

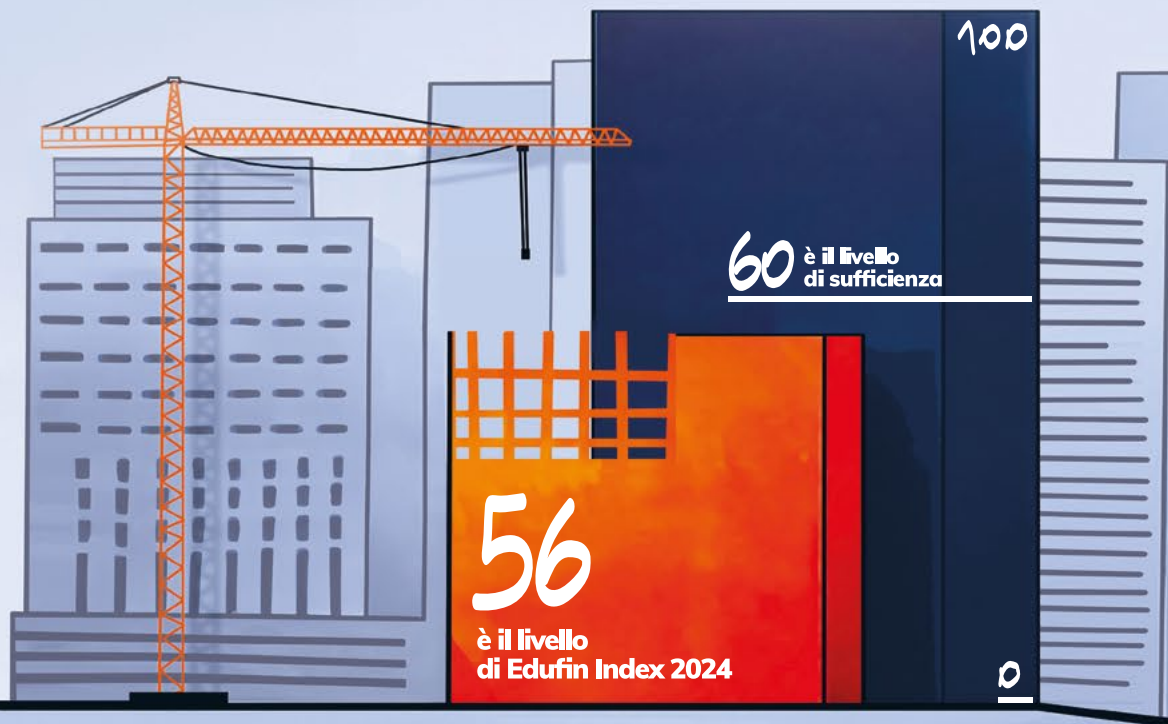


Progetto di Alleanza Assicurazioni

RAPPORTO EDUFIN INDEX 3° EDIZIONE

Consapevolezza e comportamenti
finanziari e assicurativi degli italiani

Ottobre 2024



L'arte incontra i numeri

Nel 2024, Alleanza Assicurazioni ha il piacere di presentare il progetto "L'arte incontra i numeri", un'iniziativa che trasforma i risultati dell'Edufin Index 2024 in opere d'arte visiva. Attraverso creazioni artistiche, il progetto affronta tre temi chiave:

1. Il basso livello di alfabetizzazione finanziaria degli italiani.
2. La disparità di genere nell'alfabetizzazione finanziaria.
3. La gestione più consapevole del denaro da parte delle nuove generazioni.

Questa collezione rappresenta un approccio innovativo e coinvolgente per avvicinare il pubblico all'educazione finanziaria e assicurativa, unendo la precisione dei dati con la creatività e l'energia dell'arte contemporanea in stile urbano.

Per approfondire
il tema, visita il sito:
alleanza.it



Indice

I	Ringraziamenti	4
II	Premessa a cura del Comitato Scientifico	6
III	Sintesi dei principali risultati	10
	<i>Highlights of main findings</i>	24
1	Introduzione	36
2	I risultati dell'Edufin Index 2024	38
3	Donne e decisioni finanziarie	54
3.1	Donne e interesse per i temi finanziari: ruolo delle consulenti finanziarie donne come driver per migliorare interesse e coinvolgimento delle donne nelle questioni finanziarie	55
3.2	Una nuova segmentazione delle donne status familiare e rilevanza economica	60
3.3	Il peso decisionale delle donne	68
3.4	Le donne in coppia: potere economico e spartizione dei compiti in famiglia	73
3.5	Donne e servizi bancari	84
4	Il ruolo della famiglia nell'educazione finanziaria dei giovani	88
4.1	La socializzazione finanziaria e la literacy finanziaria dei giovani	89
4.2	Imprinting familiare e scelte educative dei giovani	104
5	Familiarità e propensione per la finanza sostenibile	112
6	Dimestichezza e consuetudine con i servizi finanziari digitali	122
	Bibliografia	132
	Appendici	136
	Comitato Scientifico	160



Ringraziamenti

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

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

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

I membri del Comitato Scientifico – *Barbara Alemanni, Francesco Billari, Massimo Greco, Nunzio Lella, Barbara Lucini, Andrea Mencattini, Davide Passero, Furio Truzzi* - per l'attività di validazione dei risultati della ricerca e per i preziosi suggerimenti.

I ricercatori di BVA Doxa – in particolare *Gabriele Conigliaro e Sara Galli* – per il supporto nella realizzazione del questionario, per la formazione dei campioni di indagine, per la somministrazione CAWI al campione di 4.000 italiani e per i data set risultanti.

II

Premessa a cura del Comitato Scientifico

L' Osservatorio Alleanza sulla financial literacy e sull'educazione finanziaria, arrivato alla sua terza edizione rappresenta ormai, nel panorama degli studi sulla, invero non felicissima, situazione della cultura finanziaria nel nostro Paese un riferimento di primo livello per imprese, studiosi e policymakers.

In primo luogo, coprendo ormai un triennio e basandosi su una rilevazione ampia e pienamente rappresentativa della popolazione italiana, l'Edufin Index misura in modo affidabile e robusto la situazione delle conoscenze finanziarie degli Italiani e delle Italiane. Peraltro, essendo venuta meno la disponibilità e la fruibilità regolare di dati pubblici, i risultati della ricerca sono necessariamente quelli a cui fare riferimento per studi, analisi e scelte di policy.

Il secondo aspetto è che l'ampiezza della rilevazione permette di realizzare focus specifici su tematiche che richiedono un'attenzione particolare, non solo per finalità conoscitive, ma soprattutto per proporre e realizzare interventi correttivi mirati ed efficaci.

Per quanto riguarda l'Edufin Index l'indagine 2024 fornisce un risultato ad un tempo soddisfacente e deludente: il valore assunto dall'indicatore è infatti 56, in linea con quello del 2023. Se dal punto di vista metodologico la bassa volatilità conferma l'affidabilità dell'impianto di ricerca, sotto il profilo dell'efficacia degli interventi si tratta di un risultato poco lusinghiero.

Mentre infatti qualche tempo fa si poteva imputare la bassa conoscenza delle questioni economiche delle Italiane e degli Italiani all'indifferenza delle Autorità, della scuola, delle imprese, oggi

sappiamo che tempo, attenzione e risorse sono investiti affinché le persone siano in grado di comprendere e muoversi meglio nel mondo delle scelte finanziarie.

Il fatto che questi interventi non abbiano i risultati attesi deve portare a riflettere: è solo un problema di insufficienza quantitativa delle azioni (ossia si dovrebbe semplicemente fare di più) o forse è anche necessario fare qualcosa di diverso?

Per capirlo nel 2024 si sono esplorate due direttrici di analisi: la prima è stata quella di analizzare in profondità due componenti della popolazione che manifestano criticità particolari e specifiche sul fronte dei risultati Edufin e cioè donne e giovani. L'altra è invece quella del ruolo della scuola. Sul primo fronte è necessario domandarsi perché, nonostante tutti gli sforzi e le attenzioni che sia pure solo recentemente sono stati dedicati a questi gruppi di persone, i risultati stentino ad arrivare. La seconda domanda è se la recente e lungamente attesa modifica normativa che ha finalmente introdotto l'educazione finanziaria nelle scuole, potrà avere effetti significativi.

Non è questa la sede per esporre nel dettaglio i risultati dell'analisi ma ci limiteremo ad anticipare alcuni spunti di riflessione anche a beneficio di possibili futuri approfondimenti.

Per quanto riguarda le donne appare evidente che la minor padronanza delle tematiche finanziarie è strettamente legata al ruolo sociale, al minor coinvolgimento e riconoscimento nell'attività lavorativa esterna, al maggior assorbimento negli impegni relativi alla casa e alla cura dei figli da cui deriva una minor "voce in capitolo" nelle scelte finanziarie familiari. Non a caso al crescere, anche relativo, del reddito della donna all'interno della coppia, o nel caso di donne single il gap con gli uomini si riduce. Per quanto riguarda i giovani il basso livello di conoscenze dipende senz'altro da minor coinvolgimento nelle scelte economiche e da modelli familiari che non sempre spingono alla responsabilizzazione e all'informazione di ragazzi e ragazze. È bene notare che pur in un quadro senz'altro migliorabile sotto diversi aspetti, si fa meno marcato rispetto alle generazioni precedenti il gender gap.

Infine, per quanto riguarda la scuola alte sono le aspettative della società ed in particolare dei genitori che probabilmente non si sentono sempre in grado di fornire la corretta educazione in materia economico finanziaria ai propri figli e vedono quindi

nella scuola un riferimento e la soluzione. Il problema, la cui soluzione richiede intensi ed efficaci programmi di formazione, è che neppure i docenti si sentono competenti e pronti a questo compito. Bene dunque aver aperto la strada e creato lo spazio per l'educazione finanziaria nei curricula scolastici, ma moltissimo dovrà essere fatto per mettere realmente a terra, e in concreto, l'erogazione di programmi capaci di elevare l'alfabetizzazione dei giovani (e prima ancora, per quanto si è detto, dei loro insegnanti) nelle scuole.

La ricerca come nel 2022 e 2023 si è basata sulla survey condotta da BVA-Doxa e ha visto l'intensa e costante collaborazione del team di SDA Bocconi e di Alleanza Assicurazioni; è stato un lavoro intenso, faticoso ma davvero appassionante a cui non è mancato il fondamentale contributo del Comitato Scientifico che ha saputo indirizzare con originalità e curiosità l'indagine.

A tutti quelli che hanno contribuito vanno attribuiti i meriti (e le responsabilità) di questo lavoro che speriamo possa interessare e costituire un riferimento, anche operativo, per chi lavora per il miglioramento delle conoscenze finanziarie e quindi della libertà di scelta di cittadine e cittadini italiani.



Sintesi

dei principali risultati

1

Introduzione

Con l'edizione 2024 il rapporto sull'alfabetizzazione finanziaria degli italiani, elaborato da Alleanza in collaborazione con la Fondazione Gasbarri e con il supporto scientifico di SDA Bocconi, giunge al suo terzo anno consecutivo. Il filone di ricerca aperto nel 2022 si propone di analizzare l'evoluzione del livello di conoscenza e competenza finanziaria e assicurativa della popolazione italiana; la continuità negli anni dell'indagine e l'ampiezza del campione analizzato permette di mettere in evidenza i progressi e le criticità legate alla comprensione di tematiche fondamentali per il benessere economico e la gestione consapevole delle risorse. Oltre a rappresentare una puntuale misurazione e mappatura dell'alfabetizzazione finanziaria nel nostro Paese, l'indagine è utile a fornire gli elementi di conoscenza necessari a calibrare gli interventi di policy e alla progettazione ed implementazione di interventi educativi mirati a migliorare le competenze dei cittadini.

Nel 2022, con la prima edizione del Rapporto abbiamo elaborato e messo a punto l'Edufin Index, un indicatore volto a sintetizzare il livello complessivo di consapevolezza finanziaria degli italiani. L'indice è generato da due fattori: l'"Awareness Index", che misura la conoscenza finanziaria e assicurativa degli individui, e il "Behavioural Index", che valuta la compostezza comportamentale in ambito finanziario, ossia il modo in cui le persone si comportano e prendono decisioni economiche.

Oltre a misurare la literacy finanziaria, nei diversi anni sono state approfondite alcune tematiche di particolare interesse, nel 2024 il focus è stato dedicato al "gender gap" nella financial literacy,

ovvero alla disparità di competenze finanziarie tra uomini e donne. Per trattare il tema si è analizzato come fattori legati allo status familiare e alla rilevanza economica delle donne influenzino le loro decisioni in ambito finanziario; si è poi riflettuto sul possibile ruolo delle consulenti finanziarie nel processo di educazione ed empowerment delle clienti donne. Oltre al focus sul genere, il rapporto presta particolare attenzione alle nuove generazioni, analizzando il ruolo della socializzazione finanziaria familiare nel modellare l'atteggiamento dei giovani verso le questioni economiche. È stato inoltre approfondito l'impatto dell'imprinting familiare sulle scelte educative e professionali dei giovani, così da comprendere come la famiglia possa influenzare non solo le decisioni economiche immediate, ma anche le traiettorie di carriera e di sviluppo personale a lungo termine.

L'ultimo approfondimento dell'edizione 2024 ha riguardato la sostenibilità finanziaria e la digitalizzazione. Il rapporto fornisce una ricognizione sul grado di familiarità degli italiani con i prodotti di finanza sostenibile e con gli strumenti di finanza digitale; oltre a confermare come questi temi stiano acquisendo sempre maggiore rilevanza nel contesto economico attuale, si forniscono alcuni dati interessanti che permettono di comprendere come, al di là della loro recente popolarità, questi argomenti stiano diventando centrali nel definire i percorsi di evoluzione futuri.

2

L'Edufin Index 2024

L'Edufin Index 2024 raggiunge il valore complessivo di 56 ed è quindi sostanzialmente invariato rispetto al 2023. L'alfabetizzazione finanziaria è dunque ancora inadeguata in quanto la soglia della sufficienza è fissata a 60 su una scala da 0 a 100; ciò dimostra che la popolazione italiana continua ad avere lacune significative nella conoscenza e nella gestione delle proprie finanze.

L'indice di consapevolezza (Awareness) si attesta a 54, in sostanziale continuità rispetto all'anno precedente, mentre l'indice di compostezza comportamentale (Behavioural) raggiunge il valore 57, in calo di circa 1 punto rispetto al 2023. Questo significa che perdura la carenza di conoscenza finanziaria tra gli italiani tradizionalmente mitigata da comportamenti relativamente più consapevoli; va osservato, tuttavia, come questi siano, sia pur leggerissimamente, in peggioramento.

Approfondendo questo aspetto va rilevato come la diminuzione dell'indice Behavioural sia attribuibile a una contrazione di due

dei tre sotto-indicatori che lo compongono: il "risk perception index" si mantiene stabile a 48, ma gli indici di comportamento e attitudine scendono entrambi a 62. Il calo dell'indice di comportamento è particolarmente significativo e si può ipotizzare che sia stato determinato da una minor partecipazione degli italiani agli investimenti e alla protezione assicurativa causata dal contesto economico sfavorevole. È inoltre ragionevole pensare che l'attitudine, cioè la predisposizione ad affrontare le tematiche finanziarie, risenta delle difficoltà geopolitiche e dell'incertezza economica che assorbono gran parte dell'attenzione della popolazione distogliendola da riflessioni economiche più puntuali e ponderate.

Il rapporto evidenzia come le disparità socio-demografiche continuino a influenzare il livello di alfabetizzazione finanziaria in Italia. Il "gender gap" persiste e si allarga leggermente rispetto all'anno precedente: nel 2024, le donne risultano avere un punteggio inferiore di 5,5 punti rispetto agli uomini, con un divario significativo nell'indicatore di awareness, che le posiziona 9 punti al di sotto degli uomini. Questo gap si mantiene stabile per quanto riguarda il comportamento, ma l'ampliamento nell'indicatore di awareness evidenzia la necessità di interventi specifici mirati a migliorare l'educazione finanziaria delle donne. Una notizia positiva è che, quando si stratifica il campione per età, si osserva che per i giovani di età compresa tra 25 e 34 anni la differenza si riduce significativamente e risulta pari solo a 2 punti.

L'altro lato della medaglia, quando si fa riferimento alle età è che i giovani della tra 18 e 24 anni registrano un punteggio inferiore di circa 7 punti rispetto agli adulti di 45-64 anni. Anche in questo caso, la differenza è particolarmente marcata nel livello di conoscenza, dove i giovani risultano avere competenze inferiori di quasi 9 punti rispetto agli adulti; il gap tra le generazioni sembra meno pronunciato al Sud e nelle Isole, mentre è più accentuato al Centro Italia. Anche in questo caso le cause possono solo essere ipotizzate ma è ragionevole pensare che la causa determinante è che i giovanissimi, a differenza di chi si trova in età più matura, non "praticano" la finanza e dunque non hanno sviluppato competenze adeguate.

Si osserva infine una relazione positiva tra il livello di reddito e di scolarità e l'alfabetizzazione finanziaria: chi ha un reddito più alto e un titolo di studio universitario tende ad avere punteggi superiori. Infine, un gap significativo persiste tra le diverse aree geografiche del Paese, con il Nord che supera il Sud di oltre 4 punti.

Il rapporto Edufin 2024 offre una fotografia complessiva e sfaccettata delle competenze finanziarie degli italiani, evidenziando sia i progressi che le criticità. Sebbene si registrino miglioramenti significativi in una parte della popolazione (va notato, che la rilevazione panel, ossia a campione costante, evidenzia un effetto apprendimento di coloro che partecipano regolarmente all'indagine), una quota importante, e purtroppo prevalente degli italiani, continua a manifestare gravi carenze: in particolare, solo il 40% della popolazione raggiunge la sufficienza nell'Edufin Index, mentre il 12% registra punteggi gravemente insufficienti, ossia inferiori a 40.

Ancora, la distribuzione dei risultati per genere e fasce d'età conferma l'esistenza di una forte disuguaglianza, con le donne e i giovani che risultano particolarmente svantaggiati: mentre circa il 50% degli uomini raggiunge la sufficienza, solo il 30% delle donne fa altrettanto e il 22% dei giovani di 18-24 anni ottiene punteggi gravemente insufficienti.

3

Focus Donne

Il rapporto 2024 conferma la persistenza del gender gap nell'alfabetizzazione finanziaria; per provare a ricercarne le cause si è scelto di indagare i fattori comportamentali che possono essere alla base di tale fenomeno. Nel rapporto dello scorso anno si osservava infatti che il gap di genere non è spiegato solo da variabili socio-demografiche come reddito e istruzione, ma piuttosto da una mancanza di interesse e informazione delle donne verso le tematiche finanziarie, e dalla loro minore propensione a prendere decisioni autonome in ambito finanziario. La complessità percepita dei temi finanziari era inoltre indicata come una delle cause principali di questo disinteresse.

Per individuare modalità utili ad avvicinare le donne ai temi finanziari, quest'anno, il rapporto indaga il ruolo delle consulenti finanziarie donne che vengono considerate capaci di attivare processi di cambiamento. Dall'indagine emerge che una parte significativa di donne e uomini ritiene che le consulenti finanziarie possano meglio comprendere i bisogni femminili, superando i bias di genere radicati nel settore. Si evidenzia che le consulenti donne sono considerate più empatiche e capaci di personalizzare i servizi rispetto ai colleghi maschi, con la conseguenza che si rafforza il coinvolgimento delle donne nelle questioni finanziarie.

In particolare, il 30% delle donne e il 20% degli uomini credono che le consulenti possano avere un'influenza positiva nell'empowerment finanziario delle donne. Queste percentuali aumentano tra coloro che hanno effettivamente interagito con consulenti donne, il che conferma che l'esperienza ha un effetto diretto sul giudizio espresso rispetto all'efficacia delle professioniste.

L'apprezzamento per le consulenti riguarda non solo le competenze relazionali, ma anche quelle tecnico-finanziarie. La maggioranza dei rispondenti che interagiscono con consulenti donne ritiene che vi siano diversi ambiti nei quali esse abbiano performances superiori ai colleghi maschi.

Il modo in cui le donne partecipano alle decisioni finanziarie di famiglia, fattore anch'esso importante nello spiegare il gender gap, è il secondo approfondimento svolto in questa sezione. La letteratura teorica suggerisce che le famiglie sono spesso considerate l'unità decisionale principale nelle attività economiche, e il modello tradizionale presuppone che il capofamiglia prenda decisioni per tutti. Tuttavia, studi recenti indicano che le dinamiche di controllo del denaro all'interno delle famiglie sono più complesse di quanto appena rappresentato, e sono invece influenzate da potere contrattuale e specializzazione dei compiti (Bertocchi et al., 2014).

La segmentazione dei rispondenti basata sullo status familiare e sulla rilevanza economica emerge quindi come strumento essenziale per comprendere le dinamiche decisionali nelle famiglie e l'impatto sulla literacy finanziaria. Nella segmentazione utilizzata nel rapporto, si distinguono i single da coloro che vivono in coppia, poiché lo stato civile e la presenza di figli influenzano le preferenze e le risorse economiche. I single sono ulteriormente suddivisi in due gruppi: i **giovani indipendenti**, che vivono soli e hanno un reddito, e i **neo single**, persone che, a seguito di separazioni o vedovanze, si ritrovano single ma che, allo stesso tempo, hanno già vissuto dinamiche decisionali familiari.

Per chi vive in coppia, la segmentazione si basa sulla rilevanza economica rispetto al partner. Si identificano tre categorie: i **soggetti con maggiore rilevanza economica**, con reddito superiore a quello del partner; i **soggetti con reddito simile al partner**; e i **soggetti dipendenti dal partner**, con reddito significativamente inferiore o assente.

La segmentazione rivela una distribuzione non omogenea tra uomini e donne. Tra i single, ad esempio, le donne **neo single (prevalentemente vedovi/e)** rappresentano il 38% delle donne non in coppia (15% del totale delle donne), mentre gli uomini in questa categoria sono solo il 20% (7% del totale degli uomini). Nelle coppie, il 56% degli uomini dichiara un reddito superiore alla partner (37% del totale degli uomini), contro il 20% delle donne (12% del totale delle donne).

La segmentazione consente un'analisi più dettagliata dei livelli di educazione finanziaria. Le donne **con maggiore rilevanza economica** mostrano livelli di Edufin superiori alla media femminile, mentre **quelle che dipendono dal partner** hanno punteggi significativamente più bassi. Tra i single, le **giovani indipendenti** hanno livelli di Edufin in linea con la media, mentre le **neo-single** mostrano maggior fragilità, con punteggi inferiori di circa un punto rispetto alla media. Anche in termini di gap, le donne in coppia che lavorano mostrano un gap di Edufin solo leggermente inferiore rispetto alla media, ma comunque presente, il che fa propendere verso l'ipotesi che la rilevanza economica non sia l'unico fattore che influenza l'educazione finanziaria. Tra i giovani indipendenti, il gap tra generi è molto contenuto. La fragilità delle **neo-single** si conferma nell'analisi delle differenze, con un gap significativo dovuto principalmente a deficit nell'indicatore di awareness.

L'analisi dei gap nelle diverse categorie suddivise per fascia di età e area geografica non rivela elementi degni di nota, se non la tendenziale presenza di gap molto contenuti se non addirittura nulli per le donne più giovani che lavorano. Addirittura, nel caso delle **single indipendenti** di 35-44 anni, il gap si annulla o si ribalta a favore delle donne.

Leggendo i dati relativi al peso decisionale in ambito finanziario che hanno i soggetti all'interno dei diversi segmenti individuati si trovano numerose conferme di quanto suggerito dalla letteratura. Innanzitutto, come ci si poteva attendere, i single decidono più spesso in autonomia rispetto ai membri delle coppie e, dato ben più interessante, l'indicatore di "peso decisionale", costruito su scala 0-100, mostra punteggi identici tra uomini e donne single, assestandosi intorno a 84. Quando quindi il contesto familiare lo richiede sia gli uomini che le donne esercitano lo stesso peso decisionale. All'interno delle coppie dove le decisioni appaiono più condivise, l'indicatore torna a mostrare differenze

significative tra uomini, che si attestano a 70, e donne che si fermano a 57. Guardando poi i dati dei singoli segmenti di chi vive in coppia, si osserva che esistono differenze significative tra chi è il principale percettore di reddito e gli altri membri. Uomini e donne che guadagnano di più tendono ad avere un maggior controllo sulle decisioni finanziarie anche se permane la disparità di genere: il potere decisionale degli uomini, anche in coppia, è sempre superiore a quello delle donne, con una differenza di circa 10 punti nell'indicatore che misura questo aspetto. Questo vale anche per le donne a reddito principale, che, pur avendo un ruolo economico importante, hanno un potere contrattuale e decisionale inferiore a quello dei corrispondenti maschili.

Concentrando quindi l'attenzione sulle dinamiche decisionali all'interno delle coppie, si procede nella misurazione del "potere economico", ovvero di chi tra i partner più detiene il controllo sui "cordoni della borsa" del reddito e delle spese. Questo indicatore, anch'esso costruito in scala 0-100 conferma che, con punteggio pari a 58, gli uomini, in generale, hanno più potere economico rispetto alle donne che si fermano solo a 50. Tuttavia, tra il segmento di chi ha reddito simile, il potere economico risulta più equamente distribuito e l'indicatore raggiunge un valore pari a 51. Tra le altre categorie valgono le assunzioni basate sulla rilevanza economica e pertanto le donne a reddito principale ottengono punteggi superiori alla media, ma qui le differenze di genere sono decisamente marcate, con uomini a reddito principale che raggiungono punteggio pari a 64 mentre le donne che hanno il medesimo ruolo si fermano a 58.

L'analisi del potere economico all'interno delle coppie evidenzia come il potere contrattuale influenzi significativamente le decisioni finanziarie familiari, pur mostrando alcune incongruenze. Le **donne che lavorano e contribuiscono con redditi simili ai partner**, pur avendo lo stesso potere economico degli uomini, contano meno nelle decisioni finanziarie. Le **donne a reddito principale** possiedono maggiore potere economico rispetto ad altre donne, ma hanno un'influenza minore rispetto agli uomini nelle stesse condizioni. Per chiarire queste incongruenze, è stato creato un ulteriore indicatore di equa spartizione dei compiti domestici, costruito su scala 0-100 a indicare nei punteggi bassi minor carico di lavoro rispetto al partner, punteggi intorno a 50 spartizione equa dei compiti e per punteggi superiori un maggior coinvolgimento. L'indicatore mostra ampie e significative differenze di genere con le donne che si fermano a un punteggio pari a 80 e gli uomini che

raggiungono un livello pari a 40. Le donne, indipendentemente dal contributo economico, hanno un ruolo prevalente nella gestione di casa e figli; inoltre, l'indicatore di spartizione, significativamente, mostra come le **donne con reddito principale**, nonostante la loro rilevanza economica, siano maggiormente coinvolte nei lavori domestici rispetto agli uomini. Circa il 60% delle donne a reddito principale dichiara che il carico di lavoro domestico grava prevalentemente su di loro. **Gli uomini**, invece, riducono il loro coinvolgimento domestico quanto più rilevante è il loro contributo economico. Queste disparità riflettono stereotipi di genere radicati, non solo in Italia, ma a livello globale.

Interessante è l'evoluzione generazionale: **Millennial e Generazione Z** mostrano una maggiore equità nella spartizione dei compiti rispetto ai **Baby Boomer**; si riduce quindi la differenza tra uomini e donne man mano che si passa a generazioni più recenti. La disparità resta tuttavia una questione centrale per spiegare gli squilibri decisionali di genere nelle famiglie.

L'ultimo aspetto analizzato nel rapporto relativamente alla platea femminile riguarda l'accesso ai servizi finanziari da parte delle donne. Il gender gap nel settore bancario è un aspetto meno discusso rispetto alle disuguaglianze salariali e occupazionali, ma è altrettanto rilevante. Secondo un rapporto della Banca Mondiale (2022), 1,4 miliardi di persone nel mondo non hanno accesso ai servizi finanziari. Le disparità non si limitano a differenze geografiche, ma sono legate a fattori demografici come età, istruzione e genere.

In Italia, il 63% delle donne ha un conto bancario personale (contro il 65% degli uomini), ma il 20% delle donne sposate dipendenti dal partner non ha alcun rapporto bancario. Inoltre, solo un terzo delle donne ha accesso a una linea di credito, contro il 43% degli uomini, e meno del 30% è titolare di un mutuo o prestito. Non sorprendentemente le donne sposate e principali sostenitrici economiche della famiglia accedono al credito più facilmente rispetto alle altre categorie femminili.

Quasi il 50% delle donne non si è mai rivolta a un intermediario per ottenere finanziamenti, il che evidenzia una marcata disparità rispetto agli uomini. La riduzione del divario di genere passa anche attraverso l'inclusione finanziaria e le banche potrebbero sviluppare misure di supporto dedicate e specifiche policies che, oltre a tutto, potrebbero portare all'acquisizione di fasce di clientela nuova ed ad alto potenziale.

4

Focus Giovani

Nell'indagine di quest'anno il ruolo della famiglia nell'educazione finanziaria dei giovani è stato oggetto di approfondimento, evidenziando quanto la socializzazione finanziaria familiare sia cruciale per lo sviluppo della competenza finanziaria nei ragazzi. Lo studio del 2023 aveva già posto l'accento sul ruolo determinante della famiglia nell'educazione finanziaria, rivelando che l'intensità del dialogo economico-finanziario in famiglia e il livello di istruzione dei genitori influenzano positivamente la conoscenza e i comportamenti finanziari dei giovani.

Per approfondire ulteriormente il tema della socializzazione finanziaria nel 2024 è stato costruito uno specifico indicatore, in scala 0-100 (dove 100 rappresenta il massimo di socializzazione), che esplora tre dimensioni chiave: modello parentale, insegnamento esplicito e insegnamento esperienziale. L'indagine ha preso in considerazione non solo coloro che sono attualmente giovani, ma anche le generazioni più anziane in modo retrospettivo e cioè facendo riferimento alle esperienze vissute in gioventù. I risultati mostrano che le generazioni più giovani, in particolare la Generazione Z e i Millennial, ottengono punteggi dell'indicatore più alti rispetto ai Baby Boomer, con un incremento legato principalmente all'insegnamento esplicito. Le donne, inoltre, presentano livelli di socializzazione finanziaria leggermente superiori rispetto agli uomini.

La correlazione tra l'indicatore di socializzazione finanziaria e l'Edufin è positiva, sebbene moderata, con un coefficiente di circa +0,2. L'insegnamento esperienziale mostra invece una correlazione più forte (+0,3), suggerendo che le esperienze pratiche di gestione del denaro influenzano maggiormente il livello di educazione finanziaria.

Nonostante solo il 40% dei giovani della Generazione Z riferisca di discutere spesso di questioni finanziarie in famiglia, il confronto con le generazioni precedenti rivela comunque un aumento significativo. I Baby Boomer, ad esempio, tendevano a discutere molto meno di denaro in famiglia il che dimostra che le famiglie moderne dedicano più tempo a conversazioni riguardanti il denaro, anche se gli argomenti trattati rimangono simili nel tempo, concentrandosi principalmente sulle spese quotidiane piuttosto che su temi più complessi come investimenti o economia generale.

Le differenze di genere sono presenti, ma non particolarmente marcate: le donne tendono a discutere di più di spese familiari,

mentre gli uomini sono più inclini a trattare temi legati agli investimenti.

Una domanda specifica dell'indagine chiedeva ai rispondenti di valutare l'impatto della famiglia sulla propria competenza finanziaria. I risultati indicano che il ruolo della famiglia è percepito come più rilevante dalle generazioni più giovani, con una correlazione positiva tra il coinvolgimento familiare e il livello di Edufin. Le donne, in particolare, attribuiscono un'importanza maggiore alla famiglia nel loro percorso di alfabetizzazione finanziaria rispetto agli uomini, confermando le evidenze della letteratura secondo cui le prime tendono a discutere più apertamente di questioni finanziarie con i genitori (Barbosa et al., 2016).

Sul fronte dell'insegnamento esperienziale è fondamentale sapere come i genitori forniscano denaro ai figli. Le modalità con cui i giovani ricevono denaro dai genitori variano, in parte, tra le generazioni e i generi. Mentre nelle generazioni più anziane una percentuale significativa di giovani non riceveva denaro regolarmente, tra i giovani della Generazione Z solo il 15% dichiara di non riceverne affatto. D'altra parte, non varia tra generazioni il modo più comune per "finanziare" i figli che consiste nel dare denaro all'occorrenza. Tra le differenze di genere, emerge che le ragazze tendono a ricevere denaro in modo meno strutturato rispetto ai ragazzi ottenendolo più frequentemente "all'occorrenza"; va però segnalato che il gap di chi riceve regolarmente una "paghetta" si sta restringendo tra le generazioni. Con il permanere di tali differenze si potrebbe privare le ragazze di opportunità di apprendere una gestione pianificata delle finanze.

Infine, i dati confermano che la maggioranza dei giovani inizia a gestire autonomamente il proprio denaro prima dei 18 anni, con differenze di genere che si assottigliano nelle generazioni più recenti. In effetti, tra i Baby Boomer, solo il 50% delle donne aveva questa opportunità in età giovanile, rispetto a una percentuale significativamente più alta tra gli uomini.

In conclusione, la famiglia continua a giocare un ruolo fondamentale nell'educazione finanziaria dei giovani, influenzando sia le loro conoscenze, sia i comportamenti finanziari. Da sottolineare come nelle generazioni più giovani cresca la tendenza alla discussione di tematiche economiche con i genitori il che rende ancor più cruciale il ruolo della famiglia.

L'influenza del contesto familiare sui figli va ben oltre la socializzazione finanziaria; in particolare va evidenziato come il livello di istruzione dei genitori abbia impatto sulle scelte educative e le competenze finanziarie dei giovani. Le analisi del 2023 suggerivano come l'educazione finanziaria (Edufin) dei figli fosse fortemente legata al livello di scolarità dei genitori. Nel 2024 l'indagine condotta su 789 giovani tra i 18 e i 24 anni ha fornito conferme di quanto già visto mostrando anche che le motivazioni e le scelte scolastiche dei giovani sono fortemente influenzate dal contesto familiare.

Le dinamiche che collegano il capitale umano dei genitori a quello dei figli sono complesse. Genitori con un'istruzione elevata non solo tendono ad avere un reddito maggiore, ma sono anche in grado di trasmettere competenze e conoscenze direttamente ai propri figli. Questo "bias di abilità" rende difficile distinguere se i risultati educativi dei figli siano dovuti a un maggiore investimento di tempo e risorse da parte dei genitori o semplicemente a una trasmissione di competenze familiari. Inoltre, i genitori con maggiori risorse tendono a dedicare più tempo alla cura e allo sviluppo delle competenze dei propri figli, il che si traduce in una maggiore accumulazione di capitale umano.

Dal punto di vista economico, gli anni di istruzione vengono spesso utilizzati come misura del capitale umano, con un rendimento misurato principalmente in termini di salari più elevati. Si deve tuttavia considerare che le scelte educative dei giovani, almeno fino a una certa età, sono spesso influenzate dai genitori. Questi ultimi, quando hanno un'educazione finanziaria migliore, influenzano i comportamenti finanziari dei figli, con impatti positivi sui loro risultati economici.

In questo contesto, la ricerca ha mostrato che la literacy finanziaria è maggiore tra i giovani che lavorano e studiano contemporaneamente, e che le differenze di genere, in questo gruppo, sono meno accentuate. D'altro canto, un dato preoccupante riguarda il dato molto basso di Edufin dei NEET (Not in Employment, Education, or Training). L'indagine ha inoltre confermato che l'alfabetizzazione finanziaria è strettamente correlata al livello di istruzione dei genitori. Anche la scelta se proseguire gli studi è correlata con il grado di scolarità dei genitori: i figli di laureati tendono a proseguire gli studi universitari in percentuali molto alte (circa l'80%), mentre si riduce la percentuale tra figli di genitori con istruzione inferiore e tra quelli senza diploma.

La ricerca evidenzia anche una relazione tra il livello di educazione finanziaria dei giovani e quella dei genitori misurata indirettamente tramite la professione di questi ultimi. I figli di lavoratori autonomi o professionisti tendono a mostrare un livello di educazione finanziaria più alto rispetto a quelli di disoccupati o lavoratori non qualificati. Infine, tra i fattori che influenzano le scelte educative dei giovani, gli obiettivi professionali e gli interessi personali costituiscono gli aspetti più rilevanti, mentre è meno rilevante l'influenza del percorso scolastico dei genitori e delle scelte degli amici.

Per la prima volta nel 2024, nel rapporto si indagano il tema della familiarità con la finanza sostenibile e con la consuetudine a fare ricorso a strumenti di finanza digitale.

Gli investimenti in strumenti di finanza sostenibile sono uno dei modi con cui i consumatori possono contribuire alla transizione verso condizioni di maggiore sostenibilità ambientale e sociale. Per questa ragione nell'indagine 2024 è stata introdotta una sezione il cui scopo era quello di verificare se i rispondenti avessero familiarità con questi tipi di strumenti e comprendere quali potessero essere gli incentivi e gli ostacoli a farne uso.

Studi precedenti, come quelli di Consob (2024), mostrano che il livello di alfabetizzazione in tema di finanza sostenibile è ancora basso, soprattutto per quanto riguarda le definizioni operative fornite dalle autorità. La mancanza di trasparenza sulle caratteristiche di sostenibilità può infatti esporre gli investitori al rischio di greenwashing.

Nell'osservatorio, per misurare la familiarità con gli investimenti sostenibili, è stato creato un indicatore basato su conoscenza, esperienza e interesse, con una scala da 0 a 100. I dati confermano livelli bassi di familiarità (27 su 100), con un miglioramento tra i Millennial e una sorprendente prevalenza degli uomini rispetto alle donne, in controtendenza rispetto alle evidenze internazionali. Come suggerisce la letteratura, esiste una correlazione positiva (+0,4) tra familiarità con la finanza sostenibile e il livello di alfabetizzazione finanziaria (Edufin).

Le fasce con redditi e istruzione più elevati, oltre a Millennial e donne a reddito principale, conoscono meglio questi strumenti, mentre chi ha redditi bassi o non lavora è meno coinvolto. Solo il 20% degli intervistati si dichiara motivato a investire in

5

**Familiarità con
gli investimenti
sostenibili
e consuetudine
ai servizi
finanziari digitali**

prodotti sostenibili, con l'interesse che aumenta proporzionalmente a reddito, istruzione e livello di Edufin.

Le principali barriere identificate includono la mancanza di fondi e di fiducia nei prodotti sostenibili, nonché un'offerta commerciale percepita come inadeguata. I giovani, in particolare, affermano di nutrire poca fiducia rispetto alla sostenibilità dichiarata dei prodotti. Per facilitare l'adozione, gli intervistati suggeriscono maggiore trasparenza e certificazioni di impatto. Le ragioni per cui gli italiani si orienterebbero più favorevolmente verso questi investimenti riguardano soprattutto la possibilità di generare un impatto positivo su ambiente e società.

Guardando ora al tema della digitalizzazione va ricordato come questa abbia rivoluzionato il settore finanziario, rendendo i servizi bancari e di investimento sempre più accessibili attraverso piattaforme digitali come portafogli elettronici, criptovalute e robo-advisor. La capacità di utilizzare in modo sicuro questi strumenti richiede però non solo alfabetizzazione finanziaria ma anche competenze digitali, il che porta a introdurre il nuovo concetto di alfabetizzazione finanziaria digitale (DFL). La DFL, una fusione tra competenze finanziarie e digitali, è essenziale per gestire in modo sicuro i servizi finanziari digitali e prendere decisioni informate.

Studi recenti hanno dimostrato che una maggiore alfabetizzazione finanziaria digitale è correlata a un utilizzo più consapevole dei servizi finanziari su piattaforme digitali, comportamenti finanziari più responsabili e un maggiore benessere finanziario. Le quattro dimensioni della DFL includono la conoscenza digitale, la consapevolezza dei servizi finanziari digitali, le competenze pratiche nelle operazioni digitali e la capacità di proteggersi dalle truffe online.

Nel nostro studio, abbiamo costruito un indicatore di "consuetudine digitale" che misura la familiarità con i servizi bancari digitali e i pagamenti elettronici. I dati mostrano che i Millennial sono i più digitalizzati, mentre le donne, soprattutto quelle che non lavorano, tendono ad avere i punteggi più bassi. Inoltre, pur non emergendo una correlazione significativa tra il livello di educazione finanziaria e la consuetudine con i servizi digitali, si osserva che persone con redditi e istruzione più elevati, specialmente appartenenti alla Generazione X, ovvero persone con un Edufin più elevato, hanno anche una buona propensione a

usare i servizi digitali, mentre le donne boomer, e in generale chi ha basse entrate e istruzione e quindi con un Edufin più basso, hanno minore dimestichezza con i servizi finanziari digitali.

Analizzando i canali bancari, la maggioranza degli italiani utilizza ancora banche tradizionali, ma il 10% dei giovani della Generazione Z preferisce le banche digitali. Coerentemente, nel processo di investimento, la maggior parte degli italiani continua a fare affidamento su consulenti fisici, mentre circa il 20% investe autonomamente online, con percentuali più alte tra uomini, Millennial e laureati.

