	4,3	3,8	6,3	5,0	4,9	5,0
non so	28,6	25,9	33,3	26,6	28,7	27,1	30,5	29,5	23,9	26,7	32,1	25,7	32,9	30,1

Tab. 14e - Per premio assicurativo si intende il prezzo che si paga per sottoscrivere una polizza?
Andamento 2021-22 (valori %)

	2020	2021	2022
Vero	n.r.	80,1	80,0
Falso	n.r.	19,9	20,0

Tab. 14f - Per premio assicurativo si intende il prezzo che si paga per sottoscrivere una polizza? (valori %)

	TOTALE	Sesso		Età					Titolo di studio			Area geografica		
		Uomo	Donna	18-34	35-44	45-54	55-64	65+	Laurea	Diploma	Titolo inferiore	Nord	Centro	Sud e isole
Vero	80,0	84,1	73,0	67,8	77,7	79,5	83,9	83,9	80,1	82,1	78,1	80,1	81,9	78,6
Falso	20,0	15,9	27,0	32,2	22,3	20,5	16,1	16,1	19,9	17,9	21,9	19,9	18,1	21,4

Dalla valutazione delle categorie che non rispondono e quelle che rispondono in modo errato emerge una correlazione rispetto al genere, al titolo di studio e al luogo di residenza: per queste categorie, infatti, al livello di risposte esatte inferiore alla media corrisponde una percentuale di risposte “non so” maggiore rispetto alle altre categorie.

Ciò non si avvera per tutte le fasce di età: i giovani - sebbene abbiano un livello di conoscenza più basso della media - rispondono “non so” in percentuale più bassa della media.

Dal confronto dei dati relativi alla conoscenza assicurativa e l'utilizzo di consulenti per l'acquisto di prodotti assicurativi (70% in media) emerge una correlazione inversa tra livello di conoscenza e utilizzo di consulenti. In particolare, donne e under 35, che hanno un livello di conoscenza più basso, ricorrono alla consulenza in misura maggiore rispetto alla media complessiva (donne 78,1%; giovani 76,6%). La correlazione - sebbene meno marcata - è rilevabile anche per i residenti al Sud (72,3%). I possessori di un titolo di studio inferiore al diploma fanno un uso più limitato della consulenza (66,7%).

Conoscenze previdenziali

Per quanto riguarda le conoscenze previdenziali, ci sono diverse novità rispetto alle edizioni del 2020-2021. Tali novità hanno il fine di accrescere le informazioni sulle conoscenze percepite ed effettive relativamente alle nozioni di base sulla previdenza obbligatoria e complementare. Tuttavia, le novità non possono beneficiare della prospettiva longitudinale, che è invece limitata alle sole domande relative all'autovalutazione sulla conoscenza del concetto di rischio di longevità, che è alla base del risparmio previdenziale, e alla conoscenza degli strumenti

di previdenza complementare. La domanda sulla tempestività della scelta di risparmiare ai fini previdenziali è invece presente in tutte e tre le indagini.

Relativamente all'andamento nel tempo delle suddette autovalutazioni, tra il 2020 e il 2022 si riscontra una certa cronicità dei *deficit* conoscitivi, con qualche eccezione (Tab. 15). Infatti, una conoscenza solida sul rischio di longevità (ossia coloro che dichiarano di sapere di cosa si parla), è osservabile per poco meno del 30% del campione nei tre anni di indagine, mentre per gli strumenti della previdenza complementare la percentuale di coloro che dichiarano di conoscere in modo solido ha sempre registrato valori superiori al 40%, con l'eccezione del 2022, anno in cui si evidenzia una flessione, in linea con altre conoscenze.

Tab. 15 - Conosci:

		2020	2021	2022
il rischio di longevità	Sì, ma solo per sentito dire	29.5%	29.5%	30.5%
	Sì e so di cosa si parla	27.2%	26.0%	27.2%
	No	43.3%	44.5%	42.3%
gli strumenti di previdenza complementare (fondi pensione, piani individuali pensionistici)	Sì, ma solo per sentito dire	42.9%	42.7%	47.8%
	Sì e so di cosa si parla	45.0%	44.6%	35.0%
	No	12.0%	12.7%	17.2%

Ampliando il gruppo di coloro che conoscono a chi dichiara una conoscenza approssimativa (Tab. 15), nei diversi anni osservati la percentuale di coloro che hanno almeno sentito parlare del rischio di longevità si attesta intorno al 57%, livello assai più basso di quello raggiunto per gli altri concetti di conoscenza finanziaria di base (cfr. *supra*). Il concetto di longevità si conferma dunque di difficile assimilazione. Tuttavia, il gap di genere a sfavore delle donne è contenuto (da circa 6 punti percentuali nel 2020 scende a 2,8 punti percentuali nel 2021) e per l'anno 2022 si riduce ulteriormente a circa un punto percentuale (Tab. 16). In generale, nel 2020-2021-2022, i gruppi che dichiarano una più ampia conoscenza (oltre il 60% dichiara di avere almeno sentito parlare del rischio di longevità) sono quelli con un alto livello di reddito e di istruzione.

Per quanto riguarda la conoscenza degli strumenti di previdenza complementare (fondi pensione e piani individuali pensionistici, Tab. 15), sui tre anni di indagine, la percentuale di coloro che dichiarano di averne almeno sentito parlare è di oltre l'80%, con dei picchi in corrispondenza di un titolo di studio terziario, della classe di reddito più alta e delle fasce d'età centrali. Il gap di genere è però rimasto invariato tra il 2020 e il 2022 (circa 4 punti percentuali a favore degli uomini).

Rispetto alla domanda sulla tempistica più opportuna riguardo a quando iniziare a risparmiare ai fini previdenziali (Tab. 16) si osserva in generale una percentuale alta (sopra il 65%) di risposte corrette rispetto a diverse categorie socioeconomiche; tuttavia, è anche osservabile un lieve peggioramento del risultato generale tra il 2020 e il 2022. Infatti, nel 2020 diversi sottogruppi erano riusciti a identificare la risposta corretta con un tasso al di sopra del 75%, mentre nel 2022, quasi tutti non raggiungono tale percentuale (con l'eccezione delle classi di età più mature e le fasce di reddito più alte).

Tab. 16 - Andamenti nel tempo (2020-2022) e per alcuni sottogruppi

	% di coloro che hanno almeno sentito parlare del rischio di longevità			% di coloro che dichiarano di conoscere gli strumenti di previdenza complementare (fondi pensione e PIP)			% di coloro che indicano correttamente come ottenere un elevato capitale per integrare la pensione		
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2020	2021	2022
Totale	56,7	55,5	57,7	88,0	87,3	82,8	74,7	75,2	69,8
Uomini	58,8	56,6	58,2	89,2	89,2	84,5	76,4	77,9	72,5
Donne	53,0	53,8	56,8	85,9	84,2	80,0	71,9	70,5	65,3
18-34 anni	52,6	55,9	45,8	80,4	79,1	70,3	74,3	60,6	53,0
55-64 anni	55,0	50,8	59,9	90,9	88,7	87,8	81,5	79,0	79,3
Laureati	61,9	64,3	64,9	91,0	90,0	89,0	78,8	75,3	73,0
Reddito>2.455	62,8	65,2	67,6	93,0	94,1	92,1	80,8	85,6	82,0
Nord	86,4	54,2	58,7	90,7	88,8	85,5	78,8	79,0	74,2

Concentrandoci sulle novità del 2022 è possibile confrontare le autovalutazioni sulle conoscenze previdenziali con le conoscenze effettive e il quadro che si ottiene appare diversificato.

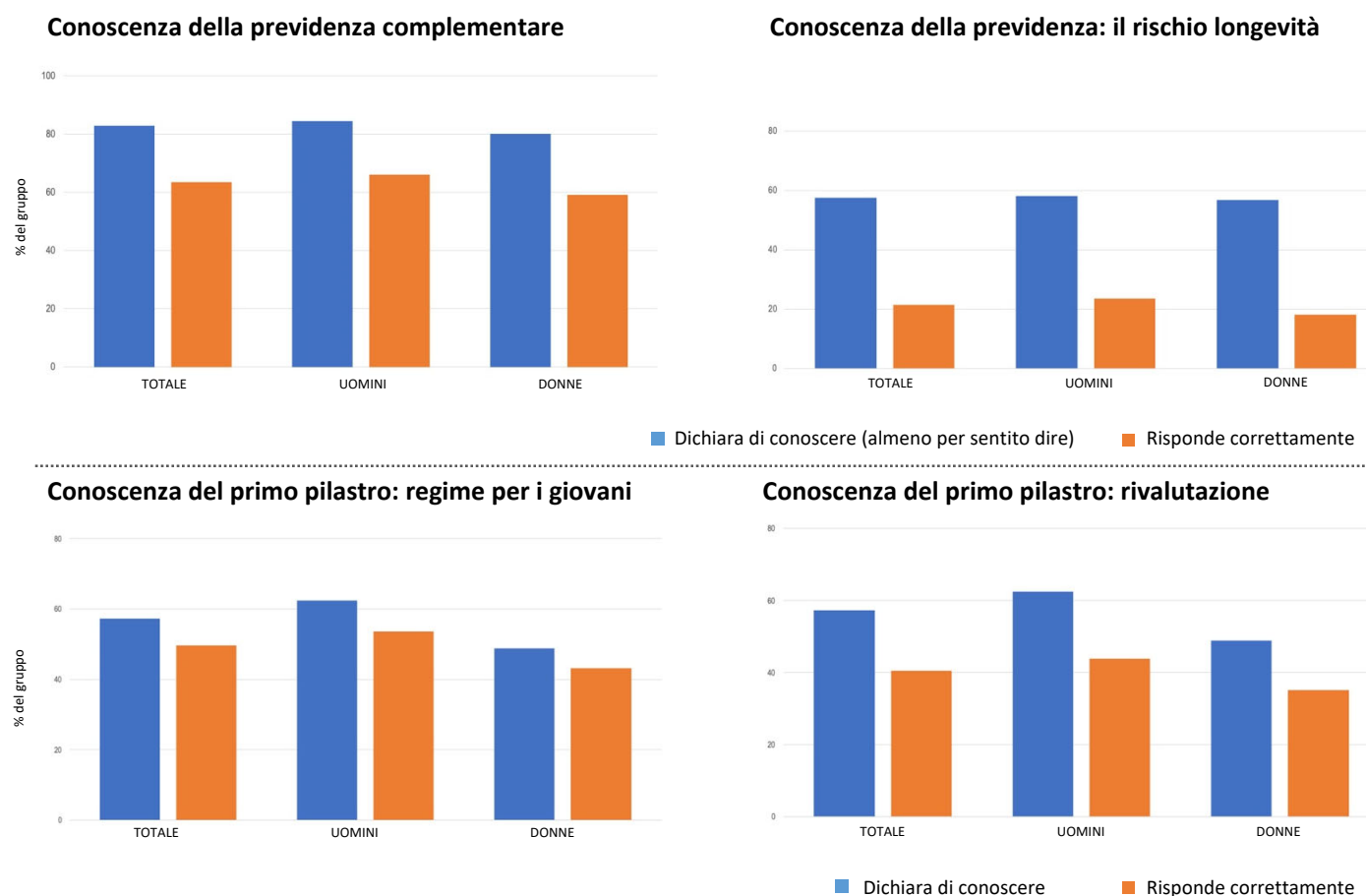
In generale, vi è un grado di percezione di conoscenza maggiore di quello che effettivamente si sa; permangono differenze fra intervistati, in base al genere, reddito, età e titolo di studio. Emerge una complessiva *overconfidence* del campione rispetto alle proprie nozioni previdenziali, soprattutto in relazione alla previdenza pubblica, e tale sovrastima è generalmente più alta per gli uomini (Fig. 12).

