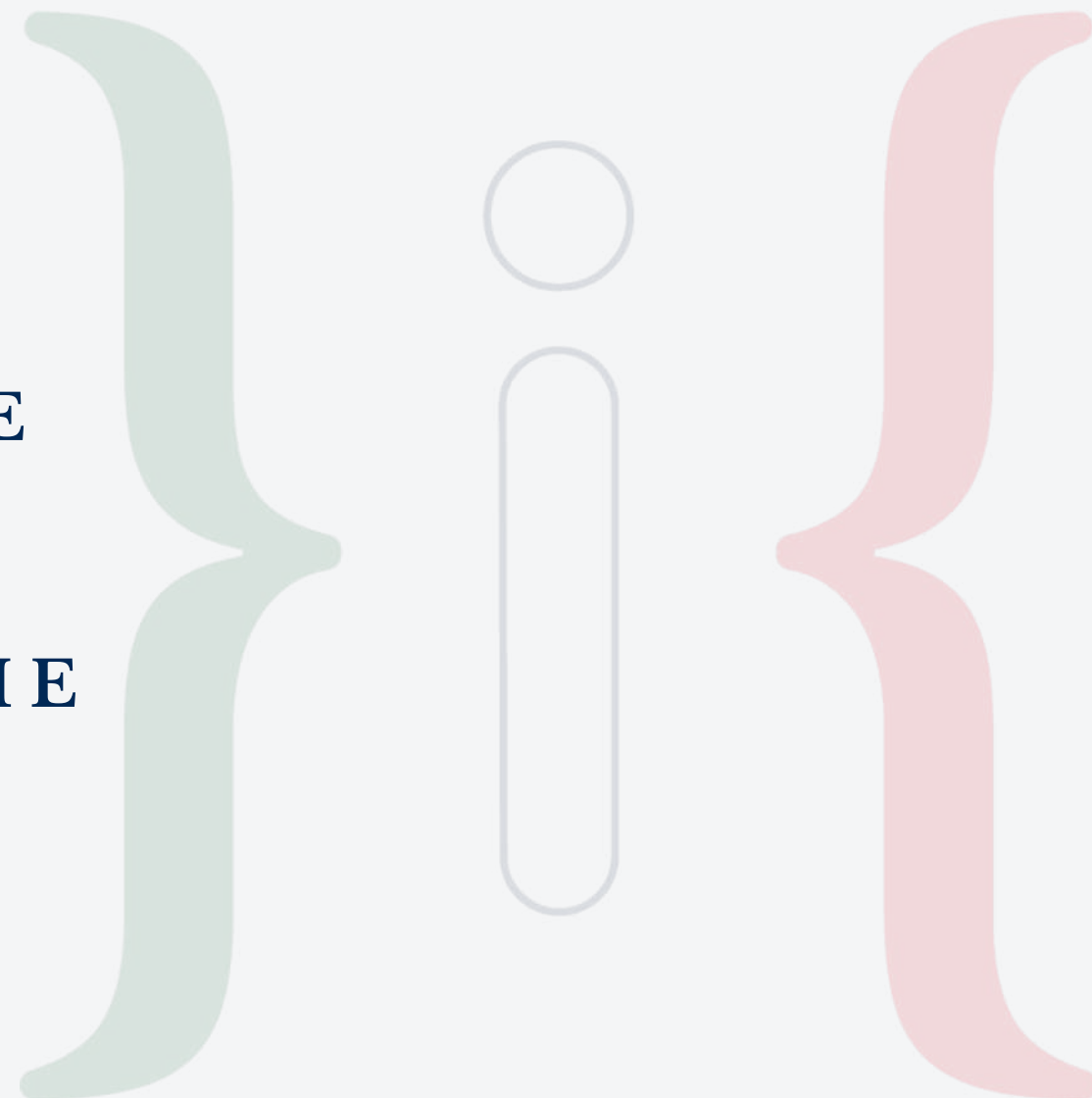
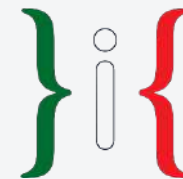


**EDUFIN INDEX
I RISULTATI DELLA 1° EDIZIONE
DELL'OSSERVATORIO SU
CONSAPEVOLEZZA E
COMPORAMENTI FINANZIARI E
ASSICURATIVI DEGLI ITALIANI**

ROMA, 27 OTTOBRE 2022



LA RICERCA SULL'ALFABETIZZAZIONE FINANZIARIA ED ASSICURATIVA DEGLI ITALIANI È COMPOSTA DA 2 PILASTRI: INDAGINE QUANTITATIVA E ANALISI SEMANTICA



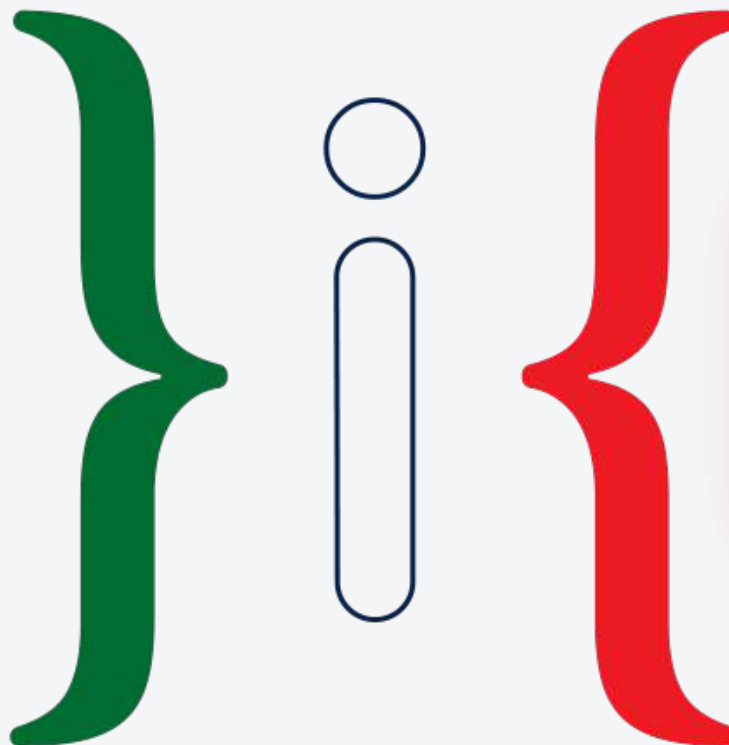
ANALISI QUANTITATIVA

1. BOTTOM UP

- Misura consapevolezza e comportamenti finanziari e assicurativi
- Questionario di 32 domande by SDA Bocconi
- CAWI by BVA Doxa, 3.500 intervistati online e rappresentativi della popolazione italiana
- Inserimento di domande aperte e semi-aperte analizzate con analisi semantica

2. FOCUS NUOVI ITALIANI

- Analisi conoscenze finanziarie e assicurative
- CAPI (interviste in lingua madre face to face) by BVA Doxa
- Panel di 311 tra filippini, rumeni e sudamericani



ANALISI SEMANTICA

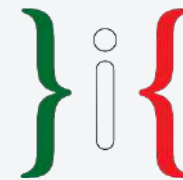
1. TOP DOWN

- Analisi web di sentiment su aspetti finanziari e assicurativi (App2check di Finsa Spa)
- Rilevazione con metodi di analisi semantica

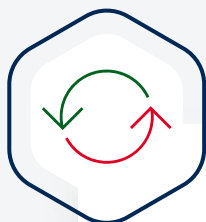
INDAGINE QUANTITATIVA

1. BOTTOM UP

EDUFIN INDEX, L'INDICATORE SINTETICO DI CONSAPEVOLEZZA E COMPORTAMENTI FINANZIARI E ASSICURATIVI DEGLI ITALIANI



CONTINUITÀ ED ELEMENTI DISTINTIVI DELL'EDUFIN INDEX VS ALTRE INDAGINI SU ALFABETIZZAZIONE FINANZIARIA E ASSICURATIVA



CONTINUITÀ

- Comparabilità della misurazione delle **conoscenze finanziarie e assicurative** (esempio IVASS, Banca d'Italia)