Infine, solo il 33% degli italiani ha effettuato investimenti online e circa il 50% ha acquistato strumenti finanziari attraverso questo canale, con percentuali più basse tra le donne, con eccezione delle donne a reddito principale che risultano decisamente più digitalizzate. Le persone che investono online tendono a privilegiare strumenti base come azioni e obbligazioni, ma tra i giovani e le persone a più alto reddito c'è una maggior propensione a negoziare strumenti finanziari sofisticati. Gli strumenti finanziari più comunemente acquistati online sono infine le polizze auto, così negoziate da quasi il 40% della popolazione.



Highlights

of main findings

1

Introduction

The 2024 report on the financial literacy of Italian Households, prepared by Alleanza in collaboration with the Gasbarri Foundation and with the scientific support of SDA Bocconi, marks the third consecutive year of this study. Initiated in 2022, this research aims to analyse the evolution of financial and insurance knowledge and competencies within the Italian population. Thanks to the continuity of the annual survey and the breadth of the sample analysed, it reveals both progress and areas of concern related to the understanding of topics essential for economic well-being and responsible resource management. Beyond providing a precise measurement and mapping of financial literacy in Italy, this report offers insights crucial for designing targeted policies and educational initiatives aimed at improving citizens' financial skills.

The first edition in 2022 introduced the Edufin Index, an indicator designed to summarize the overall level of financial competence among Italians. The index is composed of two elements: the "Awareness Index," which assesses individuals' financial and insurance knowledge, and the "Behavioural Index," which evaluates financial behavioral discipline, reflecting how people behave and make economic decisions.

In addition to measuring financial literacy, each edition has delved into specific topics of interest. In 2024, the focus was on the "gender gap" in financial literacy, examining the disparity in financial skills between men and women. The report analysed how factors related to family status and economic relevance affect women's financial decision-making. It also explored the

potential role of female financial advisors in educating and empowering female clients. Alongside the focus on gender, the report pays special attention to younger generations, exploring the role of family financial socialisation in shaping young people's attitudes toward financial matters. It also examines the impact of family influence on young people's educational and professional choices, shedding light on how the family can shape not only immediate economic decisions but also long-term career and personal development paths.

The final area of focus in the 2024 edition addresses financial sustainability and digitalisation. The report provides an overview of Italians' familiarity with sustainable financial products and digital finance tools. In addition to confirming the growing importance of these themes in today's economic landscape, the report presents intriguing data illustrating how, beyond their recent popularity, these subjects are becoming central to defining future development paths.

2

The Edufin Index 2024

The Edufin Index 2024 reached an overall value of 56, remaining essentially unchanged from 2023. This level of financial literacy is still inadequate, as the threshold for sufficiency is set at 60 on a scale from 0 to 100. This demonstrates that the Italian population continues to experience significant gaps in financial knowledge and behaviour. The Awareness Index stands at 54, remaining stable compared to the previous year, while the behavioral index reached a value of 57, declining by about one point from 2023. This result shows that while financial knowledge remains lacking, Italians have traditionally compensated with relatively more conscious financial behaviours, although with a slight deterioration.

On closer examination, this decline in the Behavioural Index can be attributed to a drop in two of the three sub-indicators comprising it: the risk perception index remained stable at 48, while both the conduct and attitude indices fell to 62. The decline in the conduct index is particularly noteworthy, as it may reflect reduced participation in investments and insurance due to unfavorable economic conditions. The decline in attitude may also be influenced by geopolitical difficulties and economic uncertainty, which likely capture much of the public's attention, diverting it from more thoughtful financial considerations.

The report highlights that socio-demographic disparities continue to affect the level of financial literacy in Italy. The gender gap persists and has slightly widened compared to the previous year: in 2024, women scored 5.5 points lower than men, with a significant gap in the awareness indicator, placing them 9 points below men. This gap remains stable in terms of behaviour, but the widening gap in awareness underscores the need for targeted interventions to improve women's financial education. A positive finding is that among young people aged 25 to 34, this gender difference narrows significantly to just 2 points.

On the other hand, looking at age, young people between 18 and 24 scored approximately 7 points lower than adults aged 45–64. Here again, the difference is particularly pronounced in knowledge, with younger individuals scoring nearly 9 points lower than adults. The generational gap seems less pronounced in Southern Italy and the Islands but more significant in Central Italy. While the causes of this can only be hypothesised, it is reasonable to assume that young people, unlike those at more mature ages, do not “practice” finance as frequently and, thus, have not developed adequate skills.

The analysis further indicates a positive correlation between income and education level with financial literacy: those with higher incomes and a university degree tend to score higher. Finally, a significant gap persists between different geographic regions, with Northern Italy scoring over 4 points higher than the South.

The 2024 Edufin Report provides a comprehensive and nuanced picture of Italians' financial skills, highlighting both progress and persistent challenges. While there are significant improvements among parts of the population (notably, the panel study, with a consistent sample, reveals a learning effect for those who participate regularly in the survey), a substantial portion of Italians still show considerable deficiencies: only 40% of the population reaches the Edufin Index sufficiency level, while 12% scores critically low, with values below 40.

Additionally, the distribution of results by gender and age group confirms the existence of significant inequality, with women and young people particularly disadvantaged. While approximately 50% of men reach the sufficiency level, only 30% of women achieve the same, and 22% of young people aged 18–24 score critically low.

3

Focus on women literacy

The 2024 report confirms the persistence of the gender gap in financial literacy. To explore its causes, the report delves into behavioural factors that may underlie this phenomenon. Last year's report highlighted that this gender gap is not only explained by socio-demographic factors such as income and education but also by a lack of interest and information among women regarding financial matters, along with their lower propensity to make autonomous financial decisions. The perceived complexity of financial topics was also cited as a main reason for this disinterest.

To find ways to engage women more effectively with financial topics, this year's report examines the role of female financial advisors, who are seen as potential catalysts for change. The survey indicates that a significant number of both women and men believe female advisors may better understand women's financial needs, overcoming the deep-rooted gender biases in the sector. Female advisors are perceived as more empathetic and capable of personalising services compared to their male colleagues, which has the effect of strengthening women's involvement in financial matters.

In particular, 30% of women and 20% of men believe that female advisors could positively impact women's financial empowerment. These percentages increase among individuals who have actually interacted with female advisors, confirming that direct experience has a positive effect on the perceived effectiveness of female professionals. Appreciation for female advisors extends beyond relational skills to technical and financial expertise. Most respondents who have interacted with female advisors feel that there are several areas where they perform better than their male counterparts.

The way women participate in family financial decisions—another key factor in explaining the gender gap—is also examined in this section. Theoretical literature suggests that families are often considered the main decision-making unit for economic activities, with the traditional model assuming that the head of the household makes decisions for all. However, recent studies indicate that control over money within families is more complex, influenced by bargaining power and task specialisation (Bertocchi et al., 2014).

Segmenting respondents by family status and economic relevance thus emerges as an essential tool for understanding decision-making dynamics within families and their impact on financial literacy. The segmentation used in the report distinguishes single individuals from those in relationships, as marital status and the presence of children influence preferences and financial resources. Single individuals are further subdivided into two groups: independent young adults who live alone and earn an income, and newly single individuals, who, due to separation or widowhood, find themselves single but have already experienced family decision-making dynamics.

For individuals in relationships, segmentation is based on economic relevance relative to the partner. Three categories are identified: those with higher economic relevance (earning more than their partner), those with similar income to their partner, and those economically dependent on their partner, with significantly lower or no income.

This segmentation reveals a non-homogeneous distribution between men and women. For example, among singles, newly single women (mostly widows) represent 38% of women not in a relationship (15% of all women), whereas men in this category make up only 20% (7% of all men). Among couples, 56% of men report a higher income than their partner (37% of all men), compared to only 20% of women (12% of all women).

Segmentation enables a more detailed analysis of financial education levels. Female breadwinners exhibit higher Edufin scores than the average for women, whereas those dependent on their partner score significantly lower. Among single individuals, independent young adults have Edufin levels in line with the average, while newly single individuals show greater vulnerability, with scores about one point below average. In terms of the gender gap, women in relationships who are employed display an Edufin gap only slightly lower than average, suggesting that economic relevance alone is not the only factor influencing financial education. Among young independent adults, the gender gap is minimal. The vulnerability of newly single women is further underscored in the analysis, with a significant gap due primarily to deficits in awareness.

The analysis of gaps across different age groups and geographic areas reveals few notable trends, other than a tendency for minimal or even nonexistent gaps among younger, employed

women. In the case of single, independent women aged 35-44, the gap is either nonexistent or reverses in favour of women.

The analysis of financial decision-making influence within the identified segments confirms much of what the literature suggests. As expected, singles make decisions more autonomously than those in couples. More intriguingly, the “decision-making weight” indicator—on a scale of 0-100—shows identical scores of around 84 for both single men and women. Thus, when family context requires it, both men and women exercise equal decision-making influence. In couples, where decisions are generally more shared, the indicator reveals significant differences, with men scoring at 70 and women at 57. Segment-specific data for couples further shows that primary earners, whether male or female, tend to have greater control over financial decisions, although the gender disparity persists: even in couples, men’s decision-making influence remains about 10 points higher on this scale than women’s. This holds true for female breadwinners, who, despite their significant economic role, have less bargaining and decision-making power than their male counterparts.

The analysis of economic power within couples highlights how bargaining power significantly influences family financial decisions, although some inconsistencies remain. Employed women with similar income to their partner may have equal economic power yet wield less influence in financial decisions. Female breadwinners possess greater economic power than other women but have less influence than men in comparable situations. To clarify these inconsistencies, an additional indicator measuring the equitable division of domestic tasks was created, scored from 0-100, with lower scores indicating less involvement, scores around 50 indicating an equitable division of tasks, and higher scores indicating a heavier workload relative to the partner. This indicator reveals large and significant gender differences, with women scoring 80 and men scoring 40. Regardless of economic contribution, women are more involved in managing the home and children; the division of tasks indicator also reveals that, despite their economic significance, female breadwinners are more involved in household work than men. Approximately 60% of female breadwinners report that domestic work primarily falls on them. Men, on the other hand, reduce their domestic involvement as their economic contribution increases. These disparities reflect entrenched gender stereotypes, not only in Italy but globally.

Generational trends are noteworthy: Millennials and Generation Z show a more equitable distribution of tasks compared to Baby Boomers, thus reducing gender differences in younger generations. However, disparity remains a central issue in explaining gender imbalances in family decision-making.

The final area of analysis related to women in the report concerns their access to financial services. The gender gap in banking is a less discussed issue compared to wage and employment inequalities, but it is equally relevant. According to a 2022 World Bank report, 1.4 billion people globally lack access to financial services. These disparities are not only geographic but are also tied to demographic factors like age, education, and gender.

In Italy, 63% of women have a personal bank account (compared to 65% of men), but 20% of married women dependent on their partner lack any banking relationship. Additionally, only one-third of women have access to a line of credit, compared to 43% of men, and fewer than 30% hold a mortgage or loan. Not surprisingly, married women who are primary economic contributors to the family have easier access to credit than other female groups.

Nearly 50% of women have never approached an intermediary for financing, underscoring a pronounced disparity with men. Reducing the gender gap will also involve financial inclusion, and banks could develop support measures and specific policies which, beyond other benefits, could attract a new and high-potential clientele.

4

Focus on Young People literacy

This year's survey delves into the role of family in young people's financial education, emphasising how crucial family financial socialisation is to developing financial competence in young individuals. The 2023 study already highlighted the family's critical role in financial education, revealing that the intensity of financial discussions within the family and the parents' educational level positively influence young people's financial knowledge and behaviors.

To further explore financial socialization, in 2024 a specific indicator was constructed on a scale of 0-100 (where 100 represents maximum socialization), assessing three key dimensions: parental modeling, explicit teaching, and experiential teaching. The survey considered not only current young individuals but

also older generations retrospectively, referencing experiences from their youth. Findings show that younger generations, particularly Gen Z and Millennials, score higher on this indicator than Baby Boomers, with explicit teaching largely driving this increase. Additionally, women exhibit slightly higher levels of financial socialisation compared to men.

The correlation between the financial socialisation indicator and financial literacy (Edufin) is positive, albeit moderate, with a coefficient of around +0.2. Experiential teaching shows a stronger correlation (+0.3), suggesting that practical money-management experiences more significantly impact financial literacy.

Although only 40% of Gen Z youth report frequently discussing financial matters within the family, comparison with previous generations still reveals a significant increase. Baby Boomers, for example, tended to discuss money much less frequently within their families, indicating that modern families devote more time to conversations about money, though the topics remain similar over time, focusing primarily on daily expenses rather than more complex topics like investments or broader economic issues.

Gender differences are present but not particularly marked: women tend to discuss family expenses more, while men are more inclined to talk about investment topics.

A specific question in the survey asked respondents to assess the family's impact on their financial competence. Results indicate that younger generations perceive the family's role as more significant, with a positive correlation between family involvement and Edufin levels. Women, in particular, attribute greater importance to the family in their financial literacy journey than men, supporting literature evidence that they tend to engage more openly with parents on financial matters (Barbosa et al., 2016).

On the experiential teaching front, understanding how parents provide money to their children is key. The ways young people receive money from parents vary, partly by generation and gender. Among older generations, a significant portion of young people did not receive money regularly, while only 15% of Gen Z youth report not receiving money at all. On the other hand, the most common way to "fund" children remains providing money as needed. Gender differences show that girls tend to receive money less regularly than boys, often on an "as-needed" basis;

however, the gap for those receiving regular "allowances" is narrowing across generations. Continued differences in financial support may deprive girls of opportunities to learn planned money management.

Finally, data confirm that most young people begin managing their money independently before age 18, with gender differences narrowing in more recent generations. For instance, among Baby Boomers, only 50% of women had this opportunity in their youth, compared to a significantly higher percentage among men.

In conclusion, the family continues to play a crucial role in young people's financial education, influencing both their financial knowledge and behaviours. Notably, the younger generations show an increasing tendency to discuss economic topics with parents, underscoring the family's importance.

The family's influence on young people extends beyond financial socialisation; worthwhile mentioning that parents' educational level impacts young people's educational choices and financial skills. The 2023 analysis suggested that children's financial literacy (Edufin) is strongly tied to parents' education levels. In 2024, a survey of 789 young people aged 18 to 24 reaffirmed this finding, also showing that family background heavily influences young people's motivations and educational choices.

The dynamics connecting parents' human capital with that of their children are complex. Parents with higher education levels not only tend to earn higher incomes but are also able to directly pass on skills and knowledge to their children. This "ability bias" makes it challenging to discern whether children's educational outcomes are due to a greater parental investment of time and resources or simply to a familial transfer of competencies. Additionally, parents with greater resources tend to spend more time on the care and skill development of their children, resulting in greater human capital accumulation.

Economically, years of schooling are often used as a measure of human capital, with returns measured primarily through higher wages. However, young people's educational choices, at least until a certain age, are often influenced by parents. Those with better financial education tend to positively impact their children's financial behaviours, enhancing their economic outcomes.

In this context, our research shows that financial literacy is higher among young people who work and study simultaneously, with less pronounced gender differences in this group. However, a concerning trend is the very low Edufin levels among NEETs (Not in Employment, Education, or Training). The survey also confirmed that financial literacy closely correlates with parents' education levels. Furthermore, decisions to pursue further studies are linked to parents' education levels: children of college-educated parents are highly likely to continue to higher education (around 80%), while this percentage drops among children of parents with lower education levels or without a diploma.

Research also shows a relationship between young people's financial literacy levels and that of their parents, indirectly measured through parental occupation. Children of self-employed workers or professionals tend to have higher financial literacy than those of unemployed or unskilled workers. Finally, among the factors influencing young people's educational choices, career goals and personal interests are the most significant, while parents' educational paths and friends' choices are less relevant.

5

Familiarity with Sustainable Investments and Use of Digital Financial Services

In 2024, for the first time, the report explores familiarity with sustainable finance and the habit of using digital finance tools.

Investing in sustainable finance instruments is one way consumers can contribute to a transition toward greater environmental and social sustainability. For this reason, a section was added to the 2024 survey to assess respondents' familiarity with these instruments and to understand the incentives and obstacles they face in using them. Previous studies, such as Consob (2024), show that literacy levels in sustainable finance remain low, particularly regarding operational definitions provided by authorities. A lack of transparency in sustainability characteristics can expose investors to greenwashing risks.

In the research, an indicator measuring familiarity with sustainable investments was created, based on knowledge, experience, and interest, using a scale from 0 to 100. The data confirm low familiarity levels (27 out of 100), with improvement among Millennials and a surprising prevalence among men compared to women, contrary to international evidence. As the literature suggests, there is a positive correlation (+0.4) between familiarity with sustainable finance and financial literacy levels (Edufin).

Those with higher income and education levels, as well as Millennials and female breadwinners, tend to be more knowledgeable about these instruments, while those with lower incomes or who are not employed are less involved. Only 20% of respondents express motivation to invest in sustainable products, with interest increasing in proportion to income, education, and Edufin levels. The main barriers identified include a lack of funds and trust in sustainable products, along with a perception of inadequate commercial offerings. Young people, in particular, express low trust in the declared sustainability of products. To facilitate adoption, respondents suggested greater transparency and impact certifications. The main reason Italians would consider sustainable investments is the potential to make a positive impact on the environment and society.

Turning to digitalisation, it's worth noting that it has revolutionised the financial sector, making banking and investment services increasingly accessible through digital platforms such as e-wallets, cryptocurrencies, and robo-advisors. However, the safe use of these tools requires not only financial literacy but also digital skills, leading to the introduction of the concept of Digital Financial Literacy (DFL). DFL, a fusion of financial and digital skills, is essential for safely managing digital financial services and making informed decisions.

Recent studies have shown that higher digital financial literacy is correlated with a more informed use of financial services on digital platforms, more responsible financial behaviours, and increased financial well-being. The four dimensions of DFL include digital knowledge, awareness of digital financial services, practical skills in digital operations, and the ability to protect oneself from online scams.

In our study, we developed a "digital familiarity" indicator that measures comfort with digital banking services and electronic payments. The data show that Millennials are the most digitalised, while women, especially those not working, tend to have the lowest scores. Although there is no significant correlation between financial education levels and familiarity with digital services, people with higher incomes and education levels, particularly those in Generation X and those with higher Edufin levels, show a good propensity to use digital services. Conversely, female Boomers, and people with lower incomes and education (and therefore lower Edufin), show less familiarity with digital financial services.

Analysing banking channels, most Italians still use traditional banks, but 10% of Gen Z youth prefer digital banks. Similarly, in the investment process, most Italians continue to rely on physical advisors, while about 20% invest independently online, with higher percentages among men, Millennials, and college graduates.

Finally, only 33% of Italians have made online investments, and around 50% have purchased financial instruments through this channel, with lower percentages among women except for breadwinner women, who are significantly more digitalised. Those who invest online tend to favour basic instruments like stocks and bonds, but younger people and those with higher incomes show a greater inclination to trade sophisticated financial instruments. The most commonly purchased financial product online is auto insurance, with nearly 40% of the population engaging in this type of transaction.

1

Introduzione

Per il terzo anno consecutivo Alleanza, con la Fondazione Gasbarri e la collaborazione scientifica di SDA Bocconi, procede nella ricognizione dell'alfabetizzazione finanziaria degli italiani. Per un progetto di tale portata, è fondamentale disporre di adeguate misure del fenomeno che si vuole indagare per meglio comprendere dove risiedano eventuali criticità e come intervenire per migliorare le competenze finanziarie degli individui. Con questo obiettivo in mente, in continuità con quanto fatto in passato e nel rispetto delle linee guida OCSE/FINSE, nello studio si misura il grado di "consapevolezza" e di "compostezza comportamentale" in ambito finanziario e assicurativo della popolazione italiana. I risultati di tale ricognizione sono sintetizzati nell'Edufin Index, presentato per la prima volta nel 2022. Tale indicatore può essere interpretato come una vera e propria misura del "baricentro" finanziario e assicurativo degli Italiani.

All'analisi della financial literacy della popolazione italiana, nel rapporto di quest'anno si associa un percorso già intrapreso lo scorso anno che consiste in un approfondimento delle possibili cause della minore alfabetizzazione delle donne (gender gap), affrontando quest'anno tematiche connesse allo status familiare e alla rilevanza economica delle rispondenti donne e di come questi fattori possano impattare sulle loro decisioni in ambito finanziario. Ancora in tema di donne, ci si interroga poi sul ruolo che le consulenti finanziarie possono giocare nel processo di educazione finanziaria e di empowerment delle clienti. Sempre in continuità con lo scorso anno, nella presente ricerca è stato svolto un focus sulle nuove generazioni, in particolare sul ruolo che la socializzazione finanziaria familiare può avere sull'attitudine dei giovani verso le questioni economiche e finanziarie. Con riferimento ai giovani, quest'anno si osserva anche come l'imprinting familiare impatti sulle scelte educative e professionali dei giovani intervistati. Un'ultima parte del rapporto è infine dedicata ad una prima ricognizione introduttiva del grado

di familiarità degli italiani con i prodotti di finanza sostenibile e della loro dimestichezza con strumenti di finanza digitale.

Il presente rapporto informa sui risultati ottenuti nella ricerca svolta sulla base delle risposte fornite al questionario prodotto da SDA Bocconi e sottoposto da Doxa attraverso un'indagine CAWI condotta nel mese di maggio 2024 a un campione di circa 3.500 italiani. Per svolgere un'opportuna analisi longitudinale, poco meno del 50% degli intervistati è stato mantenuto in comune con lo scorso anno. Inoltre, poiché tra gli obiettivi della osservazione del 2024 c'è quello di indagare più nel dettaglio aspetti connessi all'alfabetizzazione finanziaria delle nuove generazioni, al campione, rappresentativo della popolazione italiana, sono state aggiunte circa 500 ulteriori interviste condotte con giovani di età compresa tra 18 e 24 anni.

2

I risultati dell'Edufin

Index 2024

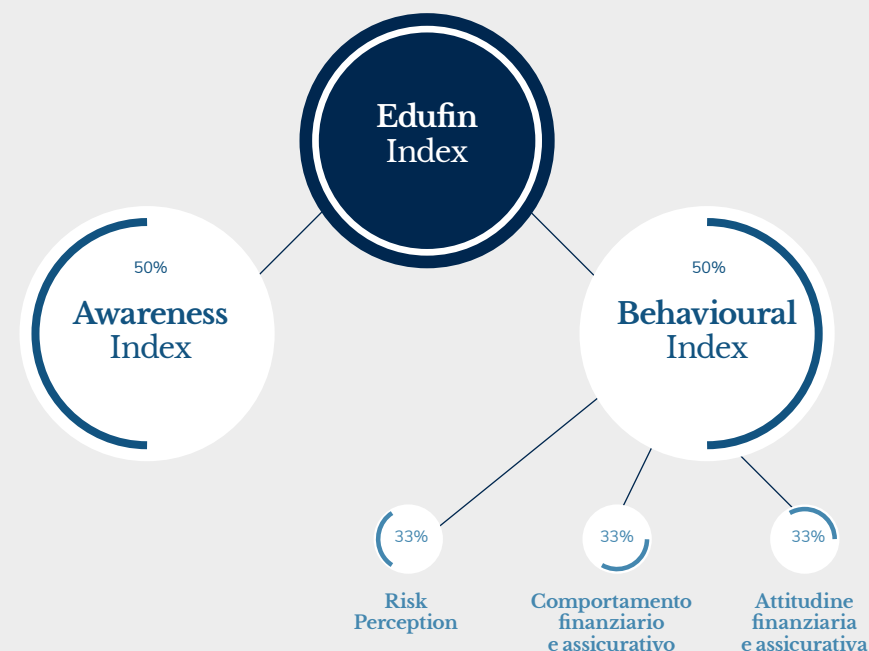
L'Edufin Index è un indicatore composito calcolato come media semplice di due indicatori costruiti per misurare rispettivamente la "consapevolezza" (c.d. "Awareness Index") e la "compostezza comportamentale" (c.d. "Behavioural Index") in ambito finanziario e assicurativo. I dettagli relativi alle modalità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

L'Edufin Index 2024 raggiunge un livello pari a 55,6 in leggera contrazione rispetto al 2023 quando si attestava a 56,3¹. L'indicatore si mantiene quindi intorno a quota 56 e pertanto anche quest'anno si deve osservare che l'alfabetizzazione finanziaria degli italiani non raggiunge ancora la sufficienza (attestata da un livello dell'indicatore pari a 60 su 100). Come mostra la **figura 2**, per gli italiani si registra una minima contrazione nel livello di consapevolezza con un risultato pari 53,6 - ovvero circa mezzo punto in meno dello scorso anno - e una più accentuata riduzione dell'indicatore di compostezza comportamentale che assestandosi a 57,5 corrisponde a circa 1 punto sotto i dati 2023. Si confermano quindi le condizioni già commentate e registrate negli anni passati: il livello raggiunto dall'indicatore di awareness conferma la bassa e ancora insufficiente conoscenza che gli italiani dimostrano di avere sui temi finanziari e assicurativi.

¹ Nelle slide di presentazione al pubblico dei risultati dell'osservatorio effettuata in data 30 ottobre 2024 si è deciso di presentare i dati interi senza decimali allo scopo di fornire un quadro più sintetico e di immediata comprensione. Pertanto, a causa dei necessari arrotondamenti intervenuti, alcune delle "effettive" variazioni intervenute negli indicatori possono essere state sotto o sovrarappresentate. In nessun caso, le piccole incoerenze che possono riscontrarsi tra i dati forniti nel rapporto e quelli presentati nell'evento pubblico, e che sono il frutto delle ricordate approssimazioni, generano informazioni contraddittorie circa l'andamento degli indicatori nel tempo

F.1

Costruzione dell'Edufin Index



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

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

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

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

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

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

F.2 Edufin Index 2024 e confronto 2023

	2024 Campione base	2023 Campione base	Delta
Edufin Index	55,5	56,3	-0,8
Awareness	53,6	54,1	-0,5
Behavioural	57,5	58,5	-1,0
Risk Perception	47,6	47,6	0,0
Comportamento	62,4	64,3	-1,9
Attitudine	62,5	63,6	-1,1
Base	3501	3519	

La bassa conoscenza è però in parte compensata da comportamenti, benché in leggero peggioramento, meno scomposti e indirizzati a scelte e atteggiamenti verso il mondo finanziario non lontani dalla sufficienza.

In dettaglio, il peggioramento riscontrato nel Behavioural Index è il frutto della riduzione di due su tre dei sotto indicatori che lo compongono: l'indice di risk perception, infatti, pur fortemente negativo, è stabile a 47,6, mentre gli indici di comportamento e attitudine scendono rispettivamente di 1,9 e di 1,1 punti e raggiungono un livello pari a 62,4 e 62,5. È quindi l'indice di comportamento, ovvero il livello di partecipazione agli investimenti e alla protezione che, pur rimanendo ad un livello giudicabile come sufficiente, scende in modo più netto, probabilmente come conseguenza di un contesto economico complessivo meno favorevole. Anche l'attitudine, ovvero la propensione a mettere la testa sui temi finanziari e assicurativi, resta sufficiente, e la diminuzione è probabilmente sempre frutto di un contesto geopolitico molto difficile che per la sua salienza assorbe in modo significativo l'attenzione dei cittadini sottraendolo ad altri aspetti.

Proseguendo nell'analisi dei dati medi si ricorda che, coerentemente con quanto fatto in passato, nell'indagine una quota della popolazione indagata, pari precisamente al 46%, è stata mantenuta invariata rispetto alle precedenti rilevazioni allo scopo di

condurre un'analisi panel dei risultati. Il campione fisso, i cui dati sono presentati nelle **figure 3 e 4**, segue il generale andamento della popolazione, ma con alcuni significativi distinguo. Innanzitutto, la generale contrazione dei risultati del campione complessivo è molto meno accentuata nel campione fisso: l'indice Edufin si contrae infatti solo di 0,2 punti e l'indicatore behavioural di 0,6. In secondo luogo, l'indice di awareness va contro-corrente e sale di 0,2 punti. La crescita dell'indicatore di awareness è una tendenza già riscontrata nei dati 2023 rispetto al 2022 e si consolida quindi la tesi di una qualche forma di effetto apprendimento. In altre parole, le persone sollecitate più volte a rispondere alle stesse tipologie di domande sembrano più inclini a prestare attenzione alle tematiche su cui vengono interrogate e a migliorare le proprie risposte. Tale ipotesi trova ulteriore conferma nei dati presenti nella **figura 4** in cui si confrontano i risultati dei rispondenti del gruppo fisso con quelli degli italiani intervistati per la prima volta nel 2024. Si osserva infatti che l'indicatore di conoscenza (awareness) presenta una differenza positiva a favore del gruppo fisso di quasi 2 punti, mentre per l'indicatore di compostezza comportamentale (behavioural) le differenze tra i due gruppi non appaiono statisticamente significative. Corroborati da questi ulteriori dati, si può quindi registrare l'esistenza di una relazione positiva tra educazione e conoscenza in ambito finanziario.

F.3 Andamento dell'Edufin Index 2024-2023 rispondenti del gruppo fisso

	2024	2023	
	Panel	Panel	Delta
Edufin Index	56,1	56,3	-0,2
Awareness	54,7	54,4	0,2
Behavioural	57,5	58,1	-0,6
Risk Perception	47,5	47,6	0,0
Comportamento	62,6	63,2	-0,6
Attitude	62,5	63,7	-1,2
Base	1602	1602	

F.4 Confronto Edufin Index tra rispondenti del gruppo fisso (panel) e altri rispondenti

	2024		
	Panel	Non panel	Delta
Edufin Index	56,1	55,1	1,0
Awareness	54,7	52,9	1,8
Behavioural	57,5	57,4	0,1
Risk Perception	47,5	47,8	-0,3
Comportamento	62,6	62,4	0,2
Attitudine	62,5	62,0	0,5

La **figura 5**, che riporta i dati medi dell'indice generale e delle sue componenti e sotto-componenti suddivisi per le principali caratteristiche socio-demografiche dei rispondenti, conferma fenomeni e condizioni già osservati in passato. In particolare, si evidenzia:

- Il persistere di un gender gap che quest'anno risulta pari a 5,5 punti (nel 2023 era di 5,1 punti) dovuto a un divaricarsi dell'indicatore di awareness che nel 2024 posiziona le donne 9 punti sotto gli uomini, con un peggioramento di 0,8 punti rispetto all'anno precedente. L'ampliarsi del gap di genere è totalmente dovuto a tale fattore, poiché la differenza nell'indicatore behavioural resta invece invariata a circa 2 punti.
- Il persistere di un generation gap: l'Edufin Index cresce con l'età fino ai 65 anni. Di fatto il gap tra i giovani di età compresa tra 18 e 24 anni e le persone di età compresa tra 45 e 64 anni è intorno ai 7 punti, in leggero aumento rispetto allo scorso anno. La differenza tra generazioni è dovuta principalmente ai livelli di awareness che per i giovani risultano di quasi 9 punti inferiori.
- La relazione positiva che esiste tra livello di reddito, scolarità ed Edufin e il gap di alfabetizzazione pari a oltre 4 punti tra chi risiede al Nord rispetto a chi vive al Sud e Isole.



Il livello di alfabetizzazione finanziaria cala nella maggior parte degli italiani, ma migliorano consapevolezza e comportamento tra chi ha redditi alti, studenti e lavoratori autonomi

La **figura 5**, presentando l'evoluzione temporale dell'Edufin per le varie categorie socio-demografiche, consente di osservare come il leggero peggioramento del grado di alfabetizzazione finanziaria risulti trasversale e generalizzato. Praticamente, in pressoché tutti i segmenti della popolazione e in tutti i sotto-indicatori si registra una variazione con segno negativo statisticamente significativa. Sono eccezioni degne di nota:

- Un contenuto miglioramento dei risultati conseguiti sul fronte della consapevolezza (Awareness Index) da parte delle persone con reddito elevato, degli studenti, di chi dichiara di vivere in coppia e infine dei rispondenti con livelli di istruzione universitaria.
- Un miglioramento di quasi 2 punti nel sotto-indicatore di comportamento per i lavoratori autonomi.

I gap di genere, generazione e geografia appena ricordati sono presentati con un ulteriore livello di dettaglio nella **figura 6** da cui emergono alcuni aspetti interessanti. Facendo innanzitutto riferimento al gap di genere, nella fascia di età tra 25 e 34 anni questo risulta in media pari a 2 punti e pertanto molto contenuto. La differenza nel grado di educazione finanziaria tra uomini e donne è poi complessivamente più contenuta al Nord. Il gap tra generazioni è invece più stretto al Sud e Isole, dove si ferma a 4,5 punti, e decisamente più ampio al Centro dove supera i 9 punti. Le differenze geografiche sono invece contenute tra i più giovani, assestandosi a meno di 2 punti nella fascia di età 25-34, e poi tendono ad ampliarsi al crescere dell'età.

I dati medi pur avendo il beneficio della sintesi nascondono in realtà una popolazione italiana con livelli di competenza molto dispersi, come mostrano le **figure 7, 8 e 9**² in cui sono rappresentate le distribuzioni di frequenza dei punteggi ottenuti nell'Edufin Index e nei sotto-indicatori che lo compongono e il confronto con la distribuzione dei risultati per il 2023.

La distribuzione dei risultati dell'Edufin Index non è simmetrica rispetto alla media e si caratterizza per una certa asimmetria a

2 Per ulteriori dettagli, si rimanda alla tabella A.2.1 in appendice in cui sono presentati i dati per fasce di Edufin suddivisi per le principali variabili socio-demografiche

F.5

Andamento dell'Edufin Index e dei vari sotto-indicatori suddiviso per principali segmenti socio-demografici

		Edufin Index		Awareness		Behavioural		Risk Perception		Comportamento		Attitudine	
		Valore 2024	Delta 24-23	Valore 2024	Delta 24-23	Valore 2024	Delta 24-23	Valore 2024	Delta 24-23	Valore 2024	Delta 24-23	Valore 2024	Delta 24-23
Genere	Maschio	58,4	-0,6	58,3	-0,2	58,5	-1,1	47,1	0,3	66,9	-2,3	61,4	-1,2
	Femmina	52,9	-1,0	49,3	-1,0	56,5	-1,0	47,8	-0,4	57,8	-1,7	63,8	-1,0
	Altro	50,6	-2,1	43,3	-2,4	57,9	-1,9	57,3	2,4	63,7	-8,0	52,7	0,0
Fascia d'età	18-24	50,0	-0,6	46,8	-0,5	53,2	-0,7	48,7	0,3	50,1	-0,8	60,6	-1,5
	25-34	54,2	-0,6	50,4	-0,5	57,9	-0,7	48,3	0,3	64,3	-0,8	61,2	-1,5
	35-44	55,7	-0,5	53,0	-0,3	58,5	-0,7	48,2	-0,7	65,1	-0,1	62,1	-1,4
	45-64	57,0	-0,2	55,0	-0,1	59,0	-0,4	47,3	-0,6	65,3	0,0	64,2	-0,5
	65+	55,8	-0,9	55,5	-0,7	56,1	-1,0	47,0	1,0	59,9	-2,6	61,4	-1,5
Area	Nord Ovest	57,2	-0,5	55,6	-0,2	58,7	-0,7	47,5	0,2	66,4	-1,2	62,1	-1,0
	Nord Est	57,6	-0,6	55,6	-0,1	59,6	-1,0	48,3	0,1	67,7	-1,8	62,9	-1,4
	Centro	55,6	-0,8	54,2	0,0	57,0	-1,6	48,1	0,2	61,3	-3,5	61,7	-1,6
	Sud e isole	53,0	-1,1	50,4	-1,2	55,5	-1,0	47,0	-0,5	56,7	-1,8	62,9	-0,8
Occupazione	Lavoratori autonomi	58,3	0,0	56,5	0,0	60,0	-0,1	46,8	-1,1	70,3	1,6	62,9	-0,8
	Lavoratori dipendenti	57,4	-0,3	55,0	-0,1	59,9	-0,4	47,3	-0,3	68,9	-0,2	63,6	-0,7
	Casalingo/a	48,2	-1,7	45,0	-0,7	51,4	-2,7	50,0	1,3	42,7	-7,7	61,5	-1,8
	Studente	50,0	-0,4	46,1	0,7	53,8	-1,5	48,0	-1,9	51,9	-2,8	61,6	0,0
	Pensionato	56,3	-0,5	56,4	0,0	56,3	-1,0	47,1	0,4	60,4	-1,9	61,3	-1,6
	Non occupati	47,1	-2,3	43,4	-3,1	50,7	-1,5	48,6	-0,5	42,3	-2,6	61,3	-1,4
	Altro	54,4	-3,0	51,6	-4,6	57,3	-1,3	54,6	9,0	59,1	-8,1	58,1	-4,7
Reddito	Meno di 20.000	50,3	-1,8	47,5	-1,8	53,2	-1,9	48,6	0,7	49,7	-4,9	61,2	-1,4
	Tra 20.000 e 40.000	57,1	-0,9	55,6	-0,4	58,6	-1,4	46,8	-0,3	65,7	-2,7	63,3	-1,1
	Tra 40.000 e 80.000	62,5	-0,4	62,4	-0,1	62,6	-0,7	46,4	-0,6	78,6	0,4	62,7	-2,0
	Oltre 80.000	64,8	0,3	66,0	1,1	63,6	-0,6	44,5	0,0	83,1	-1,6	63,3	-0,3
	Preferisco non rispondere	52,6	0,3	48,8	0,2	56,4	0,5	49,2	-0,2	57,6	1,3	62,5	0,2
Famiglia	Famiglia con figli	56,0	-0,8	53,5	-0,8	58,4	-0,8	47,2	0,0	63,8	-1,4	64,1	-0,9
	Famiglia monoparentale	53,6	-2,0	50,5	-2,5	56,7	-1,5	47,4	-0,3	62,6	-0,5	60,2	-3,9
	Single	53,6	-1,7	53,5	-0,8	53,8	-2,6	49,2	0,1	54,1	-6,2	58,1	-1,8
	Coppia	56,7	0,3	55,1	1,2	58,4	-0,5	47,3	-0,3	65,4	-0,7	62,6	-0,5
	Altro	50,4	-3,2	46,8	-5,8	54,1	-0,6	48,6	2,4	52,9	-2,5	60,7	-1,8
Istruzione	Senza diploma	49,1	-1,8	46,6	-1,8	51,6	-1,8	49,5	1,9	44,6	-5,8	60,6	-1,6
	Diploma	55,3	-0,7	53,1	-0,6	57,5	-0,9	47,1	-0,3	62,4	-1,1	62,8	-1,3
	Università o superiore	58,4	0,0	57,0	0,5	59,7	-0,6	47,5	-0,4	69,1	-0,6	62,6	-0,6

F.6

Risultati dell'Edufin Index 2024 suddivisi per fascia di età, genere e area geografica di residenza

		Area						
		Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud e isole	Totale		
Fascia d'età	18-24	Genere	Maschio	56,4	49,2	51,0	53,7	52,9
			Femmina	49,2	52,3	46,5	46,2	47,7
			Altro	46,8	38,9	45,2	54,2	48,6
			Totale	52,0	50,4	48,6	49,5	50,0
	25-34	Genere	Maschio	56,5	56,3	56,9	52,8	55,4
			Femmina	54,3	55,9	53,3	51,4	53,4
			Altro	44,4	45,0	58,5	47,8	50,4
			Totale	54,9	55,9	55,3	51,9	54,2
	35-44	Genere	Maschio	59,0	61,8	57,9	57,1	58,8
			Femmina	55,3	55,0	54,4	48,8	52,6
			Altro	58,2	49,9	49,7	53,0	54,1
			Totale	57,6	58,1	56,1	52,6	55,8
	45-64	Genere	Maschio	61,2	61,3	59,4	58,1	59,9
			Femmina	56,5	56,2	56,4	50,4	54,2
			Altro	–	49,9	53,6	40,6	48,0
			Totale	59,0	58,8	57,8	54,0	57,0
	65+	Genere	Maschio	60,0	59,9	59,6	56,5	58,8
			Femmina	54,1	56,0	50,7	50,1	52,7
			Altro	–	51,9	51,6	–	51,8
			Totale	57,0	57,9	55,6	53,5	55,8

favore dei risultati insufficienti. Oggi raggiunge la sufficienza il 40% della popolazione, quota in leggera diminuzione rispetto al 2023. È invece in crescita di circa 2 punti, assestandosi al 11,9%, la quota della popolazione con punteggio gravemente insufficiente e inferiore a 40. Tra il 2023 e il 2024 c'è quindi un assestamento della quota di italiani che possono essere considerati abili sul fronte della propria finanza personale, ma il peggioramento, benché limitato, della popolazione con gravi deficit di alfabetizzazione richiede una particolare attenzione nelle rilevazioni future.

