



CONSOB

COMMISSIONE NAZIONALE
PER LE SOCIETÀ E LA BORSA

#OttobreEdufin2020

Il mese dell'educazione

finanziaria www.quellocheconta.gov.it

Rapporto per il 2020 sulle scelte di
investimento delle famiglie italiane

Nadia Linciano

Monica Gentile

Paola Soccorso

Rapporto 2020

Il Rapporto è curato da:

Nadia Linciano (coordinatrice), Valeria Caivano, Daniela Costa, Monica Gentile, Paola Soccorso

Francesco Scalese ha elaborato le figure 2.12 e 2.13. Renato Grasso ha offerto supporto nell'elaborazione delle Fig. 2.14 – Fig. 2.16.

Assistenti alla ricerca: Alberto Noè, Veronica Lupi, Giuseppe Soriano

Segreteria editoriale: Eugenia Della Libera

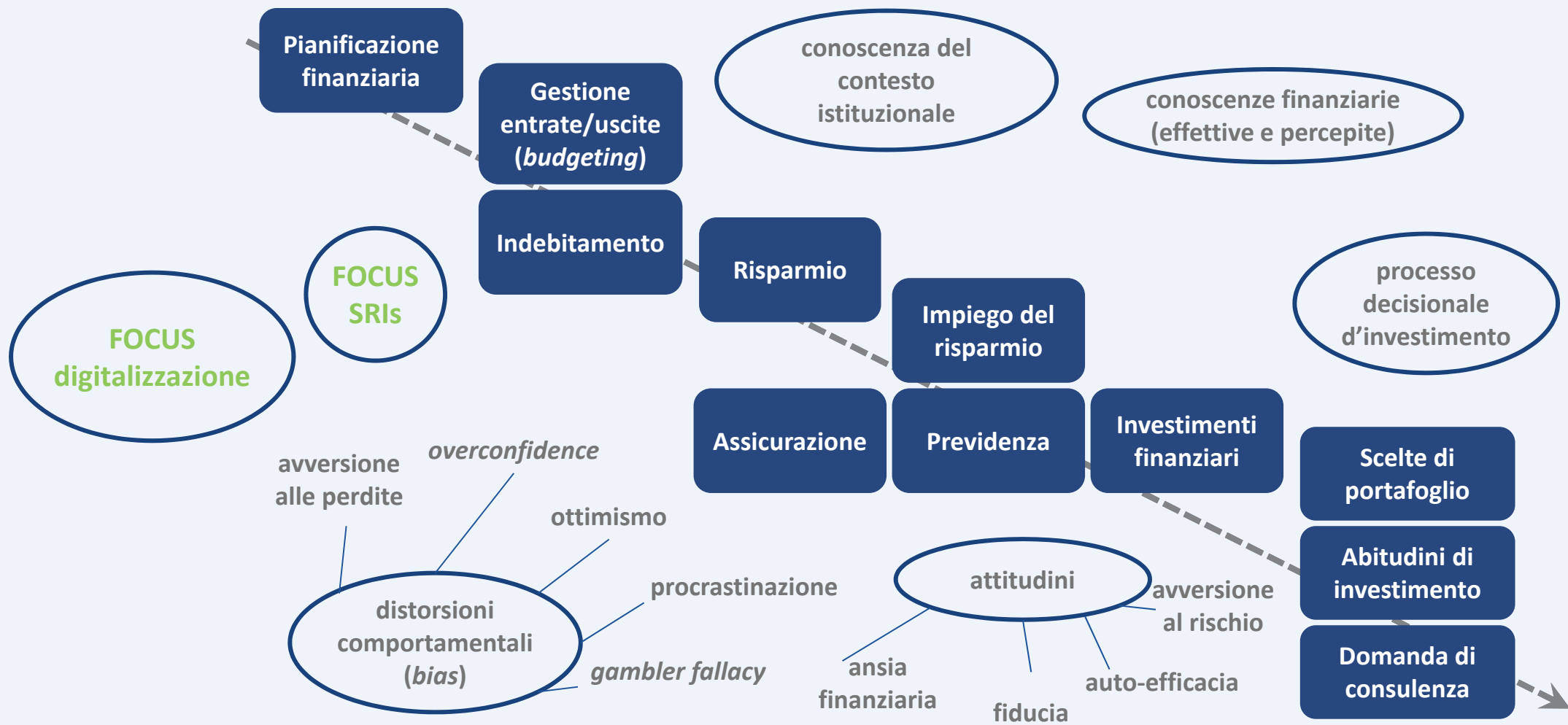
Il Rapporto è disponibile sul sito Consob: <http://www.consob.it/web/area-pubblica/report-famiglie>

Per eventuali informazioni e chiarimenti scrivere a: studi_analisi@consob.it

Le opinioni espresse nel Report sono personali delle Autrici e non impegnano in alcun modo la CONSOB. Nel citare i contenuti del Rapporto, non è pertanto corretto attribuirli alla CONSOB o ai suoi Vertici.

