

Statistiche e analisi

Rapporto sulle scelte di investimento delle famiglie italiane

Attitudini e profili comportamentali

2021

Survey



CONSOB

COMMISSIONE NAZIONALE
PER LE SOCIETÀ E LA BORSA

Rapporto sulle scelte di investimento delle famiglie italiane

Attitudini e profili comportamentali

Il Rapporto si basa sull'indagine 'L'approccio alla finanza e agli investimenti delle famiglie italiane' somministrata da GfK Italia a un campione rappresentativo di decisori finanziari *retail* italiani.

Il presente Rapporto è stato curato da:

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

Renato Grasso e Francesco Scalese hanno contribuito alle analisi relative all'attività di negoziazione degli investitori *retail* italiani (Sezione 2). Si ringraziano Federica Fubelli, Gianluca Varrenti e Noemi Viggiano per il supporto nell'analisi dei dati.

Le opinioni espresse nel Report sono personali degli autori 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. La copia, la distribuzione e la riproduzione del presente Rapporto, in tutto o in parte, sono soggette a preventiva autorizzazione scritta da parte della CONSOB.

L'eventuale mancata quadratura dell'ultima cifra è dovuta agli arrotondamenti.

Segreteria di redazione e progettazione grafica: Eugenia Della Libera e Lucia Pierantoni

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

The Report is based on the Survey 'The approach to finance and investment of Italian households' administered by GfK Italia to a representative sample of Italian retail financial decision-makers.

This Report was prepared by:

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

Renato Grasso and Francesco Scalese contributed to the analysis of trading activity of Italian retail investors (Section 2). The authors wish to thank Federica Fubelli, Gianluca Varrenti and Noemi Viggiano for their help in the analysis of the data.

The opinions expressed in this Report are the authors' personal views and are in no way binding on CONSOB. Full or partial copying, distribution and reproduction of the Report are subject to prior written authorisation by CONSOB.

Rounding may cause discrepancies in the figures.

Editorial secretary and graphic design: Eugenia Della Libera and Lucia Pierantoni

For information and clarifications write to: studi_analisi@consob.it.

Tipografia Eurosia Roma, dicembre 2021

ISSN 2465-1974 (online)

Il Rapporto fornisce evidenze in merito a conoscenze finanziarie, attitudini e scelte di investimento dei decisori finanziari italiani, anche al fine di cogliere eventuali profili di attenzione che possono derivarne per la tutela degli investitori.

The Report presents evidence on financial knowledge, attitudes and investment choices of Italian financial decision-makers, also to gain insights on any feature that may be relevant to investor protection.



A ottobre 2021, l'attività economica nei principali paesi avanzati era attesa in forte recupero rispetto all'anno precedente. Le prospettive positive, legate anche al buon andamento delle campagne di vaccinazione contro il Covid-19, risultavano tuttavia condizionate all'andamento dei contagi, in progressivo aumento specie nei paesi dell'Europa centrale e settentrionale.



Nel 2021 il tasso di risparmio rimane su livelli superiori a quelli pre-crisi, sia nell'area euro sia in Italia, dopo aver registrato un incremento di circa sette punti percentuali rispetto all'anno precedente. In tutta l'Eurozona persiste una forte preferenza per la liquidità, che nell'ultimo quinquennio ha visto accrescere il suo peso nel portafoglio delle famiglie raggiungendo a giugno 2021 il 34% delle attività finanziarie totali (32% in Italia). Nello stesso periodo si è ridotto il peso delle obbligazioni mentre è aumentato quello di azioni, quote di fondi comuni e prodotti assicurativi e previdenziali. Nel complesso, dal 2015 al primo semestre 2021, il rapporto tra strumenti dei mercati dei capitali e liquidità nel portafoglio delle famiglie (indicatore sintetico della partecipazione ai mercati finanziari) è rimasto pressoché invariato sia nell'area euro sia in Italia, dove gli investimenti finanziari pro capite continuano a essere inferiori alla media dell'Eurozona (rispettivamente 2.330 e 3.160 euro). In ambito domestico, soprattutto a seguito dello scoppio della pandemia, risulta in crescita l'interesse verso i mercati azionari e il trading online, come testimonia anche la più intensa attività di negoziazione degli investitori specie con riferimento agli strumenti azionari. È inoltre aumentato l'interesse verso le cripto-attività, in un mercato mondiale in continua espansione, connotato da un'elevata eterogeneità degli asset e da una forte volatilità dei prezzi, e nell'ambito della intensa accelerazione della digitalizzazione dei servizi finanziari. Tali sviluppi richiedono una particolare attenzione alle competenze digitali dei cittadini, che in Italia risultano ancora poco diffuse, soprattutto tra le donne, e storicamente inferiori alla media europea.

In October 2021, economic activity in the main advanced countries was expected to recover strongly compared with the previous year. The positive outlook, which was also linked the Covid-19 vaccination campaigns, remained however conditioned to developments in contagion, which was progressively increasing especially in Central and Northern European countries.



In 2021 the saving rate remains above its pre-crisis levels, both in the euro area and in Italy, after increasing by about seven percentage points in 2020. Across the Eurozone, households keep displaying a strong preference for liquidity, whose weight on total financial assets increased to 34% (32% in Italy) over the past five years (as of June 2021). Over the same period, the weight of bonds declined while the weight of equities, mutual fund shares and insurance and pension products increased. Overall, from 2015 to the first half of 2021, financial market participation, as proxied by the ratio of financial instruments to liquidity in household portfolios, remained almost unchanged both in the Eurozone and in Italy, where per capita financial investments continue to be lower than the euro area average (€2,330 and €3,160, respectively). In Italy, interest in equity markets and online trading is growing, especially in the wake of the outbreak of the pandemic, as shown by the increase in trading activity carried out by investors, mainly in equity instruments. Also interest in crypto-assets has also risen, within an ever-expanding global market characterised by highly heterogeneous assets and strong price volatility, and in the context of a sharp acceleration of the ongoing digitalisation of financial services. These trends call for particular attention to be devoted to the digital skills of individuals, which are not widespread in Italy yet, especially among women, and remain historically below the European average.





Caratteristiche
socio-demogra-
fiche e tratti
della personalità

L'Osservatorio 2021 su 'L'approccio alla finanza e agli investimenti delle famiglie italiane' raccoglie dati relativi a 2.695 individui, rappresentativi della popolazione dei decisori finanziari italiani. A partire dal 2019, l'indagine include una componente longitudinale, che permette di seguire nel tempo l'evoluzione di conoscenze, attitudini e comportamenti degli intervistati che ne fanno parte. In linea con le precedenti indagini, gli uomini rimangono i principali responsabili delle decisioni finanziarie (72%), anche se nella maggior parte dei casi condividono le scelte con il partner. L'atteggiamento verso la gestione delle finanze personali è stato valutato con riguardo a diversi profili: ansia finanziaria, capacità percepita di raggiungere i propri obiettivi finanziari (auto-efficacia finanziaria), soddisfazione finanziaria e difficoltà a risparmiare per obiettivi lontani nel tempo. Coerentemente con le indagini precedenti, meno del 10% nutre un forte disagio nella gestione del denaro (nella componente longitudinale del campione, l'indicatore è in calo rispetto al 2020, ma più elevato rispetto al 2019). La quota di individui che percepiscono di essere finanziariamente auto-efficaci è pari al 38%, in diminuzione rispetto al 45% nel 2019 (lo stesso andamento si registra anche nella componente longitudinale). Il 52% degli intervistati si dichiara soddisfatto della propria situazione finanziaria attuale (in linea con il 2020 e in aumento per la componente longitudinale), in alcuni casi perché prevale l'ottimismo (15%). Le informazioni relative ad auto-efficacia, ansia finanziaria, soddisfazione finanziaria e difficoltà a pianificare nel lungo periodo sono state aggregate in un indicatore sintetico per cogliere l'attitudine complessiva degli individui verso la gestione delle finanze personali. Tale indicatore assume un valore medio per l'intero campione pari a 4,7 su una scala da zero a dieci, oscillando tra 4,1 per il sottocampione dei non investitori e 5,8 per gli investitori; si registrano inoltre valori in media più elevati per gli uomini, i più anziani e i laureati. Infine, meno del 30% degli intervistati dichiara di avere un'elevata fiducia negli intermediari finanziari, dato in calo rispetto allo scorso anno.



Conoscenze
finanziarie

Le conoscenze finanziarie di base risultano ancora poco diffuse. La quota di risposte corrette rilevate con riferimento a cinque nozioni di base (relazione rischio rendimento, tasso di interesse composto, inflazione, mutuo, diversificazione del rischio) si attesta in media attorno al 50%, dato che scende al 40% circa se si escludono le risposte corrette riferibili a individui che *ex post* non sono stati in grado di valutarne il numero e quindi potenzialmente casuali. Pur rimanendo contenuto,

The 2021 CONSOB Observatory on 'The approach to finance and investment of Italian households' collects data on 2,695 individuals, representative of the population of Italian financial decision-makers. Since 2019, the survey includes a longitudinal component (panel) to track the evolution over time of knowledge, attitudes and behaviour of respondents. Consistently with previous surveys, men remain the financial decision-maker in most cases (72%), even though they often share their choices with their partner. Attitudes towards managing personal finances were reviewed with regard to several aspects: financial anxiety, perceived ability to achieve one's own financial goals (financial self-efficacy), financial satisfaction and difficulty in saving for long-term goals. In line with previous results, in 2021 less than 10% feel uneasy about managing money (in the longitudinal component of the sample, the indicator is lower than in 2020, but higher than in 2019). The share of individuals who perceive themselves to be financially self-effective is 38%, down from 45% in 2019 (the same trend is also seen in the panel component). More than half of respondents are satisfied with their current financial situation (this figure is in line with 2020 and increasing for the panel component), in some cases because of optimism (15%). Information on self-efficacy, financial anxiety, financial satisfaction, and difficulty in planning for the long term was aggregated into a synthetic indicator capturing individuals' overall attitude towards managing their finances. The sample average of this indicator is equal to 4.7 on a 0 to 10 scale, ranging from 4.1 for the subsample of non-investors to 5.8 for investors, and records higher values among men, older people, and individuals with a bachelor's degree. Finally, less than 30% of interviewees display a high level of trust in financial intermediaries (the figure has declined with respect to the previous year).



Basic financial knowledge is still not widespread among Italian financial decision-makers. The share of correct answers with reference to five basic concepts (risk-return relationship, compound interest rate, inflation, mortgage, risk diversification) averages around 50%. This figure drops to around 40% if potentially unintentional correct answers are excluded (i.e. answers given by individuals who ex-post were not able to assess the number of correct answers provided).



il livello di conoscenze finanziarie continua lentamente a crescere. Nel 2021, in particolare, gli indicatori di conoscenza sono aumentati di 3 punti percentuali rispetto al 2019. Nello stesso periodo, nell'ambito delle componenti longitudinali dell'indagine, i non investitori registrano un aumento pari a 4 punti percentuali, a fronte dei 5 punti riferibili al sottocampione degli investitori. Tra questi ultimi, inoltre, il livello di alfabetizzazione risulta significativamente più basso tra i 'nuovi investitori', ossia coloro che partecipano per la prima volta ai mercati finanziari nel 2020 o nel 2021. Più della metà dei partecipanti all'indagine, soprattutto giovani e individui con un alto livello di conoscenze finanziarie di base, in occasione di scelte finanziarie importanti approfondirebbe temi potenzialmente utili; di questi, un terzo si rivolgerebbe al proprio intermediario e/o consulente finanziario, mentre poco più del 20% preferirebbe documentarsi su siti istituzionali (come quelli di CONSOB e Banca d'Italia) oppure attraverso media specializzati.



L'attitudine al *financial control* non è diffusa tra i decisori finanziari italiani. Nella maggior parte dei casi, infatti, essi non hanno né un piano finanziario né la consuetudine di rispettare sempre il proprio budget (solo l'11% dichiara entrambe le abitudini). Viceversa, è diffusa l'attitudine a risparmiare, riportata dal 75% degli intervistati. Tenendo conto dell'insieme dei comportamenti appena menzionati, il grado complessivo di *financial control* si attesta a un livello insoddisfacente (con un valore medio del corrispondente indicatore sintetico pari in media a 5,5 su una scala da 0 a 10). La crisi sanitaria si è riflessa sulla capacità delle famiglie di accantonare risorse. Circa il 27% dei partecipanti all'indagine segnala una riduzione del reddito familiare (temporanea o permanente); il 39% fatica a far fronte alle spese fisse e ricorrenti (cosiddette famiglie fragili) mentre il 28% dichiara di non essere in grado di gestire una spesa imprevista di 1.000 euro; infine il 32% riferisce di aver sperimentato una diminuzione della propria ricchezza. A prescindere dall'impatto sulla ricchezza accantonata, a seguito della crisi le scelte di risparmio risultano associate soprattutto alla riduzione delle spese (in particolare tra coloro che hanno registrato un incremento nel livello dei risparmi). Oltre il 36% degli intervistati non sa come impiegare le proprie disponibilità alla luce dell'attuale contesto economico; tra i restanti, il 19% indica una preferenza verso la liquidità, il 17% verso l'investimento immobiliare e l'11% verso l'investimento finanziario.

Whilst remaining low, the level of financial knowledge keeps increasing slowly: in 2021, indicators referring to basic knowledge increased by 3 percentage points compared to 2019. Over the same period, within the longitudinal components of the survey, investors display an increase in their level of financial knowledge of 5 percentage points, compared to 4 points for the subsample of non-investors. Notably, knowledge drops significantly on average among individuals participating in financial markets for the first time in 2020 or in 2021. More than half of the respondents, mainly young people and individuals with a high level of basic financial knowledge, are interested in learning more about financial topics that could be potentially useful when making important choices; of these, one third would turn to their intermediary and/or financial advisor, while slightly more than 20% would prefer to find out more on institutional sites (such as those of CONSOB and the Bank of Italy) or through specialised media.

The attitude to financial control is not widespread among Italian financial decision-makers. In most cases they have neither a financial plan nor the habit of always sticking to their budget (only 11% declare both habits). On the other hand, the attitude to save is widespread (reported by 75% of respondents). Taking into account all these behaviours, the overall degree of financial control seems unsatisfactory (as gauged through a synthetic indicator whose value averages 5.5 on a scale from 0 to 10). The health crisis affected households' ability to save. About 27% of survey participants report a reduction in household income (either temporary or permanent); 39% struggle to meet fixed and recurrent expenses (so-called fragile households) while 28% state to be unable to manage an unexpected expense of €1,000; finally 32% report a decrease in their wealth. Regardless of the impact on the amount of wealth, since the outburst of the pandemic savings choices are mainly associated with reduced spending (particularly among those whose level of savings has risen). More than 36% of respondents do not know how to employ their money in the current economic situation; among the others, 19% indicate a preference for cash, 17% for real estate investment and 11% for financial investment.





Scelte e
abitudini di
investimento

La partecipazione ai mercati finanziari continua a crescere: nel 2021 la quota di investitori risulta pari al 34% dei decisori finanziari a fronte del 30% nel 2019. Le attività più diffuse rimangono i certificati di deposito e i buoni fruttiferi postali (posseduti dal 43% delle famiglie), seguiti dai titoli di Stato italiani (25%) e dai fondi comuni di investimento (24%). Nell'ambito della componente longitudinale del campione relativa al triennio 2019-2021, sono stati identificati il sottocampione di investitori entrati nei mercati finanziari nel 2020 o nel 2021 (*entrants*), gli investitori attivi nel triennio 2019-2021 (*panel investors*) e gli intervistati che hanno lasciato i mercati finanziari nel 2020 o nel 2021 (*exiting investors*). Gli *entrants* presentano più di frequente un livello di alfabetizzazione finanziaria e di competenze digitali inferiori rispetto a quelle dei *panel investors*, mentre sono meno propensi alla pianificazione finanziaria e alla gestione del *budget* e dichiarano più frequentemente condizioni di fragilità finanziaria. Quanto alle abitudini di investimento, nel 2021 è aumentata la quota di investitori che si affida a un professionista (28% a fronte del 17% nel 2019), sebbene l'*informal advice* rimanga lo stile più diffuso (37%). Nell'ambito della componente longitudinale degli investitori, è possibile distinguere coloro che si sono rivolti a un consulente finanziario nel biennio 2020-2021 (*new advisees*) dagli investitori che si sono stabilmente affidati a un professionista nei tre anni considerati (*panel advisees*). I *new advisees* si caratterizzano in media per un livello più basso di alfabetizzazione, sebbene dotati di competenze digitali lievemente superiori a quelle dei *panel advisees*. L'attitudine alla gestione delle finanze personali risulta un fattore discriminante rispetto alle caratteristiche e ai comportamenti dei decisori finanziari. In particolare, gli individui che mostrano una migliore attitudine sono anche connotati da maggiori conoscenze finanziarie e digitali, dichiarano meno frequentemente situazioni di fragilità finanziaria e mostrano un maggiore livello di *financial control*. Nel contesto domestico rimane ancora marginale la partecipazione a *web communities* riferite a finanza e investimenti: solo il 6% degli investitori afferma di essere membro di *web communities* finanziarie, mentre il 25% non ne fa parte pur avendone sentito parlare e il 69% non le conosce. L'interesse a partecipare una *financial community*, manifestato dal 16% degli investitori, si associa negativamente al livello di conoscenze finanziarie e viene espresso più frequentemente dagli individui finanziariamente più vulnerabili.

Participation in financial markets keeps growing, with the share of investors at 34% of financial decision-makers in 2021 vs 30% in 2019. The most widespread assets remain bank and postal savings (43%), followed by Italian government bonds (25%) and mutual funds (24%). Within the longitudinal component of the sample covering the three-year period 2019-2021, three subsamples of investors were identified: those who entered financial markets either in 2020 or 2021 (entrants), investors active over 2019-2021 (panel investors), and respondents who left financial markets either in 2020 or 2021 (exiting investors). Compared to panel investors, entrants are more likely to have lower levels of financial knowledge and digital skills, to report financial fragility, and less likely to engage in financial planning and budgeting. As for investment habits, the proportion of investors who seek for professional support for their investment choices increased in 2021 up to 28% compared to 17% in 2019, although informal advice remains the most common habit (37%). Within the longitudinal component of investors, it is possible to distinguish those who have turned to a financial advisor in 2020-2021 (new advisees) from investors who have permanently relied on a professional over the three-year period (panel advisees). New advisees are on average characterised by a lower level of financial knowledge, and slightly higher digital skills than panel advisees. Attitude towards managing personal finances (money management attitude) are discriminant with respect to decision makers' characteristics and behaviour. In particular, respondents with higher money management attitude exhibit higher financial knowledge and digital skills, declare less frequently situations of financial fragility, show a higher attitude towards financial control. In Italy, participation in financial web communities is still marginal: only 6% of investors declare to be a member of financial web communities, while 25% have heard of them but are not members and 69% do not know them. Interest in joining a community in the future, reported by 16% of investors, is negatively associated with financial knowledge and is most frequent among financially vulnerable respondents.





Investimenti sostenibili

Nel 2021 la quota dei decisori finanziari italiani che dichiarano di avere una conoscenza almeno di base degli investimenti sostenibili (*sustainable investments*, SIs) ha raggiunto il 20% (18% nel 2019); tale dato è pari al 37% nel sottocampione degli investitori (23% nel 2019). Internet è la fonte informativa sugli investimenti sostenibili più frequentemente indicata dagli investitori (43% dei casi; era il 10% nel 2019). Fanno eccezione gli investitori informati che si avvalgono del servizio di consulenza finanziaria o di gestione patrimoniale, i quali individuano nel professionista il principale riferimento nel 40% dei casi, in netta crescita rispetto al 21% nel 2019. La propensione verso gli investimenti sostenibili è più diffusa tra le donne, gli investitori più giovani e i soggetti con un livello maggiore di alfabetizzazione finanziaria e competenze digitali. Nel 2021 è cresciuta lievemente, portandosi al 9%, la percentuale di investitori che dichiarano di possedere un prodotto finanziario sostenibile (7% nel 2019); tale incremento è più significativo nel sottocampione degli investitori assistiti da un consulente (dall'8% nel 2019 al 19%).



Digitalizzazione finanziaria

L'utilizzo di internet da parte delle famiglie italiane nell'ambito delle scelte economico-finanziarie oscilla tra il 2% nel caso della negoziazione di cripto-valute e il 44% per l'*online banking*, mentre quello riferibile ad altre sfere di attività raggiunge il 45% circa per l'acquisto di beni e servizi e il 53% per l'accesso a *social network*. Gli intervistati si riconoscono un livello almeno buono di capacità nell'utilizzo della rete nel 27% dei casi nel sottocampione dei non investitori e nel 42% dei casi nel gruppo degli investitori. Un'autovalutazione più dettagliata delle conoscenze digitali, riferita a sette concetti di base e avanzati, mostra che la percentuale di risposte corrette varia dal 12% al 61%, attestandosi in media al 44%. La quota di decisori finanziari che dichiara di tenere condotte adeguate a un utilizzo sicuro della rete oscilla tra il 48% con riferimento alla gestione dei propri dati personali al 72% rispetto all'uso di antivirus, con una media campionaria di risposte in linea con i comportamenti adeguati attorno al 61%. Il 57% degli intervistati è interessato ad aumentare le proprie competenze digitali, soprattutto se vengono soddisfatte alcune condizioni, come la disponibilità di tecnologie facili da usare e di iniziative di formazione gratuita. Tale interesse è più frequente tra gli

In 2021, the proportion of Italian financial decision-makers who claim to have at least a basic knowledge of sustainable investments (SIs) reached 20% (18% in 2019), up to 37% in the subsample of investors (23% in 2019). The internet is the source of information on SIs most often mentioned by investors (43% of cases; it was 10% in 2019). Exceptions are informed investors who use financial advice or asset management services, with the professional being the main point of reference in 40% of cases, up from 21% in 2019. Interest in SIs is displayed by 73% of the investors, up from 62% in 2019; the figure rises up to 88% among informed investors (less than 84% in 2019). The preference for sustainable investments is more prevalent among women, younger investors and those with a higher level of financial knowledge and digital skills. In 2021, the share of investors holding a sustainable financial product rose slightly to 9% from 7% in 2019; this increase is most significant in the subsample of advisees (from 8% in 2019 to 19%).



The use of the Internet by Italian households for financial matters ranges between 2% for trading in crypto-currency and 44% for online banking, it reaches around 45% for the purchase of goods and services and 53% for access to social networks. Respondents rated their ability to use the Internet as at least good in 27% of cases in the non-investor subsample and 42% of cases in the investor group. A more detailed self-evaluation of digital knowledge, as measured through seven basic and advanced concepts, shows that the percentage of correct answers varies from 12% to 61% (44% on average). The proportion of financial decision-makers adopting appropriate behaviour for safe use of the Internet ranges from 48%, as for sharing of their personal data, to 72%, as for the use of antivirus software (with the average sample responses in line with appropriate behaviour being around 61%). About 60% of interviewees are interested in increasing their digital skills, especially if easy-to-use technologies and free training are available. Interest is positively correlated with digital skills. Among respondents using the Internet for one or more financial matters, 28% report using online financial services more than they did before the pandemic; of these,



individui che mostrano conoscenze e competenze più elevate. Tra coloro che utilizzano la rete nell'ambito delle scelte economico-finanziarie, circa il 28% riferisce di usare servizi finanziari online più di quanto facesse prima della pandemia; di questi, quasi tutti sono disposti a mantenere le nuove abitudini anche in futuro, trovando attrattiva, tra le altre cose, la maggiore accessibilità e comodità di utilizzo del canale digitale rispetto a quello fisico. Per contro, gli intervistati che non intendono avvalersi della modalità digitale una volta superata la pandemia sono soprattutto coloro che ritengono di non avere abbastanza competenze (e che generalmente non sono interessati ad acquisirne) e coloro che preferiscono l'interazione 'in presenza'. Rimane poco diffusa la conoscenza dei servizi digitalizzati: in particolare la quota di investitori che afferma di averne almeno sentito parlare oscilla tra il 19% per la consulenza automatizzata (7% tra i non investitori) e il 39% per le crypto-valute (18% per i non investitori).

almost all are willing to maintain this new habit in the future, appreciating among other things the greater accessibility and convenience of digital over physical channels. In contrast, interviewees unwilling to use the digital channel once the pandemic is over are mainly those who are not confident about their skills (and generally not interested in raising them), and those who prefer face-to-face interaction. Familiarity with digitalised services is still low: the share of investors who claim to be knowledgeable ranges between 19% for robo advice (7% for non-investors) and 39% for crypto-currencies (18% for non-investors).

CONTESTO MACROECONOMICO

crescita PIL nel 2021 **6,2%**

crescita reddito disponibile **5,2%**

famiglie finanziariamente fragili **39%**



DIGITALIZZAZIONE FINANZIARIA

conoscenze digitali

risposte corrette in media **44%**

competenze digitali

comportamenti corretti in media **61%**

molto/abbastanza interessati ad accrescerle **57%**

incentivano l'interesse

23% tecnologie salva-tempo

21% usabilità

fruitori di servizi finanziari online

28% li utilizzano **più di prima della crisi**

27% continueranno anche **dopo la crisi**



HIGHL

CARATTERISTICHE SOCIO-DEMOGRAFICHE E TRATTI DELLA PERSONALITÀ

avversi al rischio **76%** e avversi alle perdite **77%**

nella gestione delle proprie finanze
si percepiscono molto (o moltissimo)

ansiosi **9%**

auto-efficaci **38%**

soddisfatti **52%**

sono in **difficoltà nel risparmiare**

per obiettivi lontani nel tempo **75%**

si **fidano** del sistema finanziario **29%**



CONOSCENZE FINANZIARIE

conoscenze finanziarie

risposte corrette in media

2021 **38%**

2019-2021 **+3%**

overconfident **22%**

underconfident **19%**

interessati all'**educazione finanziaria** **56%**



RICCHEZZA E RISPARMIO DELLE FAMIGLIE

tasso di risparmio lordo **18%**

liquidità nei portafogli
delle famiglie **32%**

investimenti finanziari
pro capite **2,3 K**



INVESTIMENTI SOSTENIBILI (SIS)

investitori che **conoscono i Sis** **37%**

investitori **interessati ai Sis** **73%**

investitori in **possesso di Sis** **9%**

investitori che assegnano
priorità alla sostenibilità **33%**



RIGHTS

SCELTE E ABITUDINI DI INVESTIMENTO

partecipazione ai mercati finanziari **34%**

nuovi investitori

82% uomini

45% con elevate conoscenze finanziarie

12% pianificatori 'esperti'

si affidano al supporto di un **consulente/gestore** **28%**

membri di **web community finanziarie** **6%**



PIANIFICAZIONE FINANZIARIA E RISPARMIO

pianificatori 'esperti' **11%**

risparmiano **75%**

hanno registrato una riduzione...

dei propri **risparmi** dall'inizio della crisi **32%**

del proprio **reddito** **27%**

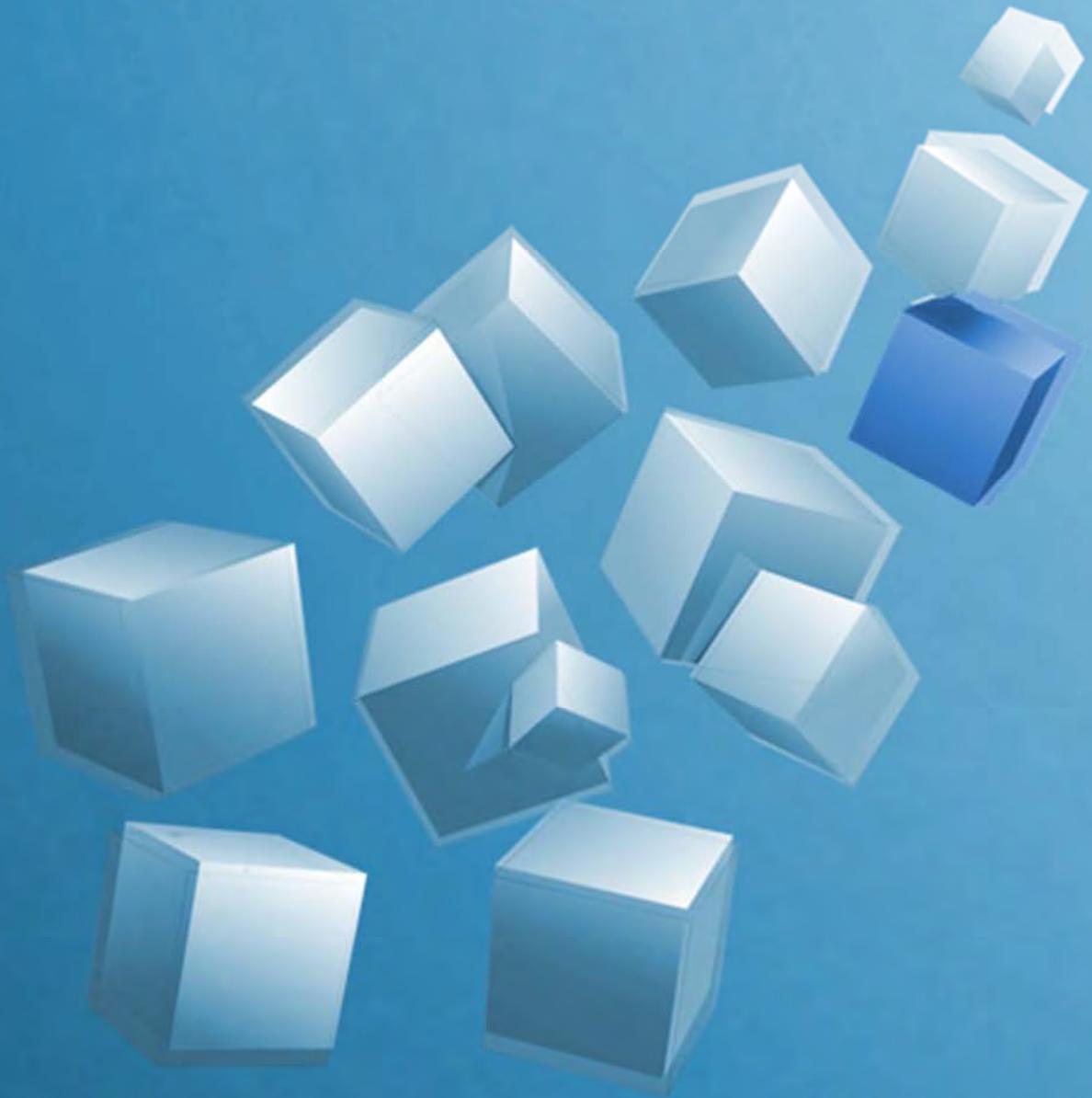
finanziariamente fragili **39%**

esposti a spese impreviste **28%**



SOMMARIO

Contesto macroeconomico



**Macroeconomic
environment**

◆ Nel terzo trimestre del 2021 la pandemia di Covid-19 ha registrato una progressiva riduzione del contagio in molte economie avanzate, ad eccezione del Regno Unito, grazie soprattutto al buon andamento delle campagne di vaccinazione. In particolare, nei maggiori paesi europei la quota di popolazione che a fine ottobre ha completato il ciclo vaccinale ha superato il 65%, con picchi dell'80% in Spagna e di oltre il 71% in Italia; tale percentuale scende sotto il 60% negli USA e su livelli inferiori al 50% in alcuni dei maggiori paesi emergenti. Nel mese di ottobre i segnali di una inversione di tendenza nell'andamento dei contagi hanno richiamato l'attenzione sull'esigenza di intensificare le campagne vaccinali (Fig. 1.1 – Fig. 1.2).

◇ In the third quarter of 2021, the Covid-19 pandemic experienced a gradual reduction in infection in many advanced economies, except for the UK, thanks mainly to progress in the vaccination campaigns. In particular, in the major European countries, the proportion of the population that as of October has completed the vaccination cycle has exceeded 65%, with peaks of 80% in Spain and over 71% in Italy. This percentage drops below 60% in the USA and below 50% in some of the major emerging countries. In October, signs of a reversal in the trend of infections drew attention to the need of intensifying vaccination campaigns (Fig. 1.1 – Fig. 1.2).



◆ L'attività economica risulta in netta ripresa, con una crescita del PIL stimata per il 2021 al 5,7% a livello globale e al 5% nell'area euro. Tra i maggiori paesi dell'Eurozona, Francia e Italia dovrebbero registrare tassi di crescita superiori alla media (pari, rispettivamente al 6,5% e 6,2%) a fronte di un incremento del 2,7% in Germania (Fig. 1.3).

◆ Le ripercussioni della crisi sul mercato del lavoro sono state significative in tutta l'area euro, sebbene stiano emergendo segnali di ripresa: il tasso di disoccupazione si è infatti ridotto nel primo trimestre dell'anno, dopo la crescita osservata nel 2020. Anche in Italia la disoccupazione è in calo in un contesto che si caratterizza tuttavia per un tasso di attività inferiore ai livelli pre-crisi e strutturalmente più basso della media europea. Rispetto al periodo antecedente alla pandemia, in Italia è inoltre aumentato il disagio economico e sociale, come emerge sia dalla crescita delle ore di cassa integrazione autorizzate nel 2020 e 2021 (pari, rispettivamente, a quattro e due volte la media registrata nel periodo 2009-2019) sia dal *misery index*, che ad agosto 2021, dopo il picco toccato nell'anno precedente, permane a livelli superiori a quelli pre-Covid (sebbene più bassi rispetto a quelli registrati durante la crisi del debito sovrano in Europa; Fig. 1.4 – Fig. 1.5).

◆ Nel 2020 l'Italia ha sperimentato un calo dei salari medi (-6% circa) più marcato delle flessioni registrate nelle maggiori economie avanzate. Tale divario è in linea con una tendenza osservata da tempo: nel periodo 1990-2020, infatti, i salari medi si sono ridotti di circa 4 punti percentuali in

◆ Economic activity appears to be recovering strongly, with GDP growth in 2021 estimated at 5.7% globally and 5% in the euro area. Among the major eurozone countries, France and Italy are expected to post above-average growth rates (6.5% and 6.2% respectively), compared to a 2.7% increase in Germany (Fig. 1.3).

◆ The fallout of the crisis on the labour market has been significant across the euro area, although signs of recovery are already emerging: the unemployment rate declined in the first quarter of the year, after rising in 2020. Unemployment is also falling in Italy, in a context that is nevertheless characterised by an activity rate below pre-crisis levels and structurally lower than the European average. Compared to the pre-pandemic period, economic and social uneasiness has also been heightened in Italy, as shown both by the growth in the number of lay-offs authorised in 2020 and 2021 (equal, respectively, to four and two times the average recorded over 2009-2019) and by the misery index, which in August 2021, after peaking in the previous year, remains at levels higher than pre-Covid (although lower than those recorded during the European sovereign debt crisis; Fig. 1.4 – Fig. 1.5).

◆ In 2020, Italy experienced a decline in average wages (around -6%) that was more pronounced than the reductions recorded in the major advanced economies. This gap is in line with a longstanding trend: over the 1990-2020 period, average wages declined by about

ambito domestico mentre sono cresciuti più del 32% nei paesi OCSE (Fig. 1.6).

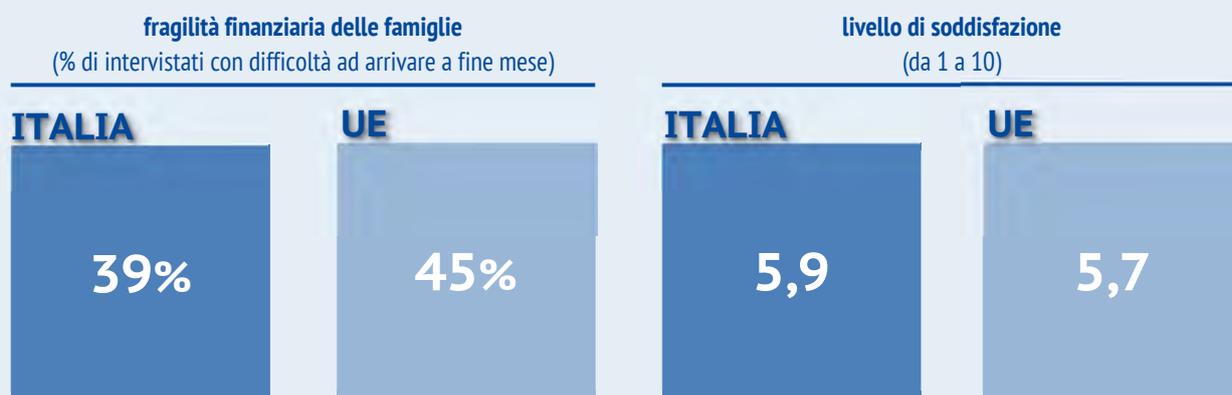
◆ Nel 2021 il reddito disponibile è tornato a crescere sia nell'area euro sia in Italia. In tutti i paesi inoltre sono cresciuti anche i consumi, dopo il brusco calo nel 2020 (Fig. 1.7 – Fig. 1.9).

◆ Come emerge da dati di survey, a maggio 2021, il livello di soddisfazione per le proprie condizioni di vita delle famiglie residenti nella UE mostra una lieve contrazione rispetto al 2020. Tale evidenza si associa a una quota di famiglie che afferma di avere difficoltà nella gestione del proprio budget mensile pari mediamente al 45% degli intervistati, con picchi superiori all'80% tra coloro che hanno perso il lavoro e i disoccupati. A ottobre 2021, nell'area euro il *sentiment* degli investitori *retail* sull'andamento del mercato azionario risulta in calo, dopo l'incremento registrato nei mesi precedenti, con riferimento sia alla situazione attuale sia alle prospettive future. Dinamiche analoghe emergono in Italia con riguardo agli indici di fiducia dei consumatori (Fig. 1.10 – Fig. 1.12).

4 percentage points Italy while growing by more than 32% in OECD countries (Fig. 1.6).

◆ In 2021, disposable income rebounded in both the euro area and Italy. Consumption also grew in all eurozone countries after the sharp decline in 2020 (Fig. 1.7 – Fig. 1.9).

◆ As shown by survey data, in May 2021, the level of life satisfaction among EU households displays a slight decline compared to 2020. This is associated with 45% of households reporting difficulties in managing their monthly budgets, with peaks of more than 80% among those who have lost their jobs and the unemployed. In the eurozone, retail investor sentiment on stock market also declined in October 2021, after the increase recorded in the previous months, with reference to both current situation and outlook. Similar trends emerged in Italy with regard to consumer confidence indices (Fig. 1.10 – Fig. 1.12).

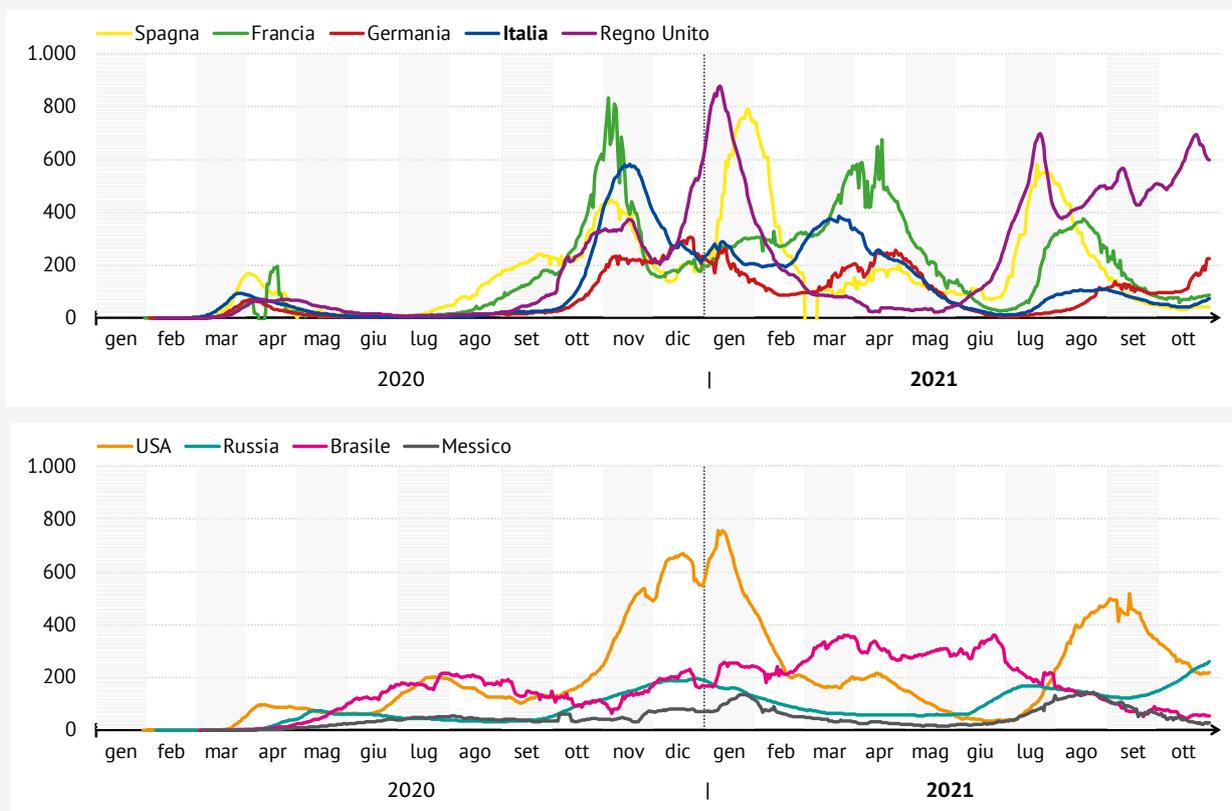


Elenco delle figure

1.1	Casi di contagio di Covid-19 in alcuni paesi	26
1.2	Andamento delle campagne di vaccinazione in alcuni paesi	26
1.3	Tasso di crescita del PIL stimato nei maggiori paesi avanzati	27
1.4	Tasso di disoccupazione e di attività nell'area euro	27
1.5	Indicatori di disagio economico e sociale in Italia	27
1.6	Andamento dei salari medi	28
1.7	Tasso di crescita del reddito personale disponibile e dei consumi nell'area euro	28
1.8	Componenti e impieghi del reddito disponibile nominale pro capite nei maggiori paesi dell'area euro nel secondo trimestre del 2021	29
1.9	Componenti e impieghi del reddito disponibile nominale pro capite delle famiglie italiane	29
1.10	Fragilità finanziaria delle famiglie nell'Unione Europea	30
1.11	Qualità della vita nell'Unione Europea: livello di soddisfazione	30
1.12	Clima di fiducia nell'area euro	31

Fig. 1.1 – Casi di contagio di Covid-19 in alcuni paesi

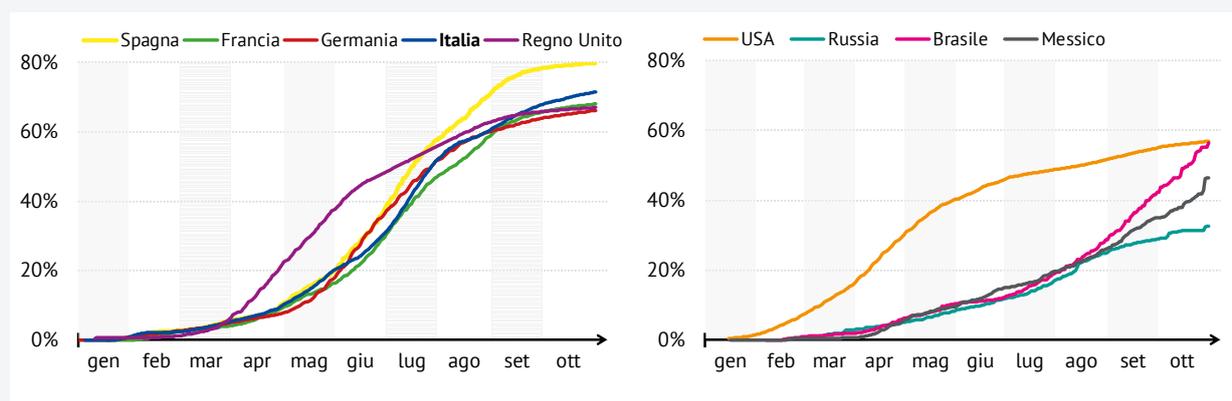
(dati giornalieri aggiornati al 31 ottobre 2021; media mobile su sette giorni; casi confermati per milione di abitanti)



Fonte: Our World in Data nell'ambito del Oxford Martin Programme on Global Development presso l'Università di Oxford e in collaborazione con Global Change Data Lab. <https://ourworldindata.org/covid-cases>.