F.7

Distribuzione della popolazione per livelli di Edufin Index
Confronto 2024-2023 (dati in percentuale)

	Punteggi	2024	2023	Delta
Edufin Index	0 - 40	11,9	10,3	1,6
	40 - 60	48,0	48,9	-0,9
	60 - 100	40,0	40,8	-0,8
Awareness Index	0 - 40	24,2	22,1	2,1
	40 - 60	34,3	36,9	-2,6
	60 - 100	41,5	41,0	0,5
Behavioural Index	0 - 40	7,1	5,7	1,4
	40 - 60	49,0	46,8	2,2
	60 - 100	43,8	47,4	-3,6
Risk Perception	0 - 40	31,3	31,6	-0,3
	40 - 60	48,4	47,9	0,5
	60 - 100	20,3	20,5	-0,2
Comportamento	0 - 40	24,9	22,5	2,4
	40 - 60	13,7	13,7	0,0
	60 - 100	61,4	63,9	-2,5
Attitudine	0 - 40	4,4	3,8	0,6
	40 - 60	37,4	33,8	3,6
	60 - 100	58,2	62,4	-4,2



Circa il 40% degli italiani mantiene una sufficiente consapevolezza finanziaria, con un leggero miglioramento rispetto all'anno scorso, ma cresce anche la quota con gravi lacune

Dall'analisi di dettaglio della distribuzione dei risultati dell'Awareness Index emerge che, al pari dell'indicatore generale, circa il 40% degli italiani raggiunge la sufficienza, ma, in controtendenza rispetto a quest'ultimo, la quota è in leggero aumento rispetto allo scorso anno. Il dato a cui è necessario prestare attenzione è tuttavia l'aumento di oltre 2 punti della percentuale di chi si colloca al di sotto di 40, portando la cifra a circa ¼ della popolazione. Il confronto mostra quindi un quadro con chiari e scuri, poiché procede, seppur lentamente, una dinamica positiva per un numero rilevante di italiani, ma appare sempre più palese la presenza di uno “zoccolo duro” all'interno della popolazione che ha un deficit severo di conoscenze in ambito finanziario.

La distribuzione dei risultati dell'indice behavioural è complessivamente più favorevole, ma è quella con la più accentuata contrazione dei risultati sufficienti durante il 2024. La quota della popolazione che raggiunge la sufficienza è infatti pari a circa il 44%, ma in diminuzione di quasi 4 punti rispetto al 2023. Chi ha punteggi inferiori a 40 è una quota limitata della popolazione pari a circa il 7%, tuttavia in leggero aumento di circa 1 punto rispetto allo scorso anno. Il complessivo peggioramento dell'indicatore behavioural è in larga parte dovuto al sotto-indicatore di attitudine che vede diminuire di oltre 4 punti, assestandosi al 58%, la quota della popolazione con punteggio superiore a 60. In minor misura contribuisce al peggioramento il sotto-indicatore di comportamento per il quale si osservano circa 2,5 punti rispettivamente di diminuzione della quota di rispondenti con punteggio sufficiente e di incremento dei fortemente insufficienti. In generale, anche nel caso dell'indicatore behavioural è possibile concludere che, benchè meno accentuata rispetto all'indicatore di awareness e di conseguenza all'indicatore generale, la distribuzione complessiva dei risultati presenta una asimmetria dei risultati favorevole ai punteggi insufficienti, pur con punteggi di analfabetismo più contenuti.

Le **figure 8 e 9**, che illustrano rispettivamente la distribuzione dei risultati dell'indicatore suddiviso per genere e per fascia di età, forniscono un quadro più granulare della condizione di literacy finanziaria della popolazione italiana. Innanzitutto, la distribuzione per genere mostra una forte divaricazione tra uomini e donne, contribuendo a meglio rappresentare il gender gap già osservato nei valori medi. Se infatti circa un uomo su due raggiunge la sufficienza, la quota di donne con punteggio superiore a 60 si ferma al 30%; in aggiunta le rispondenti che ottengono

risultati fortemente insufficienti sono più che doppie rispetto ai rispondenti di genere maschile.

Le differenze già commentate a livello di indicatore generale si osservano anche nel sotto-indicatore awareness. Vai infatti prestata estrema attenzione ai gravi deficit di conoscenza di circa il 30% della popolazione femminile, praticamente il doppio della corrispondente quota maschile. La situazione, pur sempre sfavorevole alle donne, è invece meno accentuata nel caso del sotto-indicatore behavioural, dove quelle che raggiungono la sufficienza sono poco meno del 40%, “solo” 8 punti in meno

F.8	Distribuzione della popolazione suddivisa per genere per livelli di Edufin Index (dati in percentuale)			
	Punteggi	Maschio	Femmina	Altro
Edufin Index	0 - 40	7,5	16,1	18,5
	40 - 60	42,2	53,5	57,4
	60 - 100	50,2	30,4	24,1
Awareness Index	0 - 40	16,5	31,1	50,0
	40 - 60	31,1	37,6	31,5
	60 - 100	52,4	31,3	18,5
Behavioural Index	0 - 40	6,3	7,8	13,0
	40 - 60	45,6	52,6	42,6
	60 - 100	48,0	39,6	44,4
Risk Perception	0 - 40	32,4	30,6	18,5
	40 - 60	48,8	48,4	33,3
	60 - 100	18,8	21,0	48,1
Comportamento	0 - 40	19,7	30,3	18,5
	40 - 60	12,1	15,6	7,4
	60 - 100	68,2	54,1	74,1
Attitudine	0 - 40	4,9	3,7	7,4
	40 - 60	39,5	34,4	68,5
	60 - 100	55,6	61,9	24,1

F.9	Distribuzione della popolazione suddivisa per fascia di età per livelli di Edufin Index (dati in percentuale)					
	Punteggi	18-24	25-34	35-44	45-64	65+
Edufin Index	0 - 40	22,9	11,7	12,7	9,3	11,9
	40 - 60	53,8	53,3	45,0	46,9	47,0
	60 - 100	23,3	35,0	42,3	43,8	41,2
Awareness Index	0 - 40	40,6	31,8	24,5	21,0	19,8
	40 - 60	30,6	33,9	35,5	35,7	33,1
	60 - 100	28,8	34,3	40,0	43,2	47,1
Behavioural Index	0 - 40	19,8	5,7	6,4	4,2	8,3
	40 - 60	50,3	48,5	44,6	48,6	51,8
	60 - 100	29,9	45,8	49,0	47,3	39,8
Risk Perception	0 - 40	26,7	30,7	27,0	32,4	33,8
	40 - 60	51,4	45,8	52,7	47,3	47,8
	60 - 100	21,9	23,6	20,3	20,3	18,4
Comportamento	0 - 40	35,1	20,1	21,8	22,5	28,8
	40 - 60	14,9	15,1	12,7	12,7	14,6
	60 - 100	50,0	64,8	65,4	64,8	56,6
Attitudine	0 - 40	5,6	4,8	3,7	3,7	5,1
	40 - 60	43,4	41,6	39,4	30,9	41,2
	60 - 100	51,0	53,5	56,9	65,4	53,8

degli uomini, e quelle gravemente insufficienti si fermano all'8%, solo 1 punto e mezzo sopra i rispondenti di genere maschile.

Un quadro fortemente eterogeneo emerge anche nella distribuzione dei dati dell'Edufin Index suddiviso per generazioni. Se ben oltre il 40% dei rispondenti di età compresa tra 34 e 64 anni supera la sufficienza, la quota non raggiunge il 25% nel caso di giovani di età compresa tra i 18 e i 24 anni. Tra questi ultimi è poi alta - superiore al 20% - la percentuale di chi si ferma sotto 40, dimostrando un grave livello di analfabetismo. Il quadro preoccupante relativo ai giovani trova conferma nell'indicatore

awareness che presenta punteggi molto bassi per oltre 4 ragazzi su 10. A parziale conforto, è però possibile osservare come la quota di analfabeti finanziari si contragga con l'età e contestualmente aumenti la quota di coloro che ottengono un punteggio sufficiente. Situazione del tutto analoga si osserva per l'indicatore behavioural: da una parte, sono pochi i giovanissimi con punteggi sufficienti e ancora troppi quelli con insufficienza grave; dall'altra, è netto il miglioramento dei valori all'aumentare dell'età.



Mentre gli adulti mostrano un miglior livello di alfabetizzazione finanziaria, per i giovani la situazione è critica: oltre 4 su 10 registrano punteggi bassi dovuti soprattutto alla poca consapevolezza

La panoramica dei risultati della rilevazione dell'Edufin Index 2024 si conclude con la rappresentazione dei punteggi ottenuti all'interno dei cluster comportamentali costruiti e commentati nel rapporto 2023 a cui si rimanda per i dettagli³. La **figura 10** riporta i dati dei cinque cluster della popolazione individuati e calcolati lo scorso anno e monitorati nella loro evoluzione nel tempo. In linea con i risultati presentati nelle pagine che precedono, anche questa rappresentazione aiuta a fare luce sul leggero peggioramento registrato nei dati dell'Edufin Index durante il 2024. Il punteggio medio ottenuto dai rispondenti raggruppati nei 5 cluster, che classificano gli italiani per livelli crescenti di Edufin, è di fatto invariato rispetto al 2023, ma si osserva una marginale ridistribuzione della popolazione nei vari gruppi. C'è innanzitutto un aumento di circa due punti nella quota di italiani appartenente al cluster 1 e di circa mezzo punto tra chi invece popola il cluster 2. Si tratta dei cluster con i punteggi più bassi di Edufin, caratterizzati da un sovrappeso di donne, spesso non occupate e di persone con redditi e istruzioni bassi. Non a caso lo scorso anno i due gruppi erano stati nominati come "fragili e disinteressati" nel caso del cluster 1 e "insicuri e fiduciosi" per il cluster 2. L'aumento

3 L'approfondimento svolto nel 2023, che poi è stato applicato anche ai dati di quest'anno attraverso una procedura che ha calcolato la distanza di ciascun rispondente dai cinque cluster e l'assegnazione al cluster più vicino, è stato lo sviluppo di un'analisi di segmentazione dei rispondenti sulla base degli indicatori elementari che sono alla base dell'Edufin Index. Si è scelto di applicare la tecnica two-step cluster analysis, particolarmente efficace per scoprire pattern e strutture nei dati attraverso una combinazione di clustering gerarchico e clustering non gerarchico (o clustering partizionale). L'algoritmo si sviluppa in questo modo:

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

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

della popolazione di questi due gruppi è di fatto compensata da un'equivalente riduzione dei rispondenti dei cluster 3 e 4, la cui popolazione scende rispettivamente di oltre due punti e mezzo e di un punto. Il cluster 3, nominato come gruppo dei “noncuranti e fai da te”, ha una composizione in larga parte di giovani, mentre il cluster 4, battezzato come gruppo degli “ottimisti impavidi” è abitato prevalente da uomini e soggetti con redditi alti. L'ultimo gruppo, quello dei “colti e composti” è popolato da persone con istruzione superiore e redditi medio-alti e alti, mantiene dimensione e livelli di Edufin costanti rispetto allo scorso anno.

Sul comportamento degli appartenenti dei diversi cluster si rimanda anche al **box 1** in cui si analizza per i diversi gruppi di italiani propensione e familiarità con la finanza sostenibile e con i servizi finanziari digitali.

In conclusione, dopo aver adottato diversi punti di osservazione, è possibile tracciare un quadro di sintesi dei risultati di quest'anno da cui emerge qualche tratto di preoccupazione. Se è infatti confermato che il leggero peggioramento nel grado di literacy sia stato abbastanza uniforme tra la popolazione italiana, non si può purtroppo trascurare quali fossero i punti di partenza di diverse categorie di rispondenti. Si registra pertanto un aumento della quota di giovani e donne in condizione di forte analfabetismo finanziario. La lettura del dato è particolarmente seria, perché proprio su tali fasce della popolazione sono aumentati gli sforzi del sistema sia pubblico che privato che non sembrano aver portato ancora frutti significativi.

F.10	Evoluzione nella composizione e nell'Edufin Index dei cluster comportamentali					
Cluster	2024		2023		2022	
	Rispondenti	Qta Pop	Rispondenti	Qta Pop	Rispondenti	Qta Pop
- Fragili e disinteressati	41	22,7%	41	19,6%	41	21,8%
- Insicuri ma fiduciosi	53	21,0%	53	20,4%	52	21,5%
- Noncuranti e fai da te	54	18,4%	55	21,1%	54	20,0%
- Ottimisti e impavidi	65	25,0%	65	26,0%	63	24,8%
- Colti e composti	69	12,9%	69	12,9%	67	11,9%

BOX 1 - Cluster della popolazione italiana:
analisi della familiarità con la finanza sostenibile e digitale

I cinque cluster della popolazione italiana costruiti per livelli crescenti di Edufin Index e per differenze nei comportamenti finanziari mantengono differenze anche nell'ambito delle preferenze e della dimestichezza per la finanza sostenibile e digitale.

Il Cluster 1 - i fragili e disinteressati - quest'anno è pari a circa il 23% della popolazione ed è popolato da soggetti con un Edufin medio molto basso (41). Si tratta di un cluster con una certa concentrazione di donne, residenti al Sud e Isole e over 65; ma soprattutto in cui domina la presenza di persone senza occupazione o che svolge lavori domestici. Si tratta delle persone con il livello più basso di familiarità verso la finanza sostenibile. È un gruppo che si caratterizza anche per il poco interesse a fare approfondimenti sul tema, soprattutto per la mancanza di fondi. I membri del cluster 1 in generale non investono perché non hanno denaro per farlo, ma la riluttanza verso gli investimenti sostenibili è anche data dal timore che si tratti di prodotti costosi. Potrebbero avvicinarsi a questi prodotti sulla base del suggerimento proveniente dal proprio network informale di amici e parenti. Anche sul fronte della digital financial literacy si tratta del gruppo con i punteggi più bassi sulle varie dimensioni, poiché utilizzano poco i servizi finanziari digitali e generalmente non acquistano prodotti finanziari o effettuano investimenti online. Tuttavia, dato questo abbastanza allarmante, stante il basso livello di educazione finanziaria, tra i membri del cluster 1 c'è una quota non trascurabile che dichiara di negoziare ed aver negoziato criptovalute.

Il Cluster 2 - gli insicuri ma fiduciosi - quest'anno raggruppa il 21% della popolazione. Si tratta anche in questo caso di un gruppo con Edufin Index insufficiente e inferiore alla media (53). In termini socio-demografici si caratterizza unicamente per una certa sovra-rappresentazione femminile, di chi svolge lavori domestici e dichiara redditi bassi. Gli insicuri ma fiduciosi condividono con il cluster 1 la bassa familiarità con gli strumenti di finanza sostenibile e la mancanza di interesse a effettuare investimenti in quell'area per la mancanza di fondi. A differenza del cluster 1, questi rispondenti, avendone la possibilità, investirebbero in questi prodotti allo scopo di generare un impatto positivo su ambiente e società se avessero spiegazioni chiare e confronti affidabili. Un altro aspetto che li avvicinerebbe potrebbe essere la presenza di incentivi fiscali. È questo poi, assieme al cluster 5, uno dei gruppi più “analogici” e quindi lontano e poco pratico rispetto a tutto ciò che è digitale. La conferma viene dal fatto che praticamente tutti i membri di questo gruppo interagiscono prevalentemente con intermediari di tipo tradizionale e non investono o acquistano prodotti finanziari online.

Il Cluster 3 - i noncuranti e fai da te - che quest'anno raggruppa circa il 18,5% della popolazione ha un Edufin Index pari a 54, in leggera riduzione rispetto allo scorso anno. Si tratta di un gruppo con una forte connotazione generazionale, determinata da una marcata sovra-rap-

presentazione di giovani (18-34 anni) di ambo i sessi e conseguentemente di studenti, laureati e single. Sorprendentemente, data l'età media di rispondenti, è un gruppo che ha bassa familiarità con la finanza sostenibile e anche basso interesse. D'altronde, è la mancanza di fiducia circa la vera natura di questi prodotti a tenerli lontani e la poca chiarezza nelle informazioni attualmente disponibili. In linea con le aspettative e la natura del cluster, troviamo qui persone con una buona dimestichezza con i servizi finanziari digitali. Tra i non curanti fai da te, c'è la percentuale più alta di chi si informa e opera online e fa ricorso a banche challenger come intermediario principale.

Il Cluster 4 - gli ottimisti e impavidi - pari al 25% della popolazione ottiene un livello di Edufin Index pienamente sufficiente e pari a 65. Si tratta di un gruppo in cui predomina la componente maschile e soprattutto di chi dichiara redditi medio-alti o alti. Tra gli ottimisti e impavidi c'è infine una certa concentrazione di lavoratori autonomi, di residenti al Nord Ovest e di over 65. Già lo scorso anno il gruppo era descritto come molto dinamico e informato e anche sul fronte della sostenibilità e digitalizzazione se ne confermano le caratteristiche. È il gruppo più informato sui temi della sostenibilità e, assieme ai membri del cluster 5, anche quello con maggiore interesse ad investire in queste attività. Se fino ad ora non lo hanno fatto è per mancanza di una proposta commerciale adeguata, oltre a una certa sfiducia. Lo farebbero con più piacere per motivazioni soprattutto di impatto, se avessero certificazioni e spiegazioni chiare. Sul fronte della digitalizzazione si conferma un gruppo dinamico, con buona dimestichezza e che opera spesso online anche facendo trading attivo. Gli ottimisti e impavidi utilizzano per i propri bisogni finanziari le banche challenger più della media.

Il Cluster 5 - i colti e composti - sempre pari al 13% della popolazione conferma il più alto livello di Edufin, raggiungendo quota 69. I colti e composti sono persone di ambo i sessi, in buona parte di età compresa tra 35 e 65 anni, che risiedono con una certa frequenza nel Nord-Est, dispongono di un reddito medio o medio-alto, svolgono un'attività lavorativa retribuita e sono in possesso di un livello di istruzione universitaria. È un gruppo di persone informate sia sui temi della sostenibilità che su quelli della digitalizzazione. Condivide molte delle caratteristiche già viste per il cluster 4, ma ha anche alcuni elementi distintivi. Se infatti l'interesse per gli investimenti sostenibili è alto, la propensione a farne di più richiederebbe anche la presenza di un consiglio attivo da parte di un consulente di fiducia. Anche sul fronte digitale, pur avendo una piena dimestichezza e investendo e acquistando comunemente prodotti finanziari tradizionali online, è anche un gruppo che ama un rapporto con le istituzioni finanziarie di tipo tradizionale. In particolare, i colti e composti sono i principali fruitori dei servizi delle banche reti.

3

Donne

e decisioni finanziarie



Permane il gender gap nell'educazione finanziaria, legato meno a fattori demografici e più a dinamiche comportamentali, tra cui il limitato interesse delle donne e la tendenza a delegare decisioni familiari

La presenza costante e stabile del gender gap nel livello di educazione finanziaria documentata anche quest'anno rende necessario approfondire ulteriormente i fattori e le dinamiche comportamentali che possono essere alla base del tipo socio-demografico, quali reddito e istruzione, spieghino solo in minima parte il gap di genere nel livello di literacy della popolazione e ben più rilevanza giochino i fattori di tipo comportamentale, in primis il basso livello di interesse e di informazione sulle tematiche finanziarie e a seguire la tendenza a non decidere in autonomia circa le questioni finanziarie famigliari. Sulle ragioni del basso interesse e della scarsa informazione delle donne sui temi finanziari ci si è già soffermati lo scorso anno, mostrando come la complessità sia uno dei principali fattori segnalati. A tal proposito, se sulla necessità di cambiare i paradigmi con cui si parla di finanza alle donne vi è oggi largo consenso, ancora poco approfondito è il modo per farlo. Per questa ragione nella presente indagine si analizza se e come le consulenti finanziarie donne possano essere uno dei driver di tale cambiamento e in generale se secondo gli italiani vi sia un valore aggiunto che le donne possano portare nella consulenza finanziaria. La rilevanza dello stile decisionale, in particolare la scarsa propensione a decidere in autonomia⁴, è il secondo e principale tema trattato nel rapporto. Facendo tesoro della letteratura relativa alle decisioni economiche intra-famigliari, si propone un'inedita segmentazione dei rispondenti basata sullo status famigliare e sulla rilevanza economica utile per meglio isolare il modo in cui vengono prese le decisioni

⁴ Nell'Osservatorio Edufin 2023 si registra che 65% delle donne condivide con il partner e/o un altro membro della famiglia le decisioni circa la gestione del budget familiare contro "solo" il 55% degli uomini.

3.1

Donne e interesse per i temi finanziari: ruolo delle consulenti finanziarie donne come driver per migliorare interesse e coinvolgimento delle donne nelle questioni finanziarie

di tipo economico-finanziario e si pone l'attenzione sul peso decisionale, il potere economico e la specializzazione dei ruoli delle donne all'interno dei nuclei famigliari di riferimento.

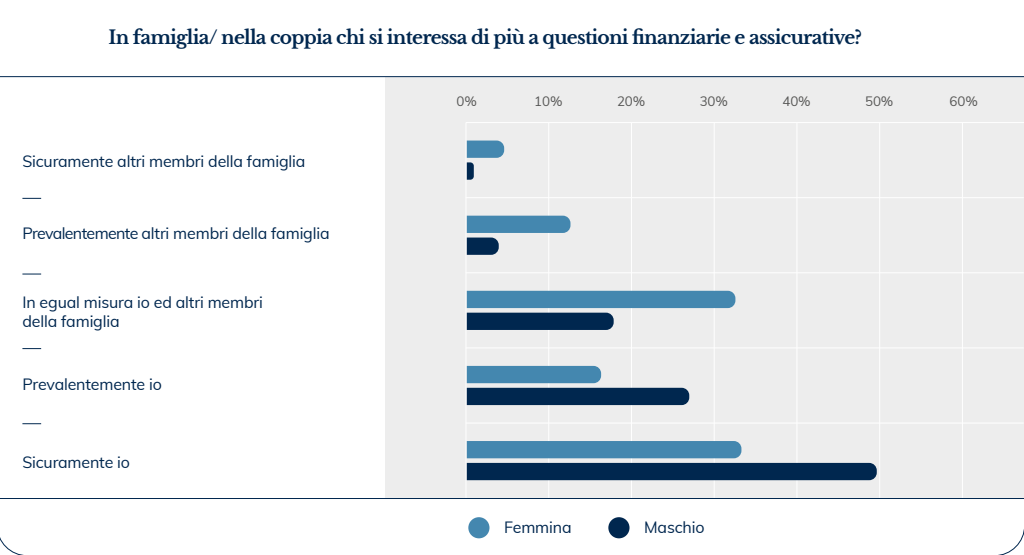
Un recente studio condotto da Oliver Wyman (2020) ricorda come esistano delle differenze strutturali nelle scelte ed esperienze di uomini e donne che influenzano la loro vita e i loro bisogni finanziari. Ad esempio, la pianificazione patrimoniale tradizionale presume che il reddito aumenti costantemente anno dopo anno. In media, questo è più probabile per gli uomini che per le donne, dato che queste ultime spesso interrompono la carriera per prendersi cura della famiglia. A ciò si aggiunge il fatto che le donne tendono a ritirarsi dal lavoro prima, a vivere più a lungo e ad avere spese mediche più elevate, rendendo la pianificazione pensionistica standard poco adatta alla donna media. Partendo da tali considerazioni è però necessario essere cauti nell'interpretare i dati e nell'applicare le intuizioni che ne derivano. A tal proposito, sebbene si mostri spesso che le donne tipicamente investono in prodotti finanziari più conservativi rispetto agli uomini, ciò non significa necessariamente che siano più avverse al rischio. Recenti evidenze presentate nello studio di Oliver Wyman dimostrano che, una volta aggiustate le differenze nella volatilità del reddito e nella minore ricchezza netta, contrariamente alla credenza popolare l'appetito per il rischio tra donne e uomini potrebbe essere comparabile. Le differenze comportamentali osservate non riflettono quindi sempre differenze intrinseche. Servire al meglio le clienti donne significa comprenderne i bisogni reali e insoddisfatti, piuttosto che ricorrere a stereotipi di genere riduttivi o superficiali e alla "pinkification". In questo contesto però ciò che si evidenzia è che approcci che possono sembrare neutri rispetto al genere, in realtà, tendono a privilegiare i bisogni e le preferenze degli uomini, creando così punti ciechi involontari nel modo in cui il settore soddisfa le esigenze delle donne.

Alla luce di quanto ricordato, la mancanza di interesse e la scarsa propensione ad informarsi delle donne che sono state evidenziate nel rapporto Edufin 2023 e confermate anche nei dati presentati nelle **figure 11 e 12**, possono essere lette con una diversa chiave interpretativa. Sorge infatti il ragionevole dubbio che non siano tanto le donne ad avere un limitato e strutturale disinteresse per il mondo finanziario, ma sia quest'ultimo ad aver creato un ambiente ostile e certamente non conforme alle esigenze finanziarie femminili. Con queste premesse, quest'anno si analizza il parere dei rispondenti circa la possibilità che

consulenti finanziarie donne possano aiutare a superare il bias di genere che esiste nel settore finanziario. Prima di procedere, è necessario commentare brevemente le risposte relative al livello di interesse per i temi finanziari raccolte nell'inchiesta condotta quest'anno. Come già si diceva, i dati presentati nella **figura 11** confermano quanto già osservato nel rapporto 2023, ovvero il fatto che le donne dichiarano un minor grado di interesse rispetto agli uomini per le tematiche in questione. L'interesse delle donne varia a seconda del loro status familiare (single o in coppia) e della loro rilevanza economica. Nella **figura 12**, che analizza l'interesse delle donne suddivise per i segmenti introdotti quest'anno nel rapporto e commentati nel successivo paragrafo 3.2 a cui si rimanda, si osserva che le donne single in generale appaiono più interessate, mentre tra le donne che vivono in coppia dichiarano maggiore interesse quelle che hanno anche una maggiore rilevanza economica all'interno della famiglia.

I dati presentati nella **figura 11** possono essere letti anche con una chiave interpretativa di come donne e uomini percepiscano il loro livello di interesse relativamente ad altri membri della

F.11 Interesse per le questioni economico-finanziarie suddivise per genere



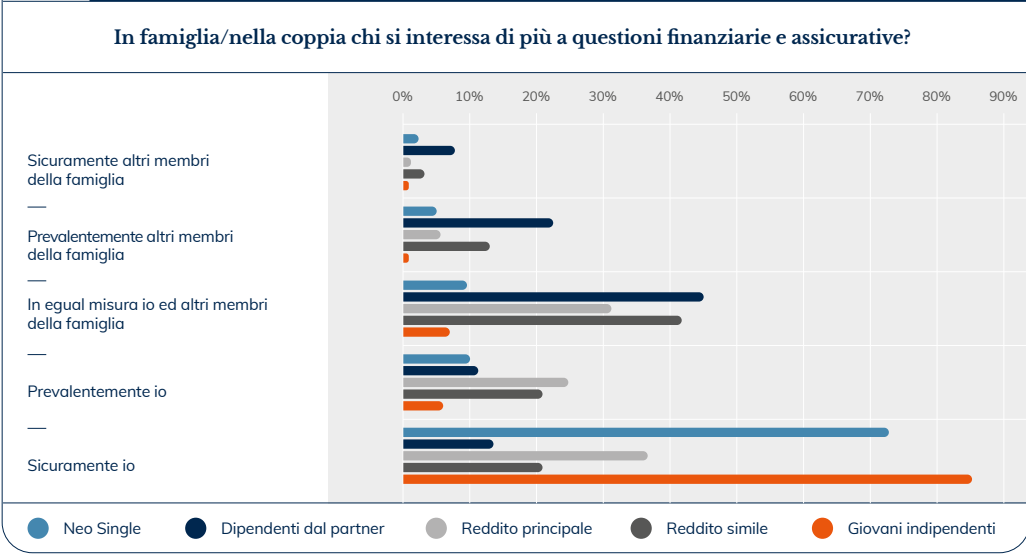
famiglia. Gli uomini appaiono infatti ben più "certi" delle donne di essere quelli che, nell'ambito del nucleo familiare, dimostrano maggiore interesse per le questioni economiche e finanziarie. Tale differenza di percezione è interessante e potrebbe effettivamente essere il frutto di radicati stereotipi di genere secondo cui le questioni finanziarie siano, al pari ad esempio dello sport o dei motori, temi prettamente di interesse maschile.



Gli uomini si percepiscono come più interessati alle finanze familiari rispetto alle donne, forse riflettendo stereotipi di genere che vedono l'economia come campo maschile

Tornando al tema di come incentivare l'interesse delle donne per le questioni finanziarie, secondo quanto riportato nella **figura 13** (per maggiori dettagli la tabella A.3.1 in appendice) sia gli uomini che le donne sono concordi nel ritenere che effettivamente una consulente finanziaria donna abbia in media una migliore capacità di un collega maschio nel comprendere i bisogni delle clienti e nell'esercitare pertanto un influsso positivo sul loro processo di empowering finanziario. Più precisamente ben 3 donne su 10 pensano che in tali ambiti una consulente donna operi meglio o molto meglio di un collega maschio, ma anche 2 uomini su 10 hanno la stessa convinzione. Della presenza di tali doti sono ancora più convinti coloro, uomini e donne, che realmente interagiscono con professionisti donne, come mostrano

F.12 Interesse delle donne per le questioni economico-finanziarie (risposte suddivise per categorie di donne)





Circa 2/3 degli italiani riconoscono alle consulenti donne doti superiori di empatia e attenzione al cliente; inoltre, 20% dei clienti ritiene che queste superino gli uomini anche nelle competenze tecniche

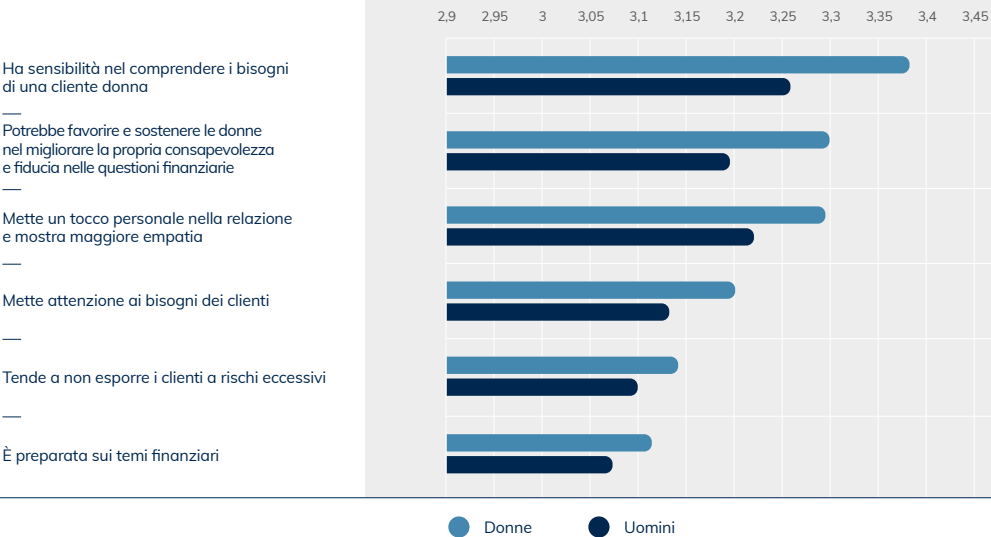
le **figure 13 e 14** (per maggiori dettagli la tabella A.3.2 in appendice). Anche in questo ben 4 clienti donne su 10 e 3 clienti maschi su 10 di consulenti donne ritengono che su tali aspetti le professioniste operino meglio o molto meglio dei corrispondenti di genere maschile.

L'apprezzamento per l'operato delle consulenti donne va però oltre gli aspetti fin qui ricordati. Secondo quanto emerge nella ricerca di quest'anno sono circa 2/3 gli italiani -percentuali simili tra uomini e donne- che interagiscono con consulenti finanziari (bancari o assicurativi). Attualmente 1 donna su 2 interagisce con consulenti del suo stesso sesso, contro poco meno di 7 uomini su 10. Per tutti i clienti, a prescindere dal genere del proprio referente, c'è la convinzione che le donne abbiano migliori capacità relazionali, più empatia e capacità di personalizzare il servizio fornito ai clienti e attenzione per i loro bisogni. L'apprezzamento per l'operato delle financial advisor va oltre gli aspetti relazionali, poiché i clienti sono convinti, pur in modo meno netto,

F.13

Il valore aggiunto delle consulenti finanziarie donne

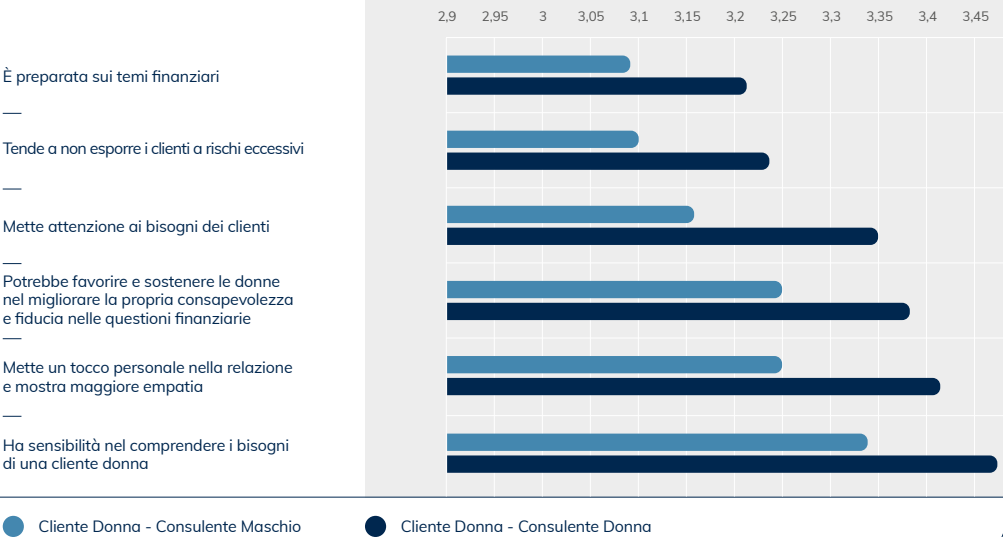
Secondo te, un referente bancario/consulente bancario o assicurativo donna
(5 molto più di un uomo - 1 molto meno di un uomo)



F.14

Il valore aggiunto delle consulenti finanziarie donne secondo le donne clienti e non clienti

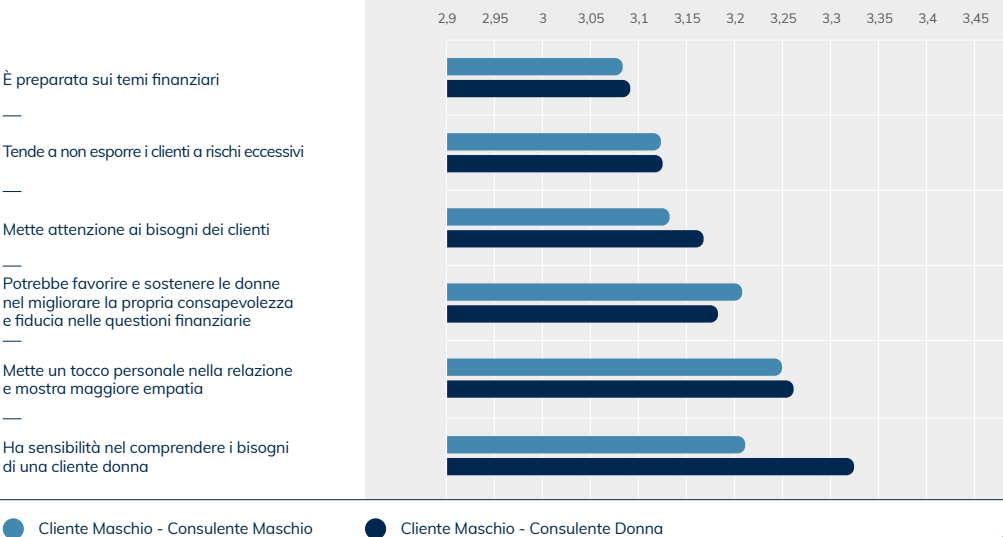
Secondo te, un referente bancario/consulente bancario o assicurativo donna
(5 molto più di un uomo - 1 molto meno di un uomo)



F.15

Il valore aggiunto delle consulenti finanziarie donne secondo uomini clienti e non clienti

Secondo te, un referente bancario / consulente bancario o assicurativo donna
(5 molto più di un uomo-1 molto meno di un uomo)



che anche sul fronte tecnico-finanziario le consulenti finanziarie siano più preparate dei colleghi maschi. La convinzione circa le abilità relazionali e finanziarie delle professioniste è più netta tra chi interagisce direttamente con loro e infatti tra i loro clienti -uomini e donne- ben 4 su 10 le ritengono superiori ai colleghi sugli aspetti relazionali e 2 su 10 sugli aspetti tecnico-finanziari. In generale, la percentuale di rispondenti che considera le consulenti donne meno attente e preparate dei colleghi maschi è minoritaria e non supera mai il 5%.

3.2

Una nuova segmentazione delle donne status familiare e rilevanza economica

Una vasta letteratura teorica si è sviluppata con l'obiettivo di spiegare come le famiglie prendano decisioni (Browning et al., 1994). Più che i singoli individui, la famiglia è considerata l'unità decisionale per molte attività economiche. Nel modello tradizionale di utilità, si presume che la famiglia operi come un'unica unità decisionale, mettendo in comune le risorse per massimizzare l'utilità (Becker, 1974, 1981; Bernasek e Shwiff, 2001). Secondo questo modello, il capofamiglia prende decisioni finanziarie per conto degli altri membri della famiglia (Becker, 1981). Pertanto, in un'analisi volta a comprendere il potere decisionale di maschi e femmine all'interno della famiglia è necessario tenere separati i nuclei familiari composti da single da quelli composti da coppie con o senza figli, poiché lo stato civile e la presenza di figli influenzano i bisogni, le risorse, i rischi e le preferenze degli individui (Love, 2010). La ricerca teorica ed empirica ha però anche rilevato che le dinamiche di controllo e gestione del denaro all'interno della famiglia sembrano essere più complicate rispetto alle decisioni di un singolo capofamiglia (Bertocchi, et al, 2014; Mader e Schneebaum, 2013). In questo contesto, due delle teorie più importanti si basano sul potere contrattuale (interazioni strategiche all'interno delle coppie) e sulla specializzazione dei compiti e delle responsabilità all'interno di un quadro di produzione domestica (Bertocchi et al., 2014). Per questa ragione è utile avere ulteriori informazioni relative alla rilevanza economica e alla spartizione dei ruoli all'interno delle coppie.

La maggior parte delle evidenze empiriche supporta infatti la spiegazione basata sul potere contrattuale, secondo cui il membro della famiglia che controlla le "redini" (Bertocchi et al., 2014) o che "porta i pantaloni" (Luehrmann e Maurer, 2007), come indicato da istruzione, occupazione e salari, ha il peso maggiore nel processo decisionale (Doss, 1996; Lundberg e Pollak, 1996; Vermeulen, 2002; Friedberg e Webb, 2006; Luehrmann e Maurer, 2007; Browning et al., 2013; Himmelweit et al.,

2013; Bertocchi et al., 2014, Couprie, 2007). Bertocchi et al. (2014) riassumono questa letteratura osservando che "i fattori economici, principalmente rappresentati dalle differenze di reddito ma anche dallo status occupazionale, sono sempre decisivi nel determinare quale coniuge sia responsabile delle decisioni familiari, mentre le evidenze sull'influenza di altri fattori sono più contrastanti." Tuttavia, queste stesse autrici notano anche situazioni decisionali non pienamente coerenti con meri aspetti di potere economico. In particolare, osservano che la probabilità che la donna sia responsabile è inferiore quando è impiegata e con redditi pari o superiori al partner, il che suggerisce la presenza di un modello di specializzazione che assegna la responsabilità al coniuge con più tempo disponibile.