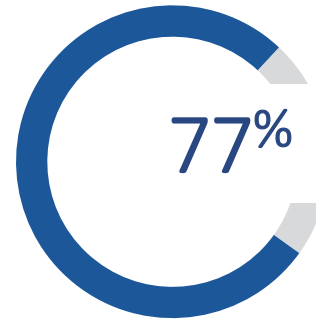
Outline Campione Approccio

- Cinque sezioni permanenti e due focus
 - Trends in household wealth and savings
 - Socio-demographics and personal traits
 - Financial knowledge
 - Financial control and savings
 - Investment choices and investment habits
- Campione 2020: 3,274 famiglie (*rectius* decisore finanziario) di cui:
 - 1,105 intervistati nel 2018, 2019 e 2020
 - 2,207 intervistati nel 2019 e 2020
 - 1,067 intervistati solo nel 2020
- Approccio multidisciplinare: questionario disegnato sulla base di una rassegna della letteratura economica, comportamentale, sociologica.
 - ad es.: attitudini individuali
- Questionario pilota
- Test di robustezza

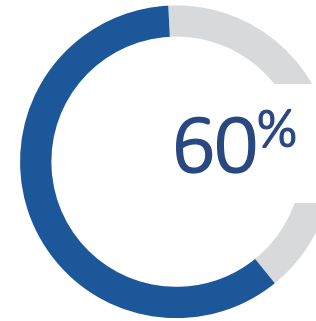


Attitudini e tratti individuali

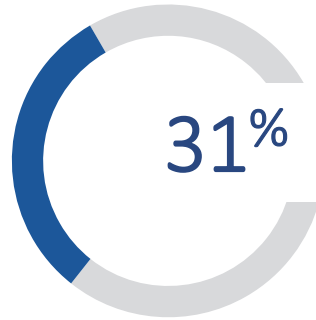
Avversione al rischio e alle perdite



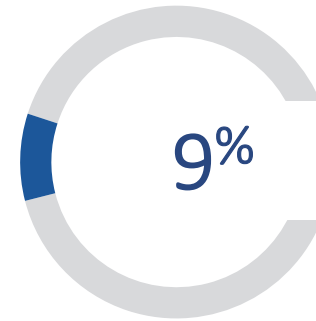
avverso al rischio



avverso alle perdite



tollerante verso le
perdite di breve
periodo

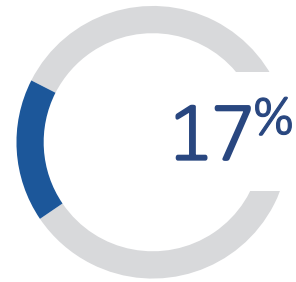


tollerante verso
perdite di piccola
entità

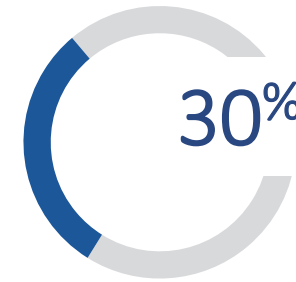
Fonte: Fig. 3.3

Attitudini individuali

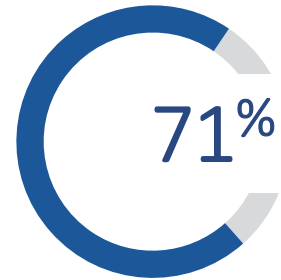
Nella gestione delle finanze personali



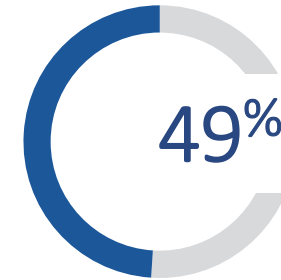
incline alla procrastinazione nella fase di realizzazione



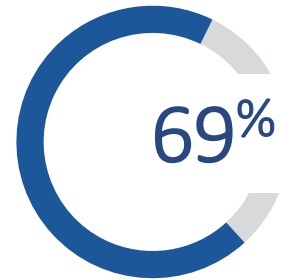
incline all'ansia quando riflettono sulle proprie finanze



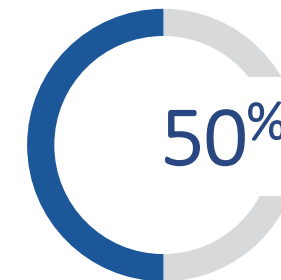
ritiene difficile far fronte a spese inattese



preoccupato del mantenimento degli standard di vita nell'età pensionabile



ritiene sfidanti i propri obiettivi finanziari



non ha fiducia negli intermediari finanziari

Conoscenze e competenze finanziarie

Conoscenze finanziarie

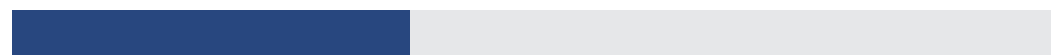
- trade-off rischio rendimento
- interesse composto
- inflazione
- mutui
- diversificazione



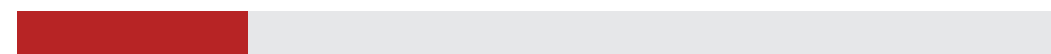
50% risposte corrette in media



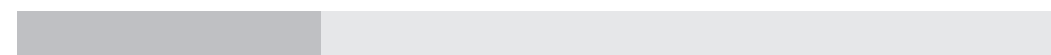
38% risposte corrette al netto dei 'non so' ex-post in media