La percentuale di coloro che rispondono correttamente alla domanda sul rischio di longevità è particolarmente bassa (intorno al 20%), riuscendo a raggiungere il massimo del 27% in corrispondenza del titolo di studio più alto e delle classi di reddito più alte (oltre 2.400 euro al mese). Pertanto, è alto il divario fra coloro che dichiarano di conoscere, almeno per sentito dire, il concetto di longevità (livello basso ma comunque superiore al 50%) e quanti effettivamente conoscono questo concetto.

Per quanto riguarda la conoscenza di base sulla previdenza pubblica, a fronte di circa il 57% degli intervistati che dichiara di conoscere il funzionamento del primo pilastro, la percentuale di coloro che conoscono quale sia il regime di calcolo della pensione pubblica per i neoassunti si aggira intorno al 50%, ma si ferma a circa il 43% tra le donne e al 37% tra i giovani di 25-34 anni; tale percentuale cresce invece con l'età.

La percentuale delle risposte corrette scende ulteriormente quando si verifica la conoscenza dei meccanismi di rivalutazione della pensione pubblica (40%). Risposte corrette sono assai inferiori tra le donne (circa il 35%) e tra i giovani appartenenti alla classe di età 24-35 (circa il 31%). Inoltre, si osserva una polarizzazione degli intervistati tra quelli che rispondono esattamente (40%) e quelli che non rispondono affatto (45,8% sul totale del campione e circa la metà del sotto-campione femminile). Sono pochi di contro quelli che rispondono in modo errato.

L'ultima componente dell'indicatore sulle conoscenze previdenziali è dedicato al funzionamento della previdenza complementare che registra una migliore *performance* delle altre componenti sopra menzionate. Oltre la metà di uomini e donne risponde correttamente e la percentuale sale al crescere dell'età, del titolo di studio più alto e della residenza nelle zone più economicamente sviluppate del paese. Si registra anche una più alta percentuale di conoscenze sulla previdenza complementare tra i lavoratori autonomi rispetto ai lavoratori dipendenti. Questo dato conferma la robustezza delle risposte sull'auto percezione, che rivelano come oltre il 60% del campione sia in grado di sapere cos'è la previdenza complementare.

Fig 12 - Confronto tra autovalutazioni e conoscenze in base al genere


Creando un indicatore sintetico sul complesso delle conoscenze previdenziali (pari ad uno se l'intervistato risponde correttamente a tutti e quattro i quesiti nozionistici)⁶ si osserva che il tasso di risposta congiunto corretto è piuttosto basso, dal momento che raggiunge circa l'8% del campione. La percentuale sale a circa il 10% se l'indicatore sintetico si limita a registrare le risposte corrette ai quesiti sulla previdenza pubblica (n. 2-4). Tralasciando il quesito sul rischio di longevità (n. 4), la percentuale di risposte corrette sale ulteriormente al 21%. Se, invece, l'indice sintetico segnalasse coloro che rispondono ad almeno una risposta corretta, la percentuale sarebbe pari all'83%, beneficiando del buon risultato sulla conoscenza degli strumenti della previdenza complementare. Le percentuali più alte di errore si riscontrano tra le donne, i più giovani (fino a 45 anni), coloro che hanno un basso livello d'istruzione e i residenti al sud.

Mettendo in relazione il possesso di conoscenze effettive sulle nozioni previdenziali e finanziarie con l'adesione alla previdenza complementare (desumibile dall'indagine, cfr. *infra*) emerge una correlazione significativa e positiva tra le due, evidenziando l'importanza di accrescere l'alfabetizzazione attraverso campagne informative mirate.

⁶ Le seguenti domande sul conosciuto sono utilizzate nel questionario per controllare le autovalutazioni sui temi previdenziali:

1. La previdenza complementare è?
2. In base alla normativa vigente, sai come verrà calcolata la pensione di un/a giovane neo-assunto/a in un'azienda?
3. Secondo la normativa vigente, i contributi versati all'INPS come si rivalutano?
4. Se l'aspettativa di vita aumenta, l'importo mensile della pensione diminuisce?

Le scelte di investimento e l'orientamento alla sostenibilità

L'incertezza economica e la scarsa fiducia dei decisori economici rispetto alle proprie conoscenze e competenze finanziarie rendono difficili le scelte di investimento: a fronte di un 45,2% dei decisori che decide di tenere i propri risparmi sul conto corrente nonostante l'elevata inflazione, il 37,4% sembra del tutto disorientato e non saprebbe come investire i propri risparmi, mentre solo il 17,4% sceglierebbe strumenti finanziari quali azioni e obbligazioni o altri strumenti (Tab. 17).

Tab. 17 - In questo periodo di oscillazioni dei mercati finanziari, diresti di sentirti più orientato a...

tenere i tuoi risparmi sul conto corrente	45,2%
investirli in azioni, obbligazioni o altri strumenti	17,4%
non saprei	37,4%

Gli investimenti

La scelta degli strumenti finanziari oggetto di investimento è sostanzialmente invariata rispetto alla situazione pre-COVID (Tab. 18). Gli strumenti più diffusi sono ancora oggi: i depositi a risparmio (detenuti dal 29,2% degli intervistati), seguiti dalle polizze vita (18,7%), i fondi comuni d'investimento (17,6%), le forme di previdenza complementare (14,6%), le obbligazioni pubbliche (9,6%), le azioni o quote di capitale (9,3%) e le obbligazioni private (6,8%). Le criptovalute (in crescita dal 3,5% al 5%), i prodotti d'investimento sostenibili (3%), gli ETF (3%) e i derivati (2,3%) sono meno diffusi.

Differenze ben più significative si registrano nelle intenzioni di investimento future in prodotti sostenibili (con un aumento di 9,2 punti percentuali, dal 3% al 12,2%), nelle criptovalute (in crescita di 2,5 punti dal 5% al 7,5%) e in obbligazioni pubbliche (in aumento di 1,7 punti dal 9,6% all'11,3%). Al contrario, le intenzioni di investimento dei decisori finanziari mostrano il desiderio di ridurre il possesso di depositi di 8,3 punti (dal 29,2% al 20,9%), dei fondi di investimento di 6,8 punti (dal 17,6% al 10,8%), e delle azioni, in calo di 2,5 punti (dal 9,3% al 6,8%).

Tab. 18 - Quali tra questi strumenti finanziari/previdenziali/assicurativi possedevi prima dell'emergenza COVID, quali possiedi adesso e quali prenderesti in considerazione per il futuro? (valori %)

	Prima	Adesso	Futuro	Futuro-Adesso
Deposito a risparmio	31,7	29,2	20,9	-8,3
Titoli obbligazionari pubblici	9,6	9,6	11,3	1,7
Titoli obbligazionari privati	8,4	6,8	5,5	-1,3
Quote di capitale o azioni	10,7	9,3	6,8	-2,5
Prodotti di investimento sostenibili (ad esempio le obbligazioni verdi)	3,4	3,0	12,2	9,2
Fondi comuni di investimento	18,9	17,6	10,8	-6,8
ETF (Exchange Traded Funds)	3,1	3,0	3,9	0,9
Polizze assicurative vita di investimento	21,1	18,7	17,7	-1,0
Forme di previdenza complementare	15,8	14,6	15,1	0,5
Derivati (ad esempio le opzioni o i certificates)	2,0	2,3	2,8	0,5
Criptovalute	3,5	5,0	7,5	2,5

Con riferimento alle caratteristiche sociodemografiche che contribuiscono a spiegare il possesso attuale di strumenti finanziari, assicurativi e previdenziali da parte dei soggetti del campione, le categorie in cui si

riscontrano le maggiori differenze di genere (Tab. 1A in appendice) sono gli strumenti potenzialmente più rischiosi (azioni, fondi comuni, ETF e criptovalute), per i quali la percentuale di possesso nella popolazione femminile è inferiore a quella che si riscontra nel genere maschile. Ciò risulta in linea con alcune evidenze empiriche (che emergono anche in questa indagine) che mostrano come in media gli uomini tendano ad essere più propensi al rischio delle donne.

Anche il titolo di studio (Tab. 1B in appendice) incide significativamente sull'articolazione degli investimenti: per tutte le categorie di strumenti, al crescere del livello di istruzione cresce anche la quota di intervistati che ne dichiara il possesso. Lo stesso vale per il livello di reddito.

Il possesso di tutte le categorie di strumenti cresce inoltre con il livello di conoscenza finanziaria (Tab. 1B in appendice); in particolare, da segnalare come il possesso di prodotti assicurativi mostri un ampio divario positivo in relazione al livello di conoscenza finanziaria (23,9% per i soggetti con livelli elevati rispetto al 14,5% per i soggetti con livelli bassi) così come il possesso di prodotti previdenziali (rispettivamente il 19,9% rispetto al 10,4%).

Anche nella categoria delle obbligazioni governative si rilevano differenze ampie in relazione al livello di conoscenza finanziaria (13,4% per livelli elevati e 6,6% per livelli bassi), così come per le quote di capitale/azioni (15,4% per livelli elevati e 4,4% per livelli bassi) e per i fondi comuni di investimento (26,1% per livelli elevati e 10,8% per livelli bassi).

Con una certa approssimazione si può dunque affermare che reddito, conoscenza finanziaria, livello di titolo di studio e genere maschile si associano a una maggiore partecipazione nei mercati finanziari.