Classificando i rispondenti tra single indipendenti, neo-single e coppie, l'indagine mira a esplorare come contesti familiari ed economici influenzino le dinamiche decisionali finanziarie

Facendo tesoro di questa letteratura teorica, si propone un'inedita rappresentazione dei rispondenti basata sullo status familiare e sulla rilevanza economica. Utilizzando i fattori indicati, è innanzitutto possibile distinguere il campione tra chi è single e chi vive in coppia. Si può in questo modo rappresentare da una parte chi potenzialmente decide in autonomia, da chi nell'ambito di un nucleo familiare di coppia segue dinamiche decisionali potenzialmente diverse. Questa prima distinzione è tuttavia ancora troppo alta per verificare se, conformemente con quanto la letteratura suggerisce, esistano eventuali differenze nelle dinamiche comportamentali e decisionali tra i generi all'interno della stessa categoria e tra le diverse categorie. Per questa ragione si propone una rappresentazione più granulare sia dei single sia di chi vive in coppia. Chi è single può infatti avere o non avere un reddito proprio da gestire e può vivere da solo o all'interno della famiglia di origine o in altre situazioni di co-abitazione. Per i nostri scopi conoscitivi, non tutti i/le single sono quindi significativi e le categorie che ci interessano sono quelle di chi vive da solo e ha un reddito da disporre e su cui decidere. In questa parte del lavoro, trascuriamo perciò di analizzare i comportamenti di chi, tipicamente i giovani, vive con i genitori e non ha reddito perché ancora studia o non ha un'occupazione e altri casi, ben più residuali nel nostro campione, di chi, senza significativo reddito proprio, vive ad esempio con i figli, fratelli o altri soggetti conviventi. Per i rispondenti single che soddisfano invece i criteri di inclusione si procede ad una ulteriore suddivisione tra chi definiamo *giovani indipendenti*⁵,

⁵ Tale definizione sarà più chiara in seguito analizzato le caratteristiche socio-demografiche della categoria



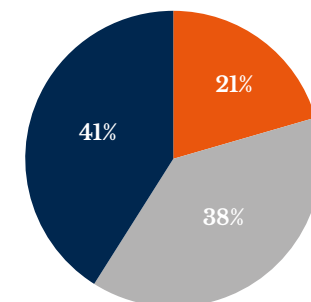
Il 63% degli italiani vive in coppia, con differenze rilevanti nei ruoli economici: il 56% degli uomini guadagna più del partner, mentre le donne a capo della famiglia sono solo il 20%

ovvero chi dichiara di vivere da solo, produce un reddito e non ha avuto precedenti relazioni coniugali o equivalenti, ed è per i nostri scopi “genuinamente” single, e i neo single, ovvero chi a causa di un divorzio, separazione o vedovanza si ritrova a essere single “di ritorno” ed ha quindi vissuto in precedenza le dinamiche decisionali infra-famigliari. Tale distinzione è infatti utile per meglio isolare le dinamiche decisionali e in ultima istanza l'impatto che queste sortiscono sul livello di literacy finanziaria, oggetto ultimo della nostra indagine. Per chi vive in coppia la distinzione è effettuata sulla base della rilevanza economica all'interno del nucleo familiare. Si propongono quindi tre gruppi distinti: (*rispondenti*) a reddito principale (*breadwinner*), ovvero coloro che dichiarano di percepire un reddito superiore a quello del/la proprio/a partner; (*rispondenti*) con reddito simile (*contributor*) ovvero chi indica un reddito circa pari o di poco inferiore a quello del/la proprio/a partner; dipendenti dal partner (*non contributor*), ovvero i rispondenti che dichiarano di percepire un reddito significativamente inferiore al partner o di non avere un reddito autonomo.

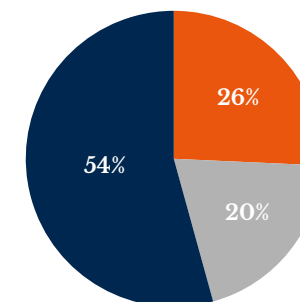
Le **figure 16 e 17**, che riportano la distribuzione percentuale dei single e dei rispondenti in coppia suddivisi per genere, permettono di osservare una distribuzione non omogenea della popolazione maschile e femminile all'interno delle diverse categorie. Il 63% dei rispondenti è in coppia (61% delle donne e 65% degli uomini) e il restante 37% è single (39% donne e 35% uomini). Partendo da questi ultimi, si osserva una certa uniformità nella quota dei Giovani indipendenti. In questa categoria rientrano infatti rispettivamente il 21% delle donne single e il 26% degli uomini single, ma effettivamente sul totale (single e in coppia) diviso per genere i due gruppi contano rispettivamente l'8% e il 9% del totale; la situazione è invece significativamente diversa nella categoria dei neo single che sono rispettivamente il 38% delle donne single e solo il 20% degli uomini non in coppia. In altre parole, le donne neo single, pari al 15% del totale delle donne del campione, sono più di due volte gli equivalenti uomini, pari a solo il 7% della popolazione maschile. Anche all'interno delle coppie le diverse categorie, indicative si ricorda della diversa rilevanza economica, hanno una numerosità molto differenziata. Le donne in coppia a reddito principale sono circa il 20% delle donne in coppia (pari 12% del totale delle donne), mentre gli uomini che dichiarano di avere un reddito superiore alla propria partner sono il 56% (ovvero il 37% del totale degli uomini) e quindi tre volte più numerosi; complessivamente coloro che dichiarano un reddito simile sono circa la metà di chi vive

F.16 Distribuzione percentuale dei rispondenti single nelle diverse categorie

Distribuzione delle donne single



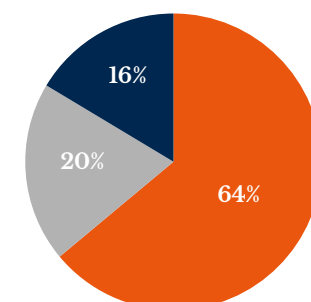
Distribuzione degli uomini single



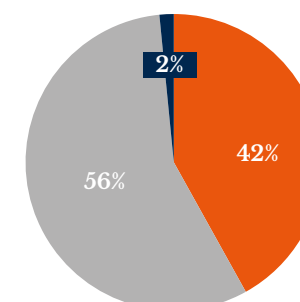
Giovani indipendenti Neo single Altri

F.17 Distribuzione percentuale dei rispondenti in coppia nelle diverse categorie

Distribuzione delle donne in coppia



Distribuzione degli uomini in coppia



Reddito simile Reddito principale Dipendenti dal partner

in coppia, e si tratta per la precisione del 63% delle donne in coppia (39% del totale) e solo il 41% degli uomini in coppia (27% del totale); infine nel gruppo dei dipendenti dal partner gli uomini appaiono in modo molto limitato e rappresentano meno del 2% degli uomini in coppia (1% del totale), viceversa le donne senza reddito o con reddito significativamente inferiore a quello del partner sono il 16% delle donne in coppia (10% del totale).

La **figura 18** riporta la descrizione delle caratteristiche socio-demografiche delle diverse categorie, intesa come sovrappeso

F.18 Distribuzione e composizione nuovi segmenti della popolazione

SINGLE		IN COPPIA	
Giovani indipendenti 8% Donne 9% Uomini IDENTIKIT Donne e uomini molto giovani (18-24) Residenti al Nord e al Centro Lavoro dipendente e con redditi bassi DIFFERENZE TRA GENERI • Donne polarizzate per istruzione (senza diploma o laureate) • Uomini con istruzione inferiore Neo-single 15% Donne 7% Uomini IDENTIKIT Over 65 e pensionate/i Sovrappeso di residenti al Nord Redditi e istruzione bassi		Dipendenti dal partner 10% Donne 1% Uomini IDENTIKIT Residenti al Sud e isole Con redditi bassi e istruzione inferiore Casalinghe/i non occupati DIFFERENZE TRA GENERI Donne di 45-64 anni vs Uomini 18-24 Reddito simile 39% Donne 27% Uomini IDENTIKIT Donne e uomini di 35-44 (e in minor misura 45-64) Ben distribuiti geograficamente (leggera prevalenza al Nord) Lavoro dipendente e autonomo con redditi medio-alti e alti Sovrappeso di laureati	
Reddito principale 12% Donne 37% Uomini IDENTIKIT Ben distribuiti geograficamente DIFFERENZE TRA GENERI Donne di 35-44 anni vs Uomini over 45 Occupazione: • Donne: lavoratrici autonome e con redditi medio-alti • Uomini: sovrappeso di pensionati Donne laureate vs Uomini con istruzione inferiore			

rispetto alla equivalente distribuzione della popolazione⁶, e per memoria la distribuzione percentuale di ciascun gruppo sul totale del campione diviso per genere. Non si osservano differenze significative nelle caratteristiche socio-demografiche di uomini e donne appartenenti alle diverse categorie con l'eccezione del segmento di chi in coppia è maggiore percettore di reddito in cui le donne sono significativamente più giovani e istruite dei corrispondenti maschili. Sempre in confronto con la categoria di riferimento, il peso di donne con livello di istruzione più elevato è maggiore anche per le giovani indipendenti.

Con questa nuova segmentazione è ora possibile svolgere una lettura inedita del livello di educazione finanziaria di uomini e donne e soprattutto del gender gap che caratterizza ciascuna categoria. La **figura 19**, in cui vengono riportati i livelli di Edufin e le differenze tra i generi suddivisi per la nuova riclassificazione appena introdotta, mostra alcune evidenze degne di nota e di approfondimento. Innanzitutto, analizzando i livelli di Edufin emerge

6 Per il dettaglio della sovra e sotto rappresentazione delle varie caratteristiche socio-demografiche della specifica categoria rispetto alla distribuzione del campione complessivo si rimanda alla tabella A.3.3 in appendice, da cui è possibile anche verificare come nella categoria degli Altri, ovvero i single che non vivono da soli, è composta in larga parte da giovani che studiano e che vivono in famiglia

F.19 Livelli di Edufin Index divisi per categorie di rispondenti

		Edufin Index		Awareness Index	Behavioural Index
Single	Giovani indipendenti	Donne (8%)	52,8	52,6	52,9
		Uomini (9%)	54,2	54,4	53,9
		delta	-1,4	-1,7	-1,0
	Neo Single	Donne (15%)	51,6	49,2	54,1
		Uomini (7%)	56,3	58,4	54,2
		delta	-4,7	-9,2	-0,1
	Altri (single in famiglia e altro)	Donne (16%)	49,1	43,3	55,0
		Uomini (19%)	54,9	53,3	56,6
		delta	-5,8	-10,0	-1,6
In coppia	Reddito simile	Donne (39%)	55,8	52,4	59,2
		Uomini (27%)	60,4	60,3	60,6
		delta	-4,6	-7,9	-1,3
	Reddito principale	Donne (12%)	56,8	54,0	59,7
		Uomini (37%)	60,5	60,8	60,2
		delta	-3,7	-6,8	-0,6
	Dipendenti dal partner	Donne (10%)	47,0	41,8	52,2
		Uomini (1%)	44,0	39,9	48,0
		delta	3,0	1,9	4,1
Per memoria	Donne		52,9	49,3	56,5
	Uomini		58,4	58,3	58,5
	delta		-5,5	-9,0	-2,0

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



Tra le donne in coppia, chi contribuisce economicamente ha livelli di literacy finanziaria superiori alla media, mentre le donne dipendenti economicamente mostrano significative carenze

che le donne in coppia che lavorano presentano punteggi dell'indicatore significativamente più alti della media femminile. In particolare, le donne in coppia a reddito principale con un punteggio pari a 56,8 presentano un livello di literacy di circa 4 punti superiore alle donne in generale. Al buon livello delle donne che hanno una rilevanza economica in famiglia (con redditi pari o superiori a quelli del partner) si contrappone il punteggio molto basso delle dipendenti dal partner per le quali l'indicatore si ferma a 47, ovvero 5 punti sotto la media. Tra i single, hanno invece un Edufin in linea con la media le giovani indipendenti, mentre si conferma una certa fragilità delle neo single che si posizionano di ben 1 punto sotto la media. Passando quindi a osservare le differenze di literacy all'interno delle categorie, si nota che le donne in coppia che lavorano hanno effettivamente dei gap inferiori alla media rispettivamente di poco meno di 5 punti per le donne a reddito simile e di poco meno di 4 per le donne a reddito principale, ma ancora molto ampi quindi frutto di fattori diversi dalla loro rilevanza economica all'interno della coppia. Curiosamente, il gap appare invertito tra i dipendenti dal partner, ma è troppo esigua la componente maschile per fornire al dato una qualche rilevanza statistica. Passando ai single, si osserva che tra i giovani indipendenti il gap è in generale molto contenuto, ma soprattutto è di soli 2 punti per l'indicatore di awareness (sfera del sapere), contro una media di 9 punti nel campione generale. La fragilità delle neo single si conferma anche nell'analisi delle differenze, pari a quasi 5 punti, tutti dovuti a forti deficit sia assoluti che relativi nell'indicatore di awareness.

Per rendere ancora più granulare e informativa l'analisi dei gap, per le categorie degne di nota è stata svolta un'ulteriore suddivisione dei dati per fascia di età e area geografica⁷. La **figura 20**, che riporta i gap minimi e massimi all'interno di ciascuna categoria, non segnala vere regolarità degne di nota né sul fronte geografico, né su quello generazionale, se non una generalizzata, pur con qualche eccezione, minore dimensione del gap nelle fasce di età più giovani. Val poi la pena osservare, pur con la cautela che la ridotta numerosità dei sotto-campioni richiede, che vi sono specifiche situazioni in cui il gap si annulla o addirittura si ribalta a favore delle rispondenti donne. Questo accade per le giovani indipendenti di 35-44 anni e per le donne in coppia che contribuiscono al reddito familiare di 25-34 anni.

⁷ Non è stata condotta un'analisi multivariata data l'esiguità numerica all'interno di ciascun sottogruppo e la conseguente totale mancanza di significatività statistica dei risultati

F.20

Gender gap minimi e massimi dell'Edufin Index delle diverse categorie suddivisi per fascia di età e area geografica



3.3

Il peso decisionale delle donne

Facendo tesoro della letteratura scientifica sulle decisioni intra-famigliari ricordata nel paragrafo precedente, il primo approfondimento riguarda le eventuali differenze nel peso che i singoli individui hanno nelle decisioni economico-finanziarie famigliari suddivisa tra i single e chi è in coppia. L'attesa è infatti che i single abbiano un peso decisionale più elevato di chi all'interno di una coppia deve, in qualche misura, condividere la decisione. All'interno delle coppie poi l'ipotesi è che il capofamiglia, inteso in senso economico come maggior percettore di reddito, abbia un peso decisionale più elevato.

Per rappresentare sinteticamente tale peso è stato costruito un indicatore di peso decisionale che media le risposte relative all'incisività che ciascun rispondente ritiene di avere nelle varie decisioni finanziarie prese all'interno della famiglia. In specifico, è stato chiesto quale fosse il peso in generale nella gestione del denaro, nelle scelte di investimento finanziario, in quelle di finanziamento e assicurative, e infine nelle scelte relative a spese importanti per la casa e la famiglia. L'indicatore è stato normalizzato in una scala da zero a 100, dove zero indica la totale assenza di peso decisionale e 100 rappresenta invece un massimo e assoluto potere nelle decisioni relative alle scelte ricordate.



Tra le coppie, gli uomini mantengono un peso decisionale superiore alle donne, con uno scarto di circa 10 punti anche quando il reddito è simile o è la donna ad avere l'entrata economica principale

I dati presentati nella **figura 21** confermano l'intuizione teorica e forniscono ulteriori e interessanti spunti di riflessione. Innanzitutto, l'ipotesi che i single abbiano pesi decisionali più elevati è palesemente vera nel caso delle donne, per le quali l'indicatore di "decisionismo" è pari a 69, mentre per le donne in coppia si ferma a 57. A prima vista, nel caso degli uomini invece i single e gli uomini accoppiati ottengono un punteggio intorno a 70 senza differenze statisticamente significative. Tuttavia, depurando l'indicatore dal risultato della categoria degli "altri single", come suggerito dalle teorie sulle decisioni intra-famigliari⁸, la differenza nel decisionismo degli uomini single e di chi è in coppia torna ad essere in linea con le aspettative. Analizzando poi i punteggi dei rispondenti in coppia, i risultati sono pienamente coerenti con quanto la letteratura suggerisce, poiché sia gli uomini che le donne capofamiglia hanno un peso decisionale superiore. Le risultanze più interessanti si trovano però

8 Se come propone la teoria classica le decisioni di famiglia sono prese dai capofamiglia, gli altri single, a differenza di giovani indipendenti e neo single, per loro natura non ricoprono tale ruolo all'interno della famiglia. In qualche misura dovrebbero essere accorpati ai dipendenti dal partner, poiché la categoria è composta in larga parte da soggetti che vivono in famiglia senza apportare reddito

F.21

Indicatore di peso decisionale nelle questioni finanziarie di famiglia

Uomini 70	Non in coppia 85 <i>69 con altri single</i>	Giovani indipendenti	83
		Neo single	89
		Altri	51
	In coppia 70	Reddito simile	67
		Reddito principale	74
		Dipendenti dal partner	56
Donne 61	Non in coppia 84 <i>69 con altri single</i>	Giovani indipendenti	89
		Neo single	82
		Altri	46
	In coppia 57	Reddito simile	57
		Reddito principale	62
		Dipendenti dal partner	52

osservando le differenze tra i generi. Il dato dei single è infatti identico tra uomini e donne⁹, mentre il livello di peso decisionale degli uomini in coppia supera di gran lunga quello delle donne in tutte le categorie. I dati sembrano quindi suggerire che chi è da solo affronta le decisioni finanziarie con un "piglio" non influenzato dal genere, mentre nell'ambito delle coppie sono presenti dinamiche decisionali sfavorevoli alle rispondenti donne. La differenza negativa di decisionismo si colloca infatti intorno ai 10 punti sia per le donne con reddito simile al partner che per le donne a reddito principale.

L'osservazione della **figura 22**, in cui si presenta la distribuzione dell'indicatore di peso decisionale per quartili della popolazione e il corrispondente livello di Edufin, suggerisce l'assenza di una relazione positiva tra Edufin e peso decisionale, confermato dai dati sulla correlazione che non raggiunge punteggi

9 Le differenze apparenti nel valore dell'indicatore nel caso dei single non sono statisticamente significative

F.22

Distribuzione per quartili dell'indicatore di peso decisionale e livello di Edufin all'interno dei quartili

Distribuzione dei valori dell'indicatore di peso decisionale (Per quartili della popolazione)		Edufin medio
I quartile	<= 40.00	51
II quartile	40.01 - 66.67	55
III quartile	66.68 - 86.67	59
IV quartile	86.68+	57

significativamente diversi da zero. Osservando comunque la composizione del primo quartile con il livello di Edufin pari solo a 51, si registra un sovrappeso di donne non a reddito principale e di giovani ambo-sessi sotto i 24 anni. Il terzo quartile, ovvero quello con il livello di Edufin più elevato pari a 59, è popolato da uomini sopra i 24 anni, persone con istruzione superiore e, sole tra le donne, quelle in coppia a reddito principale.

Entrando nel dettaglio delle singole decisioni finanziarie, che complessivamente generano l'indicatore di decisionismo fin qui commentato, la **figura 23**, anch'essa prodotta in una scala da 0 a 100, mostra che pressochè in ogni ambito gli uomini pesano marginalmente di più delle donne, in particolare il parere maschile è particolarmente significativo per le scelte di investimento e assicurative. Le differenze si esauriscono e il parere delle donne diventa più importante quando si prendono decisioni relative a spese importanti per la casa e per i figli.

Analizzando poi il peso decisionale delle donne in coppia suddivise tra le tre categorie, dalla **figura 24** si osserva che il peso di quelle che hanno maggiore rilevanza economica è generalmente superiore in tutte le questioni che riguardano le relazioni intrattenute con il sistema finanziario (investimenti, protezione e finanziamento), mentre le differenze si assottigliano fino ad eliminarsi quando ci si riferisce alla generale gestione del denaro e nel caso delle spese di famiglia importanti. Sulle decisioni connesse alle relazioni con il sistema finanziario, le dipendenti dal partner ottengono punteggi significativamente più bassi delle altre categorie.

F.23

Peso decisionale nelle questioni finanziarie di famiglia suddiviso per genere

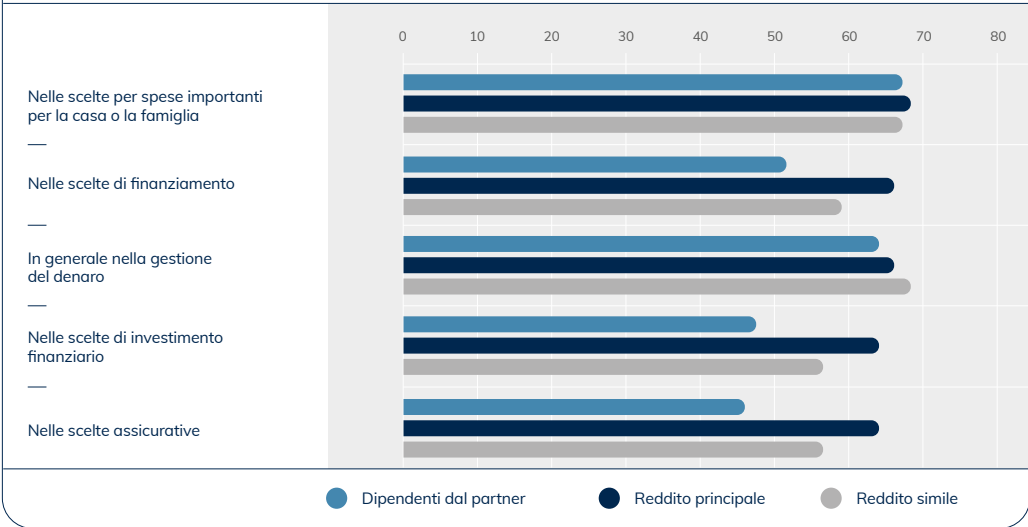
Quando in famiglia si devono prendere decisioni importanti quanto pesa il mio parere nella decisione finale



F.24

Peso decisionale nelle questioni finanziarie delle donne in coppia suddiviso per categorie

Quando in famiglia si devono prendere decisioni importanti quanto pesa il mio parere nella decisione finale





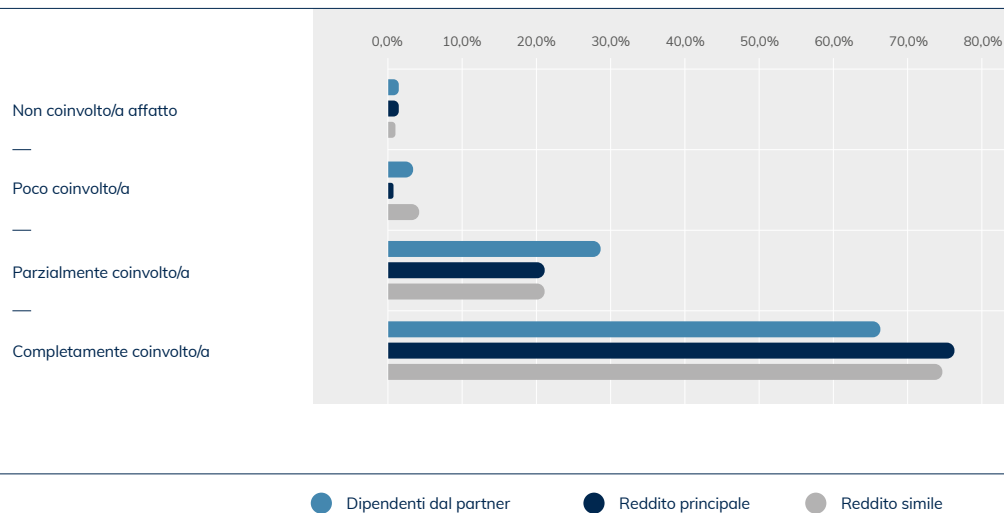
Circa il 75% delle donne lavoratrici in coppia si sente pienamente coinvolto nelle decisioni familiari, ma tra le donne dipendenti dal partner solo 2 su 3 condividono questa percezione

Concentrandoci sulle donne in coppia, nell'indagine sono poi state poste due ulteriori domande volte a misurare l'eventuale grado di frustrazione/soddisfazione provato nelle dinamiche decisionali di famiglia. Dalle risposte fornite a tali domande, presentate nelle **figure 25 e 26**, emerge un quadro di luci e di ombre sulla situazione femminile. Sul fronte del coinvolgimento, ben $\frac{3}{4}$ delle donne in coppia che lavorano appaiono pienamente coinvolte contro solo i $\frac{2}{3}$ delle donne in coppia che dipendono dal partner. C'è poi circa il 5% di donne in coppia con redditi simili al partner e di dipendenti dal partner che dichiara di non venire coinvolta nel processo decisionale. Sul tema dell'equilibrio nella distribuzione del potere c'è quasi il 10% di donne dipendenti e, dato più sorprendente, a reddito principale che accusa la mancanza di equilibrio decisionale all'interno della coppia. In generale, sono le donne con reddito simile, dato confermato anche nel caso degli uomini (si veda la tabella A.3.4 in appendice), la categoria che giudica complessivamente più equilibrato il coinvolgimento.

F.25

Grado di coinvolgimento delle donne nelle decisioni finanziarie di famiglia

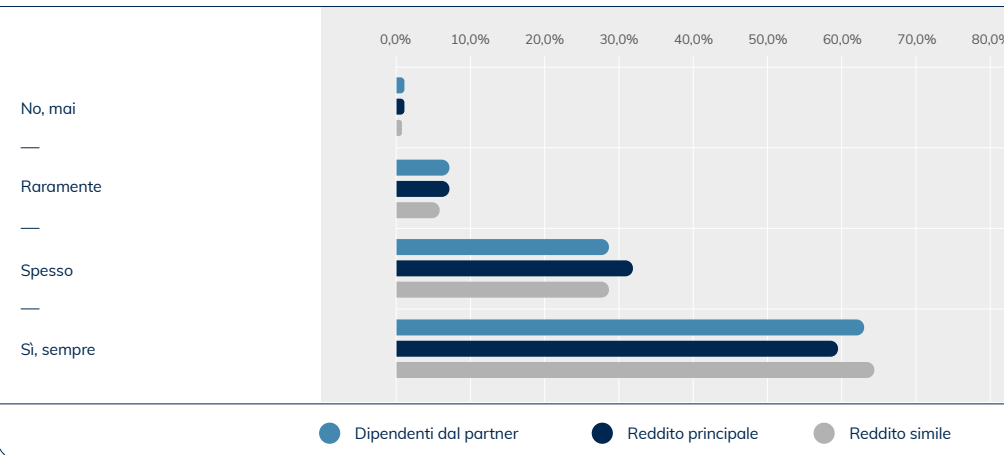
Quanto sei coinvolto/a nelle decisioni finanziarie all'interno della tua famiglia?



F.26

Equilibrio nella distribuzione del potere nelle decisioni finanziarie di famiglia

Ritieni che ci sia un equilibrio nella distribuzione del potere decisionale finanziario all'interno della tua relazione di coppia?



3.4

Le donne in coppia: potere economico e spartizione dei compiti in famiglia

Partendo dalle evidenze presentate nel paragrafo precedente, che suggeriscono come le differenze di peso decisionale tra uomini e donne riguardino solo coloro i quali vivono in coppia, il prosieguo dell'indagine relativo ai fattori che impattano sulle dinamiche decisionali riguarda solo gli italiani sposati e conviventi, con e senza figli. Basandoci sulla letteratura scientifica citata in introduzione, si approfondiscono aspetti connessi al potere contrattuale e alla spartizione dei compiti di cura della casa e dei figli all'interno della coppia.

Per misurare il potere contrattuale, utilizzando le informazioni connesse alla responsabilità circa la gestione del reddito e delle spese di famiglia, è stato prodotto un indicatore di "potere economico", in altre parole una misura che desse contezza di chi, all'interno della coppia, tiene i "cordoni della borsa". Come già fatto per gli altri indicatori utilizzati nel rapporto, anche questa misura può assumere un valore compreso tra 0 e 100, dove gli estremi indicano condizioni di squilibrio nel potere contrattuale, rispettivamente con 0 che sta ad indicare la totale mancanza e 100 il totale controllo dei "cordoni della borsa". Punteggi intorno a 50 segnalano invece una equa distribuzione del potere economico all'interno della coppia. Rifacendosi alla letteratura di



Il potere economico risulta bilanciato nelle coppie con reddito simile, ma le donne con redditi superiori continuano ad avere meno influenza rispetto ai loro partner uomini

riferimento (Bertocchi et al, 2014 ad esempio), punteggi intorno a 50 suggeriscono approcci collaborativi alle decisioni economiche familiari, mentre all'allontanarsi da 50 si registrano situazioni non collaborative di maggiore potere contrattuale di uno o dell'altro membro della coppia. Disponendo di questa chiave interpretativa è possibile osservare e commentare i dati presenti nella **figura 27**. Salta immediatamente all'occhio come all'interno della coppia gli uomini abbiano un maggiore potere economico delle donne. Tale dato non sorprende poiché è pienamente in linea con la distribuzione per rilevanza economica dei rispondenti. Si ricorda infatti che ben oltre il 50% dei rispondenti di genere maschile dichiara di essere il principale percettore di reddito della famiglia contro solo il 20% delle rispondenti donne. Il dato è poi pienamente coerente con quello presentato in numerose ricognizioni empiriche relative a diversi paesi, Italia inclusa (ad esempio Campaña et al 2024) che indicano una prevalenza di potere economico/contrattuale in capo ai membri maschili della coppia. Ben più interessanti sono i dati relativi alle diverse categorie di rispondenti che mostrano per chi ha reddito simile una maggiore equità nella gestione del reddito e delle spese familiari rispetto alle altre categorie. Merita poi sottolineare che per chi ha reddito simile il dato coincide tra i due generi e sembra confermare che, a parità di rilevanza economica, il potere contrattuale dei diversi membri della coppia sia in media più equilibrato. D'altra parte, se quindi non sorprende che in generale i/le a reddito principale abbiano un maggior controllo sui cordoni della borsa, e i/le dipendenti dal partner ottengano punteggi inferiori a 50, ciò che non trova immediata spiegazione è il minor

F.27 Indicatore di potere economico all'interno della coppia

Uomini	58	Reddito simile	51
		Reddito principale	64
		Dipendenti dal partner	47
Donne	50	Reddito simile	51
		Reddito principale	58
		Dipendenti dal partner	40

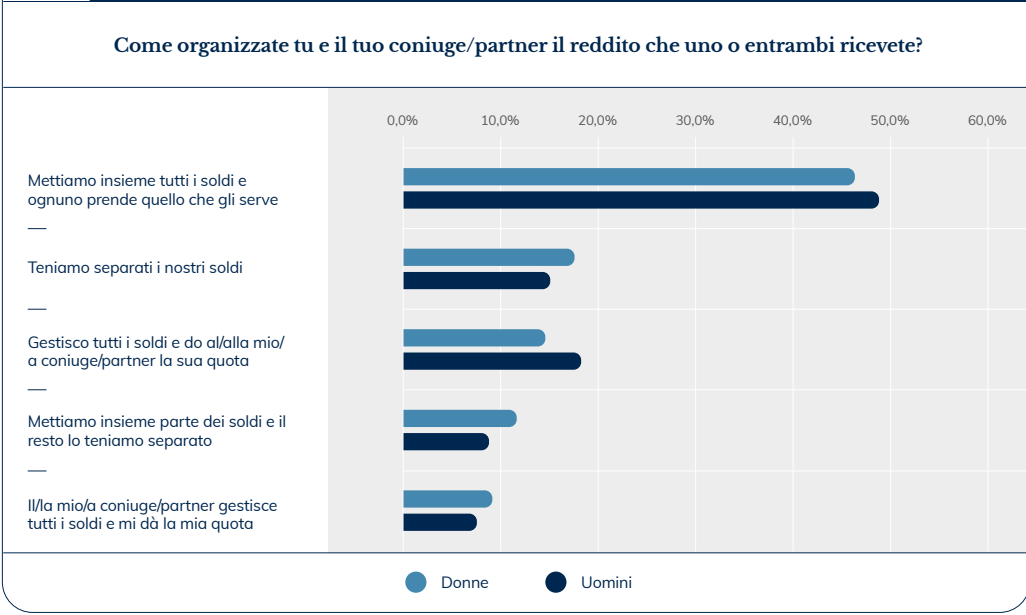
potere economico delle donne rispetto agli uomini della stessa categoria. La differenza è infatti particolarmente significativa nel caso delle rispondenti con maggiore reddito rispetto al partner e tale dato porta a ritenere che gli equilibri nella gestione delle finanze familiari abbiano a che fare anche con fattori diversi dalla mera rilevanza economica.

A commento conclusivo dell'indicatore, i dati indicano che il potere economico correla positivamente, seppur in modo lieve (correlazione intorno a +0,2) con il livello di literacy finanziaria misurato dall'Edufin Index.

Dall'osservazione delle **figure 28, 29, 30 e 31** e della tabella a.3.5 in appendice, che forniscono il dettaglio delle risposte con cui è stato costruito l'indicatore di potere economico, è possibile estrarre alcune informazioni ulteriori su come le coppie italiane gestiscano reddito e spese.

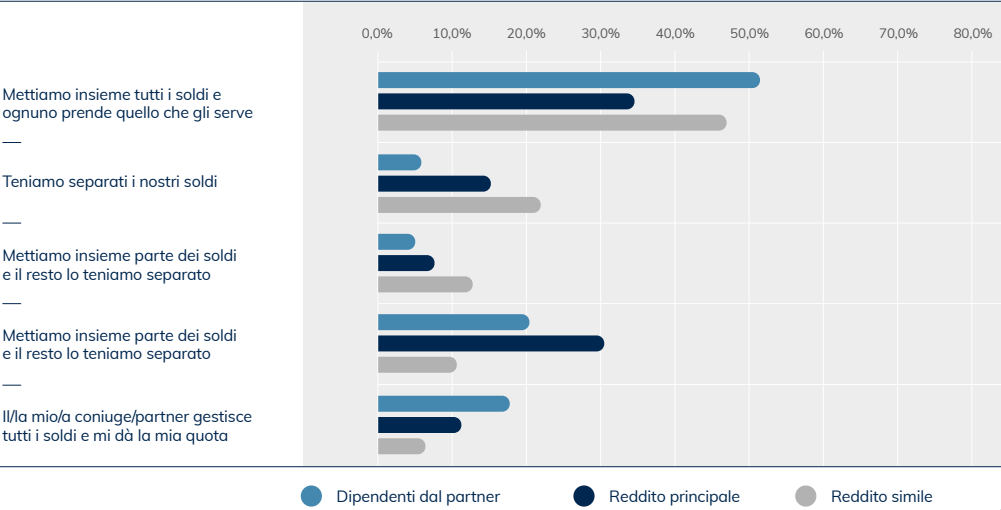
Il primo dato che emerge è come circa 6 italiani su 10 (dato invariato per genere) mettano insieme tutto o parte del reddito generato dalla coppia e come sia leggermente più alta la quota

F.28 Gestione del reddito di coppia suddiviso per genere



F.29 Gestione del reddito di coppia suddiviso per categoria di donne

Come organizzate tu e il tuo coniuge/partner il reddito che uno o entrambi ricevete?

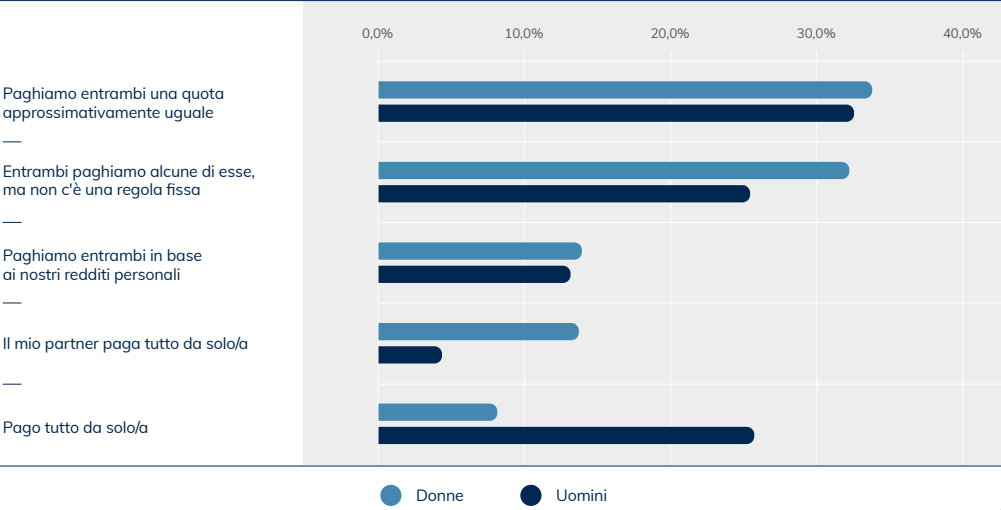


di uomini che gestisce l'intero reddito familiare. Analizzando in specifico le diverse categorie di donne è poi evidente come vi sia una certa variabilità nel comportamento di queste ultime. È infatti intorno al 30%, il doppio del totale, la quota delle donne a reddito principale che gestisce in esclusiva il reddito familiare, mentre poco meno del 20% delle donne dipendenti dal partner, anche in questo caso il doppio del totale, non ha alcun ruolo nella gestione del reddito familiare. Più sorprendente è che vi sia quasi il 12% delle donne a reddito principale (contro solo il 5% circa degli uomini a reddito principale) che non gestisce per nulla il reddito di famiglia, delegando pienamente il partner.

Passando alla gestione delle spese, i dati suggeriscono un quadro molto simile a quello visto per la gestione del reddito. la situazione più comune è una gestione collaborativa delle spese di casa in cui tra 7 e 8 italiani su 10 contribuisco assieme al partner alla gestione delle uscite. Va però sottolineato che circa ¼ degli uomini, contro meno del 10% delle donne, gestisce in esclusiva le spese di famiglia. Per le donne, si confermano le differenze già osservate nel caso della gestione del reddito. Quasi ¼ delle donne a reddito principale gestisce interamente

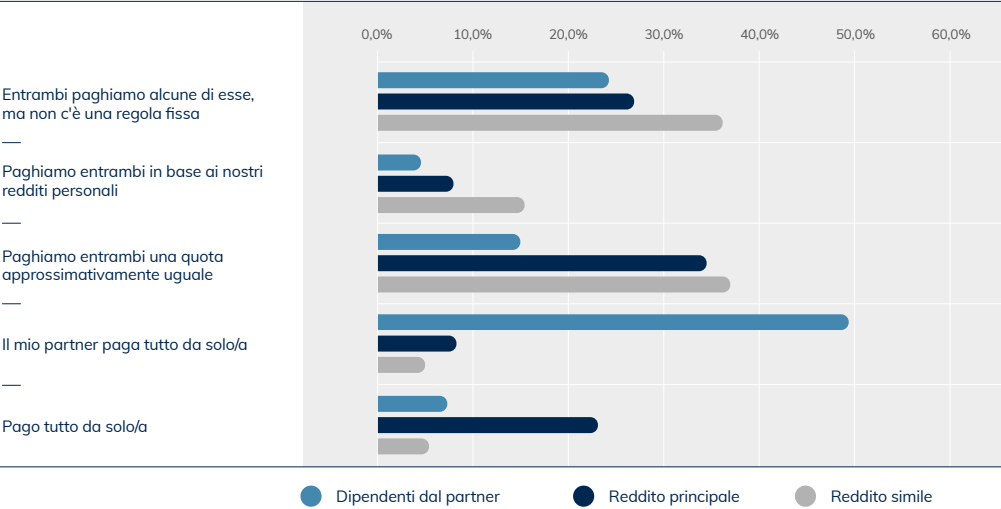
F.30 Gestione delle spese all'interno della coppia suddiviso per genere

Come gestite le spese mensili che avete insieme (ad esempio, affitto, cibo, ecc.)?



F.31 Gestione delle spese all'interno della coppia suddiviso per categoria di donne

Come gestite le spese mensili che avete insieme (ad esempio, affitto, cibo, ecc.)?



le spese di famiglia, ma 1 dipendente dal partner su 2 non ha alcun potere sulle spese sostenute da parte della famiglia. Inoltre, parimenti a quanto visto per la gestione del reddito, si osserva come poco meno del 10% delle donne a reddito principale (contro poco più del 2% dei corrispondenti maschi) deleghi totalmente il pagamento delle spese al proprio partner.

In conclusione, una nota di commento per la categoria dei rispondenti con reddito simile, i quali, a conferma di quanto registrato nell'indicatore sintetico, raramente si trovano nella situazione di gestire reddito e spese in esclusiva, ma ancora più raramente sono privati della possibilità di farlo.



L'indicatore di spartizione dei compiti evidenzia che le donne, anche quando economicamente rilevanti, sono responsabili quasi esclusivamente della cura domestica e dei figli

Dall'analisi del potere economico all'interno della coppia si ottengono conferme della tesi di come il potere contrattuale abbia un ruolo significativo nelle decisioni finanziarie intra-famigliari, ma permangono alcune incongruenze che richiedono di approfondire ulteriormente l'indagine. Un primo punto da annotare riguarda i/le con reddito simile. Le donne e gli uomini di questa categoria hanno infatti un indicatore di potere economico identico, ma il parere delle prime nelle decisioni finanziarie di famiglia risulta significativamente inferiore a quello dei secondi. Altrettanto, va registrato che le donne a reddito principale, pur avendo maggiore potere economico rispetto alle altre donne, dispongono però di minor potere contrattuale e di minor peso nelle decisioni finanziarie rispetto ai corrispondenti maschi. Queste evidenze lasciano quindi spazio per verificare se le ipotesi presenti nella teoria della specializzazione dei ruoli possano in qualche modo contribuire a chiarire le incongruenze ricordate.

Per approfondire tale aspetto è stato costruito un indicatore di equa spartizione dei compiti domestici e della cura dei figli, anch'esso normalizzato in una scala tra 0 e 100. Come già visto per l'indicatore di potere economico, gli estremi indicano una disuguaglianza nella spartizione dei compiti con il valore minimo che misura la totale mancanza di responsabilità e il valore massimo che indica la piena responsabilità dei vari compiti indicati. Quando infine l'indicatore raggiunge punteggi intorno a 50 segnala una equa distribuzione dei compiti di cura della casa e dei figli. La **figura 32**, che riporta i dati divisi per genere e per categoria, mostra una netta divaricazione dei risultati tra uomini e donne. Queste ultime hanno in carico quasi in esclusiva la gestione di figli e casa. Ciò che salta all'occhio è come ciò risulti vero per tutte le categorie di donne a prescindere dalla loro rilevanza

economica. Anche le donne a reddito principale, infatti, ottengono punteggi molto alti e totalmente allineati a quelli delle altre donne che lavorano e solo marginalmente inferiori a quelli delle donne dipendenti dal partner, sostanzialmente le casalinghe. Nel caso degli uomini, invece, la rilevanza del contributo fornito alle faccende domestiche e alla cura dei figli scende con la rilevanza economica.