22% nessuna risposta corretta



29% 'non so' in media

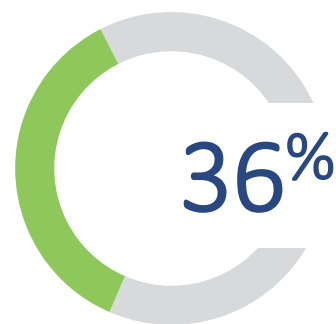
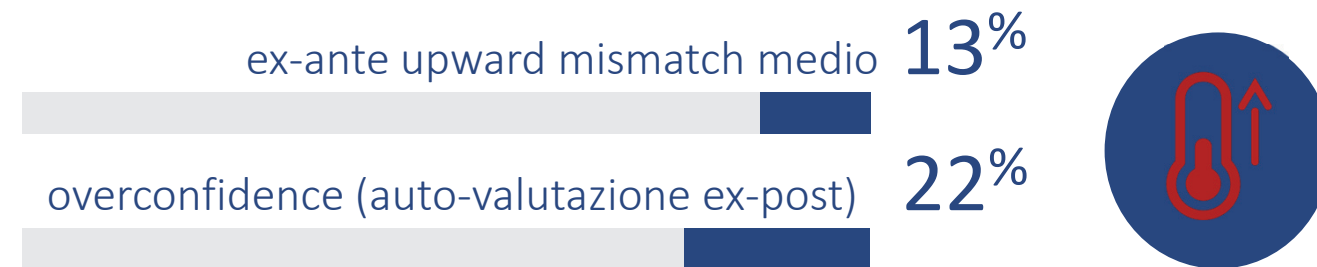


negli ultimi due anni il livello di cultura finanziaria è lievemente salito

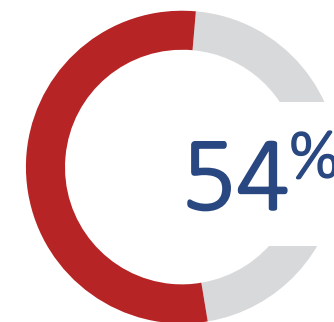


Conoscenze finanziarie percepite

La propensione verso l'*overconfidence* è più frequente tra gli intervistati che prendono le proprie decisioni senza consultarsi con altri membri della famiglia



overconfidence persistente

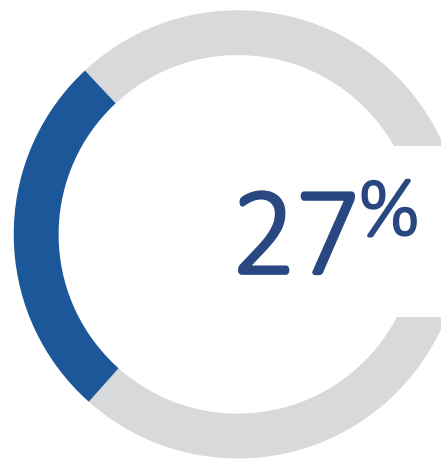


Fonte: Fig. 4.6, 4.7 e 4.10

Competenze finanziarie

Comprensione del concetto di diversificazione di portafoglio

Propensione a scelte di investimento corrette

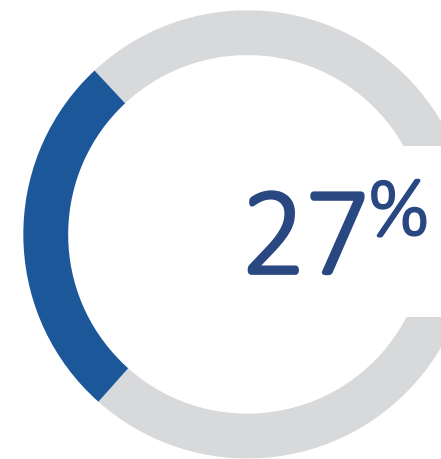


identifica correttamente il concetto di diversificazione

24% diversificazione *naive*

26% risposte sbagliate

35% non so

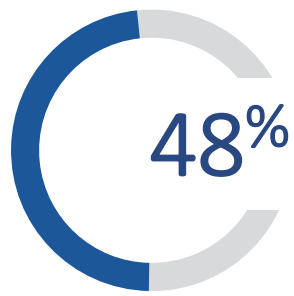


individua correttamente il momento opportuno per vendere un titolo in portafoglio

biases e fraintendimenti:
42% incline all'ancoraggio
23% incline al comportamento gregario

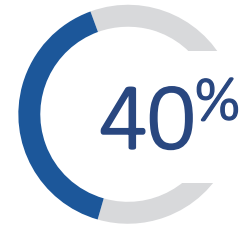
Financial control: risparmio e vulnerabilità

Financial control e soddisfazione finanziaria

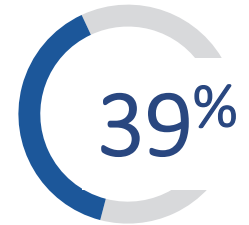


soddisfatto della propria situazione finanziaria

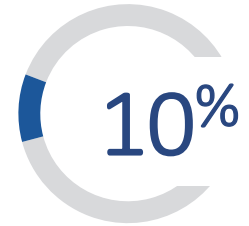
gestione delle finanze personali



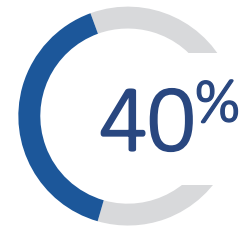
ha (o ha avuto) un piano finanziario



ha un budget e lo rispetta sempre o occasionalmente



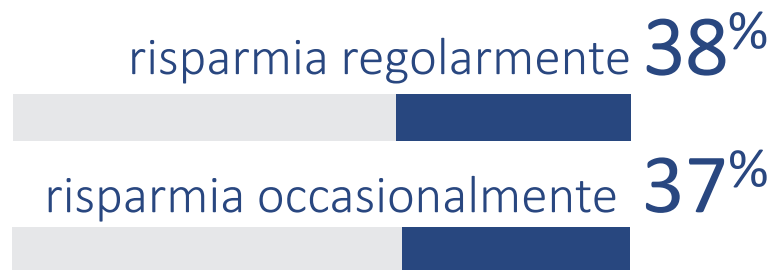
ha un piano finanziario e rispetta il proprio budget



