

Capitolo 4 ▪ La conoscenza finanziaria di base: un nuovo strumento di progresso individuale e sociale

Nel 1968 Martin Luther King organizzò la «Campagna dei poveri» per far chiudere gli uffici di Washington e costringere il Parlamento ad affrontare il problema della povertà. [...] Si battè vigorosamente per i diritti dei neri, ma riconobbe anche che la financial literacy, ossia la conoscenza finanziaria di base, era la chiave per raggiungere un’America davvero libera per tutti.
(John Hope Bryant¹)

4.1. La conoscenza economico-finanziaria di base: cos’è e perché è importante

La conoscenza economico-finanziaria di base (o alfabetizzazione finanziaria, di seguito spesso indicata con l’espressione inglese *financial literacy*) ha acquistato grande rilievo, in anni recenti, come strumento essenziale per incrementare il benessere materiale delle persone grazie al suo ruolo nel migliorare le scelte in tema di formazione e gestione della ricchezza e nel ridurre il rischio di errori, inganni e vere e proprie frodi. Questi effetti positivi sono stati ampiamente posti in evidenza dalle organizzazioni internazionali, con l’OCSE in prima linea², dal mondo accademico e dagli stessi operatori del settore finanziario.

Nel mondo economico-finanziario di oggi non sempre l’antico buon senso è sufficiente; né è conveniente, o saggio, affidarsi completamente agli esperti; del resto, non basta approntare uno strumento affinché i cittadini siano in grado di comprenderne le principali caratteristiche e utilizzarlo correttamente a proprio vantaggio, soprattutto quando l’ambito riguarda scelte che si proiettano su lunghi orizzonti temporali, come nel caso del risparmio previdenziale. Come la patente di guida, richiedendo il superamento di prove teoriche e pratiche, garantisce un «sapere minimo» sui veicoli a motore, la loro circolazione, la loro conduzione, allo stesso modo la formazione e l’amministrazione del risparmio, soprattutto di quello previdenziale, esige adeguate conoscenze «di base», senza pretendere dal cittadino un sapere specialistico.

La ricerca accademica dell’ultimo decennio ha accuratamente *definito, misurato e analizzato* l’alfabetizzazione finanziaria sotto diversi punti di vista. Per conseguenza, si dispone oggi di una rilevante base analitica e di una buona conoscenza empirica sulla sua origine (in famiglia, nel percorso scolastico, nell’ambiente di lavoro, attraverso la rete); sulla sua diversa diffusione e distribuzione in differenti Paesi e gruppi sociali, a cominciare da una consolidata differenza tra uomini e donne; sulle sue conseguenze in termini di adeguatezza e buona amministrazione del risparmio, incluso quello previdenziale, o di atteggiamento nei confronti dell’indebitamento.

¹ Imprenditore americano, consulente di *financial literacy* e fondatore dell’operazione HOPE, organizzazione no profit che si occupa di educazione finanziaria per i ceti meno abbienti.

² Negli ultimi anni l’OCSE si è fortemente impegnata sul fronte dell’educazione finanziaria attraverso specifiche indagini dedicate ai giovani (PISA); la creazione dell’International Network on Financial Education (INFE); la progettazione di programmi di formazione (rivolti in particolare ai giovani e alle donne); la valutazione delle strategie nazionali dei singoli Paesi in materia (OECD 2017). L’ultima indagine PISA, relativa al 2015, è stata presentata a Parigi nel maggio 2017 (*PISA 2015 Results: Students’ Financial Literacy*).

La conoscenza finanziaria di base viene oggi prevalentemente misurata attraverso le risposte a tre domande fondamentali, ideate da Annamaria Lusardi e Olivia Mitchell nel 2011 (e riportate integralmente nel box 1), su tasso di interesse, inflazione e diversificazione del rischio. Ne deriva un quadro generale assai poco rassicurante per la maggior parte dei Paesi, nei quali per lo più i soggetti mostrano seri problemi nell'affrontare questioni economico-finanziarie semplici (o almeno considerate tali dagli esperti) e assai rilevanti per la vita quotidiana. Più specificamente, le analisi hanno evidenziato:

- una significativa differenziazione tra Paesi (con quote di alfabetizzazione, ossia di persone che rispondono correttamente alle tre domande-chiave, che vanno da oltre il 60 per cento circa nei Paesi Scandinavi, in Germania e in Austria, al 10 per cento circa in Albania);
- non trascurabili differenze per età e tra generi. La conoscenza finanziaria mostra, in generale, un andamento «a gobba» per età: è bassa tra i giovani, cresce con l'età adulta e ridiscende nell'età anziana. È indicativo come all'abbassamento della conoscenza in età avanzata faccia spesso riscontro un «eccesso di sicurezza» (*overconfidence*), il che espone maggiormente gli anziani al rischio di scelte imprudenti o di frodi. Una caratteristica comune alle varie indagini è poi la differenza di conoscenza a favore degli uomini. Non solo la percentuale di donne che risponde correttamente alle tre domande-base è inferiore a quella degli uomini, ma le donne mostrano anche minore sicurezza nelle risposte e sono quindi più numerose tra i «non sa»/«non risponde». Il divario di genere non ha finora trovato adeguata spiegazione, anche se il diverso ruolo di uomini e donne in varie società ha probabilmente un peso rilevante;
- una correlazione positiva tra alfabetizzazione finanziaria e apprendimento finanziario «socializzato», quello che avviene in famiglia, a scuola, nel mondo del lavoro;
- una correlazione positiva con il grado di istruzione e con il livello di ricchezza e di reddito.

Un dato ricorrente, inoltre, è la maggiore «avvedutezza» dei comportamenti dei soggetti dotati di conoscenza finanziaria di base, anche se non è possibile stabilire in modo definitivo quale sia la causa e quale l'effetto. Sembra accertato che chi partecipa a programmi di educazione finanziaria sia in media più lungimirante e più attento a programmare le proprie scelte in materia. Non si può, peraltro, escludere che essere coinvolti, magari per necessità, in questioni finanziarie porti a una maggiore conoscenza, come può essere il caso dello svolgimento di un'attività lavorativa indipendente, che, di regola, presuppone un minimo di dimestichezza con nozioni finanziarie basilari.

Pur con questo *caveat* sul nesso causale, la ricerca ha ampiamente dimostrato l'esistenza di una correlazione positiva tra l'alfabetizzazione finanziaria e:

- a) la programmazione del risparmio per l'età anziana (Lusardi e Mitchell 2007, 2011a, 2011b; Christelis, Jappelli e Padula 2008, Fornero e Monticone 2011);
- b) la partecipazione al mercato azionario (Van Rooij, Lusardi e Alessie 2011);
- c) un più elevato rendimento medio delle attività finanziarie in portafoglio e un minor livello di indebitamento (Hastings e Mitchell 2010, 2011).

Per contro, l'incultura finanziaria induce a contrarre debiti eccessivi e più onerosi, come pure a un uso poco accorto delle carte di credito e di debito.

È chiaro il rischio di un circolo «vizioso»: a parità di reddito e di altre caratteristiche, le persone con insufficiente conoscenza finanziaria risparmiano meno delle persone più preparate; hanno anche una minore propensione a partecipare ai mercati finanziari (quello azionario, soprattutto, ma anche quello monetario e obbligazionario) e a investire in attività fiscalmente agevolate (che rischiano quindi di favorire essenzialmente i ricchi); sono meno in grado di comprendere i vincoli dell'indebitamento. In altre parole, questi soggetti non soltanto tendono a essere esclusi dalle opportunità offerte sia dal mercato sia dallo Stato, ma sono anche complessivamente meno lungimiranti e meno prudenti nelle loro scelte.

In una logica di paternalismo, si potrebbe pensare che queste persone siano le destinatarie naturali dell'assistenzialismo pubblico. Quest'impostazione era prevalente in passato, mentre oggi, nel bene e nel male, si tende a fare maggiore affidamento sulla responsabilità individuale. La crescente complessità delle scelte richiede peraltro che si prenda piena coscienza delle conseguenze negative che l'incultura finanziaria può determinare. Non è un caso che i Paesi che sono stati più attivi nel misurare il grado di conoscenza dei loro cittadini abbiano anche introdotto programmi di educazione finanziaria nelle scuole o coinvolto i datori di lavoro nella realizzazione di iniziative per gli adulti, spesso specificamente dirette ai gruppi meno alfabetizzati.

Più di recente, l'attenzione degli studiosi si è spostata sugli effetti dell'alfabetizzazione finanziaria sulle scelte collettive e quindi, nelle democrazie, sul coinvolgimento dei cittadini nella vita pubblica, un tema non meno importante degli effetti sulla formazione e sulla gestione del risparmio individuale. La comprensione collettiva di meccanismi finanziari ed economici di base influirebbe, infatti, sulla possibilità di introdurre riforme politiche ed economiche migliori e più sostenibili. Per questo motivo è necessario allargare il concetto di *financial literacy* per includere la comprensione di fenomeni economici con lo scopo di permettere al legislatore di attuare politiche sostenibili e lungimiranti (Fornero 2015, Fornero e Lo Prete 2017).

A questa più ampia e anche più nuova prospettiva è dedicata l'ultima parte del capitolo, nella quale, studiando le risposte a domande sul volontariato, sulle donazioni e sulla fiducia nei confronti del prossimo, guardiamo alla correlazione tra alfabetizzazione finanziaria e atteggiamenti come la partecipazione alla vita sociale e il grado di comprensione e condivisione delle riforme economiche, e in particolare delle politiche volte a ridurre il debito pubblico esplicito e implicito (quello previdenziale). In linea con studi recenti e con le nostre aspettative, troviamo una correlazione positiva e significativa, una ulteriore sottolineatura del fatto che la conoscenza finanziaria di base è uno strumento essenziale sia per il benessere materiale sia per la formazione di cittadini più consapevoli e partecipativi.

4.2. Focus 2017: motivazione ed elementi innovativi

È noto come gli italiani si distinguano ancora, nel panorama internazionale (e soprattutto nei confronti degli americani) per un tasso di risparmio comparativamente elevato. Quando questo risparmio era impiegato in buoni postali o in titoli di Stato, o tenuto in conti correnti, e, a

sua volta, la pensione era interamente pubblica e basata sulla garanzia offerta dalla regola retributiva³, i conti erano relativamente facili e a nessuno sarebbe venuto in mente di interrogarsi sulle conseguenze dell'incultura finanziaria. Le situazioni, tuttavia, cambiano talvolta radicalmente. Oggi le scelte si sono moltiplicate e complicate, la pensione pubblica non basta più e quella privata, sprovvista di garanzie, subisce tutti i rischi di un mercato finanziario tumultuoso.

Diverse indagini hanno esplorato il livello di alfabetizzazione finanziaria degli italiani anche in prospettiva comparata con gli altri Paesi europei. Citiamo in particolare l'indagine di Banca d'Italia (BI et al. 2017), il rapporto 2017 di Allianz (Allianz International Pensions Unit e Lusardi 2017) e il report del 2014 promosso da Standard & Poor's (Klapper, Lusardi e Van Oudheusden 2014). La posizione del nostro Paese in queste indagini, a dispetto della consuetudine degli italiani con il risparmio, non è mai rassicurante.

Per conseguenza, anche da noi il tema dell'educazione finanziaria di base assume sempre più le caratteristiche di imprescindibile elemento di cittadinanza. Governo e Parlamento ne hanno finalmente riconosciuto l'importanza avviando, con il decreto «Milleproroghe» del febbraio 2017, la Strategia Nazionale per l'Educazione Finanziaria, assicurativa e previdenziale (SNEF); istituzioni pubbliche e private promuovono diverse iniziative aventi lo scopo di contribuire alla maggiore responsabilità oggi richiesta, in molti campi, ai cittadini.

È in questo quadro che l'annuale *Indagine sul Risparmio* accoglie un approfondimento volto ad analizzare il livello di conoscenza finanziaria degli italiani e a comprendere come l'alfabetizzazione finanziaria contribuisca a scelte più consapevoli e lungimiranti. Ci proponiamo tre obiettivi principali:

- esaminare la *financial literacy* degli italiani, con particolare riguardo alla comprensione del rischio;
- indagare i canali formali e informali attraverso cui l'alfabetizzazione economico-finanziaria viene attualmente diffusa;
- correlare la *financial literacy* con temi cruciali e molto attuali, come le scelte di risparmio, impiego finanziario e decumulo della ricchezza, con particolare attenzione all'atteggiamento nei confronti della casa di abitazione.