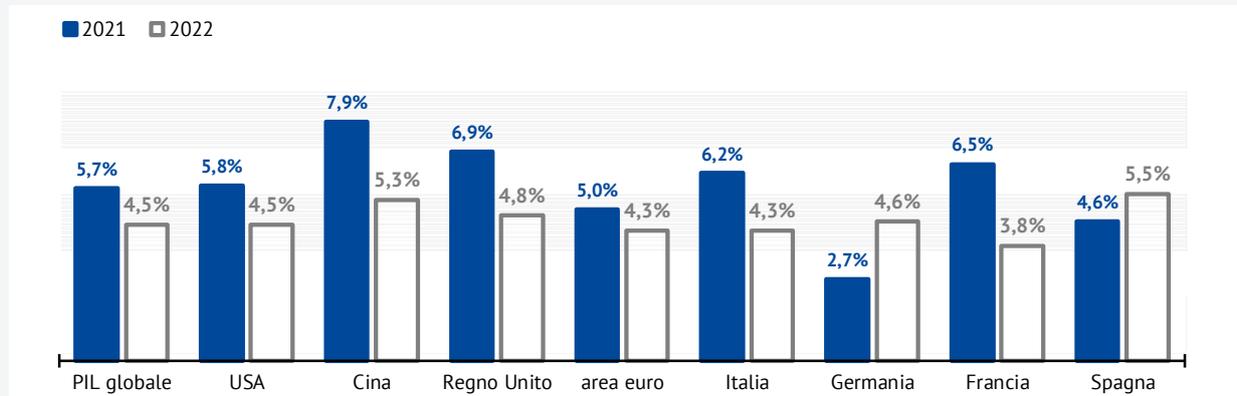
Fig. 1.2 – Andamento delle campagne di vaccinazione in alcuni paesi

(dati giornalieri aggiornati al 31 ottobre 2021; quota di individui che hanno completato il ciclo vaccinale sul totale della popolazione)



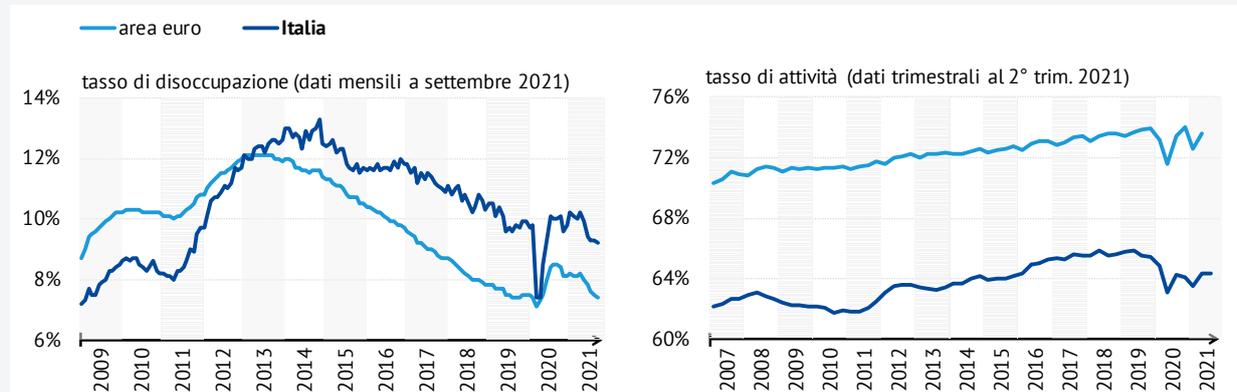
Fonte: Our World in Data nell'ambito del Oxford Martin Programme on Global Development presso l'Università di Oxford e in collaborazione con Global Change Data Lab. <https://ourworldindata.org/covid-vaccinations>. I dati non includono gli individui contagiati dal virus SARS-CoV-2 e coloro che hanno ricevuto una sola dose di vaccino nell'ambito di un protocollo da due dosi.

Fig. 1.3 – Tasso di crescita del PIL stimato nei maggiori paesi avanzati



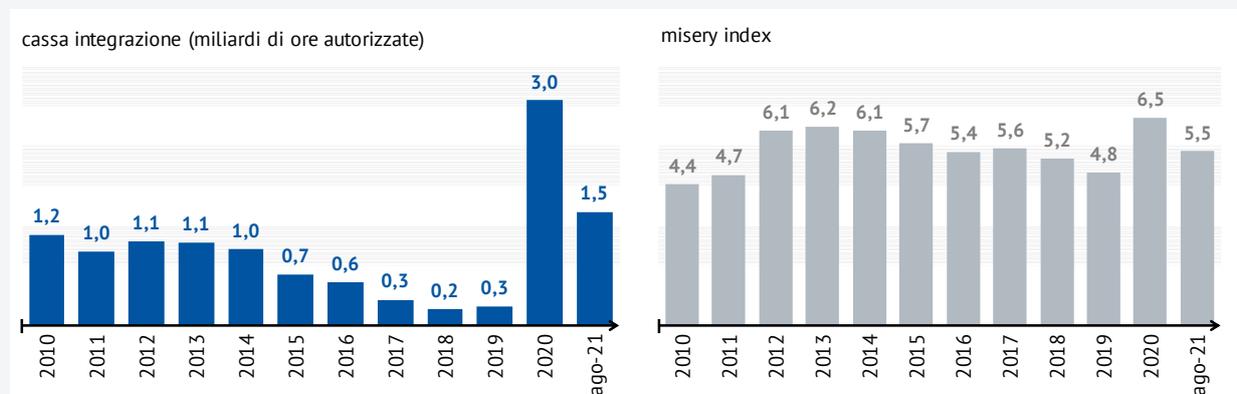
Fonte: Commissione europea, Autumn European Economic Forecast, novembre 2021.

Fig. 1.4 – Tasso di disoccupazione e di attività nell'area euro



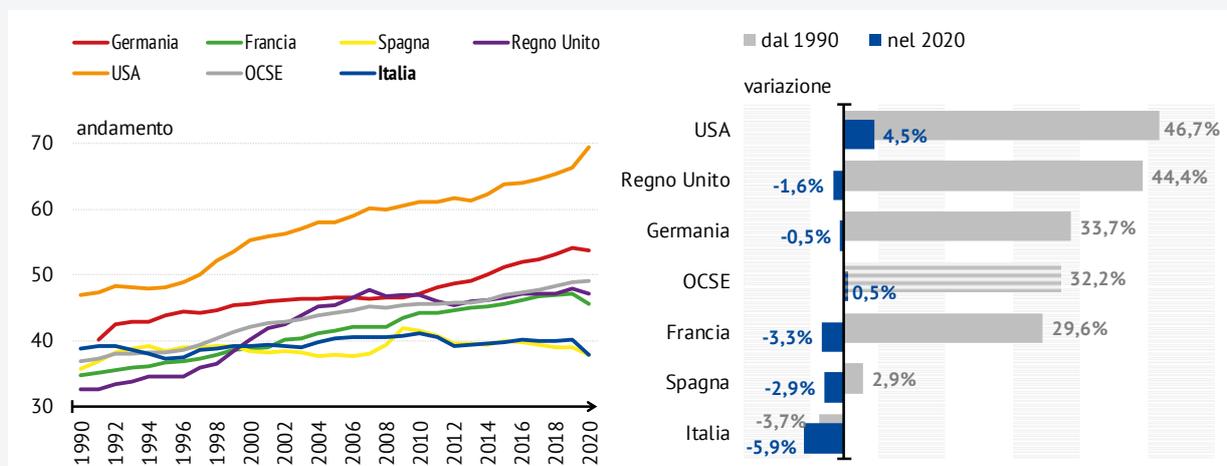
Fonte: Commissione Europea DG - ECFIN, Eurostat, Istat. Il grafico a sinistra rappresenta il tasso di disoccupazione in percentuale della popolazione attiva (serie storiche destagionalizzate). Il grafico a destra rappresenta il tasso di attività calcolato come rapporto fra la forza lavoro (occupati e disoccupati) e la popolazione con più di 15 anni.

Fig. 1.5 – Indicatori di disagio economico e sociale in Italia (dati annuali)



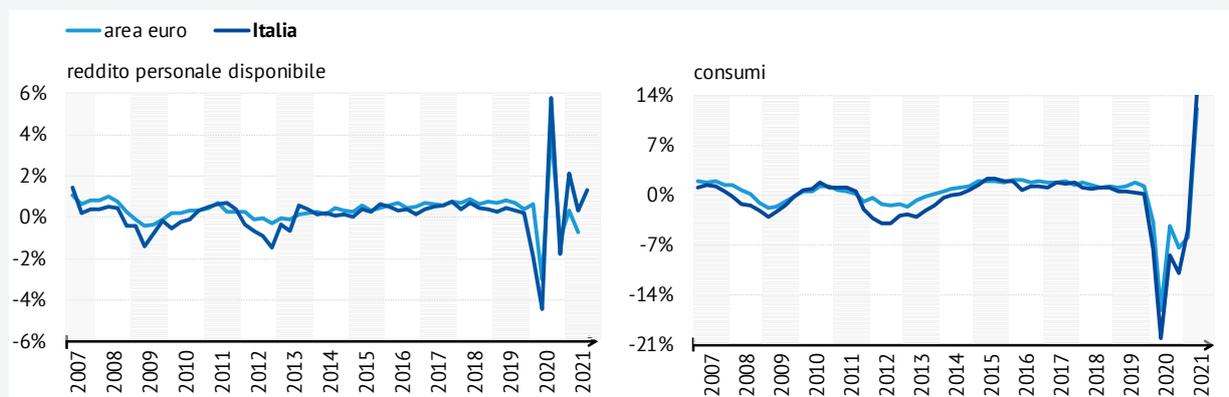
Fonte: elaborazioni su dati ISTAT e INPS. Il misery index è calcolato su base mensile come la somma ponderata di tasso di disoccupazione, variazione tendenziale dell'indice dei prezzi al consumo e variazione tendenziale delle ore di cassa integrazione autorizzate. I dati annuali riportati in figura rappresentano la media dei valori mensili. I pesi assegnati a disoccupazione, inflazione e ore di cassa integrazione sono pari, rispettivamente, a 0,5, 0,3 e 0,2.

Fig. 1.6 – Andamento dei salari medi
(dati annuali)



Fonte: OCSE. I salari medi sono calcolati moltiplicando il rapporto tra massa salariale totale registrata nei conti nazionali e il numero medio di dipendenti del paese e il rapporto tra le ore settimanali medie abituali per dipendente a tempo pieno e le settimanali medie abituali per tutti i dipendenti. L'unità di misura è dollari USA a prezzi costanti, utilizzando il 2021 come anno base e le parità di potere d'acquisto (PPP) per i consumi privati dello stesso anno. I dati per la Germania sono disponibili a partire dal 1991.

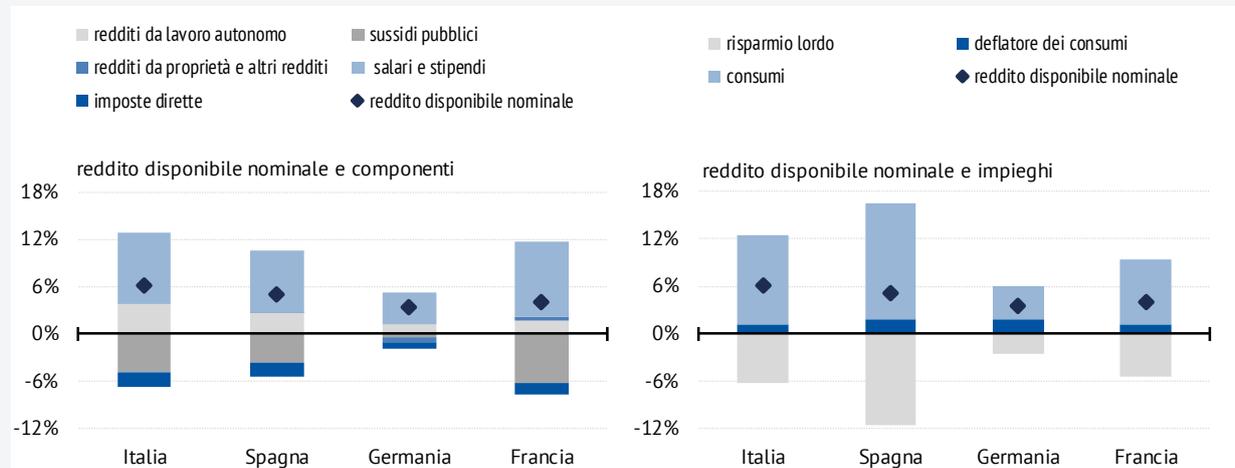
Fig. 1.7 – Tasso di crescita del reddito personale disponibile e dei consumi nell'area euro
(dati trimestrali aggiornati al 2° trim. 2021)



Fonte: Eurostat, Oxford Economics. Il grafico a sinistra rappresenta il tasso di crescita trimestrale del reddito personale disponibile (i dati al secondo trimestre 2021 sono provvisori). Il grafico a destra rappresenta il tasso di crescita trimestrale dei consumi.

Fig. 1.8 – Componenti e impieghi del reddito disponibile nominale pro capite nei maggiori paesi dell'area euro nel secondo trimestre del 2021

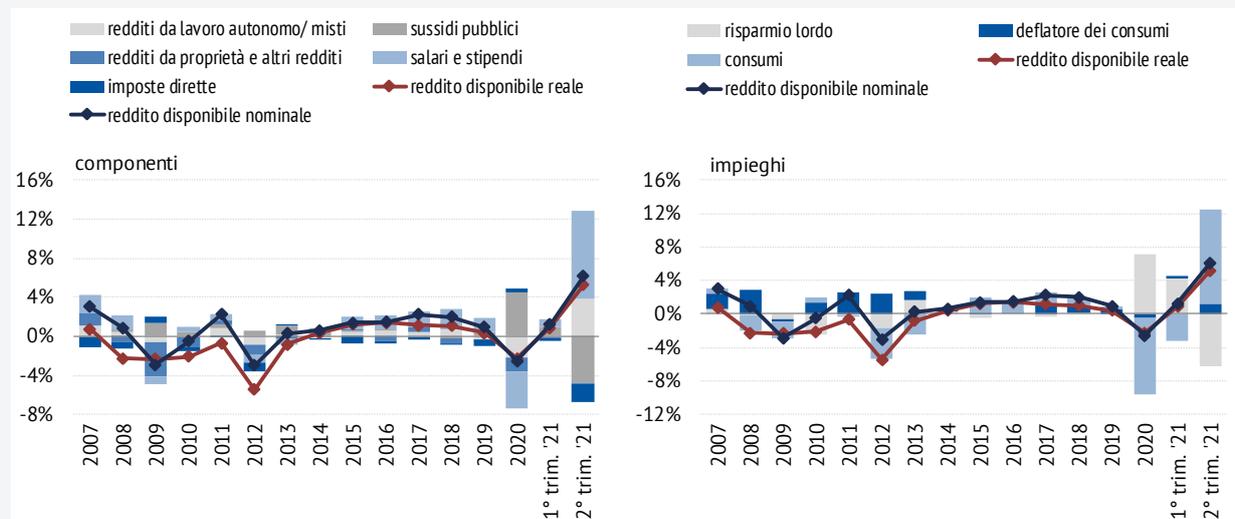
(tasso di crescita e contributo alla crescita su quattro trimestri)



Fonte: BCE Households sector report, novembre 2021.

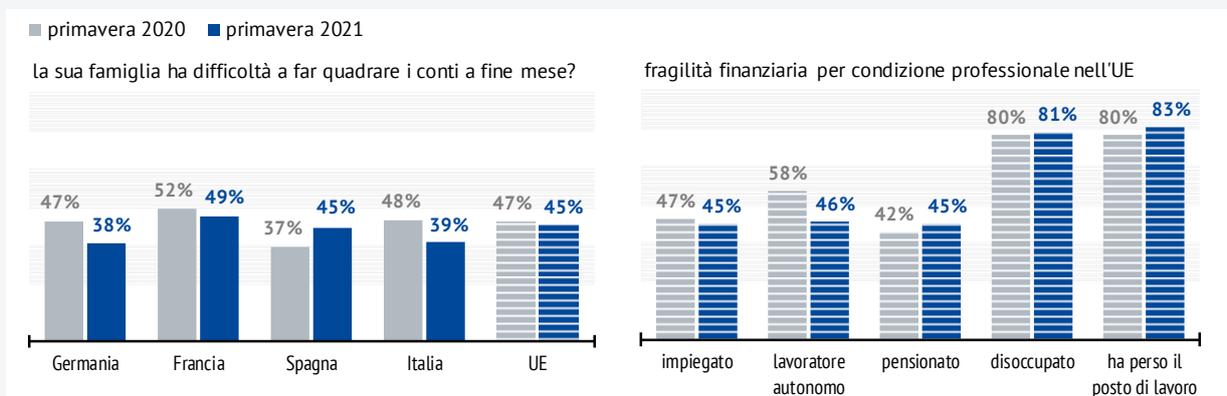
Fig. 1.9 – Componenti e impieghi del reddito disponibile nominale pro capite delle famiglie italiane

(tasso di crescita e contributo alla crescita)



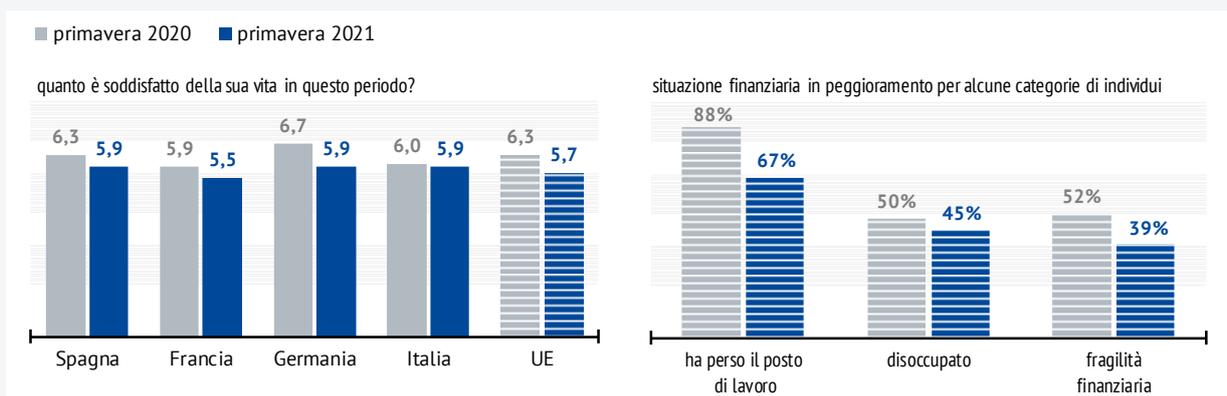
Fonte: BCE Households sector report, novembre 2021. I dati riferiti al primo e al secondo trimestre del 2021 sono calcolati come tasso di crescita e contributo alla crescita su quattro trimestri.

Fig. 1.10 – Fragilità finanziaria delle famiglie nell’Unione Europea



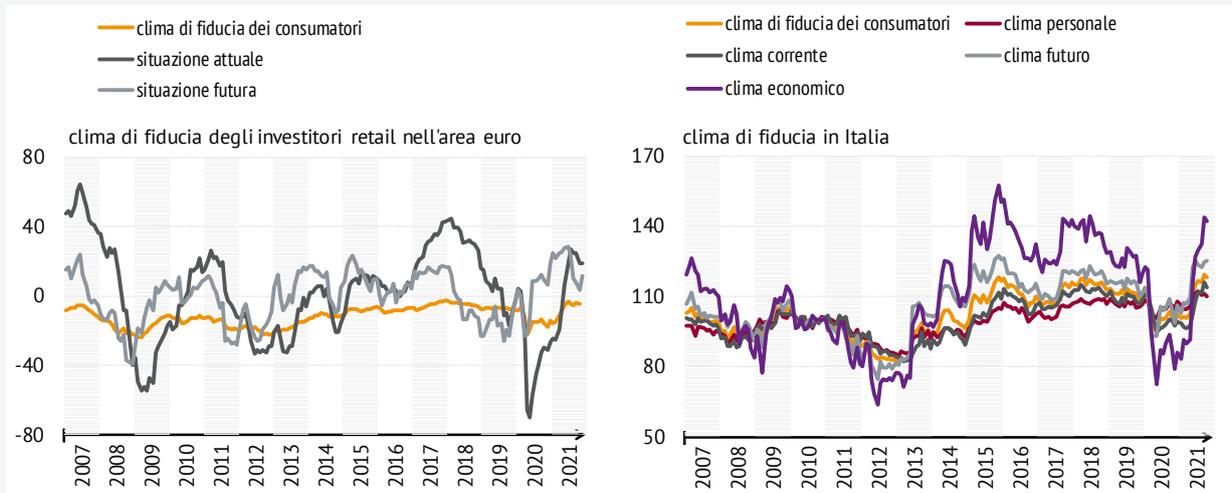
Fonte: Eurofound (2020, 2021), ‘Living, working and COVID-19 dataset’ <http://eurofound.link/covid19data>. Il grafico a sinistra rappresenta le risposte ‘con grande difficoltà’, ‘con difficoltà’ e ‘con alcune difficoltà’ alla domanda: ‘Considerando il reddito familiare mensile complessivo della sua famiglia, la sua famiglia è in grado di far quadrare i conti a fine mese?’. Per fragilità finanziaria si intende difficoltà della famiglia a far quadrare i conti a fine mese.

Fig. 1.11 – Qualità della vita nell’Unione Europea: livello di soddisfazione



Fonte: Eurofound (2020, 2021), ‘Living, working and COVID-19 dataset, <http://eurofound.link/covid19data>’. Il grafico a sinistra rappresenta i valori medi di soddisfazione misurati su una scala da 1 a 10, dove 1 significa ‘molto insoddisfatto’ e 10 ‘molto soddisfatto’, indicati nelle risposte alla domanda: ‘Quanto è soddisfatto della sua vita in questo periodo?’. Il grafico a destra rappresenta la quota di rispondenti nell’UE che ritengono che la loro situazione finanziaria sia peggiorata nei precedenti 3 mesi o che peggiorerà nei prossimi 3 mesi.

Fig. 1.12 – Clima di fiducia nell'area euro
(dati mensili aggiornati a ottobre 2021)



Fonte: Sentix, Refinitiv Datastream, European Commission, Istat. Il grafico a sinistra rappresenta il Retail investor Sentix Sentiment Indicator.



Ricchezza e risparmio delle famiglie



Household wealth and savings

Ricchezza, risparmio e investimenti

Preferenza per la liquidità

Partecipazione ai mercati finanziari

Attività di negoziazione

Interesse in crypto-attività

Competenze digitali

Wealth, savings, and investments

Preference for liquidity

Financial markets participation

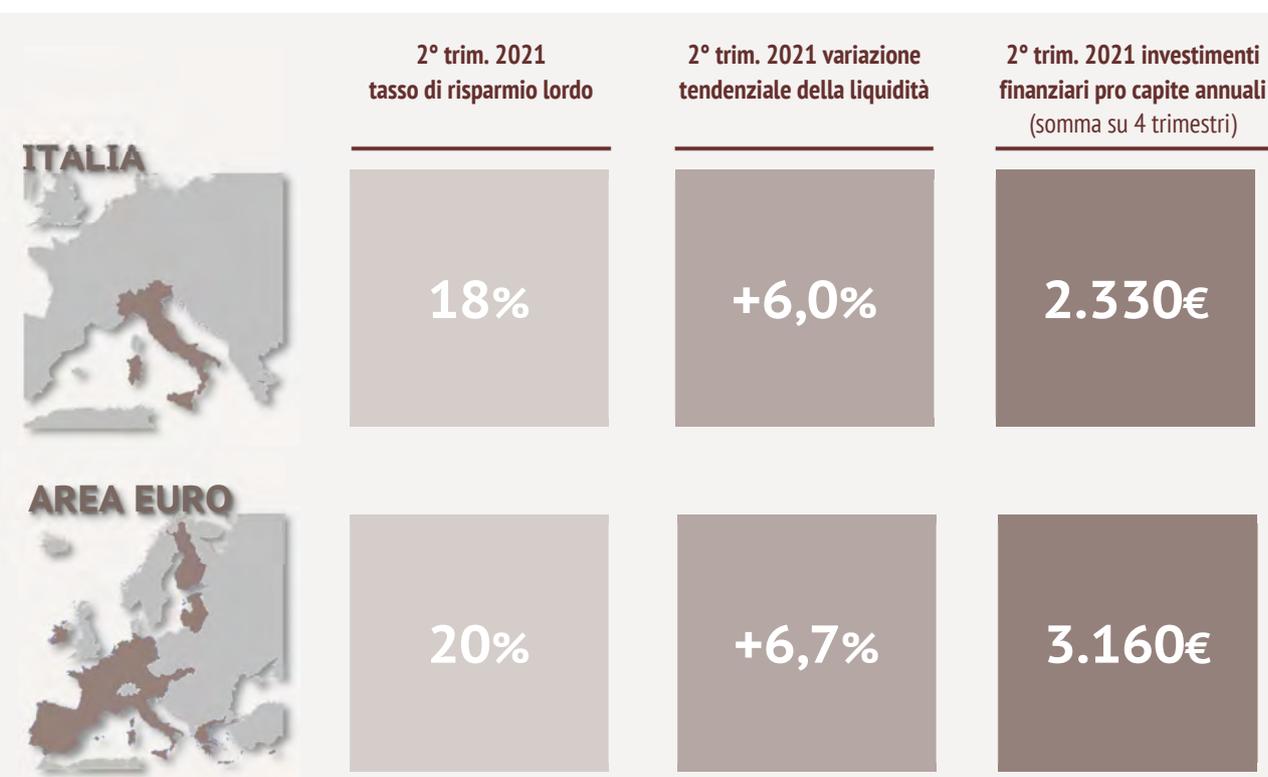
Trading activity

Interest in crypto-assets

Digital skills

◆ A fine giugno 2021, la ricchezza netta delle famiglie dell'area euro (pari alla somma delle attività finanziarie e reali al netto delle passività finanziarie) risultava lievemente superiore al dato di fine 2020, grazie soprattutto all'aumento del valore degli *assets* finanziari. L'Italia mostra dinamiche analoghe, registrando un tasso di crescita della ricchezza finanziaria netta pari a poco più del 6% nei primi sei mesi dell'anno. Nel confronto europeo, la ricchezza finanziaria domestica rimane inferiore a quella di Germania e Francia, a fronte di un'incidenza delle passività, sia sulle attività sia sul reddito disponibile, di gran lunga più contenuta rispetto al dato medio dell'Eurozona e a quello delle maggiori economie dell'area (Fig. 2.1 – Fig. 2.3).

◇ At the end of June 2021, the net wealth of euro area households (the sum of financial and real assets net of financial liabilities) was slightly higher than at the end of 2020, thanks mainly to a valuation effect. Italy showed similar dynamics, recording a growth rate in net financial wealth of slightly more than 6% in the first half of the year. In a Europe-wide comparison, domestic financial wealth remains lower than in Germany and France, with the incidence of liabilities, both on assets and on disposable income, much lower than the average figure for the eurozone and the largest economies in the area (Fig. 2.1 – Fig. 2.3).



◆ Il tasso di risparmio lordo espresso in funzione del reddito disponibile è cresciuto nel 2020 sia nell'area euro sia in Italia, raggiungendo rispettivamente quota 20% e 18% circa (corrispondente in entrambi i casi a un incremento attorno a 7 punti percentuali rispetto all'anno precedente). Secondo le stime disponibili, nel secondo trimestre 2021 il tasso di risparmio si è lievemente ridotto pur rimanendo sopra i livelli pre-crisi (Fig. 2.4).

◆ Gli investimenti finanziari pro capite delle famiglie italiane e spagnole sono significativamente inferiori a quelli registrati in Francia e, soprattutto, in Germania, che si connota anche per una più alta incidenza delle passività finanziarie. A giugno 2021 la composizione del portafoglio delle famiglie nell'Eurozona continua a evidenziare un significativo peso della liquidità sul totale delle attività finanziarie, a fronte di un tasso di crescita tendenziale della liquidità superiore al 6% (dato in calo rispetto al picco registrato nei mesi precedenti). Nel primo semestre dell'anno, in linea con una dinamica in atto da tempo, ha continuato a ridursi la quota di ricchezza detenuta in obbligazioni mentre è cresciuto il peso di azioni e fondi comuni. In ambito domestico, rimane più contenuta l'incidenza di prodotti assicurativi e previdenziali. La partecipazione ai mercati finanziari (così come misurata dal rapporto tra strumenti del mercato dei capitali e liquidità nel portafoglio delle famiglie) è rimasta pressoché inalterata dal 2015, sia nell'area euro sia in Italia. Quest'ultima continua a collocarsi in una posizione subottimale, registrando un tasso di

◇ The gross savings rate expressed as a function of disposable income rose in 2020 in both the euro area and Italy, up to around 20% and 18% respectively (corresponding in both cases to an increase of around 7 percentage points over the previous year). According to available estimates, the savings rate slightly decreased in the second quarter of 2021, although remaining above its pre-crisis levels (Fig. 2.4).

◇ The per capita financial investments of Italian and Spanish households are significantly lower than in France and, above all, in Germany, which is also characterised by a higher incidence of financial liabilities. As of June 2021, in the eurozone the weight of liquidity in household portfolios continued to rise, recording an annual growth rate greater than 6% (down from its peak reached in previous months). In line with a long-term trend, in the first half of the year the share held in bonds has continued to decrease, while the weight of equities and mutual funds rose both in the euro area and in Italy. Holdings of insurance and pension products remain lower in Italy. Participation in financial markets (as proxied by the ratio of capital markets instruments and liquidity in household portfolio) has remained almost unchanged both in the euro area and in Italy. Among the largest euro area countries, over the last six years Italy has continued to be in a suboptimal position, recording a lower savings rate (Fig. 2.5 – Fig. 2.10).

risparmio minore rispetto a quello delle maggiori economie dell'Eurozona (Fig. 2.5 – Fig. 2.10).

◆ Negli ultimi anni, in Italia è cresciuto l'interesse verso i mercati azionari e il trading online, come emerge dall'andamento delle ricerche effettuate nel web aventi ad oggetto termini a essi associati. Questa tendenza trova conferma anche nell'attività di trading degli investitori italiani, che, sulla base di dati disponibili sui volumi negoziati dal 2019, si è intensificata nell'ultimo biennio. Il numero complessivo delle transazioni in acquisto e in vendita effettuate dagli investitori italiani nel periodo gennaio-ottobre si è attestato a 34 miliardi nel 2021 per le azioni (36 nel 2020 e 26 nel 2019), 2 miliardi per le obbligazioni (circa 3 miliardi sia nel 2020 che nel 2019) e 7 miliardi per le quote di fondi comuni (7 miliardi nel 2020 e circa 6 miliardi nel 2019). Per quanto riguarda l'ammontare negoziato, nello stesso periodo gli acquisti lordi di azioni sono aumentati a 119 miliardi di euro rispetto ai 114 miliardi del 2020 e ai 93 miliardi del 2019, mentre gli acquisti netti sono stati negativi per 3,8 miliardi di euro, segnando un'inversione di tendenza rispetto al dato positivo dello stesso periodo del 2020 (6 miliardi), su livelli leggermente inferiori a quelli registrati nel 2019 quando si sono attestati a -3,2 miliardi. Al contrario, gli acquisti lordi di obbligazioni sono scesi a 22 miliardi di euro, da circa 37 miliardi nel 2020 e 33 miliardi nel 2019, così come sono risultati in calo gli acquisti netti pari a 200 milioni di euro nel 2021 (rispetto ai 5 miliardi registrati nel 2020 e dopo aver

◇ In recent years, interest in stock markets and online trading has grown in Italy, as shown by the trend in web searches for associated terms. This trend is also confirmed by the trading activity of Italian investors, which, based on data available since 2019, has intensified in the last two years. The total number of trades in purchase and in sale carried out by Italian investors over the period January-October stood at 34 billion in 2021 for equities (36 in 2020 and 26 in 2019), 2 billion for bonds (around 3 billion both in 2020 and 2019) and 7 billion for mutual funds shares (7 billion in 2020 and around 6 billion in 2019). As for the amount purchased, over the same period gross purchases of equities increased at 119 billion of euro compared to 114 billion of 2020 and 93 billion in 2019, while net purchases were negative at 3.8 billion, marking a reversal from the positive figure in same period of 2020 (6 billion of euro), at slightly lower levels than those recorded in 2019 when they stood at -3.2 billion. In contrast, gross purchases of bonds decreased to 22 billion of euro from almost 37 billion in 2020 and 33 billion in 2019, as well as net purchases decreasing to 200 million of euro from 5 billion in 2020 and after recording net sales of about 7 billion of euro in 2019). As for mutual funds shares, over the period January-October 2021 gross purchases were equal to 12 billion of euro, almost stable compared to the same period of the two preceding years (13 billion in 2020

registrato vendite nette per circa 7 miliardi nel 2019). Per quanto riguarda le quote di fondi comuni, nel periodo gennaio-ottobre 2021 gli acquisti lordi sono stati pari a 12 miliardi di euro, pressoché stabili rispetto allo stesso periodo dei due anni precedenti (13 miliardi nel 2020 e 11 miliardi nel 2019) mentre gli acquisti netti sono rimasti positivi nel 2021 allo stesso livello del 2020 (1,3 miliardi di euro nel periodo gennaio-ottobre) ma quasi dimezzati rispetto all'anno precedente (2,4 miliardi; Fig. 2.11 – Fig. 2.12).

◆ Anche nel 2021 gli scambi hanno riguardato soprattutto le azioni, con una quota di contratti in acquisto e in vendita sul totale dei contratti oscillante tra il 65% nel giugno 2019 e l'86% nel giugno 2020 (Fig. 2.13).

◆ Quanto alla distribuzione degli scambi per caratteristiche socio-demografiche degli investitori, nel 2021 è ulteriormente cresciuta l'attività riferibile agli uomini collocandosi al 70% del totale dal 67% del 2019 e il 69% del 2020. Con riferimento alla distribuzione per classi di età, è aumentata la quota riferibile agli investitori più giovani, con un incremento più marcato e pari a quattro punti percentuali nella fascia dai 25 ai 39 anni (dall'8% del totale nel 2019 al 12% nel 2021; Fig. 2.14).

◆ Nel periodo 2018-2020, inoltre, è aumentata l'attività di trading effettuata tramite intermediari italiani che operano esclusivamente online. Infatti, nel periodo considerato, la quota di mercato in termini

and 11 billion in 2019) while net purchases remained positive in 2021 at the same level of 2020 (1.3 billion of euro over the period January-October) but almost halved compared to the previous year (2.4 billion of euro; Fig. 2.11 – Fig. 2.12).

◆ In 2021, trading continued to be mainly in equities, with the share of buy and sell contracts in total contracts ranging from 65% in June 2019 to 86% in June 2020 (Fig. 2.13).

◆ As regards the distribution of trades by socio-demographic characteristics of investors, in 2021 the activity of men further increased, hitting 70% of the total from 67% in 2019 and 69% in 2020. As for the distribution by age, the share of younger investors has been rising, with the most marked increase equal to four percentage points in the 25-39 age group (from 8% of the total in 2019 up to 12% in 2021; Fig. 2.14).

◆ Furthermore, over 2018 – 2020, trading activity carried out by Italian intermediaries operating exclusively online has increased. The market share of online-only Italian intermediaries in terms

di masse negoziate da tali intermediari è passata dal 10,3% all'11,5%, ossia in termini assoluti da 132 a 141 miliardi di euro. Le stime disponibili confermano tale andamento anche per il per il 2021 (Fig. 2.15).

◆ Nel primo semestre del 2021 le attività finanziarie della clientela *retail* detenute in custodia dagli intermediari italiani sono cresciute, principalmente a causa dell'aumento della quota riferibile a fondi comuni di investimento. Il servizio di consulenza è ampiamente diffuso, con una quota di attività sottoposte a consulenza prossima o superiore all'80% in quasi tutte le categorie di strumenti finanziari. Nelle gestioni patrimoniali, principalmente esercitate da Sgr, la composizione del portafoglio continua a mostrare la netta prevalenza dei titoli di debito pubblici e privati, rispetto ad altre tipologie di strumenti (64% a giugno 2021). Tale evidenza si riscontra anche nella composizione degli attivi dei fondi comuni aperti di diritto italiano, prevalentemente di tipo obbligazionario o flessibile e per i quali, di conseguenza, le obbligazioni rappresentano il 54% del totale a giugno 2021 a fronte di valori pari a 19% e 25% rispettivamente per azioni e quote di fondi comuni (Fig. 2.16 – Fig. 2.18).

◆ Nel 2021 in Italia è aumentato l'interesse verso le cripto-attività, come mostrato dalla crescita del numero di ricerche effettuate sul web di termini a esse associate (Fig. 2.19).

of traded assets has risen from 10.3% to 11.5%, corresponding to an increase in the amount traded from 132 billion euros to 141 billion. The available estimates confirm this trend also for 2021 (Fig. 2.15).

◇ Retail financial assets held in custody by Italian intermediaries expanded in the first half of 2021, mainly due to an increase in the share of mutual funds. The advisory service is widespread, with a share of assets under advice close to or above 80% in almost all categories of financial instruments. As for portfolio management, mainly carried out by asset management companies, public and private debt securities prevail compared to other types of instruments (64% as of June 2021). This is also observed in the asset allocation of Italian mutual funds, mainly bond or flexible funds for which, consequently, bonds represent 54% of the total as of June 2021 compared to 19% and 25% for shares and mutual fund units respectively (Fig. 2.16 – Fig. 2.18).

◇ In 2021, interest in crypto-assets in Italy increased, as shown by the growth in the number of web searches for related terms (Fig. 2.19).

◆ Il mercato dei *crypto-assets* continua a espandersi rispetto al numero di utilizzatori e al volume degli scambi. Gli *assets* oggetto di negoziazione si connotano per una elevata eterogeneità, frutto di un continuo processo di innovazione finanziaria, e per una forte volatilità dei prezzi (Fig. 2.20 – Fig. 2.21).

◆ Nel 2021 l'Italia continua a mostrare un grado di digitalizzazione piuttosto contenuto nel confronto con gli altri paesi europei. Tale circostanza è dovuta soprattutto al basso livello di competenze digitali (di base e avanzate), significativamente al di sotto della media UE, mentre sono rilevanti i progressi registrati rispetto alla connettività. Il divario nelle competenze digitali risulta marcato anche con riferimento al sottocampione della popolazione di genere femminile (Fig. 2.22 – Fig. 2.23).

◆ Nell'area euro, secondo dati Eurostat, prosegue la diffusione dell'uso di internet, come attesta il calo della quota di individui che dichiarano di non averlo mai usato negli ultimi 12 mesi, sebbene in modo eterogeneo rispetto a età, tipologia di impiego e grado di istruzione (Fig. 2.24 – Fig. 2.25).

◆ La frequenza degli accessi a internet risulta più contenuta fra le donne rispetto agli uomini; lo stesso dicasi per l'utilizzo dell'*on-line banking* (cosiddetto *fintech gender gap*). In Italia il divario è più accentuato rispetto alla media nell'Unione Europea (Fig. 2.26 – Fig. 2.27).

◇ The market for *crypto-assets* continues to expand both in terms of the number of users and turnover. The assets traded are characterised by a high degree of heterogeneity, as a consequence of a continuous process of financial innovation, and by marked price volatility (Fig. 2.20 – Fig. 2.21).

◇ In 2021, Italy continues to show a rather low degree of digitalisation in comparison with other European countries. This is mainly due to the low level of digital skills (both basic and advanced), significantly below the EU average, whilst the degree of connectivity has recorded significant progress. The gap in digital skills is pronounced also for the female subsample of the population (Fig. 2.22 – Fig. 2.23).

◇ In the euro area, according to Eurostat data, the spread of internet use continues, as confirmed by the fall in the share of individuals who report never having navigated the web in the last 12 months, albeit heterogeneously with respect to age, employment and education (Fig. 2.24 – Fig. 2.25).

◇ Among women, the frequency of access to the Internet and the use of online banking are more limited than those of men (so-called *FinTech gender gap*). This gap is more pronounced in Italy than the EU average (Fig. 2.26 – Fig. 2.27).

◆ L'e-commerce registra una più ampia diffusione a seguito dei cambiamenti nelle abitudini di acquisto indotte dalla pandemia di Covid-19 e, in particolare, dalle misure di distanziamento sociale. In Italia, si registrano dinamiche analoghe a quelle dell'area euro, anche se gli indicatori di accesso a internet e di diffusione dell'e-commerce rimangono più contenuti (Fig. 2.28).

◆ All'accelerazione della digitalizzazione si associa, tra le altre cose, l'intensificarsi del rischio cibernetico e la necessità di innalzare le competenze digitali e la consapevolezza degli individui sulle caratteristiche e sulle modalità di mitigazione del fenomeno. Il Cyber Risk Literacy and Education Index, elaborato dall'Oliver Wyman Forum, fornisce un quadro sintetico del grado di preparazione di alcuni paesi alla gestione del rischio cibernetico. Secondo tale indice, l'Italia si colloca al trentunesimo posto nell'ambito delle 50 economie analizzate, al di sotto della media dell'Eurozona e di tutti i maggiori paesi dell'area (Fig. 2.29).

◇ E-commerce is becoming more widespread due to changes in purchasing habits induced by the Covid-19 pandemic and by social distancing measures. Italy is experiencing similar trend, although the rate of internet access and e-commerce diffusion remain lower (Fig. 2.26).

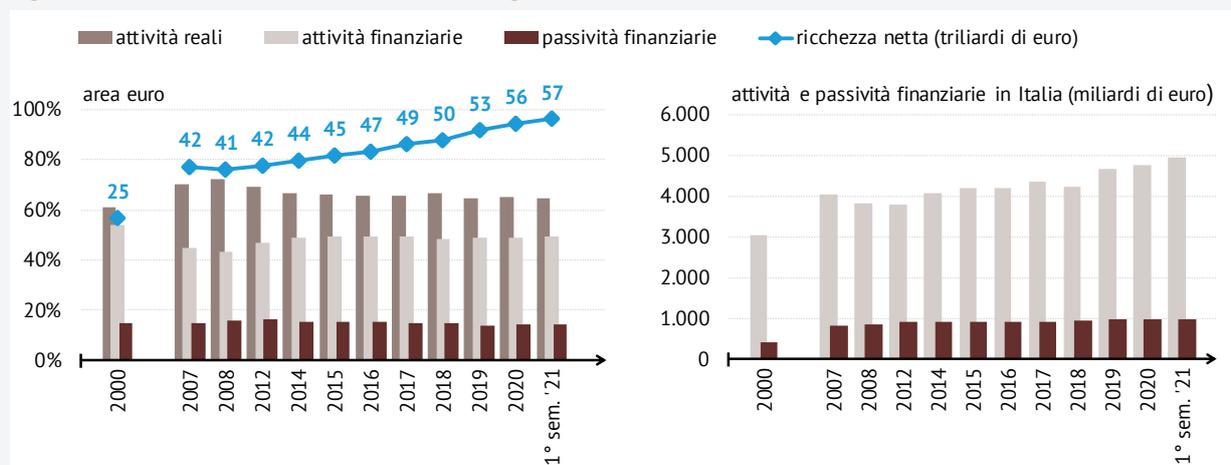
◇ The acceleration of digitisation is associated, among other things, with the heightening of cyber risk and the need to raise people's digital skills and awareness of its features and means of mitigation. The Cyber Risk Literacy and Education Index, developed by the Oliver Wyman Forum, provides a concise picture of the extent to which certain countries are prepared to manage cyber risk. According to this Index, Italy ranks 31 out of 50 major economies, below the average of the Eurozone and of all the main countries in the area (Fig. 2.29).