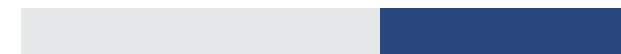
potrebbe essere interessato a un'app per la gestione del bilancio familiare

Risparmio e resilienza

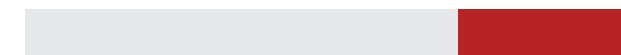
La mancanza di una chiara visione è più frequente tra coloro che si dicono insoddisfatti della propria situazione finanziaria e tra coloro che non risparmiano a sufficienza per finalità previdenziali



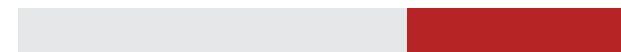
risparmia per far fronte a eventi inattesi 42%



non in grado di far fronte a spese inattese 30%



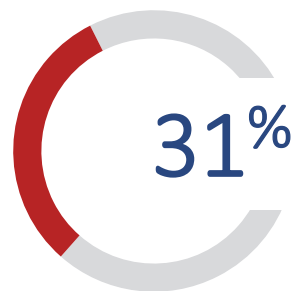
bassa consapevolezza della propria situazione previdenziale 37%



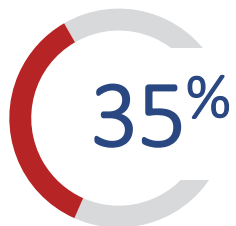
La crisi da Covid-19: vulnerabilità e comportamenti

Prevale un diffuso pessimismo rispetto al futuro, con aspettative che, nella maggior parte dei casi, proiettano la ripresa dopo il 2022

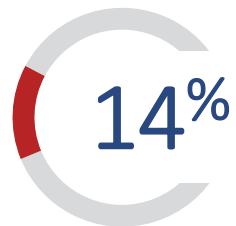
negli ultimi 12 mesi



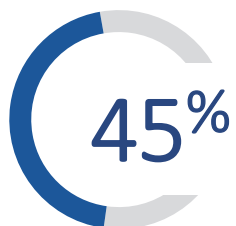
ha registrato una riduzione del proprio reddito
(temporanea o permanente)