La sezione di approfondimento del questionario 2017 consta di circa 40 domande, in parte mutate dalle survey condotte da Annamaria Lusardi o da questionari nazionali e internazionali esistenti (SHARE, BI), in parte nuove e volte a valutare la comprensione del rischio o a investigare le implicazioni della *financial literacy* sugli atteggiamenti dei soggetti nei confronti della società e delle sue trasformazioni (riforme).

³ La regola determinava la pensione sulla base del 2 per cento di una media delle retribuzioni finali per ogni anno di lavoro, da cui il «famoso» 80 per cento della media delle retribuzioni finali in caso di 40 anni di lavoro.

Le risposte al questionario sono state 1.564 (856 uomini e 708 donne). Le statistiche ottenute dal campione e presentate nelle sezioni che seguono sono rapportate all'universo della popolazione tramite l'uso di opportuni pesi campionari.

4.3. La diffusione della *financial literacy* tra gli italiani

Secondo i più recenti rapporti internazionali, l'alfabetizzazione finanziaria rimane bassa anche nei Paesi con economie e mercati sviluppati. Tra questi, i Paesi con i sistemi di *welfare*, e in particolare di previdenza, più «generosi» mostrano risultati inferiori a quelli di Paesi il cui sistema pensionistico è, anche solo parzialmente, privatizzato. L'Italia, in particolare, si colloca, assieme a Portogallo e Spagna, agli ultimi posti nella graduatoria dei Paesi europei, con un forte divario di genere a sfavore delle donne (Klapper, Lusardi e Van Oudheusden 2014; Lusardi e Mitchell 2011a; OECD and Russia's G20 Presidency 2013).

Box 1 – Le *big three* della conoscenza finanziaria di Lusardi e Mitchell

❶ Comprensione dei tassi d'interesse

Supponi di avere 100€ sul tuo conto corrente, che ti rende un interesse del 2 per cento all'anno. Sul tuo conto non ci sono né tasse né costi di alcun genere. Se per cinque anni non prelevi mai, quanto pensi si accumulerà sul conto?

- Più di 102€*
- Esattamente 102€
- Meno di 102€
- Non so

❷ Comprensione dell'inflazione e del potere d'acquisto

Immagina che il tasso d'interesse del tuo conto corrente sia dell'1 per cento e che il tasso di inflazione per l'anno in corso sia del 2 per cento. Dopo un anno, quanto pensi che sarai in grado di comprare con il denaro accumulato sul conto?

- Più di oggi
- Esattamente come oggi
- Meno di oggi*
- Non so

❸ Comprensione della diversificazione del rischio

Indica se la seguente affermazione è vera o falsa: «Acquistare le azioni di una singola azienda di solito garantisce un rendimento più sicuro di un fondo azionario».

- Vero
- Falso*
- Non so

* Risposta corretta

Per quanto concerne la nostra indagine, la tabella 4.1 e la figura 4.1 mostrano che soltanto il 22 per cento del campione ha risposto correttamente a tutti e tre i quesiti-base della *financial literacy*. Coerentemente con la letteratura, rileviamo che la prima domanda, sulla conoscenza del tasso di interesse (senza distinzione tra semplice e composto), è quella alla quale il

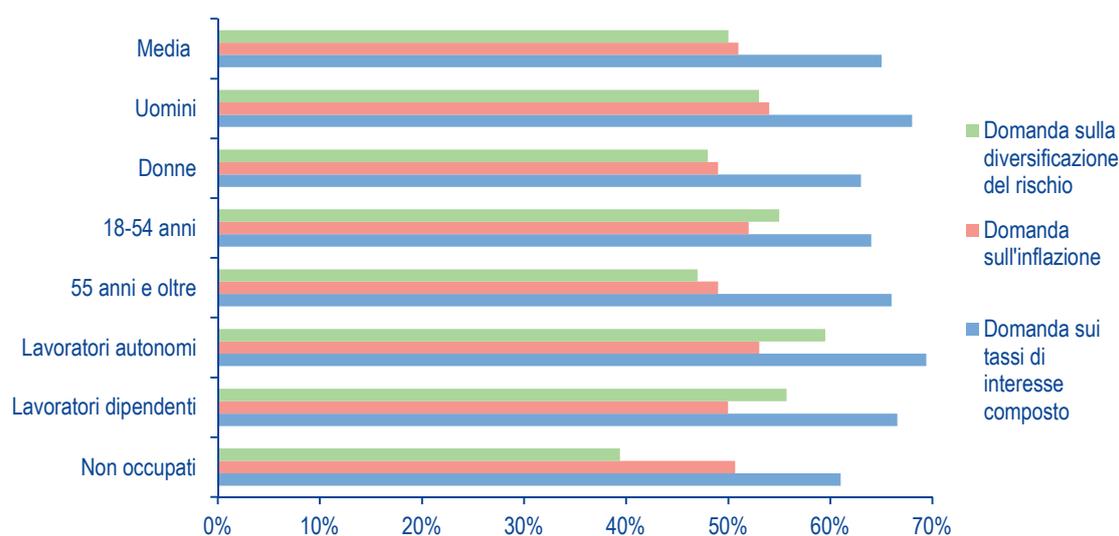
campione ha risposto meglio (65 per cento del totale). Le altre due domande, che volontariamente combinano più elementi, hanno un tasso minore di risposte corrette (51 per cento del campione nella seconda e 50 per cento nella terza).

Tabella 4.1 – Statistiche descrittive su alfabetizzazione e conoscenza finanziaria
(valori percentuali)

	Totale	Uomini	Donne	18-54 anni	55 anni e oltre	Lavoratori autonomi	Lavoratori dipendenti	Non occupati
1. Comprensione dei tassi di interesse	65	68	63	64	66	69	67	61
2. Comprensione dell'inflazione	51	54	49	52	49	53	50	51
3. Comprensione della diversificazione del rischio	50	53	48	55	47	59	56	39
Tre risposte corrette	22	28	18	25	20	27	24	19
Due risposte corrette	58	58	57	59	57	64	61	51
Una risposta corretta	86	88	85	87	85	91	88	82
Nessuna risposta corretta	14	12	15	13	15	09	12	18
Numero medio di risposte corrette	1,66	1,75	1,60	1,71	1,62	1,82	1,72	1,51

Elaborazioni CeRP su dati *Indagine sul Risparmio 2017*

Figura 4.1 – Le domande *big three* sull'alfabetizzazione finanziaria
(percentuali di risposte corrette per domanda e per categoria degli intervistati)



Elaborazioni CeRP su dati *Indagine sul Risparmio 2017*

È confermata la presenza di un divario di genere non trascurabile. Le donne rispondono più frequentemente con un «non so», rivelando minor dimestichezza con gli argomenti finanziari e, forse, maggiore insicurezza. In particolare, colpisce l'alto tasso di non risposta alla do-

manda sulla diversificazione del rischio, che tra le donne raggiunge addirittura il 41 per cento mentre tra gli uomini si attesta al 27 per cento. Più contenuti sono i tassi di non risposta – e i relativi divari tra generi – alle altre due domande, rispettivamente su inflazione e tasso di interesse composto. Alla domanda sull’inflazione non sa rispondere il 17 per cento delle donne contro il 12 per cento degli uomini, mentre l’11 per cento delle donne e il 6 per cento degli uomini scelgono di non rispondere alla domanda sui tassi d’interesse. In questo caso, però, il gap di non risposta a sfavore delle donne è bilanciato dalla loro migliore performance quando rispondono. Le donne «sanno di non sapere» e sembrano «osare meno» degli uomini.

Come si è osservato più sopra, il profilo per età si presenta a forma di «U invertita»: la *financial literacy* è maggiore nell’età adulta (35-55 anni) e minore nella giovinezza (18-24) e nell’età anziana (oltre i 65 anni). Tuttavia, i giovani si distinguono per un più alto numero di risposte corrette alla domanda sulla differenziazione del rischio riguardante gli investimenti in Borsa, rivelando una maggior conoscenza dei mercati finanziari.

L’alfabetizzazione finanziaria risulta legata al livello di istruzione, anche se, ovviamente, questo non si può considerare un indicatore perfetto dell’alfabetizzazione finanziaria. Chi ha un livello di istruzione più elevato tende a rispondere meglio a tutte le domande. La relazione tra istruzione e alfabetizzazione finanziaria rimane positiva anche quando si considerano almeno una o due domande giuste su tre (tabella 4.2). Il numero di intervistati che non rispondono ad almeno una domanda aumenta invece con il diminuire degli anni di istruzione (peraltro con un coefficiente di correlazione relativamente basso, $-0,21$), raggiungendo il 47 per cento tra coloro che hanno la licenza media e il 50 per cento tra coloro che hanno la licenza elementare. Questo trend è stato precedentemente trovato in Italia nel rapporto curato per Allianz da Annamaria Lusardi (Allianz International Pensions Unit e Lusardi 2017).

Tabella 4.2 – Relazione tra conoscenza finanziaria di base e livello di istruzione

		Livello di istruzione dell’intervistato					Totale
		Università	Scuola media superiore	Scuola media inferiore	Scuola elementare	Nessuna scuola	
Alfabetizzazione finanziaria (percentuale sul totale della categoria e frequenza sul totale del campione)	Almeno una domanda errata	65,0%	73,8%	83,3%	86,8%	100,0%	77,6%
		140	442	473	154	4	1.213
	Tre domande corrette	35,0%	26,2%	16,7%	13,2%	0,0%	22,4%
		75	157	95	23	0	351
Totale (freq.)		215	600	568	177	4	1.564

Elaborazioni CeRP su dati *Indagine sul Risparmio 2017*

Ci sono inoltre non trascurabili differenze regionali. In accordo con la letteratura (BI et al. 2017), troviamo un divario tra il Sud-Isole e il resto d’Italia, dove il Meridione riscontra maggiori difficoltà nel rispondere correttamente: il 16 per cento dei suoi abitanti risponde correttamente a tutte e tre le domande, contro il 28 per cento del Nord-Ovest, il 27 per cento del Nord-Est e il 18 per cento del Centro Italia.

Infine, come spesso accade, l'interesse per una materia dipende da quanto essa è percepita come utile nella vita di ogni giorno. Dai dati emerge, infatti, che ne sa di più chi ha maggiore necessità di prendere decisioni finanziarie nella propria professione. I lavoratori autonomi hanno un tasso di risposte corrette più elevato in tutte e tre le domande (1,82 contro 1,66 medio), seguiti dai lavoratori dipendenti e infine dai non occupati (categoria che raggruppa disoccupati, casalinghe, pensionati e studenti). Lungo la stessa linea di ragionamento, un'analisi comparata di questionari simili evidenzia che i Paesi che hanno subito forti inflazioni hanno una maggiore comprensione del fenomeno (come, per esempio, l'Italia), mentre i Paesi dove il sistema pensionistico è stato privatizzato almeno parzialmente conoscono meglio la diversificazione del rischio (Lusardi e Mitchell 2011a).

4.4. Come si acquisisce l'alfabetizzazione finanziaria nel nostro Paese

Il questionario indaga due possibili canali attraverso cui può essere acquisita la conoscenza finanziaria: da un lato, l'educazione ricevuta da piccoli, attraverso metodi informali come il ricevimento di una «paghetta», la gestione di piccole somme, lo svolgimento di lavoretti retribuiti, l'incentivo a risparmiare; dall'altro, la disponibilità di corsi di formazione finanziaria tramite percorsi formativi standard. I dati consentono di comprendere quanti italiani siano stati «educati» – nel contesto familiare o in contesti più formali, quali la scuola o il lavoro – alle nozioni finanziarie di base e quanto tali strumenti/percorsi educativi siano stati efficaci.