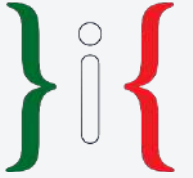


ELEMENTI DISTINTIVI

- **Unisce mondo finanziario e assicurativo**
- **Focus comprensione e percezione del rischio**
- **Analisi semantica per valutare esperienza e sentiment**
- **Misura conoscenze finanziarie e assicurative dei «Nuovi Italiani»**



LIVELLO 55 SU 100 PER L'EDUFIN INDEX, SOTTO LA SUFFICIENZA: CONFERMA LA NECESSITÀ DI MIGLIORARE IL LIVELLO DI EDUCAZIONE FINANZIARIA E ASSICURATIVA DEGLI ITALIANI

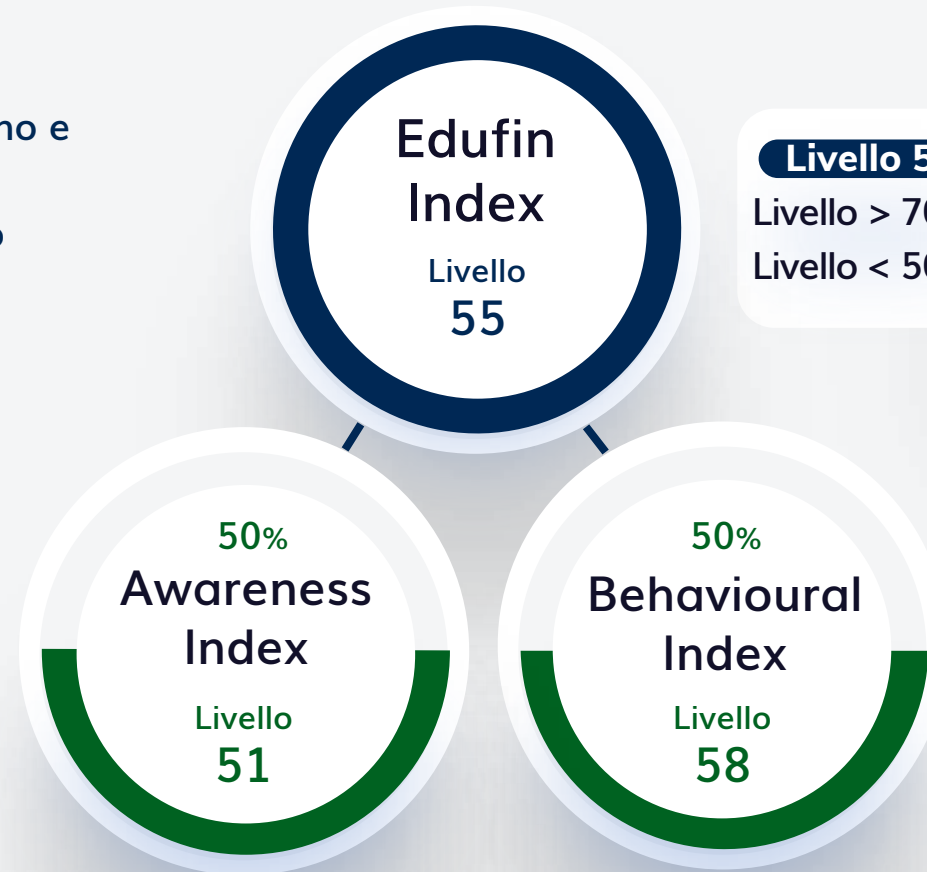


L'Edufin Index è la media semplice di 2 Sotto Indici:

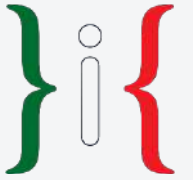
- Awareness Index → misura quanto gli italiani sanno e come si valutano
- Behavioural Index → come si comportano quando decidono delle proprie finanze

Utilizza valori tra 0 e 100, la sufficienza è 60

Si evidenziano **bassi livelli di consapevolezza** che vengono parzialmente (ma non sufficientemente) corretti dal **comportamento**



CASALINGH*, NON OCCUPATI, STUDENTI E DONNE I GRUPPI «PIÙ FRAGILI», MEGLIO GLI ITALIANI CON REDDITO ANNUO > 40K €



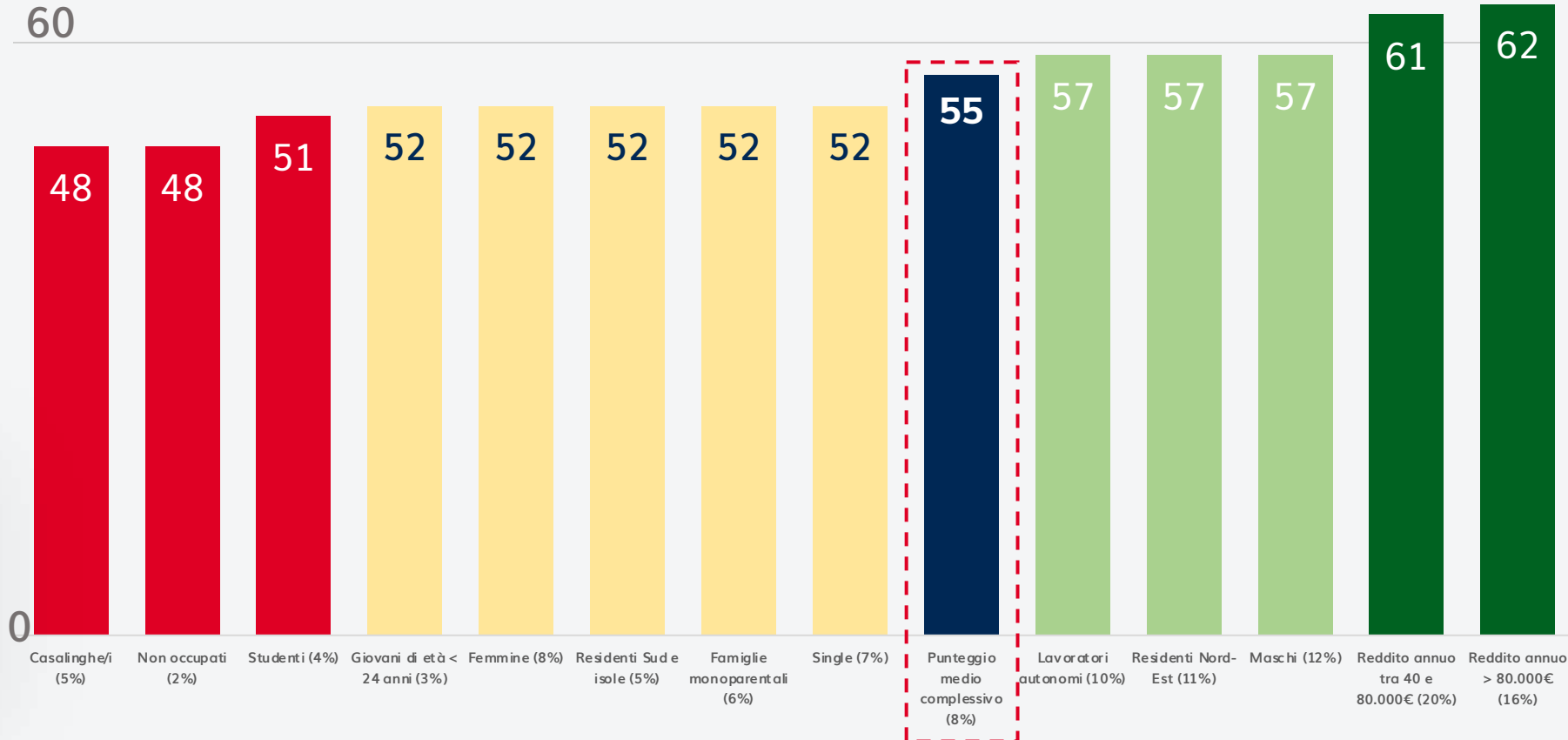
Livello più alto uomini vs donne (57 vs 52)

Chi ha un **impiego**, in particolare gli autonomi (57), ha un livello superiore dei **non occupati** (48)