Le **figure 33, 34, 35 e 36**, assieme alla tabella a.3.6 in appendice, in cui sono presentate le risposte di dettaglio alle domande che costituiscono l'indicatore, forniscono ulteriori elementi di analisi e riflessione.

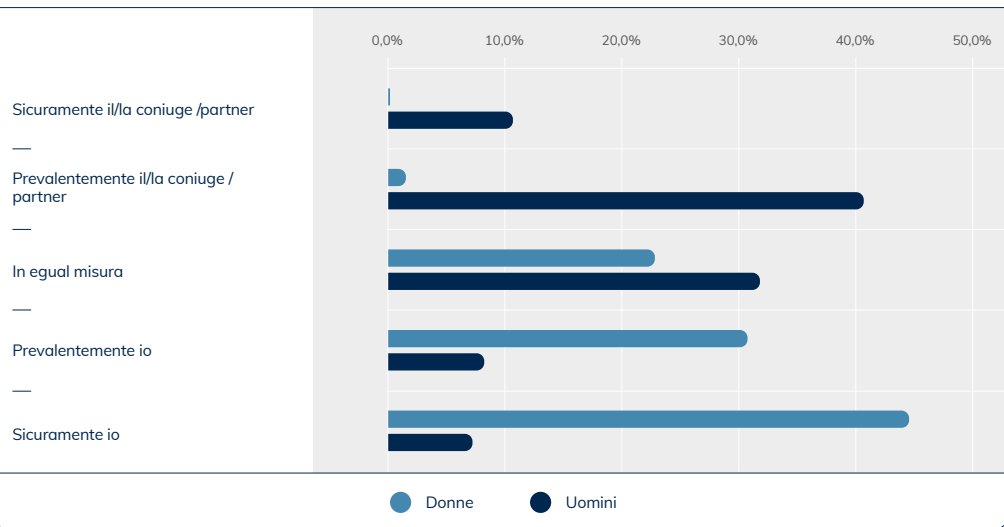
Circa 3 donne su 4 dichiarano di occuparsi in maniera prevalente del lavoro domestico, ma è interessante la "percezione" degli uomini che più delle donne dichiarano una equa spartizione del lavoro. Di fatto il 90% delle dipendenti dal partner dichiara di avere totalmente in carico le faccende domestiche. Se ciò non sorprende, colpisce di più l'attenzione il dato relativo alle donne a reddito principale: oltre il 60% delle donne con reddito principale contro meno del 10% dei corrispondenti maschi dichiara di occuparsi in via prevalente o esclusiva di tali compiti. Va comunque segnalato che circa ¼ delle stesse donne a reddito principale, livello più alto tra le donne, dichiara di spartirsi equamente i compiti con il partner. Infine, le donne con reddito simile, che in altri ambiti presentano un maggior equilibrio di rapporti con il partner, nella spartizione dei lavori domestici si trovano in una condizione decisamente squilibrata.

F.32		Indicatore di equa spartizione dei compiti	
Uomini	60	Reddito simile	57
		Reddito principale	65
		Dipendenti dal partner	45
Donne	20	Reddito simile	21
		Reddito principale	19
		Dipendenti dal partner	15

F.33

Spartizione dei compiti domestici all'interno della coppia suddivisa per genere

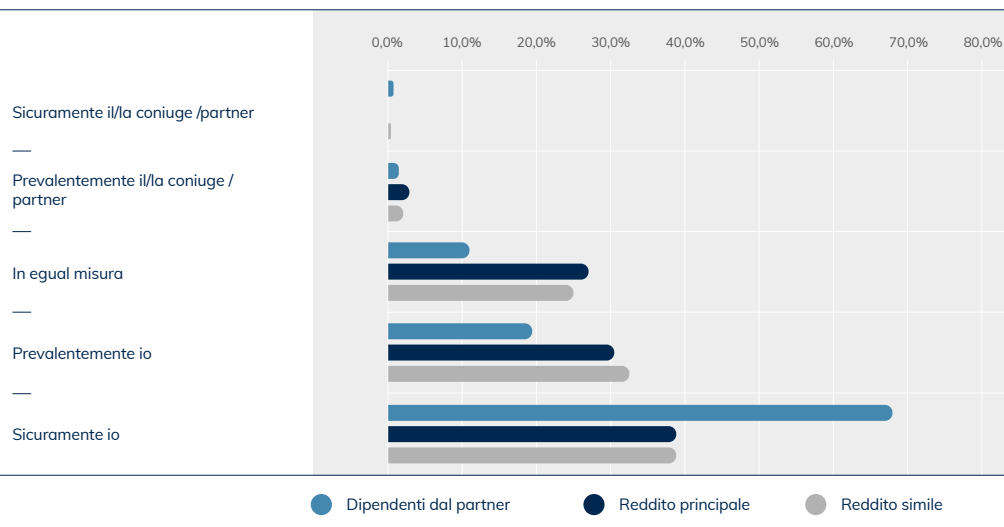
In famiglia chi si occupa maggiormente del lavoro domestico tu o il/la tuo/tua coniuge/partner?



F.34

Spartizione dei compiti domestici all'interno della coppia suddivisa per categoria di donne

In famiglia chi si occupa maggiormente del lavoro domestico tu o il/la tuo/tua coniuge/partner?



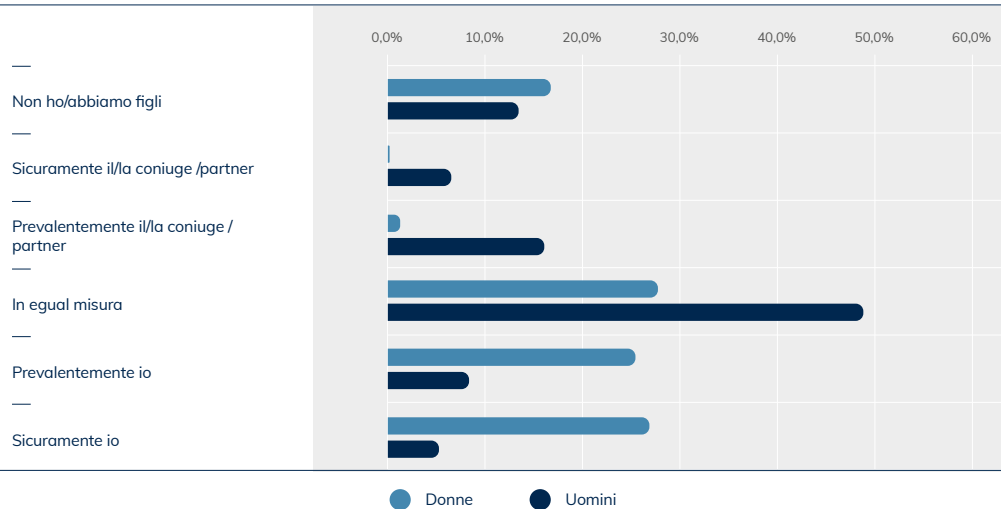
Le donne italiane dedicano 5 ore e 5 minuti al giorno al lavoro non retribuito di cura domestica, contro 1 ora e 48 minuti degli uomini, accollandosi il 74% del carico familiare

Il quadro è simile anche per il tempo dedicato alla cura dei figli che risulta prevalentemente a carico delle donne, anche se ben 50% degli uomini (contro 30% delle donne) dichiara di spartirsi il tempo in egual misura. Depurando il dato delle coppie senza figli, emerge che ben il 70% delle donne a reddito principale si occupa in via prevalente dei figli. Viceversa, quasi il 40% delle donne con reddito simile dichiara un'equa distribuzione del tempo con il proprio partner.

I dati relativi alla forte disparità nella spartizione dei ruoli domestici raccolti nel rapporto di quest'anno non sono però un fenomeno solo italiano. Secondo il Global Gender Gap Report 2022 del World Economic Forum, gli uomini dedicano solo un terzo del tempo rispetto alle donne al lavoro non retribuito. Questo comprende la cura dei bambini, l'assistenza agli anziani, la cucina, la pulizia, le faccende domestiche, il pagamento delle bollette e gli altri lavori essenziali per gestire una casa e crescere una famiglia - e riguarda culture e società in tutto il mondo. Ipsos, per conto di UN Women, ha condotto una ricerca su questo tema in 16 paesi, scoprendo che durante la pandemia le donne hanno dedicato 31 ore settimanali alla cura dei bambini, rispetto alle 26 ore prima della pandemia. Gli uomini, invece, hanno dichiarato di aver dedicato quattro ore in più a settimana - da 20 ore a 24. Tornando all'Italia, in una rilevazione condotta del 2023 sempre da IPSOS per Save the Children, 5 ore e 5 minuti al giorno è il tempo dedicato dalle donne del nostro paese al lavoro non retribuito di cura domestica e della famiglia, contro un'ora e 48 minuti degli uomini. Secondo questi dati, il 74% del carico grava quindi sulle donne, e, anche quando contribuiscono al reddito e al lavoro tanto quanto gli uomini, dedicano alla cura 2,8 ore in più di loro, che salgono a 4,2 quando ci sono i figli. È quindi un'ulteriore conferma del fatto che le donne lavoratrici dedicano più tempo alle responsabilità legate alla cura dei propri cari, fenomeno questo chiamato anche "pena di maternità". Più tempo le donne trascorrono assistendo i figli o i genitori anziani, meno tempo a disposizione avranno per informarsi sulle tematiche finanziarie, rimanendo di conseguenza meno informate e più dipendenti dai propri partner nelle decisioni finanziarie a prescindere dalla loro specifica rilevanza economica. La mancanza di equità nel tempo dedicato alla cura della casa e dei figli tra uomini e donne è a nostro avviso una delle misure che maggiormente aiutano a dare conto degli squilibri di genere nelle dinamiche decisionali all'interno della coppia.

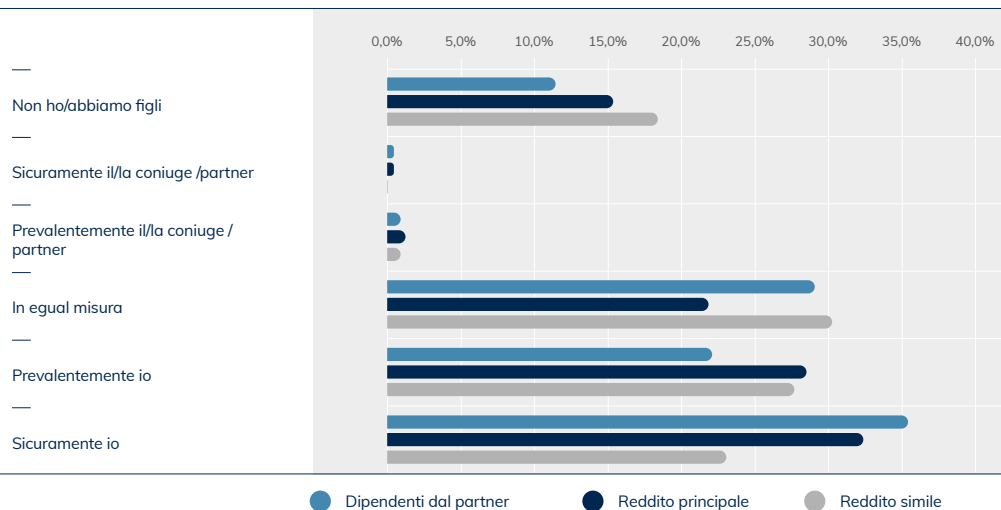
F.35 Spartizione all'interno della coppia del tempo dedicato alla cura dei figli suddivisa per genere

In famiglia, chi dedica/ha dedicato più tempo alle attività e alle decisioni relative ai figli (ad esempio istruzione, salute, attività extra-scolastiche)?



F.36 Spartizione all'interno della coppia del tempo dedicato alla cura dei figli suddivisa per categoria di donne

In famiglia, chi dedica/ha dedicato più tempo alle attività e alle decisioni relative ai figli (ad esempio istruzione, salute, attività extra-scolastiche)?



L'equità nella gestione domestica aumenta tra i giovani: mentre l'indicatore evidenzia un divario tra i Baby Boomer di 50 punti, nella Gen Z scende a 10 punti

Purtroppo tali disparità, le cui conseguenze sull'educazione finanziaria e conseguentemente sull'empowerment finanziario femminile sono state ben delineate, originano da stereotipi di genere che fanno parte di identità culturali. Il genere è una parte fondamentale della nostra identità. Parte del nostro senso di sé deriva da come ci identifichiamo con le aspettative di genere della società (Meisenbach, 2009). Particolarmente interessanti sono in tale contesto i nostri dati sulle donne a reddito principale, le quali continuano a perpetuare comportamenti normativi attesi di cura della casa e dei figli, pur in una condizione di maggiore rilevanza economica all'interno della coppia. Su comportamenti di questo tipo è infatti intervenuta anche una letteratura psicologica che prova a fare chiarezza sulle dinamiche di ruolo che si vengono a determinare all'interno di una coppia. Secondo April e Soomar (2013) i ruoli di genere socialmente costruiti sono fattori importanti che influenzano il benessere psicologico e relazionale di uomini e donne. Quando le azioni di una persona non si allineano con il proprio stereotipo di genere, ciò può causare tensione, stress e altre emozioni negative (Meisenbach, 2009). Nel caso delle donne a reddito principale, problemi in ambito familiare possono essere legati a una disconnessione tra le norme di genere di una donna e le sue azioni. La ricerca del conformismo a norme di genere consolidate può portare a situazioni quasi "paradossali" come quelle descritte da Carelock et al (2022), in cui alcune donne a reddito principale provano vergogna per l'inversione dei ruoli tradizionali di genere e pudore nel gestire autonomamente il proprio denaro.

In quest'analisi del retaggio culturale che genera gli stereotipi di genere, è utile domandarsi se vi sia una qualche evoluzione tra le varie generazioni nella spartizione dei compiti domestici. Nella **figura 37** sono riportati i dati dell'indicatore di spartizione suddivisi per generazione e genere dei rispondenti. I dati mostrano alcune tendenze confortanti. Seppur le donne continuino ad avere il maggior carico di lavoro, le differenze nell'indicatore si riducono tra le generazioni più giovani. Vale infatti la pena ricordare che, se per i Baby Boomer la differenza è di 50 punti tra uomini e donne, i Millennial e la Generazione Z hanno rispettivamente 20 e 10 punti di differenza. L'avvicinamento è effettivamente il frutto congiunto di un abbassamento dell'indicatore delle donne e un innalzamento di quello degli uomini, quindi di una reale maggiore equità nella distribuzione dei compiti.

F.37

Indicatore di equa distribuzione dei compiti suddivisa per genere e generazione dei rispondenti

	Uomini	Donne
Gen Z	50	40
Millennial	44	23
Gen X	59	18
Baby Boomer	69	17
Totale	60	20

3.5

Donne e servizi bancari

Quando si parla di gender gap, normalmente ci si focalizza su aspetti come il divario salariale, le differenze nel tasso di occupazione o il livello di quote rosa nei ruoli apicali di aziende e istituzioni. Un aspetto forse meno esplorato, seppur strettamente connesso a quelli precedentemente elencati, è legato invece alla disparità di accesso ai servizi finanziari e al credito – che, ancora oggi, è una realtà nel mondo e nel nostro Paese.

Secondo un recente rapporto della Banca Mondiale (World Bank 2022), a livello globale si registrano infatti 1,4 miliardi di *unbanked*, ovvero persone senza alcun conto bancario e possibilità di accesso ai servizi finanziari. Contrariamente a quanto si potrebbe pensare, le differenze percentuali tra economie avanzate e in via di sviluppo non sono significative (24% vs 29%). Al di là della collocazione geografica, ad influire maggiormente sarebbero invece fattori demografici come l'età anagrafica, il livello di istruzione e, appunto, il genere. Per meglio comprendere lo stato dell'arte in Italia, nell'indagine è stata svolta una ricognizione dell'accesso ai servizi bancari e al credito delle donne del nostro paese. Dalla **figura 38**, il primo dato da osservare è che il 63%¹⁰ delle donne italiane (contro il 65% degli uomini) possiede un conto personale, tuttavia non ha alcun rapporto bancario

10 Il nostro dato è pienamente allineato a quello reso pubblico a fine 2023 dalla Global Thinking Foundation secondo cui la quota di donne in Italia con un conto corrente personale è pari a poco più del 58% del totale



Le donne hanno un accesso minore al credito: il 30% possiede un mutuo o prestito (42% per gli uomini), e il 45% è titolare di un finanziamento rispetto al 60% degli uomini

oltre l'8% delle rispondenti, quota quasi doppia a quella delle uomini che si fermano al 4%. Distinguendo tra le diverse categorie, salta all'occhio come meno del 30% delle dipendenti dal partner disponga di un conto personale e quasi il 20% non abbia alcun rapporto bancario. Interessante osservare, anche alla luce delle riflessioni svolte nelle pagine precedenti, che la quota di donne in coppia a reddito principale che dispongono di un conto personale è inferiore alla media generale oltrechè al dato delle donne con reddito simile al partner.

Passando al credito, circa 1/3 delle donne dichiara di avere una linea di credito (scoperto di conto) contro il 43% degli uomini. La percentuale cresce tra le donne a reddito principale che dichiarano di poter usufruire di una linea di credito nel 50% dei casi.

Sul fronte dell'accesso a prodotti di finanziamento, la percentuale di donne che dichiara di avere personalmente un mutuo o un'altra forma di prestito si assesta intorno al 30% (contro il 42% degli uomini) e complessivamente circa il 45% delle donne sono intestatarie o co-intestatarie di un finanziamento (contro il 60% degli uomini)¹¹.

Ciò che conta segnalare poi è che quasi il 50% delle rispondenti non si è mai rivolta ad un intermediario per ottenere un finanziamento (contro il 36% degli uomini). Le differenze tra le diverse tipologie di donne sono molto marcate anche in questo caso, poichè se, da una parte, circa 50% delle donne con il reddito principale è intestataria di un finanziamento e solo il 20% non si è mai rivolta ad un intermediario; dall'altra parte, solo il 20%

11 A completamento della ricognizione, in un recente rapporto sul credito al consumo prodotto dall'Università Bicocca su dati Deutsche Bank, si racconta che nel primo semestre del 2023 è stato sottoscritto da donne solo il 38,6% dei prodotti, contro il 61,4% degli uomini. (Fonte Sole 24 ore 12 aprile 2024). Un altro studio condotto dalla FABI sui finanziamenti concessi in Italia nel 2023 indica in 70 miliardi il gender gap nel credito erogato. In dettaglio, lo stock dei finanziamenti alle famiglie concesso dagli istituti, nel 2023, ammontava a oltre 474 miliardi di euro: di questi 164 miliardi sono stati erogati agli uomini, 95 miliardi alle donne e 216 miliardi si riferiscono a contratti di finanziamento cointestati. Complessivamente, il credit gender gap vale quasi 70 miliardi su scala nazionale: il credito concesso alle donne è pari al 20,1% del totale contro il 34,5% di quello degli uomini, mentre valgono il 45,5% i finanziamenti cointestati. La distanza tra le donne e il credito non divide però l'Italia in due: il divario risulta omogeneo, infatti, in tutte le aree geografiche del Paese. Le regioni peggiori sono Campania, Puglia, Veneto, Sicilia, Basilicata, Lombardia, Piemonte e Calabria, dove il credito concesso alla clientela femminile non supera la media nazionale di circa 20%. Le tre migliori, invece, sono Valle d'Aosta, Sardegna e Lazio dove i finanziamenti bancari per le donne arrivano rispettivamente al 25%, 23,2% e 22,9%. In Molise, Friuli-Venezia Giulia, Emilia-Romagna, Umbria, Marche, Trentino-Alto Adige, Abruzzo, Toscana e Liguria le quote rosa del credito vanno dal 20,8% al 22,4%. La mappa del credito bancario mostra quanto l'accesso ai finanziamenti, in Italia, sia prevalentemente maschile e quanto il fenomeno sia diffuso in tutto il territorio nazionale. Da Nord a Sud, agli uomini viene concesso molto più credito rispetto alle donne, e se il primato della discriminazione di genere è tutto meridionale, il mercato del credito in favore della clientela femminile stenta a decollare anche nei territori settentrionali. Le ragioni di questa disparità sono comuni: tasso di occupazione più basso, stipendi e pensioni ridotte, contenuta attitudine al rischio, minori dotazioni patrimoniali (immobili in particolare) necessarie per le garanzie bancarie.

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

F.38 Accesso ai servizi bancari e di credito- risposte suddivise per genere e categorie di donne

	Genere		Classificazione donne					
	Uomini	Donne	Giovani indipendenti	Neo Single	Altre single	Reddito simile	Reddito principale	Dipendenti dal partner
Hai un conto corrente presso una banca o un ufficio postale?								
Si ho un conto personale	65%	63%	90%	76%	66%	62%	56%	28%
Si ho un conto cointestato con altri membri della famiglia	32%	29%	2%	17%	20%	34%	36%	56%
No, solo altri membri della famiglia hanno un conto corrente	3%	5%	3%	2%	12%	2%	7%	10%
No, nessun membro della famiglia ha un conto corrente	1%	3%	5%	5%	2%	2%	1%	7%
Con il conto o uno dei conti a te intestati o cointestati, hai la possibilità di utilizzare uno 'scoperto di conto corrente', cioè la possibilità di 'andare in rosso' usufruendo di una linea di credito fino ad importo massimo prestabilito?								
Si, lo posso fare direttamente	42%	34%	42%	33%	21%	37%	54%	23%
No, solo altri membri della famiglia possono, ma io no	7%	7%	3%	4%	15%	7%	4%	4%
No, nessun membro della famiglia ha questa possibilità	32%	30%	29%	30%	27%	31%	23%	37%
Non so	19%	29%	26%	33%	37%	25%	19%	36%
Ti sei mai rivolta/o, in prima persona, a una banca o a una società finanziaria per richiedere un prestito o un mutuo?								
Si e ho ottenuto un mutuo/ prestito intestato a me	42%	29%	51%	39%	14%	29%	49%	9%
Si e ho ottenuto un mutuo/ prestito cointestato con un altro membro della famiglia	18%	19%	1%	13%	14%	26%	25%	25%
Si, ma non mi hanno concesso il finanziamento	4%	4%	6%	3%	5%	5%	5%	3%
No, non mi sono mai rivolta/o ad una banca o a una società finanziaria per questi scopi	36%	48%	42%	46%	68%	41%	21%	63%

delle donne con reddito simile al partner ha un prestito e ben il 60% non ha mai fatto richieste in merito ad un intermediario.

Complessivamente i nostri dati mostrano quindi un minore accesso al credito delle donne. Come ben indicato nel rapporto Fabi (2024): «È un dato di fatto che la parità di genere passi anche per l'accesso al credito e se questo funge ancora da leva per soddisfare aspirazioni e progetti delle famiglie italiane, la disuguaglianza finanziaria corre il rischio di differenziarne la realizzazione. La distanza tra credito e donne non divide l'Italia in due ma ne amplia la discriminazione di genere e se l'inclusione finanziaria rappresenta ancora un pilastro per la crescita economica e sociale del Paese, anche il fattore "denaro" deve fare la differenza. In tutta Italia, invece, si riscontra una ampia disparità tra uomini e donne nell'accesso al credito bancario. È un problema che nasce in banca, ma non è responsabilità delle banche se, purtroppo, esistono queste differenze, che nascono da lontano, da ragioni sociali e anche culturali. Le medesime disparità si riscontrano, tra altro, per quanto riguarda gli stipendi e le pensioni, più basse per le donne, fattori che poi condizionano l'accesso al credito. È necessario studiare tutte le misure possibili per ridurre questi divari. La parità di genere non deve restare solo uno slogan, ma deve partire concretamente dall'inclusione finanziaria. Le banche, dal loro punto di vista, potrebbero fare la loro parte aumentando i prestiti dedicati a tasso agevolato. Si suggeriscono due proposte: potrebbero essere valutate forme di garanzia pubblica specifiche per le donne, non solo quelle imprenditrici, oppure potrebbero essere studiati incentivi fiscali, per esempio per incrementare le detrazioni sugli interessi pagati alle banche».

4

Il ruolo della famiglia nell'educazione finanziaria dei giovani

Nell'indagine condotta quest'anno, si continua ad approfondire il tema dell'educazione finanziaria dei giovani e, come già fatto nel caso delle donne, lo spunto di partenza per gli approfondimenti trova origine nelle evidenze presentate nel 2023. Lo scorso anno è stato ampiamente documentato come sia centrale il ruolo della famiglia nell'educazione, anche quella finanziaria, dei giovani. Dall'analisi di causalità, emergeva chiaramente l'impatto sul livello di Edufin dell'intensità del dialogo fatto in famiglia sulle questioni economico-finanziarie e del livello di scolarità dei genitori. Per questa ragione nel rapporto di quest'anno si approfondisce il tema della socializzazione finanziaria in famiglia, ricorrendo a misure consolidate in letteratura che analizzano diversi ambiti attraverso cui la famiglia può agire sulla relazione dei giovani con il denaro. Poiché il tema della socializzazione finanziaria è un aspetto anche culturale, per porre in prospettiva i risultati ottenuti, le domande relative a famiglia e denaro sono state poste all'intero campione di rispondenti così da verificare se in gioventù il ruolo della famiglia sulle questioni economiche finanziarie sia stato diverso nelle diverse generazioni. Il confronto generazionale è poi stato condotto anche per comprendere eventuali differenze ed evoluzioni nel modo in cui le famiglie forniscono denaro ai figli. Il secondo approfondimento, ispirato ad analisi regolarmente condotte da Alma Laurea sulla popolazione degli studenti universitari e svolto su un campione ampliato di circa 800 rispondenti di età compresa tra 18 e 24

4.1

La socializzazione finanziaria e la literacy finanziaria dei giovani

anni, ha lo scopo di verificare se l'imprinting familiare, in particolare il livello di scolarità e la professione dei genitori, abbia impatti sulle scelte educative e professionali dei figli e sul loro livello di literacy finanziaria.

S secondo Danes (1994, p.128), la socializzazione finanziaria è: «il processo di acquisizione e sviluppo di valori, atteggiamenti, standard, norme, conoscenze e comportamenti all'interno della famiglia che contribuiscono alla [...] vitalità finanziaria e al benessere individuale». La famiglia è un elemento centrale in questo processo di acquisizione di conoscenze, atteggiamenti e capacità legati alle finanze (Clarke et al., 2005; Grinstein-Weiss et al., 2012; Jorgensen e Savla, 2010), forse più centrale rispetto alla scuola, ai media e ai coetanei (Pinto, et al, 2005). Infatti, Shim, et al (2010) hanno scoperto che l'influenza dei genitori sulla conoscenza finanziaria, sugli atteggiamenti e sulle capacità dei giovani adulti è maggiore rispetto all'influenza dell'istruzione secondaria e dell'esperienza lavorativa combinate. Nel modello di socializzazione finanziaria familiare, Gudmunson e Danes (2011) hanno proposto che i processi di socializzazione finanziaria familiare (cioè, caratteristiche personali e familiari, interazione e relazioni familiari e socializzazione finanziaria intenzionale) predicano i risultati della socializzazione finanziaria complessiva dei giovani (cioè, atteggiamenti finanziari, conoscenze e capacità, comportamenti finanziari e benessere finanziario).

Gran parte della ricerca sulla socializzazione finanziaria familiare ha misurato l'influenza dei genitori attraverso il loro modello comportamentale (Hibbert, et al, 2004; Rosa, et al, 2018) e il monitoraggio (Kim e Chatterjee, 2013). Questi sono aspetti importanti della socializzazione e sono stati collegati a comportamenti finanziari sani nella vita adulta (Jorgensen, et al, 2017; Shim et al., 2010; Webley e Nyhus, 2006). Tuttavia, la socializzazione finanziaria non si limita al modello parentale ed è necessario esplorare anche l'impatto dell'educazione finanziaria esplicita da parte dei genitori. Questa è sinonimo di insegnamento finanziario, simile a quello condotto nei corsi di alfabetizzazione finanziaria. In letteratura, questo concetto è anche noto come discussione finanziaria tra genitori e figli (LeBaron et al., 2018a; LeBaron et al., 2018b). Studi empirici recenti suggeriscono che la discussione finanziaria tra genitori e figli durante le scuole superiori sia positivamente associata a una contestuale conoscenza finanziaria (Chambers, et al, 2019; Deenanath, et, 2019) e a comportamenti finanziari sani (Deenanath et al., 2019).



L'indicatore di socializzazione finanziaria mostra un aumento nelle generazioni giovani: Gen Z e Millennial superano i Baby Boomer di 5 e 4 punti rispettivamente

Studi sperimentali più recenti aggiungono una terza dimensione al processo di socializzazione finanziaria e indagano l'impatto del processo di insegnamento esperienziale (LeBaron et al., 2018a, 2019). In sintesi, oggi il concetto di socializzazione finanziaria è declinato lungo tre diverse dimensioni: modelli parentali, insegnamento esplicito e insegnamento esperienziale (Larsen Gibby, et al 2021) e test psicometrici adeguatamente validati stabiliscono come indagare in retrospettiva ("quando eri bambino/giovane...") le tre dimensioni ricordate (LeBaron, et al 2022).

Una versione ridotta dell'originario questionario di socializzazione finanziario composta da 9 domande è stato utilizzato nella ricerca di quest'anno¹². Sulla base delle risposte fornite alle varie domande poste è possibile costruire un indicatore di sintesi di socializzazione che riunisce le tre dimensioni indagate. L'indicatore complessivo, costruito su un range da 0 a 100 con socializzazione crescente lungo la scala, è la media di tre sotto indicatori, anch'essi costruiti in scala 0-100 che in specifico misurano:

- *modelli di comportamento finanziario parentale (SocialFin1)*, sotto-indicatore basato su 4 domande volte a rilevare l'esempio ricevuto dai genitori su temi come spese e risparmio familiare;
- *discussione/insegnamento esplicito (SocialFin2)*, sotto-indicatore costruito con 3 domande atte a comprendere quanto siano o siano state aperte e consuete le discussioni finanziarie in famiglia;
- *insegnamento esperienziale (SocialFin3)*, sotto-indicatore generato con 2 domande indirizzate a osservare comportamenti diretti di spesa e risparmio incentivati dai genitori.

I risultati dell'indicatore generale suddiviso per genere e generazione dei rispondenti è presentato nella **figura 39**.

La socializzazione finanziaria cresce nelle generazioni più giovani. I rispondenti della Generazione Z, ovvero coloro che sono nati tra il 1996 e il 2010, e i Millennial, nati tra il 1981 e il 1995, hanno rispettivamente un punteggio di 5 e 4 punti superiore ai Baby Boomer, nati prima del 1965. È il sotto-indicatore di insegnamento finanziario a

12 Per la costruzione dell'indicatore originario si utilizza un questionario composto da venti domande, ma per l'osservatorio Edufin è stata selezionata la versione ridotta per esigenze di opportunità connesse alla dimensione complessiva del questionario e volte ad assicurare che condizioni di fatica cognitiva dei rispondenti non influenzassero la qualità delle risposte fornite.

F.39		Indicatore e sotto-indicatori di socializzazione finanziaria suddivisi per genere e generazione dei rispondenti			
		Indicatore di socializzazione finanziaria	SocialFin 1 - Comportamento familiare	SocialFin2 - Insegnamento Finanziario	SocialFin3 - Esperienza pratica
Gen Z (nati 1996-2010)	Maschio	59,3	63,3	59,2	55,3
	Femmina	60,1	63,9	59,9	56,5
	Total	59,7	63,6	59,5	55,9
Millennial (nati 1981-1995)	Maschio	57,6	60,7	56,1	55,9
	Femmina	60,5	64,2	58,1	59,2
	Total	59,0	62,4	57,1	57,6
Gen X (nati 1965-1980)	Maschio	58,1	64,1	51,6	58,6
	Femmina	59,2	65,5	53,9	58,3
	Total	58,7	64,8	52,7	58,5
Baby Boomer etc (nati prima del 1965)	Maschio	53,8	62,0	43,6	55,8
	Femmina	56,0	64,7	47,0	56,1
	Total	54,9	63,4	45,3	55,9
Totale	Maschio	56,8	62,6	51,2	56,5
	Femmina	58,7	64,6	54,0	57,3
	Total	57,7	63,6	52,6	56,9



Oggi c'è una maggiore apertura nelle famiglie: il 40% dei giovani della Gen Z parla regolarmente di denaro in casa, mentre tra i Baby Boomer era raro che il tema venisse affrontato

determinare le tendenze ricordate, crescendo in modo sistematico nelle generazioni più recenti. Gli altri sotto-indicatori, comportamento familiare e insegnamento esperienziale, presentano invece un andamento più stabile. In generale, per tutte le generazioni e rispetto ai vari sotto-indicatori, le donne presentano livelli di socializzazione marginalmente più elevati rispetto agli uomini.

La correlazione tra l'indicatore di socializzazione e il livello di Edufin è lievemente positivo e pari a +0,2. La stessa lieve correlazione positiva si osserva anche per i sotto-indicatori SocialFin1 e 2, mentre sale a circa 0,3 nel caso del sotto-indicatore SocialFin3. I nostri dati sembrano quindi confermare quanto registrato in letteratura, vale a dire la presenza di una relazione positiva tra la socializzazione finanziaria familiare e la conoscenza e i comportamenti finanziari dei rispondenti. Per meglio rappresentare la relazione, la **figura 40** fornisce la distribuzione dei valori di socializzazione finanziaria suddivisa per decili e quartili della popolazione messa a confronto con il corrispondente livello di Edufin. Chi si trova nel quarto quartile dell'indicatore, più precisamente dal sesto decile, ha un livello di Edufin superiore a quello medio della popolazione e chi si trova nell'ultimo decile raggiunge quota 60 e quindi la sufficienza. Volendo infine meglio isolare la relazione tra Edufin e socializzazione finanziaria, abbiamo poi analizzato i dati riferiti unicamente alla Generazione Z (**figura 41**), quella meno esposta a altri fattori che correlano con l'Edufin e temporalmente più sincrona con gli "insegnamenti familiari", confermando i dati già misurati per l'intera popolazione. La correlazione tra Edufin e socializzazione per la Generazione Z è infatti pari a circa +0,2. Guardando, inoltre, la distribuzione dei valori della socializzazione finanziaria della Generazione Z sembra che fino a un certo livello dell'indicatore (cioè un certo ruolo assunto dalla famiglia in tale ambito), l'Edufin non aumenti (primi due quartili non hanno differenza significativa), mentre sopra la mediana (terzo e quarto quartile) l'Edufin diventa significativamente più elevato in media.

Poiché l'indicatore di socializzazione finanziaria suggerisce che le famiglie dedicano sempre più tempo a discutere con i figli di questioni connesse al denaro, è interessante approfondire la frequenza e gli argomenti più trattati e le **figure 42 e 43** riportano i risultati suddivisi per generazione e per genere.

La prima evidenza che emerge è una conferma di quanto già registrato lo scorso anno, poiché la percentuale di giovani della

F.40 Distribuzione dell'indicatore di socializzazione finanziaria suddiviso per decili e quartili della popolazione e corrispondente livello di Edufin		
Distribuzione dei valori di socializzazione finanziarie (Per decili della popolazione)		Edufin Medio
I Decile	<= 28.47	52
	28.48 - 40.97	54
	40.98 - 47.92	54
	47.93 - 52.78	54
	52.79 - 59.03	55
	59.04 - 64.58	56
	64.59 - 70.14	57
	70.15 - 75.69	57
	75.70 - 84.03	57
Ultimo decile	84.04+	60
I quartile	<= 44.44	53
II quartile	44.45 - 59.03	54
III quartile	59.04 - 72.92	56
IV quartile	72.93+	58

F.41 Distribuzione dell'indicatore di socializzazione finanziaria suddiviso per quartili della popolazione di Gen Z e corrispondente livello di Edufin		
Distribuzione dei valori di socializzazione finanziarie (quartili della Gen Z)		Edufin Medio
I quartile	<= 44.44	47
II quartile	44.45 - 59.03	49
III quartile	59.04 - 72.92	50
IV quartile	72.93+	53

Generazione Z che parla spesso o molto spesso in famiglia di questioni connesse al denaro si mantiene intorno al 40%. Lo scorso anno questo numero veniva commentato negativamente, partendo dal presupposto che meno della metà dei giovani intervistati discorresse abitualmente in famiglia di questioni finanziarie. Pur a numeri immutati rispetto alla rilevazione precedente, il confronto tra generazioni fornisce una prospettiva diversa e il giudizio che si può esprimere muta radicalmente. In gioventù, le generazioni più anziane ben più raramente di oggi discutevano spesso in famiglia di tematiche connesse al denaro e la quota di Baby Boomer che ne parlava molto poco o per nulla era doppia rispetto a quella della Generazione Z. Il tema denaro è quindi sempre più diffuso tra i giovani e tra le generazioni si è ridotta in modo ancora più drastico la percentuale di chi non ne fa cenno in casa. L'evoluzione è effettivamente generazionale e non sembra avere caratterizzazioni di genere.



Gli argomenti principali di cui si parla in famiglia sono le spese, mentre investimenti ed economia restano temi meno trattati

Gli argomenti che si affrontano non sono invece mutati molto nel tempo. I temi discussi più comunemente dai giovani di oggi e di ieri hanno a che fare con le spese da sostenere, mentre è più raro che in famiglia si tocchino o si toccassero argomenti connessi a investimenti e contesto economico. Anche se la rilevanza dei vari argomenti non varia tra generazioni, si conferma la tendenza a parlare di più di tutto tra le generazioni più giovani. Le differenze di genere sono poco marcate, ma è una costante tra le varie generazioni che tra le donne gli argomenti connessi alle spese siano marginalmente più trattati e quelli relativi a investimenti e contesto economico meno affrontati in famiglia.

Per avere un'ulteriore evidenza del ruolo che la famiglia gioca nella literacy finanziaria dei figli, è stato chiesto esplicitamente agli italiani se ritenessero ci fosse/fosse stato un impatto della famiglia sulla propria competenza in ambito finanziario. La **figura 44** riassume le risposte fornite e le mette in connessione con il livello di Edufin dei rispondenti. Si può quindi osservare che, come da attendersi, il ruolo dell'educazione ricevuta in famiglia sull'attuale conoscenza finanziaria cresca tra le generazioni più giovani; ma è meno scontato che oltre il 15% dei Baby Boomer ritenga che la famiglia non abbia impattato in alcun modo sulla conoscenza attuale. La seconda osservazione riguarda le differenze nelle risposte degli uomini e delle donne, con queste ultime che riconoscono sempre alla famiglia di origine un ruolo più significativo. Questa evidenza è interessante di per sé, ma spinge anche a riflettere sulla possibilità che diversi metodi per fare

F.42

Distribuzione della frequenza con cui si parla in famiglia di denaro suddivisa per genere e per generazione

Quanto spesso parli/parlavi con i tuoi genitori di soldi? (1 mai-5 molto spesso)

		Mai	Quasi mai	A volte	Abbastanza spesso	Molto spesso	Media
Gen Z (bambini negli anni '10)	Maschio	5,4%	19,0%	35,8%	30,4%	9,5%	3,20
	Femmina	5,3%	17,1%	39,7%	26,9%	11,0%	3,21
	Totale	5,4%	18,0%	37,7%	28,6%	10,2%	3,20
Millennial (bambini negli anni 2000)	Maschio	6,5%	21,5%	44,1%	23,2%	4,6%	2,98
	Femmina	8,7%	21,6%	40,6%	21,6%	7,6%	2,98
	Totale	7,6%	21,5%	42,4%	22,4%	6,1%	2,98
Gen X (bambini negli anni '70 e '80)	Maschio	9,7%	28,5%	43,6%	16,4%	1,9%	2,72
	Femmina	10,8%	25,2%	39,4%	20,5%	4,2%	2,82
	Totale	10,2%	26,8%	41,5%	18,4%	3,0%	2,77
Baby Boomer etc (bambini negli anni '50 e '60)	Maschio	16,2%	30,6%	40,7%	10,6%	1,9%	2,51
	Femmina	18,1%	30,6%	35,4%	11,7%	4,1%	2,53
	Totale	17,1%	30,6%	38,1%	11,1%	3,0%	2,52
Totale	Maschio	10,4%	26,0%	41,2%	18,4%	3,9%	2,79
	Femmina	11,3%	24,2%	38,5%	19,6%	6,5%	2,86
	Totale	10,9%	25,1%	39,9%	19,0%	5,2%	2,82

F.43

Argomenti connessi al denaro di cui si parla in famiglia suddivisi per genere e per generazione (valori medi)

Quanto spesso parli/parlavi con i tuoi genitori di: (1 mai-5 molto spesso)

		Le tue decisio- ni di spesa	Le tue decisio- ni di risparmio	Budget famigliare	Soldi per cose che vuoi comprare	Notizie di economia e finanza	Le tue decisioni di investimento e assicurative
Gen Z	Maschio	3,22	3,13	3,10	3,31	2,72	2,73
	Femmina	3,19	3,05	3,00	3,31	2,59	2,52
	Totale	3,20	3,08	3,03	3,28	2,68	2,64
Millennial	Maschio	2,96	2,91	2,86	3,16	2,61	2,65
	Femmina	3,02	2,92	2,93	3,17	2,42	2,56
	Totale	2,99	2,92	2,90	3,17	2,53	2,61
Gen X	Maschio	2,83	2,70	2,67	2,99	2,26	2,36
	Femmina	2,82	2,60	2,63	3,01	2,13	2,28
	Totale	2,82	2,65	2,65	3,00	2,20	2,33
Baby Boomer	Maschio	2,59	2,35	2,31	2,68	1,93	1,92
	Femmina	2,61	2,35	2,41	2,81	1,93	1,90
	Totale	2,60	2,35	2,36	2,75	1,93	1,91
Totale	Maschio	2,85	2,71	2,67	2,98	2,30	2,34
	Femmina	2,88	2,70	2,71	3,05	2,24	2,27
	Totale	2,87	2,71	2,69	3,02	2,29	2,32



I giovani che attribuiscono un ruolo importante alla famiglia nella loro educazione finanziaria mostrano livelli di literacy più alti

educazione finanziaria possano non essere gender-neutral e sul ruolo giocato dalla famiglia sulla platea femminile. A tal proposito, la letteratura suggerisce la presenza di differenze nel modo in cui giovani donne e uomini interagiscono con i genitori sulle tematiche connesse al denaro. Effettivamente, i nostri dati sembrano confermare quanto già scoperto da Barbosa et al (2016) ovvero come le donne siano più aperte nel discutere le proprie questioni finanziarie con i genitori. Loibl e Hira (2006) trovano poi evidenza del fatto che le donne sono più a loro agio degli uomini nel relazionarsi con membri della famiglia o della cerchia sociale (amici, colleghi) per gli aspetti gli aspetti connessi alla propria finanza personale. Anche in questo caso, le evidenze sulle donne portate gli anni passati nel nostro osservatorio confermano queste conclusioni.