In Italia la «paghetta» è poco diffusa: solo il 23 per cento del campione dichiara di averla percepita tra gli 8 e i 12 anni. Più comune è l'aver ricevuto denaro per lo svolgimento di piccoli lavori domestici (il 43 per cento del campione ha svolto piccoli lavori casalinghi retribuiti nella fascia d'età 8-12; il 46 per cento ha svolto lavoretti compensati nella classe d'età 12-16). Rare sono anche l'indipendenza (totale o parziale) nella gestione dei propri soldi da bambini (8-12 anni) e l'aver ricevuto una vera e propria educazione al risparmio, mentre è comune avere ricevuto insegnamenti relativi alla pianificazione e al controllo delle spese.

Maschi e femmine hanno inoltre ricevuto, in media, un'educazione diversa. In linea con i tradizionali stereotipi culturali di genere, alle bambine è stato principalmente insegnato a risparmiare e a pianificare e controllare le spese, mentre i bambini hanno fatto più esperienza con lavoretti compensati e hanno avuto maggiore autonomia di spesa. Su questo fronte, tuttavia, le cose stanno lentamente cambiando ed è infatti evidente un forte effetto generazionale che testimonia il progressivo mutamento dei metodi educativi. Come si vede dalle figure 4.2 e 4.3, per i più giovani è molto più comune che per gli anziani avere ricevuto la «paghetta», aver autonomamente disposto dei propri soldi e ricevuto denaro in cambio di compiti domestici.

A dispetto della sua ancor esigua diffusione, l'educazione finanziaria informale a livello familiare sembra però essere stata molto efficace nell'aumentare il livello di alfabetizzazione degli adulti a cui è stata impartita, anche se altri fattori come l'imprenditorialità, spesso trasmessa in famiglia, potrebbero influenzare sia l'uno che l'altro. I dati mostrano, infatti, una correlazione positiva e significativa tra il livello di alfabetizzazione finanziaria e l'aver: a) ricevuto una «paghetta» (correlazione 0,10); b) ricevuto dalla famiglia una qualche educazione finanziaria

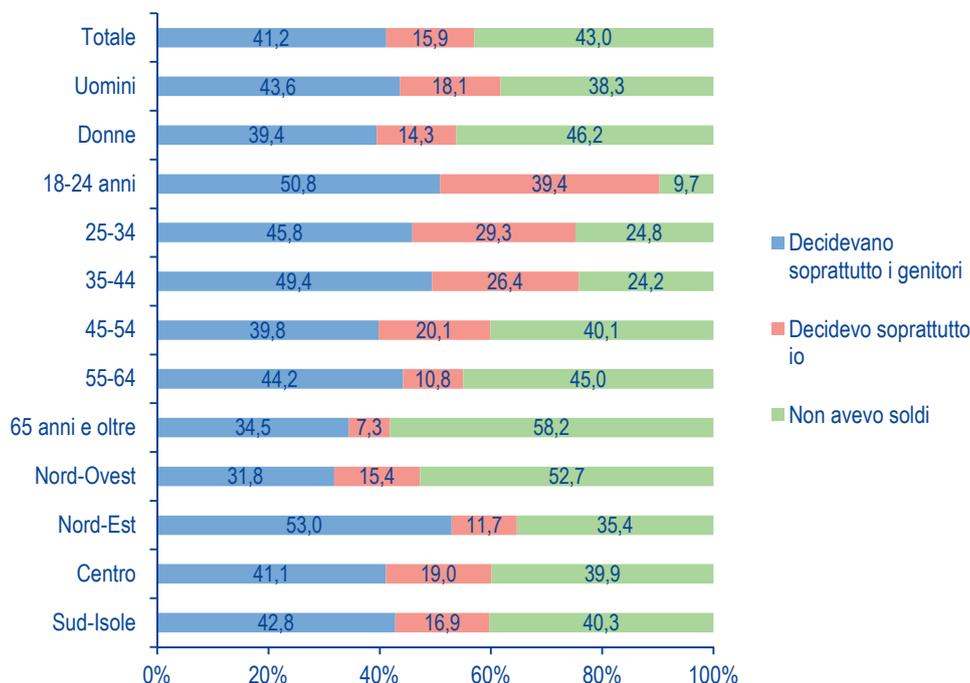
o al risparmio o dedicata alla pianificazione e controllo delle spese (correlazioni tra 0,13 e 0,16); c) svolto lavoretti compensati in famiglia tra gli 8 e i 12 anni o anche al di fuori della famiglia tra i 12 e i 16 anni (0,15 e 0,18 rispettivamente); d) avuto autonomia nella gestione dei propri risparmi (0,13).

Figura 4.2 – «Nell'età fra gli 8 e i 12 anni, Lei riceveva una paghetta dai Suoi genitori?»



Elaborazioni CeRP su dati *Indagine sul Risparmio 2017*

Figura 4.3 – «Nell'età fra gli 8 e i 12 anni, Lei poteva spendere i Suoi soldi come voleva?»



Elaborazioni CeRP su dati *Indagine sul Risparmio 2017*

È interessante vedere come l'educazione finanziaria informale risulti correlata con la professione esercitata da adulti. La percentuale di lavoratori autonomi formati all'interno della propria famiglia sulle nozioni economiche e finanziarie di base (tabella 4.3) è superiore rispetto alle altre categorie (lavoratori dipendenti e non occupati). Pur con tutte le cautele dettate dal

fatto che stiamo mostrando mere statistiche descrittive senza controllare per le potenziali innumerevoli altre determinanti dei fenomeni, sembrerebbe che chi viene formato in famiglia sviluppi maggiore attitudine imprenditoriale.

Tabella 4.3 – L'acquisizione della conoscenza finanziaria
(valori percentuali)

	Totale	Uomini	Donne	18-54 anni	55 anni e oltre	Lavoratori autonomi	Lavoratori dipendenti	Non occupati
Avere ricevuto una paghetta dai propri genitori (8-12 anni)	22,9	24,1	22,1	28,5	18,2	29,1	27,6	14,4
Svolgere compiti casalinghi retribuiti tra gli 8 e i 12 anni (es. lavare l'automobile)	43,1	42,0	43,9	47,2	39,6	48,6	47,8	35,0
Poter spendere i propri soldi come si voleva (8-12 anni)	29,1	32,7	26,7	39,5	20,4	38,2	32,5	20,7
Svolgere lavoretti compensati tra i 12 e i 16 anni	45,8	55,7	39,1	47,9	44,1	53,5	41,6	46,4
Insegnamento nel contesto familiare (genitori/nonni) della pianificazione delle spese tra i 12 e i 16 anni	67,6	68,1	67,2	69,6	65,8	69,9	72,0	61,4
Essere stati incoraggiati a risparmiare denaro dai propri genitori/nonni tra i 12 e i 16 anni	82,1	81,4	82,5	83,5	80,9	86,5	81,6	80,2
Avere ricevuto dai propri familiari un'educazione finanziaria	30,1	28,0	31,6	31,8	28,8	33,5	33,2	25,0
Domande sulla disponibilità di corsi di formazione finanziaria	4,9	6,8	3,5	6,1	3,8	7,5	6,2	2,0
Persone che hanno partecipato ad almeno un corso di formazione finanziaria	1,5	2,4	0,9	2,9	0,3	1,9	2,4	0,4
Contesti in cui sono stati forniti tali corsi (su 76 intervistati a cui sono stati offerti)								
Scuola superiore	31,7	25,0	40,5	27,0	37,9	49,6	23,6	24,2
Università	23,2	37,9	3,9	33,0	10,1	24,4	25,2	14,1
Luogo di lavoro	45,1	37,1	55,6	39,9	52,0	26,0	51,2	61,7

Elaborazioni CeRP su dati *Indagine sul Risparmio 2017*

Alla scarsa educazione finanziaria familiare e informale corrisponde in generale un'ancor più scarsa educazione finanziaria formale. L'offerta di corsi di formazione è assai contenuta in tutto il territorio nazionale – poche persone dichiarano di avere avuto la possibilità di frequentare corsi durante la loro vita – e ancora più bassa è la percentuale di persone che, pur avendone avuto la possibilità, hanno scelto di partecipare ai corsi disponibili. Solo 76 intervistati su 1.564 dichiarano infatti di aver avuto la disponibilità di un programma di educazione finanziaria e solo 24 vi hanno poi partecipato effettivamente.

Ancora una volta, emergono rilevanti differenze di genere e tra generazioni. Come ci si poteva aspettare, più uomini che donne, più giovani che anziani e più lavoratori autonomi che dipendenti ricevono una formazione finanziaria. In generale, la maggior parte delle persone la

riceve sul luogo di lavoro, con l'eccezione dei lavoratori autonomi a cui invece viene fornita durante la scuola superiore.

All'indagine delle determinanti dello scarso interesse verso la materia finanziaria è stata data ampia rilevanza nella più recente letteratura economica, specialmente di genere. Ne è emerso, in modo inaspettato, che i domini linguistici utilizzati nel linguaggio della finanza sono potenzialmente una delle barriere più forti alla partecipazione delle donne nei mercati finanziari (Boggio, Fornero, Prast e Sanders 2014) e al loro cimentarsi in compiti finanziari di base (Boggio e Coda Moscarola 2017); la stessa argomentazione può forse estendersi per la domanda di corsi di educazione finanziaria. Un'altra importante barriera è potenzialmente rappresentata dalla tecnologia: infatti, per ragioni di contenimento dei costi, il canale principale di diffusione dei programmi di alfabetizzazione finanziaria è oggi il web, e questo tende a escludere i segmenti più anziani e meno scolarizzati della popolazione (BI et al. 2017).

Interessanti prospettive si prefigurano, tuttavia, per il futuro. Negli ultimi anni, un numero via via maggiore di corsi di educazione finanziaria è stato attivato nelle scuole di ogni ordine e grado. Nel 2007 MIUR e Banca d'Italia hanno siglato un *Memorandum d'intesa* «per l'avvio di un progetto sperimentale di formazione in materia economica e finanziaria in alcune scuole campione» (Ministero della Pubblica Istruzione e Banca d'Italia 2007). Da allora il progetto è cresciuto e nell'anno scolastico 2014-15 sono state coinvolte 2.800 classi per un totale di circa 60.000 studenti, con comprovati effetti sui loro livelli di alfabetizzazione finanziaria (Banca d'Italia 2016).

4.5. L'alfabetizzazione finanziaria e le scelte dei risparmiatori

Dopo aver analizzato le conoscenze finanziarie degli italiani in rapporto con le loro caratteristiche personali, l'interesse è qui rivolto a come i comportamenti e le preferenze degli italiani ne siano influenzati. La conoscenza diventa infatti veramente utile solo se se ne possono misurare gli effetti concreti sulla vita e sulle scelte degli individui. In questa sezione verranno analizzati gli effetti dell'alfabetizzazione finanziaria su tre tipi di scelte individuali di risparmio: quelle riguardanti l'investimento in immobili e la casa, l'atteggiamento nei confronti del risparmio e preparazione finanziaria, le scelte sul pensionamento.

4.5.1. L'atteggiamento nei confronti del risparmio e la capacità di programmazione

La conoscenza finanziaria di base influisce sull'atteggiamento delle persone nei confronti del risparmio: infatti, troviamo una correlazione significativa e positiva fra l'attribuire una grande importanza al risparmio e la *financial literacy*. Fortunatamente, però, gli italiani danno tutti molta importanza al risparmio: il 94,9 per cento di coloro che non hanno risposto correttamente alle domande sulla conoscenza finanziaria di base e il 97,3 per cento di coloro che hanno risposto correttamente ritengono importante risparmiare.

Anche l'orizzonte d'investimento è influenzato dalle conoscenze finanziarie delle persone: troviamo che l'alfabetizzazione finanziaria è negativamente e significativamente correlata con l'attribuire importanza alla rendita nel breve termine dell'investimento, a indicare che le

persone con maggiori conoscenze danno meno valore all'ottenimento di un rendimento nel breve periodo (meno di un anno). Inoltre, sono più interessate alla sicurezza del loro capitale, adottando comportamenti idonei alla salvaguardia dello stesso, per esempio durante una crisi. Infine, c'è una correlazione molto forte e statisticamente significativa tra essere finanziariamente alfabetizzati e conoscere il significato di «operare in Borsa al ribasso» (correlazione 0,31)⁴, «operare con contratti a premio di opzione» (0,25)⁵ e la «differenza tra azioni e fondi comuni di investimento» (0,29)⁶.