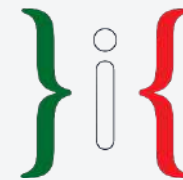
Livelli > 70 in meno del 10% della popolazione, percentuale che raddoppia per redditi >40K € annui

- Risultati di oltre 3 punti sotto la media
- Risultati fino a 3 punti sotto la media
- Risultati medi
- Risultati sopra la media ma non sufficienti
- Risultati sopra la media e sufficienti

() Percentuali di punteggi superiori a 70 per la categoria



LIVELLO 51 PER AWARENESS INDEX, SOTTO LA SUFFICIENZA: GLI ITALIANI HANNO BASSA PADRONANZA DEI TEMI FINANZIARI E ASSICURATIVI



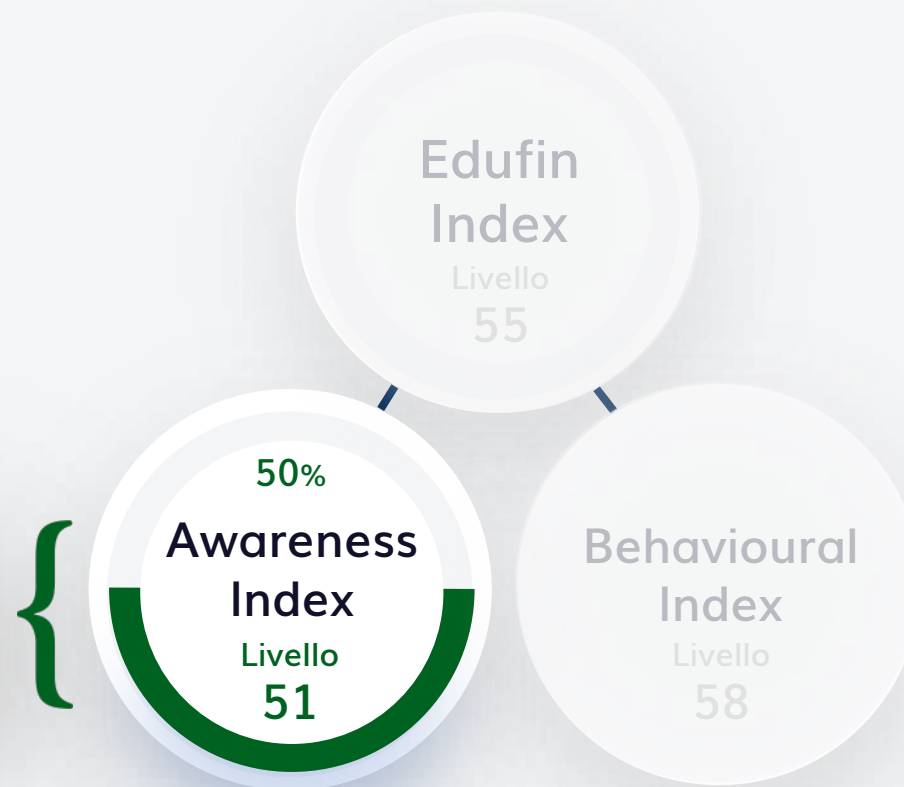
AWARENESS INDEX

- Valuta quanto gli italiani **sanno e come si valutano**
- Include la **percezione ex ante**, la **conoscenza effettiva** e la **valutazione ex post** della **propria performance**, in termini assoluti e relativi
- Il livello 51 è **ben sotto la sufficienza** e solo il **13%** degli italiani è **sopra a 70**

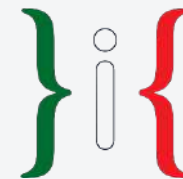
Livello 51

Livello > 70 → 13% della popolazione

Livello < 50 → 44% della popolazione

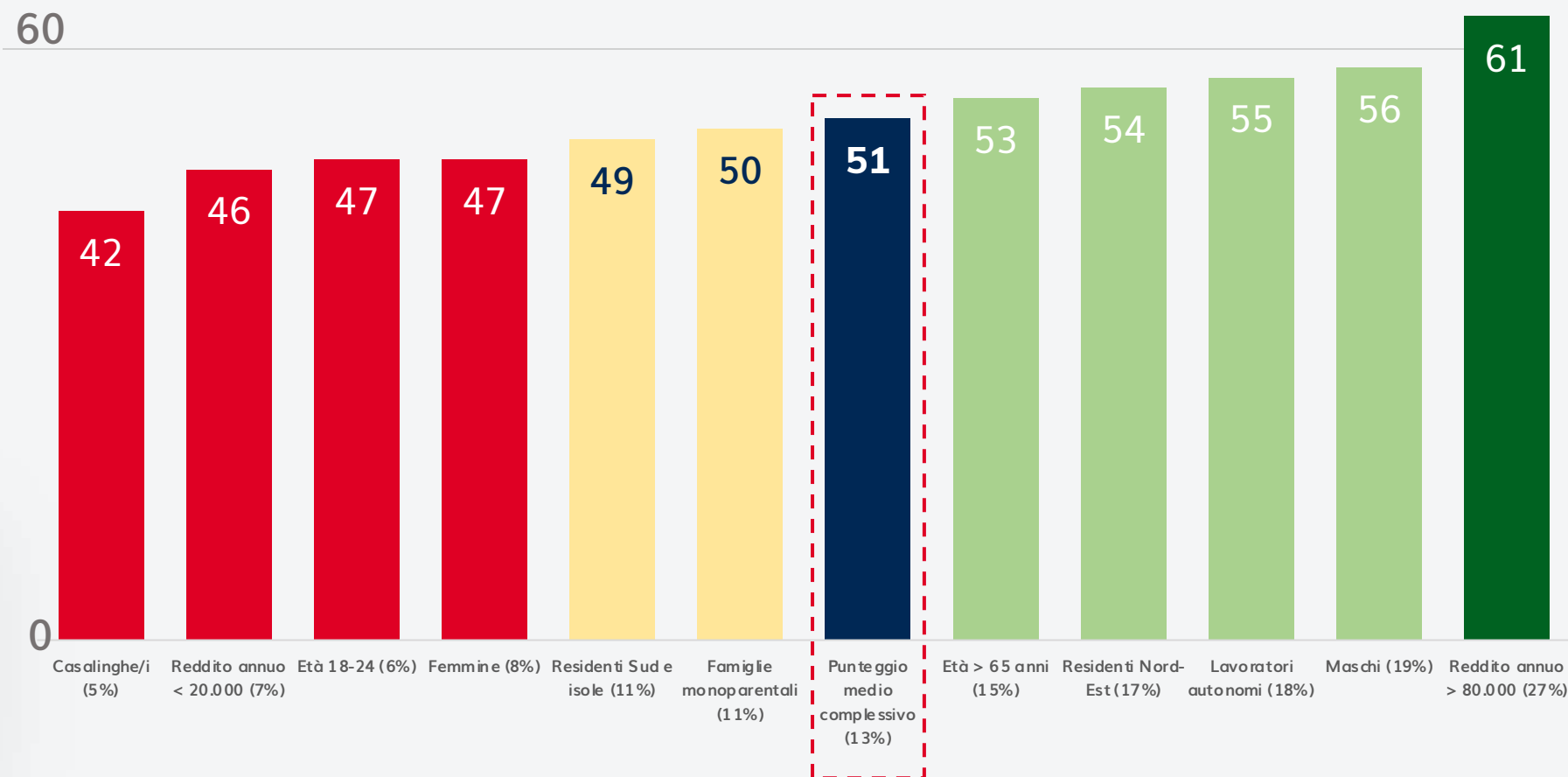
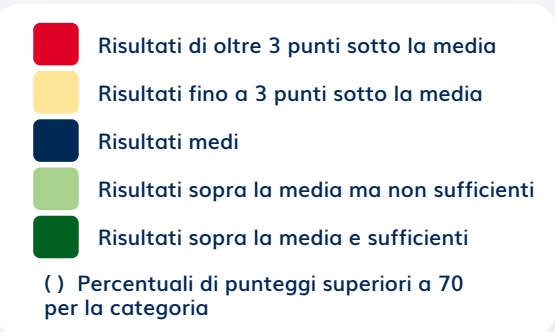


RITROVIAMO CASALINGH*, STUDENTI, DONNE E CHI HA UN REDDITO BASSO TRA I «PIÙ FRAGILI», MEGLIO I LAVORATORI AUTONOMI E CHI HA UN REDDITO ALTO

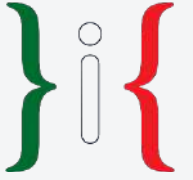


I gruppi con livelli più bassi di Awareness Index sono casalingh* (42), i rispondenti che dichiarano redditi bassi (46) le donne e gli studenti (47)

Livelli > 70 nel 13% della popolazione, percentuale che raddoppia per chi ha redditi > 80K€



GLI ITALIANI SONO CONSAPEVOLI DEL LORO GAP DI CONOSCENZE...