L'ultimo aspetto degno di nota è la relazione tra l'importanza della famiglia sulla conoscenza finanziaria e il livello di literacy effettivamente misurato attraverso l'indicatore Edufin. Si osserva infatti che quando la famiglia gioca/ha giocato un ruolo importante il livello di literacy è a sua volta più elevato. Anche in questo caso i numeri sembrano confermare il ruolo che la famiglia di origine può giocare sul benessere finanziario dei suoi membri.

A valle delle osservazioni appena fatte sulla famiglia come canale di educazione delle rispondenti donne, è importante riconoscere che la socializzazione finanziaria avviene nel contesto di altre pratiche di socializzazione (Gudmunson & Danes, 2011). Una di queste forme di socializzazione importante, che probabilmente si intreccia con la socializzazione finanziaria, è la socializzazione di genere. I genitori contribuiscono alla socializzazione di genere almeno in quattro modi: canalizzazione (ad esempio, dando forma all'ambiente in modi specifici al genere), trattamento differenziale (ad esempio, comportandosi diversamente nei confronti di maschi e femmine), istruzione diretta (ad esempio, dicendo a maschi e femmine di comportarsi in modi diversi) e fornendo modelli di comportamento (ad esempio, dimostrando un comportamento di genere ai bambini; Blakemore, et al, 2013; Else-Quest e Shibley Hyde, 2018). Basandosi su queste idee, gli atteggiamenti dei genitori riguardo ai ruoli di genere possono influenzare le decisioni relative all'insegnamento finanziario a maschi e femmine. Ad esempio, se i genitori sostengono ruoli di genere tradizionali, potrebbero enfatizzare maggiormente le opportunità di cura per le figlie e quelle di guadagno per i figli.

F.44

Impatto dell'educazione finanziaria in famiglia sulla conoscenza finanziaria suddiviso per genere e generazione

Ritieni che l'educazione finanziaria ricevuta dalla tua famiglia abbia avuto un impatto sulla tua conoscenza finanziaria attuale?

		Sì, molto	Sì, abbastanza	Poco	Per nulla
Gen Z	Maschio	22,2%	51,5%	21,7%	4,6%
	Femmina	24,0%	51,1%	20,6%	4,3%
	Totale	22,3%	50,2%	22,4%	5,2%
Millennial	Maschio	20,4%	52,6%	22,9%	4,1%
	Femmina	22,4%	51,0%	20,4%	6,2%
	Totale	20,8%	51,6%	22,0%	5,6%
Gen X	Maschio	17,3%	51,0%	24,0%	7,6%
	Femmina	19,9%	46,0%	24,4%	9,7%
	Totale	18,6%	48,6%	24,3%	8,6%
Baby Boomer	Maschio	10,6%	40,1%	31,1%	18,2%
	Femmina	17,0%	41,7%	29,2%	12,2%
	Totale	13,6%	40,9%	30,2%	15,2%
Totale	Maschio	16,6%	47,8%	25,7%	9,9%
	Femmina	20,5%	46,8%	24,2%	8,5%
	Totale	18,3%	47,1%	25,3%	9,3%

Edufin medio

57

55

54

53

Per indagare aspetti connessi alla socializzazione di genere, nell'osservatorio si analizzano temi relativi all'insegnamento esperienziale che i genitori possono attuare, decidendo di fornire in modi diversi il denaro ai figli. La **figura 45** da conto delle modalità con cui giovani donne e uomini di diverse generazioni ricevono/ricevevano denaro dai propri genitori.

Il primo aspetto che salta all'occhio è che il modo più comune per dare denaro ai figli ieri e oggi è fornirlo all'occorrenza. È il metodo utilizzato nel 30-40% dei casi. La quota di giovani delle diverse generazioni che riceve/riceveva una regolare "paghetta" da gestire rimane anch'essa abbastanza costante intorno al 20%. Ciò che varia in modo significativo è la quota di chi non riceve/riceveva denaro dai propri genitori. Se infatti ben più di 1/3 di Baby Boomer dichiara che in gioventù non riceveva denaro dalla famiglia, la quota si riduce a circa il 15% tra la Generazione Z. Osservando invece le risposte suddivise per genere, si notano alcuni aspetti degni di menzione. Esiste effettivamente una minore quota di ragazze che riceve una paghetta regolare, ma è interessante notare che la differenza con i ragazzi si assottiglia tra le generazioni. La percentuale di giovani maschi che ottiene un flusso regolare di reddito è di poco inferiore a ¼ e rimane abbastanza costante nel tempo, mentre continua ad aumentare il numero di ragazze che viene remunerata in questo modo. Pur con differenze meno marcate rispetto al passato, resta però ancora oggi una diversità nel modo di fornire denaro alle ragazze. Queste ultime continuano ad ottenere più comunemente denaro secondo modalità meno programmate e strutturate rispetto ai maschi, mancando quindi di stimoli ad apprendere forme anche semplici di pianificazione.

Sulle eventuali specificità di genere in tema di "paghetta" si soffermano anche le **figura 46** e **47** relative all'età in cui i rispondenti hanno cominciato a gestire il proprio denaro e alle eventuali differenze negli importi percepiti rispetto a eventuali fratelli o sorelle.

Oltre ¾ dei giovani della Generazione Z e dei Millennial hanno cominciato a gestire autonomamente i propri soldi prima dei 18 anni, mentre la percentuale è decisamente più bassa tra le generazioni più anziane, poiché a quella età solo i 2/3 della Generazione X e il 50% dei Baby Boomer aveva la stessa possibilità. Tra i più giovani non si registrano poi differenze di genere, mentre per le generazioni più mature, la quota di ragazze che ha cominciato più tardi a gestire il proprio denaro è decisamente superiore soprattutto tra Gen X e Baby Boomer.



Il metodo più comune per dare denaro ai figli è "all'occorrenza" (30-40% dei casi), ma solo il 20% dei giovani riceve una paghetta regolare per gestire autonomamente il proprio budget

F.45 La paghetta e altri modi per dare denaro ai figli suddivisi per genere e generazione

Ricevi/Ricevevi del denaro dai tuoi genitori o familiari?

		Una paghetta più o meno regolare	Solo in occasioni particolari (es. bei voti, ricorrenze)	Mi danno/davano denaro se mi serve/ serviva o se lo chiedo/ lo chiedevo	Non ricevo/ricevevo denaro
Gen Z	Maschio	23,8%	27,4%	33,6%	15,2%
	Femmina	20,4%	27,1%	38,1%	14,5%
	Totale	22,1%	27,2%	35,8%	14,8%
Millennial	Maschio	19,1%	30,5%	28,1%	22,3%
	Femmina	24,1%	26,1%	30,3%	19,6%
	Totale	21,6%	28,3%	29,2%	21,0%
Gen X	Maschio	23,1%	21,4%	23,6%	31,8%
	Femmina	19,3%	21,6%	29,0%	30,1%
	Totale	21,2%	21,5%	26,3%	31,0%
Baby Boomer	Maschio	23,3%	14,0%	27,7%	35,0%
	Femmina	16,3%	18,1%	29,0%	36,6%
	Totale	19,8%	16,1%	28,3%	35,8%
Totale	Maschio	22,5%	21,5%	26,5%	29,6%
	Femmina	19,9%	21,8%	30,2%	28,1%
	Totale	21,2%	21,6%	28,3%	28,8%

I dati relativi alle differenze nel contributo fornito a fratelli e sorelle non indicano invece elementi utili a supportare l'ipotesi che ci possano essere delle discriminazioni di genere all'interno della famiglia. Per tutte le generazioni, la situazione più comune è quella in cui fratelli e sorelle ricevono/ricevevano importi simili. Analizzando le risposte incrociate per genere e dunque rispondenti femmine con fratelli (evidenziati con pallino arancio nella tabella) e rispondenti maschi con sorelle (evidenziati con pallino grigio nella tabella) non ci sono elementi differenziali significativi. Se, da una parte, c'è in media un 15% delle donne che dichiara che i fratelli maschi percepiscono/percepivano un importo maggiore, dall'altra gli uomini forniscono un quadro molto meno netto con, in media, percentuali molto simili tra chi dichiara di aver percepito/percepire rispettivamente più e meno delle proprie sorelle alla stessa età.

F.46 Età in cui i rispondenti hanno cominciato a gestire il proprio denaro suddivisa per genere e generazione

Quando hai cominciato a gestire i tuoi soldi? (es. paghetta o altro)

		Prima dei 18 anni	Dopo i 18 anni	Mai
Gen Z	Maschio	77,0%	19,2%	3,8%
	Femmina	78,4%	19,3%	2,2%
	Totale	77,7%	19,2%	3,4%
Millennial	Maschio	80,7%	17,4%	1,9%
	Femmina	77,6%	22,1%	0,3%
	Totale	79,1%	19,7%	1,3%
Gen X	Maschio	67,2%	30,7%	2,0%
	Femmina	57,4%	39,6%	3,0%
	Totale	62,3%	34,9%	2,6%
Baby Boomer	Maschio	54,1%	42,1%	3,7%
	Femmina	47,0%	48,4%	4,6%
	Totale	50,5%	45,2%	4,1%
Totale	Maschio	67,3%	29,8%	2,9%
	Femmina	63,0%	34,1%	2,8%
	Totale	65,2%	31,7%	3,0%

F.47 Differenze di importo nella “paghetta” rispetto a fratelli e sorelle suddiviso per genere e per generazione

Considerando l'età, ovvero quando avevate la stessa età, la paghetta percepita

dai tuoi fratelli maschi era...?							dalle tue sorelle era... ?					
		identica alla tua	maggiore della tua	minore della tua	non so /ricordo				identica alla tua	maggiore della tua	minore della tua	non so /ricordo
Gen Z	Maschio	56,5%	26,1%	4,3%	13,0%			55,6%	14,8%	18,5%	11,1%	
	Femmina	75,0%	11,1%	2,8%	11,1%			68,8%	6,3%	12,5%	12,5%	
	Totale	66,7%	18,3%	3,3%	11,7%			62,7%	10,2%	15,3%	11,9%	
Millennial	Maschio	69,2%	23,1%	0,0%	7,7%			63,0%	18,5%	11,1%	7,4%	
	Femmina	72,1%	16,3%	0,0%	11,6%			87,1%	12,9%	0,0%	0,0%	
	Totale	71,0%	18,8%	0,0%	10,1%			75,9%	15,5%	5,2%	3,4%	
Gen X	Maschio	65,0%	11,7%	6,7%	16,7%			60,7%	10,7%	8,9%	19,6%	
	Femmina	68,0%	18,0%	0,0%	14,0%			66,7%	4,8%	4,8%	23,8%	
	Totale	66,4%	14,5%	3,6%	15,5%			63,3%	8,2%	7,1%	21,4%	
Baby Boomer	Maschio	63,8%	13,0%	8,7%	14,5%			57,5%	4,1%	5,5%	32,9%	
	Femmina	53,2%	14,9%	4,3%	27,7%			66,0%	10,0%	6,0%	18,0%	
	Totale	59,0%	14,5%	6,8%	19,7%			61,0%	6,5%	5,7%	26,8%	

4.3

Imprinting famigliare e scelte educative dei giovani



I successi dei figli sono influenzati da fattori come il reddito e l'istruzione dei genitori, ma anche dal tempo e dalle competenze che essi gli trasmettono

L'influenza che i genitori possono esercitare sui comportamenti e sulle scelte economiche dei figli va ben al di là della socializzazione finanziaria. Come già ricordato, dalle analisi condotte nel 2023 emerge chiaramente come il livello di scolarità dei genitori impatti sul livello di educazione finanziaria dei figli in modo indipendente da altri fattori. Per approfondire questo aspetto e più in generale per interrogarsi sul ruolo che i genitori possono svolgere nell'investimento in capitale umano dei propri figli, l'indagine di quest'anno analizza le motivazioni e le scelte scolastiche di 789 rispondenti di età compresa tra i 18 e i 24 anni, mettendole in relazione con il livello di scolarità e con le professioni dei genitori.

Le caratteristiche socioeconomiche dei genitori, come l'istruzione, l'occupazione, il reddito e lo status sociale, influenzano l'istruzione e i successi professionali dei figli (Erola et al., 2016). Le dinamiche alla base dell'accumulazione di capitale umano sono, tuttavia, molto sottili e difficili da districare. Esistono molti possibili meccanismi sottostanti alla correlazione intergenerazionale nell'istruzione, ed è difficile determinare gli effetti causali delle diverse determinanti (vedi Black e Devereux, 2011, per una rassegna della letteratura). In primo luogo, i genitori più istruiti spesso hanno redditi più elevati, il che può influenzare il livello di istruzione dei loro figli. Tuttavia, i genitori più istruiti possono avere più competenze e abilità che vengono trasmesse direttamente ai loro figli. Pertanto, la correlazione intergenerazionale nell'istruzione osservata nei dati può riflettere il fatto che i genitori più capaci ricevono più istruzione e hanno figli più capaci che ricevono a loro volta più istruzione. Questo è noto come "bias di abilità". Infine, i genitori più istruiti tendono a trascorrere più tempo con i loro figli. Per "tempo", si intende il tempo che i genitori dedicano alla cura dei loro figli, che è un input essenziale per lo sviluppo delle competenze, o del capitale umano, dei bambini. Il tempo dei genitori trascorso con i figli, quindi, rappresenta un investimento in attività che migliorano il capitale umano dei bambini. Tuttavia, è possibile che i genitori con maggiore abilità tendano a trascorrere più tempo con i loro figli, il che introduce un problema di endogeneità. Questo problema sorge perché è difficile distinguere se l'investimento di tempo da parte dei genitori migliori effettivamente lo sviluppo del capitale umano dei figli o se rifletta semplicemente il fatto che i genitori più istruiti tendono a trascorrere più tempo con i loro figli e che le loro competenze e la loro istruzione influiscono sullo sviluppo delle competenze dei figli.

Da un punto di vista strettamente economico, il numero di anni di istruzione è normalmente utilizzato come misura del concetto di capitale umano. Il rendimento del capitale umano, per citare solo la dimensione monetaria, è dovuto al salario aggiuntivo corrispondente agli anni aggiuntivi di istruzione (Mincer, 1974). Le scelte educative, fino a una certa età, sono almeno in parte una scelta dei genitori, fino a quando il figlio non diventa adulto. Il risultato educativo combina quindi due diverse preferenze e insiemi di conoscenze: quella dei genitori e quella del figlio (adulto). Cosa influenza la conoscenza dei rendimenti dell'istruzione? La letteratura documenta che l'occupazione e l'istruzione dei genitori influenzano significativamente il comportamento finanziario e i risultati economici dei figli. I genitori con un'istruzione e un reddito più elevati tendono ad avere una migliore alfabetizzazione finanziaria, competenze nella gestione delle finanze e redditi superiori rispetto agli altri (Chevalier et al., 2013; Glick e Sahn, 2000).

La **figura 48**, che riporta i dati del campione utilizzato per questa parte dell'analisi, mostra alcuni elementi degni di nota relativi al livello di literacy finanziaria dei rispondenti. Innanzitutto, a conferma dei dati già registrati lo scorso anno, hanno un Edufin più elevato i giovani che lavorano, anche studiando, e in questo stesso gruppo le differenze di genere sono meno accentuate, soprattutto al Nord.

Ciò che preme inoltre sottolineare è la quota di NEET (Not in Employment, Education, and Training) che nel nostro campione è pari al 15% del totale. Tale dato non si discosta in modo significativo da quelli che l'Istat, analizzando il fenomeno della disoccupazione giovanile tra i 18 e i 28 anni, ha fornito per il 2023. Secondo il nostro istituto di statistica, si tratterebbe infatti del 17,1% della popolazione in quella fascia di età.

Per leggere in modo più consono alle nostre indagini le informazioni, il campione è stato riclassificato in base al livello di istruzione massimo conseguito o in via di conseguimento. Distinguendo in primo luogo i laureati/ndi, ovvero coloro i quali hanno ottenuto un titolo universitario almeno di primo livello e lavorano o sono in cerca di occupazione e coloro che stanno frequentando un corso universitario o, ancora alla scuola secondaria superiore, hanno dichiarato di voler proseguire gli studi in ambito universitario. La seconda categoria è quella dei diplomati/ndi, ovvero coloro i quali che hanno conseguito un diploma

F.48 Composizione e Edufin dei giovani del campione di riferimento

Attualmente studi o lavori?								
	Totale	Edufin medio	Maschio	Edufin medio	Femmina	Edufin medio	Altro	Edufin medio
Studio	42%	49	44%	53	46%	46	8%	40
Lavoro	19%	51	20%	52	18%	51	16%	48
Studio e lavoro	24%	52	23%	53	21%	52	47%	47
NEET	15%	45	13%	46	15%	43	29%	46
Totale	100%	49	100%	52	100%	48	100%	47
	Nord Ovest		Nord Est		Centro		Sud e isole	
	Maschio	Femmina	Maschio	Femmina	Maschio	Femmina	Maschio	Femmina
Studio	56	46	55	49	54	48	52	44
Lavoro	51	54	52	51	52	45	52	49
Studio e lavoro	55	49	50	53	60	53	50	52
NEET	56	45	46	55	41	43	50	40

di studio secondario e lavorano o sono in cerca di occupazione e coloro che in procinto di terminare la scuola secondaria non intendono svolgere ulteriori studi universitari. L'ultima categoria è quella dei cosiddetti NEET senza diploma, composta da coloro i quali non hanno terminato il ciclo di studi secondari e dichiarano di non avere una occupazione. La composizione del campione così riclassificata è presentata nella **figura 49** in cui a ciascuna categoria si associa il livello di Edufin di riferimento.

I dati confermano quanto già visto lo scorso anno e quanto la letteratura sulla literacy suggerisce, ovvero che l'alfabetizzazione finanziaria è correlata positivamente con il livello di istruzione. Altrettanto come mostra la **figura 50**, i dati di dettaglio di quest'anno confermano le evidenze 2023 già ricordate. Come suggerisce anche la letteratura, il livello di scolarità dei genitori è correlato positivamente con la literacy finanziaria dei figli.

F.49 Riclassificazione del campione per livello di scolarità e Edufin medio

	distribuzione %	Edufin medio
NEET senza diploma	7	43
Diplomati/ndi	25	49
Laureati/ndi	68	50

F.50 Edufin medio rispondenti per livello di scolarità dei genitori

Scolarità genitori	Entrambi laureati	Laurea padre	Laurea madre	Diploma (almeno uno)	Nessun diploma
Edufin medio rispondenti	52,59	50,75	50,86	49,38	46,44

La **figura 51**, in cui si analizza il livello di scolarità dei giovani in funzione di quella dei genitori, fornisce ulteriori conferme di quanto suggerito dalla letteratura. I dati mostrano infatti che in media circa l'80% dei figli di genitori laureati, con punte superiori al 90% se entrambi i genitori sono laureati, proseguono gli studi fino al livello universitario. Questi dati sono in linea con quelli diffusi periodicamente da Alma Laurea, da cui si evince che nel 2023 il 31,3% dei laureati ha almeno un genitore con un titolo di studio universitario, in aumento rispetto al 27,6% del 2013¹³. Riprendendo l'analisi dei dati della **figura 51**, si osserva che tra i figli di diplomati e di genitori senza diploma la percentuale di chi prosegue gli studi a livello universitario si ferma rispettivamente a 2/3 e a circa la metà. Circa 1/3 dei figli di genitori diplomati e senza diploma terminano gli studi alla scuola secondaria inferiore. L'ultimo aspetto da segnalare è poi come la percentuale di NEET senza diploma sia inversamente proporzionale al livello di scolarità dei genitori. Come mostrano i dati in appendice (tabella a.4.1), la frequenza di NEET senza diploma tra i figli di genitori senza diploma è quasi doppia rispetto alla categoria. L'insieme dei nostri dati uniti a quelli di sistema conferma come la famiglia di origine giochi un ruolo significativo nelle scelte formative dei giovani.

F.51

Livello di scolarità dei figli suddivisa per scolarità dei genitori

Distribuzione del campione per scolarità dei genitori					
	Entrambi laureati	Laurea padre	Laurea madre	Diploma (almeno uno)	Nessun diploma
NEET senza diploma	0,0%	0,0%	2,9%	8,4%	12,4%
Diplomati/ndi	6,8%	11,8%	21,4%	28,3%	34,0%
Laureati/ndi	93,2%	88,2%	75,7%	63,3%	53,6%

13 I dati Alma Laurea possono essere letti anche in connessione con quelli presentati in appendice nella tabella a.4.1 in cui si riporta la distribuzione della scolarità dei genitori del campione di rispondenti

Limitando l'attenzione alla categoria dei laureati e dei laureandi, i dati Alma Laurea 2023 informano che tra i laureati che hanno almeno un genitore con un titolo universitario, il 20,3% ha completato gli studi nello stesso gruppo disciplinare di uno dei genitori. Questo fenomeno è ancora più pronunciato tra i laureati magistrali a ciclo unico, dove la percentuale sale al 37,8%. Tale coerenza è particolarmente evidente nei campi medico e farmaceutico, dove il 42,3% dei laureati segue le orme dei genitori, e in quello giuridico, con una quota del 39,9%. Nel nostro campione, va detto non significativo da questo punto di vista, non si osservano le stesse tendenze presentate da Alma Laurea e si rimanda alla tabella A.4.2 in appendice per la lettura dei dati di dettaglio.



Il 20,3% dei laureati con almeno un genitore laureato sceglie lo stesso ambito di studi, quota che sale tra i laureati in campo medico e giuridico

I dati fin qui presentati forniscono solide conferme di come esista una relazione tra il livello di scolarità della famiglia di appartenenza e il livello di istruzione e di literacy finanziaria dei rispondenti. Ciò che le indagini campionarie alla base della nostra indagine non sono in grado di evidenziare direttamente, poiché costruite su risposte fornite da singoli individui rappresentativi della popolazione generale, è se il livello di literacy finanziaria dei genitori sia in qualche modo correlato con quello dei figli. È tuttavia possibile fare delle supposizioni basate sulle professioni dei genitori, categorie per le quali a livello di campione complessivo risulta disponibile il livello di Edufin. La **figura 52**, in cui si riportano i dati relativi all'Edufin dei figli suddivisi per la professione dei genitori, mostra che hanno un Edufin più alto i figli di lavoratori autonomi, quali liberi professionisti e commercianti, imprenditori/ici, e anche di dirigenti o insegnanti o pensionati e ben più basso i figli di disoccupati, casalinghi e inabili al lavoro. Incrociando quindi i dati dell'Edufin suddiviso per professioni dei genitori (si veda la **figura 5**) si può ragionevolmente supporre che ad un Edufin più elevato dei genitori corrisponda anche un miglior dato per i figli.

L'ultimo aspetto indagato, che si rifà alle considerazioni teoriche relative agli investimenti in capitale umano, riguarda le motivazioni alla base delle scelte del percorso scolastico intrapreso. Come riporta la **figura 53** (e per ulteriori dettagli la tabella a.4.3 in appendice) per i tutti i giovani rispondenti del nostro campione, senza distinzione di genere o area geografica, gli obiettivi lavorativi e ancor più gli interessi e le motivazioni sono i fattori che pesano maggiormente nella scelta. Meno peso assumono invece fattori quali il percorso dei genitori e le scelte di amici

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

F.52 Livello di Edufin dei rispondenti suddiviso per professione dei genitori

Tuo padre è...?		Tua madre è...?	
	Edufin		Edufin
Imprenditore	53	Commerciante/esercente	53
Libero professionista	52	Pensionata	53
Studente	52	Impiegata	52
Dirigente/funzionario/ quadro	52	Insegnante	52
Pensionato	51	Libero professionista	51
Commerciante/esercente	50	Imprenditrice	50
Insegnante	49	Altra lavoratrice autonoma	50
Artigiano	49	Militare	50
Impiegato	49	Redditiere	49
Militare	49	Dirigente/funzionario/ quadro	49
Redditiere	48	Studente	49
Operaio/comMESSO/agricol- tore dipendente	48	Altra lavoratrice dipendente	49
Altro lavoratore dipendente	48	Operaia/comMESSA/agricol- tore dipendente	48
Casalingo	47	Casalinga	48
Disoccupato	47	Disoccupata	47
Inabile al Lavoro	46	Artigiana	46
Altro lavoratore autonomo	45	Inabile al Lavoro	46

e conoscenti. La situazione cambia, seppur marginalmente, quando la scolarità di entrambi i genitori è elevata, poiché tutti i fattori indicati assumono maggior peso, in particolare proprio gli obiettivi lavorativi e gli interessi e le motivazioni. Analizzando infine la correlazione tra l'importanza dei vari fattori e il livello di Edufin si osserva una lieve correlazione positiva (intorno a +0,3) tra obiettivi professionali ed Edufin. Quest'ultimo dato è particolarmente interessante, poiché suggerisce una relazione tra gli investimenti in capitale umano, dati appunto dall'istruzione che si sceglie di perseguire, e la comprensione del rendimento che può derivare da alcune scelte rispetto ad altre.

F.53 Rilevanza di diversi fattori nella scelta del percorso scolastico

	Per niente	Poco	In parte	Abbastanza	Molto	Media
I consigli dei tuoi genitori	15,30%	26,70%	32,80%	19,40%	5,80%	2,74
Il percorso scolastico/ professionale dei tuoi genitori	40,20%	21,70%	20,60%	12,20%	5,30%	2,21
Le scelte di amici e conoscenti	32,00%	26,20%	24,30%	13,50%	3,90%	2,31
Gli obiettivi lavorativi che ti sei dato/a	5,80%	12,90%	29,00%	32,00%	20,30%	3,48
I tuoi interessi e le tue inclinazioni	4,50%	9,70%	21,30%	35,20%	29,30%	3,75
	Entrambi laureati	Laurea padre	Laurea madre	Diploma (almeno uno)	Nessun diploma	Totale
I consigli dei tuoi genitori	3,01	2,71	2,82	2,78	2,47	2,74
Il percorso scolastico/ professionale dei tuoi genitori	2,47	2,62	2,36	2,12	2,02	2,21
Le scelte di amici e conoscenti	2,46	2,44	2,29	2,26	2,31	2,31
Gli obiettivi lavorativi che ti sei dato/a	3,91	3,49	3,56	3,47	3,28	3,48
I tuoi interessi e le tue inclinazioni	4,19	3,71	3,96	3,71	3,55	3,75

5

Familiarità

e propensione per

la finanza sostenibile

Gli investimenti in strumenti di finanza sostenibile sono uno dei modi con cui i consumatori possono contribuire alla transizione verso condizioni di maggiore sostenibilità ambientale e sociale. Per questa ragione nell'indagine 2024 è stata introdotta una sezione volta a verificare se i rispondenti abbiano familiarità con questi tipi di strumenti e comprendere quali possano essere gli incentivi e gli ostacoli a farne uso.

Gli studi condotti in Italia e all'estero (si veda ad esempio Consob 2024 e Filippini, et al 2024) mostrano come il generale livello di alfabetizzazione sui concetti di finanza sostenibile sia basso, soprattutto con riferimento a quelle che sono le definizioni operative di finanza sostenibile elaborate da autorità e istituzioni. Questo risultato è particolarmente rilevante nell'attuale mercato poco trasparente degli investimenti sostenibili. Ciò che si osserva è che la mancanza di trasparenza delle informazioni riguardo alla sostenibilità certamente non favorisce gli investitori, i quali potrebbero diventare facili prede del greenwashing.

Un ulteriore aspetto, che però risulta ancora poco esplorato nella letteratura, è il legame tra conoscenza finanziaria e investimenti socialmente responsabili. L'alfabetizzazione finanziaria e la conoscenza ambientale (cioè, l'eco-alfabetizzazione) sono generalmente considerate fattori che aumentano le preferenze per le istituzioni finanziarie etiche, che a loro volta giocano un ruolo



La scarsa conoscenza finanziaria e ambientale rappresenta una barriera agli investimenti sostenibili, poiché richiedono competenze specifiche per riconoscere e fidarsi dei prodotti finanziari etici

chiave nella promozione degli investimenti sostenibili. Come discusso da Phillips e Johnson (2021), la mancanza di conoscenza del mercato degli investimenti sociali e un'alfabetizzazione finanziaria inadeguata rappresentano barriere significative alla partecipazione agli investimenti socialmente responsabili. Gutsche e Zwergel (2020) sottolineano poi che sono necessarie conoscenze di base e fiducia nei fornitori di prodotti di investimento socialmente responsabili per superare almeno alcune delle barriere che limitano questo tipo di investimenti. Questi autori, inoltre, rilevano che i programmi di eco-labeling (in particolare i certificati di sostenibilità) contribuiscono a ridurre i costi di informazione per gli investitori individuali, incoraggiando la loro partecipazione agli investimenti socialmente responsabili. Tuttavia, Gutsche et al. (2021) mostrano che in Giappone, le persone con una buona alfabetizzazione finanziaria, pur essendo più consapevoli degli investimenti sostenibili e avendo costi di partecipazione inferiori, tendono a evitare i prodotti finanziari sostenibili, possibilmente per evitare una diversificazione limitata del rischio e opportunità di investimento ristrette legate alle strategie di investimento sostenibile (ad esempio, screening negativo). A questo proposito, Rossi et al. (2019) mostrano anche che le persone che si percepiscono come molto competenti in materia finanziaria tendono ad allocare importi molto inferiori agli investimenti socialmente responsabili; al contrario, le persone che possiedono una conoscenza finanziaria più oggettiva sono significativamente più propense a partecipare agli investimenti sociali.

Secondo questi vari studi, rispetto all'alfabetizzazione finanziaria classica, è possibile interpretare l'alfabetizzazione in finanza sostenibile come un'estensione di questo concetto di base. L'alfabetizzazione finanziaria descrive le competenze e le conoscenze necessarie per prendere decisioni finanziarie, ma ulteriori conoscenze sono necessarie per prendere decisioni di investimento informate nei prodotti finanziari sostenibili.

Coniugando la conoscenza, l'esperienza e l'interesse per gli investimenti sostenibili abbiamo costruito un indicatore sintetico di "familiarità" verso queste forme di investimento. L'indicatore, come già negli altri casi, è stato normalizzato e costruito su una scala di familiarità crescente lungo l'intervallo 0-100. Le **figure 54 e 55**, che riportano rispettivamente i valori medi dell'indicatore e la distribuzione dei valori dell'indicatore per quartili della popolazione messa a confronto con i livelli di Edufin corrispondente, mettono in luce diversi aspetti. Innanzitutto, i dati mostrano bassi



L'indicatore di "familiarità" con gli investimenti sostenibili evidenzia bassi livelli generali (media 27/100), ma con un interesse crescente tra Millennial e Gen Z

livelli di familiarità, con l'indicatore che si ferma intorno a 27. Pur con livelli ancora troppo bassi, si osserva però un miglioramento della familiarità tra le nuove generazioni, in particolare tra i Millennial. Tale dato è in linea quello registrato a livello internazionale (Morgan Stanley 2024), che descrive Millennial e Generazione Z come molto interessati a questa classe di investimento. I nostri dati sono più sorprendenti sul fronte del genere, poiché, in contro-tendenza con le evidenze internazionali, sono gli uomini a dichiarare maggiore familiarità con questi tipi di strumenti.

Dalla distribuzione per quartili è invece chiara la relazione tra familiarità con gli investimenti sostenibili e livello di Edufin. La correlazione tra i due indicatori è positiva e a livelli tutt'altro che trascurabili (correlazione a circa +0,4). I nostri dati sembrano quindi confermare quanto suggerito, ma ancora poco investigato in letteratura, ovvero come la conoscenza e la dimestichezza con gli investimenti sostenibili sia un'estensione di una solida competenza di base del mondo della finanza e degli investimenti.

Analizzando nel dettaglio chi popola i diversi quartili, emerge che nel IV c'è un sovrappeso di persone con redditi medio-alti e istruzione universitaria. All'interno del quartile c'è poi una sovrarappresentazione di Millennial e, cosa più singolare, di donne in coppia a reddito principale. Il I quartile invece vede una sovrappopolazione di persone non occupate (casalinghe, pensionati e disoccupati), con redditi e istruzione bassa. Sempre in questo gruppo si concentrano le donne in coppia dipendenti dal partner.

F.54

Indicatore di familiarità agli investimenti sostenibili suddiviso per genere e generazione (valori medi)

	Indicatore di familiarità alla sostenibilità		
	Maschio	Femmina	Totale
Gen Z	28	27	28
Millennial	32	27	30
Gen X	29	25	27
Baby Boomer	26	24	25
Total	29	26	27

F.55

Distribuzione dell'indicatore di familiarità alla sostenibilità suddivisa per quartili della popolazione e corrispondente livello di Edufin

Distribuzione dei valori di familiarità agli investimenti sostenibili (Per quartili della popolazione)		Edufin medio
I quartile	<= 16.67	50
II quartile	16.68 - 27.78	57
III quartile	27.79 - 36.11	57
IV quartile	36.12+	61



Meno della metà degli italiani ha sentito parlare di investimenti sostenibili, e solo il 20% mostra un interesse concreto

I dettagli delle risposte che concorrono a formare l'indicatore di familiarità sono presentati nelle **figure 54 e 55**. Il primo aspetto che si evidenzia è come meno della metà degli italiani abbia solo sentito parlare di investimenti sostenibili e una minoranza, inferiore a ¼ del campione, ne abbia una qualche conoscenza. I dati sono severi, ma abbastanza in linea con quelli presentati dalla Consob (Consob 2024) nella sua inchiesta annuale sulle scelte di investimento delle famiglie italiane da cui emerge che solo il 45% degli italiani ha familiarità con il concetto di sviluppo sostenibile. Più sorprendente il dato che riguarda la conoscenza da parte dei giovani: 1/3 dei rispondenti della Generazione Z – dato analogo a quello dei Baby Boomer – non ne ha mai sentito parlare. Chi invece in assoluto appare più informato è la generazione dei Millennial. La conoscenza aumenta poi con il reddito e l'istruzione. Il confronto con i dati medi di Edufin mostra poi che chi ha conoscenze, almeno di base, su tali tipi di investimenti ottiene risultati di Edufin superiori alla media.

Gli italiani mostrano poco interesse per questa tipologia di investimenti e solo il 20% appare abbastanza o molto motivato ad acquistare prodotti con tali caratteristiche. I dati sono relativamente omogenei tra i generi e le generazioni, pur con un lieve maggiore disinteresse tra le generazioni più mature. La propensione ad investire in questi tipi di strumenti cresce invece con reddito, istruzione e livello di Edufin.

F.56 Conoscenza degli investimenti sostenibili suddivisa per segmenti socio-demografici

Conosci, anche per sentito nominare, gli investimenti sostenibili e responsabili?

		Mai sentiti nominare	Ne ho solo sentito parlare	Ho una conoscenza di base	Sono molto informato /conosco bene
Edufin medio		49	56	60	57
Genere	Base	33,10%	44,00%	18,00%	4,90%
	Maschio	28,40%	46,20%	19,90%	5,60%
	Femmina	38,70%	41,90%	15,40%	4,00%
	Altro	3,70%	40,70%	42,60%	13,00%
Fascia d'età	18-24	36,80%	38,90%	18,40%	5,90%
	25-34	29,70%	47,80%	16,20%	6,20%
	35-44	31,30%	40,20%	21,80%	6,80%
	45-64	34,10%	44,20%	17,30%	4,40%
	65+	33,00%	45,50%	17,70%	3,80%
Reddito	Meno di 20.000	40,30%	42,30%	12,80%	4,70%
	Tra 20 e 40.000	31,10%	48,40%	16,90%	3,60%
	Tra 40 e 80.000	20,20%	42,90%	29,50%	7,40%
	Oltre 80.000	16,40%	37,30%	31,80%	14,50%
	Preferisco non rispondere	40,70%	39,80%	15,60%	3,90%
Istruzione	Senza diploma	49,50%	35,80%	11,30%	3,40%
	Diploma	34,10%	44,90%	16,60%	4,30%
	Università o superiore	25,30%	45,70%	22,60%	6,30%
Cluster	1	54,40%	32,10%	9,20%	4,30%
	2	39,30%	42,70%	15,10%	3,00%
	3	32,20%	47,40%	15,50%	4,80%
	4	17,50%	49,60%	25,50%	7,40%
	5	16,90%	51,20%	27,50%	4,40%

F.57 Interesse per gli investimenti sostenibili suddiviso per segmenti socio-demografici

Ti interesserebbe investire in strumenti finanziari sostenibili?

		Per niente	Poco	Forse	Abbastanza	Molto
Edufin medio		49	54	56	60	61
Genere	Base	19,90%	19,90%	41,10%	14,90%	4,20%
	Maschio	18,90%	20,90%	40,00%	16,20%	4,10%
	Femmina	20,90%	18,60%	42,40%	13,90%	4,20%
	Altro	22,20%	27,80%	37,00%	7,40%	5,60%
Fascia d'età	18-24	17,70%	21,50%	38,20%	19,10%	3,50%
	25-34	9,80%	25,40%	41,40%	17,80%	5,50%
	35-44	16,60%	20,10%	43,60%	14,50%	5,20%
	45-64	17,70%	19,60%	42,70%	15,70%	4,20%
	65+	29,60%	17,20%	38,40%	11,70%	3,20%
Reddito	Meno di 20.000	24,90%	19,80%	40,70%	11,70%	3,00%
	Tra 20 e 40.000	18,80%	20,30%	40,60%	16,80%	3,50%
	Tra 40 e 80.000	14,40%	19,20%	38,00%	20,20%	8,30%
	Oltre 80.000	10,00%	15,50%	34,50%	29,10%	10,90%
	Preferisco non rispondere	20,90%	20,70%	47,40%	8,60%	2,50%
Istruzione	Senza diploma	37,30%	19,00%	30,90%	10,20%	2,60%
	Diploma	20,60%	19,60%	42,20%	14,00%	3,50%
	Università o superiore	12,30%	20,60%	43,30%	18,10%	5,70%
Cluster	1	38,00%	18,30%	34,50%	7,70%	1,50%
	2	17,90%	19,80%	44,80%	14,00%	3,40%
	3	21,40%	25,60%	41,70%	8,70%	2,60%
	4	9,60%	16,60%	42,50%	23,80%	7,50%
	5	9,10%	21,10%	43,00%	21,10%	5,80%

F.58

Investimenti sostenibili suddivisi per segmenti socio-demografici

Attualmente, possiedi investimenti sostenibili e responsabili?