Con riferimento al possesso di strumenti in base all'età (Tab. 1A in appendice), i dati mostrano una propensione dei più giovani (rispondenti di età compresa tra i 18 e i 25 anni) a detenere con maggiore frequenza gli strumenti finanziari più rischiosi: azioni (21,5%), criptovalute (15,3%) e derivati (4,2%). Gli anziani (65+) mostrano invece i valori più elevati in fondi comuni (21,9%) e titoli obbligazionari pubblici (14,4%). I comportamenti dei più giovani, unitamente ad una loro bassa conoscenza finanziaria, lasciano trasparire un atteggiamento verso gli investimenti guidato forse non tanto dai principi di una corretta pianificazione finanziaria, quanto dalla ricerca di emozioni assimilabili a quelle del gioco o della scommessa; i rischi derivanti da questa distorsione accrescono la necessità di introdurre nei curricula scolastici mirati programmi di educazione finanziaria.

Per quanto riguarda le intenzioni di investimento future (Tab. 1C in appendice), le donne sembrano manifestare un maggior bisogno di protezione dai rischi mediante la stipula di polizze sulla vita rispetto agli uomini: tra coloro che dichiarano l'intenzione di prendere in considerazione la sottoscrizione di polizze vita per il futuro, il 21,4% è di genere femminile e il 15,4% è di genere maschile.

Reddito, titolo di studio e livelli più elevati di conoscenza finanziaria incidono positivamente sull'intenzione di inserire nei portafogli una quantità maggiore di prodotti di investimento sostenibili. Sempre con riferimento a questi prodotti, la crescita delle intenzioni di investimento rispetto alla situazione attuale è maggiore negli over 65 (+12,5 punti) e nei più giovani (+11,8 punti), mentre le altre classi di età dichiarano incrementi di 7/8 punti.

La propensione al rischio è generalmente molto bassa, con un valore medio di 3,94 su una scala da 1 a 10, sostanzialmente costante nel triennio. I più avversi al rischio sono le donne, gli anziani e i meno scolarizzati. Al crescere del reddito e della conoscenza finanziaria aumenta la propensione al rischio (Tab. 19).

Tab. 19 - Propensione al rischio (valori medi su scala 1-10)

	TOTALE	Sesso		Età							Titolo di studio			Reddito		
		Uomo	Donna	18-25	18-34	25-34	35-44	45-54	55-64	65+	Laurea	Diploma	Titolo infer.	Fino a 1.369	1.370 - 2.454	2.455+
media	3,94	4,08	3,71	5,03	4,96	4,97	4,29	4,12	3,63	3,30	4,57	4,06	3,58	3,70	3,75	4,60

Con riferimento poi alle aspettative su quattro temi indagati (inflazione, risparmio, rendimento BTP e investimento in azioni e fondi) ben il 66,9% del campione intervistato ritiene che fra un anno l'inflazione sarà più alta del livello corrente (Tab. 1D in appendice). L'aspettativa al rialzo dell'inflazione espressa dalla maggioranza degli intervistati conferma la rilevante incertezza e preoccupazione connessa al momento congiunturale che le famiglie italiane si trovano a dover gestire. In tale contesto non sorprende che solo il 9,2% preveda di poter accrescere la propria capacità di risparmio. Sul fronte degli investimenti le aspettative prevalenti su azioni e fondi sono negative: soltanto il 4% intende aumentare la quota di azioni o fondi contro il 57,2% che intende diminuirla (28,3%) o mantenerla stabile (28,9%) mentre 4 soggetti su 10 non sanno cosa fare (38,8%). Anche le aspettative sui rendimenti dei BTP sono negative per il 27,1% degli intervistati o stabili per 19% e ben il 36% non sa rispondere. Solo il 17,9% degli intervistati dichiara di avere aspettative positive, mostrando una maggiore consapevolezza della relazione tra l'inflazione in crescita e il rialzo dei tassi di interesse delle obbligazioni/titoli di stato.

Il servizio di consulenza finanziaria è poco diffuso tra le famiglie italiane, solo il 39% degli intervistati si è rivolto da inizio pandemia a un consulente finanziario, a una banca o a un altro intermediario. Nell'ambito di questa bassa percentuale, la consulenza finanziaria sembra essere utilizzata soprattutto con riferimento alle scelte di investimento (16,7% dei rispondenti), mentre percentuali inferiori si riscontrano nelle scelte di finanziamento (9,1%), nella sottoscrizione di polizze (8,2%) e nell'acquisto di fondi pensione (4,7%) (Tab. 1E in appendice).

Anche il livello di conoscenza finanziaria incide positivamente sulla domanda di consulenza: infatti, la percentuale dei rispondenti che dichiarano di non essersi rivolti ad un consulente professionale è il 57,9% fra coloro che manifestano un livello elevato di conoscenza finanziaria, mentre è il 63,5% fra coloro che manifestano un livello basso di conoscenza finanziaria, in linea con le evidenze che emergono dagli studi Consob (Tab. 1E in appendice).⁷ In altre parole, la consulenza finanziaria non si sostituisce ma si accompagna ad un'alta conoscenza finanziaria.

La fonte informativa professionale prevalente è il personale della banca (28,5%), seguito da consulenti finanziari e assicurativi (19,7%) e, con percentuali ancora più basse, da commercialista o consulente del lavoro (11,3%), CAF e patronati o associazioni di categoria (10%) e le associazioni dei consumatori (7,3%) (Tab. 1F in appendice). Questa graduatoria rispecchia quella dello scorso rapporto ma con percentuali in leggera riduzione. Le famiglie sovente ricorrono anche a fonti informali o di auto-informazione per le scelte economico-finanziarie. In particolare, il 18,7% si rivolge a parenti e amici, il 17,9% consulta la documentazione contrattuale, il 13% si affida a siti web di varia natura (istituzionali, specializzati, non specializzati). Il 4% utilizza i media non specializzati (TV, radio, stampa, periodici e quotidiani).

Lo scarso ricorso al supporto professionale nelle decisioni economico-finanziarie suggerisce la necessità di diffondere una maggiore consapevolezza circa i potenziali benefici connessi all'utilizzo di consulenti, anche in considerazione del fatto che il 77,8% di coloro che sono ricorsi alla consulenza si dichiara molto o abbastanza

⁷ <https://www.consob.it/web/area-pubblica/report-famiglie>

soddisfatto delle informazioni fornite dal consulente finanziario in merito alle scelte di investimento (Tab. 1G in appendice).

I livelli di soddisfazione minore si riscontrano fra i più giovani (56,3%), i meno scolarizzati (73,9%) e i percettori di redditi bassi (69,6%), il che potrebbe riflettere una minore capacità di queste categorie di apprezzare e valutare il servizio reso, così come l'incapacità di distinguere il servizio di consulenza vero e proprio da un mero servizio di assistenza allo sportello.

La sostenibilità

La rilevazione di questo anno mostra un livello di conoscenza percepita dei temi connessi alla sostenibilità molto contenuto soprattutto con riguardo ai fattori ESG (Ambiente, Società, Governance). Solo il 22% degli intervistati dichiara di avere una conoscenza di base o avanzata dell'acronimo ESG (Tab. 20). Maggiore è la conoscenza dichiarata dello sviluppo sostenibile (46,7% degli intervistati) e della finanza sostenibile (32,7%). Rispetto al 2021 si registra altresì una riduzione statisticamente significativa della conoscenza percepita di concetti legati alla sostenibilità: -9,7 punti percentuali per lo sviluppo sostenibile, -3,3 punti per la finanza sostenibile e -2,8 punti per ESG. Tali evidenze possono essere ricollegate al quadro geopolitico e alla crescita dei prezzi dei beni energetici che, oltre a generare ansia finanziaria negli intervistati, come documentato prima, può avere influenzato le priorità e il livello di attenzione delle famiglie italiane. Come rilevato anche nel Rapporto Consob 2021 sulle scelte di investimento delle famiglie italiane con specifico riguardo agli "investimenti sostenibili", la conoscenza percepita dei temi legati alla sostenibilità vede una associazione positiva con i giovani, il livello di istruzione e il reddito (per quest'ultimo si rileva infatti una conoscenza di base o avanzata con riferimento allo sviluppo sostenibile per il 41,6% nella fascia di reddito più bassa rispetto al 59,1% nella fascia di reddito più elevata, un 26,9% rispetto al 44,9% per il concetto di finanza sostenibile e un 20,5% rispetto al 27,2% per il tema ESG) (Tab. 1H in appendice).

Tab. 20 - Conoscenza dei concetti di sostenibilità

Per ciascuno dei seguenti concetti indica se... (valori %)

	sviluppo sostenibile		finanza sostenibile		ESG	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022
non ne hai mai sentito parlare	5,8	9,7	21,6	25,5	43,0	49,5
ne hai sentito parlare	37,8	43,6	42,3	41,7	32,1	28,6
ne hai una conoscenza di base	45,5	36,9	30,3	27,4	19,7	17,0
ne hai una conoscenza avanzata	10,9	9,8	5,7	5,3	5,1	5,0

Con riferimento invece al legame tra conoscenza della sostenibilità e conoscenza finanziaria, i soggetti che dichiarano di non aver mai sentito parlare delle tre tematiche indagate (sviluppo sostenibile, finanza sostenibile e ESG) sono soprattutto coloro che mostrano bassi livelli di conoscenza finanziaria come misurata dalle big three (Tab. 21).

Tab. 21 - Legame tra conoscenza della sostenibilità e conoscenza finanziaria (valori %)

	Sviluppo sostenibile		Finanza sostenibile		ESG	
	Conoscenza finanziaria		Conoscenza finanziaria		Conoscenza finanziaria	
	Alto	Basso	Alto	Basso	Alto	Basso
non ne hai mai sentito parlare	3.8	14.4	14.2	34.6	44.6	53.4
ne hai sentito parlare	37.4	48.5	42.4	41.2	31.2	26.5
ne hai una conoscenza di base	46.9	28.9	37.5	19.4	20.3	14.3
ne hai una conoscenza avanzata	11.9	8.2	5.9	4.8	3.9	5.8

Come già osservato nel 2021, nell'ambito della sigla ESG (Tab. 22), i fattori Ambientali sono quelli a cui viene attribuita maggiore rilevanza (indicati dal 54,2% degli intervistati), seguiti dai fattori Sociali (37,2%) e di Governance (8,6%).