VALUTAZIONE VS SÉ STESSI

- Il **67%** valuta in modo **corretto** il proprio livello di conoscenze
- Il **61%** di chi **non si valuta correttamente** pensa di **saperne di più**

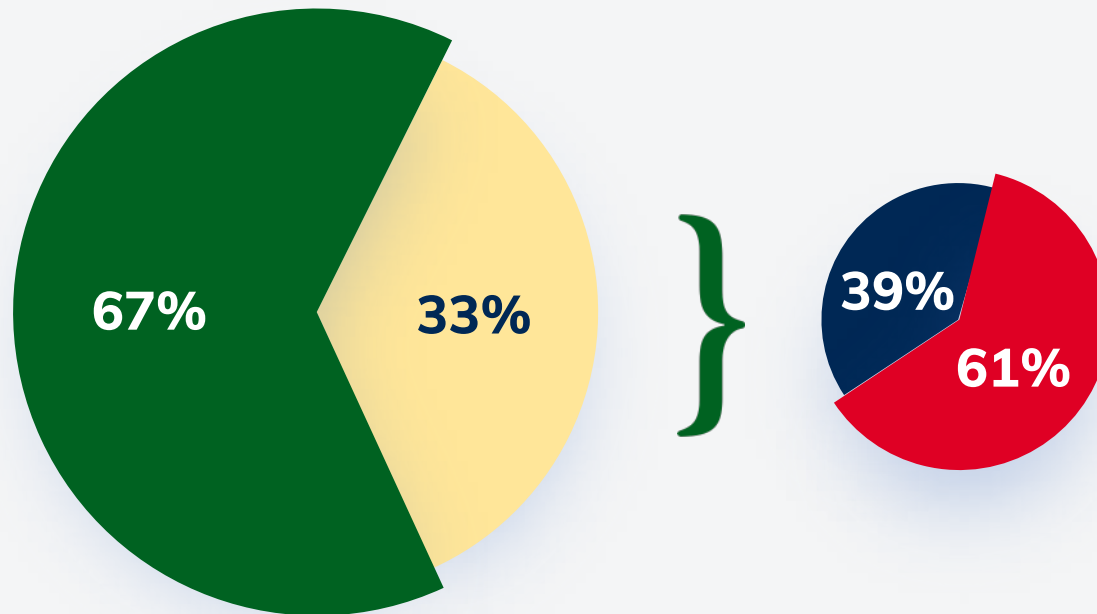
Overconfidence

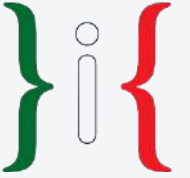
Underconfidence

Valuta correttamente il proprio livello di conoscenze ex post

Non valuta correttamente il proprio livello di conoscenze ex post

I soggetti overconfident sono prevalentemente uomini, di età tra 45 e 64 anni, con reddito tra 20 e 40.000 euro

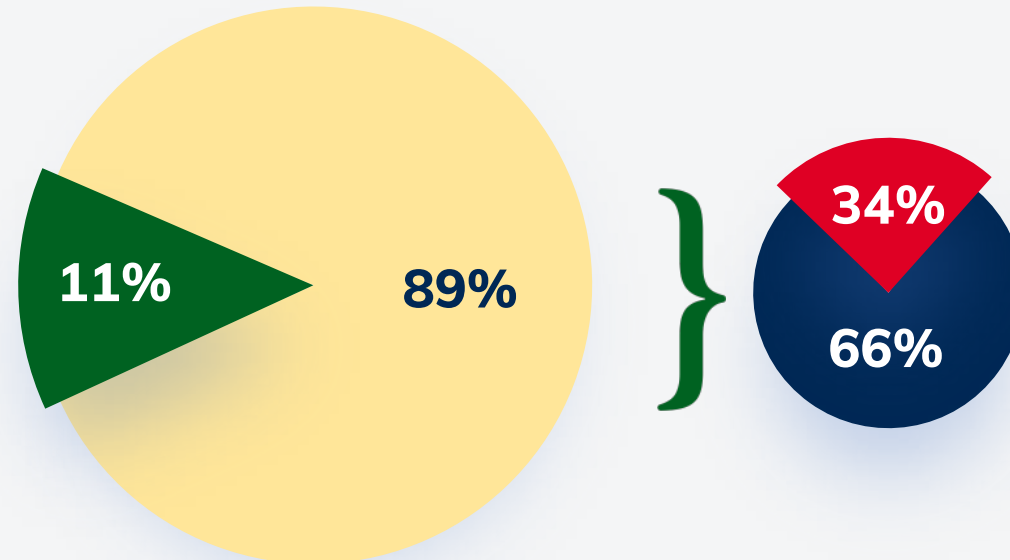




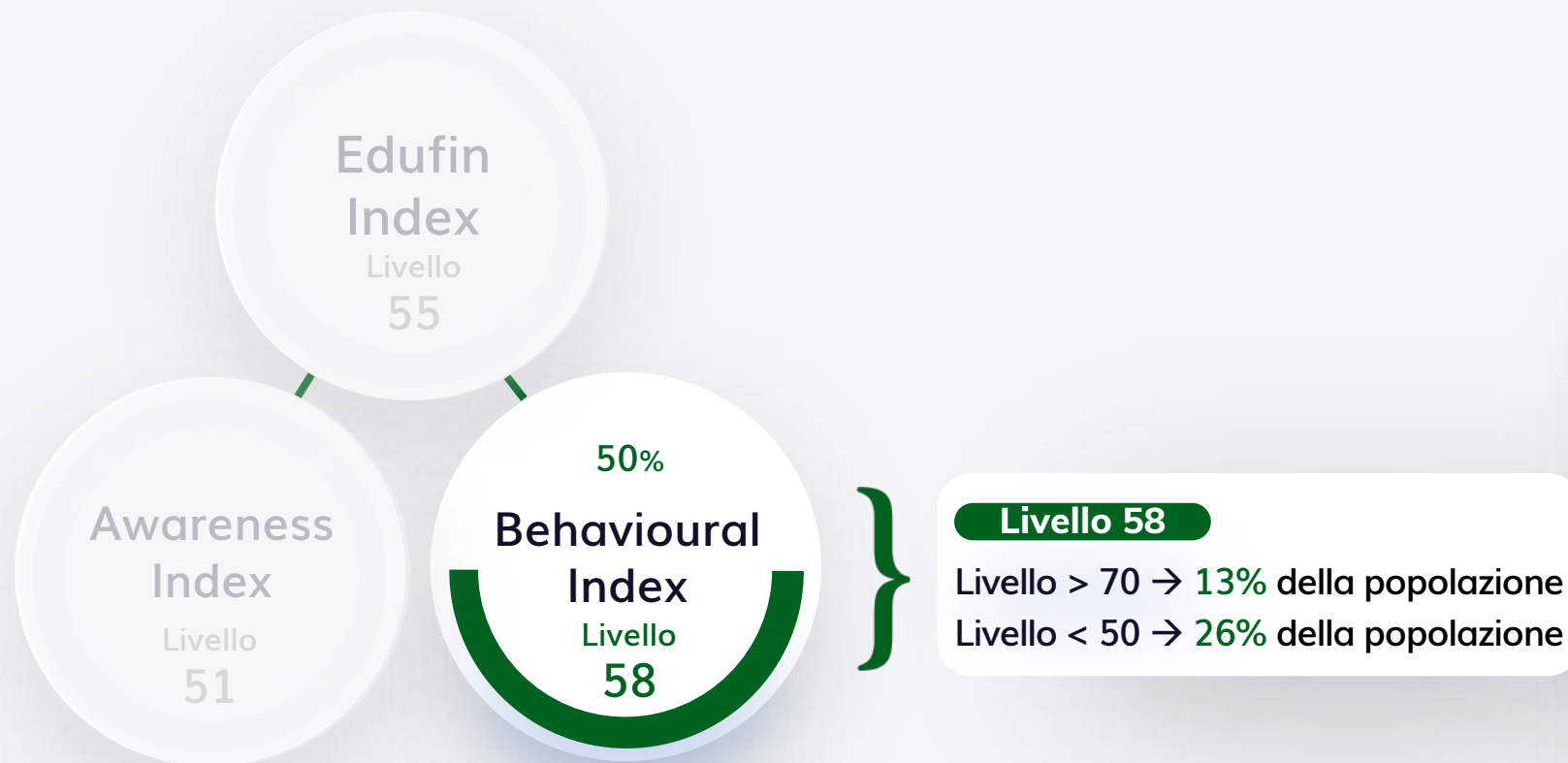
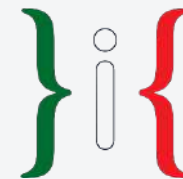
...E SI SOTTOVALUTANO RISPETTO AGLI ALTRI