		Sì	No	Non so	Non ho investi- menti
Edufin medio		63	61	58	49
Genere	Base	8,30%	31,80%	10,60%	49,40%
	Maschio	9,40%	36,70%	10,50%	43,40%
	Femmina	7,10%	27,00%	9,80%	56,20%
	Altro	9,30%	27,80%	38,90%	24,10%
Fascia d'età	18-24	4,50%	13,90%	10,80%	70,80%
	25-34	9,20%	25,90%	12,10%	52,90%
	35-44	10,80%	27,20%	11,40%	50,60%
	45-64	7,90%	36,70%	10,40%	45,10%
	65+	8,00%	35,80%	9,70%	46,50%
Reddito	Meno di 20.000	5,10%	17,30%	6,90%	70,60%
	Tra 20 e 40.000	8,50%	35,70%	11,80%	44,00%
	Tra 40 e 80.000	14,80%	48,70%	14,20%	22,30%
	Oltre 80.000	19,10%	58,20%	10,00%	12,70%
	Preferisco non rispondere	4,70%	26,80%	10,90%	57,50%
Istruzione	Senza diploma	4,50%	21,30%	6,40%	67,80%
	Diploma	6,60%	32,30%	10,10%	51,00%
	Università o superiore	12,10%	35,00%	12,80%	40,10%
Cluster	1	1,00%	6,40%	2,80%	89,80%
	2	3,80%	23,90%	6,50%	65,80%
	3	7,30%	35,30%	14,00%	43,40%
	4	15,70%	52,60%	15,00%	16,80%
	5	15,30%	43,90%	17,50%	23,30%

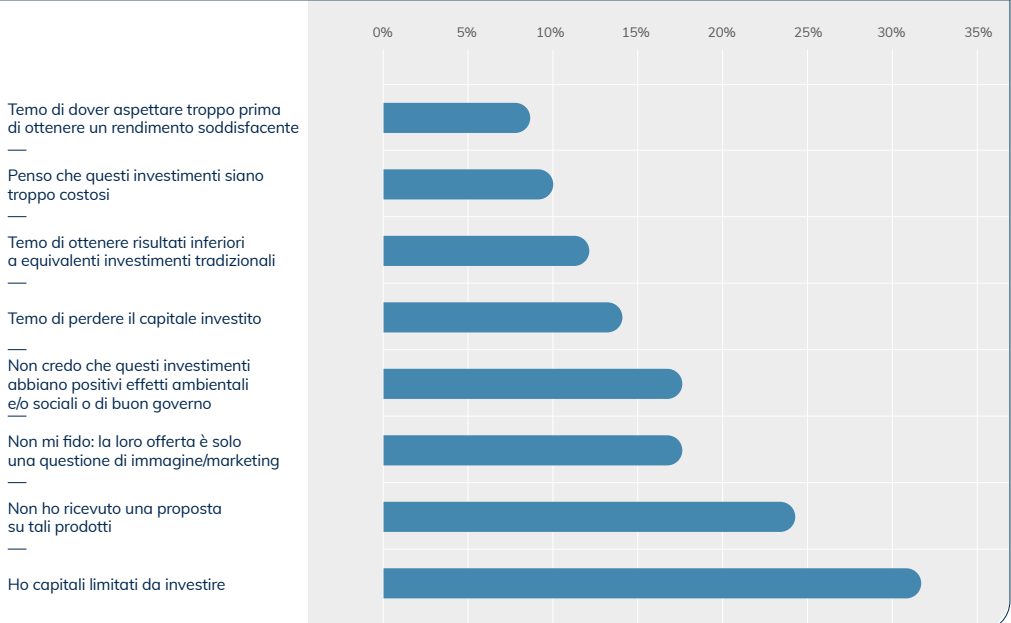
Volendo poi fare un identikit di chi oggi investe in strumenti di finanza sostenibile, si osserva che si tratta di una minoranza degli italiani (meno del 10%). Va detto che quasi la metà dichiara di non avere attualmente investimenti, ma c'è comunque una quota non trascurabile e intorno al 10% che, pur avendo investimenti, non ha alcuna consapevolezza della presenza o meno di caratteristiche di sostenibilità nelle attività detenute. In linea con quanto già visto in precedenza circa conoscenza e interesse, gli investimenti sostenibili crescono con il reddito, l'istruzione e l'Edufin dei rispondenti.

L'atteggiamento verso gli investimenti sostenibili e in particolare le ragioni che allontanano da tali attività sono riassunte nella **figura 59** e nella tabella A.5.1 in appendice. Innanzitutto, gli Italiani non investono in finanza sostenibile per mancanza di fondi, ma oltre a questo denunciano una scarsa proposta commerciale. Sorge

F.59

Ostacoli a investire in finanza sostenibile

Per quale motivo non sei propenso o hai una propensione contenuta verso gli investimenti sostenibili e responsabili?





Per incentivare gli investimenti sostenibili, gli italiani chiedono trasparenza e certificazioni d'impatto

quindi il ragionevole dubbio che gli strumenti finanziari sostenibili siano tipici prodotti push. Un altro fattore che ostacola la scelta di questi prodotti è la mancanza di fiducia circa la sostenibilità dei sottostanti. La mancanza di proposta commerciale è una motivazione particolarmente importante per le persone con redditi più alti, mentre la sfiducia caratterizza in particolare i giovani; non vi sono invece differenze tra le motivazioni addotte da uomini e donne. Infine, i fattori di tipo finanziario (rendimento e rischio) non appaiono particolarmente rilevanti.

Interrogati su ciò che servirebbe per facilitare gli investimenti sostenibili, gli Italiani sono concordi nell'indicare una spiegazione chiara delle caratteristiche di sostenibilità e la presenza di misure certificate di impatto. Ne sono particolarmente convinti i giovani e le donne. La **figura 60** e i dati in appendice nella

F.60 Supporti utili per investire in finanza sostenibile

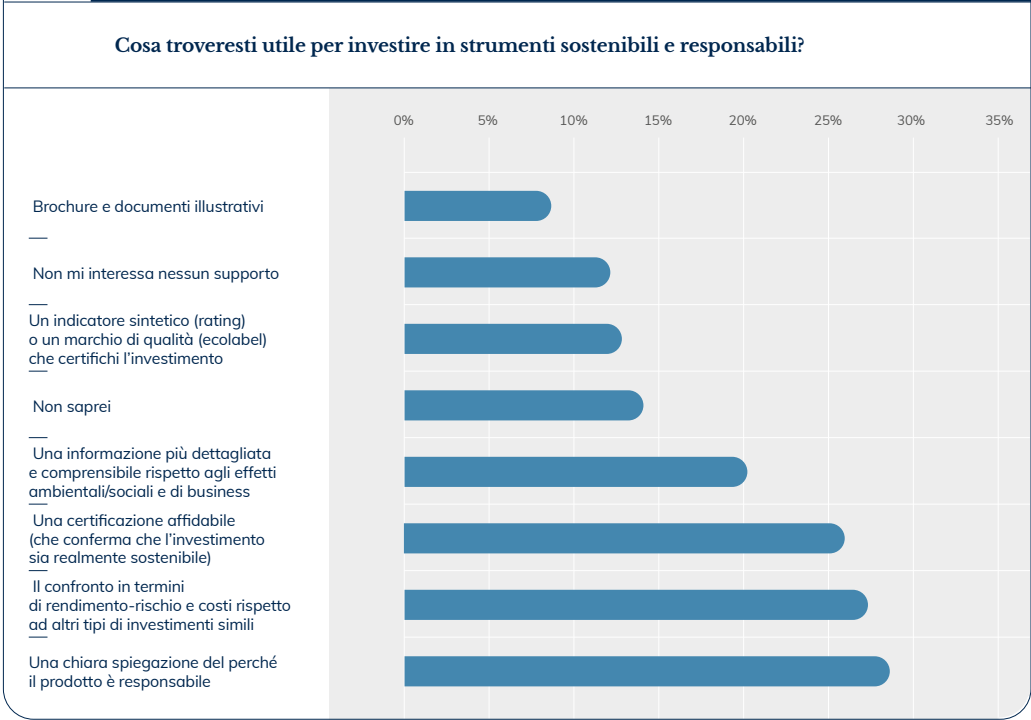
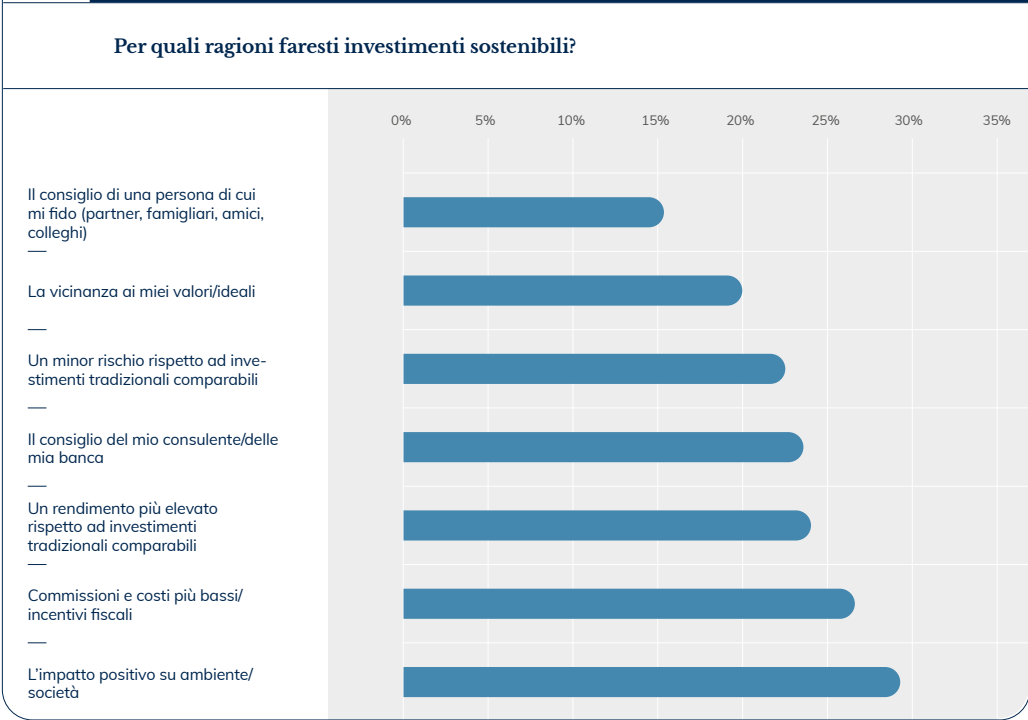


tabella A.5.2 suggeriscono poi che un confronto sulle caratteristiche finanziarie e i costi rispetto ai prodotti tradizionali risulta anch'esso particolarmente importante, in particolare per gli uomini e le persone con istruzione superiore.

Le ragioni per investire in modo sostenibile sono infine riassunte nella **figura 61** e nella tabella A.5.3 in appendice. L'impatto positivo su ambiente e società è il primo fattore indicato da tutti, e risulta particolarmente importante per 4 su 10 tra i giovani e i laureati. Condizioni finanziarie, in particolare minori costi e maggiore redditività, sono particolarmente importanti per il pubblico maschile, mentre assume rilevanza il consiglio di un consulente tra quello femminile.

F.61 Motivazioni per investire sostenibile



6

Dimestichezza

e consuetudine con i

servizi finanziari digitali

La digitalizzazione è una tendenza evidente nelle nostre vite e nelle nostre economie. Le innovazioni digitali nel settore finanziario hanno portato a un aumento di strumenti finanziari complessi e innovativi, tra cui portafogli digitali, criptovalute, prestiti peer-to-peer e robo-advisor (Isaia e Oggero, 2022; Zavolokina et al., 2017). Con l'evoluzione della finanza digitale, un numero crescente di servizi finanziari è fornito sempre più spesso esclusivamente attraverso canali digitali (Lyons e Kass-Hanna, 2021b). In questo panorama la stessa Commissione Europea (2024) ha indicato come una priorità il fatto che chi accede a servizi finanziari, i consumatori finanziari, possiedano conoscenze adeguate e la capacità di utilizzare i servizi finanziari digitali, assumendosi una maggiore responsabilità per le proprie finanze. Pertanto, il benessere finanziario dipende non solo dalla conoscenza finanziaria, ma anche dalle competenze digitali e dalla capacità di gestire le questioni finanziarie su piattaforme digitali (Lyons e Kass-Hanna, 2021a).

I cambiamenti in corso e previsti nell'industria finanziaria sottolineano la necessità di ridefinire l'alfabetizzazione finanziaria in un contesto digitale (Kass-Hanna et al., 2022). Recentemente, è emerso il concetto di alfabetizzazione finanziaria digitale (DFL) per indicare "le conoscenze, le competenze, la fiducia e le capacità per utilizzare in sicurezza gli strumenti e i servizi finanziari erogati digitalmente e prendere decisioni finanziarie informate"



I Millennial mostrano una maggiore familiarità con i servizi finanziari digitali, mentre la digitalizzazione è meno diffusa tra le donne, specialmente boomer e dipendenti dal partner

(Alliance for Financial Inclusion, 2021). La DFL è un concetto multidimensionale che comprende l'alfabetizzazione finanziaria e digitale, nonché elementi aggiuntivi legati all'accesso e all'uso dei servizi finanziari digitali (Lyons e Kass-Hanna, 2021a). Essa è stata associata a un maggiore utilizzo e consapevolezza dei servizi finanziari su supporti mobili (Long et al., 2023; Morgan e Long, 2019; Yoshino et al., 2020), a comportamenti finanziari positivi (Rahayu et al., 2022a) e, in ultima analisi, al benessere finanziario (Jhonson et al., 2023; Rahayu et al., 2022b).

Una letteratura scientifica in progressivo aumento sta esplorando la concettualizzazione e la misurazione della DFL (Koskelainen et al., 2023; Lyons e Kass-Hanna, 2021a; Morgan et al., 2019; Ravikumar et al., 2022) e i suoi effetti sull'adozione del fintech (Lo Prete, 2022; Yoshino et al., 2020). In sintesi dai vari lavori emergono quattro dimensioni dell'alfabetizzazione digitale (conoscenza digitale, consapevolezza dei servizi finanziari digitali, competenza pratica nelle operazioni di servizi finanziari digitali e autoprotezione dalle truffe digitali) direttamente collegate alle competenze e capacità necessarie per un uso corretto dei servizi finanziari digitali. Nel nostro lavoro, che ha una natura solo introduttiva sul tema, ci si limita ad affrontare i temi della consapevolezza e della competenza. Coniugando l'attitudine ad utilizzare servizi bancari digitali (es home banking) e pagamenti elettronici e digitali si costruisce un indicatore sintetico di consuetudine/dimestichezza. Come d'abitudine, l'indicatore è costruito su una scala crescente di consuetudine digitale che va da zero a cento.

Le **figure 62 e 63**, che riportano rispettivamente i dati medi dell'indicatore e la distribuzione per quartili con i corrispondenti livelli di Edufin, mostrano in generale un livello discreto di consuetudine ai servizi digitali. Dai dati appare come i più digitalizzati siano i Millennial e che esista una qualche forma di gender bias nella digitalizzazione. In generale, infatti, le donne hanno livelli dell'indicatore più bassi, ma fanno eccezione le donne in coppia che lavorano. Non vi sono invece correlazioni significative tra l'indicatore e il livello di Edufin. Osservando pertanto i componenti del III quartile, composto da chi ha il livello di Edufin più elevato, si osserva una sovra rappresentazione dei rispondenti con redditi medio-alti e alti e della Generazione X. Il I quartile è invece popolato da persone con redditi e istruzione bassi, donne boomer e sempre donne in coppia dipendenti dal partner.

F.62 Indicatore di consuetudine con i servizi digitali suddivisa per genere e generazione

	Indicatore di digitalizzazione (valori medi)				
	Maschio		Femmina		Totale
Gen Z	51		52		53
Millennial	57		54		56
Gen X	56		52		54
Baby Boomer	54		47		51
Totale	54		51		53
Segmenti Donne	Giovani indipendenti	Con reddito simile	Con reddito principale	Dipendenti dal partner	Neo Single
	52	53	55	42	49

F.63 Distribuzione dell'indicatore di consuetudine con i servizi digitali suddivisa per quartili della popolazione e corrispondente livello di Edufin

Distribuzione dei valori di utilizzo della digital finance (Per quartili della popolazione)		Edufin medio
I quartile	<= 54.17	51
II quartile	54.18 - 57.50	55
III quartile	57.51 - 65.28	59
IV quartile	65.29+	57

Sempre per indagare la diffusione dei servizi di finanza digitale è stato chiesto agli Italiani quale tra la banca tradizionale, la banca reti, una digital division e la banca challenger fosse il principale intermediario finanziario con cui si interfacciano. Dalla **figura 64** si osserva come solo il 10% degli italiani abbia come banca principale un intermediario digitale (challenger e digital division). Fa chiara eccezione la Generazione Z, per la quale la quota è quasi doppia. Circa ¾ degli italiani opera con banche



Il 20% degli italiani si informa online per investire autonomamente ma il consulente tradizionale rimane la scelta prevalente, soprattutto per le donne e le persone più mature

tradizionali e la quota cresce con l'età dei rispondenti. Interessante infine segnalare come circa ¼ degli italiani ad alto reddito e delle donne in coppia con reddito principale si interfaccia con banche reti. Proprio a queste ultime e alle banche challenger si rivolgono poi le persone con più elevati livelli di educazione finanziaria.

Continuando ad esaminare la dimestichezza con i servizi digitali, la **figura 65** riassume il ruolo giocato dai canali digitali nel processo di investimento. Ciò che emerge è che il ricorso a un consulente in carne ed ossa è ancora la modalità preferita dai più, in particolare dalle persone più mature e dalle donne, e tra queste dalle neo single. C'è poi una quota pari a circa il 20% che si informa e poi investe direttamente online. Tale dato medio nasconde però delle significative differenze di genere. Gli uomini che operano secondo tale modalità sono infatti ben oltre ¼. Guardando poi i dati di dettaglio si osserva che utilizza questo modus operandi anche ¼ dei giovani (Gen Z e Millennial), dei laureati e, sole tra le donne, dalle giovani indipendenti. C'è infine un'ulteriore quota pari al 20% che si informa online ma opera attraverso consulenti tradizionali. In questo gruppo non ci sono particolari differenze di genere, ma si segnala solo che anche in questo caso la percentuale sale a circa il 25% tra le generazioni più giovani (Gen Z e Millennial).

L'ultimo ambito di indagine riguarda la tipologia di strumenti di investimento acquistati più comunemente online e la **figura 66**, assieme alla tabella A.6.1 in appendice, riportano gli strumenti di investimento, mentre la **figura 67**, assieme alla tabella A.6.2 in appendice, informano circa le altre tipologie di servizi finanziari.

F.64

Banca principale suddivisa per principali caratteristiche sociodemografiche

Qual è la tua banca principale

		Banca consulenti tradizionale	Banca tradizionale	Challenger	Digital division
	Edufin	57	55	57	54
	Base	13,9%	76,4%	6,0%	3,8%
Genere	Maschio	14,8%	73,8%	7,2%	4,2%
	Femmina	12,7%	79,4%	4,7%	3,2%
	Altro	30,8%	61,5%	3,8%	3,8%
Generazione	Gen Z	17,1%	66,9%	9,1%	7,0%
	Millenial	16,7%	72,3%	6,6%	4,4%
	Gen X	14,1%	74,9%	6,6%	4,4%
	Baby Boomer	11,0%	83,0%	4,4%	1,6%
Reddito	Meno di 20.000	12,7%	76,8%	6,6%	3,9%
	Tra 20 e 40.000	13,3%	77,1%	5,2%	4,4%
	Tra 40 e 80.000	15,9%	74,8%	6,3%	3,0%
	Oltre 80.000	24,0%	66,3%	8,7%	1,0%
	Preferisco non rispondere	13,3%	77,6%	5,6%	3,4%

		Banca consulenti tradizionale	Banca tradizionale	Challenger	Digital division
Istruzione	Senza diploma	13,8%	77,3%	5,6%	3,3%
	Diploma	12,6%	77,4%	6,3%	3,8%
	Università o superiore	15,9%	74,5%	5,7%	3,9%
Cluster	1	11,5%	78,3%	5,2%	5,0%
	2	9,2%	82,5%	4,7%	3,6%
	3	17,1%	71,5%	7,5%	3,9%
	4	16,7%	73,0%	7,0%	3,3%
	5	15,8%	76,5%	4,9%	2,8%
Categoria donne	Giovani indipendenti	18,6%	71,2%	5,9%	4,2%
	Con reddito simile	13,5%	79,6%	4,7%	2,3%
	Con reddito principale	26,5%	67,6%	4,4%	1,5%
	Dipendenti dal partner	3,8%	90,1%	4,6%	1,5%
	Neo Single	8,4%	84,5%	4,0%	3,1%
	Altro	9,1%	78,9%	5,1%	6,9%

F.65

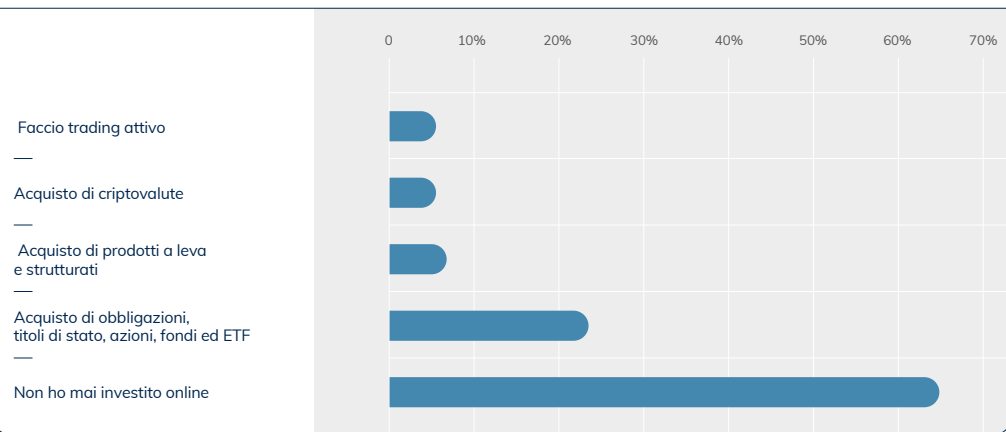
Per investire i miei risparmi mi rivolgo, o mi rivolgerei prevalentemente:

		referente bancario /consulente finanziario	faccio da sola/o: mi informo e poi investo su internet/ con la app	mi informo on line ma poi mi rivolgo al mio referente/ consulente
	Edufin	54	57	54
	Base	57,7%	21,9%	20,4%
Genere	Maschio	53,1%	26,6%	20,4%
	Femmina	62,9%	17,2%	19,8%
	Altro	38,9%	20,4%	40,7%
Generazione	Gen Z	49,2%	25,9%	24,9%
	Millenial	48,1%	25,2%	26,7%
	Gen X	56,9%	22,1%	21,0%
	Baby Boomer	66,1%	15,7%	16,2%
Reddito	Meno di 20.000	55,7%	22,4%	22,0%
	Tra 20 e 40.000	60,0%	19,6%	20,4%
	Tra 40 e 80.000	55,0%	27,4%	17,6%
	Oltre 80.000	50,9%	30,9%	18,2%
	Preferisco non rispondere	60,5%	18,4%	21,1%

		referente bancario /consulente finanziario	faccio da sola/o: mi informo e poi investo su internet/ con la app	mi informo on line ma poi mi rivolgo al mio referente/ consulente
Istruzione	Senza diploma	63,4%	16,4%	20,3%
	Diploma	58,4%	21,7%	19,9%
	Università o superiore	54,6%	24,1%	21,2%
Cluster	1	58,0%	20,0%	22,0%
	2	63,3%	16,2%	20,5%
	3	49,3%	28,1%	22,6%
	4	57,5%	24,8%	17,7%
	5	60,8%	19,7%	19,5%
Categoria donne	Giovani indipendenti	61,6%	23,3%	15,0%
	Con reddito simile	64,0%	15,8%	20,2%
	Con reddito principale	61,1%	18,8%	20,1%
	Dipendenti dal partner	63,9%	14,8%	21,3%
	Neo Single	70,8%	14,6%	14,6%
	Altro	55,9%	20,0%	24,2%

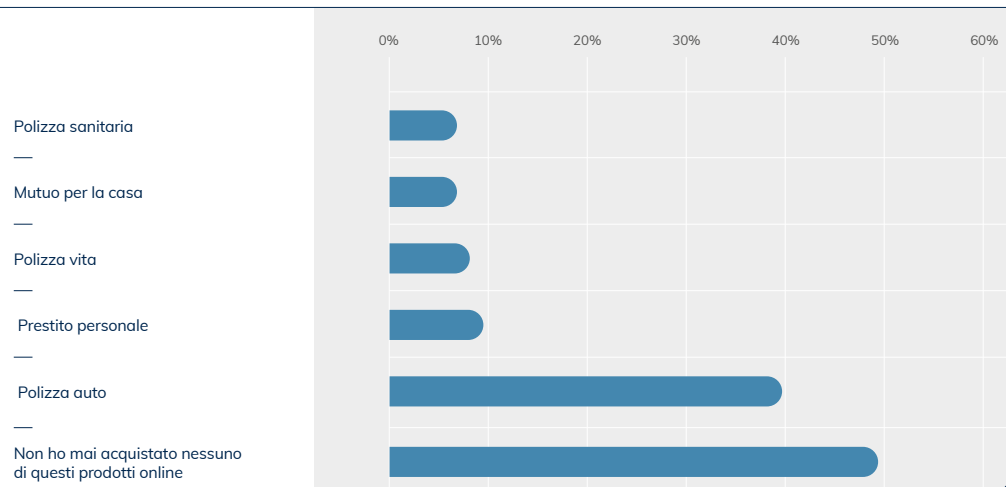
F.66 Tipologia di investimenti effettuati online

Quale tipo di investimento hai fatto online?



F.67 Tipologia di servizi finanziari acquistati online

Quali servizi finanziari hai acquistato online?



Oltre 2/3 degli italiani non ha mai investito online, percentuale che sale a circa $\frac{3}{4}$ tra le donne, tranne nelle coppie in cui la donna è il principale percettore di reddito

La prima evidenza che salta all'occhio è che oltre 2/3 degli italiani non ha mai effettuato investimenti online ed il dato sale a circa $\frac{3}{4}$ tra le donne. A proposito di queste ultime, le proporzioni variano in modo significativo tra le categorie e infatti va segnalato che tra le donne in coppia a reddito principale la quota di chi non ha mai operato online scende a circa il 50%. In generale, operano più comunemente online le persone con redditi ed istruzione più elevate e i Millennial. Tutti questi investono innanzitutto in strumenti base quali azioni e obbligazioni e in prodotti di risparmio gestito. Analizzando poi chi opera in strumenti più sofisticati o fa attivamente trading, si osserva una forte prevalenza di giovani (Gen Z e Millennial) che hanno percentuali quasi doppie rispetto alla popolazione. Su tali strumenti poi la differenza di genere a favore degli uomini è netta, ma anche qui fanno eccezione le donne in coppia che percepiscono il reddito principale in famiglia che superano la media maschile.

Per quanto attiene all'acquisto di servizi finanziari, la percentuale di chi non ha mai operato online scende a circa il 50% e le caratteristiche di chi ha più consuetudine ricalcano quelle di chi investe online (uomini, ma anche donne in coppia a reddito principale, redditi e istruzione alta). Anche in questo caso, i Millennial sono quelli con la maggiore consuetudine ad operare attraverso i canali digitali. Analizzando infine i prodotti, le polizze auto sono di gran lunga i prodotti più acquistati online.

Bibliografia

- Alliance for Financial Inclusion. (2021). Digital financial literacy. Retrieved from <https://www.afi-global.org/publications/digital-financial-literacy/>
- April, K., & Soomar, Z. (2013). Female breadwinners: Resultant feelings of guilt and shame. *Effective Executive*, 16(4), 32–47
- Barbosa, S., Coelho, S., & Branco, S. (2016). Deafness in family relationships: a study on the interactions between mother, child and maternal grandmother. *Journal of Education Culture and Society*, 7(2), 230–243
- Becker, G. S. (1974). A theory of social interactions. *Journal of Political Economy*, 82(6), 1063–1093.
- Becker, G. S. (1981). *A treatise on the family*. Cambridge, MA: Harvard University Press
- Bernasek, A., Shwiff, S. (2001). Gender, risk, and retirement. *Journal of Economic Issues*, 35(2), 345–356
- Bertocchi, G., Brunetti, M., Torricelli, C. (2014). Who holds the purse strings within the household? The determinants of intra-family decision making. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 101, 65–86
- Black, S. and P. Devereux (2011) 'Recent Developments in Intergenerational Mobility' in O. Ashenfelter and D. Card (eds) *Handbook of Labor Economics* 4B (Amsterdam: Elsevier, North-Holland), 1487–541
- Blakemore, J. E. O., Berenbaum, S. A., Liben, L. S. (2013). *Gender development*. (New York, NY: Psychology Press)
- Browning, M., Bourguignon, F., Chiappori, P., Lechene, V. (1994). Income and outcomes: A structural model of intrahousehold allocation. *Journal of Political Economy*, 102, 1067–1096
- Campaña, J.C., Giménez-Nadal, J.I., Molina, J.A. et al (2024) The shifters of intrahousehold decision-making in European countries. *Empirical Economics* 66, 1055–1101
- Carelock, H., Hinds, D., Lewis, S., Hoffman, D., & Lurtz, M. (2022). Female breadwinners, money and shame: How financial planners can help. *Journal of Financial Therapy*, 13(2), 61–77
- Chambers, R. G., Asarta, C. J., Farley-Ripple, E. N. (2019). Gender, parental characteristics, and financial knowledge of high school students: Evidence From multicountry data. *Journal of Financial Counseling & Planning*, 30(1), 97–109
- Chevalier A, Harmon C, O'Sullivan V, Walker I (2013) The impact of parental income and education on the schooling of their children. *IZA Journal of Labor Economics* 2(1), 1–22
- Clarke, M., Heaton, M., Israelsen, C., & Eggett, D. (2005). The acquisition of family financial roles and responsibilities. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 33(4), 321–340
- Consob (2024) Rapporto sulle scelte di investimento delle famiglie italiane
- Couprie, H. (2007). Time allocation within the family: Welfare implications of life in a couple. *Economic Journal*, 117, 287–305
- Deenanath, V., Danes, S. M., Jang, J. (2019). Purpose and unintentional family financial socialization, subjective financial knowledge, and financial behavior of high school students. *Journal of Financial Counseling & Planning*, 30(1), 83–96
- Doss, C. (1996). Testing among models of intrahousehold resource allocation. *World Development*, 24, 1597–1609
- Else-Quest, N. M., Shibley Hyde, J. (2018). *The psychology of women and gender: Half the human experience* (9th ed.). (Los Angeles, CA: Sage.)
- Friedberg, L. and Webb, A. (2006). Determinants and consequences of bargaining power in households. NBER Working Paper Series 12367, National Bureau of Economic research
- Erola J, Jalonen S, Lehti H (2016) Parental education, class, and income over the early life course and children's achievement. *Research in Social Stratification Mobility* 44, 33–43

- Filippini, M. Leippold, M., Wekhof, T., (2024) Sustainable finance literacy and the determinants of sustainable investing. *Journal of Banking & Finance*, 163
- Glick P, Sahn DE (2000) Schooling of girls and boys in a West African country: the effects of parental education, income, and household structure. *Economic Education Review* 19(1), 63–87
- Grinstein-Weiss, M., Spader, J. S., Yeo, Y. H., Key, C. C., Freeze, E. B. (2012). Loan performance among low income households. *Social Work Research*, 36(4), 257–270
- Gudmunson, C. G., Danes, S. M. (2011). Family financial socialization: Theory and critical review. *Journal of Family and Economic Issues*, 32(4), 644–667
- Gutsche, G.; Zwergel, B. (2020) Investment Barriers and Labeling Schemes for Socially Responsible Investments. *Schmalenbach Business Review* 2020, 72, 111–157
- Gutsche, G.; Nakai, M.; Arimura, T.H. (2021) Revisiting the determinants of individual sustainable investment—The case of Japan. *Journal of Behavioral Experimental Finance* 2021, 30
- Jhonson, B., Andriani, R., Noviana, I., Tamara, D. (2023). The influence of digital financial literacy on financial well-being through spending, saving, and investment behavior in Indonesia. *Journal of Business Studies and Managerial Review*, 6 (2), 157–168
- Jorgensen, B. L., Rappleyea, D. L., Schweichler, J. T., Fang, X., Moran, M. E. (2017). The financial behavior of emerging adults: A family financial socialization approach. *Journal of Family and Economic Issues*, 38(1), 57–69
- Jorgensen, B. L., Savla, J. (2010). Financial literacy of young adults: The importance of parental socialization. *Family Relations*. 59(4), 465–478
- Hibbert, J. R., Beutler, I. F., Martin, T. (2004). Financial prudence and next generation financial strain. *Journal of Financial Counseling and Planning*. 15(2), 51–59
- Himmelweit, S., Santos, C., Sevilla, A., and Sofer, C. (2013). Sharing of resources within the family and the economics of household decision making. *Journal of Marriage and Family*, 75, 625–639
- Isaia, E. Oggero, N. (2022), The potential use of robo-advisors among the young generation: evidence from Italy. *Finance Research Letter*, 48
- Kass-Hanna, J. Lyons, A.C., Liu, F. (2022) Building financial resilience through financial and digital literacy in South Asia and Sub-Saharan Africa. *Emerging Market Review*. 51
- Kim, J., Chatterjee, S. (2013). Childhood financial socialization and young adults' financial management. *Journal of Financial Counseling and Planning*. 24(1), 61–79
- Koskelainen, T., Kalmi, P., Scornavacca, E., Vartiainen, T. (2023), Financial literacy in the digital age—A research agenda. *Journal of Consumer Affairs*, 57 (1), 507–528
- Larsen Gibby, A. L., Pettit, L., Hill, E. J., Yorgason, J., Holmes, E. K. (2021). Implicit and explicit childhood financial socialization: Protective factors for marital financial disagreements. *Journal of Family and Economic Issues*. 42(2), 225–236
- LeBaron, A. B. (2019). The socialization of financial giving: A multigenerational exploration. *Journal of Family and Economic Issues*. 40(4), 633–646
- LeBaron-Black, A. B., Curran, M. A., Hill, E. J., Freeh, M. E., Toomey, R. B., Speirs, K. E. (2022). Parent Financial Socialization Scale: Development and Preliminary Validation
- Journal of Family Psychology. 36(6), 943–953
- LeBaron, A. B., Hill, E. J., Rosa, C. M., Marks, L. D. (2018a). Whats and hows of family financial socialization: Retrospective reports of Millennials and their parents and grandparents. *Family Relations*. 67(4), 497–509
- LeBaron, A. B., Hill, E. J., Rosa, C. M., Spencer, T. J., Marks, L. D., Powell, J. T. (2018b). I wish: Multi-generational regrets and reflections on teaching children about money. *Journal of Family and Economic Issues*. 39(2), 220–232
- Loibl, C., Hira, T. K. (2006). A workplace and gender-related perspective on financial planning information sources and knowledge outcomes. *Financial Services Review*. 15(1), 21–42
- Long, T.Q. Morgan, P.J., Yoshino, N. (2023), Financial literacy, behavioral traits, and ePayment adoption and usage in Japan. *Financial Innovation*. 9 (1), 1–30
- Lo Prete, A. (2022). Digital and financial literacy as determinants of digital payments and personal finance. *Economic Letters*. 213
- Lyons, A.C., Kass-Hanna J. (2021a) A methodological overview to defining and measuring "digital" financial literacy. *Financial Planning Review*. 4 (2), e1113

- Lyons, A.C., Kass-Hanna J. (2021b) The evolution of financial services in the digital age, J. Gable, S. Chatterjee (Eds.), *Handbook of Personal Finance*. (De Gruyter) 405-429
- Love, D. A. (2010). The effects of marital status and children on savings and portfolio choice. *The Review of Financial Studies*. 23(1), 385–432
- Lührmann, M., & Maurer, J. (2007). Who wears the trousers? A semiparametric analysis of decision power in couples (CeMMAP Working Paper No. CWP25/07)
- Lundberg, S., Startz, R., and Stillman, S. (2003). The retirement-consumption puzzle: a marital bargaining approach. *Journal of Public Economics*. 87, 1199–1218
- Mader, K., Schneebaum, A. (2013). The gendered nature of intra-household decision making in and across Europe (Department of Economics Working Paper No. 157). Vienna, Austria: Vienna University of Economics and Business
- Meisenbach, R. J. (2009). The female breadwinner: Phenomenological experience and gendered identity in Work/Family spaces. *Sex Roles*, 62(1–2), 2–19
- Mincer, J. 1974. Schooling, Experience, and Earnings. *Human Behavior & Social Institutions*. National Bureau of Economic Research, Inc., 261 Madison Ave., New York
- Morgan, P.J., Long, T.Q. (2019) Fintech and Financial Literacy in The Lao PDR, Asian Development Bank Institute, DBI Working Paper No. 933
- Morgan, P.J., Huang, B., Long, T.Q. (2019). The need to promote digital financial literacy for the digital age. In *Realizing education for all in the digital age*. T20 Report (pp. 40–46). <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/503706/adb-realizing-education-all-digital-age.pdf#page=56>
- Oliver Wyman (2020) – “Serving Women as financial services customers” - <https://www.oliverwyman.com/our-expertise/insights/2019/nov/women-as-financial-services-customers.html>
- Phillips, S.D.; Johnson, B. 2021 Inching to Impact: The Demand Side of Social Impact Investing. *Journal of Business Ethics*, 168, 615–629
- Pinto, M. B., Parente, D. H., Mansfield, P. M. (2005). Information learned from socialization agents: Its relationship to credit card use. *Family and Consumer Sciences Research Journal*. 33(4), 357–367
- Rahayu, R., Ali, S., Aulia, A., Hidayah R. (2022a) The current digital financial literacy and financial behavior in Indonesian millennial generation *Journal of Accounting Investment*, 23(1), 78-94
- Rahayu, R., Juita, V., Rahman, A., Fitriamiranti, S., Rafles, R. (2022b) The level of digital financial literacy and financial well-being of people in West Sumatra Indonesia. *Operations Management and Information System Studies*, 2(2), 66-76
- Ravikumar, T., Suresha, B., Prakash, N., Vazirani, K., Krishna, T.A (2022) Digital financial literacy among adults in India: measurement and validation. *Cogent Economics and Finance*, 10 (1)
- Rosa, C. M., Marks, L. D., LeBaron, A. B., Hill, E. J. (2018). Multigenerational modeling of money management. *Journal of Financial Therapy*, 9(2), 54–74
- Rossi, M., Sansone, D., van Soest, A., Torricelli, C. (2019) Household preferences for socially responsible investments. *Journal of Banking & Finance*, Elsevier, 105, 107-120
- Shim, S., Barber, B. L., Card, N. A., Xiao, J. J., Serido, J. (2010). Financial socialization of first-year college students. *Journal of Youth and Adolescence*, 39(12), 1457–1470
- Vermeulen, F. (2002). Collective household models: Principles and main results. *Journal of Economic Surveys*, 16:533–564
- Webley, P., & Nyhus, E. K. (2006). Parents' influence on children's future orientation and saving. *Journal of Economic Psychology*, 27(1), 140–164
- World bank (2022) COVID-19 Boosted the Adoption of Digital Financial Services, [rapporto https://www.worldbank.org/en/news/feature/2022/07/21/covid-19-boosted-the-adoption-of-digital-financial-services#:~:text=Globally%2C%20some%201.4%20billion%20adults,go%2C%20much%20more%20is%20needed](https://www.worldbank.org/en/news/feature/2022/07/21/covid-19-boosted-the-adoption-of-digital-financial-services#:~:text=Globally%2C%20some%201.4%20billion%20adults,go%2C%20much%20more%20is%20needed)
- Yoshino, N., Morgan, P.J., Long, T.Q. (2020), Financial Literacy and Fintech Adoption in Japan Asian Development Bank Institute, ADBI Working Paper No. 1095
- Zavolokina, L., Dolata, M., Schwabe G. (2017), *FinTech transformation: how IT-enabled innovations shape the financial sector* FinanceCom 2016: Enterprise Applications, Markets and Services in the Finance Industry, Springer International Publishing, pp. 75-88

Appendici

Distribuzione della popolazione suddivisa per principali caratteristiche socio-demografiche per livelli di Edufin Index