Del campione totale, 1.455 intervistati possiedono personalmente un conto corrente in banca o alla Posta o una tessera prepagata. L'attenzione è dunque rivolta alle abitudini dei consumatori e alla domanda e utilizzo di servizi bancari a distanza – in particolare, phone banking, Internet banking e mobile banking – per capire come l'uso di tali servizi si relazioni con la conoscenza finanziaria di base.

L'educazione finanziaria è fortemente e significativamente correlata con l'utilizzo di servizi di phone banking (correlazione 0,15), Internet banking (0,28) e mobile banking (0,16); l'effetto rimane significativo anche dopo aver controllato per età, genere e livello di istruzione dell'intervistato. Tale effetto è maggiore per l'Internet banking, il che è dovuto alle grandi potenzialità dello strumento e alla complessità delle operazioni che sono possibili online rispetto a quelle effettuabili per telefono o attraverso l'app, il cui uso richiede una maggiore conoscenza finanziaria. Soltanto il 47,4 per cento del campione effettua operazioni di home banking (per telefono, su Internet o attraverso l'app) anche solo sporadicamente, il che indica che più della metà del campione continua a rivolgersi alla filiale per qualsiasi tipo di operazione. Ovviamente l'età, il genere e l'istruzione influiscono su questa scelta, che suggerisce che la domanda di servizi faccia-a-faccia in filiale rimane alta e che le persone che invece utilizzano l'home banking a loro disposizione hanno un profilo specifico: sono più istruiti, più giovani, hanno una buona conoscenza finanziaria di base e sono in prevalenza uomini, sottolineando ancora una volta l'esistenza di differenze di genere nelle preferenze nei confronti della banca. Infatti, a parità di istruzione, livello di conoscenza finanziaria ed età le donne sono meno propense a utilizzare servizi di home banking, rivolgendosi di preferenza alla filiale. Questo fenomeno potrebbe essere dovuto sia a *overconfidence* e *underconfidence* in materia finanziaria che caratterizzano gli uomini e le donne, rispettivamente (ossia la tendenza degli uomini a sopravvalutare le loro competenze e delle donne a sottovalutarle), sia a una vera e propria preferenza delle donne per il confronto *vis-à-vis*.

Un aspetto importante della tranquillità economica delle persone è la loro capacità di reagire a shock negativi, ossia spese improvvise come multe, spese mediche, imprevisti. Nel questionario la preparazione degli intervistati a questi eventi è misurata con due domande, la prima che vuole sapere con quanta facilità si otterrebbe una somma di 5.000 euro entro un mese e la seconda che chiede da dove verranno attinti questi fondi. Entrambe le domande sono fortemente e significativamente correlate con l'aver una buona conoscenza finanziaria: questa aumenta la probabilità di ottenere la somma con facilità (e fa diminuire nettamente la probabilità di non trovarla o di non saper affrontare lo shock) e di ricorrere, per coprire la suddetta somma, ai propri risparmi o a un prestito. Infine, l'aver una buona conoscenza

⁴ Base: campione focus (540 persone).

⁵ Base: campione focus (540 persone).

⁶ Base: campione intero (1.564 persone).

finanziaria di base è correlato con un calo della probabilità che si renda necessario trovarsi un secondo lavoro, ricorrere alla fortuna o vendere un bene di famiglia. Possiamo quindi affermare, riassumendo, che coloro che possiedono una buona conoscenza finanziaria di base sono meglio preparati ad affrontare shock economici.

Rivolgendo ora l'attenzione alle disaggregazioni principali, le categorie meglio equipaggiate ad affrontare uno shock sono – come ci si può ragionevolmente aspettare da quanto detto sopra – gli uomini, gli appartenenti alla fascia di età superiore ai 55 anni e i lavoratori autonomi (30,0 per cento, 32,4 per cento e 36,8 per cento, rispettivamente, sarebbero in grado di trovare le risorse per far fronte allo shock). Specialmente le prime due, infatti, hanno maggiore possibilità di risparmio (gli uomini perché più ricchi delle donne e gli over 55 perché hanno avuto più tempo per accumulare), mentre rimangono vulnerabili le donne, i giovani e i non occupati (29,1 per cento, 27,7 per cento e 24,9 per cento, rispettivamente). Nelle categorie vulnerabili è più elevata l'incidenza di chi non sa rispondere e dichiara che «farà fatica a trovare i soldi». Cambia anche la fonte a cui attingere: chi si sente più sicuro di trovare 5.000 euro da un momento all'altro, attingerà più probabilmente ai propri risparmi o a una banca, mentre le risposte dei più vulnerabili sono più disperse tra diverse possibilità (chiedere aiuto alla famiglia, «non so»).

4.5.2. L'atteggiamento nei confronti della casa

Sia i dati ufficiali sia i risultati del campione mostrano come, a dispetto di un livello reddituale generalmente basso, le famiglie italiane si caratterizzano ancora per un elevato tasso di risparmio e una consistente ricchezza. La maggior parte di questa ricchezza è tuttavia detenuta in forme di investimento illiquide, quali la casa di abitazione, e perciò considerata praticamente indisponibile.

La teoria economica ha ampiamente dimostrato la superiorità di prodotti finanziari come il prestito ipotecario vitalizio, in grado di trasformare lo stock di ricchezza accumulata in un flusso di reddito mensile utile a incrementare i livelli di consumo e quindi il benessere dell'individuo e della sua famiglia (Aaron 1966). Nonostante ciò, l'evidenza empirica ha rivelato una forte riluttanza delle persone al decumulo della propria ricchezza in ogni sua forma, ma specialmente di quella immobilizzata nella casa, anche in età avanzate e anche a costo di una riduzione dei propri livelli di consumo (Fornero, Rossi e Urzì Brancati 2016).

Perché tanta riluttanza a smobilizzare la ricchezza investita in immobili? Abbiamo chiesto direttamente agli intervistati se hanno mai pensato di vendere la casa di abitazione per incrementare i propri consumi, e se no per quale ragione. Abbiamo inoltre chiesto loro se conoscono lo strumento del prestito ipotecario vitalizio e che cosa ne pensano.

Come si vede dalla tabella 4.4 e dalla figura 4.4, gli intervistati risultano essere per il 79 per cento proprietari dell'abitazione, e alla domanda «Lei sarebbe favorevole a vendere la Sua casa per vivere meglio, per esempio nella vecchiaia?» hanno risposto negativamente nell'87,5 per cento dei casi (figura 4.5).

I più restii a liquidare la casa di abitazione sono gli anziani e coloro che non sono occupati (91,4 e 92,3 per cento, rispettivamente), mentre i più favorevoli sono i giovani e i lavoratori

autonomi (82,4 e 79,9 per cento di intervistati che non sono disposti a vendere la casa, le percentuali più basse tra le diverse categorie).

Tra le ragioni per cui non si è disposti a vendere la propria casa figurano il non voler essere costretti a trasferirsi in un'altra abitazione (35 per cento), il valore affettivo attribuito all'immobile (24 per cento), il fatto di non aver bisogno di quelle risorse finanziarie (20 per cento), il desiderio di lasciare un'eredità ai propri figli o nipoti (16 per cento), la paura di svendere (4 per cento). È d'altronde noto che per gli italiani il valore affettivo e simbolico della casa è grande e spesso prescinde e supera nettamente quello economico. Si tratta di un valore fortemente radicato nel tessuto sociale.

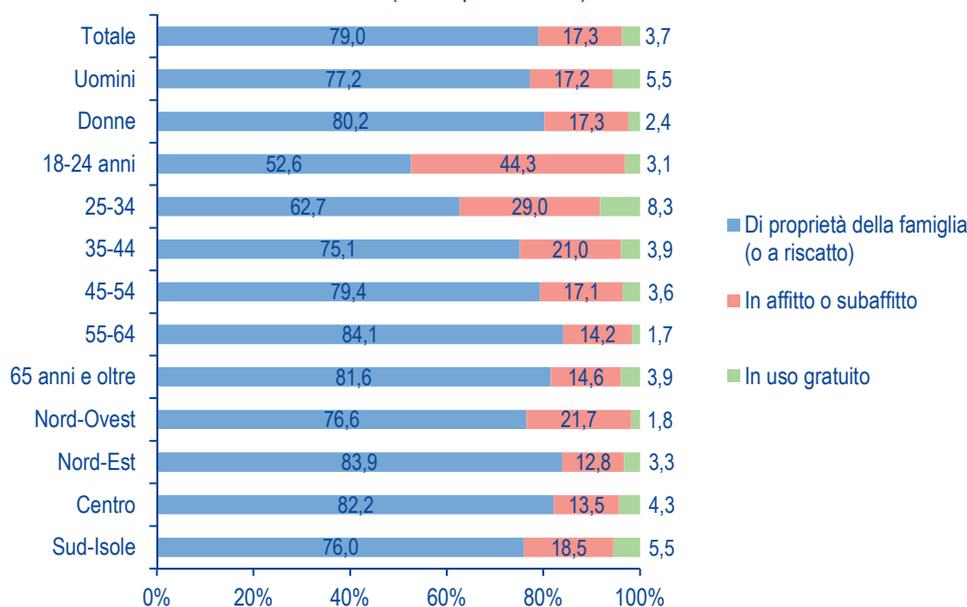
Tabella 4.4 – La proprietà della casa e l'atteggiamento verso di essa
(valori percentuali)

	Totale	Uomini	Donne	18-54 anni	55 anni e oltre	Lavoratori autonomi	Lavoratori dipendenti	Non occupati
Proprietà della casa	79,0	77,2	80,2	75,3	82,1	85,0	74,0	81,4
Persone che non sono disposte a vendere la propria casa per vivere meglio	87,5	84,6	89,4	82,4	91,4	79,9	86,8	92,3
<i>Frequenze di chi non è disposto a vendere (base delle risposte seguenti)</i>								
	1.081	413	668	443	638	212	422	447
Ragioni per cui non si è disposti a vendere la casa	45,8	55,7	39,1	47,9	44,1	53,5	41,6	46,4
Non ce n'è/ce ne sarà bisogno	20,3	25,8	17,0	19,5	20,9	25,8	18,9	19,1
Valore affettivo	23,5	20,6	25,4	19,8	26,1	25,8	19,3	26,4
Non si vuole essere costretti ad andarsene di casa	34,7	29,3	38,1	35,5	34,2	25,0	40,3	34,2
Paura di svendere	4,2	3,6	4,6	5,4	3,5	7,3	4,1	2,9
Desiderio di lasciare un'eredità	16,5	20,7	13,9	18,2	15,3	12,9	17,3	17,4
Altro	0,6	0,9	1,0	1,5	0,0	3,1	0,1	0,1
<i>Conoscenza del prestito ipotecario vitalizio (sul totale di chi possiede una casa)</i>								
	24,7	28,9	21,9	28,9	21,5	22,7	33,4	17,0

Elaborazioni CeRP su dati *Indagine sul Risparmio 2017*

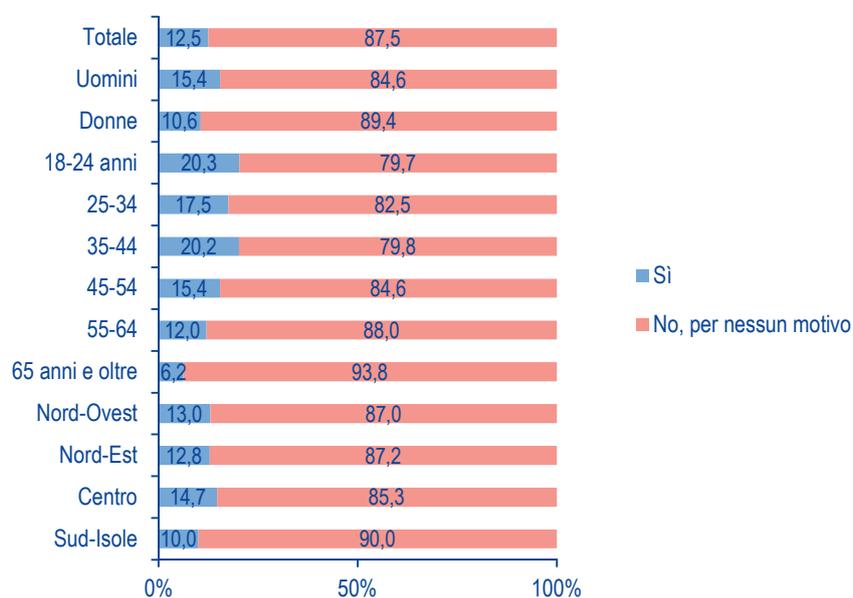
Molte di queste paure possono, tuttavia, essere superate con il ricorso a uno strumento finanziario recentemente introdotto sul mercato italiano e denominato prestito ipotecario vitalizio. Esso permette di rendere liquida una parte dell'immobile senza mai perdere la proprietà dell'immobile stesso durante tutta la vita. Alla morte di chi ha sottoscritto l'ipoteca gli eredi possono decidere se riscattare l'immobile oppure venderlo, destinando al rimborso parte o l'intero ricavato della vendita dell'abitazione.