VALUTAZIONE RISPETTO AGLI ALTRI

- Solo **l'11%** si valuta corretto rispetto agli altri «peers»
- Tra chi si sopravvaluta (30%) **la maggioranza è rappresentata da donne, soggetti di età tra 45 e 64 anni e persone con reddito tra 20K e 40K€**



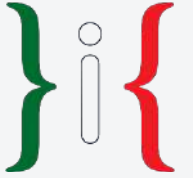
LIVELLO 58 PER BEHAVIOURAL INDEX, QUASI SUFFICIENTE: INDICA CHE GLI ITALIANI TENDONO A COLMARE LA MANCANZA DI CONOSCENZE CON COMPORTAMENTI PIÙ ATTENTI



BEHAVIOURAL INDEX

- Ha lo scopo di misurare **come si comportano gli italiani quando decidono delle proprie finanze**
- Quasi sufficiente con un livello di 58, solo il 13% della popolazione sopra a 70

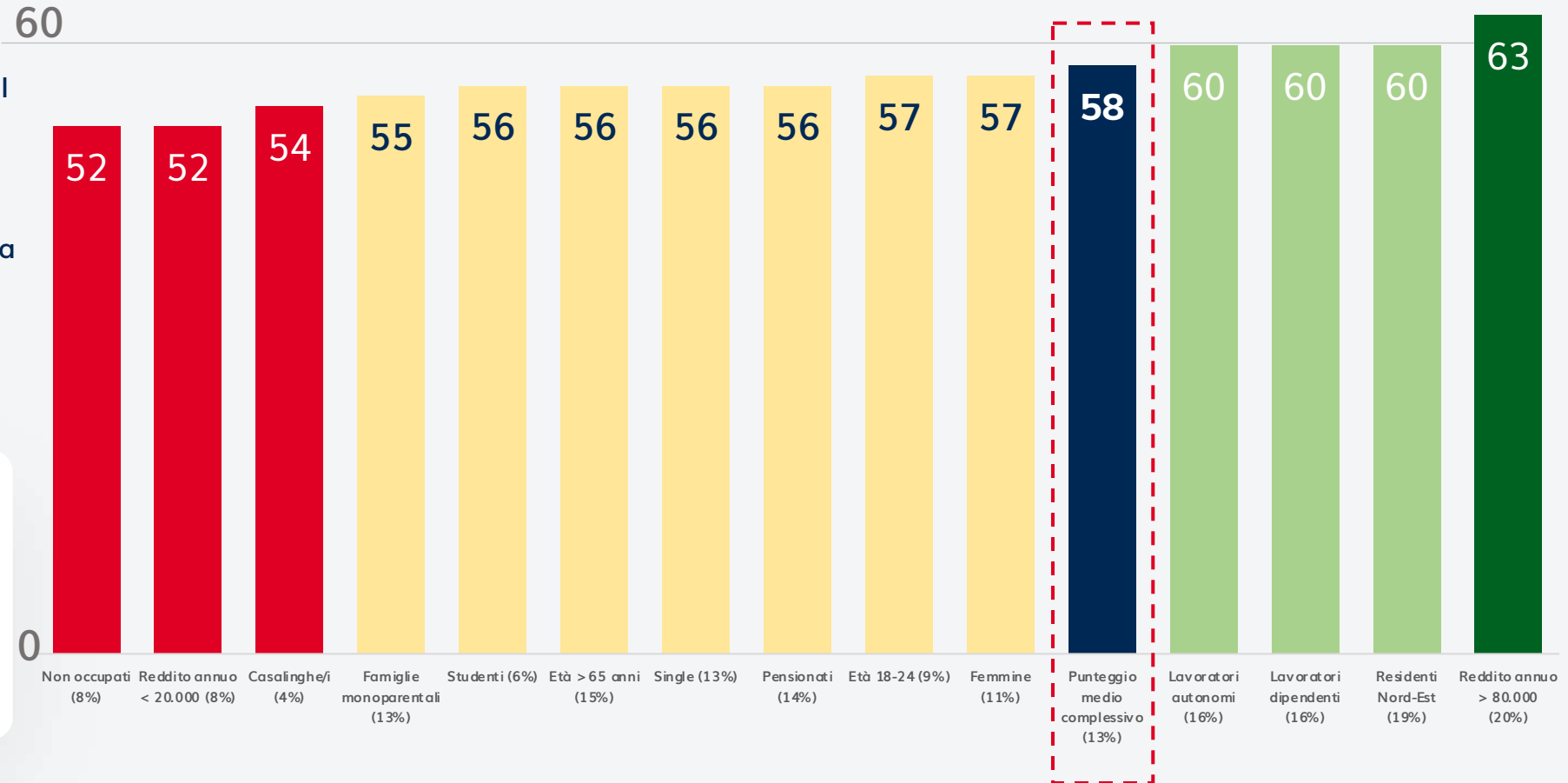
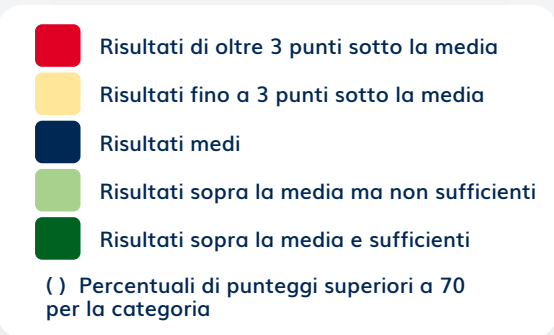
DONNE RESTANO SOTTO MEDIA, MA MIGLIORANO LA LORO POSIZIONE GLI OVER 65 PER LA PRIMA VOLTA SOTTO MEDIA