	Dati in percentuale	Edufin Index			Awareness		
		[0,40)	[40,60)	[60,100)	[0,40)	[40,60)	[60,100)
Area	Nord Ovest	9,1%	45,7%	45,2%	19,0%	36,6%	44,4%
	Nord Est	8,6%	44,1%	47,3%	19,6%	35,1%	45,3%
	Centro	12,8%	48,0%	39,3%	22,9%	34,1%	43,0%
	Sud e isole	15,7%	52,2%	32,1%	31,8%	32,1%	36,1%
Occupazione	Lavoratori autonomi	8,5%	43,1%	48,4%	22,8%	29,9%	47,4%
	Lavoratori dipendenti	8,0%	45,8%	46,1%	20,4%	35,7%	43,9%
	Casalingo/a	26,2%	55,6%	18,2%	40,4%	39,4%	20,2%
	Studente	22,1%	54,8%	23,1%	41,7%	29,6%	28,6%
	Pensionato	10,6%	47,1%	42,3%	17,8%	33,3%	48,9%
	Non occupati	27,2%	60,3%	12,6%	47,7%	31,8%	20,5%
Reddito	Altro	9,8%	61,0%	29,3%	26,8%	39,0%	34,1%
	Meno di 20.000	19,3%	58,0%	22,7%	35,7%	37,8%	26,4%
	Tra 20.000 e 40.000	8,1%	48,1%	43,8%	18,0%	36,0%	46,1%
	Tra 40.000 e 80.000	2,8%	32,2%	65,0%	9,8%	29,2%	61,0%
	Oltre 80.000	1,8%	26,4%	71,8%	4,5%	23,6%	71,8%
Famiglia	Preferisco non rispondere	18,2%	50,2%	31,6%	35,3%	31,6%	33,2%
	Famiglia con figli	11,4%	47,2%	41,5%	25,4%	32,5%	42,2%
	Famiglia monoparentale	13,3%	52,6%	34,1%	28,9%	37,6%	33,5%
	Single	14,6%	53,5%	31,9%	24,1%	35,4%	40,5%
	Coppia	9,8%	46,1%	44,1%	19,6%	37,0%	43,5%
Istruzione	Altro	25,5%	44,1%	30,4%	41,2%	27,5%	31,4%
	Senza diploma	24,3%	55,7%	20,0%	37,1%	38,6%	24,3%
	Diploma	11,9%	49,0%	39,1%	24,6%	35,2%	40,2%
	Università o superiore	7,3%	43,7%	49,0%	18,6%	31,4%	50,0%
Cluster	1.00	45,2%	53,7%	1,1%	55,5%	32,5%	12,0%
	2.00	5,4%	76,2%	18,3%	25,0%	43,2%	31,8%
	3.00	2,9%	71,3%	25,7%	29,1%	40,6%	30,2%
	4.00	0,0%	23,5%	76,5%	2,9%	26,6%	70,5%
	5.00	0,0%	6,2%	93,8%	1,8%	28,8%	69,4%

Behavioural			Risk Perception			Comportamento			Attitudine		
[0,40)	[40,60)	[60,100)	[0,40)	[40,60)	[60,100)	[0,40)	[40,60)	[60,100)	[0,40)	[40,60)	[60,100)
6,3%	44,0%	49,6%	30,3%	50,5%	19,2%	22,4%	11,6%	65,9%	5,2%	36,6%	58,3%
4,6%	44,7%	50,7%	30,1%	47,3%	22,7%	19,4%	11,0%	69,6%	3,1%	37,9%	59,0%
10,3%	46,1%	43,6%	29,8%	50,9%	19,3%	25,6%	12,3%	62,0%	5,2%	40,4%	54,4%
7,4%	57,4%	35,2%	33,8%	45,8%	20,4%	29,7%	17,9%	52,4%	3,9%	36,1%	60,0%
2,4%	45,5%	52,1%	31,7%	50,0%	18,3%	16,1%	10,6%	73,3%	4,5%	37,3%	58,2%
3,2%	44,5%	52,2%	32,1%	48,1%	19,8%	16,2%	13,3%	70,5%	3,3%	33,7%	62,9%
20,9%	54,3%	24,8%	24,2%	50,3%	25,5%	52,0%	10,3%	37,7%	4,6%	40,7%	54,6%
13,1%	58,3%	28,6%	29,6%	50,8%	19,6%	31,2%	23,1%	45,7%	5,5%	37,2%	57,3%
8,2%	52,1%	39,7%	33,6%	47,0%	19,3%	28,1%	14,4%	57,5%	5,6%	41,3%	53,1%
18,5%	60,3%	21,2%	28,5%	49,0%	22,5%	52,3%	16,6%	31,1%	4,0%	42,4%	53,6%
2,4%	61,0%	36,6%	19,5%	43,9%	36,6%	31,7%	14,6%	53,7%	9,8%	51,2%	39,0%
12,7%	60,7%	26,6%	29,5%	46,9%	23,6%	41,3%	16,9%	41,8%	5,0%	43,0%	52,1%
5,5%	46,9%	47,6%	33,6%	48,5%	18,0%	18,5%	14,3%	67,1%	4,2%	34,2%	61,6%
1,6%	33,2%	65,2%	33,9%	48,2%	17,9%	6,7%	8,1%	85,2%	4,7%	34,6%	60,6%
0,9%	30,0%	69,1%	37,3%	44,5%	18,2%	2,7%	9,1%	88,2%	5,5%	30,0%	64,5%
7,7%	52,5%	39,8%	26,0%	51,6%	22,5%	32,3%	13,3%	54,4%	3,2%	38,8%	58,1%
6,0%	46,6%	47,4%	31,8%	48,1%	20,1%	22,7%	13,6%	63,7%	3,2%	33,0%	63,8%
8,7%	48,6%	42,8%	30,6%	49,7%	19,7%	24,3%	12,7%	63,0%	5,8%	44,5%	49,7%
14,2%	54,3%	31,5%	27,4%	49,3%	23,3%	37,3%	14,4%	48,3%	9,0%	45,1%	45,9%
5,2%	48,4%	46,4%	33,0%	47,7%	19,3%	21,0%	13,5%	65,6%	4,0%	38,3%	57,8%
4,9%	69,6%	25,5%	28,4%	52,0%	19,6%	36,3%	16,7%	47,1%	1,0%	50,0%	49,0%
20,3%	53,1%	26,7%	26,7%	48,8%	24,5%	51,6%	11,3%	37,1%	5,3%	43,5%	51,2%
5,5%	53,1%	41,5%	32,4%	48,5%	19,0%	23,6%	15,7%	60,7%	4,6%	35,3%	60,0%
4,6%	41,6%	53,8%	31,5%	47,9%	20,6%	16,7%	11,7%	71,6%	3,6%	38,1%	58,2%
30,1%	67,5%	2,4%	18,6%	50,9%	30,5%	93,1%	6,9%	0,0%	7,6%	52,5%	39,9%
1,4%	79,2%	19,4%	50,8%	46,9%	2,3%	17,0%	40,9%	42,1%	0,1%	16,0%	83,8%
0,2%	56,3%	43,6%	7,8%	55,7%	36,6%	1,2%	19,1%	79,7%	12,4%	69,6%	18,0%
0,0%	26,7%	73,3%	60,0%	40,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	1,0%	28,5%	70,5%
0,0%	0,2%	99,8%	0,0%	52,1%	47,9%	0,0%	0,4%	99,6%	0,7%	17,1%	82,3%

Appendice A.3.1

Parere dei rispondenti sul valore aggiunto fornito da una consulente finanziaria donna

	Molto di più rispetto a un uomo	Di più rispetto a un uomo	Tanto quanto un uomo	Meno rispetto a un uomo	Molto meno rispetto a un uomo
Ha sensibilità nel comprendere i bisogni di una cliente donna					
Totale	7%	24%	66%	3%	1%
Uomini	5%	21%	69%	4%	1%
Donne	8%	26%	63%	2%	1%
Mette un tocco personale nella relazione e mostra maggiore empatia					
Totale	5%	21%	69%	3%	1%
Uomini	4%	20%	72%	3%	1%
Donne	7%	22%	67%	3%	1%
Mette attenzione ai bisogni dei clienti					
Totale	4%	13%	78%	3%	1%
Uomini	3%	13%	80%	3%	1%
Donne	6%	13%	77%	3%	1%
Tende a non esporre i clienti a rischi eccessivi					
Totale	4%	10%	81%	4%	1%
Uomini	3%	11%	81%	5%	1%
Donne	5%	10%	81%	3%	1%
È preparata sui temi finanziari					
Totale	4%	7%	84%	4%	1%
Uomini	3%	7%	84%	5%	1%
Donne	5%	6%	85%	3%	1%
Potrebbe favorire e sostenere le donne nel migliorare la propria consapevolezza e fiducia nelle questioni finanziarie					
Totale	6%	18%	72%	3%	1%
Uomini	4%	17%	75%	3%	1%
Donne	7%	20%	69%	3%	1%

Appendice A.3.2

Parere dei rispondenti sul valore aggiunto fornito da una consulente finanziaria donna secondo il genere dei clienti

	Consulente	Cliente Maschio		Cliente Femmina	
		Un uomo	Una donna	Un uomo	Una donna
Ha sensibilità nel comprendere i bisogni di una cliente donna	Molto di più rispetto a un uomo	5%	5%	8%	11%
	Di più rispetto a un uomo	22%	22%	21%	31%
	Tanto quanto un uomo	68%	69%	68%	54%
	Meno rispetto a un uomo	5%	2%	1%	3%
	Molto meno rispetto a un uomo	0%	2%	1%	1%
Mette un tocco personale nella relazione e mostra maggiore empatia	Molto di più rispetto a un uomo	4%	6%	5%	12%
	Di più rispetto a un uomo	18%	27%	19%	25%
	Tanto quanto un uomo	72%	64%	72%	57%
	Meno rispetto a un uomo	4%	2%	3%	4%
	Molto meno rispetto a un uomo	1%	2%	1%	1%
Mette attenzione ai bisogni dei clienti	Molto di più rispetto a un uomo	4%	3%	5%	9%
	Di più rispetto a un uomo	12%	18%	9%	21%
	Tanto quanto un uomo	80%	74%	83%	66%
	Meno rispetto a un uomo	4%	3%	2%	3%
	Molto meno rispetto a un uomo	1%	2%	1%	1%
Tende a non esporre i clienti a rischi eccessivi	Molto di più rispetto a un uomo	4%	4%	4%	8%
	Di più rispetto a un uomo	10%	14%	7%	15%
	Tanto quanto un uomo	81%	75%	86%	71%
	Meno rispetto a un uomo	5%	5%	3%	4%
	Molto meno rispetto a un uomo	0%	2%	1%	2%
Potrebbe favorire e sostenere le donne nel migliorare la propria consapevolezza e fiducia nelle questioni finanziarie	Molto di più rispetto a un uomo	5%	5%	7%	10%
	Di più rispetto a un uomo	17%	17%	16%	25%
	Tanto quanto un uomo	74%	73%	74%	61%
	Meno rispetto a un uomo	3%	3%	2%	4%
	Molto meno rispetto a un uomo	1%	3%	2%	1%
È preparata sui temi finanziari	Molto di più rispetto a un uomo	4%	3%	4%	8%
	Di più rispetto a un uomo	7%	11%	5%	11%
	Tanto quanto un uomo	83%	81%	88%	76%
	Meno rispetto a un uomo	5%	3%	2%	4%
	Molto meno rispetto a un uomo	0%	2%	1%	1%

Appendice A.3.3

Mappatura della sovra-sottorappresentazione dei diversi criteri socio-demografici rispetto alla distribuzione del campione dei segmenti della popolazione

		Single					
		Giovani indipendenti		Neo Single		Altri (giovani che vivono in famiglia etc)	
		Donne	Uomini	Donne	Uomini	Donne	Uomini
Fascia d'età	Totale parziale	100%	100%	100%	100%	100%	100%
	18-24	170%	208%	00%	10%	379%	364%
	25-34	77%	124%	06%	13%	222%	224%
	35-44	110%	112%	19%	21%	77%	127%
	45-64	100%	125%	77%	109%	60%	57%
	65+	82%	23%	249%	192%	20%	16%
Area	Totale parziale	100%	100%	100%	100%	100%	100%
	Nord Ovest	102%	112%	126%	111%	94%	83%
	Nord Est	126%	99%	109%	141%	72%	82%
	Centro	139%	130%	103%	89%	90%	113%
	Sud e isole	63%	70%	74%	72%	125%	118%
	Totale parziale	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Occupazione	Lavoratori autonomi	94%	111%	17%	87%	102%	103%
	Lavoratori dipendenti	117%	116%	51%	66%	109%	97%
	Casalingo/a	94%	510%	48%	00%	37%	104%
	Studente	24%	93%	00%	16%	448%	432%
	Pensionato	87%	33%	283%	192%	16%	13%
	Non occupati	158%	106%	89%	41%	157%	315%
	Altro	68%	190%	209%	127%	108%	138%
	Totale parziale	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Reddito	Meno di 20.000	138%	182%	144%	124%	106%	161%
	Tra 20.000 e 40.000	105%	80%	95%	110%	88%	76%
	Tra 40.000 e 80.000	67%	44%	55%	71%	64%	64%
	Oltre 80.000	25%	53%	00%	71%	50%	60%
	Preferisco non rispondere	54%	119%	70%	83%	137%	132%
	Totale parziale	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Istruzione	Senza diploma	113%	135%	181%	90%	47%	72%
	Diploma	86%	96%	100%	118%	98%	100%
	Università o superiore	115%	94%	64%	78%	125%	110%
	Totale parziale	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Di molto inferiore rispetto al campione Di molto superiore rispetto al campione

In coppia					
Con reddito simile		Con reddito principale		Dipendente dal partner	
Donne	Uomini	Donne	Uomini	Donne	Uomini
100%	100%	100%	100%	100%	100%
22%	19%	37%	2%	13%	154%
101%	92%	108%	50%	9%	48%
134%	115%	140%	86%	90%	116%
112%	114%	101%	105%	165%	98%
90%	99%	95%	149%	88%	102%
100%	100%	100%	100%	100%	100%
97%	106%	76%	100%	102%	83%
117%	100%	96%	104%	56%	30%
104%	100%	103%	86%	67%	116%
90%	95%	119%	106%	141%	148%
100%	100%	100%	100%	100%	100%
133%	124%	184%	80%	20%	93%
128%	108%	132%	101%	3%	13%
59%	77%	21%	14%	543%	536%
19%	17%	21%	00%	19%	0%
99%	100%	90%	148%	8%	83%
41%	43%	82%	4%	211%	1.213%
67%	102%	59%	51%	107%	0%
100%	100%	100%	100%	100%	100%
72%	68%	69%	62%	129%	154%
102%	100%	117%	118%	107%	75%
135%	132%	210%	119%	27%	28%
191%	108%	110%	137%	40%	0%
113%	104%	64%	74%	89%	221%
100%	100%	100%	100%	100%	100%
80%	96%	44%	106%	198%	289%
99%	95%	91%	101%	123%	115%
109%	108%	137%	97%	23%	16%

Appendice A.3.4

Grado di coinvolgimento e di equilibrio nelle decisioni finanziarie di uomini e donne in coppia

	Donne			Uomini		
	Con reddito simile	Con reddito principale	Dipendenti dal partner	Con reddito simile	Con reddito principale	Dipendenti dal partner
Quanto sei coinvolto/a nelle decisioni finanziarie all'interno della tua famiglia?						
Completamente coinvolto/a	74,0%	76,0%	66,3%	79,8%	89,3%	60,0%
Parzialmente coinvolto/a	21,0%	21,4%	29,0%	18,4%	9,0%	26,7%
Poco coinvolto/a	4,0%	0,6%	3,0%	1,5%	1,6%	13,3%
Non coinvolto/a affatto	1,0%	1,9%	1,8%	0,2%	0,2%	0,0%
Ritieni che ci sia un equilibrio nella distribuzione del potere decisionale finanziario all'interno della tua relazione di coppia?						
Sì, sempre	63,7%	59,7%	62,1%	57,9%	56,7%	46,7%
spesso	29,0%	31,8%	29,6%	34,9%	34,1%	33,3%
raramente	6,4%	7,1%	7,1%	5,5%	7,0%	20,0%
No, mai	0,9%	1,3%	1,2%	1,8%	2,2%	0,0%

Appendice A.3.5

Gestione del reddito e delle spese di famiglia suddiviso per genere e per categoria dei rispondenti

Come organizzate tu e il tuo coniuge/partner il reddito che uno o entrambi ricevete?				
Donne in coppia				
	Con reddito simile	Con reddito principale	Dipendenti dal partner	Totale
Gestisco tutti i soldi e do al/alla mio/a coniuge/partner la sua quota	10,1%	30,5%	20,7%	15,3%
Il/la mio/a coniuge/partner gestisce tutti i soldi e mi dà la mia quota	6,0%	11,7%	17,2%	9,4%
Mettiamo insieme tutti i soldi e ognuno prende quello che gli serve	48,5%	34,4%	51,5%	46,2%
Mettiamo insieme parte dei soldi e il resto lo teniamo separato	13,7%	8,4%	4,7%	11,5%
Teniamo separati i nostri soldi	21,7%	14,9%	5,9%	17,7%
Uomini in coppia				
	Con reddito simile	Con reddito principale	Dipendenti dal partner	Totale
Gestisco tutti i soldi e do al/alla mio/a coniuge/partner la sua quota	9,6%	24,5%	13,3%	18,2%
Il/la mio/a coniuge/partner gestisce tutti i soldi e mi dà la mia quota	10,5%	5,4%	13,3%	8,0%
Mettiamo insieme tutti i soldi e ognuno prende quello che gli serve	50,7%	48,5%	53,3%	49,2%
Mettiamo insieme parte dei soldi e il resto lo teniamo separato	11,2%	8,1%	6,7%	9,2%
Teniamo separati i nostri soldi	18,0%	13,6%	13,3%	15,5%

Come gestite le spese mensili che avete insieme (ad esempio, affitto, cibo, ecc.)?				
Donne in coppia				
	Con reddito simile	Con reddito principale	Dipendenti dal partner	Totale
Pago tutto da solo/a	4,9%	22,7%	7,7%	8,1%
Il mio partner paga tutto da solo/a	4,5%	8,4%	49,7%	13,0%
Paghiamo entrambi una quota approssimativamente uguale	37,9%	34,4%	16,0%	33,7%
Paghiamo entrambi in base ai nostri redditi personali	16,2%	8,4%	3,6%	13,2%
Entrambi paghiamo alcune di esse, ma non c'è una regola fissa	36,5%	26,0%	23,1%	32,0%
Uomini in coppia				
	Con reddito simile	Con reddito principale	Dipendenti dal partner	Totale
Pago tutto da solo/a	7,7%	39,8%	13,3%	26,1%
Il mio partner paga tutto da solo/a	3,5%	2,4%	26,7%	3,4%
Paghiamo entrambi una quota approssimativamente uguale	46,1%	21,8%	40,0%	32,7%
Paghiamo entrambi in base ai nostri redditi personali	14,5%	11,4%	0,0%	12,6%
Entrambi paghiamo alcune di esse, ma non c'è una regola fissa	28,3%	24,6%	20,0%	25,2%

Appendice A.3.6

Spartizione dei compiti di cura domestica e dei figli suddivisa per genere e per categoria dei rispondenti

In famiglia chi si occupa maggiormente del lavoro domestico tu o il/la tuo/tua coniuge/partner?				
Donne in coppia				
	Con reddito simile	Con reddito principale	Dipendenti dal partner	Totale
Sicuramente io	39,1%	39,0%	68,0%	44,0%
Prevalentemente io	33,6%	30,5%	19,5%	30,5%
In egual misura	25,1%	27,9%	10,7%	23,0%
Prevalentemente il/la coniuge /partner	1,8%	2,6%	1,2%	2,3%
Sicuramente il/la coniuge /partner	0,3%	0,0%	0,6%	0,3%
Uomini in coppia				
	Con reddito simile	Con reddito principale	Dipendenti dal partner	Totale
Sicuramente io	6,1%	7,7%	26,7%	7,4%
Prevalentemente io	9,2%	7,0%	13,3%	8,5%
In egual misura	46,3%	22,7%	26,7%	32,8%
Prevalentemente il/la coniuge /partner	32,2%	48,5%	20,0%	40,7%
Sicuramente il/la coniuge /partner	6,1%	14,1%	13,3%	10,6%
In famiglia, chi ha dedicato più tempo alle attività e alle decisioni relative ai figli (ad esempio istruzione, salute, attività extra-scolastiche)?				
Donne in coppia				
	Con reddito simile	Con reddito principale	Dipendenti dal partner	Totale
Sicuramente io	23,5%	32,5%	35,5%	27,2%
Prevalentemente io	26,0%	27,3%	22,5%	25,7%
In egual misura	30,4%	22,1%	28,4%	28,4%
Prevalentemente il/la coniuge /partner	1,2%	1,9%	1,2%	1,3%
Sicuramente il/la coniuge /partner	0,1%	0,6%	0,6%	0,3%
Non ho/abbiamo figli	18,8%	15,6%	11,8%	17,0%
Uomini in coppia				
	Con reddito simile	Con reddito principale	Dipendenti dal partner	Totale
Sicuramente io	3,9%	6,3%	20,0%	5,6%
Prevalentemente io	9,2%	8,8%	0,0%	8,8%
In egual misura	54,4%	45,0%	46,7%	49,0%
Prevalentemente il/la coniuge /partner	14,3%	18,8%	6,7%	16,7%
Sicuramente il/la coniuge /partner	4,8%	8,2%	0,0%	6,6%
Non ho/abbiamo figli	13,4%	12,8%	26,7%	13,3%

Appendice A.4.1

Livello di scolarità dei genitori suddiviso per scolarità dei figli

	Distribuzione del campione per scolarità dei genitori				
	Entrambi laureati	Laurea padre	Laurea madre	Diploma (almeno uno)	Nessun diploma
NEET senza diploma	0,0%	0,0%	3,6%	62,5%	33,9%
Diplomati/ndi	2,5%	4,5%	7,5%	59,3%	26,1%
Laureati/ndi	12,7%	12,5%	9,9%	49,4%	15,4%
Total	9,3%	9,6%	8,9%	52,9%	19,4%

Appendice A.4.2

Gruppo disciplinare del percorso universitario dei rispondenti suddiviso per percorso universitario dei genitori

		Stesso percorso del padre	Stesso percorso della madre	Stesso percorso di almeno uno dei genitori
Percorso universitario	Matematica, fisica, chimica, biologia, scienze, farmacia	5,6%	9,1%	3,8%
	Scienze agrarie e veterinaria	2,8%	0,0%	1,9%
	Medicina e odontoiatria e altre professioni sanitarie	2,8%	9,1%	5,8%
	Ingegneria	33,3%	9,1%	26,9%
	Architettura e urbanistica	5,6%	0,0%	3,8%
	Economia e statistica	16,7%	18,2%	17,3%
	Scienze politiche, sociologia	5,6%	4,5%	5,8%
	Giurisprudenza	8,3%	9,1%	7,7%
	Lettere, filosofia, lingue, pedagogia, psicologia	8,3%	22,7%	11,5%
	Altro	11,1%	18,2%	15,4%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%
Genere	Maschio	50,0%	59,1%	53,8%
	Femmina	44,4%	40,9%	42,3%

Appendice A.4.3

Rilevanza dei diversi fattori sul percorso di studio suddivisa per genere e area geografica

		I consigli dei tuoi genitori					
		Per niente	Poco	In parte	Abbastanza	Molto	Media
Genere	Totale	15,30%	26,70%	32,80%	19,40%	5,80%	2,74
	Maschio	14,60%	23,40%	34,80%	20,60%	6,60%	2,81
Area	Femmina	16,60%	29,40%	30,80%	17,80%	5,30%	2,66
	Nord Ovest	11,90%	29,90%	33,30%	21,40%	3,50%	2,75
	Nord Est	11,20%	30,60%	35,10%	15,70%	7,50%	2,78
	Centro	23,30%	22,10%	36,00%	13,40%	5,20%	2,55
	Sud e isole	14,70%	25,50%	29,40%	23,40%	7,00%	2,83
		Il percorso scolastico/professionale dei tuoi genitori					
		Per niente	Poco	In parte	Abbastanza	Molto	Media
Genere	Totale	40,20%	21,70%	20,60%	12,20%	5,30%	2,21
	Maschio	36,10%	22,50%	22,50%	12,00%	7,00%	2,32
Area	Femmina	47,20%	20,70%	17,10%	11,30%	3,60%	2,03
	Nord Ovest	42,80%	23,40%	21,40%	9,50%	3,00%	2,07
	Nord Est	44,80%	26,90%	11,90%	12,70%	3,70%	2,04
	Centro	38,40%	20,90%	27,90%	8,10%	4,70%	2,20
	Sud e isole	37,40%	18,50%	19,60%	16,40%	8,00%	2,39
		Le scelte di amici e conoscenti					
		Per niente	Poco	In parte	Abbastanza	Molto	Media
Genere	Totale	32,00%	26,20%	24,30%	13,50%	3,90%	2,31
	Maschio	22,80%	28,80%	26,60%	17,70%	4,10%	2,52
Area	Femmina	42,70%	23,40%	21,40%	10,10%	2,40%	2,06
	Nord Ovest	37,30%	26,90%	21,40%	10,00%	4,50%	2,18
	Nord Est	30,60%	21,60%	27,60%	17,90%	2,20%	2,39
	Centro	30,20%	33,10%	25,60%	6,40%	4,70%	2,22
	Sud e isole	30,10%	23,80%	24,10%	18,20%	3,80%	2,42

		Gli obiettivi lavorativi che ti sei dato/a					
		Per niente	Poco	In parte	Abbastanza	Molto	Media
Genere	Totale	5,80%	12,90%	29,00%	32,00%	20,30%	3,48
	Maschio	3,80%	12,00%	30,10%	31,30%	22,80%	3,57
	Femmina	6,50%	14,20%	26,50%	33,50%	19,30%	3,45
Area	Nord Ovest	4,50%	13,40%	30,80%	36,30%	14,90%	3,43
	Nord Est	3,70%	9,70%	26,10%	38,80%	21,60%	3,65
	Centro	8,10%	19,80%	33,70%	20,90%	17,40%	3,19
	Sud e isole	6,30%	9,80%	26,20%	32,50%	25,20%	3,61
		I tuoi interessi e le tue inclinazioni					
		Per niente	Poco	In parte	Abbastanza	Molto	Media
Genere	Totale	4,50%	9,70%	21,30%	35,20%	29,30%	3,75
	Maschio	3,50%	7,00%	21,50%	39,90%	28,20%	3,83
	Femmina	5,10%	9,60%	19,50%	33,50%	32,30%	3,78
Area	Nord Ovest	2,50%	8,00%	17,90%	39,30%	32,30%	3,91
	Nord Est	3,00%	9,00%	19,40%	36,60%	32,10%	3,86
	Centro	9,30%	16,30%	24,40%	28,50%	21,50%	3,37
	Sud e isole	3,80%	7,30%	22,70%	35,70%	30,40%	3,81

Appendice A.5.1

Ostacoli ad investire in finanza sostenibile suddivisi per principali segmenti socio-demografici

		Temo di dover aspettare troppo prima di ottenere un rendimento soddisfacente	Penso che questi investimenti siano troppo costosi	Temo di ottenere risultati inferiori a equivalenti investimenti tradizionali
Genere	Totale	9%	10%	12%
	Maschio	10%	8%	14%
	Femmina	7%	11%	9%
Fascia d'età	18-24	12%	12%	16%
	25-34	15%	13%	11%
	35-44	11%	12%	12%
	45-64	9%	9%	10%
	65+	5%	8%	12%
Istruz.	Senza diploma	6%	9%	8%
	Diploma	8%	10%	11%
	Università o superiore	11%	10%	14%
Cluster	1	5%	12%	6%
	2	8%	9%	8%
	3	10%	10%	11%
	4	13%	8%	18%
	5	9%	9%	20%

Temo di perdere il capitale investito	Non credo che questi investimenti abbiano positivi effetti ambientali e/o sociali o di buon governo	Non mi fido: la loro offerta è solo una questione di immagine/marketing	Non ho ricevuto una proposta su tali prodotti	Ho capitali limitati da investire
14%	17%	17%	24%	32%
14%	19%	20%	24%	32%
14%	14%	15%	24%	32%
18%	22%	14%	21%	26%
19%	20%	15%	27%	29%
16%	19%	24%	25%	24%
13%	14%	17%	25%	33%
12%	16%	16%	22%	37%
19%	18%	18%	18%	27%
15%	16%	16%	24%	35%
11%	17%	20%	27%	29%
15%	13%	16%	15%	34%
17%	13%	13%	25%	38%
14%	20%	22%	23%	27%
10%	17%	18%	31%	28%
12%	22%	20%	30%	29%

Appendice A.5.2

Supporti utili per investire in finanza sostenibile suddivisi per principali segmenti socio-demografici

		Brochure e documenti illustrativi	Non mi interessa nessun supporto	Un indicatore sintetico (rating) o un marchio di qualità (ecolabel) che certifichi l'investimento
Genere	Totale	9,1%	12,5%	13,1%
	Maschio	9,4%	12,2%	14,6%
	Femmina	8,6%	12,9%	11,4%
Fascia d'età	18-24	9,4%	4,5%	21,5%
	25-34	10,8%	5,0%	15,8%
	35-44	9,8%	9,7%	17,0%
	45-64	10,5%	11,1%	12,1%
	65+	6,2%	21,5%	8,7%
Istruz.	Senza diploma	9,2%	21,5%	7,9%
	Diploma	8,6%	13,3%	12,2%
	Università o superiore	10,0%	7,9%	16,4%
Cluster	1	7,1%	26,2%	5,5%
	2	7,5%	10,1%	11,0%
	3	11,9%	11,2%	13,0%
	4	9,8%	5,9%	18,3%
	5	10,2%	7,1%	20,0%

Non saprei	Una informazione più dettagliata e comprensibile rispetto agli effetti ambientali/sociali e di bu	Una certificazione affidabile (che conferma che l'investimento sia realmente sostenibile)	Il confronto in termini di rendimento-rischio e costi rispetto ad altri tipi di investimenti simili	Una chiara spiegazione del perché il prodotto è responsabile
14,4%	20,7%	26,5%	27,2%	28,2%
13,1%	21,5%	25,2%	29,2%	28,5%
16,0%	20,0%	27,5%	25,5%	28,5%
11,1%	24,0%	28,8%	27,4%	25,0%
12,1%	23,3%	30,9%	29,3%	28,8%
12,4%	23,0%	27,0%	30,3%	27,0%
14,9%	20,0%	26,3%	27,2%	30,5%
16,8%	18,2%	23,9%	24,8%	26,6%
20,5%	13,0%	22,2%	16,4%	20,3%
14,7%	21,5%	26,2%	26,8%	29,2%
11,7%	22,3%	28,6%	32,1%	29,8%
24,7%	13,0%	19,0%	15,0%	18,8%
16,2%	23,2%	28,4%	27,7%	29,6%
11,2%	20,9%	23,3%	28,1%	27,1%
8,2%	24,3%	32,8%	34,3%	33,9%
10,0%	22,6%	29,0%	33,3%	33,0%

Appendice A.5. 3

Motivazioni per investire sostenibile suddivise per principali segmenti socio-demografici

		Il consiglio di una persona di cui mi fido (partner, familiari, amici, colleghi)	La vicinanza ai miei valori/ideali	Un minor rischio rispetto ad investimenti tradizionali comparabili
Genere	Totale	15,1%	20,0%	23,0%
	Maschio	13,1%	19,7%	23,8%
	Femmina	16,8%	20,7%	22,3%
Fascia d'età	18-24	15,3%	21,2%	22,2%
	25-34	16,9%	23,8%	28,1%
	35-44	16,8%	20,5%	21,4%
	45-64	13,6%	19,9%	23,3%
	65+	15,3%	17,8%	21,4%
Istruz.	Senza diploma	19,4%	17,1%	20,5%
	Diploma	14,6%	18,9%	24,3%
	Università o superiore	14,2%	22,7%	22,1%
Cluster	1	18,5%	16,9%	19,9%
	2	16,0%	21,1%	23,8%
	3	16,0%	20,0%	20,5%
	4	12,5%	21,5%	25,5%
	5	11,5%	20,8%	26,2%

Il consiglio del mio consulente/delle mie banca	Un rendimento più elevato rispetto ad investimenti tradizionali comparabili	Commissioni e costi più bassi/ incentivi fiscali	L'impatto positivo su ambiente/società
24,0%	24,2%	26,0%	29,6%
23,3%	26,3%	28,2%	30,0%
24,7%	22,1%	24,0%	29,7%
21,5%	25,3%	24,3%	34,7%
22,0%	27,0%	25,9%	33,6%
21,8%	29,7%	24,7%	29,9%
23,0%	25,8%	28,1%	30,0%
28,2%	17,7%	24,6%	25,8%
26,0%	18,3%	24,1%	22,2%
24,4%	22,8%	27,0%	28,5%
22,7%	28,5%	25,3%	34,2%
20,8%	17,1%	18,8%	22,0%
25,0%	27,6%	23,2%	27,9%
20,3%	23,6%	26,8%	25,7%
28,6%	27,2%	30,9%	36,6%
24,6%	26,4%	32,8%	38,1%

Appendice A.6.1

Tipologia di investimenti effettuati online suddivisi per principali caratteristiche socio-demografiche

		Acquisto di ob- bligazioni, titoli di stato, azioni, fondi ed ETF	Acquisto di prodotti a leva e strutturati	Acquisto di criptovalute	Faccio trading attivo	Non ho mai investito online
Genere	Totale	23,9%	6,1%	5,9%	5,4%	64,9%
	Maschio	29,4%	7,4%	8,0%	7,7%	56,9%
	Femmina	18,2%	4,6%	3,5%	2,7%	74,2%
	Altro	31,5%	11,1%	18,5%	16,7%	24,1%
Fascia d'età	18-24	19,1%	7,6%	12,5%	6,3%	63,2%
	25-34	27,5%	11,9%	12,4%	7,3%	51,9%
	35-44	22,4%	10,6%	9,5%	6,8%	58,9%
	45-64	25,9%	5,3%	4,7%	5,2%	64,6%
	65+	21,8%	1,8%	0,9%	3,8%	74,7%
Area	Nord Ovest	30,1%	4,6%	5,4%	4,5%	60,9%
	Nord Est	23,7%	6,8%	5,5%	7,3%	64,1%
	Centro	22,5%	6,4%	7,0%	5,9%	64,9%
	Sud e isole	19,7%	6,8%	6,0%	4,7%	68,7%
	Altro	26,8%	4,9%	17,1%	9,8%	51,2%
Occupazione	Lavoratori autonomi	26,5%	11,6%	9,5%	8,2%	55,3%
	Lavoratori dipendenti	28,5%	7,7%	7,3%	5,9%	58,1%
	Casalingo/a	9,3%	2,6%	2,3%	2,3%	84,8%
	Studente	19,1%	9,0%	11,1%	6,0%	63,3%
	Pensionato	23,2%	2,1%	1,6%	4,4%	72,3%
	Non occupati	9,3%	2,6%	6,6%	2,6%	80,8%
	Altro	26,8%	4,9%	17,1%	9,8%	51,2%
	Altro	26,8%	4,9%	17,1%	9,8%	51,2%
Reddito	Meno di 20.000	13,5%	6,9%	6,6%	3,0%	74,3%
	Tra 20.000 e 40.000	25,0%	5,2%	5,7%	6,0%	64,0%
	Tra 40.000 e 80.000	42,7%	7,2%	4,9%	7,7%	46,9%
	Oltre 80.000	40,0%	13,6%	14,5%	13,6%	40,9%
	Preferisco non rispondere	17,9%	4,0%	4,6%	4,4%	72,8%

		Acquisto di ob- bligazioni, titoli di stato, azioni, fondi ed ETF	Acquisto di prodotti a leva e strutturati	Acquisto di criptovalute	Faccio trading attivo	Non ho mai investito online
Famiglia	Famiglia con figli	25,6%	8,1%	7,1%	5,9%	60,5%
	Famiglia monoparentale	25,4%	5,8%	5,2%	5,8%	59,0%
	Single	17,5%	4,3%	4,9%	4,5%	74,3%
	Coppia	24,3%	3,7%	4,3%	5,1%	67,9%
	Altro	21,6%	5,9%	9,8%	2,9%	70,6%
Istruzione	Senza diploma	12,4%	3,6%	4,3%	2,8%	80,2%
	Diploma	22,4%	5,1%	5,9%	4,8%	67,3%
	Università o superiore	30,4%	8,6%	6,6%	7,1%	55,6%
Cluster	1	2,6%	1,8%	2,0%	0,5%	93,5%
	2	11,0%	4,5%	3,5%	2,7%	80,3%
	3	28,1%	7,9%	7,9%	5,0%	56,0%
	4	44,9%	9,1%	9,0%	10,4%	39,8%
	5	35,5%	8,0%	8,0%	9,1%	51,0%
Classificazione donne	Giovani indipendenti	15,8%	3,8%	2,3%	2,3%	80,5%
	Con reddito simile	21,9%	5,1%	2,4%	2,5%	70,4%
	Con reddito principale	29,9%	12,3%	11,0%	7,1%	51,9%
	Dipendenti. Dal partner	4,1%	0,6%	1,8%	1,2%	94,1%
	Neo single	11,9%	1,2%	0,8%	1,5%	85,0%
	Altro	18,2%	5,4%	5,7%	3,0%	71,0%

Appendice A.6.2

Tipologia di servizi finanziari acquistati online suddivisi per principali caratteristiche socio-demografiche

	Mutuo per la casa	Prestito personale	Polizza auto	Polizza vita	Polizza sanitaria	Non ho mai acquistato nessuno di questi prodotti online	
	Totale	7,9%	9,2%	39,8%	8,8%	7,8%	49,4%
Genere	Maschio	9,6%	12,8%	48,7%	10,8%	9,6%	41,2%
	Femmina	5,8%	5,4%	31,6%	6,6%	5,7%	58,6%
	Altro	20,4%	14,8%	14,8%	14,8%	18,5%	20,4%
Fascia d'età	18-24	5,2%	9,0%	22,9%	7,6%	9,0%	60,1%
	25-34	10,8%	11,0%	36,2%	11,7%	10,8%	45,3%
	35-44	13,3%	10,6%	44,6%	11,8%	12,0%	37,5%
	45-64	7,5%	10,1%	46,3%	9,0%	7,1%	45,3%
Area	65+	5,1%	6,4%	35,3%	5,9%	4,9%	59,9%
	Nord Ovest	8,4%	8,0%	40,4%	8,2%	8,0%	50,3%
	Nord Est	8,1%	10,8%	41,6%	9,5%	8,1%	47,7%
	Centro	9,7%	10,2%	44,7%	8,9%	8,5%	44,3%
Occupazione	Sud e isole	6,3%	8,6%	35,2%	8,8%	7,1%	52,9%
	Lavoratori autonomi	9,5%	10,3%	41,3%	11,6%	13,0%	43,4%
	Lavoratori dipendenti	10,3%	11,4%	47,8%	11,2%	8,7%	39,8%
	Casalingo/a	3,3%	3,0%	23,8%	5,6%	7,0%	67,2%
Reddito	Studente	5,5%	7,0%	20,6%	5,5%	9,0%	63,8%
	Pensionato	6,0%	8,2%	37,3%	6,1%	4,6%	57,4%
	Non occupati	3,3%	4,6%	23,8%	2,6%	5,3%	65,6%
	Altro	7,3%	7,3%	46,3%	9,8%	7,3%	36,6%
	Meno di 20.000	6,0%	8,5%	35,4%	6,5%	4,9%	53,1%
	Tra 20.000 e 40.000	9,6%	11,6%	41,5%	8,9%	7,5%	46,1%
	Tra 40.000 e 80.000	10,4%	10,9%	49,6%	14,1%	13,9%	40,2%
	Oltre 80.000	10,9%	10,9%	52,7%	18,2%	19,1%	33,6%
	Preferisco non rispondere	4,6%	3,0%	31,4%	5,4%	5,6%	62,5%

		Mutuo per la casa	Prestito personale	Polizza auto	Polizza vita	Polizza sanitaria	Non ho mai acquistato nessuno di questi prodotti online
Famiglia	Famiglia con figli	8,7%	9,4%	41,7%	10,0%	8,6%	46,5%
	Famiglia monoparentale	9,2%	12,1%	40,5%	11,6%	11,6%	38,2%
	Single	6,3%	8,8%	36,8%	5,8%	4,7%	55,4%
	Coppia	7,2%	8,4%	39,1%	7,6%	7,4%	52,2%
	Altro	6,9%	9,8%	27,5%	9,8%	8,8%	59,8%
Istruzione	Senza diploma	4,5%	7,5%	30,1%	4,5%	4,3%	60,6%
	Diploma	6,7%	9,6%	41,1%	7,6%	6,3%	49,6%
	Università o superiore	10,9%	9,1%	41,5%	12,1%	11,4%	44,9%
Cluster	1	2,6%	4,8%	24,4%	2,1%	0,6%	69,6%
	2	5,8%	7,7%	38,0%	4,2%	3,9%	55,8%
	3	10,2%	11,0%	43,1%	9,6%	10,1%	38,1%
	4	12,7%	12,9%	51,3%	16,9%	14,1%	35,7%
	5	8,0%	9,3%	42,4%	10,9%	11,5%	46,3%
Classificazione donne	Giovani indipendenti	2,3%	5,3%	32,3%	3,0%	4,5%	62,4%
	Con reddito simile	5,1%	4,6%	35,0%	7,4%	6,5%	55,1%
	Con reddito principale	18,2%	9,7%	42,2%	16,2%	13,6%	36,4%
	Dipendenti. Dal partner	2,4%	1,8%	24,9%	2,4%	4,1%	71,6%
	Neo single	5,0%	5,8%	30,0%	5,8%	1,5%	63,8%
	Altro	5,4%	6,6%	24,5%	4,5%	5,1%	63,9%

Comitato Scientifico

**Andrea Mencattini**

Presidente Fondazione Mario Gasbarri

**Barbara Alemanni**

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

**Barbara Lucini**

Head of Country Sustainability & Social Responsibility, Generali Italia

**Davide Passero**

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

**Francesco Billari**

Rettore dell'Università Bocconi

**Massimo Greco**

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

**Furio Truzzi**

Presidente di Consumers' Forum

**Nunzio Lella**

Executive President AIEF Associazione Italiana Educatori Finanziari