ha ridotto le spese

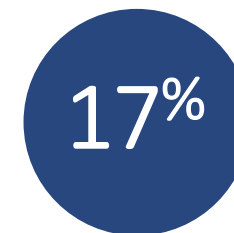


ha attinto ai propri risparmi



non ha cambiato i propri
comportamenti finanziari

dall'inizio della crisi

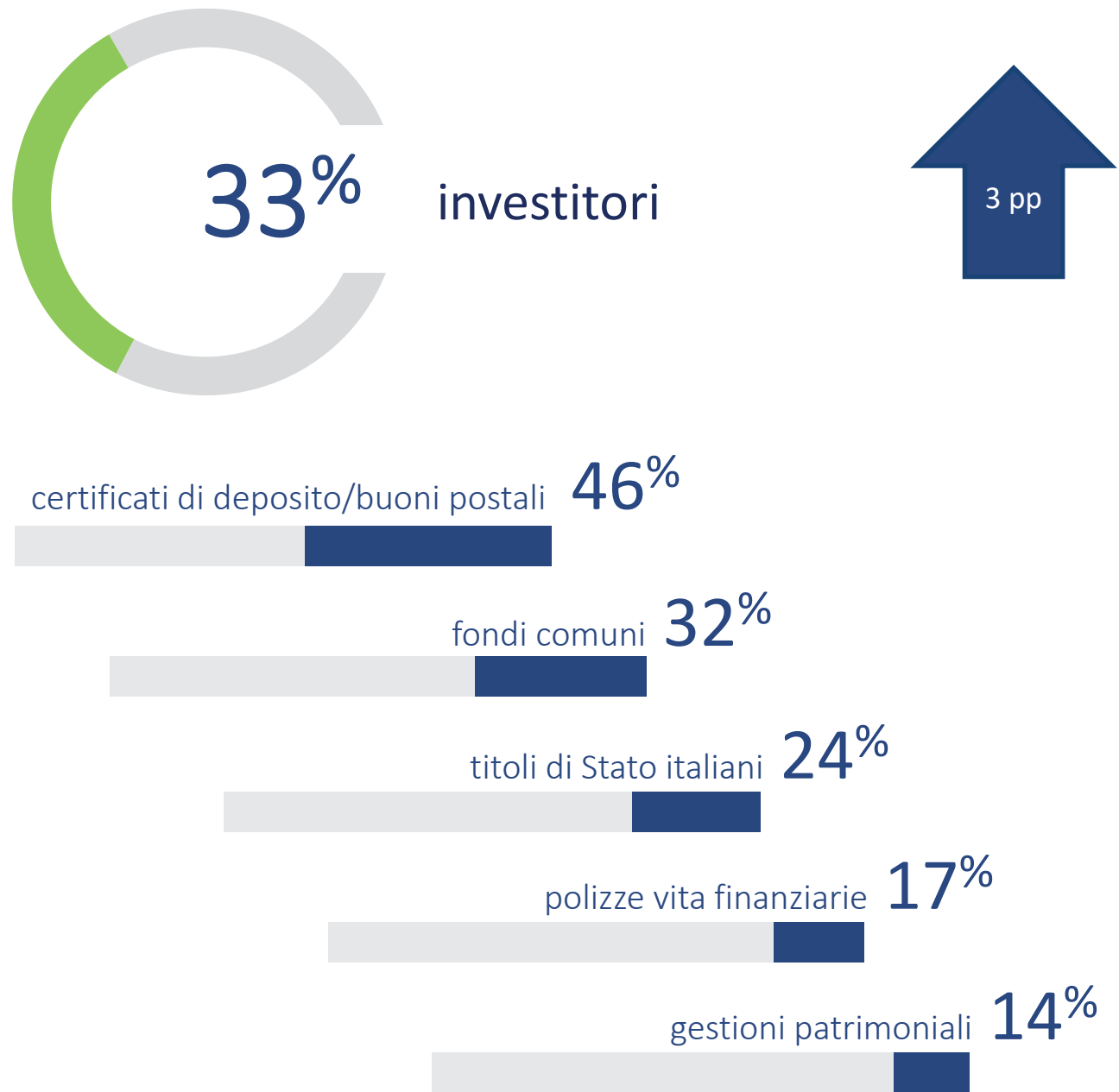


ha ricevuto
più proposte
di *trading
online* che
assicurano
guadagni
ingenti e
immediati

Scelte di investimento

Investimenti: partecipazione ai mercati finanziari

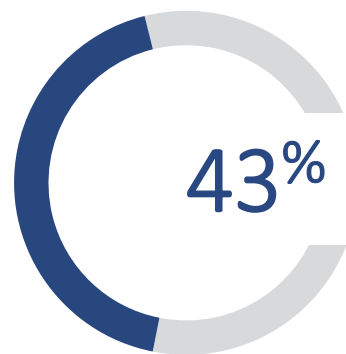
Nel 2020 è aumentata lievemente la partecipazione ai mercati finanziari (30% nel 2019). Rispetto al 2019 aumenta il grado di diffusione di fondi comuni e titoli di Stato italiani



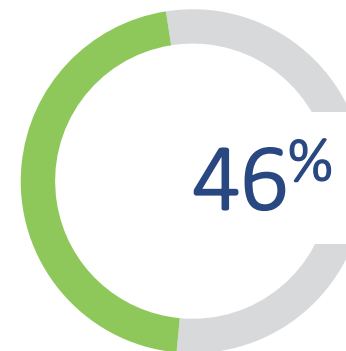
Le fonti informative consultate

Nel 2020, è aumentata la quota di investitori che consultano più fonti informative (30% nel 2019)

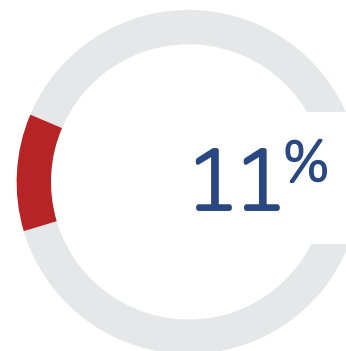
L'esperto rimane la fonte informativa principale.



più di una fonte



una sola fonte



nessuna



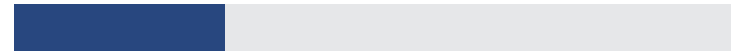
Investimenti: stili decisionali

Nel 2020 è aumentata la propensione ad affidarsi a un esperto

Tra i disincentivi alla dominano la sfiducia e la percezione che il servizio non sia necessario perché si investono piccole somme



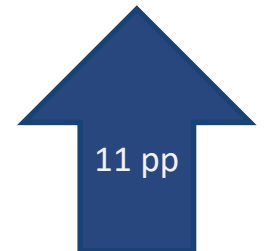
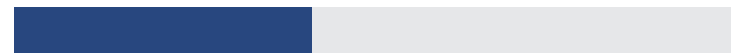
29% autonomia



49% *informal advice*

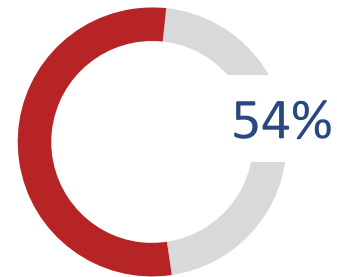


41% supporto professionale

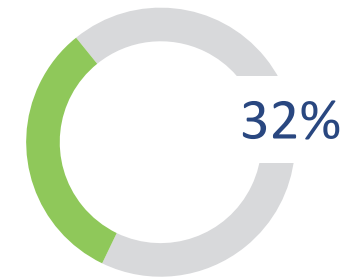


Consulenza: aspettative e disponibilità a pagare

Gli investitori si aspettano dal consulente competenza, assenza di conflitti di interesse e chiarezza.



il cliente ritiene di non sostenere un costo per la consulenza

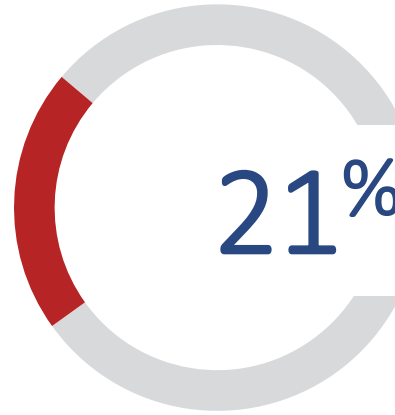


disponibilità a pagare

Lo scambio informativo consulente-cliente

Quando riceve una
raccomandazione ...

Se non comprende il
consiglio ricevuto
approfondisce ...