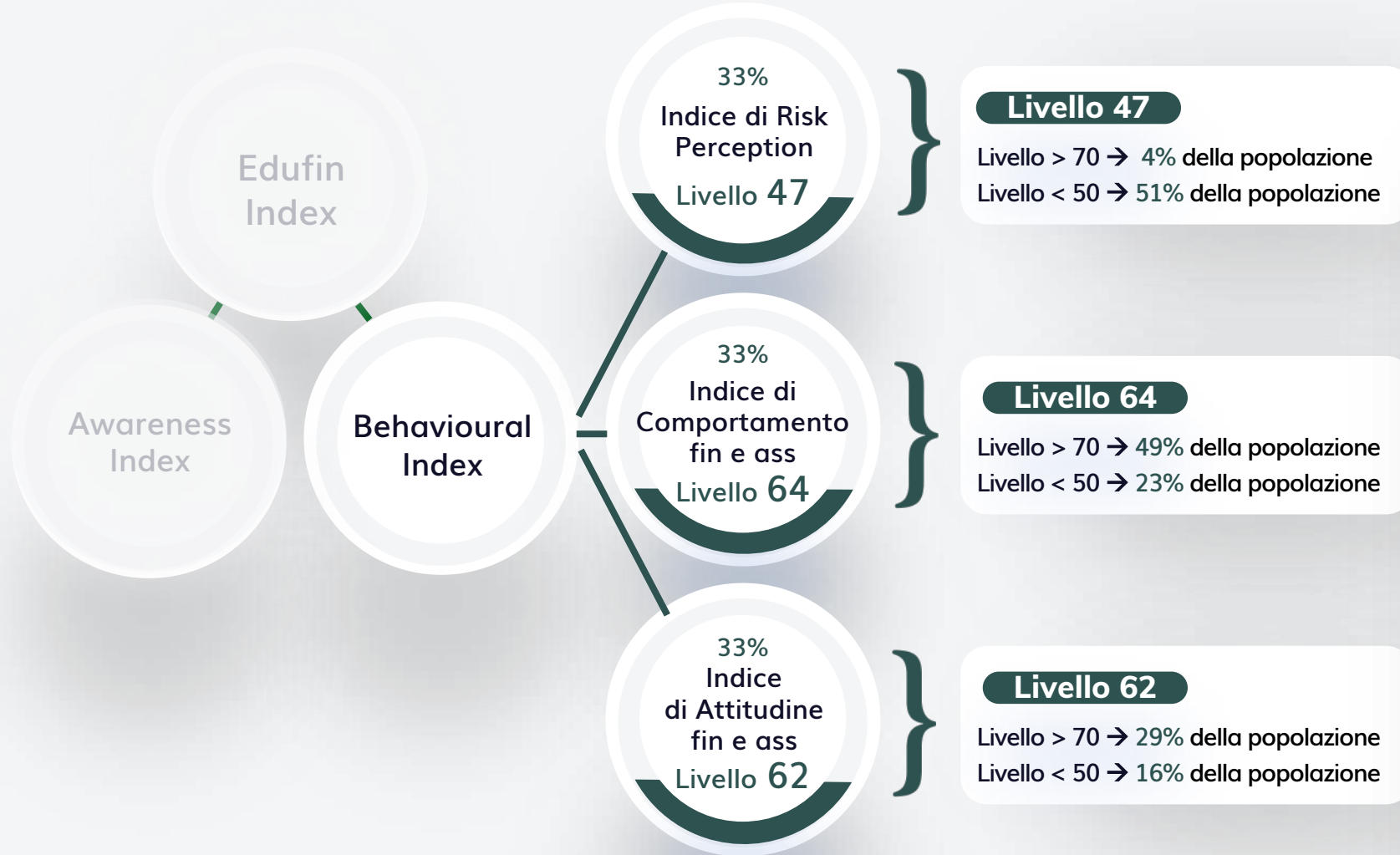
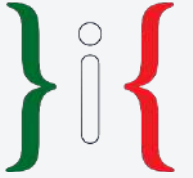
Alcune evidenze rispetto all'Awareness Index:

- Le **donne migliorano** la loro posizione (57 vs 47) e riducono il loro gap rispetto agli uomini
- Gli **over 65 peggiorano** la loro posizione vs la media
- Chi ha un **reddito basso** continua ad essere tra i più «fragili»

Livelli > 70 nel 13% della popolazione, meglio chi risiede al Nord Est e alto reddito annuo



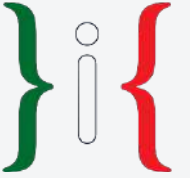
GLI ITALIANI CONSIDERANO LE PROPRIE FINANZE UN TEMA IMPORTANTE E QUINDI INVESTONO E SI ASSICURANO, MA CON UNA NON CORRETTA PERCEZIONE DEL RISCHIO



Il Behavioural Index è dato dalla media semplice di 3 Sotto Indici

- **Indice di Risk Perception**, con livello 47: indica una **percezione soggettiva del rischio molto distante da quella oggettiva**, limita la possibilità di elaborare in autonomia ragionamenti finanziari e assicurativi corretti
- **Indice di Comportamento finanziario e assicurativo**, con livello 64: indica la **diffusione di strumenti finanziari e assicurativi** e ha il punteggio più alto degli altri indici
- **Indice di Attitudine finanziaria e assicurativo**, con livello 62: evidenzia che gli italiani **sono interessati alle tematiche finanziarie e assicurative**

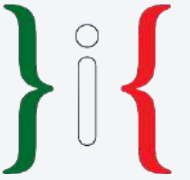
CHI HA MAGGIORI CONOSCENZE, SI COMPORTA MEGLIO NELLA GESTIONE DELLE PROPRIE FINANZE



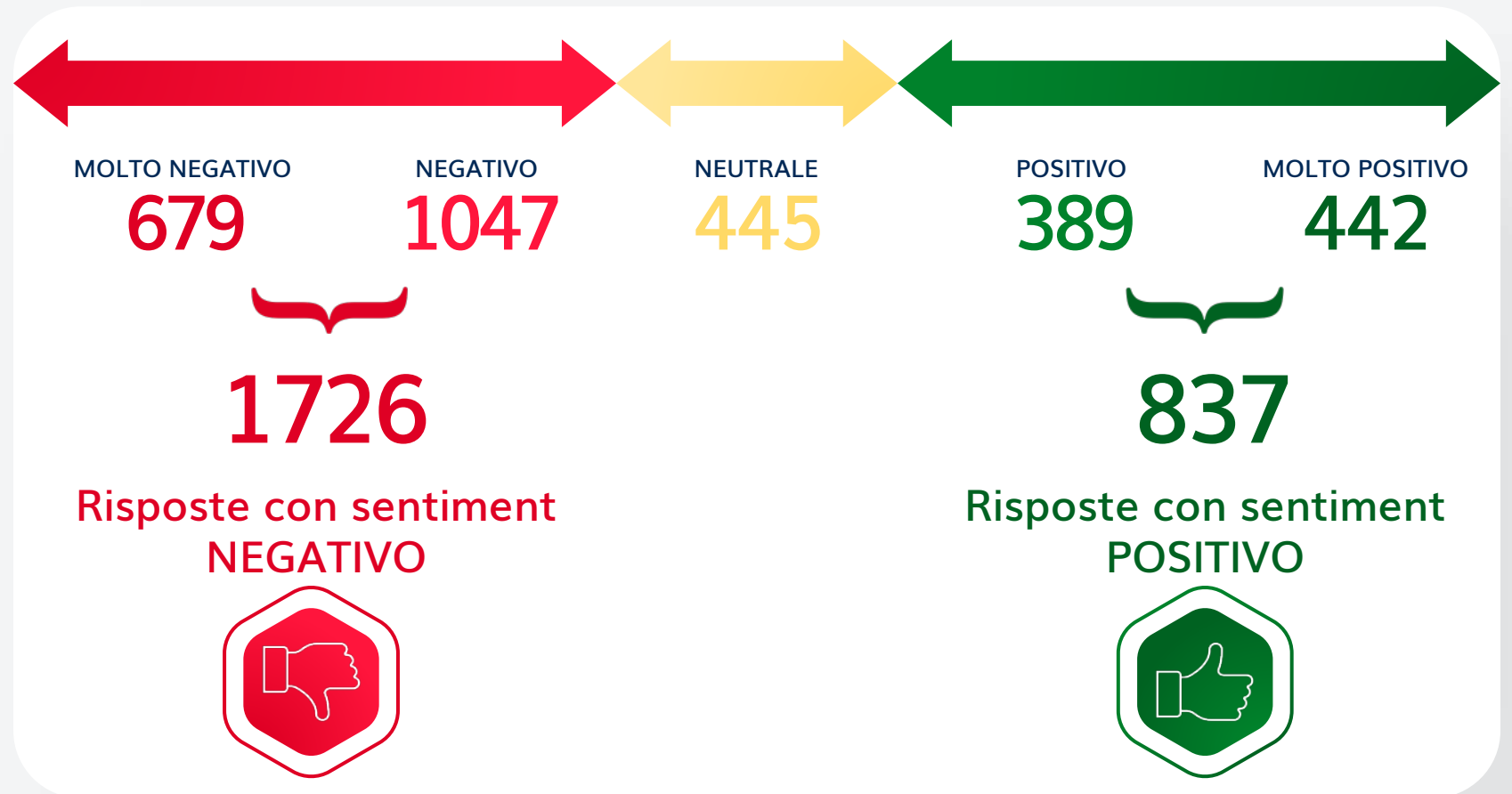
- Si osserva una **solida relazione positiva** tra **quanto** gli italiani **sanno** (Awareness Index) e **come si comportano** (Behavioural Index)
- Il **livello di conoscenze porta comportamenti diversi** e produce **polarizzazione**:
 - Il 13% della popolazione che ha Awareness Index sopra 70 mostra comportamenti adeguati con Behavioural Index 63
 - Il 44% della popolazione che ha Awareness Index sotto 50 (ampiamente sotto la sufficienza) ha comportamenti poco adeguati con Behavioural Index 54