Tab. 22 - Importanza dei fattori ambientali, sociali e di governance

A quale di questi fattori dai maggiormente peso? (valori %)

	TOTALE	Sesso		Età						Titolo di studio			Area geografica			
		Uomo	Donna	18-25	18-34	25-34	35-44	45-54	55-64	65+	Laurea	Diploma	Titolo inferiore	Nord	Centro	Sud+Isole
Ambientale	54,2	56,4	50,3	48,6	60,2	63,2	47,6	56,9	57,3	53,3	53,0	52,0	57,0	59,2	50,2	50,1
Sociale	37,2	35,9	39,6	33,9	27,8	26,3	42,6	35,9	37,5	37,4	37,7	38,5	35,8	33,1	43,0	39,2
Governo societario	8,6	7,7	10,1	17,6	12,1	10,5	9,8	7,2	5,2	9,3	9,3	9,5	7,3	7,6	6,8	10,7

Fra coloro che si sono rivolti a un consulente finanziario dall'inizio della pandemia, quasi il 40% degli intervistati riferisce di non avere ricevuto richieste dal proprio consulente in merito alle preferenze di sostenibilità, mentre il 21,2% non ricorda (Tab. 23). Bisogna tuttavia precisare al riguardo che la rilevazione delle preferenze di sostenibilità nell'ambito della valutazione di adeguatezza è diventata obbligatoria a partire dal 2 agosto 2022, con il Regolamento Delegato (EU) 2021/1253 che modifica il regolamento delegato (UE) 2017/565. Ne risulta che al momento della somministrazione dell'indagine tale rilevazione era lasciata alla prassi volontaria di profilatura di ciascun consulente, riflettendo quindi un approccio commerciale individuale rispetto al tema della sostenibilità.

Tab. 23 - Verifica da parte del consulente delle preferenze in tema di sostenibilità

Il tuo consulente finanziario ti ha chiesto quali sono le tue preferenze di sostenibilità in materia di prodotti d'investimento? (valori %)

	TOTALE	Sesso		Età						Titolo di studio			Area geografica			
		Uomo	Donna	18-25	18-34	25-34	35-44	45-54	55-64	65+	Laurea	Diploma	Titolo inferiore	Nord	Centro	Sud+Isole
Si	38,4	42,1	32,3	26,5	30,7	32,8	36,8	40,1	45,1	37,4	43,0	42,6	31,7	38,4	32,4	41,8
No	39,7	35,8	46,0	47,4	51,4	51,8	44,7	38,1	31,2	35,0	40,3	32,4	46,4	40,8	41,1	37,0
Non so /non ricordo	21,9	22,1	21,6	26,2	17,9	15,4	18,5	21,8	23,7	27,6	16,7	25,0	22,0	20,8	26,5	21,2

Nella scelta di un prodotto o servizio finanziario l'importanza attribuita ai profili di sostenibilità ambientale e di comportamento responsabile dell'impresa rispetto alle condizioni economiche dell'offerta (es. costo, rischio-rendimento) raggiunge un punteggio decisamente elevato (Tab. 24): 3,51 in media in una scala da 1 (nessuna) a 5 (molta). Non emergono differenze sensibili di genere, età, titolo di studio, reddito e residenza.

Tab. 24 - Importanza del profilo di sostenibilità nella scelta di un prodotto o servizio finanziario

Nella scelta di un prodotto o servizio finanziario, quanta importanza attribuisce ai profili di sostenibilità ambientale e di comportamento responsabile da parte dell'impresa rispetto alle condizioni economiche dell'offerta (es., costo, rischio-rendimento)? (valori %)

	TOTALE	Sesso		Età						Titolo di studio			Area geografica			
		Uomo	Donna	18-25	18-34	25-34	35-44	45-54	55-64	65+	Laurea	Diploma	Titolo inferiore	Nord	Centro	Sud+Isole
1 Nessuna importanza	8,2	9,1	6,8	23,8	9,8	7,2	9,0	8,8	5,2	8,5	5,7	7,8	9,6	8,8	7,5	7,9
2	10,9	12,1	9,1	10,8	12,1	12,4	7,8	11,7	10,1	13,1	10,7	9,7	12,1	11,7	10,3	10,2
3	39,6	36,8	44,1	25,0	41,3	44,0	39,1	40,7	40,8	37,3	42,3	40,4	37,8	39,6	39,5	39,6
4	24,7	26,5	21,6	20,3	19,0	18,9	26,2	22,8	26,7	25,7	26,1	26,8	22,3	25,0	25,0	24,0
5 Molta importanza	16,6	15,5	18,4	20,0	17,8	17,5	17,8	16,0	17,1	15,5	15,3	15,3	18,3	14,9	17,7	18,3
Media	3,51	3,50	3,53	3,65	3,47	3,45	3,59	3,47	3,54	3,48	3,49	3,52	3,52	3,47	3,54	3,55

Il tema della sostenibilità è dunque presente nella mente delle famiglie italiane, ma in termini ancora prevalentemente generici e focalizzati sugli aspetti ambientali. Le crisi emerse nei primi mesi del 2022 hanno ridotto l'attenzione verso queste tematiche, le quali, di fronte a priorità e preoccupazioni di carattere economico imminenti, hanno assunto un ruolo secondario. La rilevanza attribuita alle tematiche di sostenibilità nella scelta di prodotti e servizi finanziari non si è poi ancora tradotta in comportamenti conseguenti (solo il 3% di intervistati dichiara di avere prodotti sostenibili in portafoglio). Emerge tuttavia un significativo dato prospettico: la percentuale di coloro che dichiarano di voler acquistare prodotti d'investimento sostenibili in futuro è molto più

alta di quella di coloro che già li possiedono attualmente (Tab 18; 12,2% contro il 3%), suggerendo quindi un possibile orientamento alla sostenibilità delle scelte finanziarie programmate. Sembra quindi da leggere con positività l'entrata in vigore del Regolamento Delegato (EU) 2021/1253: l'obbligo di rilevare le preferenze di sostenibilità nell'ambito della valutazione di adeguatezza potrebbe contribuire a stimolare il passaggio dalle intenzioni ai comportamenti.

La domanda di educazione finanziaria

La domanda di educazione finanziaria emerge con grande evidenza e cresce negli anni, pur con alcune differenze evidenziate in seguito. La tendenza generale si evince analizzando i dati relativi ai favorevoli all'introduzione dell'educazione finanziaria nelle scuole: ben 9 intervistati su 10 (89,1%) è favorevole, con un aumento di 3 punti percentuali rispetto al 2020, un risultato straordinario dato l'alto livello di favorevoli alla partenza. La quota dei favorevoli è particolarmente elevata fra gli over 54.

Otto intervistati su 10 (79,5%) vorrebbero fosse introdotta anche sul posto di lavoro, in aumento di 3 punti percentuali rispetto agli anni precedenti. Risultano più favorevoli le donne (82%, vs 78% degli uomini) e i giovani lavoratori (85,8% nella fascia 25-34).

Lo stesso incremento si registra anche per l'introduzione dell'educazione finanziaria in altri luoghi ricreativi (da 59,8% a 63,2%). Anche in questo caso si registra un maggior favore fra le donne (66,1%) e nella fascia d'età 25-34 anni (68,7%).

In generale, nel 2022 appaiono più interessati a introdurre l'educazione finanziaria, nei vari ambiti segnalati dall'indagine, coloro che appartengono alla fascia di reddito più alta, i più istruiti (laureati e diplomati) e le donne. Questo tipo di prevalenza si manifesta nelle risposte ad altre domande dedicate agli interventi di educazione finanziaria, come si osserva in seguito.

Tab. 25 - Favorevoli ad introdurre l'educazione finanziaria..... (valori %)

	2020	2021	2022
Nelle scuole	86,5	87,5	89,1
Sul posto di lavoro	76,5	76,6	79,5
In altri luoghi ricreativi (auditorium, cinema, teatri, ecc.)	59,8	61,0	63,2

Fig 13a - Favorevoli all'introduzione di educazione finanziaria per reddito

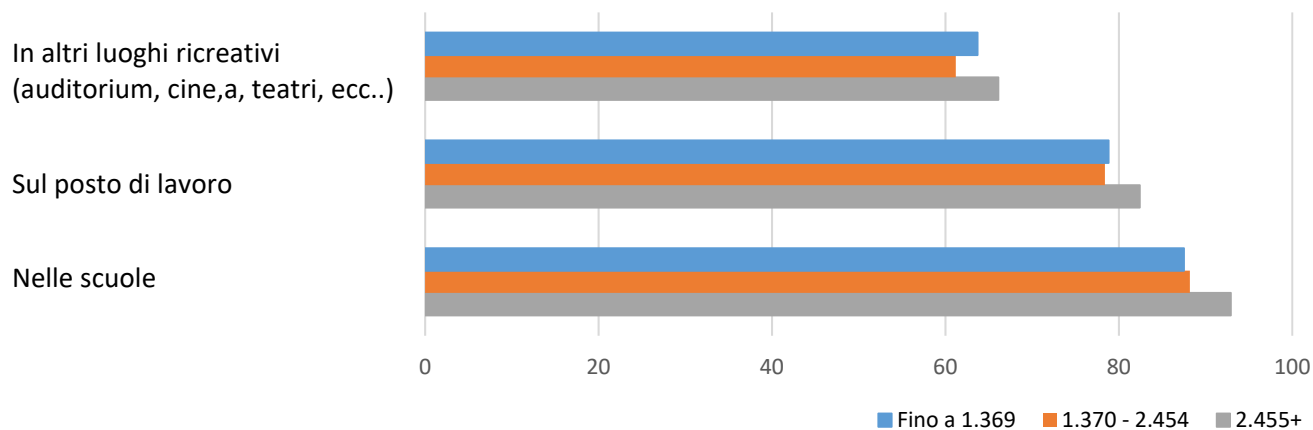


Fig. 13b - Favorevoli all'introduzione di educazione finanziaria per titolo di studio