Elenco delle figure

2.1	Ricchezza e indebitamento delle famiglie nell'area euro	43
2.2	Ricchezza netta delle famiglie nell'area euro	43
2.3	Indebitamento delle famiglie nell'area euro	43
2.4	Tasso di risparmio lordo e tasso di investimento lordo delle famiglie nell'area euro	44
2.5	Investimenti e fonti di finanziamento nei maggiori paesi dell'area euro nel secondo trimestre del 2021	44
2.6	Attività finanziarie delle famiglie nell'area euro	44
2.7	Flussi finanziari nell'area euro	45
2.8	Liquidità detenuta dalle famiglie nell'area euro	45
2.9	Partecipazione delle famiglie ai mercati finanziari nell'area euro	45
2.10	Partecipazione delle famiglie ai mercati finanziari e tasso di risparmio lordo nei maggiori paesi dell'area euro nel periodo 2015 - giugno 2021	46
2.11	Evoluzione nel tempo dell'interesse nel mercato azionario e nel trading online in Italia sulla base delle ricerche effettuate in rete	46
2.12	Attività di negoziazione degli investitori italiani	47
2.13	Distribuzione delle negoziazioni degli investitori italiani per tipologia di strumento finanziario	48
2.14	Distribuzione degli investitori italiani in azioni per genere ed età	48
2.15	Attività di negoziazione in azioni italiane effettuata tramite operatori online	48
2.16	Attività finanziarie della clientela al dettaglio detenute in custodia e amministrazione dagli intermediari italiani ai fini della prestazione di servizi di investimento	49
2.17	Attività finanziarie in gestione di portafoglio da parte degli intermediari finanziari italiani	49
2.18	Patrimonio gestito da fondi comuni aperti italiani	50
2.19	Evoluzione nel tempo dell'interesse nelle cripto-attività in Italia in base alle ricerche effettuate in rete	50
2.20	Diffusione delle cripto-attività e sviluppo della finanza decentralizzata	51
2.21	Capitalizzazione di mercato e volatilità delle cripto-valute	51

2.22	Sviluppo della digitalizzazione nei maggiori paesi dell'area euro	51
2.23	Competenze digitali delle donne	52
2.24	Quota di individui che dichiarano di non aver utilizzato internet negli ultimi 12 mesi	52
2.25	Utenti di internet nel 2020 per caratteristiche socio-demografiche	52
2.26	Diffusione dell' <i>e-commerce</i>	53
2.27	Divario di genere nell'uso di internet	53
2.28	Divario di genere nell'uso dell' <i>online banking</i>	53
2.29	Conoscenza del rischio cibernetico nel 2020	54

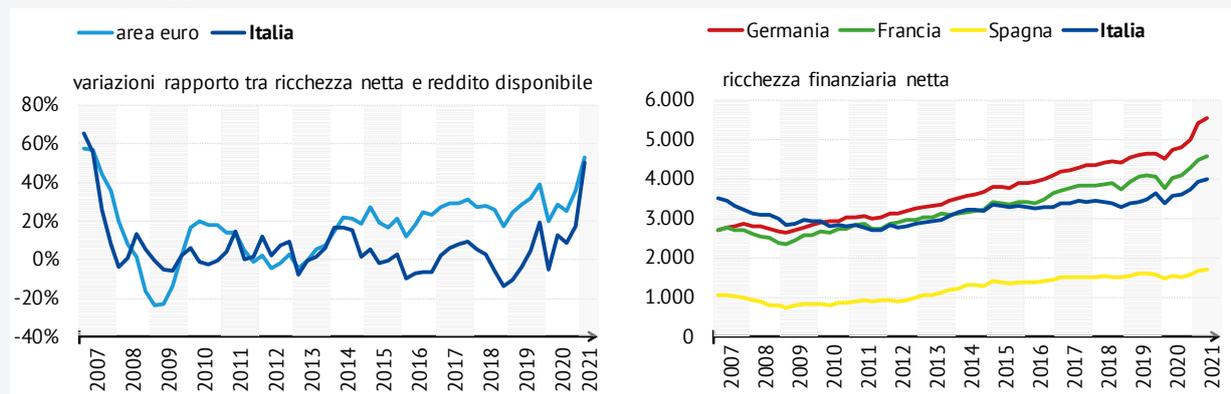
Fig. 2.1 – Ricchezza e indebitamento delle famiglie nell'area euro



Fonte: ECB. La ricchezza netta è la somma delle attività reali e finanziarie al netto delle passività finanziarie. Il grafico a sinistra rappresenta la scomposizione della ricchezza netta delle famiglie per attività non finanziarie, attività finanziarie e passività finanziarie (valori percentuali). I dati al primo semestre 2021 sono provvisori.

Fig. 2.2 – Ricchezza netta delle famiglie nell'area euro

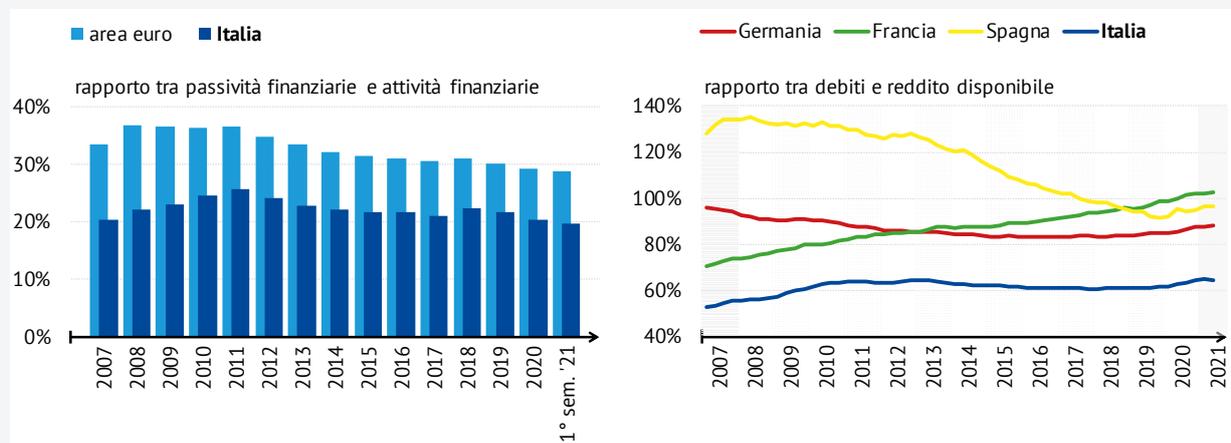
(dati trimestrali aggiornati al secondo trimestre 2021; ammontare in miliardi di euro)



Fonte: ECB. Il grafico a destra rappresenta la ricchezza finanziaria netta, ossia la differenza fra attività e passività finanziarie. I dati al secondo trimestre 2021 sono provvisori.

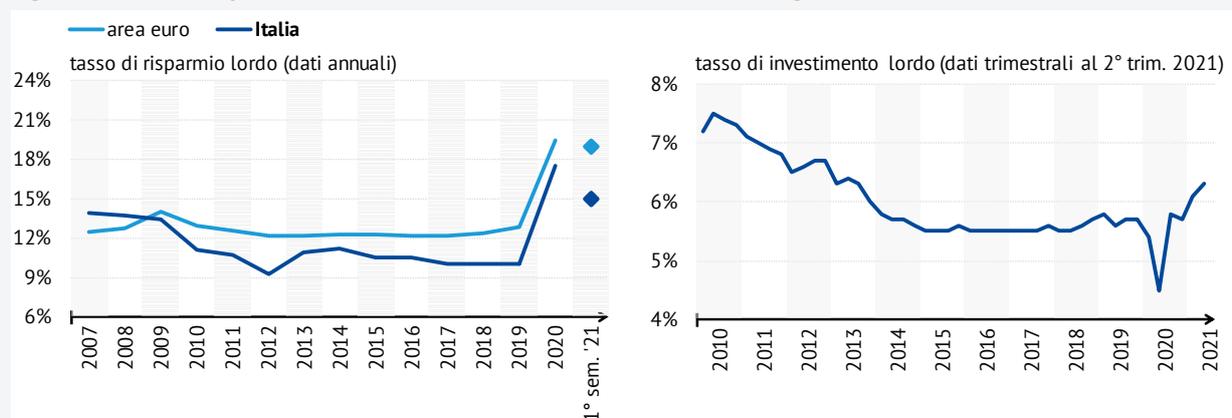
Fig. 2.3 – Indebitamento delle famiglie nell'area euro

(dati trimestrali aggiornati al primo semestre 2021)



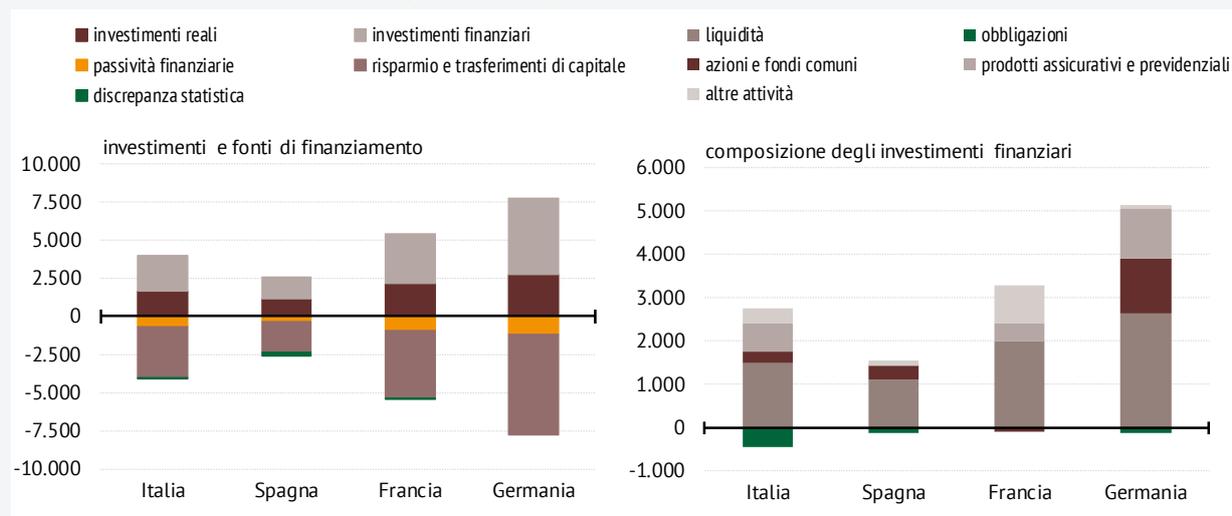
Fonte: ECB, Eurostat. I dati al primo semestre 2021 sono provvisori.

Fig. 2.4 – Tasso di risparmio lordo e tasso di investimento lordo delle famiglie nell'area euro



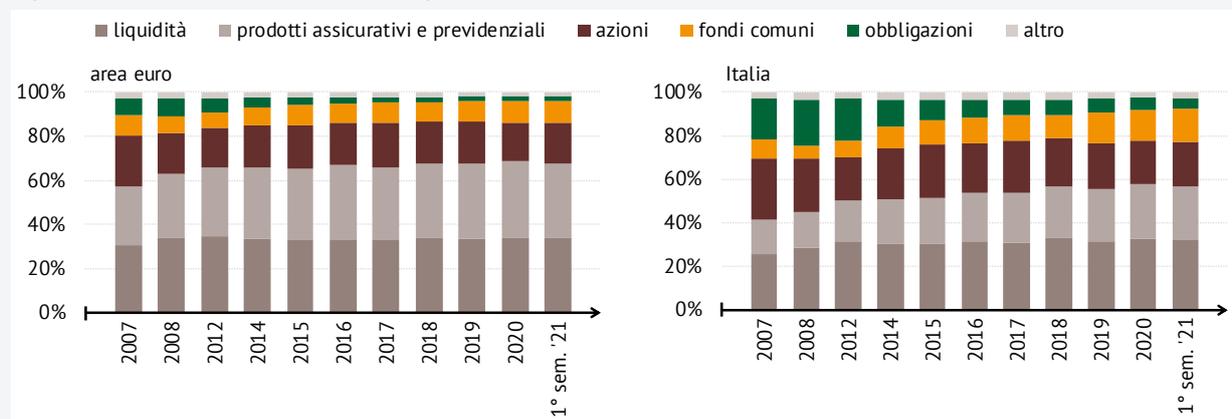
Fonte: Commissione Europea DG ECFIN, Eurostat, Istat. Il grafico a sinistra rappresenta il tasso di risparmio lordo calcolato come rapporto percentuale tra risparmio lordo e reddito disponibile lordo; i dati Eurostat sul tasso di risparmio lordo al secondo trimestre 2021 sono provvisori. Il grafico a destra rappresenta il rapporto percentuale fra investimenti fissi lordi (acquisto di abitazioni e spesa per la loro manutenzione straordinaria) e il reddito disponibile lordo.

Fig. 2.5 – Investimenti e fonti di finanziamento nei maggiori paesi dell'area euro nel secondo trimestre del 2021 (valori pro capite in euro; dati cumulati su quattro trimestri)



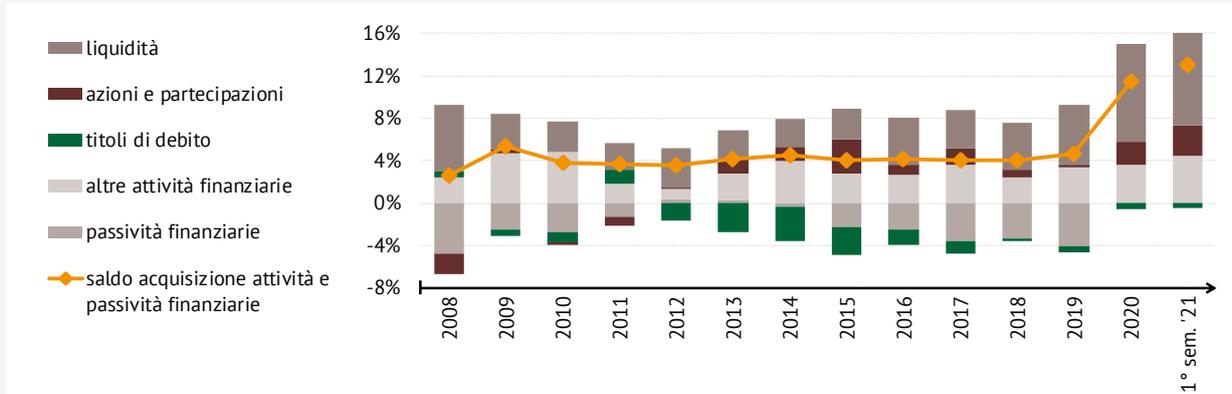
Fonte: BCE Households sector report, novembre 2021.

Fig. 2.6 – Attività finanziarie delle famiglie nell'area euro



Fonte: Eurostat. I dati al primo semestre 2021 sono provvisori.

Fig. 2.7 – Flussi finanziari nell'area euro
(valori percentuali rispetto al reddito disponibile)



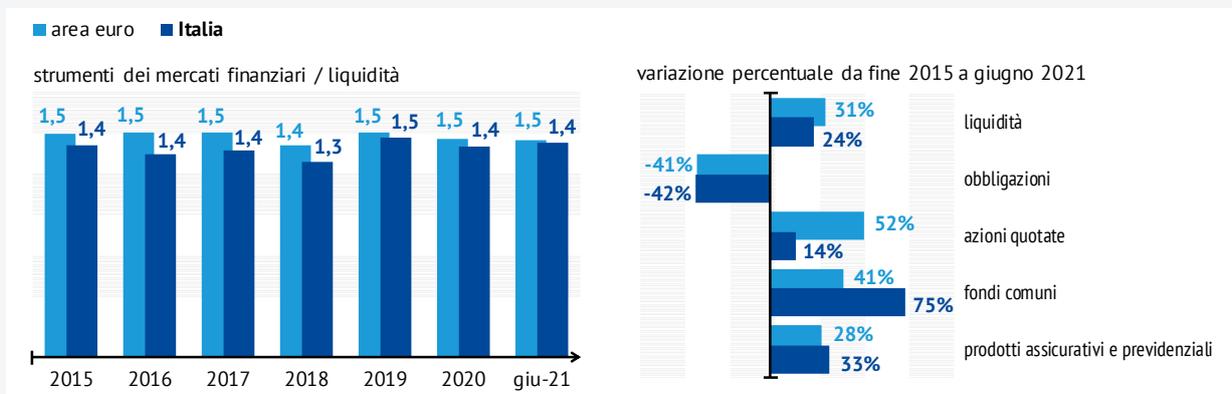
Fonte: ECB. La voce 'altre attività finanziarie' include strumenti finanziari derivati e prestiti. I dati riferiti al primo semestre 2021 sono provvisori. La voce 'passività finanziarie' non include i titoli di debito.

Fig. 2.8 – Liquidità detenuta dalle famiglie nell'area euro
(dati trimestrali aggiornati al secondo trimestre 2021)



Fonte: Eurostat.

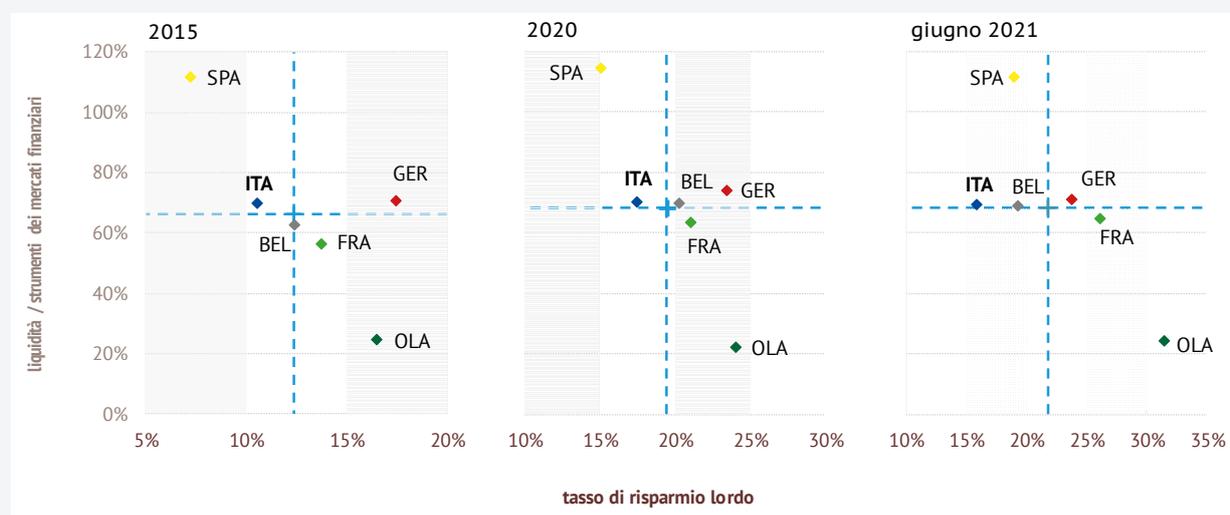
Fig. 2.9 – Partecipazione delle famiglie ai mercati finanziari nell'area euro



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat. La voce 'strumenti dei mercati finanziari' non include crediti, azioni non quotate e partecipazioni.

Fig. 2.10 – Partecipazione delle famiglie ai mercati finanziari e tasso di risparmio lordo nei maggiori paesi dell'area euro nel periodo 2015 - giugno 2021

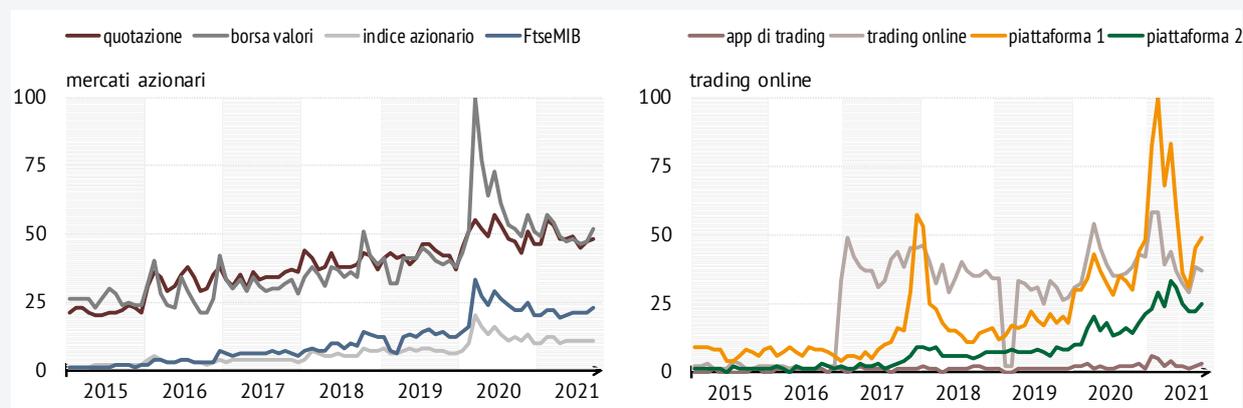
(la linea blu tratteggiata rappresenta la media dell'area euro)



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat. La voce 'strumenti dei mercati finanziari' non include crediti, azioni non quotate e partecipazioni. Il tasso di risparmio lordo rappresenta la quota di reddito disponibile lordo non utilizzata per i consumi.

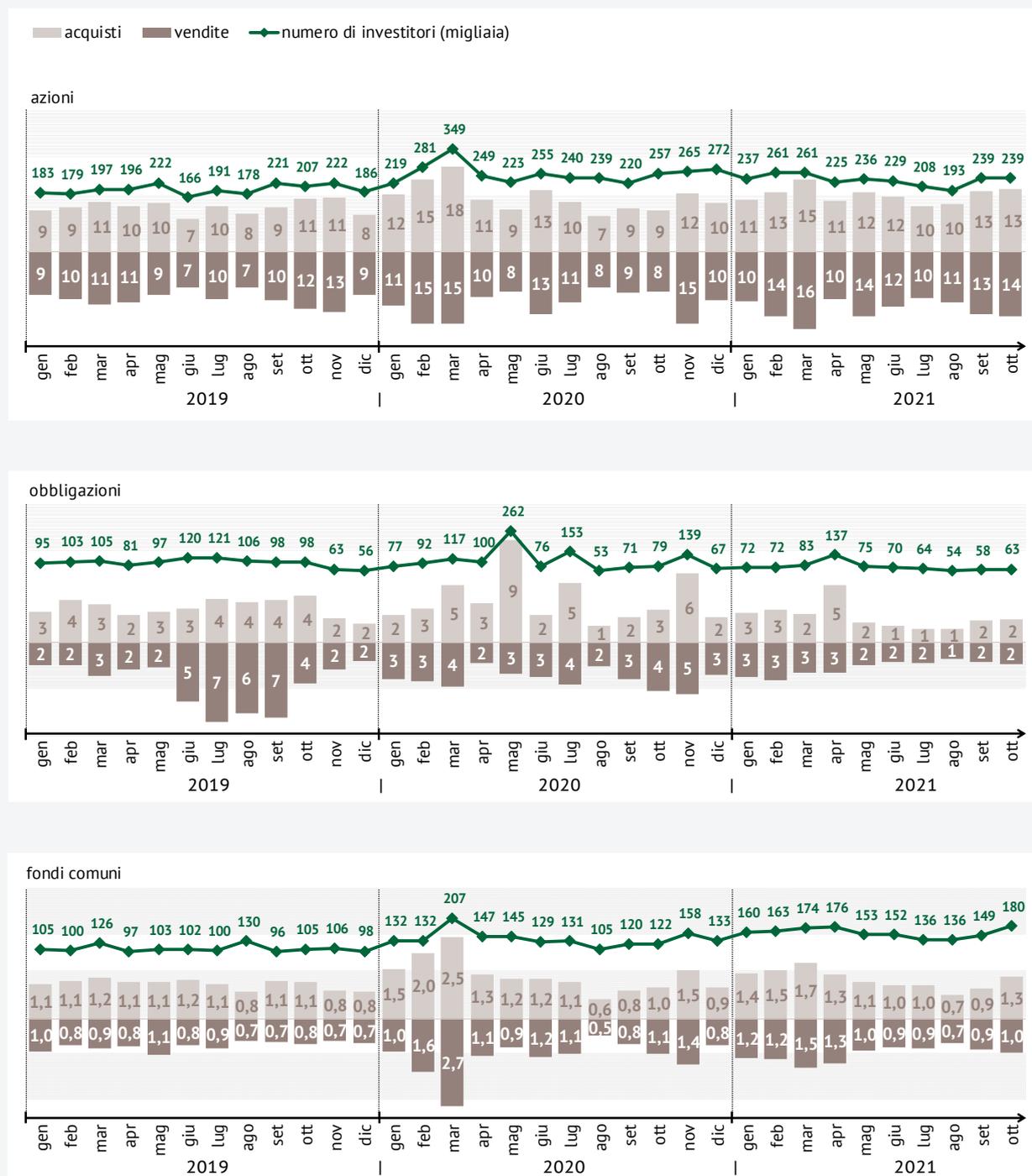
Fig. 2.11 – Evoluzione nel tempo dell'interesse nel mercato azionario e nel trading online in Italia sulla base delle ricerche effettuate in rete

(dati mensili aggiornati a settembre 2021)



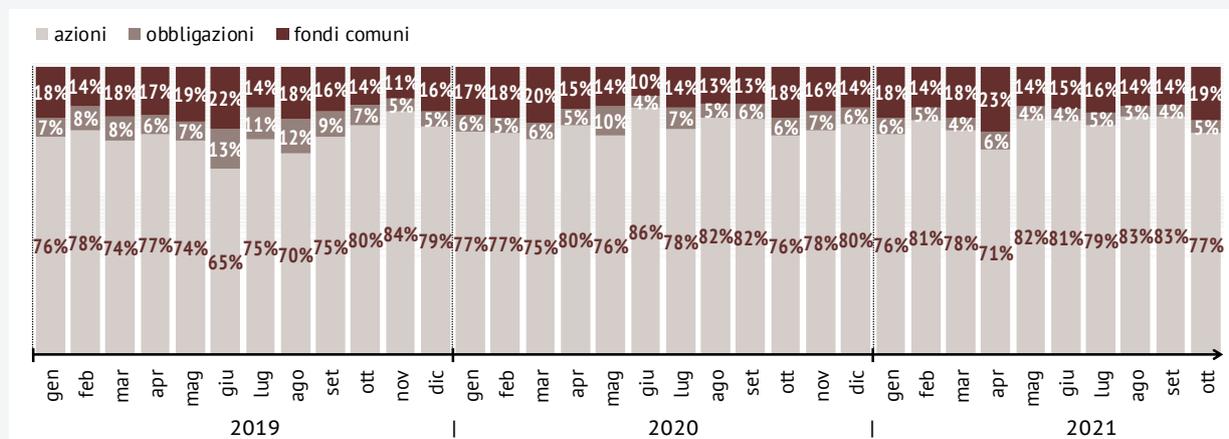
Fonte: Google Trends. Volume delle ricerche effettuate su Google delle parole 'quotazione', 'borsa valori', 'indice azionario', 'FtseMIB', 'app di trading', 'trading online' e del nome di due piattaforme di scambio (piattaforma 1 e 2 nel grafico). Il grafico rappresenta indici calcolati come il rapporto tra il numero di ricerche effettuate su uno specifico argomento e il numero totale di ricerche effettuate in una determinata area geografica e nel corso del periodo considerato. L'indice assume valori tra 0 e 100, dove 100 rappresenta la massima frequenza di ricerche rilevata.

Fig. 2.12 – Attività di negoziazione degli investitori italiani
(dati mensili aggiornati a ottobre 2021; valori monetari in miliardi di euro)



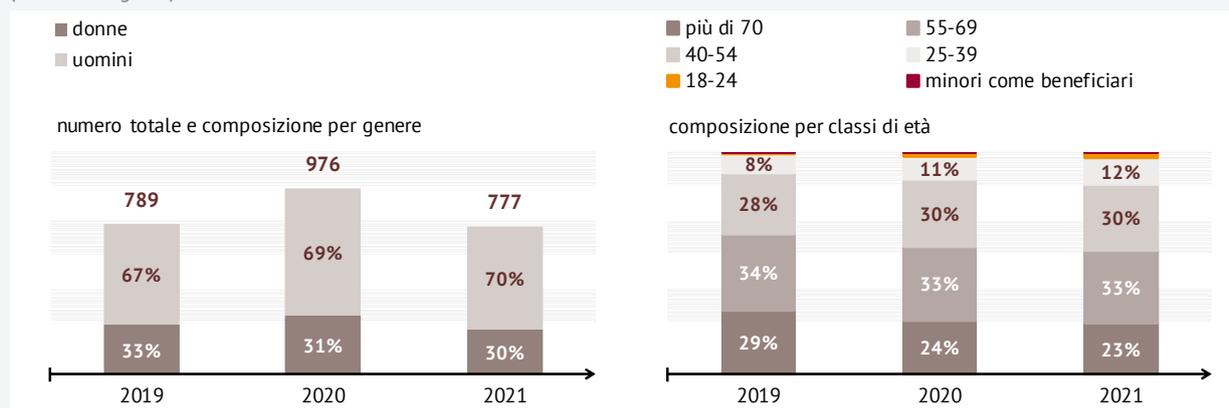
Fonte: elaborazioni su dati di vigilanza. Il grafico rappresenta l'attività di negoziazione degli investitori retail italiani su strumenti per i quali la CONSOB è l'autorità di vigilanza competente, indipendentemente dalla sede di negoziazione in cui l'attività è stata effettuata.

Fig. 2.13 – Distribuzione delle negoziazioni degli investitori italiani per tipologia di strumento finanziario
(dati mensili aggiornati a ottobre 2021)



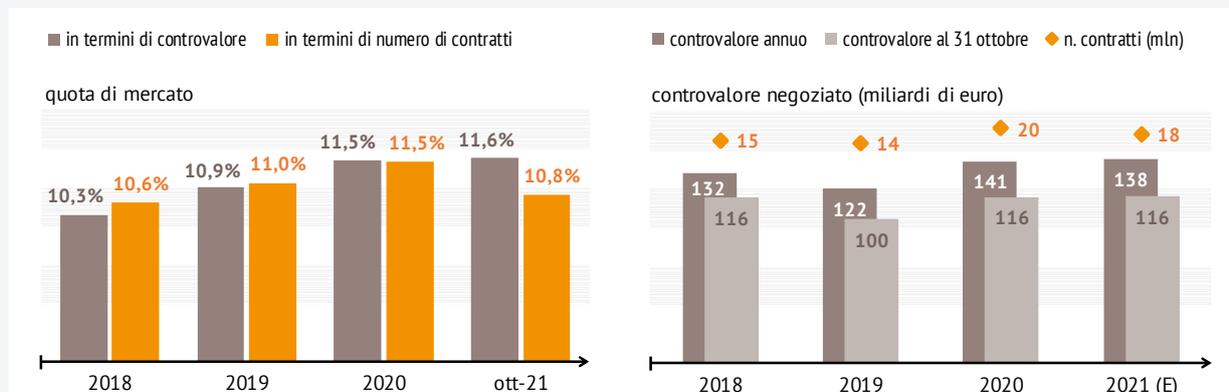
Fonte: elaborazioni su dati di vigilanza. Il grafico rappresenta l'attività di negoziazione degli investitori retail italiani su strumenti per i quali la CONSOB è l'autorità di vigilanza competente, indipendentemente dalla sede di negoziazione in cui l'attività è stata effettuata.

Fig. 2.14 – Distribuzione degli investitori italiani in azioni per genere ed età
(valori in migliaia)



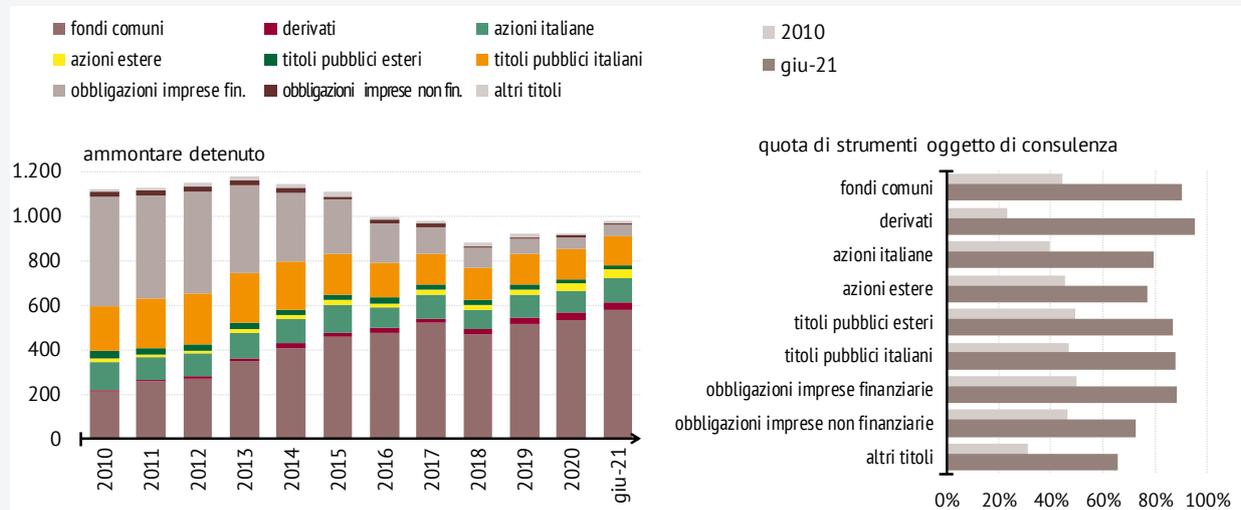
Fonte: elaborazioni su dati di vigilanza. Il grafico rappresenta l'attività di negoziazione degli investitori retail italiani su strumenti per i quali la CONSOB è l'autorità di vigilanza competente, indipendentemente dalla sede di negoziazione in cui l'attività è stata effettuata. I dati relativi al 2021 si riferiscono al periodo gennaio - ottobre.

Fig. 2.15 – Attività di negoziazione in azioni italiane effettuata tramite operatori online
(dati annuali aggiornati a ottobre 2021)



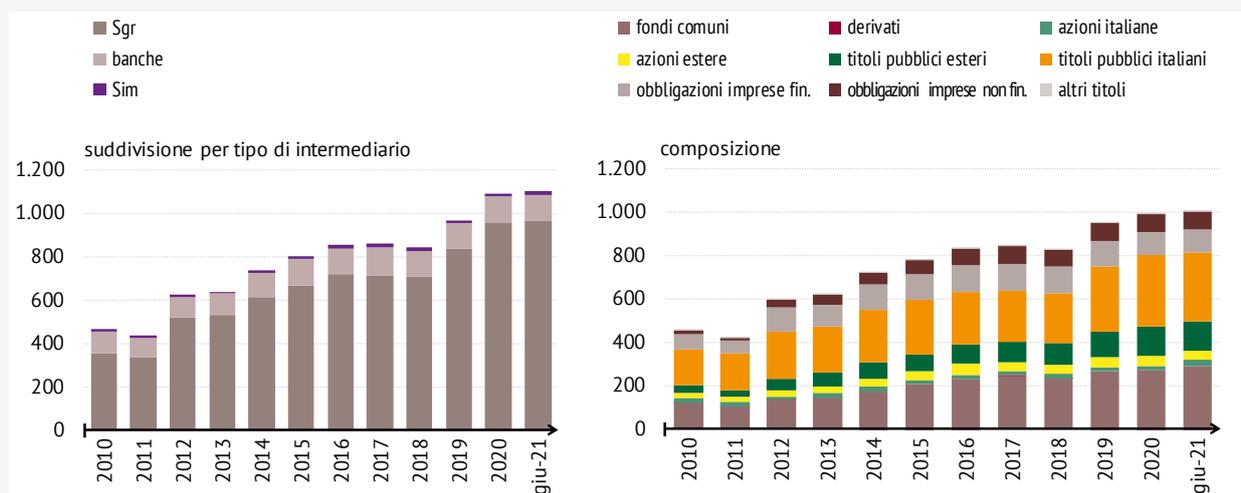
Fonte: elaborazioni su dati di Borsa Italiana. I grafici rappresentano l'attività di negoziazione effettuata sull'MTA attraverso quattro intermediari italiani operanti esclusivamente online. Nel grafico a sinistra la quota di mercato è calcolata alla fine del periodo considerato. Nel grafico di destra, l'ammontare complessivo negoziato nel 2021 è stimato sulla base dei dati disponibili a fine ottobre 2021.

Fig. 2.16 – Attività finanziarie della clientela al dettaglio detenute in custodia e amministrazione dagli intermediari italiani ai fini della prestazione di servizi di investimento
(valori monetari in miliardi di euro; dati di fine periodo)



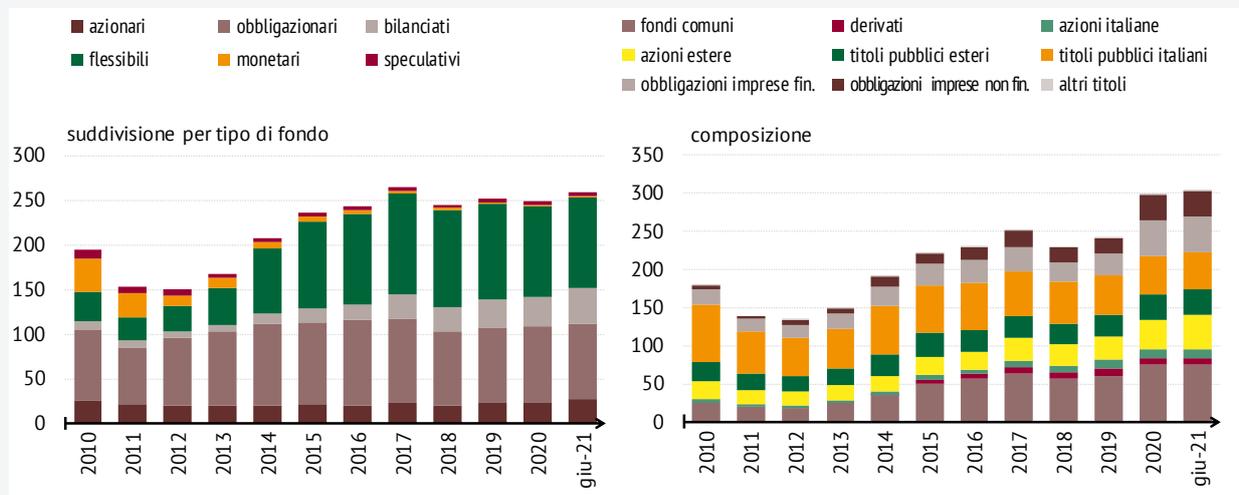
Fonte: elaborazioni su dati di vigilanza. I dati non includono gli strumenti finanziari derivati con *fair value* negativo. In base alla Direttiva MiFID II, si considerano clienti al dettaglio tutti coloro che non possono essere considerati come professionali (ad eccezione di coloro che possono essere considerati come professionali su richiesta qualora ricorrano determinati requisiti). Un cliente professionale è un cliente che possiede l'esperienza, le conoscenze e la competenza necessarie per prendere le proprie decisioni in materia di investimenti e valutare correttamente i rischi che assume. Le categorie di clienti considerati professionali includono enti autorizzati ad operare sui mercati finanziari e imprese di grandi dimensioni che rispettino determinati requisiti, istituzioni internazionali e sovranazionali, banche centrali, governi nazionali e regionali e altri investitori istituzionali.

Fig. 2.17 – Attività finanziarie in gestione di portafoglio da parte degli intermediari finanziari italiani
(valori monetari in miliardi di euro; dati di fine periodo)



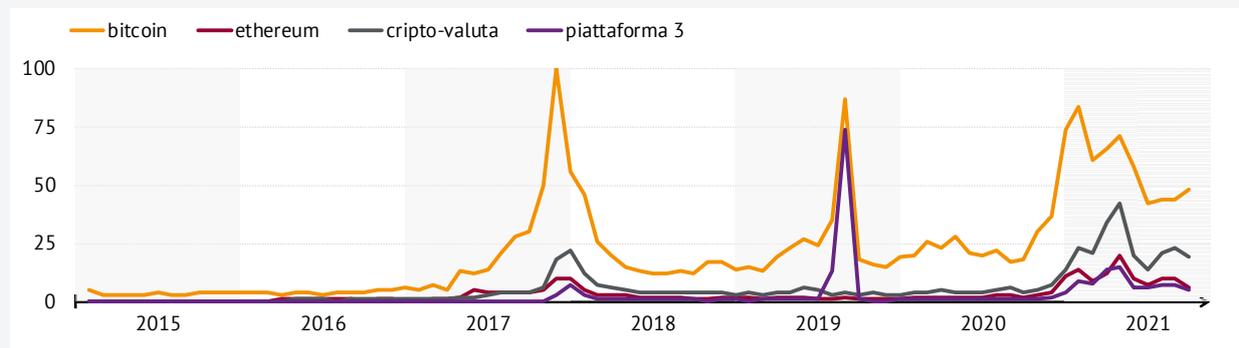
Fonte: elaborazioni su dati di vigilanza. I dati non includono gli strumenti finanziari derivati con *fair value* negativo. L'attività di gestione di portafoglio è prestata dagli intermediari su base discrezionale nell'ambito del mandato conferito dal cliente.

Fig. 2.18 – Patrimonio gestito da fondi comuni aperti italiani
(valori monetari in miliardi di euro; dati di fine periodo)



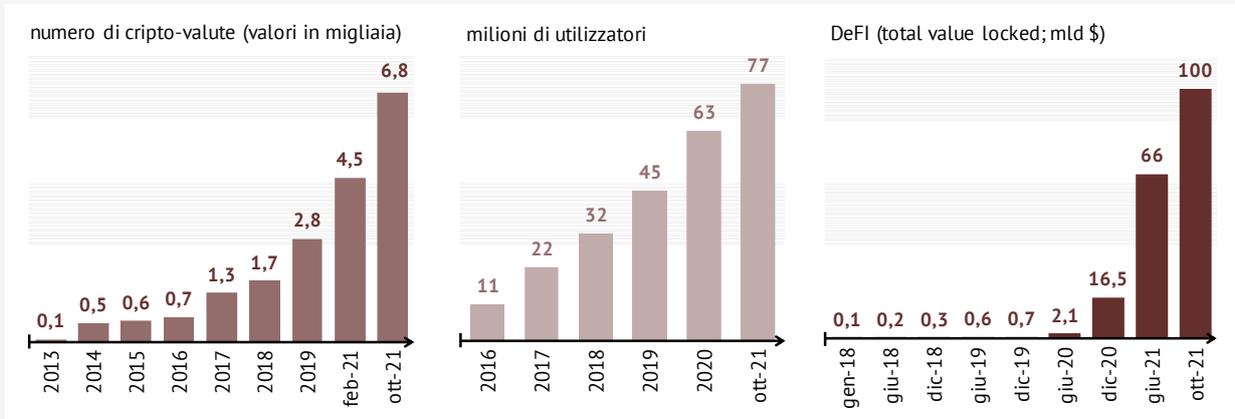
Fonte: elaborazioni su dati di vigilanza.

Fig. 2.19 – Evoluzione nel tempo dell’interesse nelle crypto-attività in Italia in base alle ricerche effettuate in rete
(dati mensili aggiornati a settembre 2021)



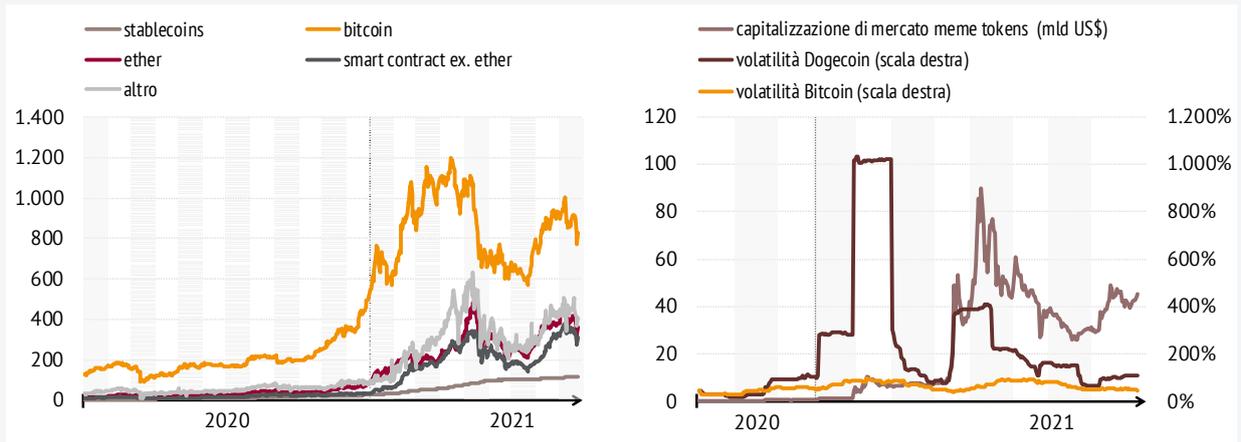
Fonte: Google Trends. Volume delle ricerche effettuate su Google delle parole ‘bitcoin’, ‘ethereum’, ‘cripto-valuta’ e del nome della maggiore piattaforma di scambio di crypto-attività (piattaforma 3 nel grafico). Il grafico rappresenta indici calcolati come il rapporto tra il numero di ricerche effettuate su uno specifico argomento e il numero totale di ricerche effettuate in una determinata area geografica e nel corso del periodo considerato. L’indice assume valori tra 0 e 100, dove 100 rappresenta la massima frequenza di ricerche rilevata.