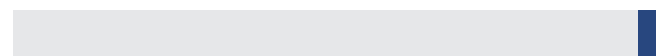
informa sempre il consulente sui
cambiamenti rilevanti



segue sempre il consiglio ricevuto **57%**



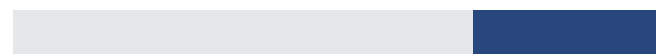
chiede sempre una *second opinion* **5%**



con il consulente **61%**

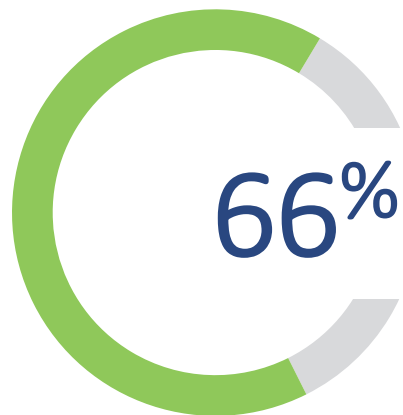


da solo **30%**

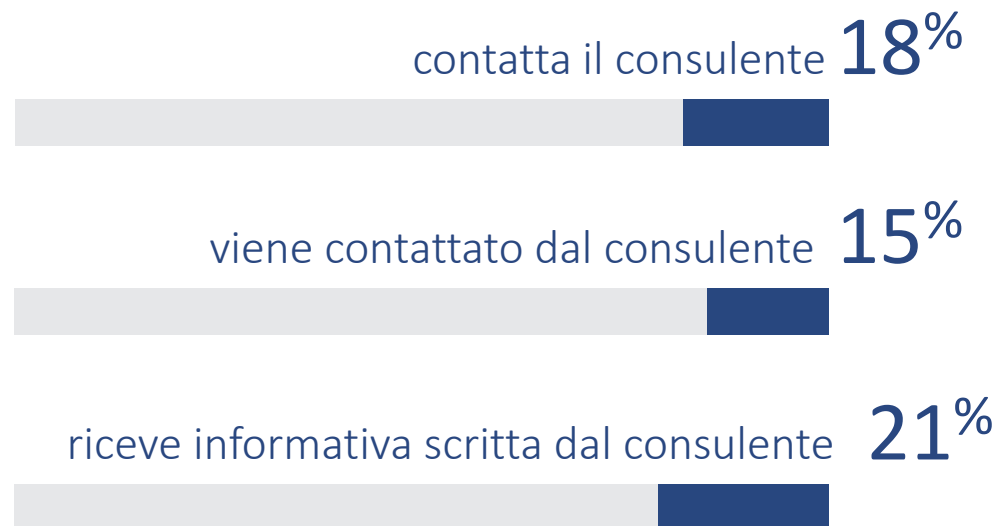


Interazione consulente-cliente

Nel caso di turbolenze
di mercato spesso...