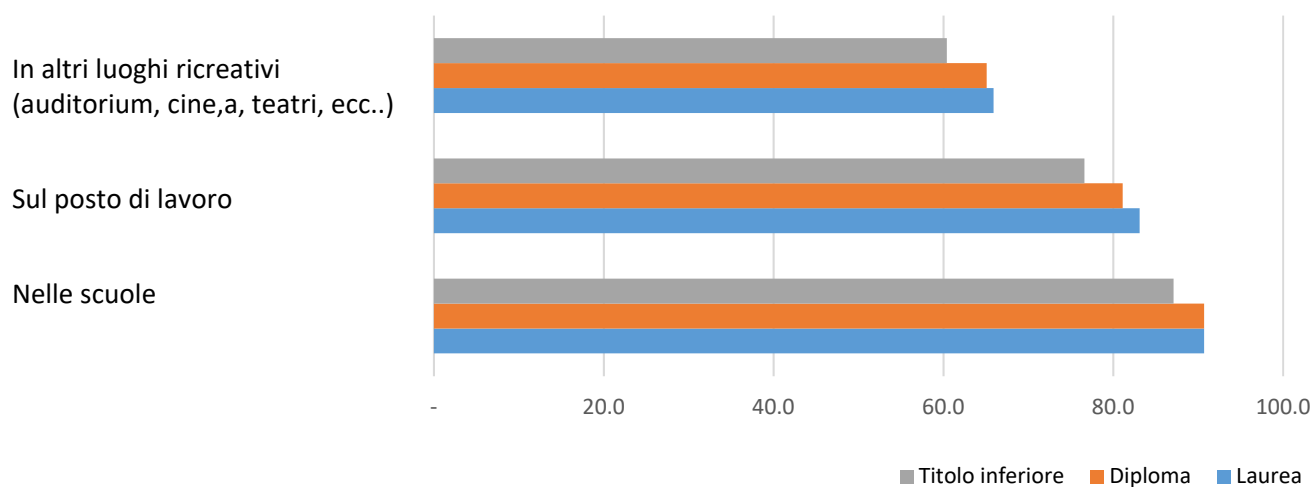
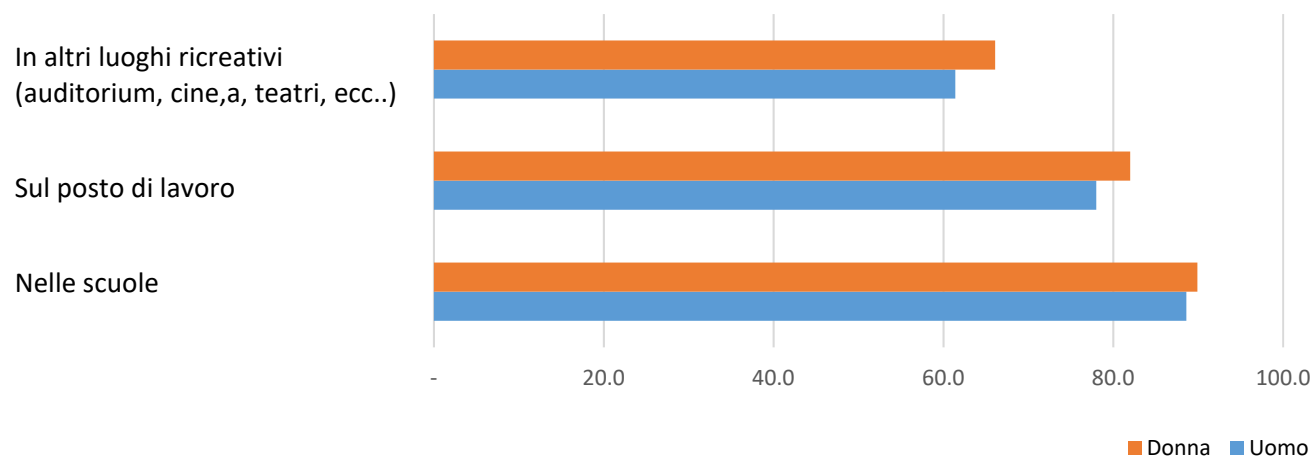


Fig. 13c- Favorevoli all'introduzione di educazione finanziaria per genere



La domanda e l'importanza dell'educazione finanziaria emergono anche dai dati sull'utilità per la crescita di giovani e bambini: anche in questo caso sono circa 9 su 10 (88%) coloro che ritengono che l'introduzione nelle

scuole potrebbe dare un effettivo vantaggio, con una consapevolezza leggermente inferiore (80%) fra i più giovani (18-25 anni). Anche in questo caso, nel 2022 gli appartenenti alle classi di reddito più alte e i più istruiti (laureati e diplomati) manifestano una percezione di utilità maggiore.

Tab. 26. *Se l'educazione finanziaria venisse insegnata a scuola a giovani e bambini, credi che crescendo ne potrebbero trarre un effettivo vantaggio? (valori %)*

	2020	2021	2022
Sicuramente sì/probabilmente sì	n.r.	88,3	88,0
Probabilmente no/sicuramente no	n.r.	6,0	7,5
Non so	n.r.	5,7	4,5

Fig. 14a - Vantaggi dell'insegnamento di educazione finanziaria a scuola per reddito

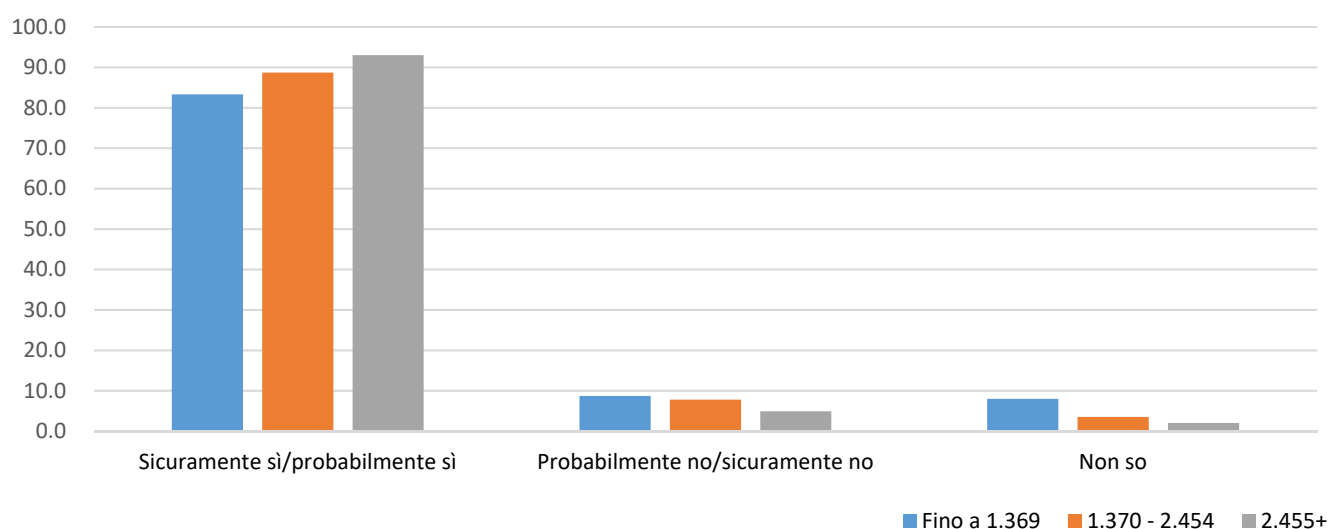
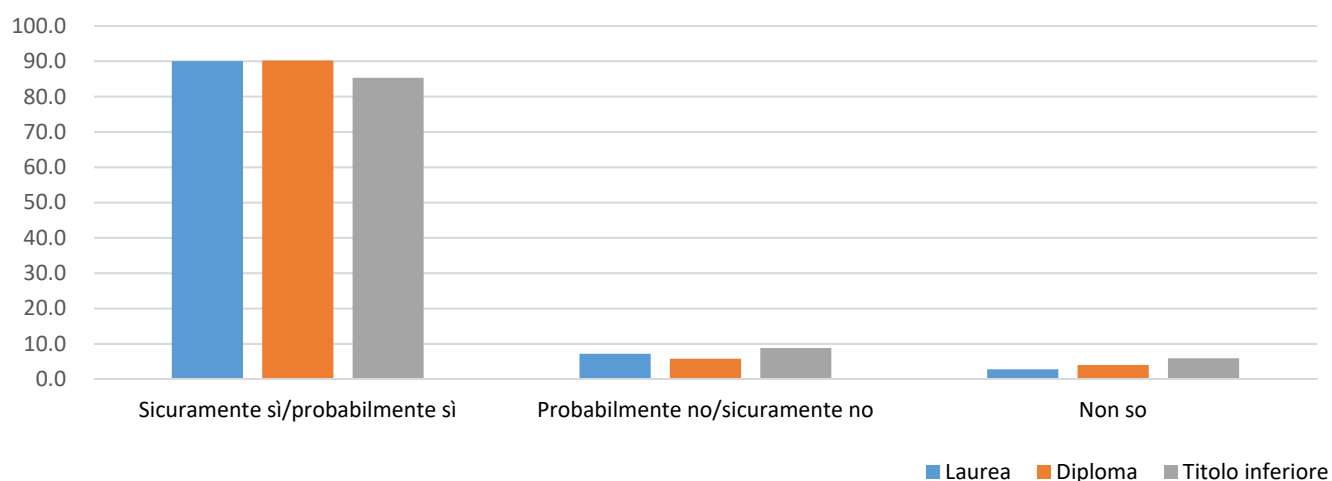


Fig. 14b - Vantaggi dell'insegnamento di educazione finanziaria a scuola per titolo di studio



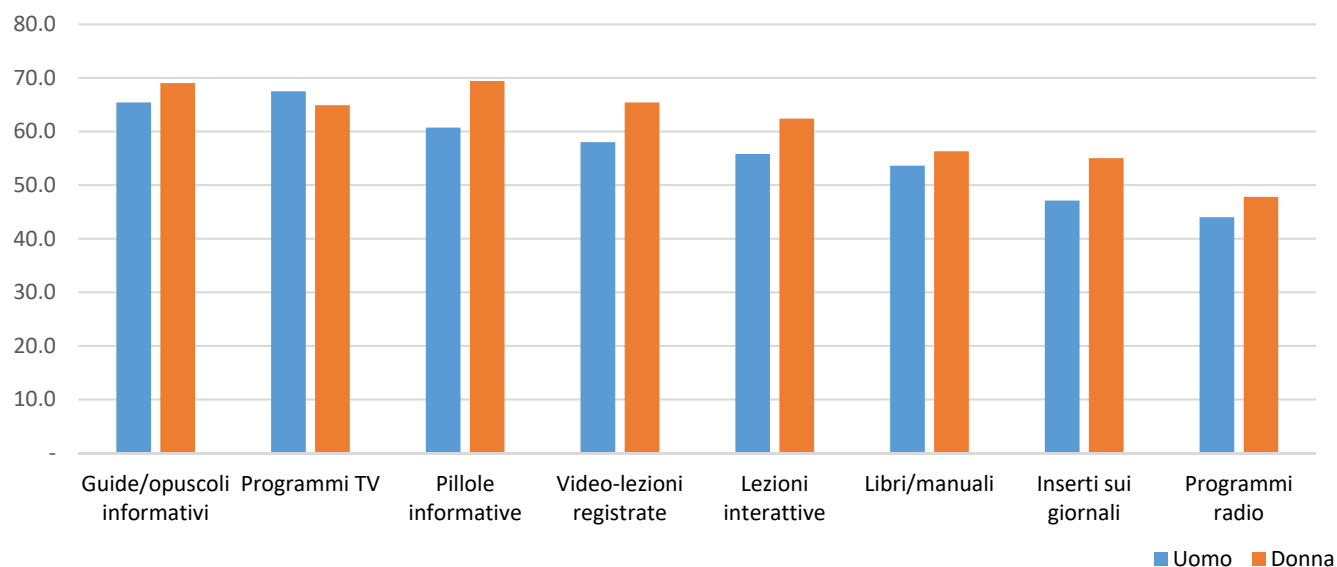
Prendendo in considerazione le modalità con cui soddisfare i bisogni e le esigenze di educazione finanziaria, la maggior parte degli intervistati chiede che se ne parli di più sul mezzo di comunicazione per eccellenza, ossia la

televisione (66,6%). L'interesse è altrettanto forte per approfondimenti mediante guide/opuscoli informativi (66,8%) e pillole informative (64,0%, in crescita di 5 punti rispetto al 2020). Seguono le video-lezioni registrate (60,7%), le lezioni interattive (58,2%), libri/manuali (54,6%), inserti sui giornali (50,1%) e infine programmi radio (45,4%). In generale, il maggior interesse, a prescindere dai media utilizzati, è manifestato nel 2022 da giovani, laureati, donne, persone appartenenti alla classe più alta di reddito e residenti nel Sud Italia (Tab. 27 e Figg 15a-b).