Fig. 2.20 – Diffusione delle crypto-attività e sviluppo della finanza decentralizzata



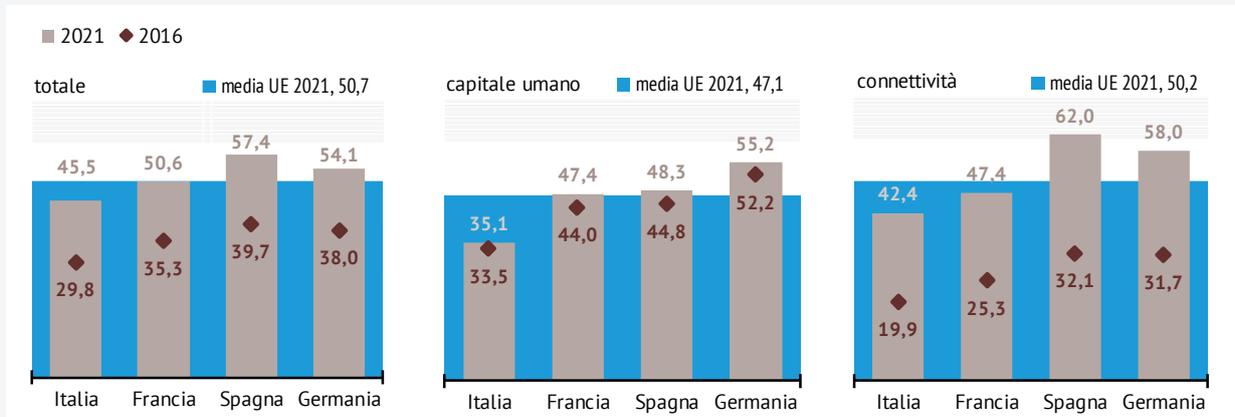
Fonte: STATISTA (<https://www.statista.com/statistics/863917/number-crypto-coins-tokens/>; <https://www.statista.com/statistics/647374/worldwide-blockchain-wallet-users/>) e DEFIPULSE (<https://defipulse.com>). La voce 'total value locked' (ammontare complessivo dei fondi vincolati) è una proxy della dimensione della finanza decentralizzata.

Fig. 2.21 – Capitalizzazione di mercato e volatilità delle crypto-valute (valori monetari in miliardi di dollari)



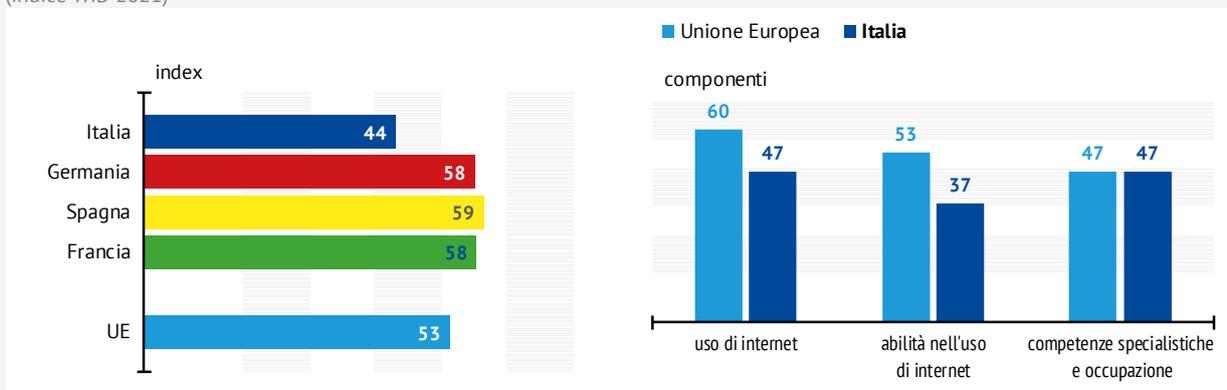
Fonte: Bloomberg Finance L.P.; Bybt; CoinGecko; CryptoCompare; DeBank, IMF.

Fig. 2.22 – Sviluppo della digitalizzazione nei maggiori paesi dell'area euro



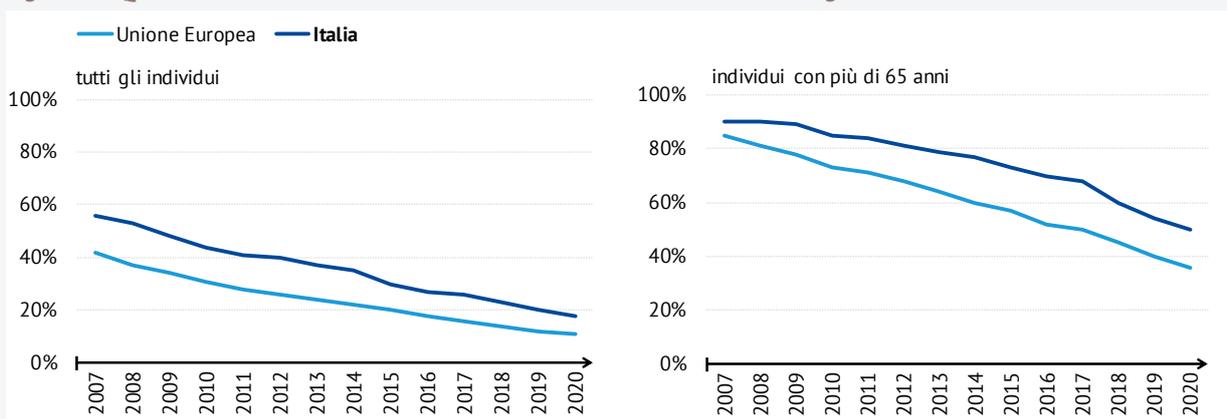
Fonte: Commissione europea. Digital Economy and Society Index 2021, <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/desi>.

Fig. 2.23 – Competenze digitali delle donne
(indice WiD 2021)



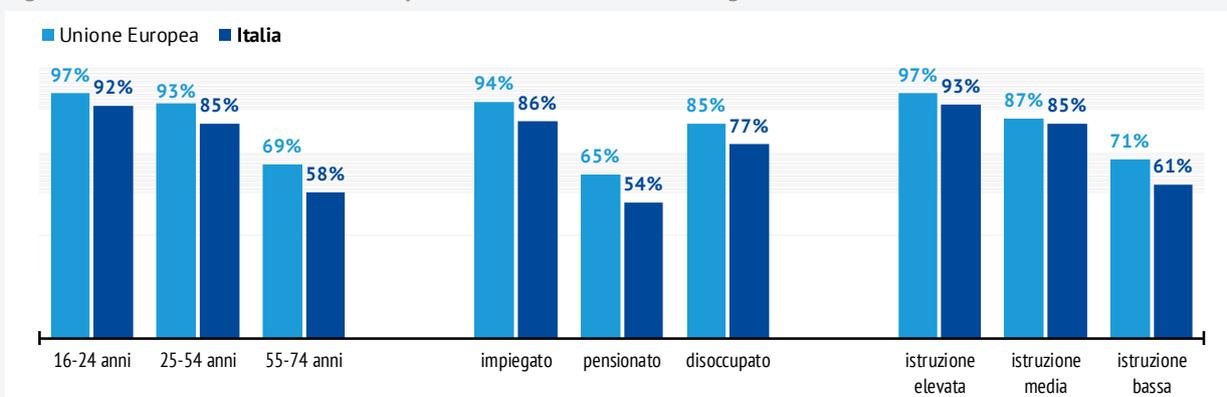
Fonte: Commissione Europea (<https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/news/women-digital-scoreboard-2021>). L'indice *Women in Digital* (WiD) include 13 indicatori relativi alle seguenti aree: (1) uso di internet (relativo rispettivamente a: frequenza; non utilizzo; uso di *online banking*; partecipazione a corsi di formazione *online*; partecipazione a procedure di consultazione o di voto *online* uso di servizi *eGovernment*); (2) abilità nell'uso di internet (relativo rispettivamente a competenze digitali: almeno di base; superiori a quelle di base; almeno di base nell'uso di *software*); (3) competenze specialistiche e occupazione (relativo rispettivamente a: laureati STEM; specialisti ICT; divario retributivo di genere). WiD e le sue componenti sono normalizzati tra 0 e 100.

Fig. 2.24 – Quota di individui che dichiarano di non aver utilizzato internet negli ultimi 12 mesi



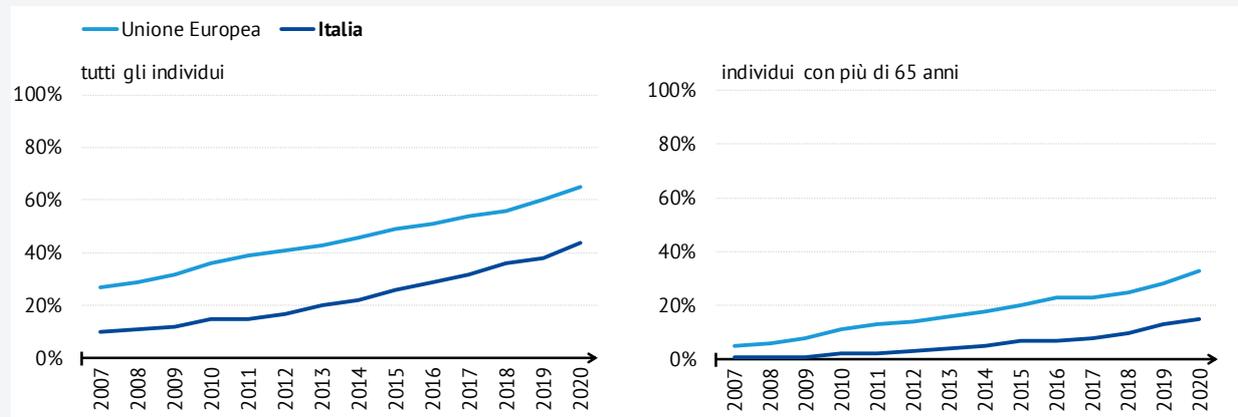
Fonte: Eurostat.

Fig. 2.25 – Utenti di internet nel 2020 per caratteristiche socio-demografiche



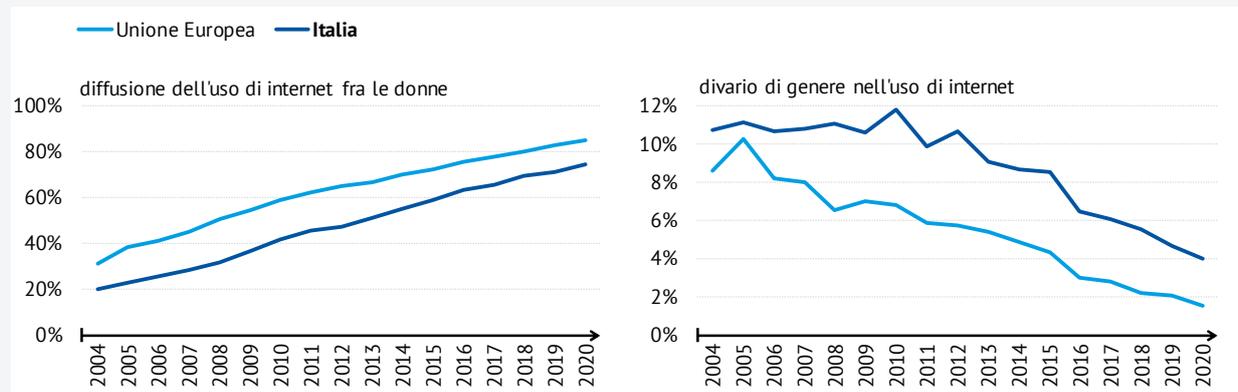
Fonte: Commissione Europea. I grafici rappresentano la quota di individui di età compresa fra i 16 e i 74 anni che usano internet almeno una volta a settimana. Nel grafico a destra, 'istruzione bassa' corrisponde a istruzione elementare e secondaria inferiore; 'istruzione media' corrisponde a istruzione secondaria superiore; 'istruzione elevata' corrisponde all'istruzione terziaria (incluso quella universitaria e post-universitaria).

Fig. 2.26 – Diffusione dell'e-commerce



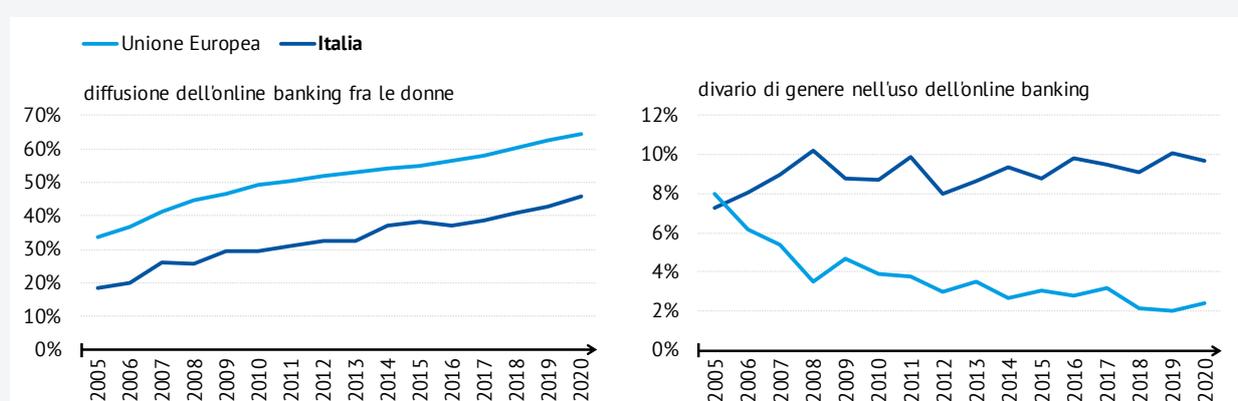
Fonte: Eurostat.

Fig. 2.27 – Divario di genere nell'uso di internet



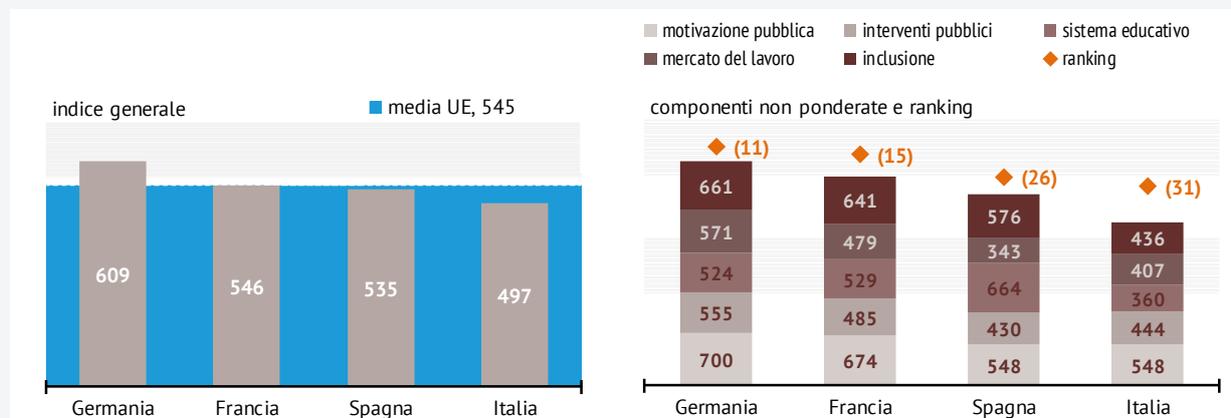
Fonte: Commissione Europea. I grafici rappresentano la quota di donne di età compresa fra i 16 e i 74 anni che usano internet almeno una volta a settimana. Il divario di genere nell'uso di internet è calcolato come differenza fra la quota percentuale di uomini e la quota percentuale donne che usano internet.

Fig. 2.28 – Divario di genere nell'uso dell'online banking



Fonte: Commissione Europea. I grafici rappresentano la quota di donne di età compresa fra i 16 e i 74 anni che usano l'online banking almeno una volta a settimana. Il divario di genere nell'uso dell'online banking è calcolato come differenza fra la quota percentuale di uomini e la quota percentuale donne che usano l'online banking.

Fig. 2.29 – Conoscenza del rischio cibernetico nel 2020



Fonte: Oliver Wyman Forum 'A measurement of population development toward understanding cyber risk', aprile 2021. Il grafico a sinistra rappresenta il Cyber Risk Literacy and Education Index calcolato in base a dati aggiornati a ottobre 2020. Il grafico a destra rappresenta le componenti dell'indice; la voce 'motivazione pubblica' misura la consapevolezza del rischio cibernetico da parte della popolazione e la propensione culturale a mitigare il rischio informatico a livello personale e sociale; la voce 'interventi pubblici' misura la visione a lungo termine e l'impegno del governo a promuovere l'alfabetizzazione in ambito informatico; la voce 'sistema educativo' misura il grado in cui il sistema educativo è coinvolto nell'alfabetizzazione al rischio cibernetico; la voce 'mercato del lavoro' misura la domanda di competenze relative alla gestione del rischio cibernetico da parte dei datori di lavoro; la voce 'inclusione' misura il grado di accesso della popolazione alla tecnologia digitale e all'istruzione formale.

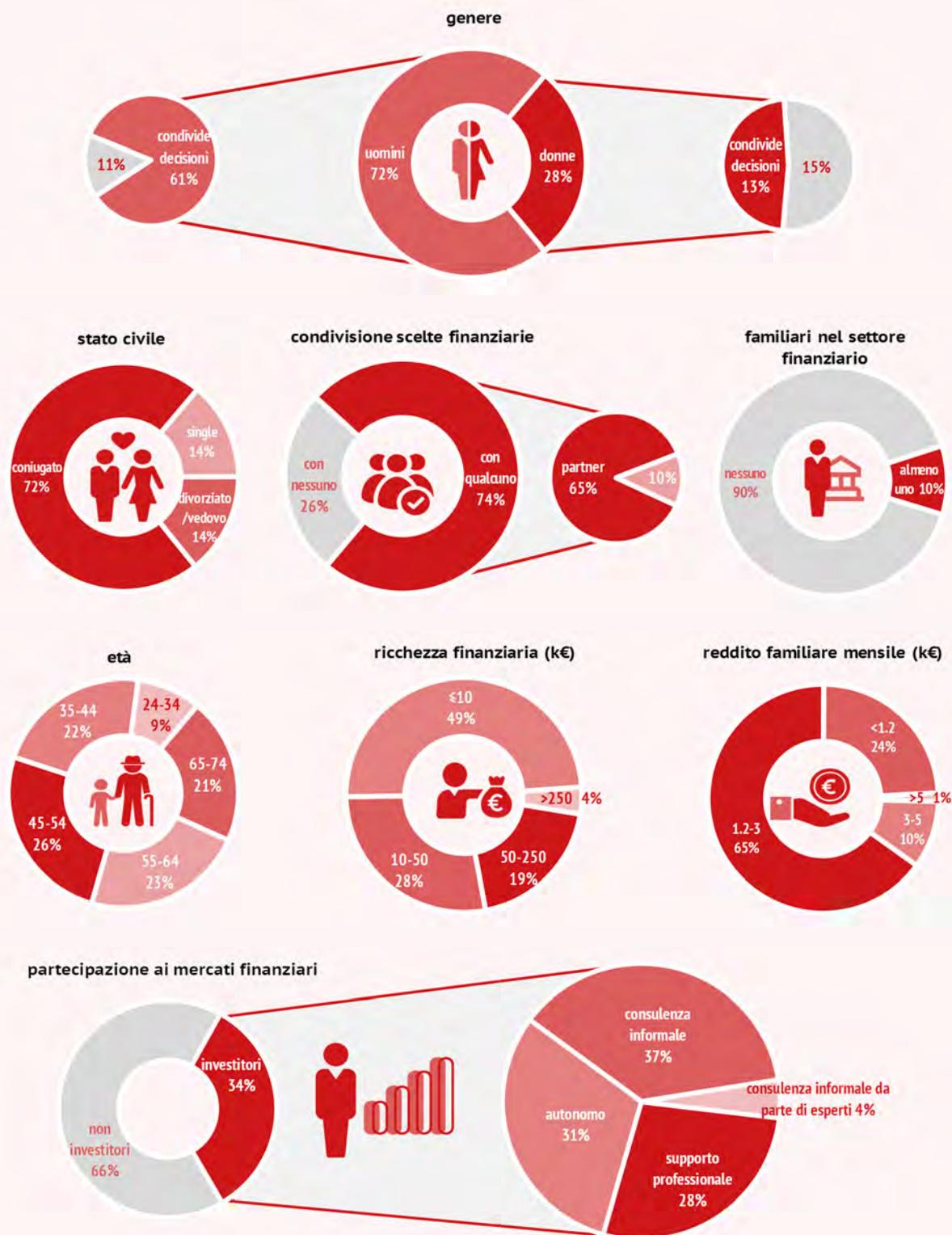


Caratteristiche socio-demografiche e tratti della personalità



Socio-demographics and personal traits

IL CAMPIONE



L'eventuale mancata quadratura dell'ultima cifra è dovuta agli arrotondamenti.

◆ L'Osservatorio 2021 su 'L'approccio alla finanza e agli investimenti delle famiglie italiane' raccoglie dati relativi a un campione di 2.695 individui, rappresentativo della popolazione dei decisori finanziari italiani, definiti come il primo percettore di reddito familiare (o l'uomo più anziano, quando nessuno lavora, o la donna più anziana, quando non ci sono familiari maschi), di età compresa tra i 18 e i 74 anni. A partire dal 2019, l'indagine include una componente longitudinale, che permette di seguire nel tempo l'evoluzione di conoscenze, attitudini e comportamenti degli intervistati che ne fanno parte (per dettagli si veda la Tab. 9.1).

◆ In linea con le precedenti indagini, gli uomini rimangono i principali responsabili delle decisioni finanziarie (72%), anche se nella maggior parte dei casi condividono le loro scelte con il partner. Le donne sono principalmente *single*, divorziate o vedove e nel 30% dei casi non condividono le loro scelte finanziarie con altri, anche quando sono in coppia (Fig. 3.1).

◆ I decisori finanziari italiani rimangono in prevalenza avversi al rischio e alle perdite, come riferito rispettivamente dal 76% e dal 77% degli intervistati. Il 51% del campione, tuttavia, afferma di essere tollerante alle perdite nel breve periodo, purché vi siano buone prospettive nel lungo termine. Circa la metà degli individui dichiara preferenze in materia di scelte di portafoglio compatibili con l'attitudine alla contabilità mentale (Fig. 3.2).

◆ The 2021 Observatory on 'The approach to finance and investment of Italian households' collects survey data about 2,695 respondents. The survey is representative of the population of Italian financial decision-makers, defined as the primary family income earner (or the most senior man, when nobody works, or the most senior woman, when there are no male family members), aged between 18 and 74. Since 2019, the survey includes a longitudinal component (panel) to track the evolution over time of knowledge, attitudes and behaviour of respondents (for details see Tab. 9.1).

◆ Consistently with previous waves of the Survey, men remain the lead financial decision-makers (72%) even though in most cases they share their decisions with their partner. Female decision-makers are mainly single, divorced or widowed and in 30% of cases do not share their financial choices with others, even when they're in couple (Fig. 3.1).

◆ Steady characteristics of Italian financial decision-makers are risk aversion and loss aversion, reported respectively by 76% and 77% of respondents. Nonetheless 51% of interviewees assert to be tolerant to short-term losses as long as there are good long-term prospects. Almost half of decision-makers declare preferences about portfolio choices consistent with inclination towards mental accounting (Fig. 3.2).

◆ Per quanto riguarda l'atteggiamento individuale verso la gestione delle finanze personali, l'indagine ha raccolto evidenze su ansia finanziaria, capacità percepita di raggiungere i propri obiettivi finanziari (auto-efficacia finanziaria), soddisfazione finanziaria e attitudine alla miopia finanziaria intesa come difficoltà a pianificare nel lungo periodo e tendenza a monitorare frequentemente il proprio investimento. Coerentemente con le indagini precedenti, nel 2021 solo circa il 10% degli intervistati mostra una propensione alta o molto alta all'ansia finanziaria (in particolare, è diminuita rispetto all'anno precedente la percentuale di individui che dichiarano di sentirsi ansiosi quando pensano alle proprie finanze personali). Nella componente longitudinale del campione, l'indicatore è in calo rispetto al 2020, ma più elevato rispetto al 2019. Il 38% del campione percepisce di essere finanziariamente auto-efficace (percentuale in calo rispetto al 2019), anche se oltre il 70% trova difficile rispettare i propri obiettivi quando sopraggiungono spese inattese. Inoltre, circa un decisore su due si dichiara soddisfatto della propria situazione finanziaria attuale, principalmente grazie alla propria condizione lavorativa o perché si riconosce una buona capacità di gestire il proprio denaro. Tra coloro che non sono soddisfatti, la ragione indicata più di frequente fa riferimento alle spese eccessive. Per quanto riguarda la capacità di riferire i propri comportamenti a un orizzonte temporale medio-lungo, nel 75% dei casi gli intervistati mostrano qualche difficoltà a risparmiare per obiettivi troppo lontani nel tempo e nel 47% dei casi ritengono

◇ As for individual attitude towards management of personal finances, the survey gathered evidence on financial anxiety, perceived ability to meet one's own financial goals (financial self-efficacy), financial satisfaction, and attitude towards financial myopia as captured by difficulty to plan in the long-term and propensity to frequently monitoring one's own investment. Consistently with previous surveys, in 2021 only around 10% of the interviewees exhibits a high or a very high propensity to financial anxiety (in particular, the percentage of individuals declaring to feel anxious when thinking about their personal finances has declined with respect to the previous year). In the longitudinal component of the sample, the indicator is lower than in 2020, but higher than in 2019. About 40% of respondents perceive themselves to be financially self-effective, although more than 70% find hard to meet their financial goals in case of unexpected expenses. In addition, about one out of two decision-makers declare to be satisfied with their current financial situation, mainly because of their job condition or because they recognise themselves as having good skills in managing their own finances. Among those who are not satisfied with their situation, most refer to excessive expenses. As for myopia, respondents display some difficulties in saving for goals too far in time in 75% of cases and consider it advisable to frequently check the performance of their investments in 47%

opportuno controllare frequentemente l'andamento dei propri investimenti, indicando così un'attenzione prevalente al breve termine.

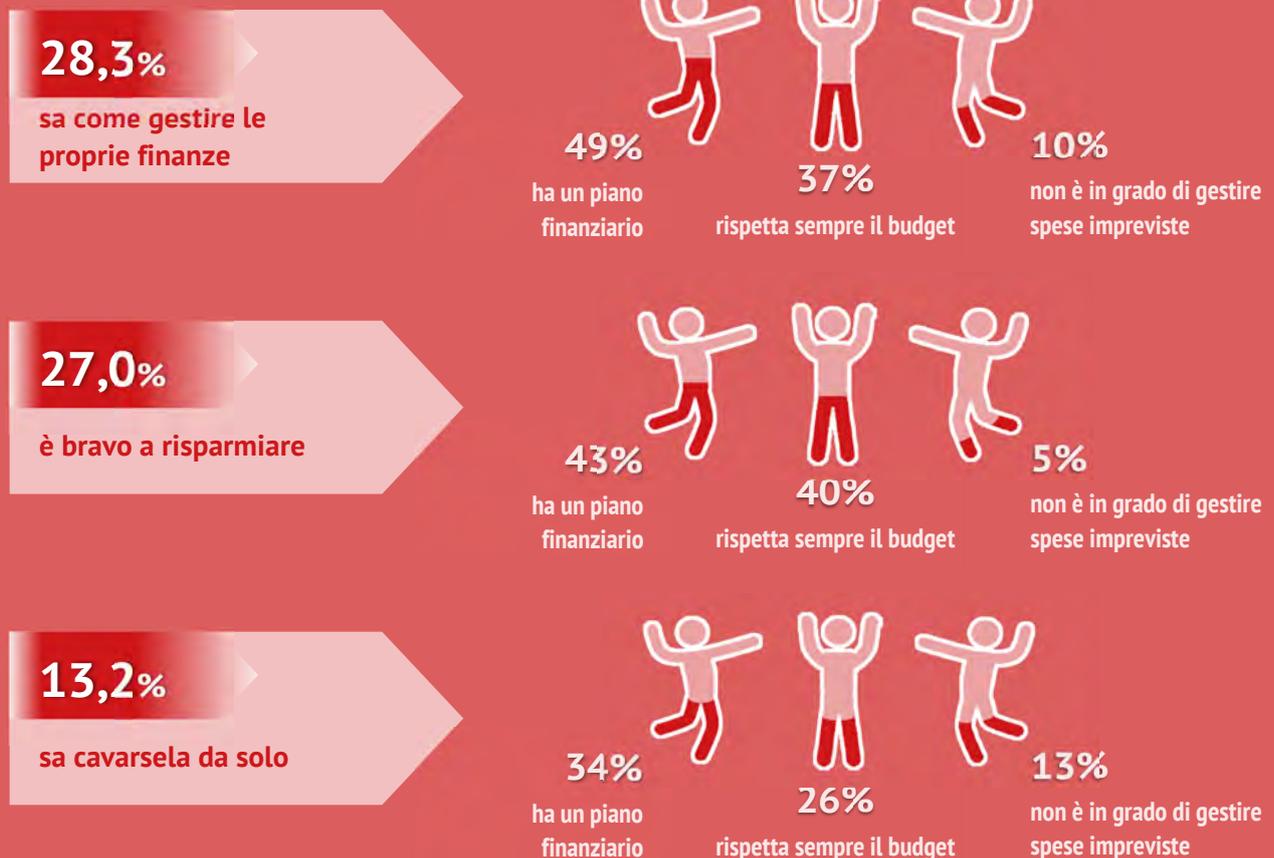
Le informazioni relative ad ansia finanziaria, auto-efficacia, soddisfazione finanziaria e difficoltà a pianificare in una prospettiva di lungo periodo sono state aggregate in un indicatore sintetico per cogliere l'attitudine complessiva degli individui alla gestione del denaro. Tale indicatore assume un valore medio per l'intero campione pari a 4,7 su una scala da zero a dieci, oscillando tra 4,1 per il sottocampione dei non investitori e circa 6 per gli investitori; l'indicatore assume in media valori più elevati per gli uomini, i più anziani e i laureati (Fig. 3.3 – Fig. 3.7).

of cases, thus indicating a predominance of attention to short-term.

Evidence on financial anxiety, self-efficacy, financial satisfaction and difficulty to plan in the long-term was aggregated into a synthetic indicator capturing individuals' attitude towards money management. This indicator scores on average 4.7 on a 0 to 10 scale, ranging from 4.1 for the subsample of non-investors to about 6 for investors. On average it reaches higher values among men, the elderly and those with a bachelor's degree (Fig. 3.3 – Fig. 3.7).

Il 52% degli intervistati è soddisfatto della propria situazione finanziaria

TRA LORO:



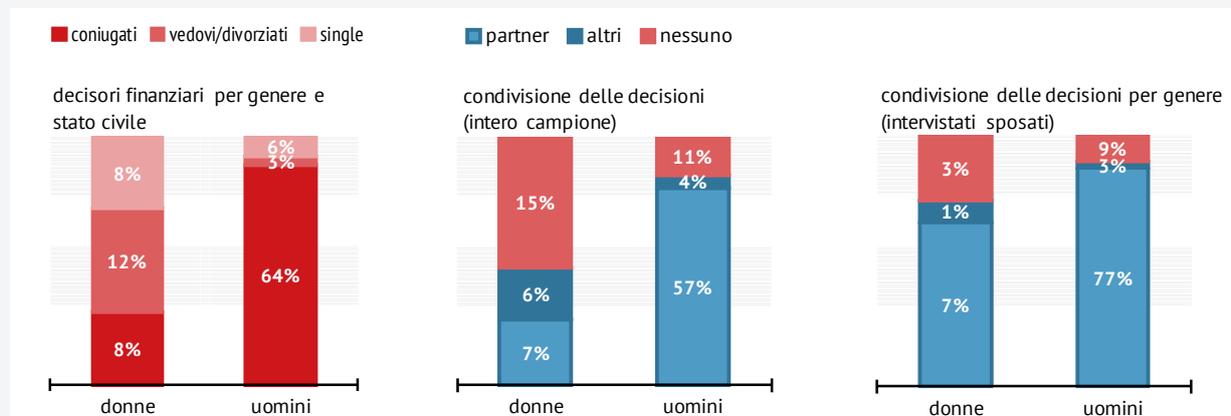
◆ La metà degli intervistati non mostra alcuna fiducia negli attori finanziari, sebbene il fenomeno si attenui quando ci si riferisce alla propria banca o compagnia di assicurazione o al proprio consulente. A differenza delle precedenti indagini, la fiducia nelle aziende Big Tech risulta mediamente inferiore a quella riposta negli attori finanziari (Fig. 3.8).

◆ Half of respondents do not exhibit any trust in financial actors, although this proportion is lower when referred to one's own bank/insurer/advisor. In contrast to previous surveys, trust in Big Tech companies is on average lower than in financial players (Fig. 3.8).

Elenco delle figure

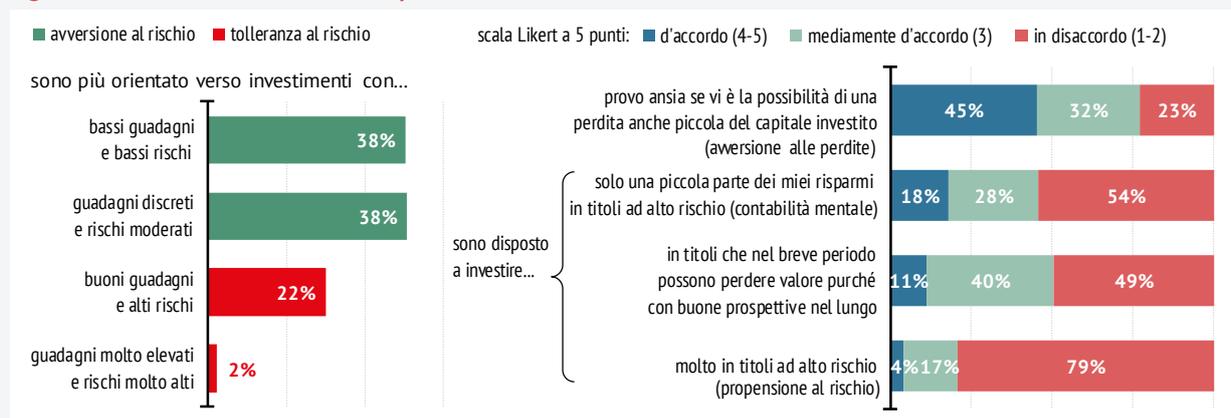
3.1	Condivisione delle scelte finanziarie	64
3.2	Avversione al rischio e alle perdite	64
3.3	Ansia finanziaria	64
3.4	Auto-efficacia finanziaria	65
3.5	Soddisfazione finanziaria	65
3.6	Propensione alla miopia finanziaria	66
3.7	Attitudine alla gestione del denaro	66
3.8	Fiducia	66
3.9	Correlazioni tra tratti della personalità e taluni fattori di background (1)	67
3.10	Correlazioni tra tratti della personalità e taluni fattori di background (2)	68

Fig. 3.1 – Condivisione delle scelte finanziarie



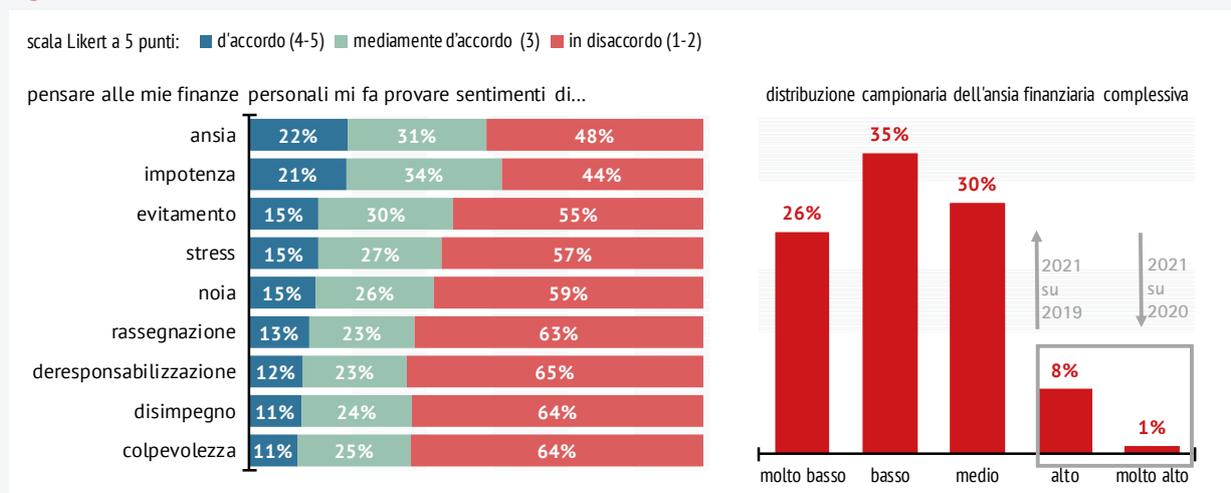
La voce 'congiugati' include gli intervistati sposati o conviventi; la voce 'partner' include gli intervistati che condividono le decisioni finanziarie con il proprio partner; la voce 'altri' include gli intervistati che condividono le decisioni finanziarie con parenti diversi dal partner.

Fig. 3.2 – Avversione al rischio e alle perdite



Per dettagli sulla misurazione dell'avversione al rischio si vedano le Note metodologiche.

Fig. 3.3 – Ansia finanziaria



Il grafico a destra rappresenta l'indicatore complessivo dell'ansia finanziaria (per dettagli si vedano le Note metodologiche). Le frecce segnalano le variazioni anno su anno che sono statisticamente significative (almeno al 10%) sulla base del test della differenza fra le medie.

Fig. 3.4 – Auto-efficacia finanziaria

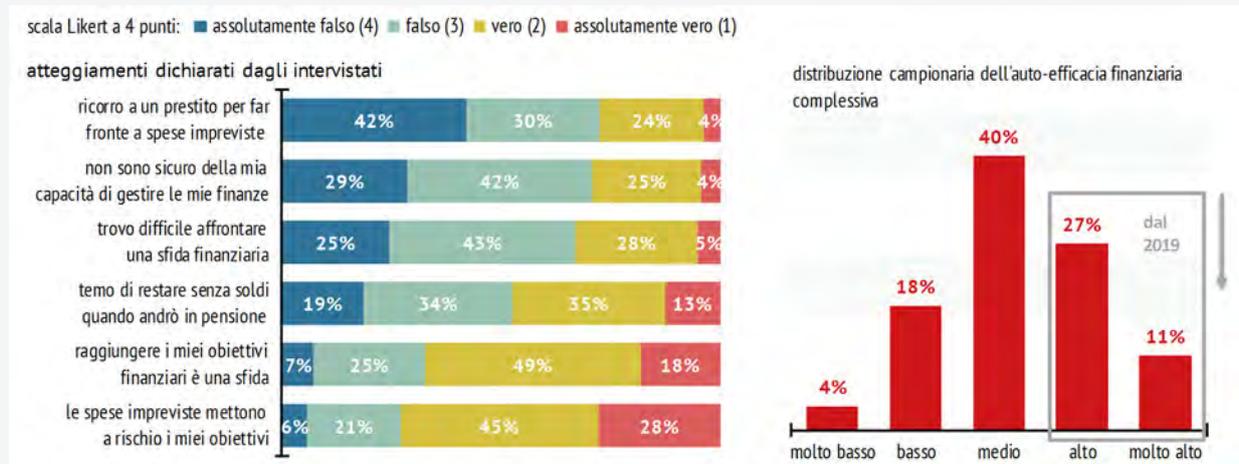


Fig. 3.5 – Soddisfazione finanziaria

sei soddisfatto della tua situazione finanziaria?