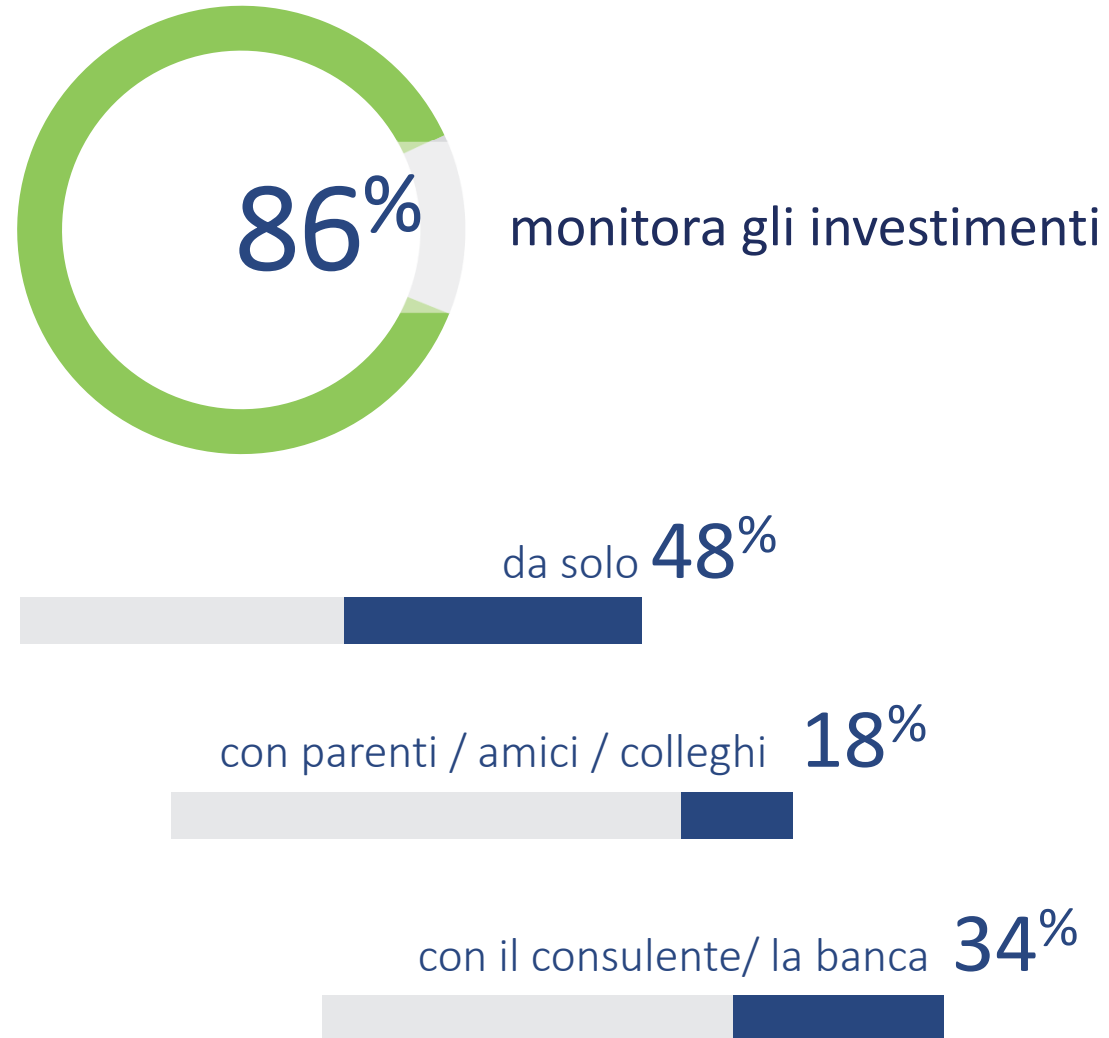


ha interagito con il proprio
consulente nell'ultimo anno



Investimenti: monitoraggio

Controlla gli
investimenti ...

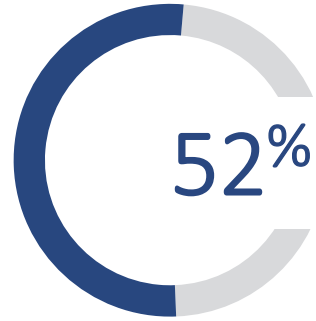


Focus: Investimenti sostenibili e responsabili

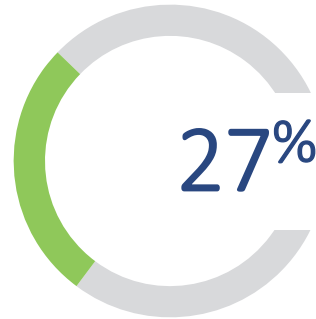
Focus Investimenti sostenibili e responsabili (SRI)

In diminuzione la quota di coloro che non hanno mai sentito parlare di SRI.

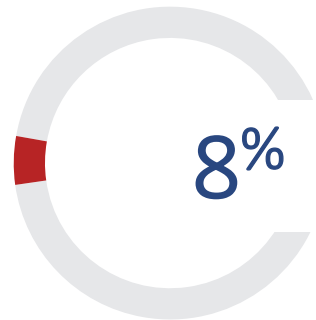
L'interesse sale al 55% nel sotto-campione degli individui informati e a circa il 72% tra gli investitori informati.



non ha mai sentito parlare di SRI



è interessato agli SRI



possiede SRI

Focus Investimenti sostenibili e responsabili

Tra i non investitori la quota di coloro che ha un'opinione si riduce notevolmente.



Valori e percezioni degli SRI per gli investitori

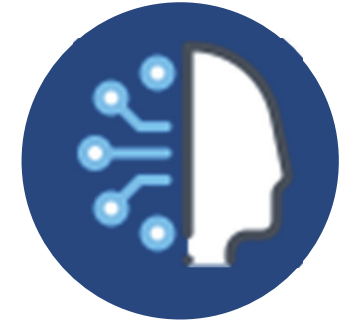
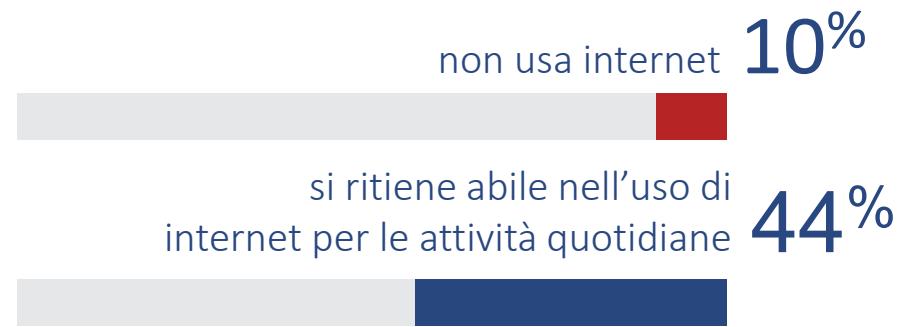


Focus: digitalizzazione finanziaria

Focus: digitalizzazione finanziaria

Parole chiave nella percezione della digitalizzazione

- presente
- controllo
- flessibilità
- opportunità
- rischi per la *privacy*



familiarità con

	cripto-valute	robo advice	crowdfunding	trading online
INVESTITORI	36%	13%	32%	44%
NON INVESTITORI	18%	4%	14%	20%

Fonte: Fig. 8.1, 8.2 e 8.4

Incentivi e deterrenti

Investitori interessati a:

cripto-valute **19%**

robo advice **31%**

crowdfunding **31%**

trading online **33%**



guadagni veloci, possibilità di diversificare

basse soglie di accesso, possibilità di interagire con un professionista, servizio offerto dall'intermediario di riferimento, bassi costi, usabilità, affidabilità dell'algoritmo

benefici fiscali, basse soglie di accesso, possibilità di diversificare

basse soglie di accesso, bassi costi, possibilità di diversificare, guadagni veloci, possibilità di decidere in autonomia



timore di frodi, rischiosità, conoscenze finanziarie e digitali inadeguate



conoscenze finanziarie e digitali inadeguate, preferenza per lo 'human touch', inaffidabilità dell'algoritmo



conoscenze finanziarie e digitali inadeguate, timore di frodi, rischiosità, preferenze per altri tipi di investimenti