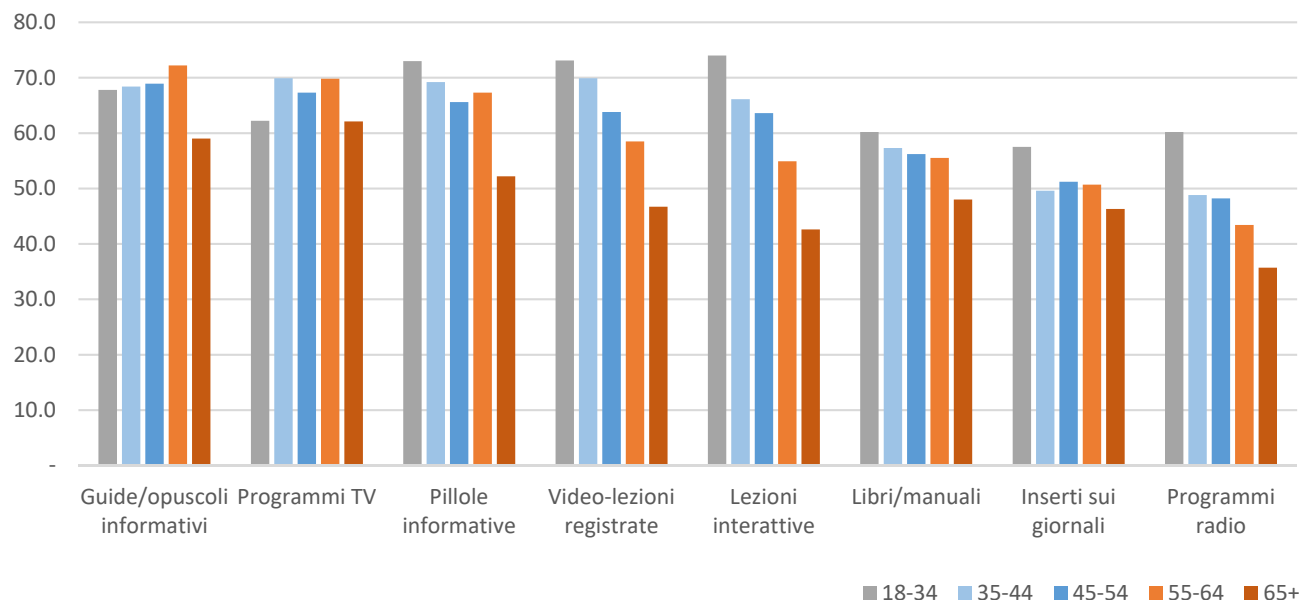
Tab. 27 - Interessati ad approfondire temi finanziari, assicurativi e previdenziali tramite.... (valori %)

	2020	2021	2022
Guide/opuscoli informativi	66,9	63,4	66,8
Programmi TV	67,4	64,9	66,6
Pillole informative	59,3	62,4	64,0
Video-lezioni registrate	n.r.	n.r.	60,7
Lezioni interattive	59,6	56,3	58,2
Libri/manuali	n.r.	52,6	54,6
Inserti sui giornali	54,9	50,8	50,1
Programmi radio	45,7	42,0	45,4

Modalità di approfondimento per genere



Modalità di approfondimento per età



Tra le attività svolte in famiglia per aumentare la consapevolezza dei figli su temi economici e finanziari appaiono in crescita nel 2022 rispetto al 2021 il parlare di notizie economiche e di attualità e il coinvolgimento in alcune decisioni economiche della famiglia, mentre parlare di soldi e risparmio e il fornire una paghetta mostrano un leggero calo (Tab. 28)

Tab. 28 - Quali di queste cose ti capita di fare con i tuoi figli: (valori %)

	2020	2021	2022
parlare di soldi e di risparmio	46,3	46,1	45,0
fornire loro una paghetta settimanale/mensile	41,0	41,7	39,5
parlare con loro di notizie economiche e di attualità	28,0	22,7	24,9
coinvolgerli in alcune decisioni economiche della famiglia	39,5	36,8	39,0

Nel 2022 le attività svolte in famiglia si presentano con percentuali più alte per gli appartenenti alla classe di reddito più alta e tra coloro che hanno livelli di istruzione più elevati (laureati e diplomati). Riguardo al titolo di studio, emerge una percentuale più alta tra i meno istruiti nel fornire una paghetta e nel coinvolgere i figli nelle decisioni economiche, probabilmente per responsabilizzarli da un lato e per trovare consiglio dall'altro.

Fig. 16a - Attività di educazione finanziaria con i figli per fasce di reddito

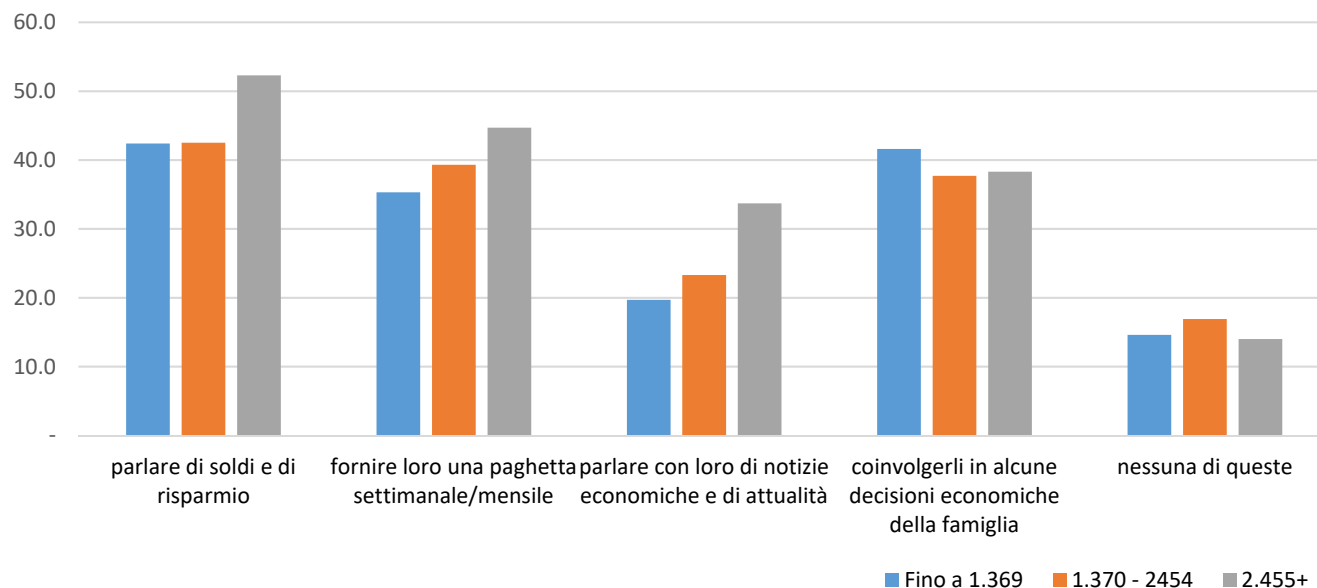
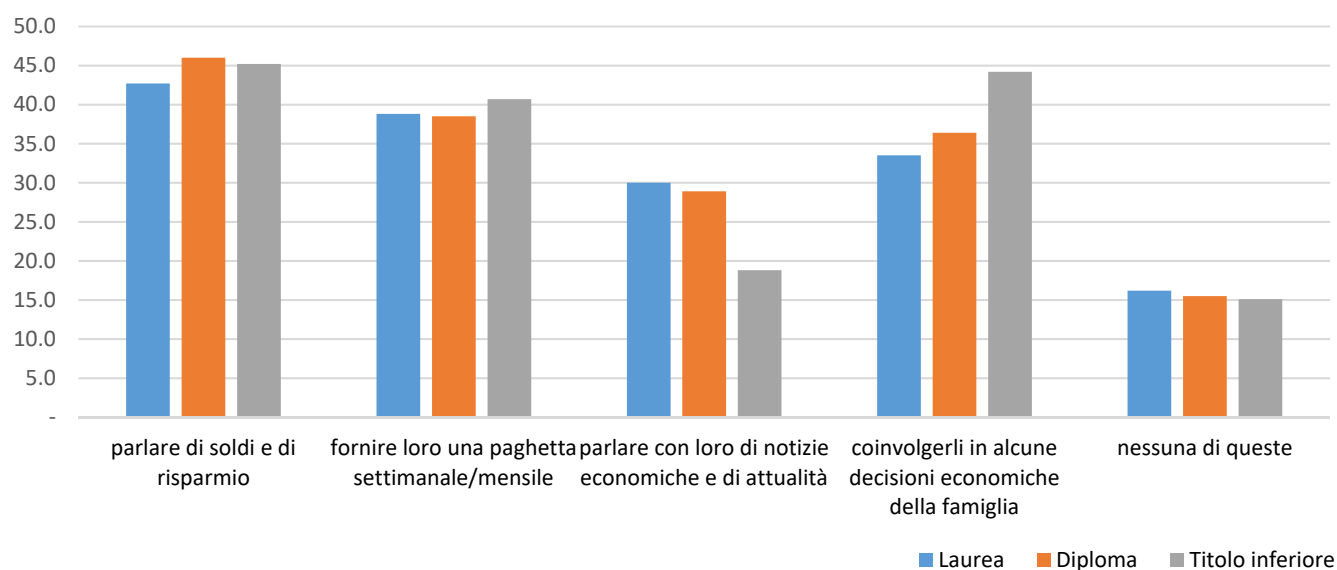


Fig. 16b - Attività di educazione finanziaria con i figli per titolo di studio



Passando ai temi di educazione finanziaria che hanno destato maggior interesse, spiccano nettamente quelli relativi agli investimenti dei risparmi (38,0%) ed alla gestione del denaro (37,5%), seguiti da “come risparmiare” (31,4%). Fra gli altri temi d’interesse vi sono i principali prodotti bancari, come conto corrente, credito al consumo, mutui ecc. (25,4%), i principali prodotti/servizi finanziari, come azioni, obbligazioni, ecc. (23,0%) e cose da sapere e da fare per contrastare l’inflazione (22,1%) e per proteggersi da truffe finanziarie (19,7%). Seguono i principali prodotti previdenziali (17,7%) e quelli assicurativi (12,6%). Da sottolineare l’interesse per i principali prodotti d’investimento sostenibili (es. obbligazioni verdi) col 15,0%. Infine, troviamo l’interesse per la conoscenza e la comprensione delle conseguenze economico-finanziarie della guerra in Ucraina (12,4%).