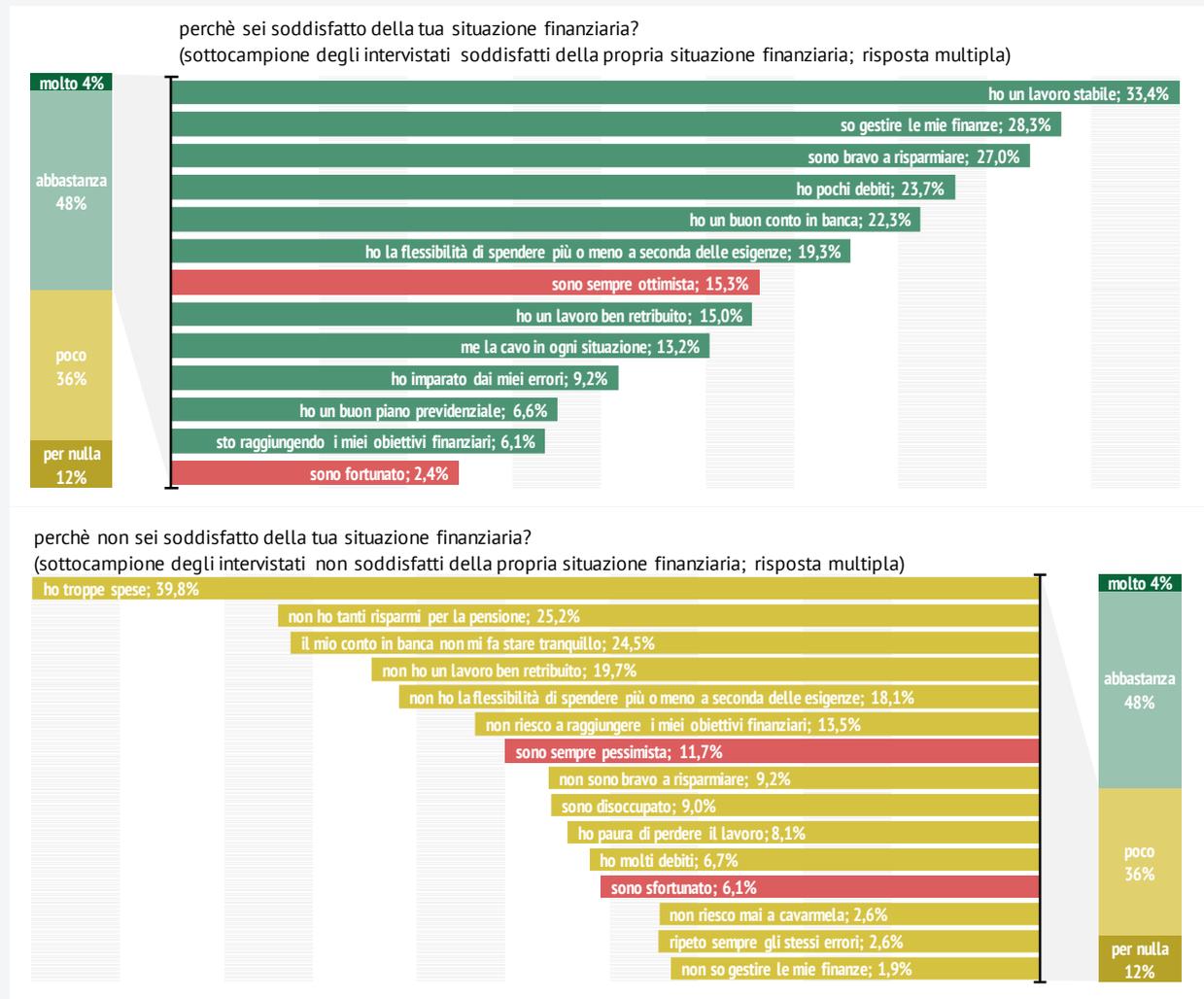


Fig. 3.6 – Propensione alla miopia finanziaria

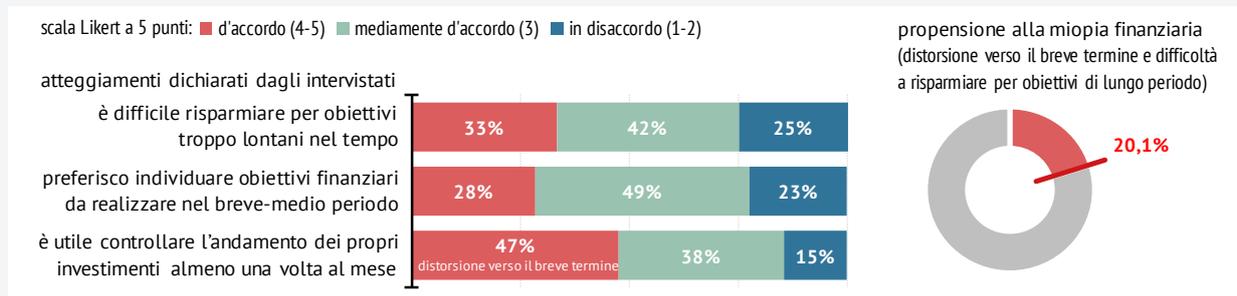
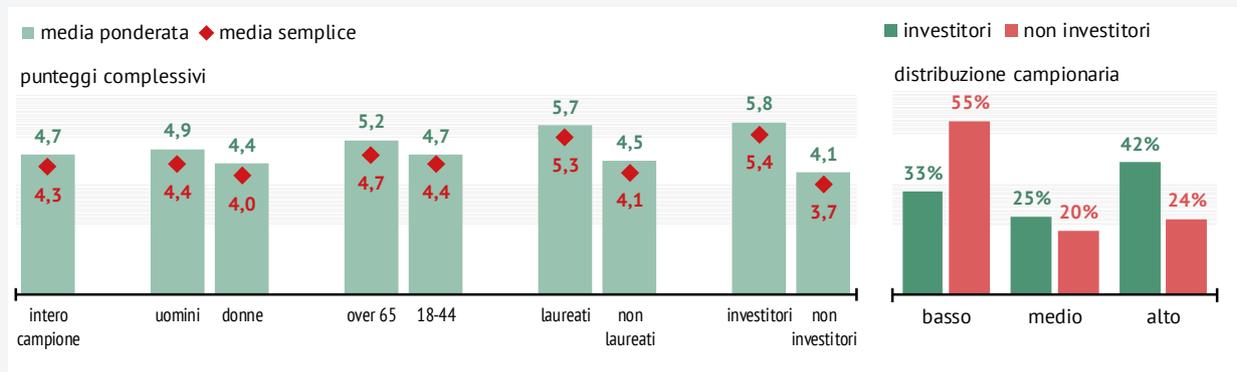
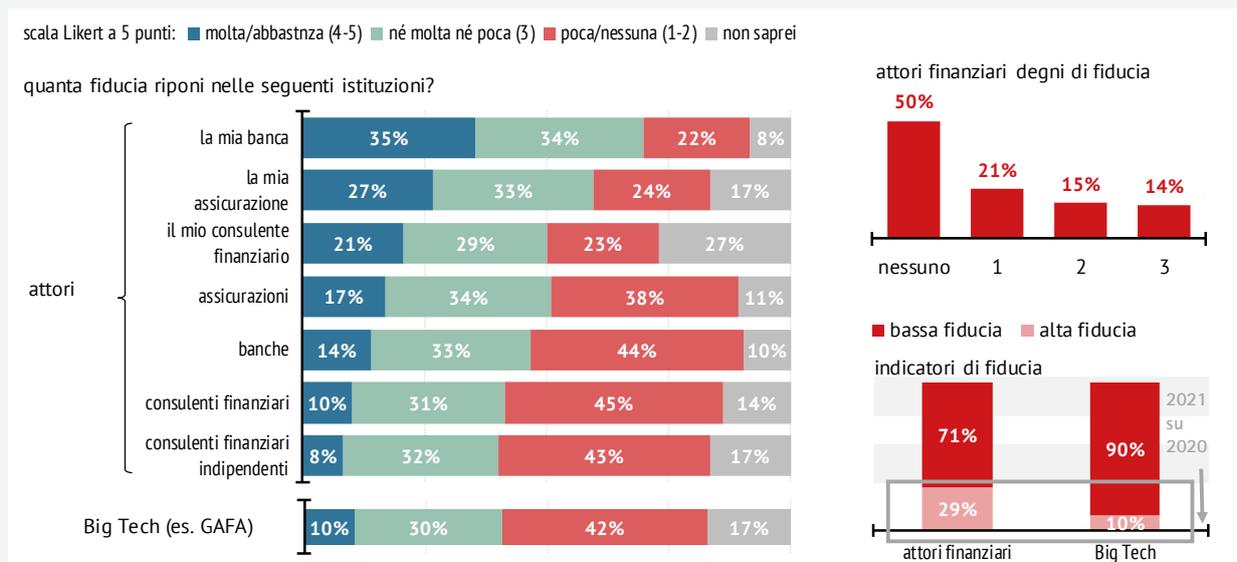


Fig. 3.7 – Attitudine alla gestione del denaro



L'attitudine alla gestione delle finanze personali è negativamente correlata con l'ansia finanziaria (Fig. 3.3) e la propensione alla miopia finanziaria (Fig. 3.6) e positivamente correlata con l'auto-efficacia finanziaria (Fig. 3.4) e la soddisfazione finanziaria (Fig. 3.5). Gli indicatori riportati nel grafico oscillano tra 0 (=minimo) e 10 (=massimo). La media semplice del punteggio complessivo è una media equamente pesata, mentre la media pesata del punteggio complessivo pesa di più i tratti della personalità dichiarati meno di frequente. Il grafico a destra rappresenta la distribuzione campionaria degli indicatori, il cui livello si definisce 'basso' se compreso tra 0 e 4, 'medio' se compreso tra 5 e 6, 'alto' se compreso tra 7 e 10.

Fig. 3.8 – Fiducia



Il grafico in alto a destra riporta la percentuale di intervistati che considerano 'degni di fiducia' (o 'assolutamente degni di fiducia') nessuno, uno o più attori finanziari tra i seguenti: 'le banche' (o 'la mia banca'), 'i consulenti finanziari' (o 'i consulenti indipendenti' o 'il mio consulente finanziario') e 'le compagnie di assicurazione' (o 'la mia compagnia di assicurazione'). Le frecce segnalano le variazioni anno su anno che sono statisticamente significative (almeno al 10%) sulla base del test della differenza fra le medie. Per dettagli si vedano le Note metodologiche.

Fig. 3.9 – Correlazioni tra tratti della personalità e taluni fattori di background (1)

(il blu indica le correlazioni positive e l'azzurro le correlazioni negative)

	AVVERSIONE AL RISCHIO	AVVERSIONE ALLE PERDITE	TOLLERANZA VERSO LE PERDITE DI BREVE PERIODO	CONTABILITÀ MENTALE	FIDUCIA NEL SISTEMA FINANZIARIO
	età, vedovo/divorziato**, pensionato, fonte di reddito unica**	età, scelte condivise da decisore donna**, vedovo/divorziato, Centro*, fonte di reddito unica**	uomo*, laurea, single*, familiari nel settore fin.*, North**, ricchezza finanziaria, reddito**	laurea, North**, ricchezza finanziaria, reddito, lav. dipendente, casa di proprietà	laurea, scelte condivise da decisore uomo*, familiari nel settore fin., North**, ricchezza finanziaria, reddito, lav. dipendente**, casa di proprietà
tratti socio-demografici	uomo*, laurea*, familiari nel settore fin., ricchezza finanziaria, reddito*	uomo, scelte condivise da decisore uomo, coniugato, familiari nel settore fin., ricchezza finanziaria, reddito*	vedovo/divorziato*, Sud e Isole	età**, scelte condivise da decisore donna*, Sud e Isole, non occupato**, pensionato, fonte di reddito unica**	scelte condivise da decisore donna, vedovo/divorziato**, Sud e Isole, non occupato, fonte di reddito unica**
	ansia fin.*, difficoltà a risparmiare per obiettivi di lungo periodo, avversione alle perdite	ansia fin.**, difficoltà a risparmiare per obiettivi di lungo periodo, avversione al rischio, contabilità mentale**, preferenza per la liquidità*, distorsione verso il breve termine	contabilità mentale, propensione al rischio, soddisfazione finanziaria, prop. all'inv. immobiliare**, prop. all'impiego del risparmio, distorsione verso il breve termine, fiducia nel sistema finanziario, fiducia nelle Big Tech	propensione al rischio, soddisfazione finanziaria, prop. all'inv. immobiliare**, prop. all'impiego del risparmio, distorsione verso il breve termine, tolleranza verso le perdite di breve periodo, avversione alle perdite**, fiducia nel sistema finanziario, fiducia nelle Big Tech	difficoltà a risparmiare per obiettivi di lungo periodo*, contabilità mentale, propensione al rischio, soddisfazione finanziaria, auto-efficacia, prop. all'inv. immobiliare, prop. all'impiego del risparmio, distorsione verso il breve termine, tolleranza verso le perdite di breve periodo, fiducia nel sistema finanziario, fiducia nelle Big Tech
tratti della personalità	contabilità mentale, soddisfazione finanziaria, prop. all'inv. immobiliare, prop. all'impiego del risparmio, tolleranza verso le perdite di breve periodo, fiducia nel sistema finanziario**	contabilità mentale, soddisfazione finanziaria, auto-efficacia, prop. all'impiego del risparmio**, fiducia nel sistema finanziario, fiducia nelle Big Tech**	avversione al rischio	ansia fin.**, avversione al rischio	ansia fin., avversione al rischio**, avversione alle perdite

Correlazioni significative all'1%, eccetto per le voci segnate ** (significative al 5%) e * (significative al 10%). Per dettagli si vedano le Note metodologiche.

Fig. 3.10 – Correlazioni tra tratti della personalità e taluni fattori di background (2)

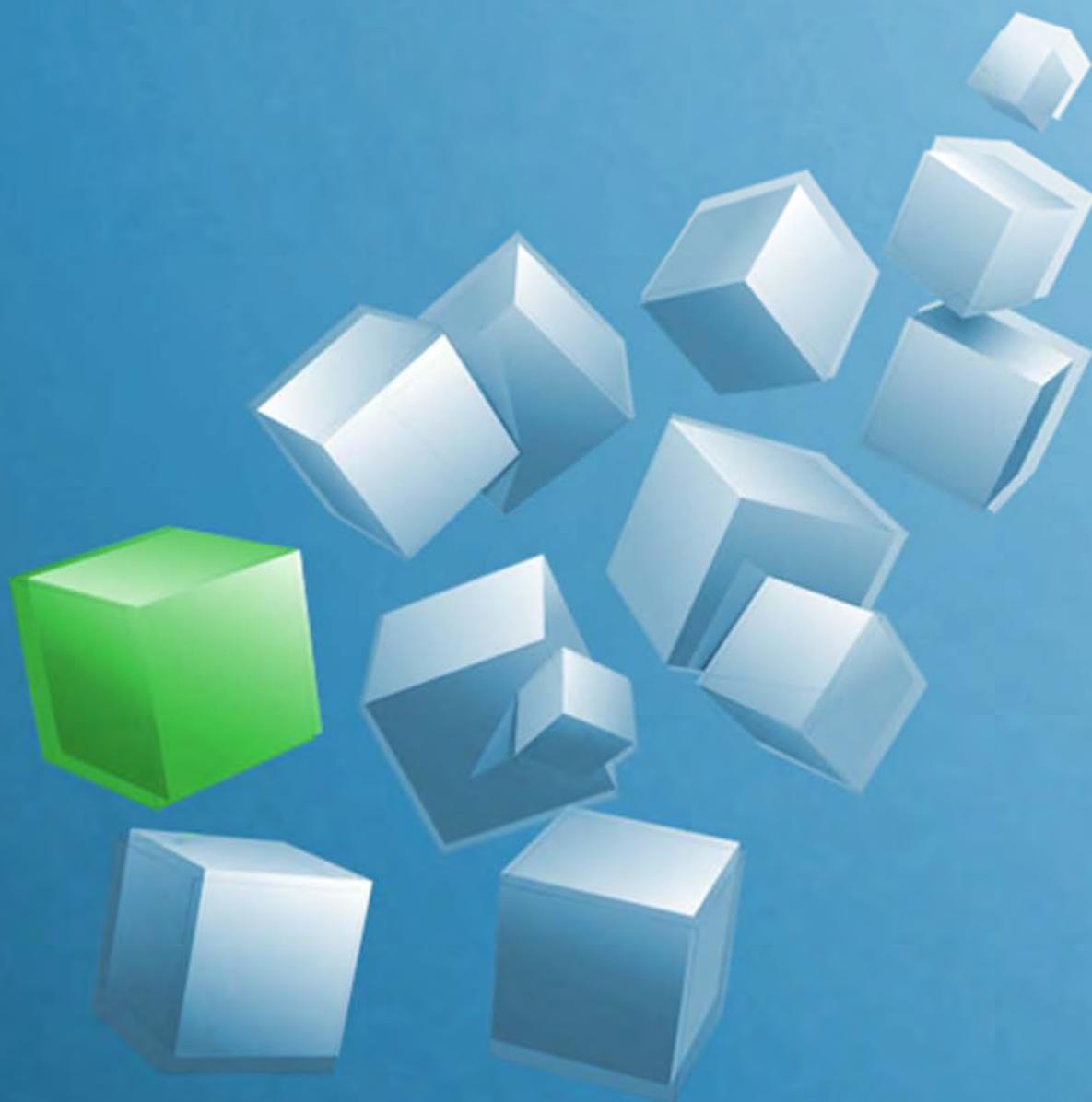
(il blu indica le correlazioni positive e l'azzurro le correlazioni negative)

	DISTORSIONE VERSO IL BREVE TERMINE	DIFFICOLTÀ A RISPARMIARE PER OBIETTIVI DI LUNGO PERIODO	ANSIA FINANZIARIA	AUTO-EFFICACIA FINANZIARIA	SODDISFAZIONE FINANZIARIA
 tratti socio-demografici	età**, laurea, vedovo/divorziato, Nord*, ricchezza finanziaria, reddito	età, vedovo/divorziato**, Sud e Isole**, pensionato	Sud e Isole, non occupato, fonte di reddito unica	laurea, scelte condivise con il partner, familiari nel settore fin.*, Nord, ricchezza finanziaria, reddito, casa di proprietà	uomo, laurea, scelte condivise*, scelte condivise con il partner, scelte condivise da decisore uomo, coniugato, Nord, familiari nel settore fin., ricchezza finanziaria, reddito, lav. dipendente, casa di proprietà
	uomo**, coniugato**, Sud e Isole**	uomo**, scelte condivise con il partner**, scelte condivise da decisore uomo*, Nord**, ricchezza finanziaria*, reddito**, lav. dipendente*	laurea, scelte condivise con il partner, Nord, ricchezza finanziaria, reddito, lav. dipendente*, casa di proprietà	Sud e Isole, Centro**, fonte di reddito unica	scelte condivise da decisore donna**, vedovo/divorziato, Sud e Isole, non occupato, fonte di reddito unica
 tratti della personalità	difficoltà a risparmiare per obiettivi di lungo periodo, contabilità mentale, propensione al rischio*, auto-efficacia, prop. all'inv. immobiliare*, prop. all'impiego del risparmio, tolleranza verso le perdite di breve periodo, avversione alle perdite, fiducia nel sistema finanziario, fiducia nelle Big Tech**	ansia fin., avversione al rischio, propensione al rischio, short-term-bias, avversione alle perdite, fiducia nel sistema finanziario*, fiducia nelle Big Tech	ansia fin., difficoltà a risparmiare per obiettivi di lungo periodo, avversione al rischio*, propensione al rischio, avversione alle perdite**	soddisfazione finanziaria, prop. all'inv. immobiliare, prop. all'impiego del risparmio**, distorsione verso il breve termine, fiducia nel sistema finanziario, fiducia nelle Big Tech*	contabilità mentale, propensione al rischio**, auto-efficacia, prop. all'inv. immobiliare, prop. all'impiego del risparmio, tolleranza verso le perdite di breve periodo, fiducia nel sistema finanziario, fiducia nelle Big Tech
	ansia fin.	soddisfazione finanziaria, auto-efficacia	contabilità mentale**, soddisfazione finanziaria, auto-efficacia, prop. all'inv. immobiliare, prop. all'impiego del risparmio, distorsione verso il breve termine, fiducia nel sistema finanziario	ansia fin., difficoltà a risparmiare per obiettivi di lungo periodo, avversione alle perdite	ansia fin., difficoltà a risparmiare per obiettivi di lungo periodo, avversione al rischio**, avversione alle perdite

Correlazioni significative all'1%, eccetto per le voci segnate ** (significative al 5%) e * (significative al 10%). Per dettagli si vedano le Note metodologiche.



Conoscenze finanziarie



Financial knowledge

CONOSCENZE FINANZIARIE DI BASE

	RELAZIONE RISCHIO RENDIMENTO	TASSO DI INTERESSE COMPOSTO	INFLAZIONE	MUTUI	DIVERSIFICAZIONE DEL RISCHIO
CONOSCENZE EFFETTIVE					
quota di risposte corrette	55%	53%	49%	45%	38%
quota di risposte corrette al netto delle risposte potenzialmente casuali (quota corretta 'consapevole')	42%	42%	40%	36%	31%
CONOSCENZE PERCEPITE					
quota di decisori finanziari che hanno sentito nominare e compreso i concetti finanziari di base	30%	24%	46%	45%	38%
DISALLINEAMENTO TRA CONOSCENZE FINANZIARIE EFFETTIVE E PERCEPITE					
nessun disallineamento	66%	63%	67%	64%	70%
sopravalutazione	11%	10%	20%	22%	18%
sottovalutazione	23%	28%	13%	13%	12%

◆ Le conoscenze finanziarie di base risultano ancora poco diffuse tra i decisori finanziari italiani. La quota di risposte corrette rilevate con riferimento a cinque nozioni (relazione rischio rendimento, tasso di interesse composto, inflazione, mutuo, diversificazione del rischio) si attesta in media attorno al 50%, con un'oscillazione che registra il valore minimo per il concetto di diversificazione (40% circa) e il massimo per la relazione rischio-rendimento (55%). Rimane elevata la quota di intervistati che si rifiutano oppure non sanno rispondere (in media 40% circa). Inoltre, il 26% circa di quanti rispondono correttamente ad almeno una domanda non è in grado di valutare *ex post* il numero di risposte corrette fornite. Utilizzando quest'ultimo dato per 'depurare' le risposte al questionario sulle conoscenze finanziarie da quelle potenzialmente casuali, la quota di risposte corrette scende in media di 10 punti percentuali dal 50% al 40% circa (Fig. 4.1 – Fig. 4.2).

◆ Pur rimanendo contenuto, il livello di conoscenze finanziarie di base dei decisori italiani ha continuato a crescere: nel periodo 2019-2021, in particolare, gli indicatori riferiti alle conoscenze di base sono aumentati di 3 punti percentuali. Tale risultato appare robusto indipendentemente dalla metodologia statistica applicata e dal campione di riferimento (tutto il campione – *cross section* – vs sottogruppo di partecipanti a più indagini consecutive – componenti longitudinali o *panel*). L'incremento delle conoscenze è riscontrabile, inoltre, sia tra gli investitori sia tra i non investitori sebbene secondo dinamiche differenti. Considerando le componenti longitudinali 2020-2021 e

◇ Basic financial knowledge is not yet widespread among Italian financial decision-makers. The share of correct answers to a five question-quiz concerning as many basic concepts (risk-return relationship, compound interest rate, inflation, mortgage, risk diversification) is on average around 50%, dropping to the lowest value of 40% as for the notion of diversification and reaching the highest of 55% for the risk-return relationship. The proportion of respondents who refused or did not know how to answer remains high (around 40% on average). In addition, about 26% of those who answered at least one question correctly were unable to assess *ex-post* the number of correct answers given. Using the latter figure to 'net' the answers to the financial knowledge quiz of those that are potentially unintentional, the proportion of correct answers drops on average by 10 percentage points from 50% to around 40% (Fig. 4.1 – Fig. 4.2).

◇ While remaining low, the level of financial knowledge of Italian decision-makers has continued to grow: over 2019-2021, in particular, indicators referring to basic knowledge increased by 3 percentage points. This result appears robust regardless of the statistical methodology applied and the reference sample (whole sample – pooled cross sections – vs panel components). The increase in knowledge differs across the subsamples of investors and non-investors. Considering the 2020-2021 and 2019-2020-2021 panel components, in fact, although the gap between the two groups remains wide, the level of financial knowledge of non-investors recorded a

2019-2020-2021, infatti, pur rimanendo ampio il divario fra i due gruppi, il livello di conoscenze dei non investitori ha registrato un tasso di crescita più sostenuto. L'andamento meno favorevole degli indicatori riferiti agli investitori, invece, sembra riflettere soprattutto la conoscenza degli individui che hanno investito per la prima volta nel 2021: per questi ultimi, infatti, si registra in media il 40% circa di risposte corrette contro il 67% relativo a quanti hanno stabilmente investito in prodotti finanziari dal 2019 al 2021 (Fig. 4.3 – Fig. 4.4).

◆ L'analisi della familiarità con alcuni concetti di base dichiarata dagli intervistati *ex ante*, ossia prima della somministrazione del questionario, conferma l'evidenza sulle basse competenze degli italiani. Infatti, la quota di rispondenti che afferma di aver sentito parlare e di aver compreso i concetti di base è pari al 46% per l'inflazione, al 30% per la relazione rischio rendimento e al 24% per il tasso di interesse composto. Confrontando questi dati con le conoscenze effettive, ossia desumibili dalle risposte al questionario, si evince che *ex ante*, in media, il 16% circa dei decisori finanziari tende a sovrastimare le proprie conoscenze (*upward mismatch*) a fronte del 18% circa che tende a sottostimarle (*downward mismatch*; Fig. 4.5 – Fig. 4.6).

◆ Il 38% degli intervistati non è in grado di valutare *ex post* la correttezza delle risposte al questionario sulle conoscenze finanziarie (a tale sottogruppo di individui appartiene il 46% di coloro che avevano

higher growth rate than that of investors, whose indicators seem to reflect mainly the knowledge of individuals who invested for the first time in 2021: for the latter, in fact, an average of around 40% of correct answers was recorded, compared with 67% of those who have held financial products over 2019-2021 (Fig. 4.3 – Fig. 4.4).

◇ Familiarity with some basic concepts declared by respondents *ex-ante*, i.e. before the administration of the financial knowledge quiz, confirms the evidence on the low literacy of Italian decision-makers. In fact, the share of interviewees claiming to have heard of and understood the basic concepts is 40% for inflation, 30% for the risk-return relationship and 24% for the compound interest rate. Comparison between *ex-ante* perceived knowledge and actual knowledge, i.e. that can be deduced from the answers to the quiz, shows that *ex-ante* on average about 16% of financial decision-makers tend to overestimate their knowledge (*upward mismatch*), while about 18% tend to underestimate it (*downward mismatch*; Fig. 4.5 – Fig. 4.6).

◇ Nearly 40% of the participants were unable to rate *ex-post* the correctness of their answers to the financial knowledge quiz (46% of those who had *ex-ante* overestimated – at least in one case –

sovrastimato *ex ante* le proprie conoscenze in almeno un caso). Del restante 62%, inoltre, solo un terzo fornisce un'autovalutazione allineata alle proprie conoscenze effettive (*unbiased confidence*; Fig. 4.7).

◆ Coerentemente con l'innalzamento della conoscenza di base dei decisori finanziari diminuisce il grado di diffusione dell'*overconfidence*, definita come tendenza a sovrastimare le proprie competenze e misurata *ex post*, ossia dopo la somministrazione del questionario (in particolare, nell'ambito della componente panel del campione, la percentuale di individui *overconfident* è diminuita di 9 punti dal 30% nel 2019). L'attitudine a sopravvalutare le proprie conoscenze tende a essere più alta fra gli uomini e nel sottocampione degli investitori, soprattutto se connotati da una minore esperienza finanziaria (Fig. 4.8 – Fig. 4.9).

their knowledge belong to this subgroup). In addition, only one-third of the remaining 62% provided a self-assessment consistent with their actual financial knowledge (*unbiased confidence*; Fig. 4.7).

◇ As the financial knowledge of financial decision-makers increases, overconfidence, defined as the tendency to overestimate *ex-post* one's own knowledge, decreases (in particular, within the panel component of the sample, the proportion of overconfident individuals has declined by about 9 points from 30% in 2019). Overconfidence tends to be higher among men and investors, especially those with less financial experience (Fig. 4.8 – Fig. 4.9).



◆ Con riguardo all'attitudine verso l'educazione finanziaria, il 43% degli intervistati non avverte la necessità di approfondire temi potenzialmente utili in occasione di scelte importanti, ritenendo sufficiente, nel 17% dei casi, il supporto dell'intermediario di riferimento o di parenti e amici. Tra i restanti partecipanti all'indagine che invece manifestano interesse, un terzo si rivolgerebbe al proprio intermediario e/o consulente finanziario, mentre poco più del 20% preferirebbe documentarsi attraverso siti istituzionali ufficiali (ad esempio, quelli di CONSOB o Banca d'Italia) oppure *media* specializzati (Fig. 4.10).

◆ Tra le istituzioni che tutelano il risparmio e si occupano di educazione finanziaria, gli intervistati mostrano di conoscere la Banca d'Italia (70%) e la CONSOB (più del 40%), seguite a grande distanza da IVASS, COVIP, OCF e Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria (con percentuali tra il 10% e il 3%); più di un quarto dei decisori finanziari non conosce nessuna delle istituzioni proposte. Tra coloro che affermano di conoscere la CONSOB, solo il 20% ne identifica correttamente le competenze, mentre più del 30% non sa rispondere (Fig. 4.11).

◆ Una più elevata preparazione finanziaria tende ad associarsi a una migliore situazione reddituale e patrimoniale, auto-efficacia, soddisfazione per la propria situazione finanziaria e fiducia negli intermediari finanziari. La difficoltà ad autovalutare correttamente le proprie conoscenze è più frequente tra le fasce di età più elevate, i residenti nel sud Italia e

◆ With regard to the attitude towards financial education, 43% of respondents do not feel the need to learn more about potentially useful topics when making important choices, deeming the support of the reference intermediary or of relatives and friends to be sufficient (as declared by 17% of respondents). Among the remaining respondents that are interested in, one third would turn to their intermediary and/or financial advisor, while just over 20% would prefer to read up on official institutional websites (e.g. those of CONSOB or Bank of Italy) or through specialised media (Fig. 4.10).

◆ Among the institutions in charge of financial consumer protection and/or offering financial education, interviewees are familiar with the Bank of Italy (70%) and CONSOB (more than 40%), followed from a distance by IVASS, COVIP, OCF and the Committee for financial education (with percentages between 10% and 3%); more than a quarter of financial decision-makers do not know any of the mentioned institutions. Out of those reporting to be familiar with CONSOB, only 20% correctly identified its remit, while more than 30% were unable to answer (Fig. 4.11).

◆ A higher level of financial knowledge tends to be associated with higher levels of income and wealth, self-efficacy, financial satisfaction and trust in financial intermediaries. Difficulty in correctly self-assessing one's own knowledge is more frequent among the elderly, residents in Southern Italy and low-income or unemployed. In addition, it correlates

gli individui a basso reddito o disoccupati. Inoltre, essa si correla negativamente ad auto-efficacia, fiducia negli intermediari finanziari e interesse verso l'educazione finanziaria (Fig. 4.12).

◆ Gli intervistati più interessati a innalzare le proprie conoscenze sono in prevalenza giovani, occupati, dotati di un elevato livello di competenze finanziarie del quale tuttavia non hanno piena consapevolezza (*underconfidence*). Coloro che in occasione di scelte importanti si affiderebbero a intermediari finanziari o ad amici invece di intraprendere un percorso di formazione in autonomia più di frequente risiedono al Nord, hanno un elevato grado di fiducia negli intermediari e tendono a sovrastimare le proprie competenze (Fig. 4.13).

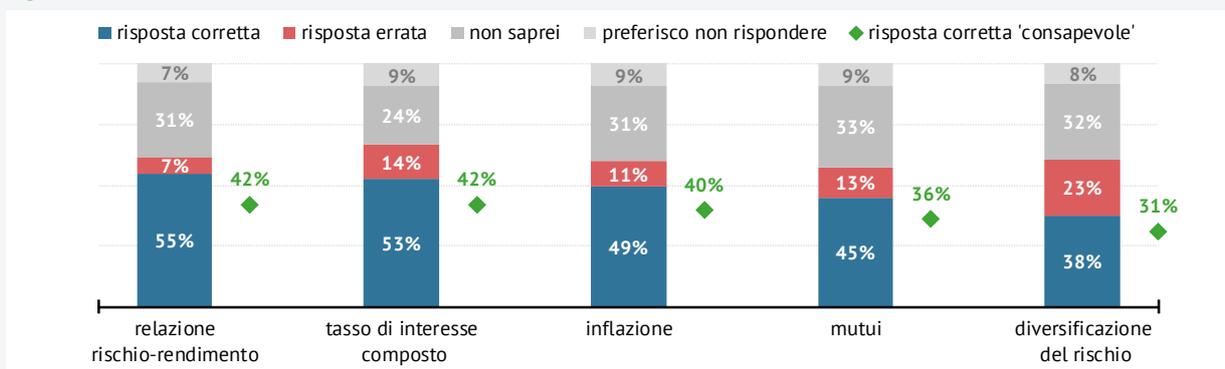
negatively with perceived self-efficacy, trust in financial intermediaries and interest in financial education (Fig. 4.12).

◆ The interviewees most willing in improving their knowledge are mainly young, employed, with a high level of financial skills and underconfident. Those who would rely on financial intermediaries or friends when making important choices instead of engaging in education programs are more likely to live in the North, have a high degree of trust in intermediaries and be overconfident (Fig. 4.13).

Elenco delle figure

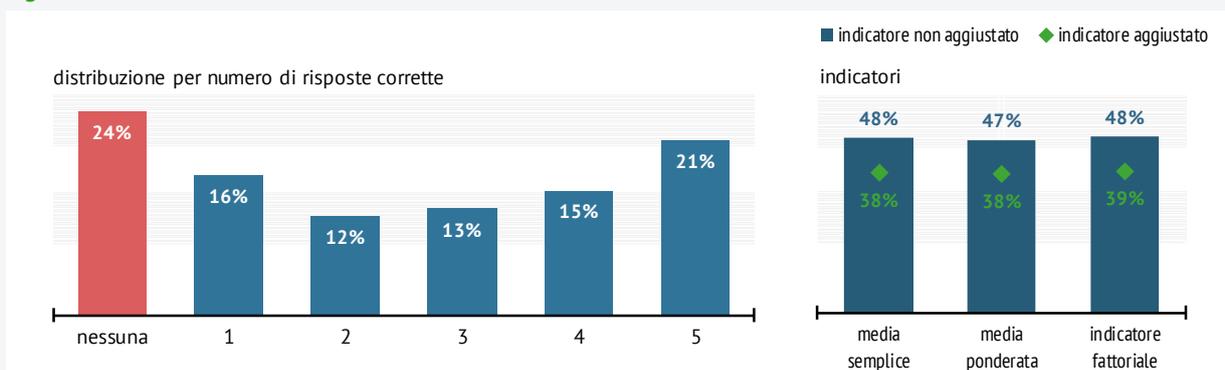
4.1	Conoscenze finanziarie effettive	79
4.2	Indicatori delle conoscenze finanziarie effettive	79
4.3	Evoluzione delle conoscenze finanziarie	79
4.4	Conoscenze finanziarie e partecipazione ai mercati finanziari	80
4.5	Conoscenze finanziarie percepite ex-ante	80
4.6	Disallineamento tra le conoscenze finanziarie effettive e percepite ex-ante	80
4.7	Autovalutazione ex-post delle conoscenze finanziarie	81
4.8	<i>Overconfidence</i> per genere e condivisione delle scelte finanziarie	81
4.9	Evoluzione dell' <i>overconfidence</i>	82
4.10	Attitudine verso l'educazione finanziaria	82
4.11	Conoscenza delle istituzioni impegnate nell'educazione finanziaria e nella tutela del risparmiatore	82
4.12	Correlazioni tra conoscenze effettive e percepite e taluni fattori di background	83
4.13	Correlazioni tra l'attitudine verso l'educazione finanziaria e taluni fattori di background	84

Fig. 4.1 – Conoscenze finanziarie effettive



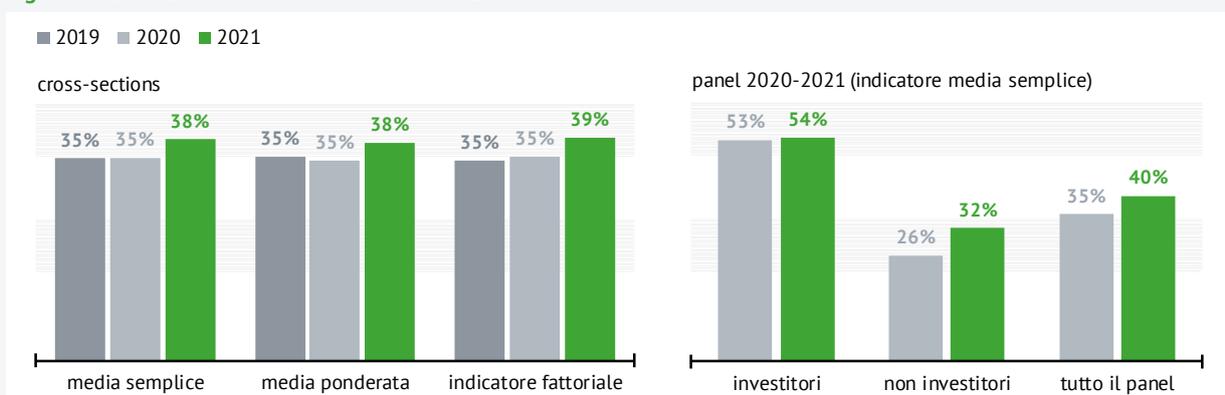
Il grafico rappresenta le risposte alle domande sulle conoscenze finanziarie con riferimento ai seguenti concetti: relazione rischio/rendimento (Q1); tasso di interesse composto (Q2); inflazione (Q3); caratteristiche dei mutui (Q4); diversificazione del portafoglio (Q5). I dati in verde si riferiscono alla percentuale delle risposte corrette al netto delle risposte corrette potenzialmente casuali poiché fornite da intervistati che non sanno indicare oppure si rifiutano di indicare il numero di domande a cui ritengono di aver risposto correttamente (risposte corrette 'consapevoli'; per ulteriori dettagli si vedano la Fig. 4.7 e le Note metodologiche).

Fig. 4.2 – Indicatori delle conoscenze finanziarie effettive



Gli indicatori delle conoscenze finanziarie di base si riferiscono alla percentuale di risposte corrette al netto delle risposte corrette potenzialmente casuali poiché fornite da intervistati che non sanno indicare oppure si rifiutano di indicare il numero di domande a cui ritengono di aver risposto correttamente (per dettagli si vedano la Fig. 4.7 e le Note metodologiche).

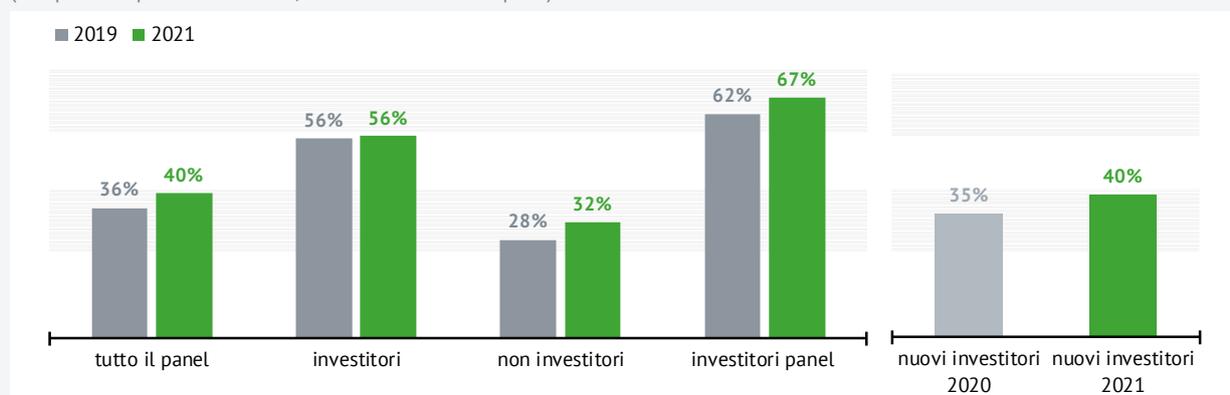
Fig. 4.3 – Evoluzione delle conoscenze finanziarie



Il grafico a sinistra si riferisce a tutto il campione (cross sections 2019 con 2.920 intervistati, 2020 con 3.089 intervistati e 2021 con 2.695 intervistati) e rappresenta i valori medi degli indicatori delle conoscenze finanziarie (media semplice, media ponderata e indicatore fattoriale; Fig. 4.2). Il grafico a destra si riferisce alla componente panel 2020-2021 (2.224 intervistati sia nel 2020 sia nel 2021) e rappresenta i punteggi relativi all'indicatore 'media semplice' delle conoscenze finanziarie (per dettagli si vedano le Note metodologiche).

Fig. 4.4 – Conoscenze finanziarie e partecipazione ai mercati finanziari

(componente panel 2019-2021; indicatore media semplice)



Il grafico si riferisce alla componente panel 2019 – 2021 (1.525 intervistati sia nel 2019 sia nel 2021). La voce ‘nuovi investitori’ include gli intervistati che hanno dichiarato di possedere almeno uno strumento finanziario nel 2020 e nel 2021 (ma non nel 2019) oppure solo nel 2021. Per dettagli si vedano le Note metodologiche.

Fig. 4.5 – Conoscenze finanziarie percepite ex-ante

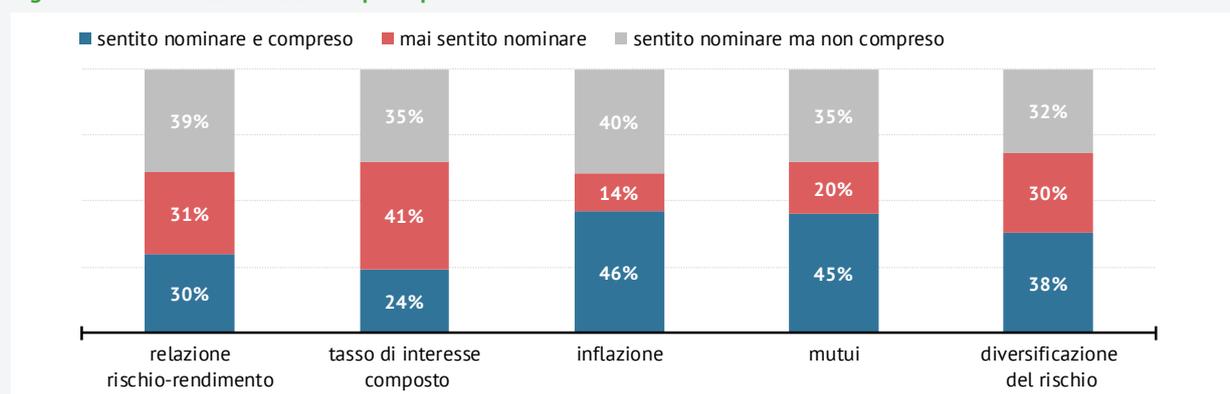
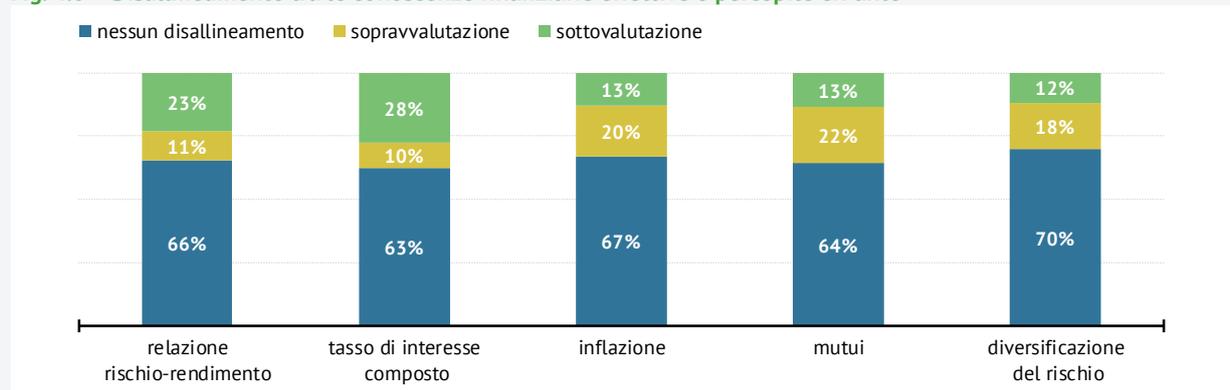
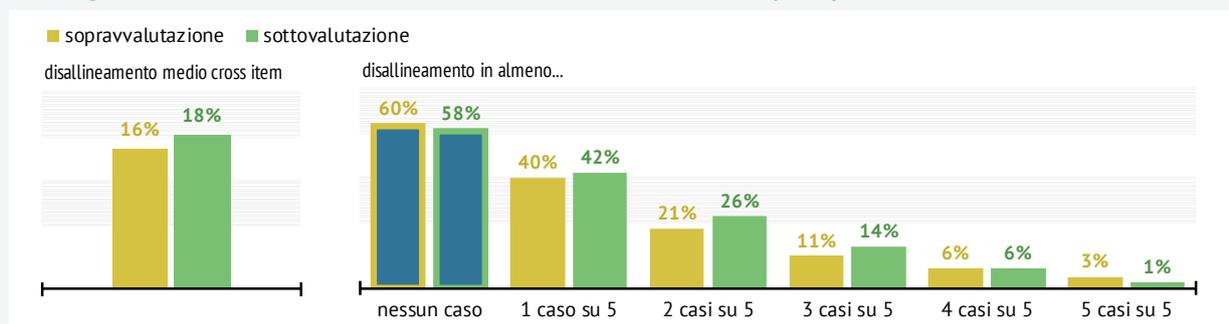


Fig. 4.6 – Disallineamento tra le conoscenze finanziarie effettive e percepite ex-ante



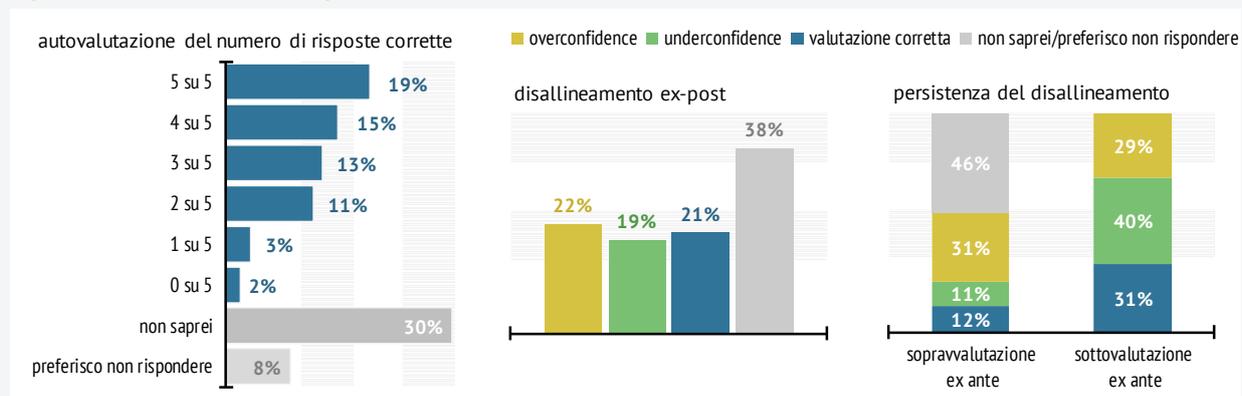
- Cont. -

Cont. Fig. 4.6 – Disallineamento tra le conoscenze finanziarie effettive e percepite ex-ante



I grafici rappresentano il divario tra le conoscenze finanziarie effettive (Fig. 4.1) e quelle percepite ex-ante (Fig. 4.5). La voce 'nessun disallineamento' indica che non è stato rilevato alcun divario; 'sopravvalutazione' si riferisce agli individui che si attribuiscono un livello di conoscenze superiore a quello effettivo; 'sottovalutazione' si riferisce agli individui che si attribuiscono un livello di conoscenze inferiore a quello effettivo (per dettagli si vedano le Note metodologiche).