Figura 4.4 – «La casa in cui abita è forse...?»
(valori percentuali)



Elaborazioni CeRP su dati *Indagine sul Risparmio 2017*

Figura 4.5 – «Lei sarebbe favorevole a vendere la Sua casa per vivere meglio, per esempio nella vecchiaia?»
(valori percentuali)



Elaborazioni CeRP su dati *Indagine sul Risparmio 2017*

Il vantaggio principale di questo strumento, soprattutto per le famiglie la cui ricchezza ha una forte componente immobiliare e una liquidità relativamente scarsa, è di permettere all'anziano di continuare a vivere nella propria casa, mantenendo quindi le piccole consuetudini di vita, i ricordi e i legami affettivi che sono elementi essenziali dell'inclusione sociale. Inoltre, l'uso del prestito ipotecario vitalizio e il conseguente aumento di liquidità dei beneficiari diminuirebbe il numero di persone che vivono in condizioni di indigenza, a sostegno delle quali è

maggiore la spesa pubblica. Questa minore spesa per combattere la povertà tra le persone anziane libererebbe risorse investibili, per esempio, per l'inserimento lavorativo dei giovani (Coda Moscarola, D'Addio, Fornero e Rossi 2015).

Sebbene introdotto nel luglio 2015, questo strumento rimane tuttavia prevalentemente sconosciuto agli italiani. Solo il 24 per cento degli intervistati dichiara di conoscerlo; a ignorarne l'esistenza sono, ancora una volta, soprattutto le categorie più vulnerabili: le donne (21,9 per cento), gli anziani (21,5 per cento) e le persone che non lavorano (17,0 per cento). I lavoratori dipendenti, invece, sono particolarmente consapevoli di questa possibilità (33,4 per cento), probabilmente per il ruolo dei sindacati nel facilitare la circolazione di notizie.

Anche in questo caso, la *financial literacy* può fare la differenza. Troviamo, infatti, una relazione positiva e statisticamente significativa tra il livello della conoscenza finanziaria di base e l'atteggiamento verso la casa: essere finanziariamente alfabetizzati aumenta le probabilità che si sia disposti a rendere più liquidi i propri investimenti in immobili. In particolare, aumenta – sia pure leggermente, come mostra il basso coefficiente di correlazione, pari a 0,13 – la correlazione tra la disponibilità a vendere la casa per facilitare l'accesso alla liquidità e migliorare il proprio livello di vita e la probabilità di essere a conoscenza di strumenti finanziari come il prestito ipotecario vitalizio. L'alfabetizzazione finanziaria aumenta inoltre la probabilità di pensare di accedere a un prestito ipotecario vitalizio in caso di necessità (correlazione 0,12). Coerentemente con i risultati degli studi in materia, appare quindi che le persone che hanno maggiori conoscenze finanziarie sono più preparate per il futuro e si sentono più in grado di gestire le proprie risorse in un orizzonte di lungo termine (Lusardi e Mitchell 2011b).

4.5.3. L'atteggiamento nei confronti della pensione

Gli intervistati dichiarano che riceveranno in media in futuro una pensione mensile di 1.098 euro: nuovamente, esistono differenze di genere (gli uomini dichiarano un importo di 1.213 euro, le donne di 1.016 euro)⁷ e di età (1.048 euro gli under 55, 1.195 gli over)⁸. Troviamo una forte correlazione tra percepire una pensione più alta e avere una conoscenza finanziaria di base, indicativa ancora una volta della relazione tra ricchezza e conoscenza finanziaria, la quale persiste nel tempo senza discontinuità tra la vita lavorativa e il periodo di pensionamento.

Calcolando la differenza tra l'età in cui si vorrebbe andare in pensione e l'età in cui si andrà secondo la norma vigente, troviamo che molte persone vorrebbero andare in pensione prima dell'età stabilita dalla legge (si veda anche il cap. 2, par. 7). Non sorprende che l'anticipo indicato dalle donne sia maggiore di quello indicato dagli uomini (mediamente, 4,4 anni prima contro 3,6 anni prima): le donne scontano infatti, oltre all'allungamento generale del periodo lavorativo, il percorso di uniformità con le età previste per gli uomini. D'altronde, la ricerca empirica ha evidenziato una spiccata preferenza delle donne per il pensionamento anticipato, principalmente a causa delle loro responsabilità di cura all'interno del nucleo familiare

⁷ Base: 1.035 osservazioni, ossia tutti gli intervistati tranne quelli che non sono già in pensione, casalinghe e studenti.

⁸ Idem.

nei confronti di nipoti e coniugi (Coda Moscarola, Fornero e Strøm 2016; Calcagno, Coda Moscarola e Fornero 2016). In media, gli intervistati sono disposti a rinunciare in modo permanente al 4,7 per cento della pensione pur di anticipare di due anni la data prevista, con una leggera differenza di genere (gli uomini rinuncerebbero al 4,5 per cento, le donne al 4,8 per cento).

Rispetto a queste scelte complesse, l'alfabetizzazione finanziaria sembra essere ininfluenza in termini sia di anticipo del pensionamento, sia di rinuncia a una parte della pensione per conseguire tale anticipo. Tale rinuncia è invece positivamente correlata con la partecipazione a un fondo pensione (correlazione 0,21)⁹.

4.6. Oltre l'alfabetizzazione: saper «fare di calcolo» e comprendere il rischio

Le domande sull'alfabetizzazione finanziaria, discusse nella sezione precedente e presenti nei principali questionari sul tema, sono state integrate, in questa sezione, con domande sulla conoscenza di elementi finanziari più complessi e sulla capacità di calcolo sia autodichiarata che valutata con una semplice domanda.

Il livello di capacità di calcolo dovrebbe in teoria rispecchiare per approssimazione la competenza finanziaria dell'individuo, ma i risultati mostrano che nella pratica la relazione non è così forte. Due domande chiedevano di valutare la propria bravura in matematica su una scala da 1 a 7 e poi di calcolare il numero di vincitori di una lotteria a cui partecipano 1.000 persone e il 10 per cento dei partecipanti vince. Nel primo caso notiamo che le donne danno giudizi più bassi degli uomini sulle proprie capacità in matematica, il che potrebbe essere dovuto a una generale maggiore insicurezza. Nel secondo caso, non ci sono differenze di genere nelle risposte (uomini e donne rispondono correttamente nella stessa misura: 61 per cento), il che suggerisce l'assenza di differenze di genere intrinseche nella capacità di eseguire semplici calcoli (tabella 4.5).

Ovviamente, sia la matematica sia la finanza sono discipline ben più complesse delle domande che sono state poste; tuttavia, appurato che non ci sono differenze di genere nel fare piccoli conti quotidiani, è sorprendente riscontrare un divario così ampio e persistente nelle risposte alle domande sulla conoscenza finanziaria, pur relative a concetti di finanza quotidiana. Sono invece presenti differenze nella capacità di svolgere piccoli calcoli tra giovani e anziani (i giovani rispondono correttamente nel 65 per cento dei casi, contro il 57 per cento degli over 55), tra coloro che non lavorano rispetto ai lavoratori (59 per cento di risposte giuste nel primo caso e 62 per cento nel secondo) e a livello territoriale, con il Sud-Isole che risponde correttamente nel 54 per cento dei casi contro il 64 per cento del resto d'Italia. In generale, la spiegazione che ci pare più convincente per giustificare tali divari è quella dell'istruzione: la correlazione tra anni di istruzione e probabilità di rispondere correttamente è, infatti, positiva e pari a 0,12; si può affermare che, mediamente, ogni anno in più di formazione aumenta la probabilità di rispondere correttamente.

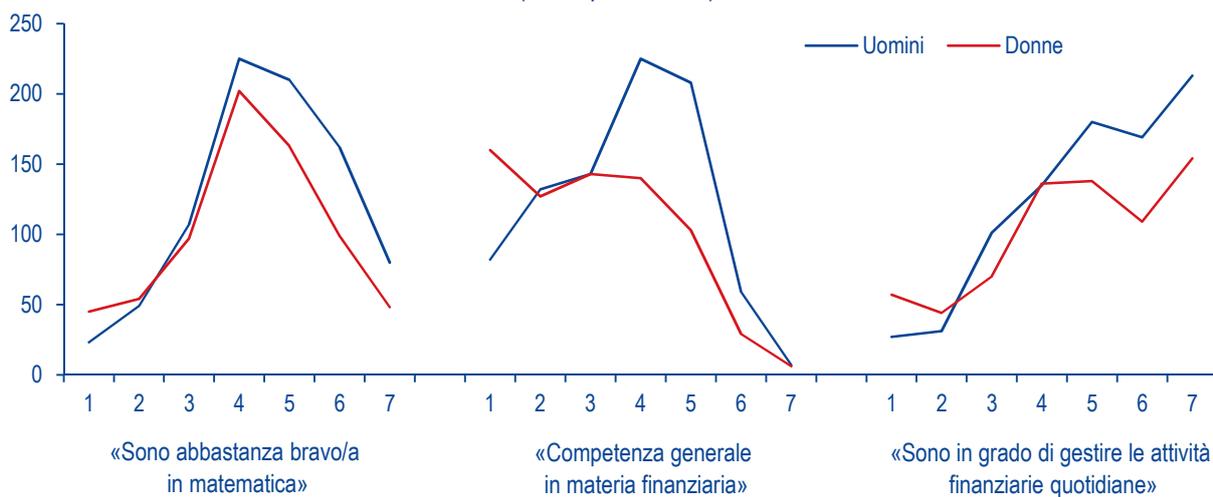
⁹ Base: totale campione esclusi gli studenti e coloro che non ricordano, per un totale di 1.531 osservazioni.

Tabella 4.5 – La proprietà della casa e l’atteggiamento verso di essa
(valori percentuali)

	Totale	Uomini	Donne	18-54 anni	55 anni e oltre	Lavoratori autonomi	Lavoratori dipendenti	Non occupati
<i>Frequenze</i>								
	1.564	632	932	714	850	313	656	595
Abilità di calcolo								
1. Indipendenza nel gestire attività finanziarie quotidiane (dichiarata, da 1 a 7)	4,6	5,0	4,4	4,7	4,5	4,8	4,7	4,4
2. Bravura in matematica (dichiarata, da 1 a 7)	4,2	4,5	4,0	4,2	4,2	4,5	4,3	4,0
3. Competenza generale in materia finanziaria (dichiarata, da 1 a 7)	3,2	3,6	2,9	3,2	3,1	3,4	3,2	3,0
4. Capacità di calcolo: calcolare il 10 per cento di 1.000	61	61	61	65	57	62	62	59
Domande sulla conoscenza finanziaria								
1. Conoscenza di volatilità e rischio	51	54	50	53	50	56	54	46
2. Conoscenza del rapporto fra tassi d’interesse e prezzi delle obbligazioni	27	29	25	29	25	28	25	28
3. Comprensione del rapporto fra rata del mutuo, durata e tassi d’interesse	55	61	50	58	52	66	58	46

Elaborazioni CeRP su dati *Indagine sul Risparmio 2017*

Figura 4.6 – Autovalutazione delle proprie competenze, su una scala da 1 a 7
(valori percentuali)



Elaborazioni CeRP su dati *Indagine sul Risparmio 2017*

Le differenze di genere emergono nell’interesse dichiarato nei confronti della matematica e della finanza (figura 4.6): il divario è maggiore per i generi che per qualsiasi altra categoria. Gli uomini dichiarano una «bravura» in matematica pari a 4,5 su 7, contro 4,0 delle donne,

e un'indipendenza nel gestire le attività finanziarie quotidiane pari a 5,0 su 7 contro 4,4 delle donne. Sempre su una scala da 1 a 7, la loro competenza dichiarata in materia finanziaria è pari a 3,6 contro 2,9 delle donne.