ANALISI BOTTOM UP E MISURAZIONE DELL'EXPERIENCE

L'EXPERIENCE DEGLI ITALIANI È IN MEDIA NEGATIVA, MA DIVENTA POSITIVA PER CHI HA MAGGIORI CONOSCENZE E SI COMPORTA IN MODO ADEGUATO E QUESTO PRODUCE BENESSERE PSICOLOGICO

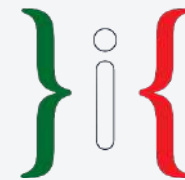


- Abbiamo raccolto l'Experience degli italiani nel mondo finanziario e assicurativo chiedendo di raccontarlo come un viaggio
- L'analisi semantica ha attribuito alle risposte valori da 1 a 5
- Il livello medio di Experience è 2,6
- C'è una relazione tra Experience ed Edufin Index: con Edufin Index >70 l'Experience ha sentiment 3, con Edufin Index <50 l'Experience si ferma a 2,3: chi ha maggiori conoscenze si comporta in modo adeguato e questo produce benessere psicologico



FOCUS DONNE, OVER 65 e GIOVANI

LE DONNE NE SANNO POCO MA DIMOSTRANO INTERESSE AD INFORMARSI E A COMPRENDERE LE TEMATICHE FINANZIARIE E ASSICURATIVE



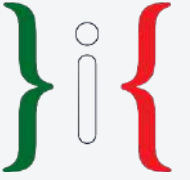
DONNE

Le donne si distinguono per:

- Bassa propensione a decidere in autonomia, privilegiando i **consigli degli esperti**
- **Importanza** che pongono nella relazione intrattenuta con l'**intermediario** di fiducia
- La **preferenza attribuita ai consigli professionali** per raccogliere informazioni in merito agli strumenti finanziari



GLI OVER 65 NE SANNO DI PIÙ MA NON SI COMPORTANO IN MODO ORDINATO QUANDO PRENDONO DECISIONI FINANZIARIE E ASSICURATIVE

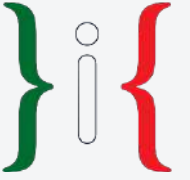


65+

OVER 65

- Gli over 65 dimostrano **buona padronanza** dei temi finanziari e assicurativi ma **comportamenti poco equilibrati**
- Questi dati si allineano con la letteratura che registra un **impoverimento cognitivo legato all'invecchiamento** che influenza la **qualità delle scelte finanziarie**

I GIOVANI NONOSTANTE NE SAPPIANO POCO, SI INFORMANO SU INTERNET E INVESTONO PIÙ DELLA MEDIA IN CRIPTOVALUTE



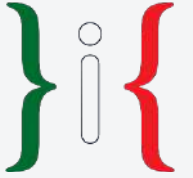
GIOVANI (GENERAZIONE Z < 25 ANNI)

- I giovani hanno bassi livelli di conoscenze e comportamenti poco strutturati per accedere ai mercati finanziari e assicurativi
- Utilizzano in modo massiccio siti internet e app finanziarie per informarsi e investono comunque più della media in criptovalute

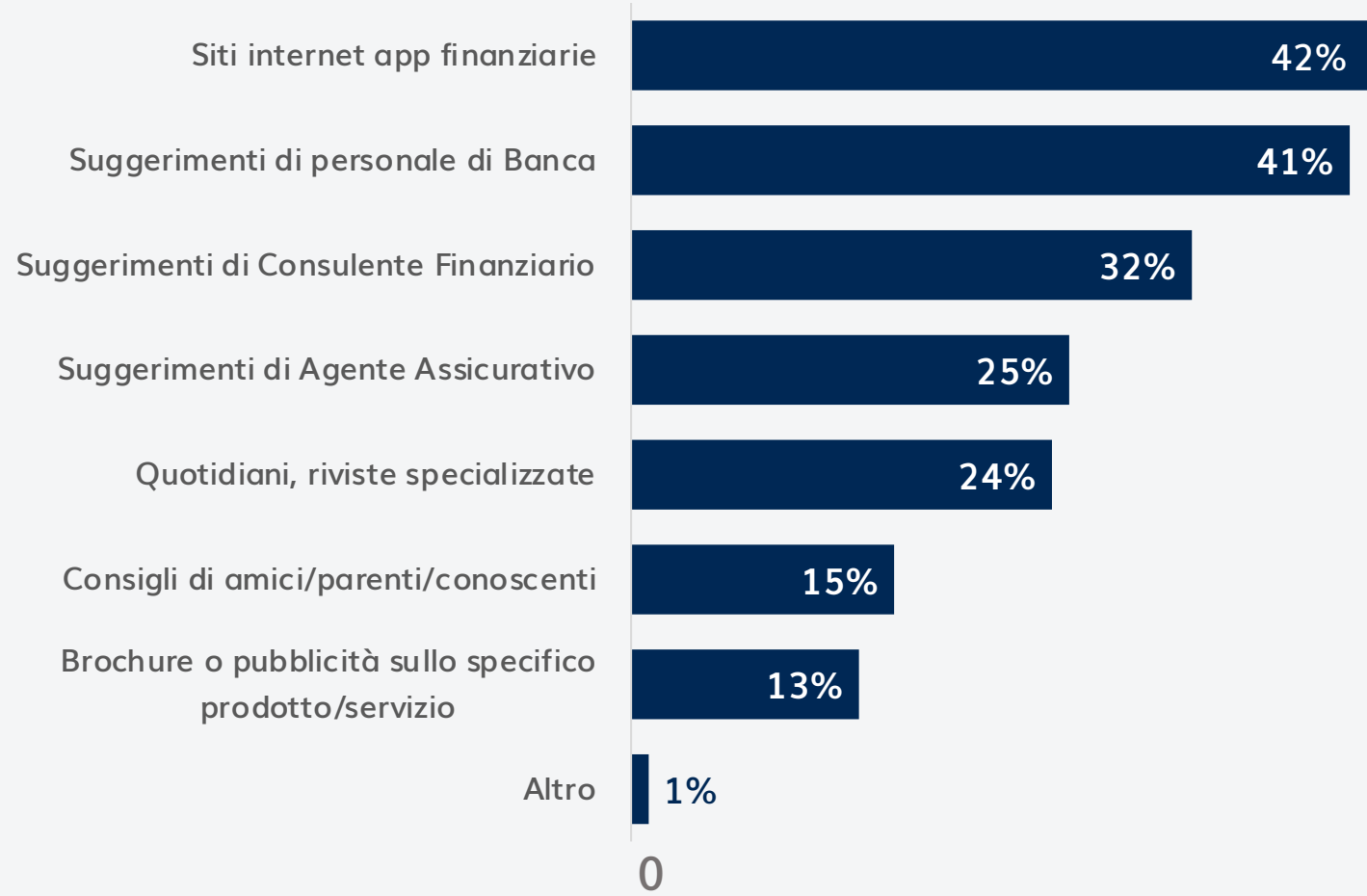


FOCUS CONSULENZA

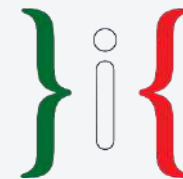
NEL LORO INSIEME BANCHE E CONSULENTI SONO I PUNTI DI RIFERIMENTO DEGLI ITALIANI PER INFORMARSI