Fig. 4.7 – Autovalutazione ex-post delle conoscenze finanziarie



Il grafico a sinistra rappresenta l'autovalutazione effettuata dagli intervistati ex-post (cioè dopo aver risposto alle domande di conoscenza finanziaria Q1-Q5 nella Fig. 4.1). In merito al numero di domande a cui ritengono di aver risposto correttamente. Il grafico al centro rappresenta la distribuzione degli intervistati secondo un indicatore di fiducia nelle proprie conoscenze finanziarie, definito sulla base della differenza tra autovalutazione ex-post del numero di risposte corrette e numero effettivo di risposte corrette date alle domande di conoscenza finanziaria (Fig. 4.1): si ha 'underconfidence', 'overconfidence' oppure 'valutazione corretta' quando tale differenza è, rispettivamente, negativa, positiva o nulla. Nel grafico a destra la voce 'sopravvalutazione ex ante' si riferisce agli intervistati che ex ante sopravvalutano le proprie conoscenze in almeno un caso su 5; la voce 'sottovalutazione ex ante' si riferisce agli intervistati che ex ante sottovalutano le proprie conoscenze in almeno un caso su 5 (Fig. 4.6). Per dettagli si vedano le Note metodologiche.

Fig. 4.8 – Overconfidence per genere e condivisione delle scelte finanziarie

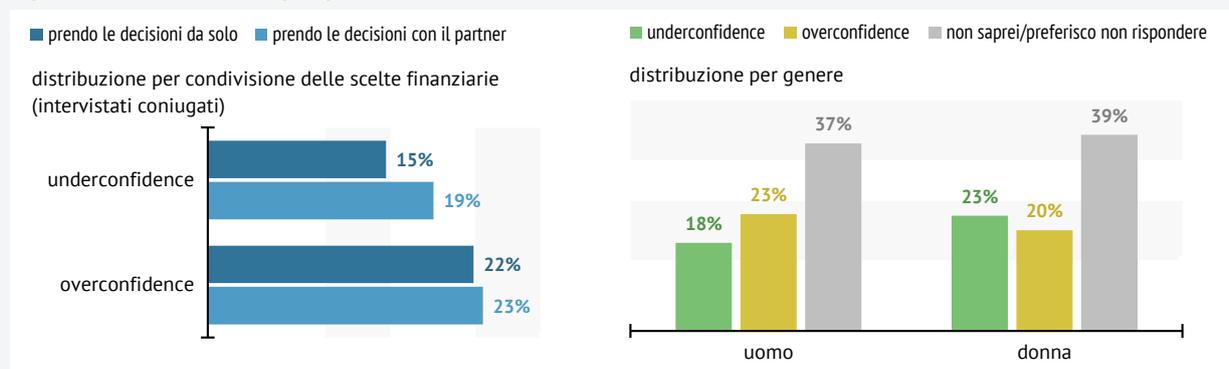
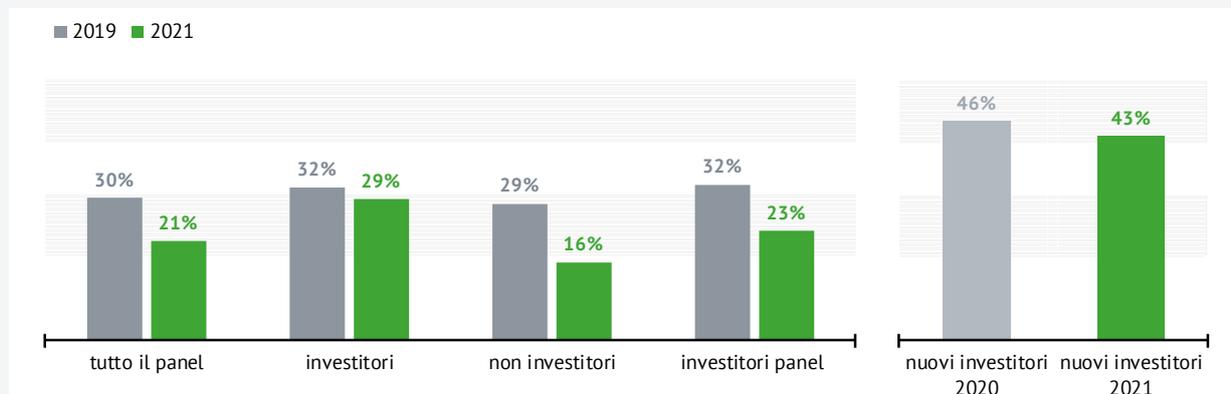


Fig. 4.9 – Evoluzione dell'overconfidence

(componente panel 2019-2021)



Per dettagli si vedano la Fig. 4.4 e Le Note metodologiche.

Fig. 4.10 – Attitudine verso l'educazione finanziaria

se dovesse prendere una decisione finanziaria importante cercherebbe di imparare qualcosa in più?

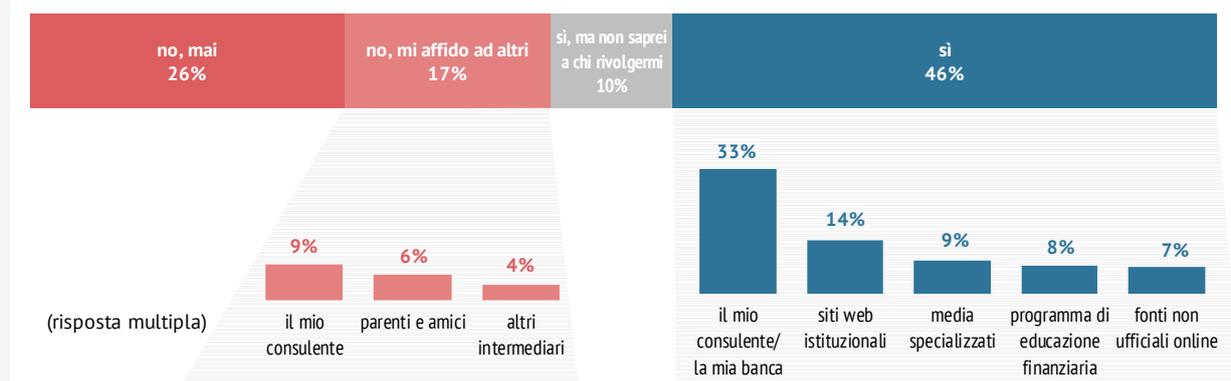
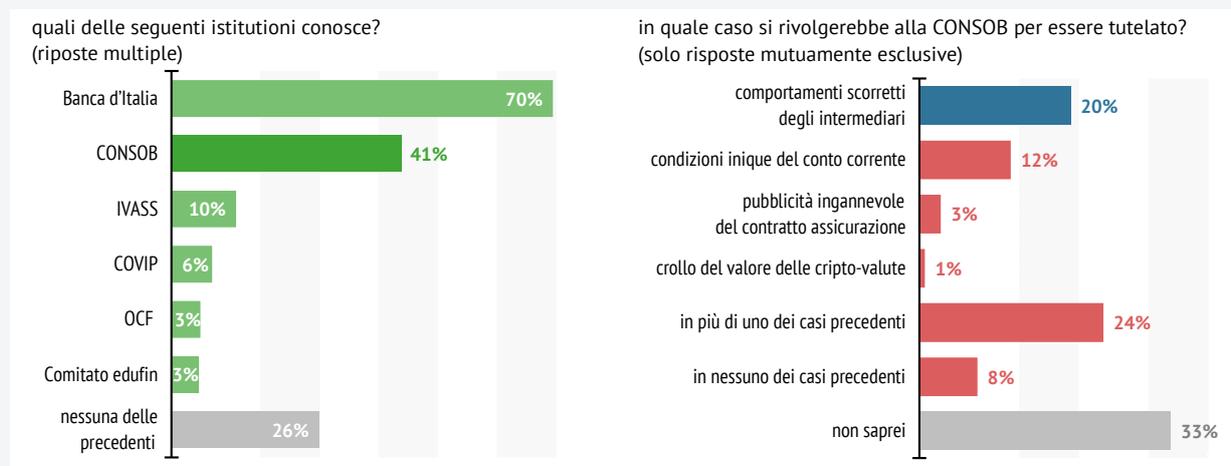


Fig. 4.11 – Conoscenza delle istituzioni impegnate nell'educazione finanziaria e nella tutela del risparmiatore



Il grafico a destra si riferisce agli intervistati che hanno dichiarato di conoscere la CONSOB.

Fig. 4.12 – Correlazioni tra conoscenze effettive e percepite e taluni fattori di background

(il blu indica le correlazioni positive e l'azzurro le correlazioni negative)

	CONOSCENZE FINANZIARIE	MANCANZA DI UN SELF-ASSESSMENT EX-POST	UPWARD MISMATCH	OVERCONFIDENCE
 tratti socio-demografici	laurea, Nord, reddito, lav. dipendente**, casa di proprietà	età**, Sud e Isole, non occupato, fonte di reddito unica	età, pensionato*, familiari nel settore fin., vedovo/divorziato**	reddito**, familiari nel settore fin.
	Sud e Isole, non occupato*, familiari nel settore fin., fonte di reddito unica	laurea, Nord, reddito, lav. dipendente, casa di proprietà*	laurea**, lav. dipendente**, coniugato**	laurea**, reddito
 tratti della personalità	avversione alle perdite*, tolleranza verso le perdite di breve periodo, auto-efficacia, soddisfazione finanziaria, prop. all'inv. immobiliare, prop. all'impiego del risparmio, fiducia nel sistema finanziario, fiducia nelle Big Tech, distorsione verso il breve termine, contabilità mentale	tolleranza al rischio, ansia fin., non so – impiego risparmio	tolleranza al rischio**, auto-efficacia**, soddisfazione finanziaria**, fiducia nel sistema finanziario*, fiducia nelle Big Tech**, distorsione verso il breve termine**, difficoltà a risparmiare per obiettivi di lungo periodo*	ansia fin., fiducia nel sistema finanziario**, fiducia nelle Big Tech, difficoltà a risparmiare per obiettivi di lungo periodo**, prop. all'impiego del risparmio*
	tolleranza al rischio, ansia fin., non so – impiego risparmio, difficoltà a risparmiare per obiettivi di lungo periodo	tolleranza verso le perdite di breve periodo, auto-efficacia**, soddisfazione finanziaria**, prop. all'inv. immobiliare, prop. all'impiego del risparmio, fiducia nel sistema finanziario, fiducia nelle Big Tech, distorsione verso il breve termine, contabilità mentale	tolleranza verso le perdite di breve periodo**, contabilità mentale	avversione alle perdite, prop. all'impiego del risparmio**
 conoscenze finanziarie	downward mismatch, interesse verso l'educazione finanziaria, ex-post self-assessment, underconfidence, unbiased confidence	upward mismatch	overconfidence, lack of ex-post self-assessment	interesse verso l'educazione finanziaria, ex-post self-assessment
	overconfidence, upward mismatch, lack of ex-post self-assessment	interesse verso l'educazione finanziaria	ex-post self-assessment, underconfidence, unbiased confidence	

Correlazioni significative all'1%, eccetto per le voci segnate ** (significative al 5%) e * (significative al 10%). Tutte le variabili indicate in colonna sono calcolate sulla base degli indicatori delle conoscenze finanziarie corretti (Fig. 4.2), ossia al netto delle risposte corrette potenzialmente casuali poiché fornite da intervistati che non sanno indicare oppure si rifiutano di indicare il numero di domande a cui ritengono di aver risposto correttamente (Fig. 4.7). Per dettagli si vedano le Note metodologiche.

Fig. 4.13 – Correlazioni tra l'attitudine verso l'educazione finanziaria e taluni fattori di background

(il blu indica le correlazioni positive e l'azzurro le correlazioni negative)

	INTERESSE VERSO L'EDUCAZIONE FINANZIARIA	AFFIDARSI AD ALTRI SENZA ACCRESCERE LE PROPRIE CONOSCENZE FINANZIARIE
 tratti socio-demografici	laurea, reddito, lav. dipendente	Nord*, reddito, familiari nel settore fin.
	età**, non occupato, pensionato**, fonte di reddito unica	Sud e Isole
 tratti della personalità	avversione alle perdite*, tolleranza verso le perdite di breve periodo, soddisfazione finanziaria**, prop. all'inv. immobiliare, prop. all'impiego del risparmio, fiducia nel sistema finanziario, fiducia nelle Big Tech, distorsione verso il breve termine, contabilità mentale	fiducia nel sistema finanziario**
	tolleranza al rischio, ansia fin., non so – impiego risparmio	tolleranza al rischio*, non so – impiego risparmio*
 conoscenze finanziarie	conoscenze finanziarie, downward mismatch, underconfidence, unbiased confidence	overconfidence, downward mismatch**, ex-post self-assessment
	lack of ex-post self-assessment	lack of ex-post self-assessment

Correlazioni significative all'1%, eccetto per le voci segnate ** (significative al 5%) e * (significative al 10%). Per dettagli si vedano le Note metodologiche.



Pianificazione finanziaria e risparmio



**Financial control and
savings**

CONTROLLO FINANZIARIO E DEBOLEZZE FINANZIARIE



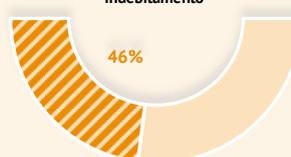
E



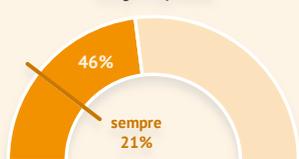
pianificazione finanziaria



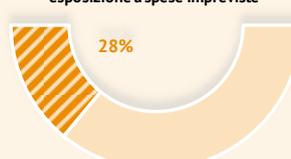
indebitamento



budget rispettato



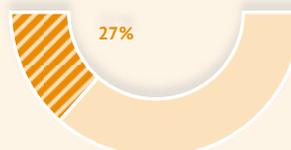
esposizione a spese impreviste



pianificatore esperto



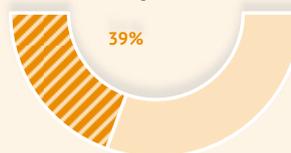
vulnerabilità



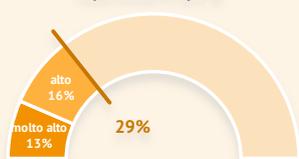
risparmio



fragilità



risparmiatore esperto



risparmiatore a rischio



◆ Nella gestione delle finanze personali, la maggior parte degli intervistati non ha né un piano finanziario né la consuetudine di rispettare puntualmente il proprio budget finanziario, mentre solo il 10% circa dichiara entrambe le abitudini (intervistati con elevata attitudine al controllo delle finanze personali, di seguito anche pianificatori esperti; Fig. 5.1).

◆ Più del 70% degli individui dichiara di risparmiare (regolarmente od occasionalmente). Il movente precauzionale rimane la ragione principale, anche se per la componente longitudinale del campione relativa al triennio 2019-2021 è cresciuta in modo significativo la quota di intervistati che afferma di aver accantonato senza alcuna particolare ragione (Fig. 5.2).

◆ La crisi sanitaria si è riflessa anche sull'ammontare dei risparmi, che sono diminuiti in circa il 32% dei casi, fino ad esaurirsi nel 5% dei casi (sono invece aumentati nel 14% dei casi e rimasti sostanzialmente stabili nel 24% dei casi). A prescindere dall'impatto sulla ricchezza accantonata, a seguito della crisi le scelte di risparmio risultano associate soprattutto alla riduzione delle spese (in particolare tra coloro che hanno registrato un incremento nel livello dei risparmi). Oltre il 36% degli intervistati non sa come impiegare le proprie disponibilità alla luce dell'attuale contesto economico; tra i restanti, il 19% indica una preferenza verso la liquidità, il 17% verso l'investimento immobiliare e l'11% verso l'investimento finanziario; l'acquisto di Bitcoin è un'alternativa nel 3% dei casi (Fig. 5.3 – Fig. 5.4).

◆ When managing personal finances, most of respondents neither have a financial plan nor set a financial budget, while only around 10% of them report both habits (respondents with a high attitude towards financial control, in the following also savvy planners; Fig. 5.1).

◆ More than 70% of individuals state to save (either regularly or occasionally). Precautionary motive is the main driver of savings, although in the 2019-2021 panel component the percentage of people declaring to save for no particular reason has increased significantly (Fig. 5.2).

◆ The health crisis has affected the amount of household savings, which declined in about 32% of the cases, till depletion in 5% of the cases (savings increased in 14% of the cases and remained substantially stable in 24% of the cases). Regardless of the impact on the amount of wealth, since the outburst of the pandemic savings choices are mainly associated with reduced spending (particularly among those whose level of savings has risen). More than 36% of respondents do not know how to employ their money in the current economic situation; among the others, 19% indicate a preference for cash, 17% for real estate investment and 11% for financial investment. Bitcoin is an alternative in 3% of the cases (Fig. 5.3 – Fig. 5.4).

◆ Le evidenze riguardanti i comportamenti di pianificazione, controllo delle spese e risparmio sono state aggregate in un indicatore sintetico per rappresentare l'attitudine complessiva degli intervistati verso il *financial control*. Tale indicatore assume un valore medio per l'intero campione pari a 5,5 su una scala da 0 a 10, registrando valori più elevati tra gli individui con maggiori conoscenze finanziarie e gli investitori, mentre non emergono differenze significative rispetto al genere e all'età (Fig. 5.5).

◆ Il 27% delle famiglie riferisce un calo (temporaneo o permanente) del proprio reddito (famiglie finanziariamente vulnerabili), mentre la metà non ha subito alcun cambiamento. La percentuale di intervistati finanziariamente fragili, in difficoltà nel far fronte a spese fisse e ricorrenti, è pari al 39% del campione, mentre, il 28% degli individui riferisce di non essere in grado di gestire una spesa imprevista di 1.000 euro; in entrambi i casi il dato è in calo rispetto al 2020. Infine, il 46% dei partecipanti all'Indagine è indebitato, per finanziare l'acquisto o la ristrutturazione dell'abitazione (attraverso un mutuo concesso da un intermediario finanziario nel 24% dei casi e/o un prestito concesso da parenti e amici nel 5% dei casi) e/o per affrontare spese correnti (attraverso credito al consumo con società finanziarie nel 21% dei casi e il supporto di parenti e amici nel 4% dei casi; Fig. 5.6 – Fig. 5.8).

◆ La propensione a chiedere un prestito ad amici e parenti per fronteggiare le proprie spese è più elevata tra le fasce di reddito più basse. Tra coloro che fanno

◇ Evidence on planning, monitoring of expenses and saving behaviours was aggregated into a synthetic indicator to represent the respondents' overall attitude towards financial control. This indicator has an average value for the whole sample equal to 5.5 on a 0 to 10 scale, with higher values recorded among individuals with greater financial knowledge and investors, while no significant differences could be detected with respect to gender and age (Fig. 5.5).

◇ About 27% of households report a decline (either temporary or permanent) of their income (financially vulnerable households), while half of them did not experience any change. The proportion of fragile respondents, i.e. people struggling to cope with fixed and recurring expenses, is equal to 39% of the sample. In addition, 28% of the interviewees report not to be able to handle a 1,000 euro unexpected expense. Both figures have declined since 2020. Finally, 46% of respondents are in debt, to purchase or refurbish a house (either through a mortgage from a financial institution in 24% of the cases and/or by borrowing money from relatives and friends in 5% of the cases) and/or to cover current expenses (21% resorting to financial institutions and 4% to relatives and friends; Fig. 5.6 – Fig. 5.8).

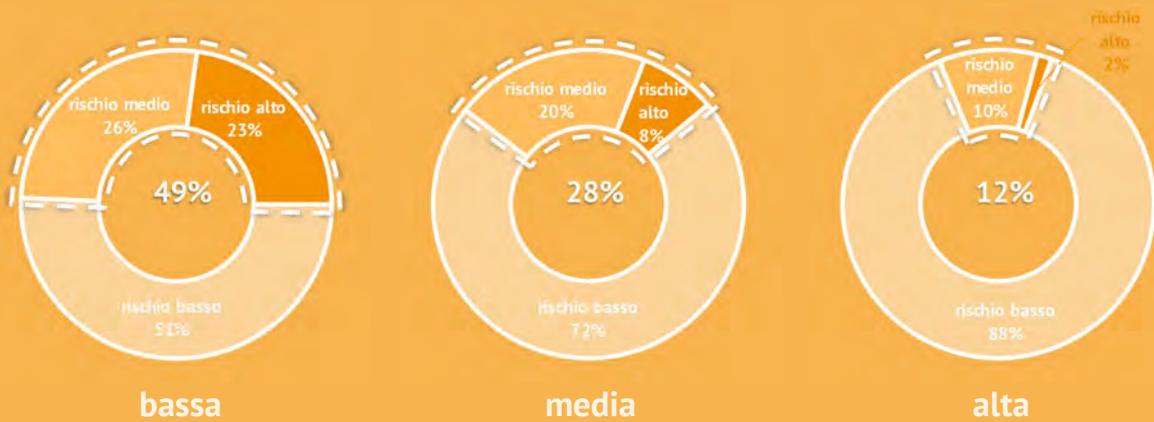
◇ The propensity to turn to friends and relatives for a loan to meet expenses is higher among low income households. Among those recurring to this 'informal'

ricorso a canali di finanziamento ‘informali’ sale la percentuale di soggetti in difficoltà nel far fronte alle spese correnti e a quelle impreviste (Fig. 5.9 – Fig. 5.10).

◆ I profili di vulnerabilità e fragilità finanziaria dichiarati dalle famiglie sono stati aggregati in un indicatore di rischio, che su una scala da 0 a 10 si attesta a un valore medio di 3,3 per l'intero campione. Tale indicatore assume valori più elevati tra i più giovani, i meno attenti ai comportamenti di *financial control* e coloro che hanno una bassa attitudine alla gestione del denaro (Fig. 5.11).

funding, the percentage of people struggling to cope with current and unexpected expenses is higher (Fig. 5.9 – Fig. 5.10).

◇ The vulnerability and fragility profiles reported by the households have been aggregated into a synthetic risk indicator, which on a 0-10 scale is equal on average 3.3. Such an indicator displays higher values among younger people, and those having a low attitude towards financial control and money management (Fig. 5.11).



attitudine alla gestione del denaro



gli intervistati con una **bassa attitudine** alla gestione del denaro sono **più vulnerabili e fragili**

Elenco delle figure

5.1	Pianificazione finanziaria e gestione del bilancio familiare	93
5.2	Risparmio	93
5.3	Variazioni nel livello e nelle motivazioni del risparmio registrate durante la pandemia	94
5.4	Impiego dei risparmi durante la pandemia	94
5.5	Risparmiatori esperti	94
5.6	Resilienza e vulnerabilità finanziaria	95
5.7	Fragilità finanziaria	95
5.8	Indebitamento delle famiglie	95
5.9	Indebitamento per classi di reddito	96
5.10	Indebitamento e vulnerabilità	96
5.11	Risparmiatori a rischio	96
5.12	Correlazioni tra abitudini in tema di controllo finanziario e taluni fattori di background	97
5.13	Correlazioni tra vulnerabilità, fragilità e taluni fattori di background	98

Fig. 5.1 – Pianificazione finanziaria e gestione del bilancio familiare

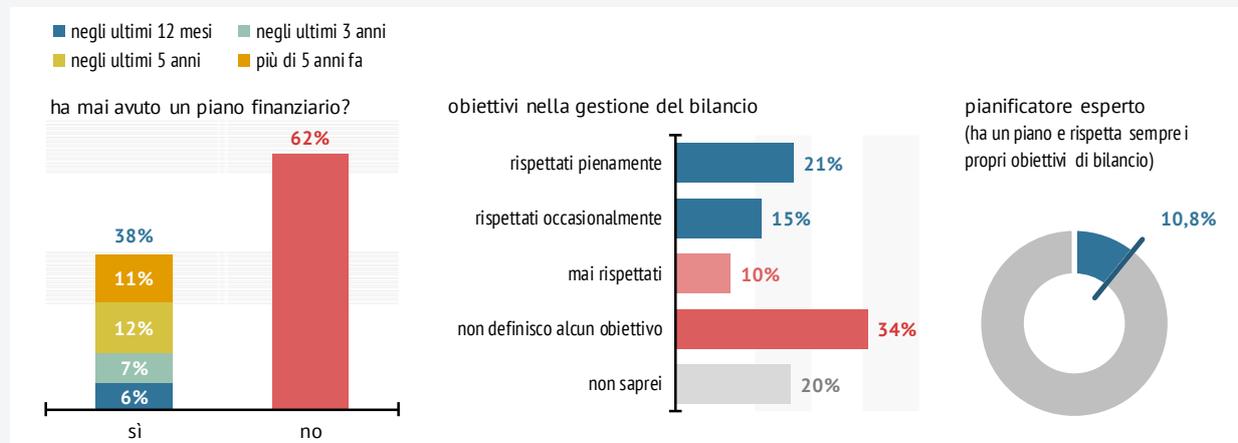
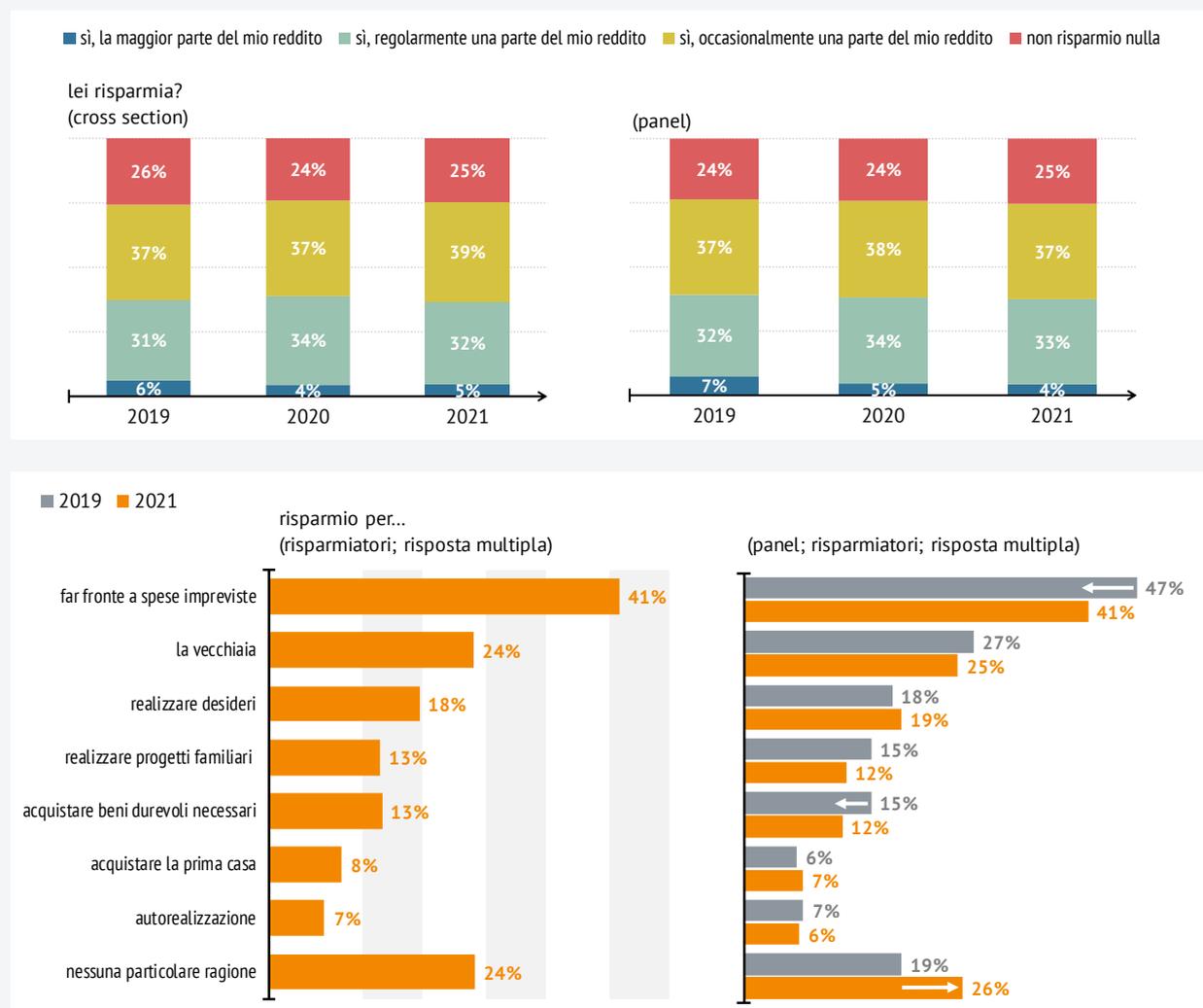


Fig. 5.2 – Risparmio



Per dettagli sugli obiettivi di risparmio riportati nel grafico in basso si vedano le Note metodologiche. Le frecce segnalano le variazioni anno su anno che sono statisticamente significative (almeno al 10%) sulla base del test della differenza fra le medie.

Fig. 5.3 – Variazioni nel livello e nelle motivazioni del risparmio registrate durante la pandemia

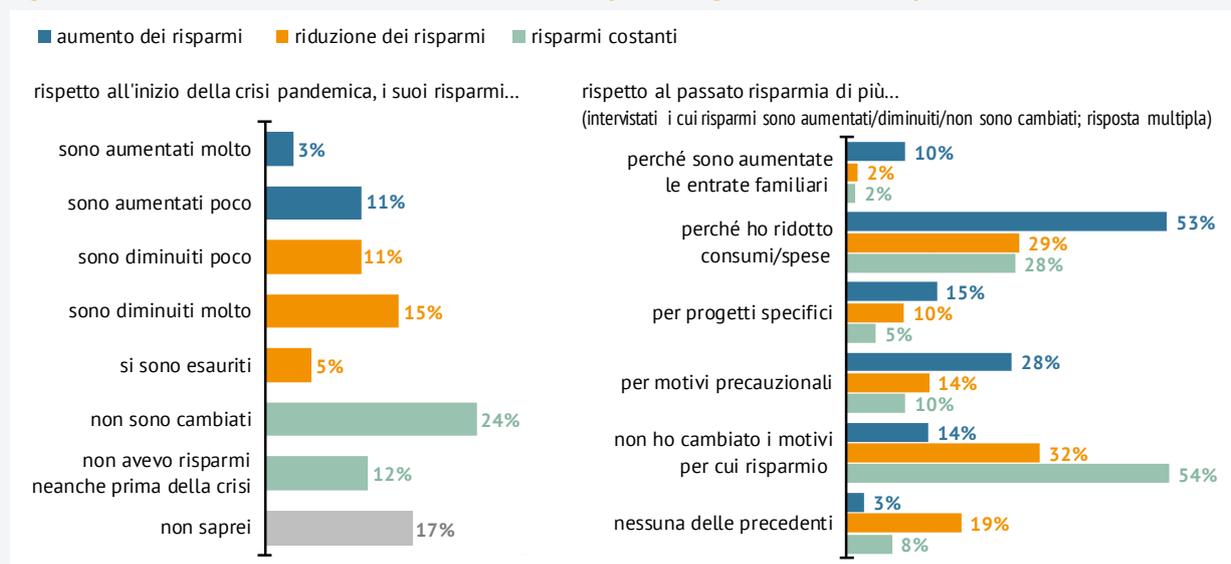


Fig. 5.4 – Impiego dei risparmi durante la pandemia

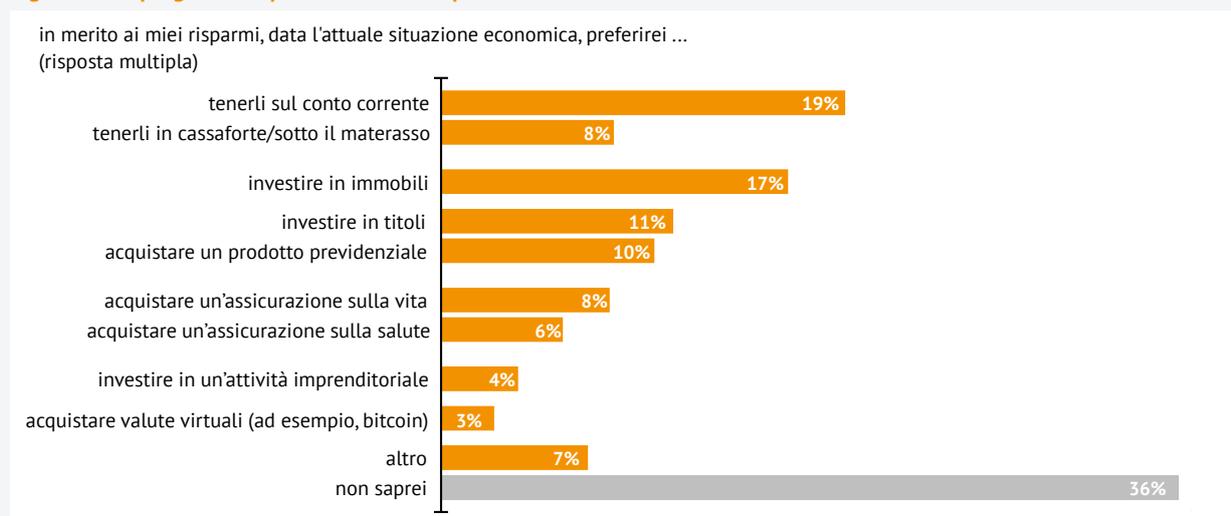
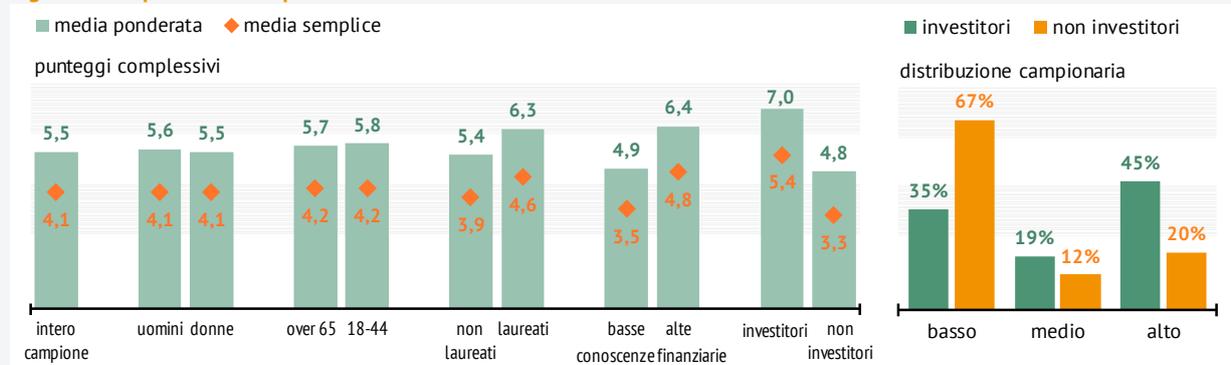


Fig. 5.5 – Risparmiatori esperti



I risparmiatori esperti includono gli intervistati che dichiarano di avere un piano finanziario e rispettare il proprio budget (Fig. 5.1), e risparmiare regolarmente (Fig. 5.2). Gli indicatori riportati nel grafico oscillano tra 0 (=minimo) e 10 (=massimo). La media semplice del punteggio complessivo è una media equamente pesata, mentre la media pesata del punteggio complessivo pesa di più i comportamenti dichiarati meno di frequente. Il grafico a destra rappresenta la distribuzione campionaria degli indicatori, il cui livello si definisce 'basso' se compreso tra 0 e 4, 'medio' se compreso tra 5 e 6, 'alto' se compreso tra 7 e 10.

Fig. 5.6 – Resilienza e vulnerabilità finanziaria

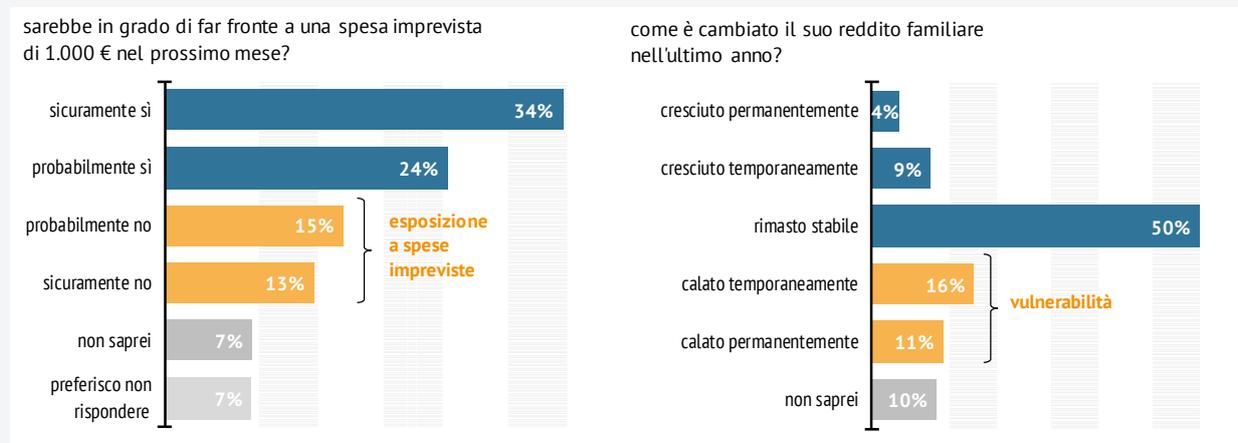


Fig. 5.7 – Fragilità finanziaria

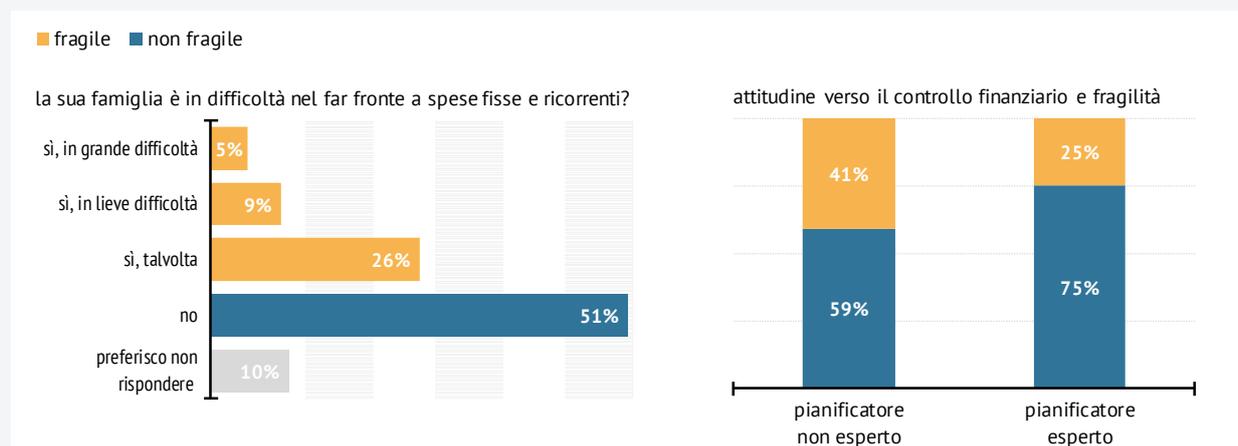


Fig. 5.8 – Indebitamento delle famiglie

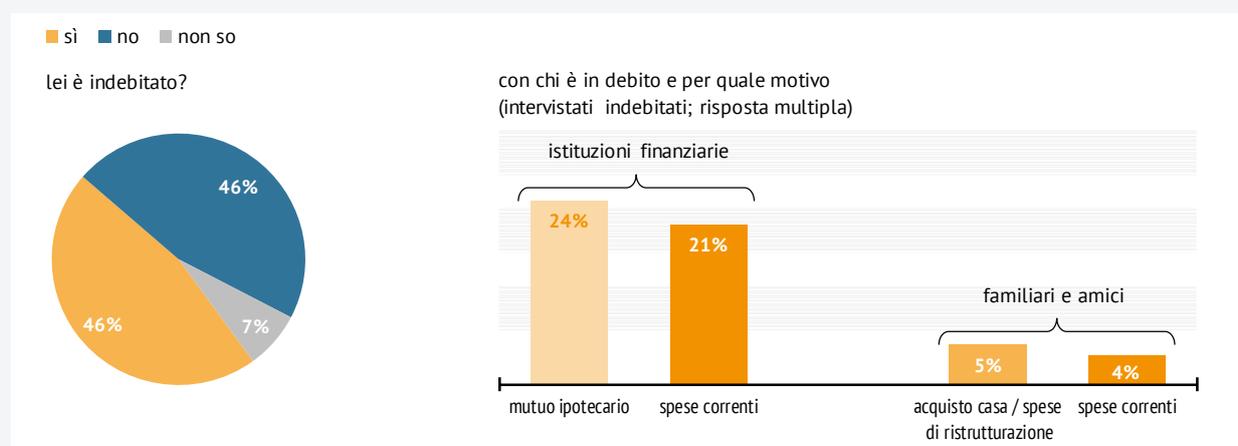
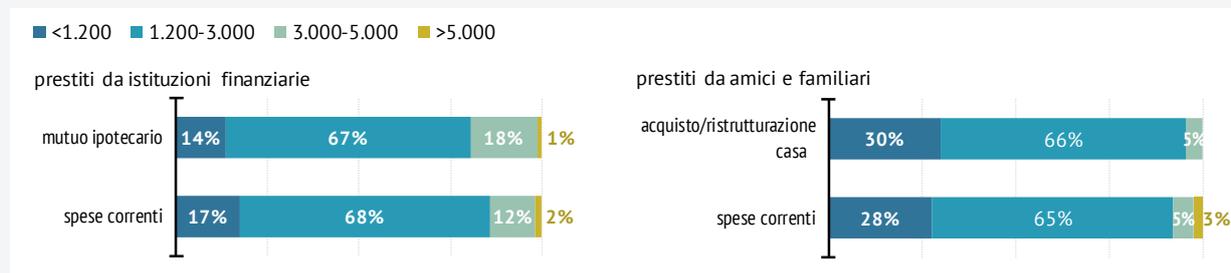
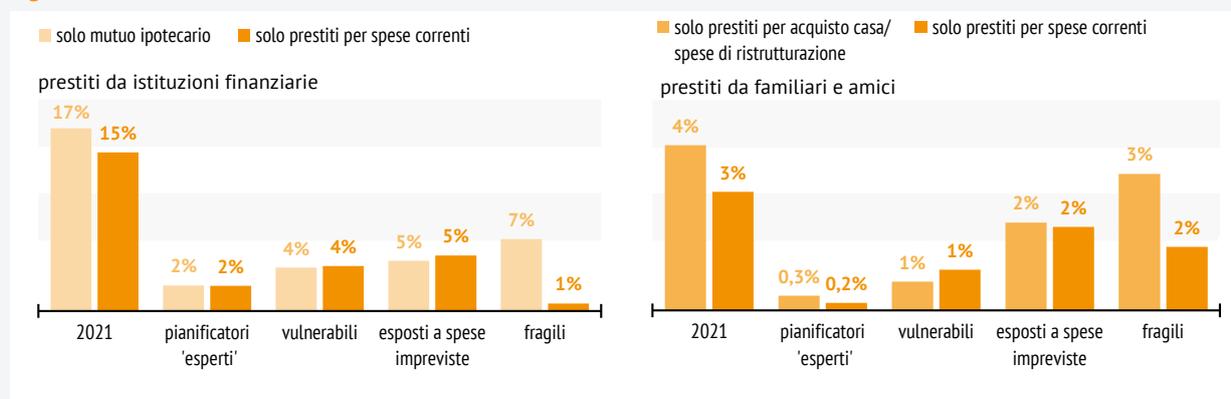


Fig. 5.9 – Indebitamento per classi di reddito



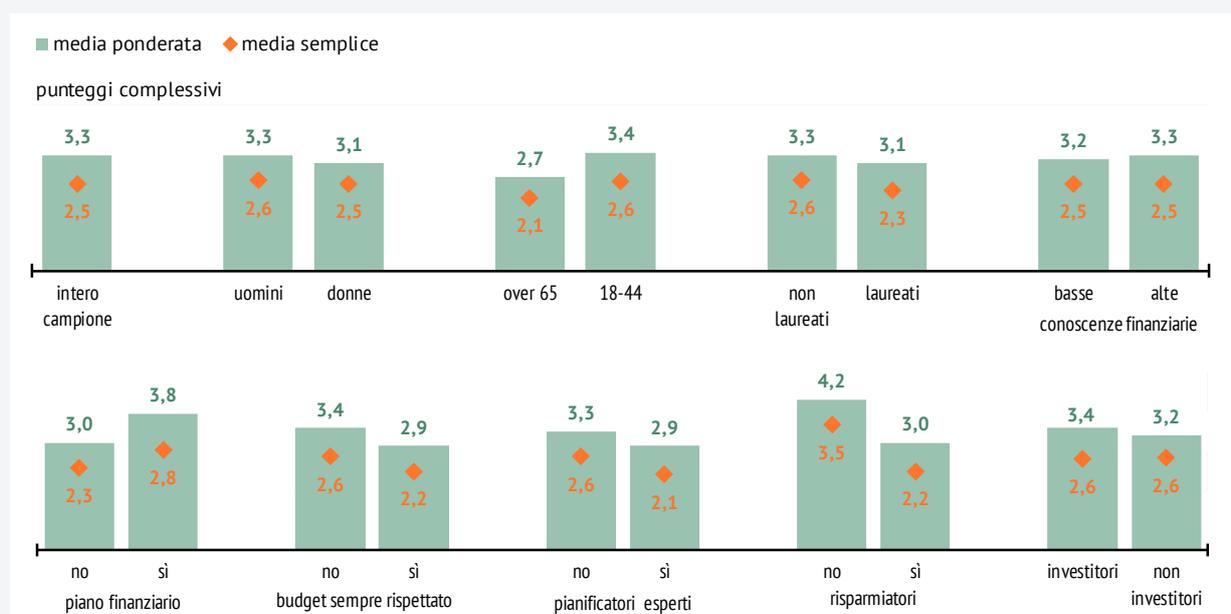
Il grafico a sinistra si riferisce al sottocampione di intervistati in debito solo verso istituzioni finanziarie, per l'acquisto/ristrutturazione della casa (mutuo ipotecario) o per far fronte a spese correnti. Il grafico a destra si riferisce al sottocampione di intervistati in debito solo verso parenti e amici, per l'acquisto/ristrutturazione della casa o per far fronte alle spese correnti (Fig. 4.7).