Per tutte le altre disaggregazioni presentate, le differenze, pure se smorzate, sono persistenti e in linea con quanto è stato riscontrato in precedenti indagini. Questi condizionamenti culturali sono significativi, perché influenzano la capacità di ottenere una preparazione finanziaria adeguata; infatti, la correlazione tra una risposta corretta alla domanda sulla capacità di calcolo e le risposte corrette a tutte e tre le domande sull'alfabetizzazione finanziaria è maggiore per gli uomini che per le donne.

In particolare, le donne dichiarano un interesse minore per le questioni finanziarie (2,1 su 5 contro 2,6 degli uomini) e si ritengono meno preparate in materia (tabella 4.1 sopra). Questo andamento è stato rilevato spesso nella letteratura e, nonostante non si conoscano con precisione tutte le determinanti del divario tra uomini e donne in materia finanziaria, una parte significativa è stata attribuita ai relativi livelli di istruzione di uomo e donna nella coppia, il che potrebbe contribuire a determinare la divisione delle decisioni domestiche e quotidiane (Fonseca, Mullen, Zamorro e Zissimopoulos 2012). Il ruolo tradizionale delle donne nella società tende a scoraggiarne la partecipazione attiva alle decisioni finanziarie familiari (Bucher-Koenen, Lusardi, Alessie e Van Rooij 2012), mentre, come si è già osservato, il linguaggio della finanza usa metafore poco familiari alle donne.

Come si è detto, le domande più classiche sull'alfabetizzazione finanziaria sono state integrate con domande (riportate nel box 2) più complesse ma sempre rilevanti per un normale ciclo di vita. La prima approfondisce la domanda sulla comprensione del rischio, chiedendo quale sia il titolo più rischioso tra due aventi lo stesso valore atteso, ma diversa variabilità (volatilità); la seconda mira a determinare la comprensione di meccanismi di mercato come il rapporto tra la variazione del tasso di interesse e il prezzo di un'obbligazione; la terza guarda alla relazione tra la durata di un mutuo e l'ammontare della rata mensile.

In generale, i risultati sono molto simili a quelli sull'alfabetizzazione finanziaria, con tassi di risposte corrette paragonabili e distribuzioni in linea con risultati precedenti: le donne, gli anziani e le persone fuori dalla forza lavoro rispondono peggio dei rispettivi gruppi di riferimento; le donne preferiscono non rispondere in un numero maggiore di casi.

Se guardiamo alle specifiche domande sulla comprensione del rischio, all'incirca i due terzi degli intervistati che hanno risposto in modo errato alla domanda standard sul rischio¹⁰ hanno risposto in modo errato anche alla seconda domanda sulla volatilità (31,4 per cento sul 49,7 per cento di risposte errate per entrambe le domande) e lo stesso vale per le risposte corrette (sul 50,2 per cento di coloro che hanno risposto correttamente alla domanda standard sul rischio, il 33,0 per cento ha risposto correttamente anche alla domanda sulla volatilità). Ciò indica che poco più di un terzo delle risposte si sono disperse (il 35,5 per cento del campione ha risposto correttamente a una domanda e in maniera erronea all'altra) e che, nonostante la risposta corretta alla prima delle due domande sia un forte indicatore della comprensione del concetto di volatilità, la corrispondenza è lungi dall'essere perfetta.

¹⁰ «Acquistare le azioni di una singola azienda di solito garantisce un rendimento più sicuro di un fondo azionario» – Vero/Falso.

Box 2 – Le domande integrative sulla conoscenza finanziaria ideate dal CeRP per l'indagine sull'alfabetizzazione finanziaria

❶ Domanda sulla comprensione della volatilità del rischio

Consideri due titoli, A e B. Il loro rendimento viene determinato lanciando una moneta. Il titolo A offre un rendimento del 20 per cento se esce testa o dello 0 per cento se esce croce. Il titolo B offre un rendimento del 12 per cento se esce testa o dell'8 per cento se esce croce. Può indicare quale delle seguenti affermazioni secondo Lei è vera?

- Il titolo A (che rende 20 per cento se esce testa o 0 per cento se esce croce) è più rischioso del titolo B (che rende 12 per cento se esce testa o 8 per cento se esce croce)*
- Il titolo B (che rende 12 per cento se esce testa o 8 per cento se esce croce) è più rischioso del titolo A (che rende 20 per cento se esce testa o 0 per cento se esce croce)

❷ Domanda sul rapporto tra tasso d'interesse e prezzo delle obbligazioni

Quando i tassi d'interesse salgono, cosa succede di solito ai prezzi delle obbligazioni?

- Salgono
- Scendono*
- Rimangono uguali
- Non c'è relazione fra tassi d'interesse e prezzi delle obbligazioni
- Non so

❸ Domanda su mutuo e interessi

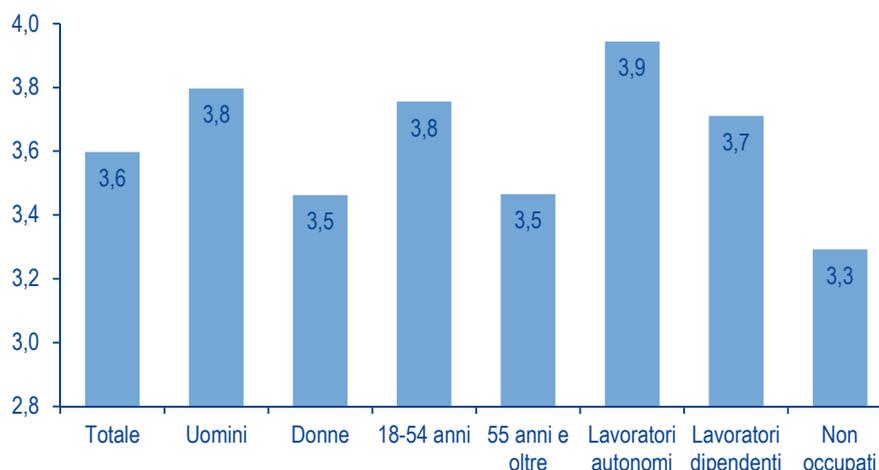
Un mutuo di 15 anni normalmente richiede pagamenti mensili più alti di un mutuo di 30 anni dello stesso importo, ma l'interesse totale pagato per la durata totale del mutuo sarà inferiore.

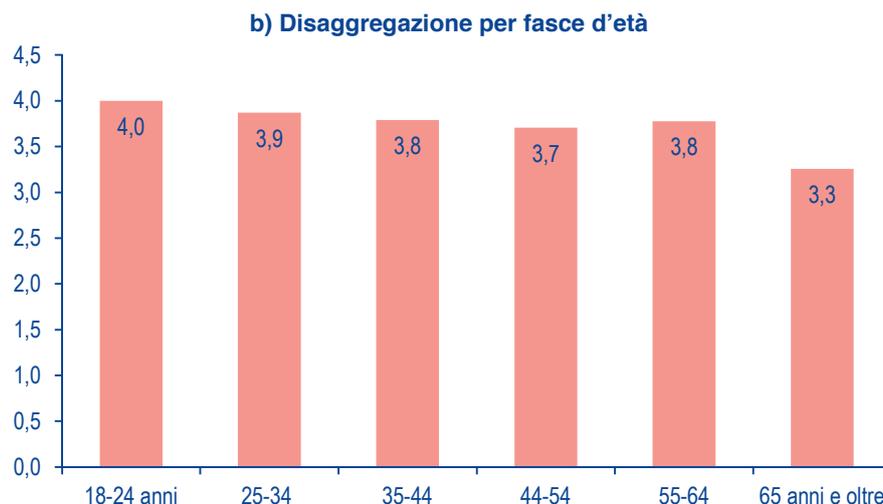
- Vero*
- Falso

* Risposta corretta

La relazione tra la capacità di calcolo e la comprensione del rischio è simile: buona, ma non perfetta correlazione tra saper fare calcoli e comprensione dei concetti di volatilità e diversificazione.

Figura 4.7
a) Numero medio di risposte corrette sul totale (sette) delle domande sulla conoscenza finanziaria





Elaborazioni CeRP su dati *Indagine sul Risparmio 2017*

Infine, tutte le domande sulla conoscenza finanziaria, indipendentemente dalla difficoltà, sono state analizzate nel loro insieme. Si trova così che, su un totale di sette domande, in media il campione ha risposto correttamente a 3,6 (la media di risposte corrette per i diversi gruppi è riportata nella figura 4.7).

4.7. L'alfabetizzazione finanziaria e la partecipazione dei cittadini alla vita sociale

In questa sezione sono raccolti i dati sulla relazione tra *financial literacy* e partecipazione dei cittadini alla vita sociale, misurata tramite azioni come il volontariato, le donazioni e, in generale, il grado di fiducia verso il prossimo. Le statistiche descrittive di quest'analisi sono presentate nella tabella 4.6.

Appare evidente che le persone sono poco fiduciose nei confronti degli altri, essendo il valore, su una scala da 1 a 10, sempre inferiore a 5 sia a livello generale sia per tutte le sottocategorie. La maggiore oscillazione è presente tra i giovani e gli anziani: gli intervistati con meno di 55 anni si sentono più fiduciosi nei confronti del prossimo (5 su 10), mentre per gli anziani il valore medio risulta inferiore, pari a 4,6 su 10.

Troviamo che la conoscenza finanziaria di base è positivamente correlata con una maggiore fiducia verso il prossimo: infatti, la correlazione è statisticamente significativa all'1 per cento. Si tratta di un risultato rassicurante, a indicare che coloro che hanno una conoscenza finanziaria sono meno inclini a sentirsi vulnerabili di fronte a tentativi di truffa o raggiri di vario genere. Questa correlazione riflette risultati presenti in altri studi, che hanno evidenziato una relazione causale tra le esperienze negative durante l'arco della vita e una minore fiducia nei confronti degli altri, suggerendo come siano le esperienze, e non le convinzioni (*beliefs*), a plasmare l'apertura dell'individuo verso il prossimo (Buccioli e Zarri 2013, 2015).

Circa un quarto del campione (25,9 per cento) svolge o ha svolto attività di volontariato negli ultimi dieci anni: più giovani che anziani (28,2 e 23,9 per cento) e più lavoratori autonomi che dipendenti e non occupati (29,6 per cento, 24,9 per cento e 25,0 per cento, rispettivamente);

Tabella 4.6 – Fiducia, volontariato e donazioni
(valori percentuali)