**COME SI
INFORMANO GLI
ITALIANI SE
DEVONO
SCEGLIERE UN
PRODOTTO
FINANZIARIO O
ASSICURATIVO?**



ANCHE SE DEVONO SOTTOSCRIVERE UN PRODOTTO FINANZIARIO O ASSICURATIVO PREFERISCONO RIVOLGERSI A DEGLI ESPERTI



**A CHI
TI AFFIDI PER
SOTTOSCRIVERE
UN PRODOTTO
FINANZIARIO O
ASSICURATIVO?**

PRODOTTO FINANZIARIO

Mi affiderei sempre ad un professionista

76%

Mi sento competente per scegliere autonomamente il prodotto adatto alle mie esigenze

24%

PRODOTTO ASSICURATIVO

Mi affiderei sempre ad un professionista

77%

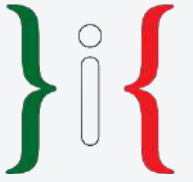
Mi sento competente per scegliere autonomamente il prodotto

23%

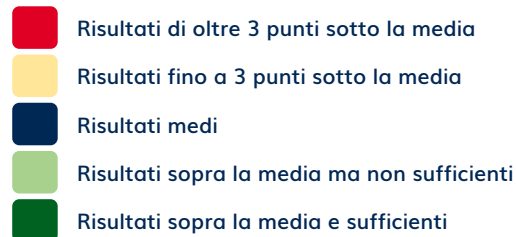
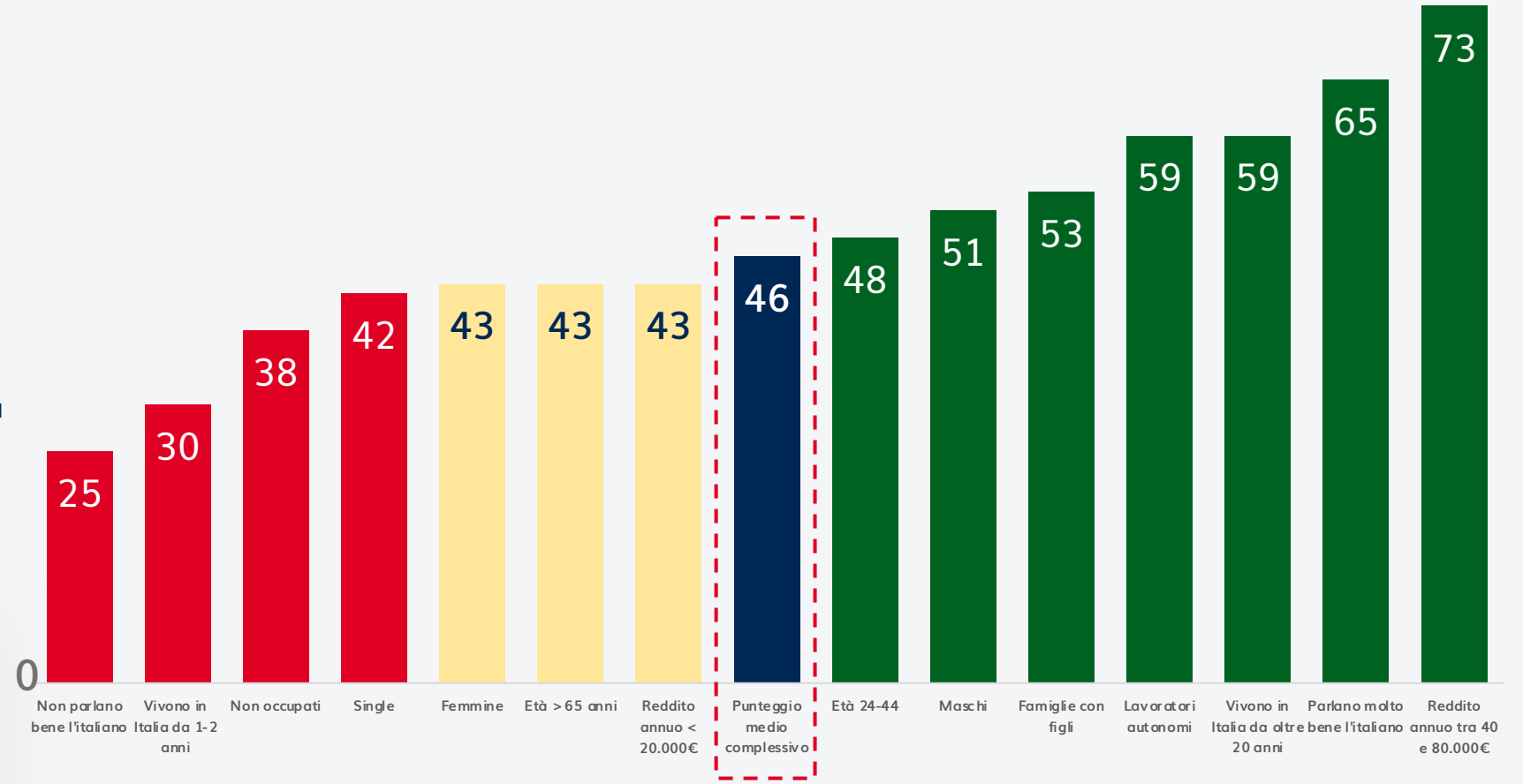
INDAGINE QUANTITATIVA

2. FOCUS NUOVI ITALIANI

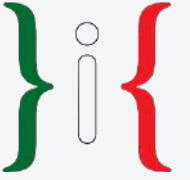
LIVELLO 46 PER AWARENESS INDEX SEMPLIFICATO «NUOVI ITALIANI», AMPIAMENTE SOTTO LA SUFFICIENZA MEGLIO CHI È MAGGIORMENTE INTEGRATO (MAGGIOR PADRONANZA DELLA LINGUA ITALIANA E ALTO REDDITO)



- I «Nuovi Italiani» rappresentano l'8,7% della popolazione residente in Italia (dati Istat 2022)
- **Novità assoluta:** inserimento nell'indagine di un campione di «Nuovi Italiani»
- 311 persone di 3 tra le principali comunità (filippini, rumeni e sudamericani)
- È stato misurato un **Awareness Index Semplificato** che raggiunge livello **46**
- Livelli per la maggioranza sotto la sufficienza tranne per chi parla molto bene l'italiano e chi ha un alto reddito



GLOSSARIO



GLOSSARIO

Attitudine: predisposizione individuale, innata o influenzata dall'ambiente, quindi acquisita con l'esperienza o l'apprendimento, a interessarsi e riflettere su tematiche finanziario-assicurative

Awareness: consapevolezza del proprio livello di conoscenza finanziario-assicurativa

Behaviour: comportamento adottato riguardo alle scelte di natura finanziario-assicurativa, frutto della simultanea considerazione degli aspetti legati a: percezione del rischio, attitudine e sentiment

CAWI: Computer Assisted Web Interviewing, cioè indagini online

CAPI: Computer Assisted Personal Interviewing, cioè indagini personali

Compostezza comportamentale: assunzione delle decisioni di natura finanziario-assicurativa in base un processo strutturato e disciplinato con un'adeguata capacità di comprendere la natura aleatoria dei possibili risultati e una corretta definizione delle priorità decisionali

Edufin: indicatore composito che misura la consapevolezza e la compostezza comportamentale nel mondo finanziario e assicurativo

Experience: esperienza vissuta con il mondo finanziario e assicurativo, che può essere positiva o negativa a seconda delle situazioni realmente vissute

Risk literacy: familiarità con i prodotti finanziari e assicurativi e capacità di valutarne il rischio relativo

Risk perception: percezione soggettiva del rischio, oggetto di indagine soprattutto in termini di scostamento dai livelli oggettivi, cioè determinati sulla base di ragionamenti finanziari e assicurativi oggettivamente corretti

Sentiment: opinione riguardo ai temi finanziario-assicurativi, inclusi i bisogni, gli strumenti, i mercati finanziari e gli intermediari che vi operano