Fig. 5.10 – Indebitamento e vulnerabilità



Il grafico a sinistra si riferisce al sottocampione di intervistati in debito solo verso istituzioni finanziarie, per l'acquisto/ristrutturazione della casa (mutuo ipotecario) o per far fronte a spese correnti. Il grafico a destra si riferisce al sottocampione di intervistati in debito solo verso parenti e amici, per l'acquisto/ristrutturazione della casa o per far fronte alle spese correnti (Fig. 4.7).

Fig. 5.11 – Risparmiatori a rischio



I risparmiatori a rischio includono gli intervistati vulnerabili (Fig. 5.6), esposti a spese impreviste (Fig. 5.6), fragili (Fig. 5.7), indebitati (Fig. 5.8) e che dichiarano di aver subito una diminuzione dei propri risparmi dall'inizio della pandemia (Fig. 5.3). Gli indicatori riportati nel grafico oscillano tra 0 (=minimo) e 10 (=massimo). La media semplice del punteggio complessivo è una media equamente pesata, mentre la media pesata del punteggio complessivo pesa di più i comportamenti dichiarati meno di frequente.

Fig. 5.12 – Correlazioni tra abitudini in tema di controllo finanziario e taluni fattori di background

(il blu indica le correlazioni positive e l'azzurro le correlazioni negative)

	PIANIFICAZIONE FINANZIARIA	RISPETTO PUNTUALE DEL BUDGET	PIANIFICATORE ESPERTO	RISPARMIO
 tratti socio-demografici	uomo*, laurea**, coniugato**, coniugato**, familiari nel settore fin., ricchezza finanziaria, reddito	ricchezza finanziaria*	ricchezza finanziaria, reddito*	laurea, Nord, scelte condivise con il partner*, single**, lav. dipendente*, ricchezza finanziaria, reddito, casa di proprietà
	vedovo/divorziato**, non occupato**, fonte di reddito unica**	familiari nel settore fin.**, lav. autonomo*		età*, vedovo/divorziato**, Sud e Isole, non occupato**, fonte di reddito unica
 tratti della personalità	contabilità mentale, propensione al rischio, soddisfazione finanziaria, prop. all'inv. immobiliare, prop. all'impiego del risparmio, fiducia nel sistema finanziario, fiducia nelle Big Tech	avversione alle perdite**, contabilità mentale*, soddisfazione finanziaria, auto-efficacia, prop. all'inv. immobiliare**, prop. all'impiego del risparmio**, distorsione verso il breve termine	tolleranza verso le perdite di breve periodo*, avversione alle perdite**, contabilità mentale, soddisfazione finanziaria, auto-efficacia, prop. all'inv. immobiliare, distorsione verso il breve termine, fiducia nel sistema finanziario*	tolleranza verso le perdite di breve periodo, contabilità mentale**, soddisfazione finanziaria, auto-efficacia, preferenza per la liquidità**, prop. all'inv. immobiliare, prop. all'impiego del risparmio, distorsione verso il breve termine**, fiducia nel sistema finanziario
	difficoltà a risparmiare per obiettivi di lungo periodo*, avversione al rischio, avversione alle perdite	ansia fin., difficoltà a risparmiare per obiettivi di lungo periodo**, propensione al rischio	ansia fin., difficoltà a risparmiare per obiettivi di lungo periodo	ansia fin., difficoltà a risparmiare per obiettivi di lungo periodo, avversione al rischio**, avversione alle perdite*
 conoscenze finanziarie	interesse verso l'educazione finanziaria, conoscenze finanziarie, mismatch, overconfidence, affidarsi ad altri senza acc. conoscenze fin., ex-post self-assessment	interesse verso l'educazione finanziaria, conoscenze finanziarie, mismatch, unbiased confidence, ex-post self-assessment	interesse verso l'educazione finanziaria, conoscenze finanziarie, unbiased confidence, ex-post self-assessment	interesse verso l'educazione finanziaria, conoscenze finanziarie, downward mismatch, affidarsi ad altri senza acc. conoscenze fin., ex-post self-assessment, unbiased confidence, underconfidence
	non so – conoscenze finanziarie, rifiuto – conoscenze finanziarie**, lack of ex-post self-assessment	rifiuto – conoscenze finanziarie, affidarsi ad altri senza acc. conoscenze fin., lack of ex-post self-assessment**	non so – conoscenze finanziarie, rifiuto – conoscenze finanziarie**, lack of ex-post self-assessment	non so – conoscenze finanziarie, rifiuto – conoscenze finanziarie, lack of ex-post self-assessment
 controllo finanziario	rispetto puntuale del budget, Indebitamento, risparmi in crescita, esposizione a spese impreviste**, pianificatore esperto	pianificazione, risparmi stabili o in crescita, risparmio precauzionale, pianificatore esperto	rispetto puntuale del budget, pianificazione, indebitamento**, risparmi in crescita, risparmio precauzionale	rispetto puntuale del budget, pianificazione, risparmi stabili o in crescita, pianificatore esperto
	risparmio residuale	fragilità, risparmio residuale, risparmi in calo**, esposizione a spese impreviste	fragilità, vulnerabilità**, risparmio residuale, risparmi in calo, esposizione a spese impreviste	fragilità, vulnerabilità, risparmi in calo, esposizione a spese impreviste

Correlazioni significative all'1%, eccetto per le voci segnate ** (significative al 5%) e * (significative al 10%). Per dettagli si vedano le Note metodologiche.

Fig. 5.13 – Correlazioni tra vulnerabilità, fragilità e taluni fattori di background

(il blu indica le correlazioni positive e l'azzurro le correlazioni negative)

	INDEBITAMENTO	TOLLERANZA VERSO LE PERDITE DI BREVE PERIODO	VULNERABILITÀ	FRAGILITÀ
	uomo, laurea, coniugato, scelte condivise da decisore uomo, scelte condivise con il partner, Nord**, Centro*, familiari nel settore fin., lav. dipendente, reddito, casa di proprietà	familiari nel settore fin., non occupato**, Sud e Isole*, fonte di reddito unica	età**, vedovo/divorziato**, non occupato**, lav. autonomo**, fonte di reddito unica	familiari nel settore fin.**, Sud e Isole, fonte di reddito unica
tratti socio-demografici	età, Sud e Isole, vedovo/divorziato, single**, scelte condivise da decisore donna, non occupato, pensionato, fonte di reddito unica	età*, laurea, Nord**, ricchezza finanziaria, reddito, casa di proprietà	uomo, laurea, coniugato**, scelte condivise da decisore uomo**, scelte condivise con il partner**, familiari nel settore fin., lav. dipendente, ricchezza finanziaria, reddito	laurea, Nord, ricchezza finanziaria, reddito, casa di proprietà
	contabilità mentale*, soddisfazione finanziaria, auto-efficacia, prop. all'inv. immobiliare**, prop. all'impiego del risparmio**, distorsione verso il breve termine, avversione alle perdite**	ansia fin., difficoltà a risparmiare per obiettivi di lungo periodo, propensione al rischio**, fiducia nelle Big Tech**	ansia fin., difficoltà a risparmiare per obiettivi di lungo periodo, avversione al rischio, distorsione verso il breve termine*, avversione alle perdite	ansia fin., difficoltà a risparmiare per obiettivi di lungo periodo, propensione al rischio**
tratti della personalità	ansia fin., difficoltà a risparmiare per obiettivi di lungo periodo**, propensione al rischio	contabilità mentale, soddisfazione finanziaria, auto-efficacia, prop. all'inv. immobiliare, prop. all'impiego del risparmio, distorsione verso il breve termine, tolleranza verso le perdite di breve periodo*, fiducia nel sistema finanziario*	soddisfazione finanziaria, auto-efficacia, prop. all'impiego del risparmio**, tolleranza verso le perdite di breve periodo**, fiducia nel sistema finanziario	contabilità mentale, soddisfazione finanziaria, auto-efficacia, prop. all'inv. immobiliare, prop. all'impiego del risparmio, distorsione verso il breve termine*, tolleranza verso le perdite di breve periodo*, fiducia nel sistema finanziario**
	interesse verso l'educazione finanziaria, conoscenze finanziarie, mismatch*, ex-post self-assessment**, unbiased confidence	mismatch*, overconfidence		overconfidence
conoscenze finanziarie	rifiuto – conoscenze finanziarie, affidarsi ad altri senza acc. conoscenze fin., lack ex-post self-assessment**	conoscenze finanziarie, rifiuto – conoscenze finanziarie*, unbiased confidence, underconfidence*	rifiuto – conoscenze finanziarie*	conoscenze finanziarie, unbiased confidence**, underconfidence**
	fragilità, pianificazione, indebitamento, risparmi in crescita**, risparmi in calo, esposizione a spese impreviste, pianificatore esperto**	fragilità, pianificazione**, indebitamento, vulnerabilità, risparmi in calo	fragilità, risparmi in calo, esposizione a spese impreviste, risparmio precauzionale	indebitamento, vulnerabilità, risparmi in calo, esposizione a spese impreviste
controllo finanziario	risparmio residuale, risparmi stabili**	rispetto puntuale del budget, risparmio residuale, risparmi stabili o in crescita, pianificatore esperto	risparmio residuale, risparmi stabili o in crescita, pianificatore esperto**	rispetto puntuale del budget, risparmio residuale, risparmi stabili o in crescita, pianificatore esperto

Correlazioni significative all'1%, eccetto per le voci segnate ** (significative al 5%) e * (significative al 10%). Per dettagli si vedano le Note metodologiche.



Scelte e abitudini di investimento



Investment choices and investment habits

Partecipazione ai mercati finanziari

Incentivi e deterrenti all'investimento

Investitori 'in entrata' e 'in uscita'

Abitudini di investimento e domanda di consulenza finanziaria

Web communities finanziarie: conoscenza, partecipazione e
attitudini

Participation in financial markets

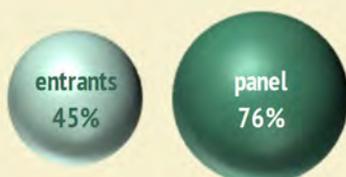
Incentives and deterrents from investment

New investors and exiting investors

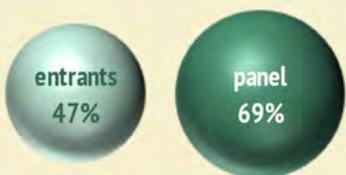
Investment habits and demand for professional support

Investment web communities: knowledge, participation and
attitudes

INVESTITORI



elevate conoscenze finanziarie



elevate conoscenze digitali



conoscenza percepita dei SIs



finanziariamente fragili



esposti a spese impreviste



età superiore a 65 anni

INVESTITORI ASSISTITI



◆ La partecipazione ai mercati finanziari continua a crescere: nel 2021 la quota di investitori si stima pari al 34%, a fronte del 32% nel 2020 e del 30% nell'anno precedente. Le attività più diffuse sono i certificati di deposito e i buoni fruttiferi postali (43%), seguiti dai titoli di Stato italiani (25%) e dai fondi comuni di investimento (24%; Fig. 6.1).

◆ La diffusione delle varie tipologie di prodotti finanziari si differenzia in modo significativo a fronte delle conoscenze finanziarie dei rispondenti. Ad esempio, i decisori con maggiore grado di alfabetizzazione posseggono fondi comuni di investimento e azioni quotate più frequentemente di quelli connotati da conoscenze più basse (Fig. 6.2).

◆ La mancanza di risparmi continua a essere nel 2021 il fattore che più di ogni altro scoraggia la partecipazione ai mercati finanziari dei non investitori anche se in modo meno rilevante rispetto agli anni precedenti (43% contro il 50% nel 2020 e il 60% nel 2019). Al contempo, aumenta la quota di quanti non sanno indicare i fattori che dissuadono dall'investimento (30% contro 21% nel 2019; Fig. 6.3).

◆ Tra le informazioni più apprezzate per l'investimento in strumenti finanziari da parte sia degli investitori sia dei non investitori emergono anzitutto quelle relative all'eventuale protezione del capitale investito (58% circa) mentre figurano all'ultimo posto quelle relative alla sostenibilità dell'investimento (9% circa). Rispetto agli individui che non partecipano ai mercati finanziari, inoltre, gli investitori

◆ Participation in financial markets continues to grow in 2021, with the share of investors estimated at 34%, up from 32% in 2020 and 30% in the previous year. The most widespread assets are certificates of deposit and postal savings bonds (43%), followed by Italian government bonds (25%) and mutual funds (24%; Fig. 6.1).

◆ The diffusion of the different types of financial products varies significantly with the financial knowledge of the respondents. For example, high knowledgeable decision-makers are more likely to own mutual funds and listed shares (Fig. 6.2).

◆ Lack of savings continues to be the most frequently mentioned deterrent from participation in financial markets also in 2021, albeit to a lesser extent than in previous years (43% compared to 50% in 2020 and 60% in 2019). At the same time, the proportion of those who could not indicate any deterrent to investment increased up to 30% (compared to 21% in 2019; Fig. 6.3).

◆ Among the financial information most appreciated by both investors and non-investors, that on capital protection comes first (as it is mentioned by around 58% of the respondents), while that on the sustainability of the investment comes in last place (around 9%). Compared to non-investors, investors also pay more attention to information on expected returns (35% and 29% respectively) and

prestano maggiore attenzione alle informazioni su rendimenti attesi (rispettivamente, 35% e 29%) e tipologia di prodotto (25% vs 14%), mentre i non investitori attribuiscono maggiore importanza alle informazioni su garanzia di rendimento (55% vs 50%), rischio (54% vs 46%) e costi (43% vs 39%; Fig. 6.4 – Fig. 6.5).

◆ Nell'ambito della componente longitudinale del campione relativa al triennio 2019-2021, sono stati identificati i seguenti gruppi di investitori, mutuamente esclusivi: quelli entrati nei mercati finanziari durante la crisi Covid-19, ossia nel 2020 oppure nel 2021 (*entrants*); gli investitori attivi nel triennio 2019-2021 (*panel investors*); gli intervistati che hanno dichiarato di possedere almeno un prodotto finanziario solo nel 2019 ovvero solo nel biennio 2019-2020 (*exiting investors*). Gli *entrants*, che in termini numerici più che compensano quanti hanno lasciato i mercati finanziari dopo lo scoppio della crisi, presentano più di frequente un livello di alfabetizzazione finanziaria inferiore rispetto agli investitori che nel periodo considerato sono rimasti stabilmente nei mercati finanziari: solo il 45% degli *entrants*, infatti, mostra un punteggio superiore alla mediana contro il 76% dei componenti del panel. Essi, inoltre, si caratterizzano tendenzialmente per minori competenze digitali, poiché solo il 47% riporta un punteggio superiore alla mediana nel *test* corrispondente a fronte del 69% nel sottocampione della componente longitudinale degli investitori. Gli *entrants* sono altresì meno propensi alla pianificazione finanziaria e alla gestione del *budget* (12% contro 22%) e dichiarano più

product type (25% vs 14%), while non-investors attach more importance to information on guaranteed returns (55% vs 50%), risk (54% vs 46%) and costs (43% vs 39%; Fig. 6.4 – Fig. 6.5).

◆ Within the longitudinal component of the sample covering the three-year period 2019-2021, the following mutually exclusive groups of investors were identified: those who entered the financial markets during the Covid-19 crisis, i.e. in 2020 or 2021 (*entrants*); investors active in the three-year period 2019-2021 (*panel investors*); respondents who reported holding at least one financial product only in 2019 or only in the two-year period 2019-2020 (*exiting investors*). The *entrants*, who in numerical terms more than compensate those who left the financial markets after the outbreak of the crisis, display more frequently a lower level of financial knowledge than panel investors: only 45% of them, in fact, score above the median compared to 76% in the panel group. They also tend to be less digitally knowledgeable, with only 47% scoring above the median on the digital knowledge test compared to 69% in the subsample of panel investors. *Entrants* are also less likely to engage in financial planning and budgeting (12% vs 22%), and more likely to be financially fragile (37% vs 23%) and unable to cope with unexpected expenses (33% vs around 16%; Fig. 6.6).

frequentemente di essere finanziariamente fragili (37% contro 23%) e di non essere in grado di affrontare spese inattese (33% contro 16% circa; Fig. 6.6).

◆ Nel 2021, è aumentata la percentuale di famiglie italiane che cerca il supporto di un professionista per le proprie scelte di investimento (28% contro 17% nel 2019). È diminuita, invece, la quota dei decisori finanziari che prediligono gestire autonomamente gli investimenti (31% contro 42% nel 2019), mentre l'*informal advice* (ossia l'affidamento a parenti/amici/colleghi) rimane lo stile di investimento più diffuso (37%). Tra gli investitori che ricercano il supporto di un professionista è più frequente, rispetto a quanti adottano altri stili di investimento, il possesso di fondi comuni di investimento, gestioni patrimoniali, azioni quotate e prodotti assicurativi (Fig. 6.7 – Fig. 6.8).

◆ Nell'ambito della componente longitudinale degli investitori riferita agli anni 2019-2021, è possibile distinguere coloro che hanno ricercato il supporto del professionista solo dopo lo scoppio della crisi Covid-19 nel biennio 2020-2021 (*new advisees*) dagli investitori che si sono stabilmente affidati a un professionista nei tre anni considerati (*panel advisees*). In particolare, i *new advisees* si caratterizzano in media per un livello più basso di alfabetizzazione rispetto ai *panel advisees* (la quota di individui con un punteggio di *financial knowledge* superiore alla mediana è rispettivamente il 64% e l'80%), sebbene caratterizzati più di frequente da competenze digitali elevate (70% a fronte del 65%). La conoscenza degli investimenti

◆ In 2021, the share of Italian households seeking for professional support for their investment decisions rose (28% vs 17% in 2019). In contrast, the share of self-directed investors has decreased (31% vs 42% in 2019), whilst informal advice (i.e. reliance on relatives/friends/colleagues) remains the most popular investment style (37%). Investors who seek professional advice are more likely than those who adopt other investment styles to hold mutual funds, asset management products, listed shares and insurance products (Fig. 6.7 – Fig. 6.8).

◆ Within the longitudinal component of investors over 2019-2021, it is possible to distinguish those who sought a professional support only after the outbreak of the Covid-19 crisis over 2020-2021 (*new advisees*) from those who have relied on a professional over the three years considered (*panel advisees*). In particular, new advisees are on average characterised by a lower level of knowledge than panel advisees (the share of individuals with a financial knowledge score above the median is 64% and 80% respectively), although they have more frequently high digital skills (70% compared to 65%). Knowledge of sustainable investments is more prevalent among those who have an established

sostenibili è più diffusa tra quanti hanno un rapporto consolidato con il consulente (48% a fronte del 16% nel gruppo dei *new advisees*; Fig. 6.9).

◆ Con riguardo all'interazione consulente-cliente, nel 2021 è aumentata la quota degli investitori che riferiscono di aver avuto un contatto su iniziativa del proprio professionista (39% dal 29% nel 2020), mentre è diminuita la percentuale di quanti dichiarano di averlo richiesto (28% dal 35% nel 2020). Le interazioni sono finalizzate al controllo dell'andamento degli investimenti e al ribilanciamento del portafoglio rispetto alla congiuntura del mercato (Fig. 6.10).

◆ Al fine di misurare l'attitudine complessiva all'investimento, si è proceduto ad aggregare in un indicatore sintetico il livello di conoscenze finanziarie e digitali e la preferenza per stili di investimento diversi dalla 'consulenza informale'. In media, l'indicatore assume un valore inferiore a 6, su una scala da 0 a 10. L'indicatore si correla positivamente con l'attitudine mostrata dall'investitore alla gestione del denaro e alla pianificazione finanziaria (Fig. 6.11).

◆ L'attitudine alla gestione del denaro sembra essere una variabile di discriminazione nell'adozione di comportamenti 'virtuosi', così come risulta dall'applicazione di tecniche di *cluster analysis*. In particolare, valori elevati dell'indicatore di *money attitude* (Fig. 3.7) si associano a maggiori conoscenze finanziarie e digitali e alla propensione a pianificare e risparmiare, mentre si affiancano più raramente a

relationship with a financial advisor (48% compared to 16% in the *new advisees* subsample; Fig. 6.9).

◆ With regard to the advisor-client interaction, in 2021 the proportion of investors who are reached by their professional has increased (up to 39% from 29% in 2020), while the proportion of those who request contact on their own initiative has declined (28% vs 35% in 2020). Interactions are aimed at monitoring investment performance and rebalancing the portfolio to key market trends (Fig. 6.10).

◆ In order to measure overall investment attitude, the level of financial and digital knowledge and preference for investment styles other than 'informal advice' were aggregated into a summary indicator. On average, the indicator is lower than 6, on a scale ranging from 0 to 10. In addition, the savvy investor indicator is positively correlated with money and saving attitudes (Fig. 6.11).

◆ The attitude to money management is a discriminant factor with respect to the adoption of good financial practices, as it is confirmed by the results of cluster analysis. In particular, a savvy attitude towards money management (Fig. 3.7) is positively associated with higher financial/digital knowledge and higher propensity to save and to have a financial plan, while being rarely associated with

situazioni di fragilità finanziaria. Gli investitori con una più elevata attitudine alla gestione del denaro, inoltre, tendono più spesso a ricercare il supporto del professionista prima di effettuare scelte finanziarie (Fig. 6.12).

financial fragility. As regards investment habits, investors with high money attitude more frequently seek for professional support before making financial choices (Fig. 6.12).



◆ La partecipazione a *web communities* è un fenomeno ancora marginale. Solo il 7% dei decisori finanziari italiani vi partecipa, principalmente con la finalità di acquisire informazioni su beni e servizi da acquistare; di questi, il 67% circa appartiene alla categoria degli investitori. Con specifico riferimento alle *web communities* dedicate a temi finanziari e gestione del denaro, solo il 6% degli investitori dichiara di conoscerle e di esserne membro, mentre nei restanti casi il 25% non ne fa parte, pur avendone

◇ Participation in web communities is still a marginal phenomenon. Only 7% of Italian financial decision-makers participate, mainly with the aim of gathering information before purchasing goods and services; of these, about 67% belong to the category of investors. With specific reference to financial web communities, only 6% of investors claim to be aware of them and to be a member, while in the remaining cases 25% are not members although they have heard of them and about 69% do not know them.

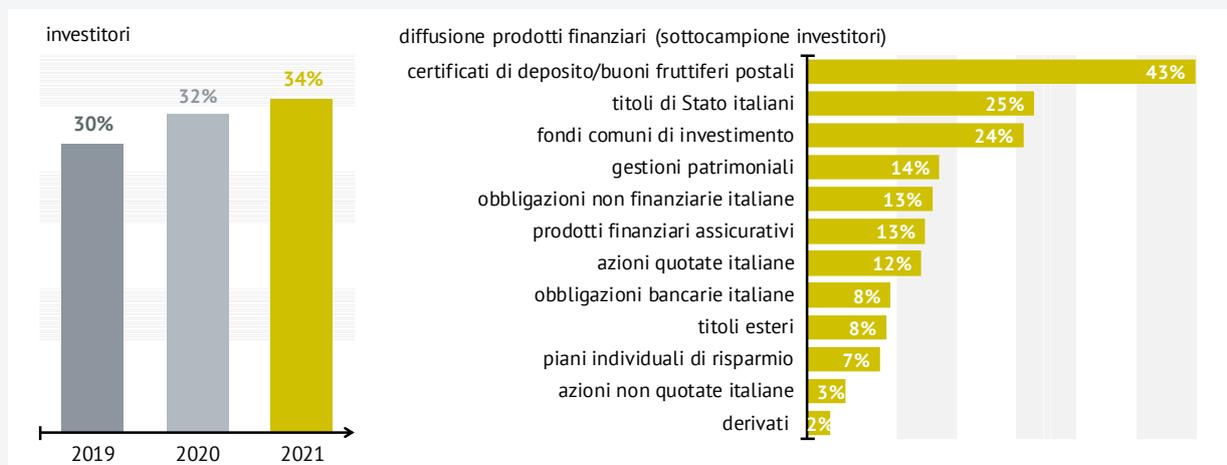
sentito parlare, e il 69% circa non lo conosce. Con riguardo alla propensione a partecipare a una *web community*, il 66% degli investitori che non vi partecipano escludono di farlo in futuro (in modo probabile o categorico) oppure non hanno un'opinione al riguardo (17% circa), mentre supera di poco il 16% la quota di coloro che si dichiarano disposti a farlo. I fattori principali che influiscono sull'interesse verso una *web community* sono la fiducia, la popolarità e l'esperienza dei partecipanti nelle materie finanziarie. Tale interesse, inoltre, si associa negativamente alle conoscenze finanziarie e viene espresso più di frequente da intervistati in condizioni di vulnerabilità finanziaria (Fig. 6.13 – Fig. 6.16).

Regarding the attitude to participate in a web community, 66% of investors who are not a member either exclude their participation in the future (probably or categorically) or do not have any opinion about it (around 17%), while the share of those who are willing to participate is slightly higher than 16%. The main factors influencing interest in investment web communities are trust, popularity, and experience of their members in financial matters. Such interest is negatively associated with financial knowledge, while being most frequently highlighted by financially vulnerable respondents (Fig. 6.13 – Fig. 6.16).

Elenco delle figure

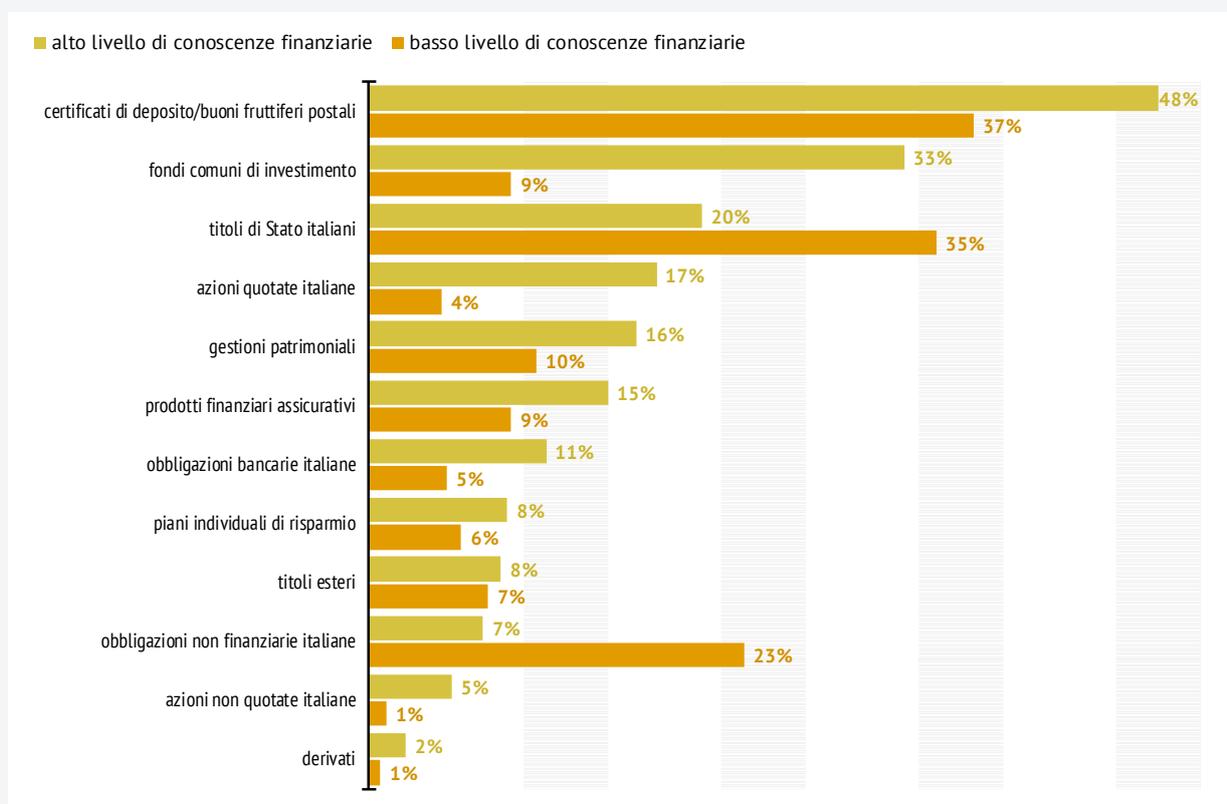
6.1	Partecipazione ai mercati finanziari	110
6.2	Diffusione dei prodotti finanziari per livello di conoscenze finanziarie	110
6.3	Disincentivi all'investimento finanziario	111
6.4	Informazioni rilevanti per le scelte di investimento	111
6.5	Informazioni rilevanti per le scelte di investimento per età e genere	111
6.6	Caratteristiche degli investitori nel 2019-2021 in funzione del momento in cui partecipano ai mercati finanziari	112
6.7	Stili di investimento	113
6.8	Possesso di prodotti finanziari per stile di investimento	113
6.9	Caratteristiche degli investitori assistiti nel periodo 2019-2021 per flussi in entrata e in uscita	114
6.10	Interazione fra consulente finanziario e cliente	115
6.11	Investitori esperti	115
6.12	Cluster di investitori per attitudine alla gestione del denaro	116
6.13	Partecipazione a <i>web communities</i>	116
6.14	Conoscenza delle <i>web communities</i> finanziarie e interesse a parteciparvi	117
6.15	Incentivi a partecipare a una <i>web community</i> finanziaria	117
6.16	Correlazioni tra decisioni di investimento e taluni fattori di background	118

Fig. 6.1 – Partecipazione ai mercati finanziari



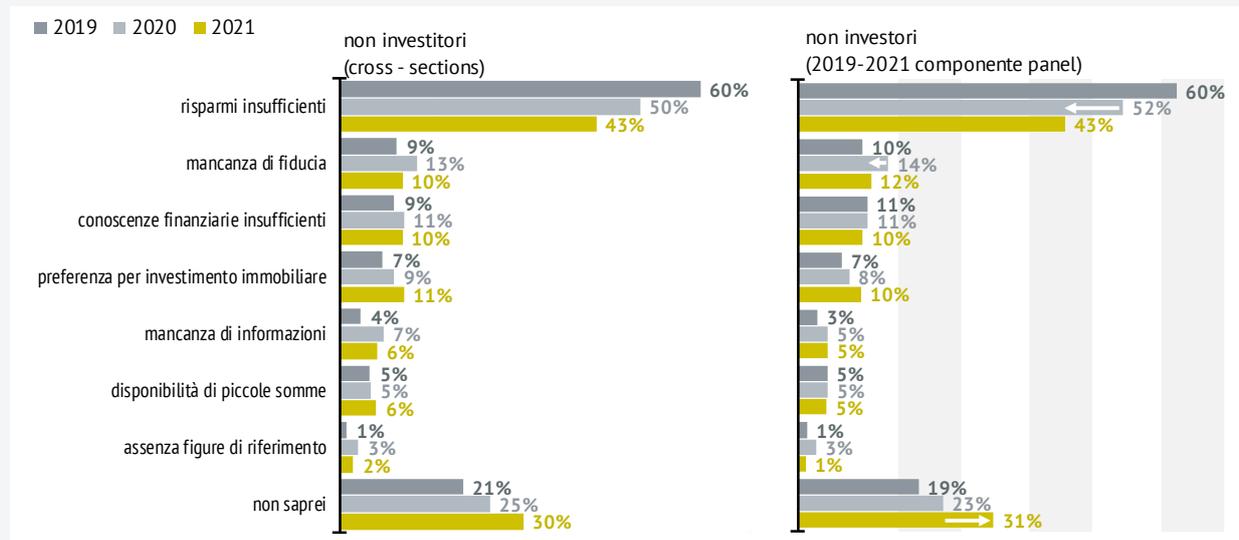
Nel grafico a destra la voce 'fondi comuni di investimento' include gli ETF; la voce 'prodotti finanziari assicurativi' include i prodotti *unit-linked* e *index-linked*; la voce 'titoli esteri' include titoli di Stato, obbligazioni bancarie, obbligazioni non finanziarie e azioni estere; la voce 'derivati' include le opzioni binarie e i *certificates*. Per dettagli si vedano le Note metodologiche.

Fig. 6.2 – Diffusione dei prodotti finanziari per livello di conoscenze finanziarie (sottocampione investitori)



Il livello di conoscenze finanziarie è alto (basso) se l'indicatore fattoriale sulle conoscenze finanziarie aggiustato per le potenziali risposte casuali (Fig. 4.2) è superiore (inferiore) alla mediana campionaria. Per dettagli si vedano le Note metodologiche.

Fig. 6.3 – Disincentivi all'investimento finanziario



Il grafico a sinistra si riferisce al sottocampione dei non investitori nelle *cross-sections* 2019-2021. Il grafico a destra si riferisce alla componente panel dei non investitori. Le frecce segnalano le variazioni anno su anno che sono statisticamente significative (almeno al 10%) sulla base del test della differenza fra le medie.

Fig. 6.4 – Informazioni rilevanti per le scelte di investimento

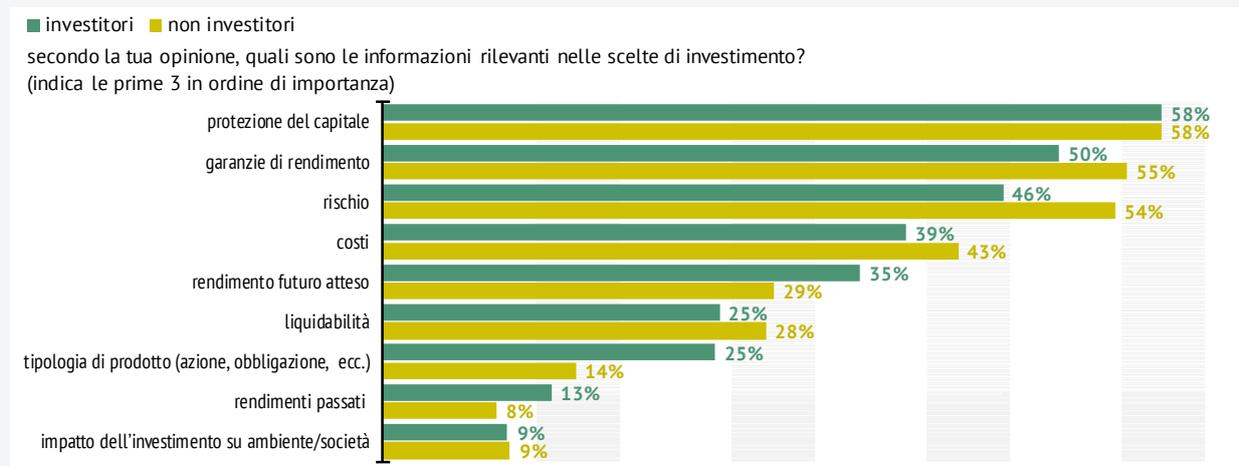


Fig. 6.5 – Informazioni rilevanti per le scelte di investimento per età e genere

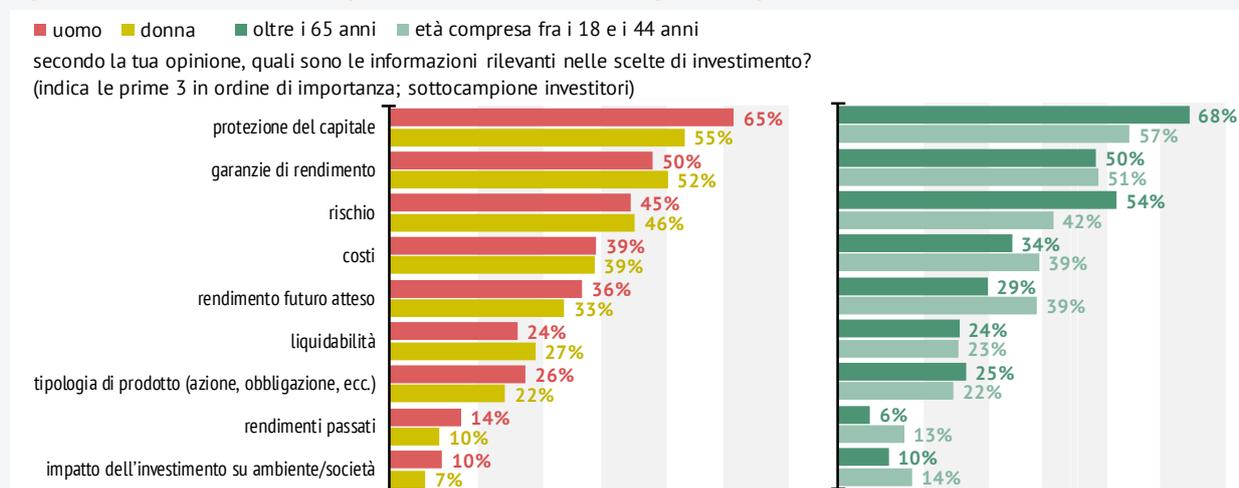
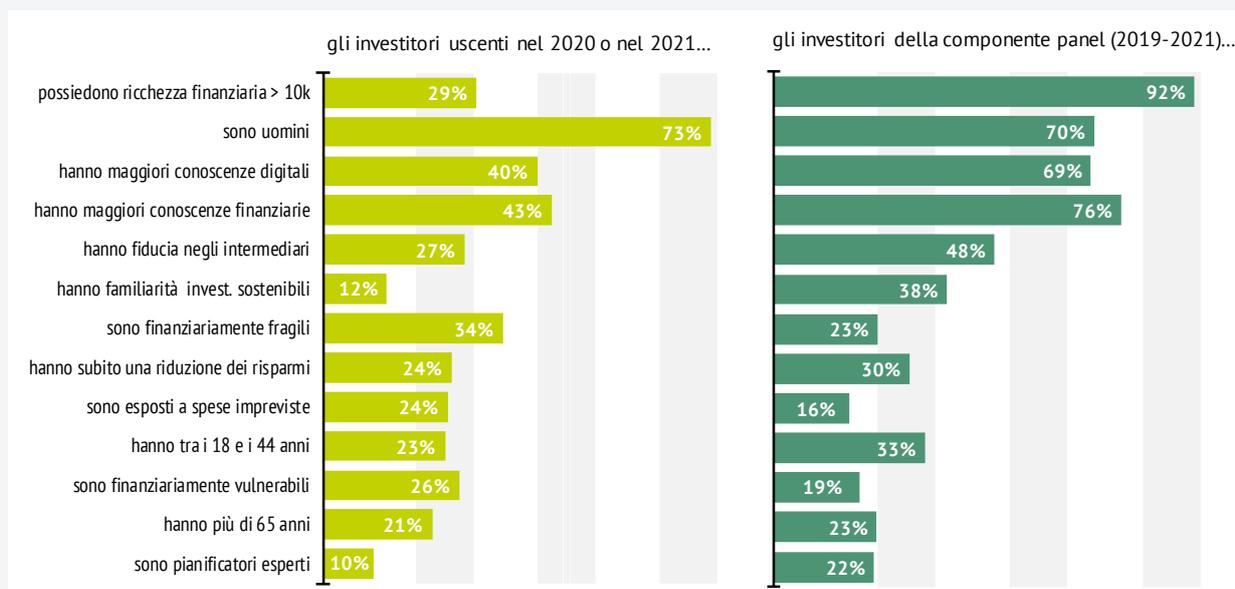
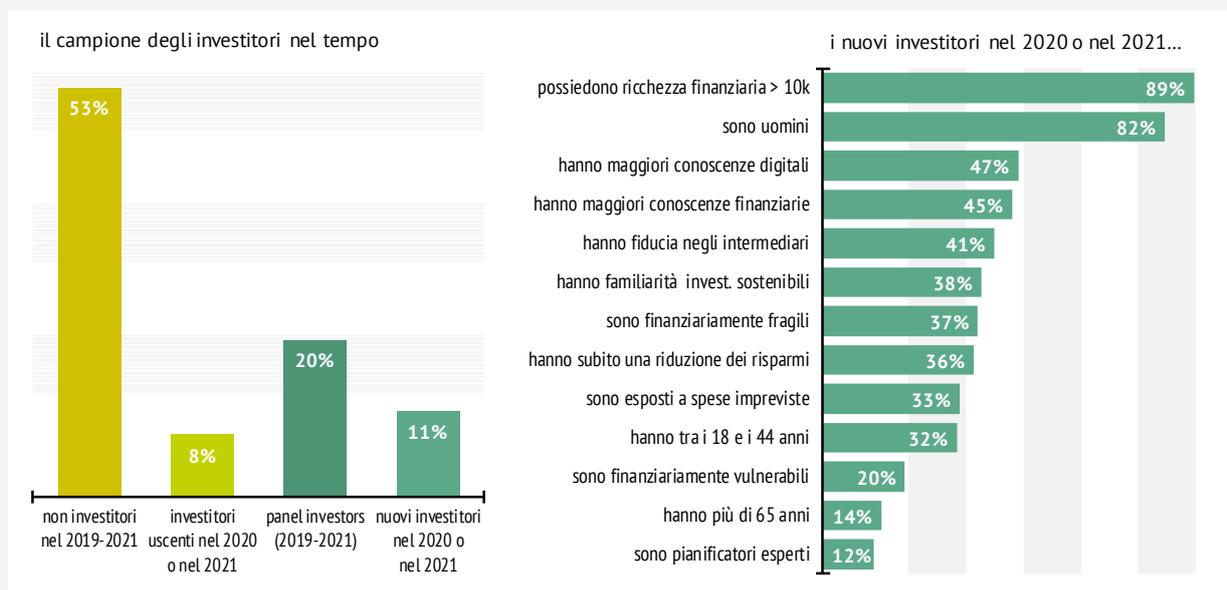
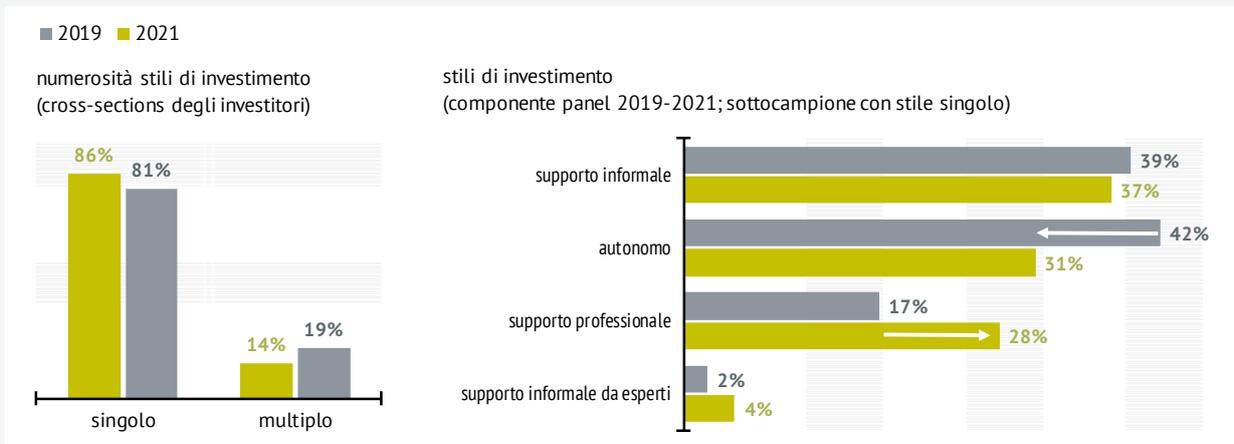


Fig. 6.6 – Caratteristiche degli investitori nel 2019-2021 in funzione del momento in cui partecipano ai mercati finanziari



I grafici si riferiscono alla componente panel 2019-2021; 'nuovi investitori nel 2020 o nel 2021' include gli intervistati che detenevano prodotti finanziari solo nel 2021 oppure solo nel periodo 2020-2021; 'investitori usciti nel 2020 e nel 2021' include gli intervistati che detenevano prodotti finanziari solo nel 2019 oppure solo nel periodo 2019-2020; 'panel investors (2019-2021)' include gli intervistati che detenevano prodotti finanziari nel periodo 2019-2021. Per dettagli si vedano la Fig. 6.1 e le Note metodologiche.