Tab. 29 - Tra questi temi, quali sono i 3 che ritieni più interessanti? (valori %)

Come investire i miei risparmi	38,0
Come gestire il denaro	37,5
Come risparmiare	31,4
I principali prodotti bancari (conto corrente, credito al consumo, mutui, etc.)	25,4
I principali prodotti e servizi finanziari (azioni, obbligazioni, consulenza, etc.)	23,0
Cosa fare e cosa sapere quando c'è elevata inflazione	22,1
Cosa fare in caso di truffa finanziaria	19,7
I principali prodotti previdenziali	17,7
I principali prodotti di investimento sostenibili (ad esempio obbligazioni verdi ecc.)	15,0
I principali prodotti assicurativi	12,6
Capire le conseguenze economico-finanziarie della crisi Ucraina-Russia	12,4
Non saprei	7,4

Nel 2022, tra le fasce più alte di reddito emerge maggior interesse per le decisioni di investimento dei risparmi, i prodotti finanziari, previdenziali, investimenti sostenibili e conseguenze dell'inflazione. Tra le fasce più basse di reddito c'è invece più attenzione a come risparmiare e a cosa fare in caso di truffa. Non emergono differenze particolari per area geografica, se non per diffuse minori percentuali di persone residenti al Sud, a parte per il cosa fare in caso di truffe.

Un utile indicatore di perché l'educazione finanziaria sia utile a tutti è offerto dalla nuova domanda che è stata inserita nel questionario nel 2022, e così formulata: quanto tempo passi a pensare a questioni e problemi legati alle tue finanze e a gestirli, nel corso di una settimana? In media, 4,8 ore alla settimana sono dedicate a questioni e problemi legati alle finanze personali, numero che è particolarmente alto tra i giovani e diminuisce con l'età, e che resta alto anche ad alti livelli di educazione (4,9 ore). Moltiplicando questo numero con il salario orario, si può ottenere una misura del costo della gestione delle finanze personali, un numero da confrontare con il potenziale costo della educazione finanziaria. Notiamo inoltre che chi ha più bassa conoscenza finanziaria passa più tempo a pensare a questioni e problemi legati alle finanze personali, confermando i vantaggi connessi alla conoscenza finanziaria.

Tab. 30 - Quanto tempo passi a pensare a questioni e problemi legati alle tue finanze e a gestirli, nel corso di una settimana, in media? Indica il numero di ore alla settimana

	Totale	18-34	35-44	45-54	55-64	65+	Laurea	Diploma	Titolo inferiore	Alta conoscenza	Bassa conoscenza
<i>Media</i>	4,77	6,87	6,19	5,28	3,50	3,14	4,99	4,90	4,56	4,25	5,18

Il Comitato per l'educazione finanziaria, il Mese e la Strategia nazionale

Cresce gradualmente nel tempo la conoscenza del Comitato, anche in virtù delle campagne promozionali volte a fare conoscere il suo lavoro. Cresce nel tempo anche la conoscenza del Mese dell'educazione finanziaria, una iniziativa del Comitato il cui obiettivo è sia di sensibilizzare e sia di aumentare le conoscenze finanziarie degli Italiani. Inoltre, circa 1 su 10 Italiani (9.3%) sa che esiste una Strategia nazionale per l'educazione finanziaria.

Tab. 31 - Notorietà del Comitato, del Mese e della Strategia nazionale (valori %)

	2020	2021	2022
Conoscono il Comitato	8,5	9,3	12,1
Conoscono il Mese	12,0	16,3	18,9
Conoscono la Strategia Nazionale	n.r.	n.r.	9,3

La conoscenza del Comitato e del Mese, come nel caso delle conoscenze finanziarie, è correlata con l'educazione e il reddito. Conoscono di più il Comitato e, in particolare il Mese, chi ha una laurea o un più alto livello di reddito. Invece, contrariamente alle conoscenze finanziarie, la conoscenza del Comitato e del Mese è più alta tra i giovani (età 18-34), ed in particolare tra i giovanissimi (età 18-25), auspicabilmente per le tante attività di educazione finanziaria che sono fatte nelle scuole, in particolare durante il Mese. Guardando più specificatamente alla Strategia nazionale, sono principalmente i giovani (13,6%) e chi ha un maggiore livello di educazione (laurea) a saperlo (12,8%).

Quando si guarda a quali dovrebbero essere le priorità della Strategia Nazionale, molti ritengono che si debbano incoraggiare iniziative di educazione finanziaria per tutta la popolazione, indicato dal 53,3% del campione. Il secondo gruppo di riferimento sono i giovani indicato dal 34,7%. Il terzo gruppo rilevante sono i piccoli imprenditori (12,7%), mentre i gruppi vulnerabili (donne, anziani e migranti) sono indicati solo dal 9,7%.

Tab. 32 - A tuo giudizio quali dovrebbero essere le priorità della Strategia nazionale? Incoraggiare iniziative di educazione finanziaria rivolte... (valori %)

a tutta la popolazione	53,3
ai giovani	34,7
ai piccoli imprenditori	12,7
agli adulti	12,4
ai gruppi più vulnerabili (es. donne, anziani, migranti)	9,7

Considerazioni finali

I dati riportati in questo rapporto forniscono una fotografia della situazione finanziaria delle famiglie Italiane pochi mesi dopo lo scoppio della guerra in Ucraina e in un periodo di forte crescita dei prezzi, in particolare dell'energia e dei beni di consumo. Se sono evidenti le difficoltà e il disorientamento delle famiglie in questi momenti di grandi cambiamenti, emerge anche come le conoscenze finanziarie siano una bussola per orientarsi meglio in tempo di incertezza. Sono infatti tanti i benefici derivanti da una buona conoscenza finanziaria: dalla minore fragilità alla minore ansia finanziaria, dalla capacità di sapersi districare tra gli investimenti finanziari al minore numero di ore dedicato a risolvere problemi finanziari. Purtroppo, le conoscenze finanziarie sono basse nella popolazione e ancor di più tra i gruppi vulnerabili, quali i giovani, le donne, le famiglie con basso livello di reddito e educazione e i residenti al Sud e le isole. Tuttavia, è forte e continua a crescere la domanda di educazione finanziaria a scuola, sul luogo di lavoro e in luoghi ricreativi (auditorium, cinema, teatro, ecc.). Il rapporto fornisce utili indicazioni su quali canali intervenire, quali temi trattare e quali gruppi incoraggiare per promuovere l'educazione finanziaria in Italia.

Ringraziamenti

Questo rapporto è stato redatto dagli esperti del Comitato in collaborazione con ADEIMF (Associazione dei Docenti di Economia degli Intermediari e dei Mercati Finanziari e Finanza d'Impresa) e il team di BVA Doxa.

Si ringraziano in particolare:

Ginevra Buratti, Daniela Marconi e Fabio Travaglino (Banca d'Italia)

Daniela Costa e Paola Soccorso (CONSOB)

Alessandra Caretta, Elisabetta Giacomel e Emanuela Napoli (COVIP)

Veronica Fucile e Serena Marzucchi (IVASS)

Valentina Hyeraci (OCF)

Annamaria Lusardi (Direttrice del Comitato)

Riccardo Ferretti (Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia)

Umberto Filotto (Università degli Studi di Roma Tor Vergata)

Camilla Mazzoli (Università Politecnica delle Marche)

Daniele Previati (Università Roma Tre)

Un particolare ringraziamento va a Paolo Colombo dell'istituto di ricerca BVA Doxa.

Appendice

Tab. 1A - Possesso di strumenti finanziari/previdenziali/assicurativi per genere, età e reddito (valori %)

	Genere		Età							Reddito		
	Uomo	Donna	18-25	18-34	25-34	35-44	45-54	55-64	65+	Fino a 1.369	1.370 - 2.454	2.455+
Deposito a risparmio	29.6	28.4	19.2	33.7	36.0	26.9	29.6	31.1	27.7	25.5	28.9	34.6
Titoli obbligazionari pubblici	10.7	7.7	10.2	8.5	8.6	8.3	7.8	7.6	14.4	4.6	7.6	20.1
Titoli obbligazionari privati	7.1	6.3	4.6	8.0	8.9	6.0	7.3	4.5	8.2	3.2	5.7	13.7
Quote di capitale o azioni	11.5	5.7	21.5	6.9	4.0	6.1	9.8	10.0	12.0	3.0	9.3	18.2
Prodotti di investimento sostenibili (ad esempio le obbligazioni verdi)	2.9	3.0	2.1	2.8	3.2	3.3	3.2	2.8	2.5	1.8	2.0	6.3
Fondi comuni di investimento	20.4	12.8	10.5	10.8	11.4	12.8	17.7	20.6	21.9	7.4	16.2	34.3
ETF (Exchange Traded Funds)	4.0	1.4	2.5	3.1	3.4	2.7	3.2	3.0	3.1	1.2	2.6	6.4
Polizze assicurative vita di investimento	19.4	17.5	21.5	17.4	17.1	18.5	20.4	21.5	15.4	12.4	17.2	30.0
Forme di previdenza complementare	14.9	14.2	7.5	11.6	12.8	18.2	19.1	16.7	6.5	9.1	13.0	25.4
Derivati (es. opzioni o certificates)	2.6	1.8	4.2	2.4	2.5	2.4	2.8	2.6	1.4	2.0	1.8	3.6
Criptovalute	6.3	2.8	15.3	9.5	8.8	6.7	7.0	2.2	1.6	2.7	6.0	6.2