conoscenze digitali inadeguate, timore di frodi, rischiosità,

Conclusioni

ELEMENTI DI BACKGROUND

elementi socio-demografici

fattori individuali e psicologici

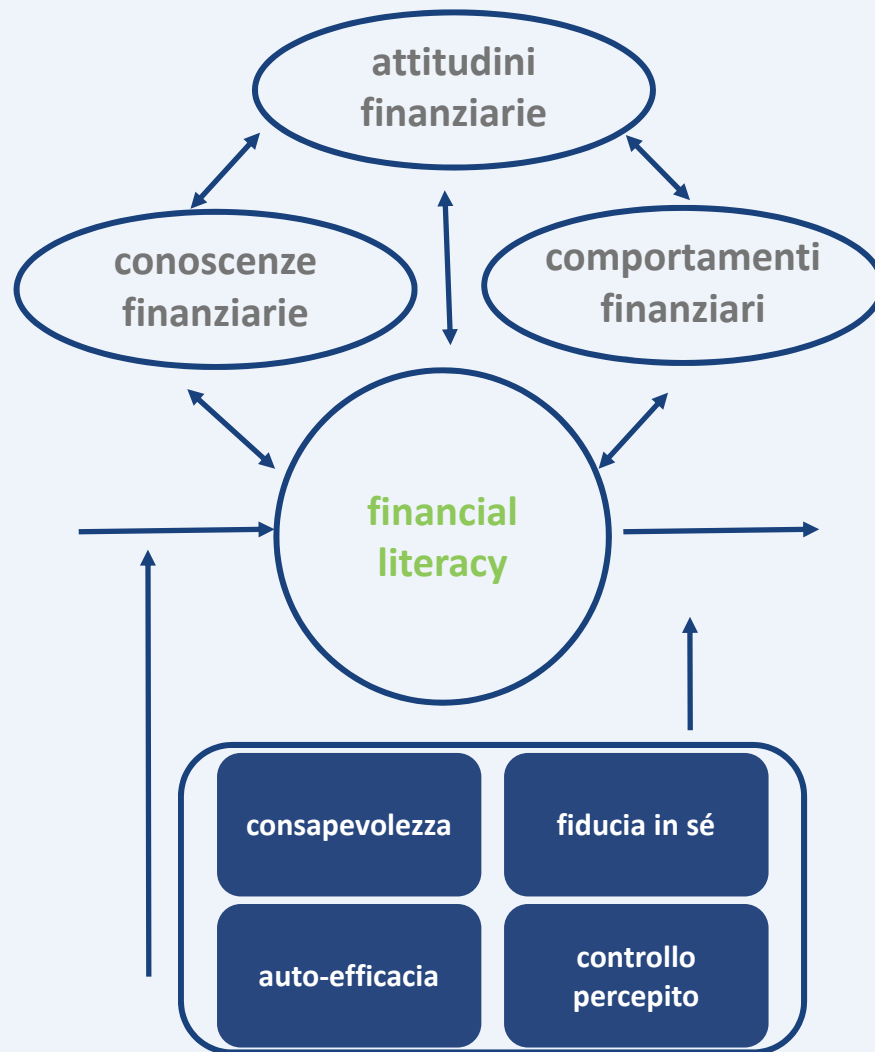
fattori culturali

fiducia
attenzione ai fattori ESG

fattori ambientali

dinamiche macro
elementi strutturali dell'offerta
digitalizzazione

procrastinazione
present bias
tolleranza al rischio
avversione alle perdite
ansia finanziaria



EDUCAZIONE FINANZIARIA

EFFETTI/COMPORAMENTI

pianificazione

gestione bilancio familiare

finanziamento

risparmio

pensione

assicurazione

inclusione finanziaria

investimento

benessere finanziario

scelte di portafoglio

soddisfazione finanziaria

stili investimento

domanda di consulenza



Attitudini verso l'educazione finanziaria

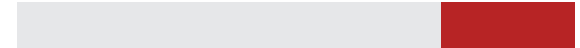
Necessario elevare la domanda di educazione finanziaria e utilizzare canali e strumenti diversificati

La percentuale dei 'non so' oscilla tra il 20% e il 30%

si affida al consiglio altrui
quando prende decisioni

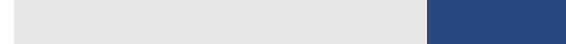


disinteressato

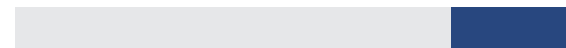


promotori preferiti

intermediari

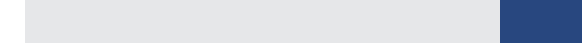


istituzioni pubbliche

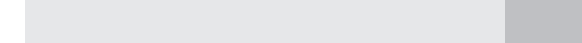


interesse nell'educazione finanziaria

interessato



interessato ma disorientato



strumenti preferiti

programmi di formazione



I prossimi passi

one-size-doesn't fit-all



stimolare la domanda di educazione finanziaria:
engagement

Differenziare contenuti, comunicazione, canali e strumenti (*Cluster analysis*) ...



aumentare l'efficacia dell'educazione finanziaria:
enhancement

... per innalzare la motivazione e migliorare i processi decisionali...



migliorare attitudini e comportamenti:
evolution

... affrontando al tempo stesso i 'temi emergenti':

- digitalizzazione
- investimenti sostenibili



CONSOB

COMMISSIONE NAZIONALE
PER LE SOCIETÀ E LA BORSA

#OttobreEdufin2020

Il mese dell'educazione

finanziaria www.quellocheconta.gov.it

Grazie per l'attenzione!