	Totale	Uomini	Donne	18-54 anni	55 anni e oltre	Lavoratori autonomi	Lavoratori dipendenti	Non occupati
<i>Frequenze</i>								
	1.564	632	932	714	850	313	656	595
Fiducia verso le altre persone (su una scala da 1 a 10)	4,8	4,9	4,7	5,0	4,6	4,8	4,8	4,7
Persone che hanno svolto attività di volontariato negli ultimi dieci anni	25,9	25,6	26,1	28,2	23,9	29,6	24,9	25,0
Tipologia di volontariato svolto (su un totale di 405 individui che l'hanno svolto)								
• Servizi alle persone	73,0	68,2	76,2	74,2	71,8	76,3	71,9	72,1
• Cultura	9,9	8,4	10,8	9,6	10,1	7,6	9,7	11,4
• Ambiente	12,3	19,9	7,2	12,2	12,3	13,4	12,7	11,1
• Educazione	4,0	3,5	4,4	3,7	4,4	2,1	5,6	3,5
• Altro	0,8	0,0	1,4	0,3	1,3	0,6	0,0	1,8
Principali motivi per cui si svolge attività di volontariato								
• Possibilità di aiutare gli altri	64,9	58,6	69,0	68,1	61,7	78,7	65,1	56,0
• Bisogno di stare con gli altri	8,1	8,6	7,7	8,1	8,0	8,4	9,0	6,8
• Esigenza di impegno sociale	19,2	25,1	15,3	16,4	22,0	9,2	18,5	26,2
• Urgenza di far fronte a bisogni che lo Stato non soddisfa	6,3	6,8	6,0	5,2	7,4	2,8	5,2	9,6
• Vantaggi professionali/economici	0,3	0,0	0,5	0,6	0,0	0,8	0,3	0,0
• Insoddisfazione per l'attività abituale	1,0	0,9	1,1	1,4	0,6	0,0	1,8	0,9
• Altro	0,2	0,0	0,3	0,0	0,3	0,0	0,0	0,4
Persone che hanno fatto donazioni negli ultimi dodici mesi	29,6	27,0	31,4	28,6	30,4	35,8	26,7	29,5
Significato di «donazione» per l'intervistato								
• Rappresenta un aiuto concreto per migliorare la vita di chi sta peggio di me	25,0	24,1	25,6	28,1	22,4	28,6	28,4	19,3
• È un dovere morale: chi ha di più deve fare qualcosa per chi ha di meno	13,6	13,2	13,9	12,0	15,0	13,4	11,6	16,0
• È un atto di carità cristiana	13,9	12,1	15,1	11,6	15,8	9,4	13,2	17,0
• Dà un senso e un valore alla mia vita	6,3	7,0	5,8	6,3	6,2	5,9	5,9	6,8
• È utile solo per le situazioni di emergenza (tifoni, terremoti, guerre)	7,6	8,0	7,3	7,3	7,8	5,6	9,8	6,2
• È un gesto per mettersi a posto con la coscienza	4,6	4,7	4,6	5,2	4,2	5,9	5,6	2,9
• Non serve a niente, perché non si sa veramente dove finiscono i fondi	28,4	29,8	27,4	29,2	27,7	30,9	25,4	30,3
• Altro	0,6	1,1	0,3	0,2	1,0	0,2	0,2	1,4

Elaborazioni CeRP su dati *Indagine sul Risparmio 2017*

marginalmente, più donne che uomini (26,1 e 25,6 per cento). La correlazione tra svolgere attività di volontariato e possedere un'alfabetizzazione finanziaria è positiva e statisticamente significativa (0,13), suggerendo che ci siano una serie di «informazioni nascoste», come il livello di istruzione, che hanno un'influenza positiva su entrambe le variabili. Singolarmente, nessuno dei motivi indicati è sufficiente a spiegare questa relazione: infatti, nessuna delle correlazioni seguenti è statisticamente significativa. La ragione principale per cui si decide di svolgere un'attività di volontariato è la possibilità di aiutare gli altri (64,9 per cento), seguita da una generica «esigenza di impegno sociale» (19,2 per cento) e dal «bisogno di stare con gli altri» (8,1 per cento). Le donne sono molto più propense degli uomini a rispondere che il motivo principale per cui svolgono attività di volontariato è la possibilità di aiutare gli altri (69,0 contro 58,6 per cento).

Il 25,1 per cento degli uomini svolge attività di volontariato per un'esigenza di impegno sociale (contro il 15,3 per cento delle donne) e il 26,2 per cento dei non occupati attribuisce il proprio impegno a questa motivazione. Comprensibilmente, la necessità di svolgere attività di volontariato per far fronte a bisogni che lo Stato non soddisfa è più sentita nell'Italia meridionale, dove è l'11,5 per cento degli abitanti a farlo per questo motivo, contro il 4,4 per cento di media nelle altre aree del Paese.

Il secondo aspetto che abbiamo indagato riguarda le donazioni (escluse quelle tra familiari e gli importi donati tramite messaggi telefonici – SMS) negli ultimi dodici mesi: ha risposto positivamente il 29,6 per cento del campione. La correlazione tra essere donatori e attivi nel volontariato è molto alta e statisticamente significativa (0,43); il 62,6 per cento di coloro che svolgono attività di volontariato hanno anche fatto donazioni negli ultimi dodici mesi. Ancora, le persone che si dedicano al volontariato sono più propense a donare, mentre il contrario non è necessariamente vero (il 45,2 per cento dei donatori non fa volontariato, mentre il 37,4 per cento dei volontari non dona). Anche qui, il risultato non è sorprendente: se fare volontariato è un investimento di tempo ed energie impegnativo, il passo da lì a fare una donazione è breve, mentre per una persona che inizialmente decide di fare una donazione, dedicarsi a un'attività di volontariato può non essere compatibile con impegni di lavoro.

Si osserva una correlazione positiva e statisticamente significativa tra l'alfabetizzazione finanziaria e le donazioni. Il fatto che sia statisticamente significativa non è casuale: come per il caso del volontariato, è probabile che altri fattori, quali il livello di istruzione o preferenze private, influenzino sia la scelta di donare, sia il livello di alfabetizzazione finanziaria dell'individuo. Ciò è confermato anche dal fatto che la prima motivazione per le donazioni – «rappresenta un aiuto concreto per migliorare la vita di chi sta peggio di me» – ha una correlazione ampia e statisticamente significativa con l'aver una conoscenza finanziaria di base.

La risposta più citata è che donare «non serve a niente, perché non si sa veramente dove finiscono i fondi» (28,4 per cento), negativamente correlata, al 10 per cento, con l'aver una conoscenza finanziaria di base, così come sono negativamente correlate e significative le risposte «è un gesto per mettersi a posto la coscienza», «è un dovere morale», «è un atto di carità». Pare quindi che l'alfabetizzazione finanziaria giochi un ruolo importante nel rendere le persone disponibili verso il prossimo: infatti, anche nel caso del volontariato la motivazione «possibilità di aiutare gli altri» ha una correlazione positiva (sebbene non statisticamente significativa); la correlazione è poi positiva per il significato di donazione come «aiuto concreto per migliorare la vita di chi sta peggio di me».

4.8. Alfabetizzazione finanziaria per favorire riforme e innovazione

La conoscenza finanziaria di base può avere effetti sui comportamenti sociali e contribuire alla comprensione di alcune riforme o misure economiche. È stato chiesto agli intervistati di esprimere la loro opinione sul significato di «riforma», sul debito pubblico, nonché su varie riforme introdotte in anni recenti e di indicarne l'importanza relativa (tabella 4.7).

Tabella 4.7 – L'atteggiamento degli italiani nei confronti delle riforme
(valori percentuali)

	Totale	Uomini	Donne	18-54 anni	55 anni e oltre	Lavoratori autonomi	Lavoratori dipendenti	Non occupati
<i>Frequenze</i>								
	1.564	632	932	714	850	313	656	595
Accordo (da 1 a 5) con la raccomandazione di intraprendere riforme nel nostro Paese	3,0	3,1	2,9	3,1	2,9	3,1	3,0	3,0
Concetti di riforma con cui l'intervistato si identifica maggiormente								
• Sacrifici oggi per ottenere benefici futuri	16,4	18,2	15,2	20,5	13,0	21,5	18,6	11,3
• Sacrifici oggi per favorire le generazioni future	25,7	22,1	28,2	24,5	26,8	29,2	20,6	29,6
• Rinunce dovute alla globalizzazione	13,9	15,5	12,8	16,2	12,0	9,1	17,6	12,3
• Austerità imposta per aiutare il sistema finanziario internazionale	11,8	11,5	12,0	10,6	12,7	9,4	14,1	10,5
• Sacrifici imposti da Paesi più potenti del nostro	14,5	17,6	12,4	14,2	14,7	18,1	15,2	11,8
• Non sa/Non risponde	17,7	15,2	19,4	14,0	20,8	12,7	14,0	24,4
Lei sarebbe disposto a rinunciare a qualcosa per contribuire alla riduzione del debito pubblico?								
• No	44,8	45,8	44,1	42,6	46,6	42,8	43,0	47,7
• Sì, se anche gli altri lo facessero	11,3	10,5	11,8	10,7	11,7	15,5	11,1	9,3
• Sì, se fossero i politici i primi a dare l'esempio	25,1	24,2	25,7	25,3	24,9	21,8	27,2	24,4
• Sì, se avessi la ragionevole certezza che aiuta le generazioni future	11,9	12,5	11,4	14,0	10,0	14,4	10,5	12,0
• Sì, in base al mio reddito	2,4	3,1	1,9	2,5	2,3	2,5	3,3	1,4
• Non sa/Non risponde	4,6	3,9	5,1	4,8	4,4	2,9	4,9	5,1
Conoscenza di almeno tre riforme								
	23,6	25,0	22,6	23,4	23,7	22,4	28,2	19,0
Riforme conosciute								
• Riforma delle pensioni	43,2	44,3	42,5	38,3	47,3	41,4	38,9	48,9
• Jobs Act	20,3	17,0	22,5	25,2	16,2	30,0	23,2	12,0
• Cancellazione delle province	10,6	12,0	9,7	10,6	10,6	7,9	10,8	11,8
• Riforma della scuola	7,6	7,4	7,8	9,6	6,0	8,9	8,9	5,6
• Assegnazione degli 80 euro ai lavoratori dipendenti e ai pensionati	18,2	19,3	17,5	16,3	19,8	11,7	18,2	21,7

Elaborazioni CeRP su dati *Indagine sul Risparmio 2017*

Gli intervistati sono generalmente d'accordo con la necessità di introdurre riforme in Italia. Sia a livello generale sia per i singoli gruppi, il grado di accordo è intorno alla metà (2,5 su 5) e la mediana delle risposte è 3 su 5 per tutti i gruppi. Il concetto di riforma con cui ci si identifica maggiormente è «sacrifici oggi per favorire le generazioni future» (25,7 per cento); i livelli di risposta sono pressoché uniformi in tutti i segmenti del campione, con una non piccola quota di popolazione (17,7 per cento) che ha risposto «non so», sia tra gli uomini sia tra le donne.

Chi considera le riforme come un sacrificio a favore delle generazioni future ha probabilmente una maggiore conoscenza finanziaria di base. Il coefficiente di correlazione è, infatti, positivo e statisticamente significativo all'1 per cento (0,13). Il contrario vale per coloro che giudicano le riforme come «rinunce dovute alla globalizzazione» (correlazione 0,05) oppure che non sanno rispondere (0,16). Quest'ultimo risultato non sorprende in quanto la conoscenza finanziaria è positivamente correlata con il livello di istruzione (benché la relazione non sia tanto forte quanto ci si potrebbe aspettare) e la maggiore disponibilità ad accettare le riforme (Fornero e Lo Prete 2017).

Gli intervistati non sono particolarmente favorevoli a rinunce per ridurre il debito pubblico (44,8 per cento) e coloro che lo sono, generalmente, richiederebbero condizioni specifiche, a cominciare da quella di essere preceduti dai politici nelle rinunce stesse (25,1 per cento). Pochissimi (2,4 per cento) sarebbero disposti a contribuire in base al proprio reddito. Coloro che rispondono in tal senso sembrano dirlo più per convinzione che per convenienza, dato che la loro risposta non è significativamente correlata con il reddito.

I più attenti alle generazioni future sono gli intervistati con meno di 55 anni e i lavoratori autonomi, mentre, sorprendentemente, non sembra esservi particolare attenzione da parte delle donne (11,4 per cento). Si tratta di una tendenza inversa rispetto a quella della domanda sul concetto di riforma, rispondendo alla quale le donne avevano espresso attenzione verso le generazioni future (28,2 per cento).

La conoscenza di almeno tre riforme recenti (23,6 per cento) è positivamente e significativamente correlata con la risposta corretta alle tre domande sulla conoscenza finanziaria (correlazione 0,15, significativa all'1 per cento). Come per le altre domande sulla conoscenza, le risposte degli uomini sono leggermente migliori di quelle delle donne (25,0 contro 22,6 per cento) e quelle dei non occupati (19,0 per cento) sono peggiori di quelle di chi lavora. I lavoratori dipendenti sono maggiormente a conoscenza, rispetto agli autonomi, delle riforme recenti (28,2 e 22,4 per cento, rispettivamente), forse, come si è detto, per il ruolo dei sindacati nella discussione delle politiche.