Tab. 1B - Possesso di strumenti finanziari/previdenziali/assicurativi per titolo di studio e conoscenza finanziaria (valori %)

	Titolo di studio			Conoscenza Finanziaria	
	Laurea	Diploma	Titolo inferiore	Alto	Basso
Deposito a risparmio	31	31.2	26.7	29.6	28.8
Titoli obbligazionari pubblici	13.1	9.9	7.9	13.4	6.6
Titoli obbligazionari privati	10.6	6.7	5.3	8.4	5.5
Quote di capitale o azioni	12.8	10.1	7.2	15.4	4.4
Prodotti di investimento sostenibili (ad esempio le obbligazioni verdi)	4.8	3.4	1.8	3.2	2.8
Fondi comuni di investimento	23.6	19.4	13.6	26.1	10.8
ETF (Exchange Traded Funds)	4.9	3.3	2	4.8	1.7
Polizze assicurative vita di investimento	24.1	20.4	15	23.9	14.5
Forme di previdenza complementare	21.9	16.9	9.7	19.9	10.4
Derivati (ad esempio le opzioni o i certificates)	3.1	2.6	1.7	2.8	1.9
Criptovalute	7.1	4.6	4.3	5.6	4.5

Tab. 1C - Intenzioni di investimento in strumenti finanziari/previdenziali/assicurativi per genere, titolo di studio reddito e conoscenza finanziaria (valori %)

	Genere		Titolo di studio			Reddito			Conoscenza finanziaria	
	Uomo	Donna	Laurea	Dipl.	Titolo inferiore	Fino a 1.369	1.370 - 2.454	2.455+	Alto	Basso
Deposito a risparmio	20.6	21.3	17.8	20.7	22.3	23.3	20.7	17.8	18.7	22.6
Titoli obbligazionari pubblici	12.7	9.1	14.5	12.1	9.4	9.8	11.2	13.7	16.5	7.2
Titoli obbligazionari privati	6.0	4.6	8.3	6.3	3.7	4.8	4.4	8.4	6.6	4.6
Quote di capitale o azioni	7.7	5.1	9.4	6.9	5.5	5.7	6.6	8.5	8.8	5.1
Prodotti di investimento sostenibili (ad esempio le obbligazioni verdi)	12.5	11.7	17.0	13.4	9.2	7.8	11.4	19.6	16.1	9.0
Fondi comuni di investimento	10.3	11.7	12.1	11.6	9.6	10.1	9.8	13.6	13.8	8.4
ETF (Exchange Traded Funds)	4.6	2.7	5.7	4.4	2.7	2.6	3.3	6.6	5.6	2.5
Polizze assicurative vita di investimento	15.4	21.4	16.6	17.4	18.3	19.1	17.2	16.5	16.2	18.8
Forme di previdenza complementare	15.4	14.5	16.7	16.7	13.0	15.2	14.9	15.1	15.8	14.5
Derivati (ad esempio le opzioni o i certificates)	2.8	2.8	4.2	2.9	2.1	4.2	1.9	2.4	1.7	3.7
Criptovalute	7.8	7.0	8.5	7.8	6.8	7.8	7.7	6.6	6.9	8.0

Tab. 1D – Aspettative su inflazione, risparmio e rendimenti per il prossimo anno

Quali sono le tue aspettative su questi temi da qui a un anno (rispetto al livello attuale...) (valori %)

	Inflazione	Capacità di risparmio	Rendimento BTP	investimento in azioni o fondi
Maggiore (%)	66,9	9,2	17,9	4,0
Uguale (%)	14,7	33,3	19,0	28,9
Minore (%)	5,1	46,1	27,1	28,3
Non so (%)	13,3	11,3	36,0	38,8

Tab. 1E - Dall'inizio della pandemia (marzo 2020) tu e/o il tuo partner vi siete rivolti ad un consulente finanziario, la banca o altro intermediario? (valori %)

	Sesso		Età							Titolo di studio			Conoscenza finanziaria	
	Uomo	Donna	18-25	18-34	25-34	35-44	45-54	55-64	65+	Laurea	Diploma	Titolo inferiore	Alto	Basso
si, per ottenere finanziamenti	8,2	10,5	16,4	19,1	19,4	11,1	9,7	7,8	4,1	9,3	8,3	9,7	8,4	9,6
si per valutare degli investimenti	18,1	14,3	21,6	17,9	17,2	15,7	17,4	16,7	16,3	22,9	19,1	12,1	22,1	12,3
si, per valutare l'acquisto di polizze	8	8,5	14,5	11,8	11,3	12,8	9,5	6,4	2,8	12,4	9,4	5,5	7,5	8,8
si, per valutare l'acquisto di fondi pensione	3,9	6	15,3	11,2	10,5	7	3,7	3,4	2,3	7,9	5	3,2	3,9	5,3
si, per altre ragioni	9,8	10	16,8	11,4	10,4	9,9	9,6	10,1	9,4	10,9	9,9	9,5	12	8,2
no, non ci siamo rivolti ad un consulente finanziario, la banca o altro intermediario	61,3	60,6	36,2	44,2	45,8	56,7	59	64,3	70,6	53,3	59,2	65,8	57,9	63,5

Tab. 1F - Fonti di informazione normalmente consultate per le decisioni economico-finanziarie della famiglia (risparmio, investimenti, indebitamento, tasse, contributi ...) (valori %)

	TOTALE	Sesso		Età							Titolo di studio			Area geografica		
		Uomo	Donna	18-25	18-34	25-34	35-44	45-54	55-64	65+	Laurea	Dipl.	Titolo infer.	Nord	Centro	Sud+Isole
documentazione di servizi/prodotti bancari-finanziari – assicurativi (scheda prodotto, prospetti informativi)	17,9	17,5	18,5	12,4	23,7	26,0	14,7	19,3	18,0	17,1	19,1	18,3	17,0	19,6	18,1	15,4
media non specializzati (tv, radio, periodici e quotidiani)	4,0	4,2	3,9	2,7	5,0	5,4	4,8	4,1	5,0	2,3	5,4	3,7	3,7	4,1	3,3	4,4
siti web istituzionali (sito agenzia entrate, sito INPS, ecc.)	13,2	13,2	13,1	6,7	14,6	15,8	14,6	17,0	11,7	8,5	20,0	14,5	9,3	12,5	13,3	14,0
stampa e siti specializzati (siti istituzionali, comparatori di prodotti...)	12,4	14,2	9,4	24,8	13,4	11,1	13,0	11,0	15,0	11,3	19,1	13,2	9,0	14,1	10,0	11,6
personale della banca/poste	28,5	27,1	30,7	27,1	23,0	22,2	22,7	28,7	30,5	33,9	25,7	32,6	26,3	29,1	25,9	29,2
consulenti finanziari /intermediari assicurativi	19,7	20,6	18,2	22,8	16,8	16,0	21,8	19,9	21,0	17,7	26,0	21,6	15,5	21,6	21,2	16,2
commercialista/consulente del lavoro	11,3	9,8	13,7	14,6	14,7	14,7	15,1	12,2	10,6	6,2	12,5	11,5	10,5	10,0	10,7	13,4
CAF/patronato/associazioni di categoria	10,0	9,0	11,6	9,1	13,6	15,3	14,9	11,0	7,1	5,3	9,8	10,9	9,3	9,7	8,2	11,4
associazioni dei consumatori	7,3	7,7	6,5	3,6	4,4	4,5	7,7	6,5	9,1	7,3	9,3	6,9	6,7	8,1	5,7	7,0
famigliari/amici/colleghi	18,7	18,4	19,1	19,2	21,8	22,2	23,3	18,2	17,0	15,2	19,9	17,5	19,1	18,5	22,3	16,8
Siti internet, blog, social-networks non specializzati	13,2	14,7	10,6	14,0	13,4	13,8	18,3	13,9	13,1	7,8	17,1	14,1	10,8	12,4	14,4	13,6
brochure/materiale promozionale	6,0	6,8	4,7	0,1	6,5	7,6	5,9	8,4	4,6	4,5	7,6	6,2	5,2	5,4	6,5	6,6
altro	1,9	2,3	1,3	0,2	0,9	1,0	1,4	2,1	3,6	1,3	1,5	1,7	2,2	1,8	2,8	1,5
Non consulto nessuna fonte informativa	17,1	17,7	16,0	14,2	10,0	8,9	11,6	13,8	15,1	29,2	8,6	13,8	23,3	16,7	16,0	18,2

Tab. 1G – Livello di soddisfazione per il servizio di consulenza finanziaria

Se ti sei rivolto ad un consulente finanziario, quanto sei soddisfatto delle informazioni che ti sono state fornite in merito alle scelte di investimento? (valori %)

	TOTALE	Sesso		Età							Titolo di studio			Reddito		
		Uomo	Donna	18-25	18-34	25-34	35-44	45-54	55-64	65+	Laurea	Diploma	Titolo inferiore	Fino a 1.369	1.370 - 2.454	2.455+
Molto soddisfatto	330	221	109	1	25	25	78	98	74	56	72	123	135	103	107	121
Abbastanza soddisfatto	1.184	726	458	25	157	136	283	341	197	207	276	476	432	319	511	354
Poco soddisfatto	343	205	139	18	52	35	82	88	41	81	74	125	144	126	130	87
Per nulla soddisfatto	90	57	33	3	9	6	36	14	5	26	14	20	56	59	27	4
<i>Media</i>	2,90	2,92	2,87	2,53	2,81	2,89	2,84	2,97	3,07	2,79	2,93	2,94	2,84	2,77	2,90	3,04

Tab. 1H - Conoscenza della sostenibilità in base al reddito (valori %)

	SVILUPPO SOSTENIBILE			FINANZA SOSTENIBILE			ESG		
	Reddito			Reddito			Reddito		
	Fino a 1.369	1.370 - 2.454	2.455+	Fino a 1.369	1.370 - 2.454	2.455+	Fino a 1.369	1.370 - 2.454	2.455+
non ne hai mai sentito parlare	14.2	8.3	5.9	31.0	26.7	15.8	53.4	51.7	40.1
ne hai sentito parlare	44.2	47.8	34.9	42.1	42.8	39.3	26.1	28.2	32.7
ne hai una conoscenza di base	31.2	36.4	45.8	22.7	26.2	36.2	15.0	16.3	21.0
ne hai una conoscenza avanzata	10.4	7.5	13.3	4.2	4.3	8.7	5.5	3.8	6.2