La tabella 4.7, infine, riporta la prima riforma che è venuta in mente agli intervistati quando è stato chiesto loro di citarne alcune: si tratta di quella previdenziale (43,2 per cento), seguita dal Jobs Act (20,3 per cento) e dall'assegnazione degli 80 euro ai lavoratori dipendenti e ai pensionati (18,2 per cento). È interessante notare che la riforma delle pensioni, che ha avuto un maggior impatto sulla vita lavorativa delle donne, è stata citata di meno dalle donne che dagli uomini come riforma principale (42,5 e 44,3 per cento, rispettivamente), mentre il Jobs Act è stato menzionato più da donne che da uomini come riforma principale (22,5 per cento contro 17,0), forse a causa delle forti differenze di genere che permangono nel mondo del lavoro. Inoltre, avere ritenuto il Jobs Act la riforma principale è positivamente correlato con

l'alfabetizzazione finanziaria (correlazione 0,08, significativa all'1 per cento), mentre la cancellazione delle province e l'assegnazione degli 80 euro sono correlate negativamente. Il fatto che l'assegnazione degli 80 euro abbia una correlazione negativa con l'alfabetizzazione finanziaria potrebbe essere dovuto alla natura «a tappeto» della riforma, che ha necessariamente interessato porzioni più vulnerabili della popolazione le quali, in generale, hanno un livello minore di alfabetizzazione finanziaria.

Tutte le correlazioni tra l'alfabetizzazione finanziaria e le varie dimensioni della conoscenza e comprensione delle riforme sono state effettuate sia utilizzando un indice che sintetizza le tre domande sulla conoscenza finanziaria di base (indice delle *big three*), sia utilizzando un indice alternativo che considera tutte le domande sulla conoscenza finanziaria elencate nella sezione 4.6, dove ogni risposta giusta apporta un punto in più alla valutazione finale della comprensione di argomenti finanziari (da 0 a 7, punti pari al numero totale di domande, il cui andamento è stato riportato nella figura 4.7). I risultati che troviamo utilizzando il secondo approccio sono simili a quelli ottenuti considerando solo la conoscenza finanziaria di base, vuoi per quanto riguarda la magnitudo del coefficiente di correlazione vuoi per quanto riguarda la significatività statistica. Questo risultato è importante perché conferma che le tre domande principali sull'alfabetizzazione finanziaria sono sufficienti a tracciare un quadro complessivo affidabile.

4.9. L'alfabetizzazione finanziaria per una società più aperta, inclusiva e capace di rinnovarsi

In coerenza con precedenti analisi, la nostra indagine sull'alfabetizzazione finanziaria ne conferma la scarsa diffusione (meno di uno su quattro intervistati risponde correttamente alle tre domande-base); persistono divari netti di genere, età e status occupazionale. A parità di livello di istruzione e tipologia di lavoro, le donne hanno una probabilità di rispondere correttamente alle tre domande di circa 10 punti percentuali inferiore a quella degli uomini. Si confermano altresì un rapporto conoscenza-età a «U invertita» e la maggiore preparazione dei lavoratori autonomi. I lavoratori dipendenti si rivelano invece molto più preparati degli altri intervistati, lavoratori e non, quando si parla di cambiamenti normativi, introduzione di nuovi strumenti e leggi. Come già osservato, questo fenomeno potrebbe essere spiegato dalla presenza dei sindacati, più diffusa tra i lavoratori dipendenti, che svolgono un ruolo di informazione capillare e rappresentazione dei cambiamenti nel mondo del lavoro. I canali ufficiali di diffusione della conoscenza finanziaria non risultano avere un forte peso: esistono pochi corsi di alfabetizzazione finanziaria e, per di più, la partecipazione non copre l'offerta.

Emerge invece il ruolo del contesto familiare, come dimostrato dalla più elevata conoscenza finanziaria nei soggetti che dichiarano di avere ricevuto dalla famiglia qualche rudimento di gestione del risparmio. Scindere il ruolo delle diverse fonti che contribuiscono alla formazione finanziaria di un individuo travalica il compito di questo approfondimento. Mentre si segnalano alcune tipologie «virtuose» di educazione al risparmio (famiglie), l'attenzione dovrà essere rivolta in futuro ai canali ufficiali di diffusione della conoscenza finanziaria, come la scuola e le università, anche opportunamente superando il problema della scarsità della «domanda» attraverso campagne di sensibilizzazione che ne mostrino i benefici di medio periodo a livello sia personale, sia collettivo.

I soggetti più alfabetizzati appaiono maggiormente in grado di pianificare la propria vita, in particolare in vista della pensione, con la consapevolezza che si tratta di un periodo in cui saranno più vulnerabili. Questo implica anche una loro maggiore disponibilità a liquidare, almeno parzialmente, la ricchezza rappresentata dalla casa di abitazione, allo scopo di evitare una caduta del tenore di vita.

Dai nostri dati, l'alfabetizzazione finanziaria non sembra troppo influenzare l'atteggiamento nei confronti del prossimo e della società in generale. Naturalmente, la fiducia verso il prossimo e l'impegno sociale sono fenomeni complessi che difficilmente possono essere spiegati, anche solo in prevalenza, dal grado di alfabetizzazione finanziaria. L'indagine ha però permesso di rilevare una certa correlazione positiva tra il numero di risposte corrette e la fiducia nei confronti degli altri, magari dovuta a un maggiore affidamento sulla propria capacità di evitare inganni, raggiri o truffe.

Infine, l'alfabetizzazione finanziaria è correlata con la conoscenza e l'accettazione delle riforme. In particolare, le persone finanziariamente più «alfabetizzate» privilegiano gli aspetti intergenerazionali delle riforme (si identificano infatti maggiormente con un concetto di riforma: «sacrifici oggi per favorire le generazioni future» e sarebbero disposti a rinunciare a qualcosa per ridurre il debito pubblico se avessero la ragionevole certezza che ciò «aiuta le generazioni future»). Questo risultato indica che la *financial literacy* contribuisce alla formazione di una cittadinanza attiva, più attenta alla sostenibilità delle politiche e più disponibile a considerare gli interessi collettivi.

Complessivamente, i risultati della nostra indagine confermano l'importanza dell'alfabetizzazione finanziaria, poiché sempre più numerose e complesse saranno le decisioni finanziarie da prendere, sia di tipo personale sia di tipo collettivo (appoggio o non resistenza nei confronti delle riforme). Per conseguenza, l'attivazione di percorsi di formazione finanziaria nelle scuole e aventi target specifici in gruppi di popolazione maggiormente a rischio (e perciò senza necessariamente aspettare che l'obbligatorietà dell'insegnamento nelle scuole produca, a regime, risultati strutturali) sembra rappresentare un passo importante per un maggiore benessere individuale e collettivo.

Il Parlamento ha di recente mostrato attenzione, disponendo, nel decreto «Milleproroghe» del 2017, la Strategia Nazionale per l'Educazione Finanziaria, assicurativa e previdenziale (SNEF), finalmente allineando l'Italia agli oltre 60 Paesi che già ne disponevano. Tuttavia, è necessario riflettere sull'approccio educativo da utilizzare, per superare l'indifferenza o le ancora diffuse resistenze presenti soprattutto tra donne, anziani e disoccupati.

Come richiamato nella citazione riportata all'inizio del capitolo, occorre prendere atto che l'alfabetizzazione finanziaria non può essere considerata uno strumento per ricchi, e neppure principalmente un'occasione per «arricchirsi». Si tratta invece di uno strumento che può efficacemente affiancarsi ad altri per contrastare la povertà e per promuovere atteggiamenti di maggiore favore nei confronti di una società più aperta, inclusiva e capace di rinnovarsi.

Bibliografia

- Aaron H. (1966), «The social insurance paradox», *Canadian Journal of Economics and Political Science*, 32 (3), 371-374
- Allianz International Pensions Unit e Lusardi A. (2017), *When will the penny drop? Money, financial literacy and risk in the digital age*, München, Allianz SE
- Banca d'Italia (2016), *Educazione finanziaria nelle scuole*, <https://www.bancaditalia.it/servizi-cittadino/cultura-finanziaria/scuole/index.html>
- BI, IVASS, CONSOB, COVIP, FEERI e MdR (2017), *Rilevazione sulle iniziative di educazione finanziaria in Italia nel triennio 2012-14*, Roma, Banca d'Italia
- Boggio C. e Coda Moscarola F. (2017), *What is good for the goose is good for the gander? A field experiment on gender, language and financial market participation*, CeRP Working Paper 168/17
- Boggio C., Fornero E., Prast H.M. e Sanders J. (2014), *Seven ways to knit your portfolio: Is investor communication neutral?*, CeRP Working Paper 140/14
- Buccioli A. e Zarri L. (2013), *Financial risk aversion and personal life history*, Università di Verona, Working Paper series, WP5
- (2015), «The shadow of the past: Financial risk taking and negative life events», *Journal of Economic Psychology*, 48, 1-16
- Bucher-Koenen T., Lusardi A., Alessie R. e Van Rooij M. (2012), *How financially literate are women? Some new perspectives on the gender gap*, Nespal Panel Paper 31
- Calcagno R., Coda Moscarola F. e Fornero E. (2016), «Too busy to stay at work. How willing are Italian workers “to pay” to anticipate their retirement?», CeRP Working Paper 161/16
- Christelis D., Jappelli T. e Padula M. (2008), «Cognitive abilities and portfolio choice», *European Economic Review*, 54(1), 18-38
- Coda Moscarola F., D'Addio A.C., Fornero E. e Rossi M. (2015), «Reverse mortgage: A tool to reduce old age poverty without sacrificing social inclusion», in A. Börsch-Supan, T. Kneip, H. Litwin, M. Myck e G. Weber (a cura di), *Ageing in Europe – Supporting Policies for an Inclusive Society*, De Gruyter, 235-244
- Coda Moscarola F., Fornero E. e Strøm S. (2016), «Absenteeism, childcare and the effectiveness of pension reforms», *IZA Journal of European Labor Studies*, 5(1), 1-18
- Fonseca R., Mullen K., Zamarro G. e Zissimopoulos J. (2012), «What explains the gender gap in financial literacy? The role of household decision-making», *Journal of Consumer Affairs*, 90-106

- Fornero E. (2015), «“Reform, inform, educate”: A new paradigm for pension systems», in B. Marin, *The future of welfare in a global Europe*, Farnham, Ashgate Publishing, 297-324
- Fornero E. e Lo Prete A. (2017), *Voting in the aftermath of a pension reform: The role of financial literacy*, CeRP Working Paper 171/17
- Fornero E. e Monticone C. (2011), «Financial literacy and pension plan participation in Italy», *Journal of Pension Economics and Finance*, 10 (4), 547-564
- Fornero E., Rossi M. e Urzì Brancati M.C. (2016), «Explaining why, right or wrong, (Italian) households do not like reverse mortgages», *Journal of Pension Economics and Finance*, 15(2), 180-202
- Hastings J. e Mitchell O. (2010), *Fees, framing and financial literacy in the choice of pension managers*, Pension Research Council working paper
- (2011), *How financial literacy and impatience shape retirement wealth and investment behaviors*, NBER Working Paper 16740
- Klapper L., Lusardi A. e Van Oudheusden P. (2014), *Financial literacy around the world: Insights from the Standard & Poor’s rating services global financial literacy survey*, World Bank
- Lusardi A. e Mitchell O. (2007), «Baby boomers retirement security: The roles of planning, financial literacy and housing wealth», *Journal of Monetary Economics*, 54 (1), 205-224
- (2011a), *Financial literacy around the world: An overview*, NBER Working Paper 17107
- (2011b), *Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing*, NBER Working Paper 17078
- Ministero della Pubblica Istruzione e Banca d’Italia (2007), *Memorandum d’intesa*, Roma
- OECD and Russia’s G20 Presidency (2013), *Advancing National Strategies for Financial Education. A Joint Publication by Russia’s G20 Presidency and the OECD*
- OECD (2017), *PISA 2015 Results (Volume IV): Students’ Financial Literacy*, OECD Publishing
- OECD / Better policies for better lives (2017), *Financial Education*, <http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/financial-education.htm>
- Strategia Nazionale per l’Educazione Finanziaria, assicurativa e previdenziale (SNEF), legge 17 febbraio 2017 n. 15, *Gazzetta Ufficiale*, n. 43, 21 febbraio 2017 (conversione in legge, con modificazioni, del decreto-legge 23 dicembre 2016 n. 237 recante disposizioni urgenti per la tutela del risparmio nel settore creditizio)
- Van Rooij M., Lusardi A. e Alessie R. (2011), «Financial literacy and stock market participation», *Journal of Financial Economics*, 101(2), 449-472