Fig. 6.7 – Stili di investimento



Nel grafico a destra la voce ‘supporto informale’ si riferisce agli investitori che si affidano al consiglio di amici/parenti/colleghi; la voce ‘autonomo’ si riferisce agli investitori che decidono in autonomia; la voce ‘supporto professionale’ si riferisce agli investitori che si affidano al consiglio di un consulente finanziario o che delegano la gestione del portafoglio a un intermediario (di seguito anche ‘investitori assistiti’); la voce ‘supporto informale da esperti’ si riferisce agli investitori che si affidano al consiglio di amici/parenti/colleghi che lavorano nel settore finanziario. Le frecce segnalano le variazioni anno su anno che sono statisticamente significative (almeno al 10%) sulla base del test della differenza fra le medie.

Fig. 6.8 – Possesso di prodotti finanziari per stile di investimento

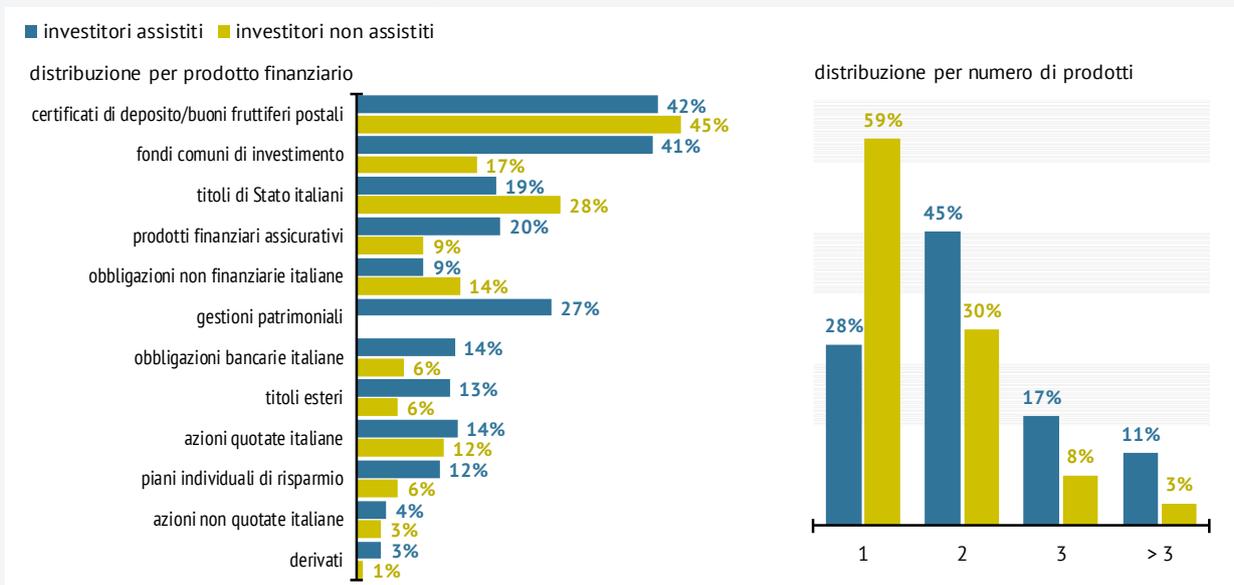
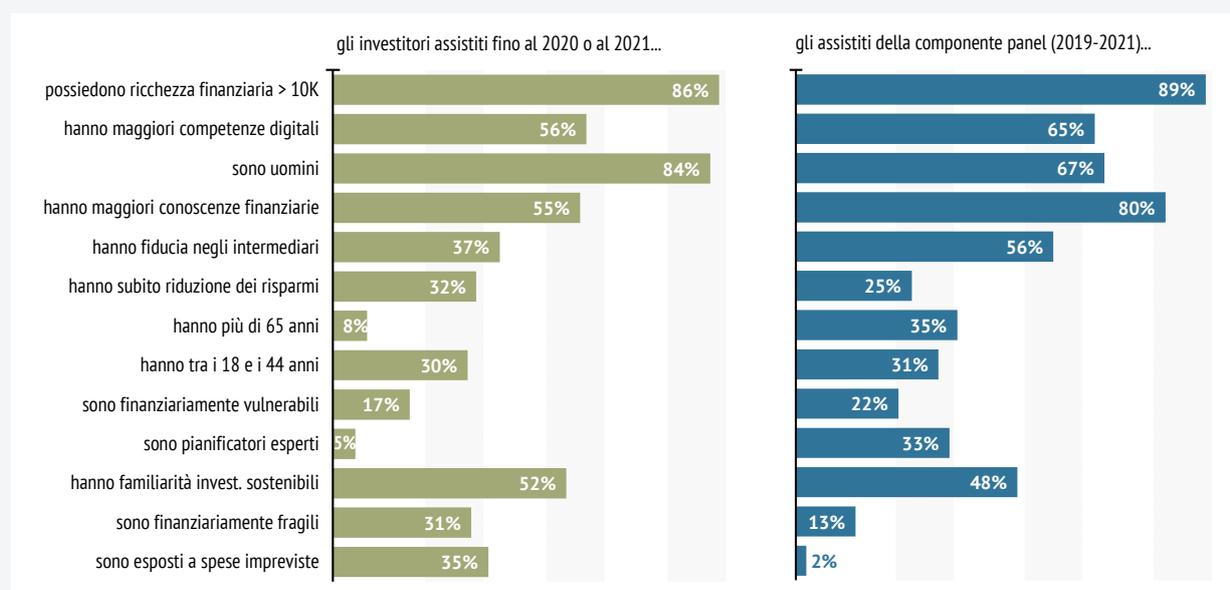
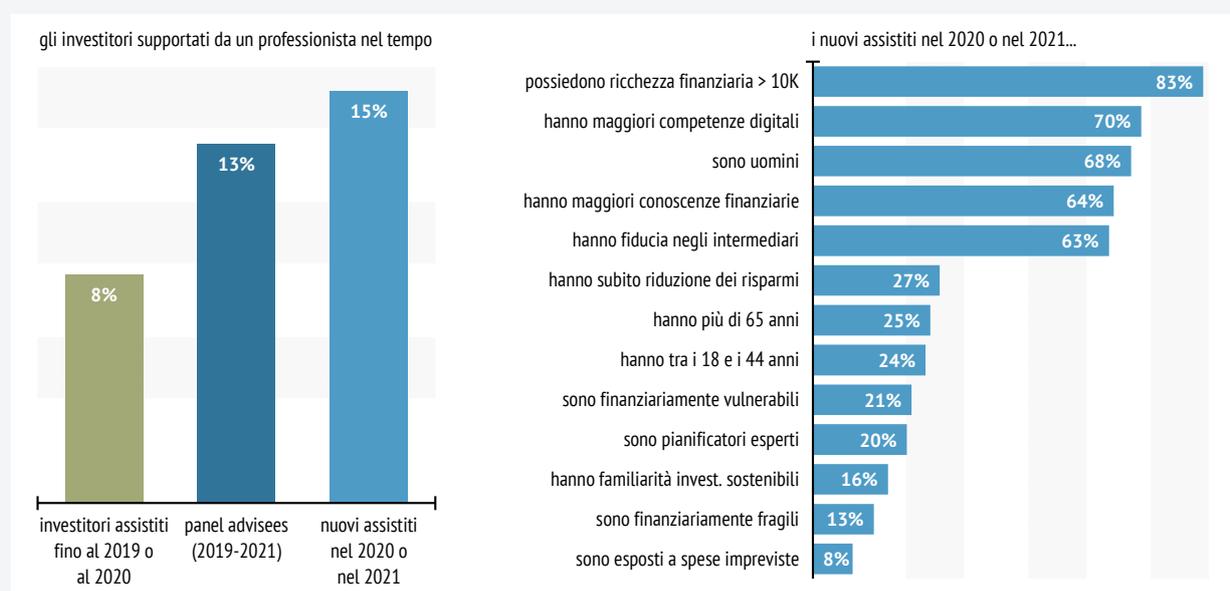
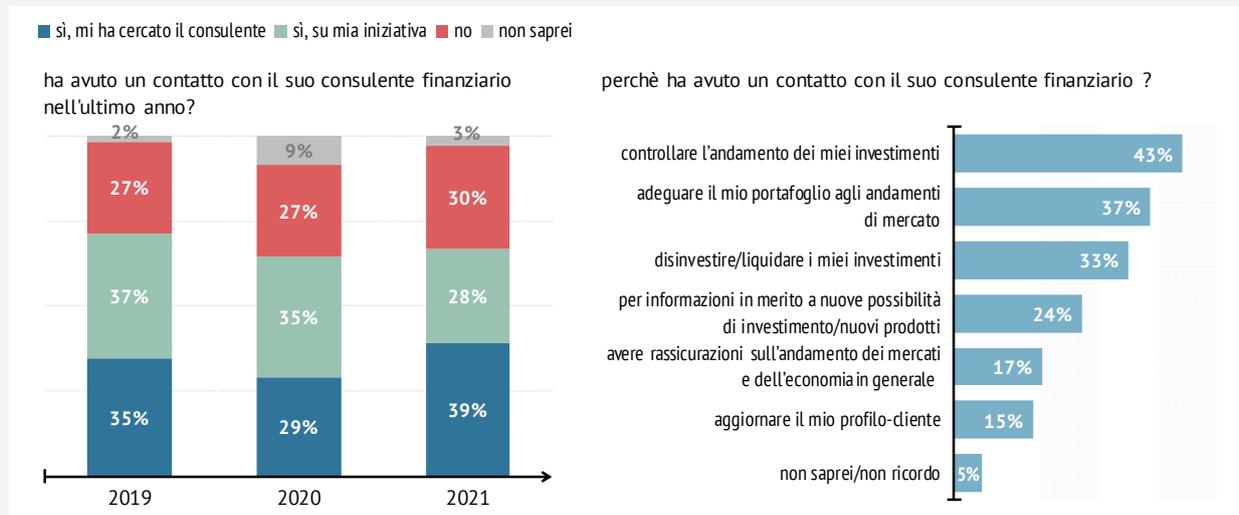


Fig. 6.9 – Caratteristiche degli investitori assistiti nel periodo 2019-2021 per flussi in entrata e in uscita



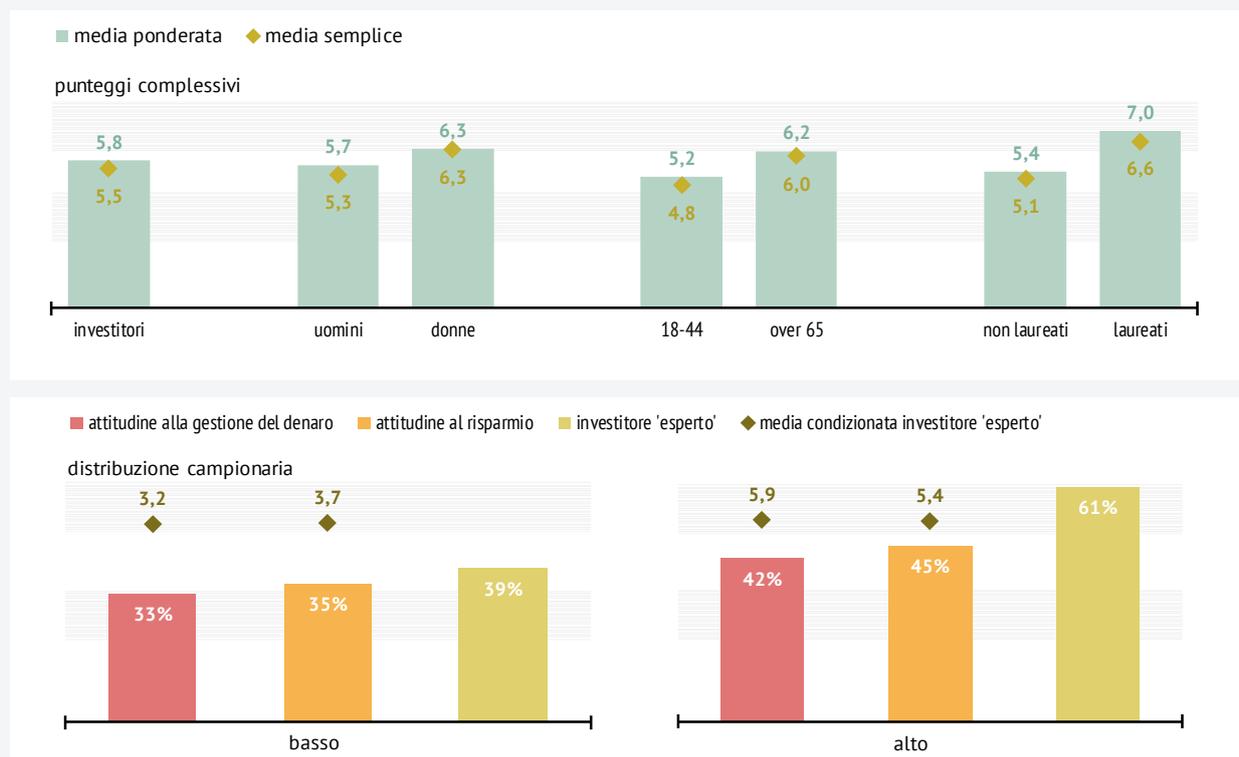
I grafici si riferiscono al sottocampione dei 'panel investors (2019-2021)'. Il sottocampione 'nuovi assistiti nel 2020 o nel 2021' include gli investitori assistiti da 'supporto professionale' solo nel 2021 oppure solo nel periodo 2020-2021; il sottocampione 'investitori assistiti fino al 2019 o al 2020' include gli investitori assistiti da 'supporto professionale' solo fino al 2019 oppure solo fino al 2020; il sottocampione 'panel advisees (2019-2021)' include gli investitori assistiti da 'supporto professionale' nel periodo 2019-2021. Per dettagli si vedano le Note metodologiche.

Fig. 6.10 – Interazione fra consulente finanziario e cliente



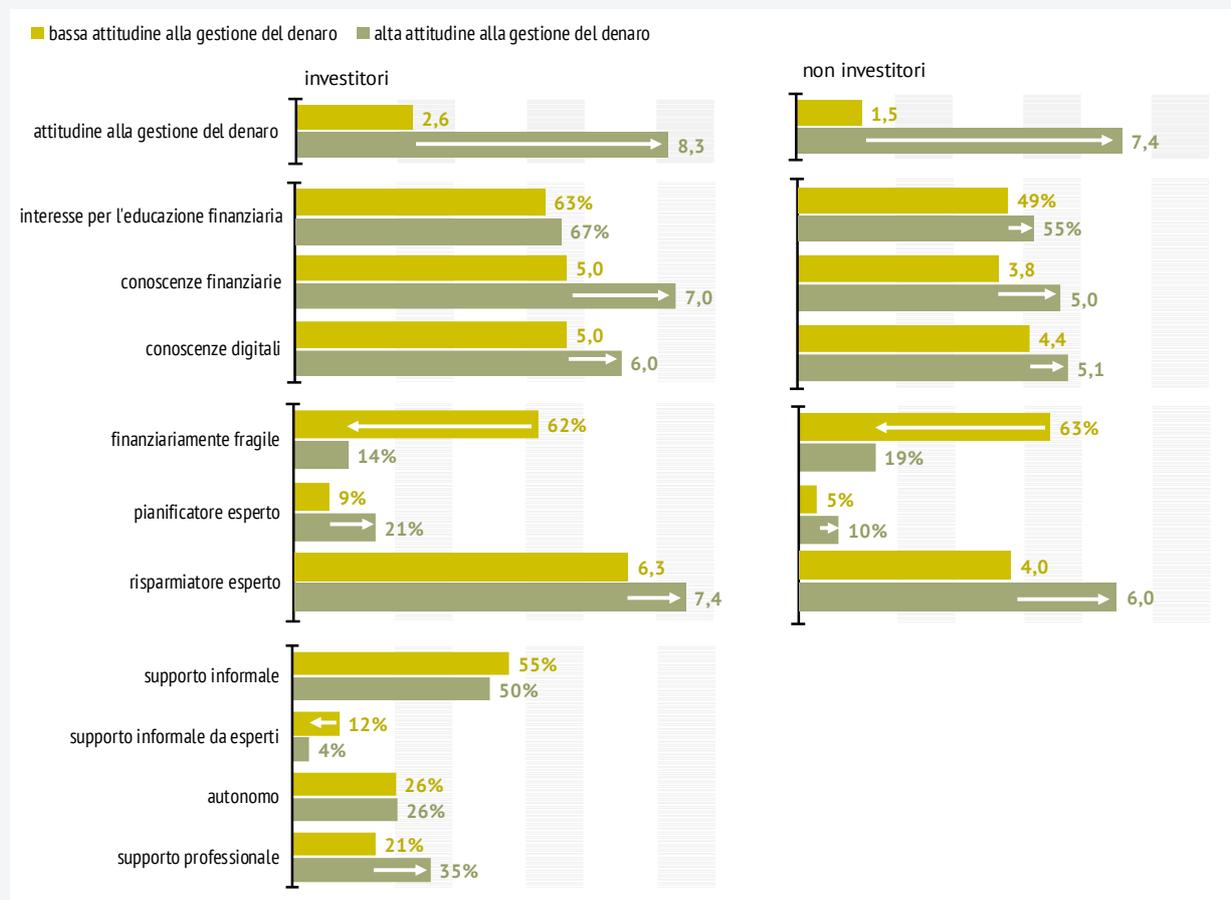
Il grafico a sinistra si riferisce al sottocampione degli investitori assistiti. Il grafico a destra si riferisce al sottocampione degli investitori assistiti che hanno avuto un contatto con il proprio consulente finanziario nell'ultimo anno.

Fig. 6.11 – Investitori esperti



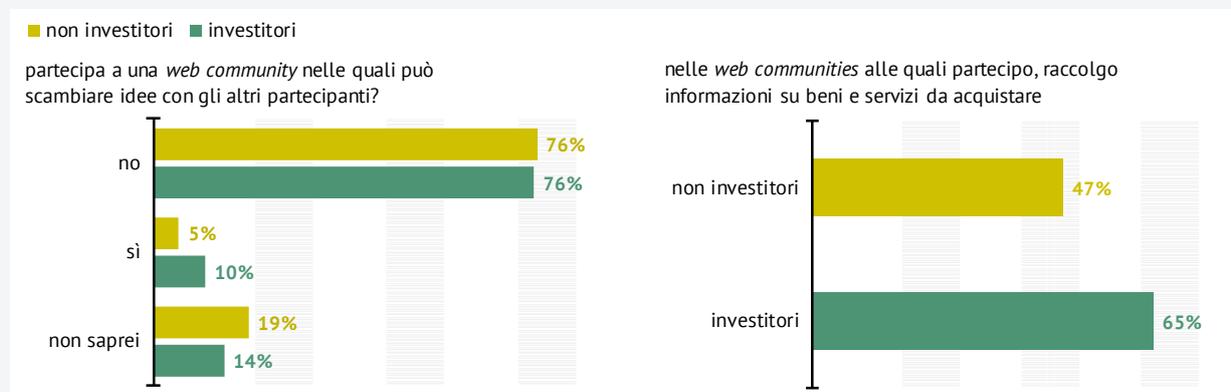
Gli investitori esperti includono gli investitori con conoscenze finanziarie e digitali più alte della mediana campionaria (Fig. 5.2 and Fig. 8.4) e che non si affidano al consiglio di amici/parenti/colleghi (Fig. 6.7). Gli indicatori riportati nel grafico oscillano tra 0 (=minimo) e 10 (=massimo). La media semplice del punteggio complessivo è una media equamente pesata, mentre la media pesata del punteggio complessivo pesa di più le caratteristiche e i comportamenti dichiarati meno di frequente. Il grafico in basso rappresenta la distribuzione campionaria degli indicatori, il cui livello si definisce 'basso' se compreso tra 0 e 4, 'medio' se compreso tra 5 e 6, 'alto' se compreso tra 7 e 10.

Fig. 6.12 – Cluster di investitori per attitudine alla gestione del denaro



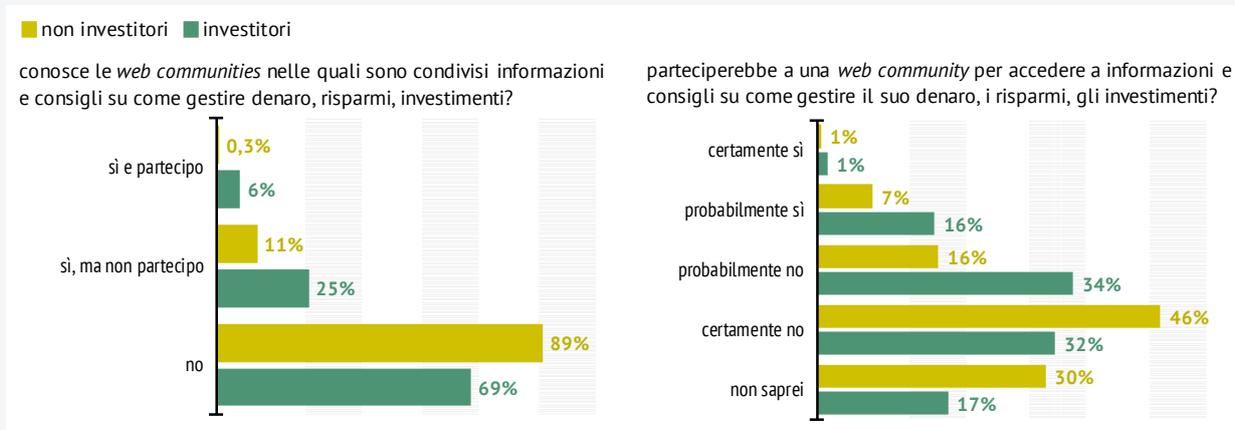
Il grafico riporta il risultato della analisi cluster (procedura k-means) applicata ai sottocampioni investitori/non investitori utilizzando l'indicatore di attitudine alla gestione del denaro come fattore discriminante (Fig. 3.7). Ogni sottocampione è diviso in due gruppi (alta/bassa attitudine). Per ogni variabile riportata nel grafico, le frecce segnalano le variazioni anno su anno che sono statisticamente significative (almeno al 10%) sulla base del test della differenza fra le medie. Per dettagli sugli indicatori delle conoscenze finanziarie e digitali si vedano la Fig. 4.2 e la Fig. 8.4 e le Note metodologiche; per la definizione di 'interesse per l'educazione finanziaria' si veda la Fig. 4.10 e le Note metodologiche; per la definizione di 'pianificatore esperto', 'risparmiatore esperto' e 'finanziariamente fragile' si vedano, rispettivamente, la Fig. 5.1, la Fig. 5.5 e la Fig. 5.7.

Fig. 6.13 – Partecipazione a web communities



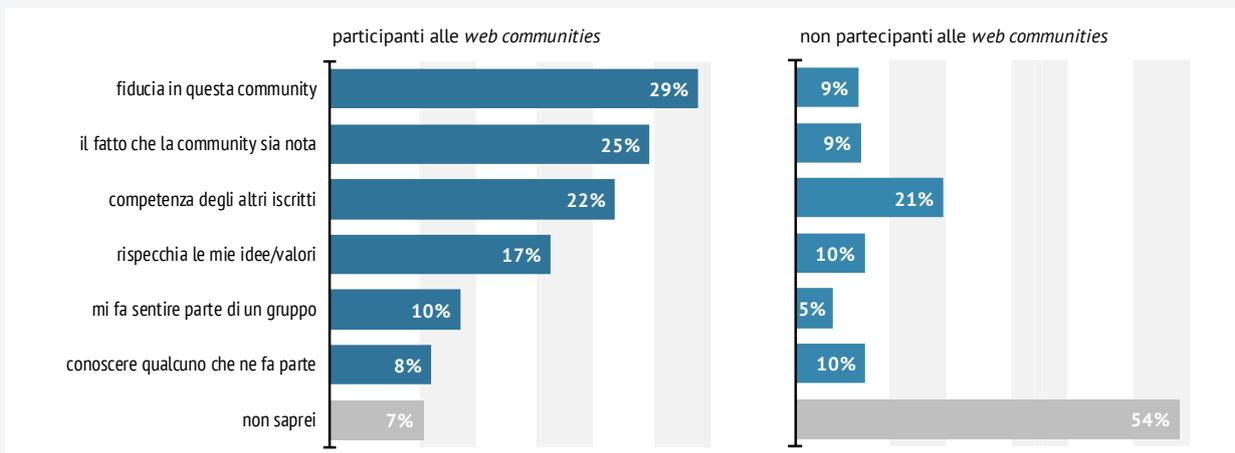
Il grafico a destra si riferisce al sottocampione degli intervistati che dichiarano di partecipare a una web community.

Fig. 6.14 – Conoscenza delle *web communities* finanziarie e interesse a parteciparvi



Il grafico a destra si riferisce al sottocampione degli intervistati che dichiarano di non partecipare a una *web community*.

Fig. 6.15 – Incentivi a partecipare a una *web community* finanziaria (risposta multipla)



Il grafico a sinistra si riferisce al sottocampione degli intervistati che dichiarano di sapere cosa sono le *web communities* e di farne parte. Il grafico a destra si riferisce al sottocampione degli intervistati che non partecipano alle *web communities* e non rispondono 'certamente no' alla domanda 'Si unirebbe a una *web community* per accedere a informazioni e per ricevere suggerimenti su come gestire denaro, risparmi e investimenti?' (Fig. 6.14).

Fig. 6.16 – Correlazioni tra decisioni di investimento e taluni fattori di background

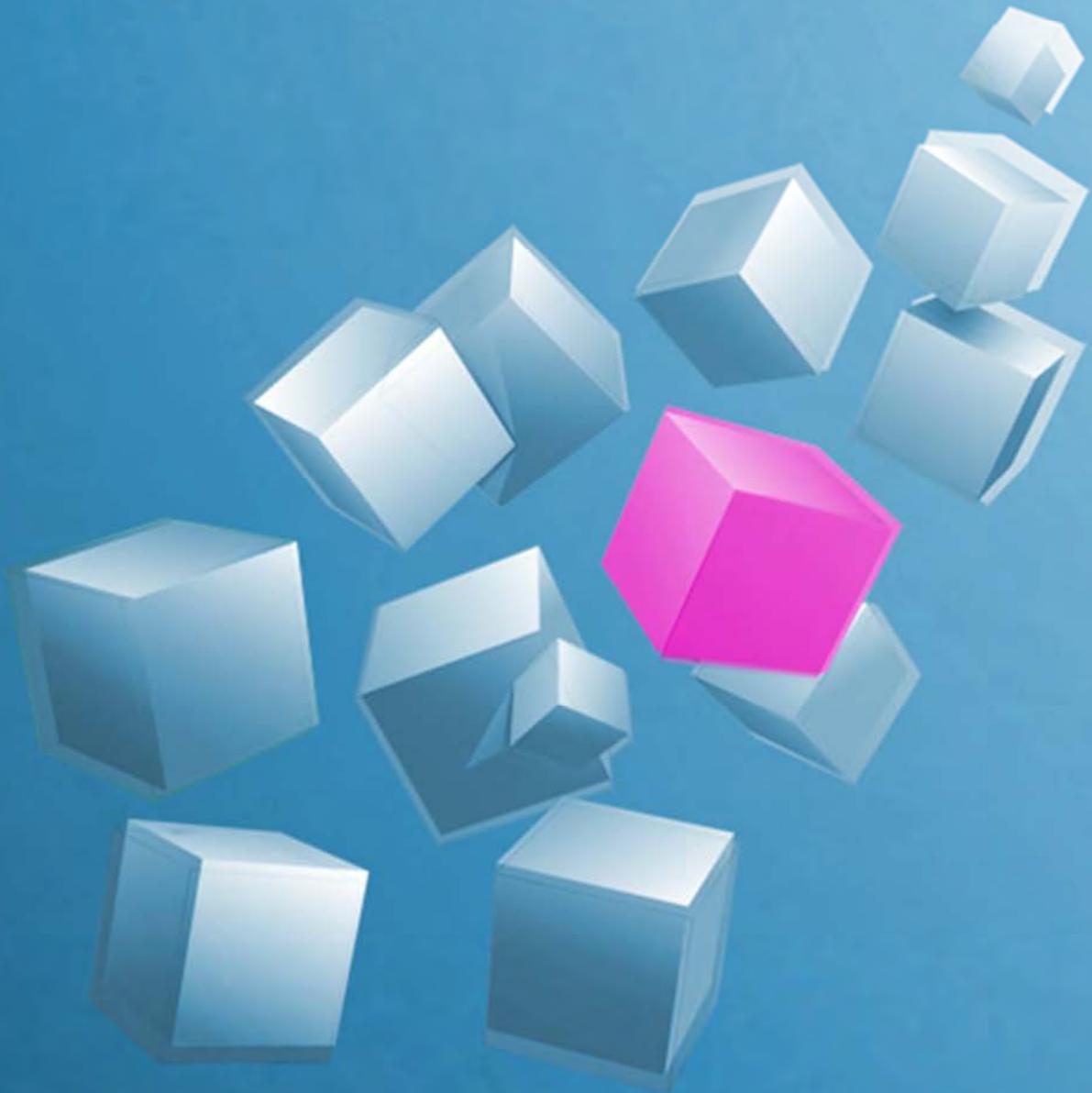
(il blu indica le correlazioni positive e l'azzurro le correlazioni negative)

	PARTECIPAZIONE AI MERCATI FINANZIARI	SUPPORTO PROFESSIONALE	PARTECIPAZIONE A WEB COMMUNITIES	ACQUISIZIONE DI INFORMAZIONI DA WEB COMMUNITIES
 tratti socio-demografici	laurea, Nord, reddito, lav. dipendente, familiari nel settore fin., casa di proprietà	età, reddito**, vedovo/divorziato**, fonte di reddito unica	uomo, scelte condivise*, scelte condivise con il partner*, scelte condivise da decisore uomo*, Sud e Isole**, reddito, familiari nel settore fin., coniugato**	età, Nord**, vedovo/divorziato**
	scelte condivise**, Sud e Isole, lav. autonomo, non occupato, vedovo/divorziato*, fonte di reddito unica	male, Sud e Isole*, lav. dipendente**, familiari nel settore fin., coniugato*	laurea, reddito, single*	laurea**, Centro**, single*
 tratti della personalità	tolleranza verso le perdite di breve periodo, tolleranza al rischio, auto-efficacia, soddisfazione finanziaria, prop. all'impiego del risparmio, fiducia nel sistema finanziario, fiducia nelle Big Tech, distorsione verso il breve termine, contabilità mentale	avversione al rischio**, avversione alle perdite*, auto-efficacia**, prop. all'impiego del risparmio**, fiducia nel sistema finanziario, contabilità mentale*	tolleranza al rischio*, ansia fin., prop. all'impiego del risparmio**	non so – impiego risparmio**
	avversione al rischio, avversione alle perdite, ansia fin., preferenza per la liquidità**, non so – impiego risparmio, difficoltà a risparmiare per obiettivi di lungo periodo	tolleranza al rischio*, ansia fin., preferenza per la liquidità, prop. all'inv. immobiliare*, prop. all'impiego del risparmio*, fiducia nelle Big Tech, difficoltà a risparmiare per obiettivi di lungo periodo	avversione alle perdite**, tolleranza verso le perdite di breve periodo**, prop. all'inv. immobiliare*, prop. all'impiego del risparmio, distorsione verso il breve termine, contabilità mentale	tolleranza verso le perdite di breve periodo**, soddisfazione finanziaria*, prop. all'inv. immobiliare, prop. all'impiego del risparmio*, fiducia nelle Big Tech**
 conoscenze finanziarie	conoscenze finanziarie, upward mismatch**, overconfidence, interesse verso l'educazione finanziaria, ex-post self-assessment, relying on others vs financial education	conoscenze finanziarie, underconfidence	upward mismatch, overconfidence, lack of ex-post self-assessment	
	lack of ex-post self-assessment	overconfidence, interesse verso l'educazione finanziaria**	conoscenze finanziarie, downward mismatch, underconfidence, unbiased confidence, self-assessment	unbiased confidence*
 controllo finanziario	pianificazione, rispetto puntuale del budget**, pianificatore esperto, indebitamento, risparmi in calo**, risparmi in crescita	pianificatore esperto*, risparmi in crescita**	esposizione a spese impreviste, vulnerabilità**, indebitamento*, risparmi in calo	
	esposizione a spese impreviste, vulnerabilità	esposizione a spese impreviste, vulnerabilità, indebitamento, risparmi in calo**	rispetto puntuale del budget, risparmio**, pianificatore esperto, risparmio residuale*, risparmi in crescita	pianificazione*, esposizione a spese impreviste*

Correlazioni significative all'1%, eccetto per le voci segnate ** (significative al 5%) e * (significative al 10%). Per dettagli si vedano le Note metodologiche.



Investimenti sostenibili



Sustainable investments

◆ Nel 2021 è aumentata lievemente la quota dei decisori finanziari italiani che dichiarano di conoscere gli investimenti sostenibili (di seguito anche *sustainable investments*, SIs). Gli intervistati che affermano di avere una conoscenza almeno di base dei SIs è passata infatti dal 18% nel 2019 al 20% circa nel 2021. Tale incremento è più rilevante nel sottocampione degli investitori, che dichiarano di avere familiarità con i SIs nel 37% dei casi (di seguito investitori informati) a fronte del 23% nel 2019 (Fig. 7.1).

◆ In 2021, the proportion of Italian financial decision-makers who are knowledgeable about sustainable investments (SIs) has grown slightly up to around 20% from 18% in 2019. This increase is most notable in the subsample of investors, who state to have at least a basic knowledge of SIs in 37% of the cases (in the following informed investors), up from 23% in 2019 (Fig. 7.1).



◆ Internet è la fonte informativa sugli investimenti sostenibili più frequentemente indicata dagli investitori (43% dei casi; era il 10% nel 2019). Fanno eccezione gli investitori informati che si avvalgono del servizio di consulenza finanziaria o di gestione patrimoniale, i quali individuano nel professionista il principale riferimento nel 40% dei casi, in netta crescita rispetto al 21% nel 2019 (Fig. 7.2).

◆ The internet is the source of information on sustainable investments most often mentioned by investors (43% of cases; it was 10% in 2019). Exceptions are informed investors who use financial advice or asset management services, with the professional being the main point of reference in 40% of cases, up from 21% in 2019 (Fig. 7.2).

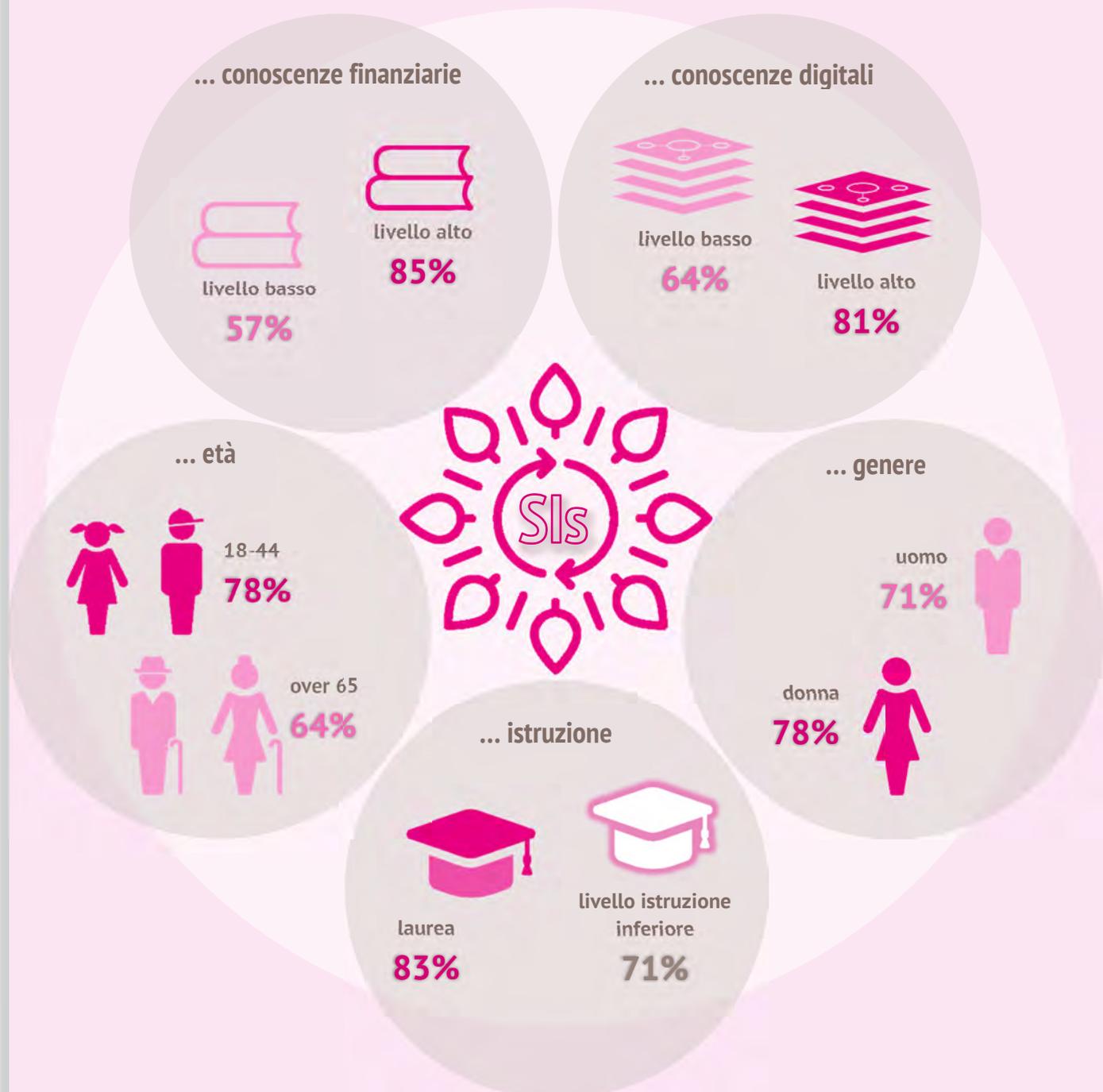
◆ Aumenta progressivamente l'interesse verso gli investimenti sostenibili, soprattutto tra chi partecipa ai mercati

◆ Interest in SIs is growing steadily, especially among participants in financial markets. In particular, the share of

finanziari. In particolare, la quota di investitori che dichiarano di essere disposti a valutare opzioni di investimento sostenibili è cresciuta complessivamente di oltre 10 punti percentuali dal 62% nel 2019; il dato sfiora l'88% per gli investitori informati (meno dell'84% nel 2019). Tra gli investitori che esprimono interesse, è rimasta invariata la quota di intervistati disposti ad acquistare un prodotto sostenibile anche a fronte di un rendimento inferiore a quello di opzioni alternative (23%), mentre è aumentata la percentuale di individui che presta particolare attenzione agli aspetti finanziari. Nel 2021, infatti, il 34% degli investitori preferirebbe un prodotto sostenibile a un'altra opzione di investimento solo a parità di rischio e rendimento (era il 26% nel 2019), mentre il 17% lo sceglierebbe solo se offrisse un rendimento atteso superiore a quello di opzioni alternative (13% nel 2019). Tale evidenza potrebbe riflettere l'accresciuta percezione di una maggiore redditività ovvero di una minore rischiosità degli investimenti sostenibili, secondo un'ipotesi corroborata anche da precedenti indagini dell'Osservatorio (si veda, in particolare, l'edizione 2019 del presente Rapporto). La propensione verso un investimento finanziario a impatto sociale e ambientale varia a seconda delle caratteristiche socio-demografiche e delle competenze degli investitori. In particolare, è più diffusa tra le donne e gli investitori più giovani, mentre è meno frequente tra gli intervistati di età superiore ai 65 anni. L'interesse si accresce anche all'aumentare del livello di alfabetizzazione finanziaria e di competenze digitali (Fig. 7.3 – Fig. 7.4).

investors willing to consider sustainable investment options has overall increased by more than 10 percentage points from 62% in 2019; the figure is close to 88% for informed investors (down from 84% in 2019). Among interested investors, the proportion of respondents willing to buy a sustainable product even for a return lower than that of alternative options remained unchanged (23%), while the proportion of individuals paying particular attention to financial aspects increased. In 2021, 34% of investors would prefer a sustainable product to another investment option only if risk and return were equal (26% in 2019) whilst 17% would choose it only if its expected return was higher than that of alternative options (13% in 2019). This evidence could reflect the increased perception of higher profitability or lower risk of sustainable investments, a hypothesis also supported by previous surveys of the CONSOB Observatory (see the 2019 edition of this Report). The propensity towards investment with social and environmental impact varies according to socio-demographic characteristics and skills of investors. In particular, it is more prevalent among women and younger investors, while it is less frequent among respondents aged over 65. Interest also increases with financial literacy and digital skills (Fig. 7.3 – Fig. 7.4).

INVESTITORI INTERESSATI AI SIS PER...



◆ Tra gli incentivi a investire in modo sostenibile, gli aspetti valoriali e l'impatto dell'investimento su ambiente e profili *social* figurano al primo posto, essendo menzionati dagli investitori nel 20% dei casi; il dato supera il 40% tra gli investitori informati e assistiti da un consulente. Altri elementi rilevanti sono gli aspetti puramente finanziari, in particolare incentivi fiscali e costi, e la segnalazione/raccomandazione da parte del proprio intermediario o consulente. Il ruolo dell'informazione sembrerebbe meno centrale, fatta eccezione per la certificazione delle caratteristiche sostenibili dell'investimento, indicata dal 31% degli investitori informati e assistiti da un professionista (Fig. 7.5).

◆ Per il 33% degli investitori la sostenibilità è un obiettivo da considerare al pari o in via prioritaria rispetto ai profili finanziari dell'investimento. Il dato sale al 37% tra gli investitori informati che si avvalgono di un supporto professionale (Fig. 7.6).

◆ Nel 2021 è cresciuta lievemente, portandosi al 9%, la quota di investitori che dichiarano di detenere un prodotto finanziario sostenibile (7% nel 2019). Tale percentuale aumenta fino al 19% tra gli investitori che si sono affidati a un professionista, raggiungendo il 37% tra gli investitori informati e assistiti. Tra i fattori che si associano positivamente al possesso di investimenti sostenibili figurano una buona attitudine alla gestione del denaro, le conoscenze finanziarie e comportamenti attenti in materia di pianificazione e *budgeting* (Fig. 7.7 – Fig. 7.8).

◆ Among the incentives to sustainable investing, both personal values and the environmental and social impact of the investment come first, being mentioned by investors in 20% of cases (up to 40% among informed and advised investors). Other relevant elements are financial aspects, including tax incentives and costs, and the recommendation of the intermediary. Information seems not to play a key role, except for a certification of the sustainability of the investment, which is mentioned by informed and advised investors in more than 30% of cases (Fig. 7.5).

◆ For 33% of the investors, sustainability is an objective that should be considered as important as the financial profiles of an investment or as a priority. This figure rises to 37% among informed and advised investors (Fig. 7.6).

◆ In 2021, the proportion of investors reporting to hold a sustainable financial product has increased slightly up to 9% (7% in 2019). This share rises up to 19% among advised investors, reaching 37% among informed and advised investors. A good attitude towards money management, as well as high levels of financial knowledge and financial control are positively associated with propensity towards sustainable investment (Fig. 7.7 – Fig. 7.8).

Elenco delle figure

7.1	Conoscenza percepita degli investimenti sostenibili (<i>sustainable investments</i> - SIs)	127
7.2	Fonti informative sui SIs	127
7.3	Interesse verso i SIs	127
7.4	Interesse verso i SIs per genere, età e conoscenze finanziarie e digitali degli investitori	128
7.5	Fattori incentivanti l'interesse verso i SIs	128
7.6	Priorità riconosciuta alla sostenibilità nelle scelte di investimento	129
7.7	Possesso di SIs	129
7.8	Correlazioni tra conoscenza, interesse e possesso di SIs e taluni settori di background	130

Fig. 7.1 – Conoscenza percepita degli investimenti sostenibili (sustainable investments - SIs)

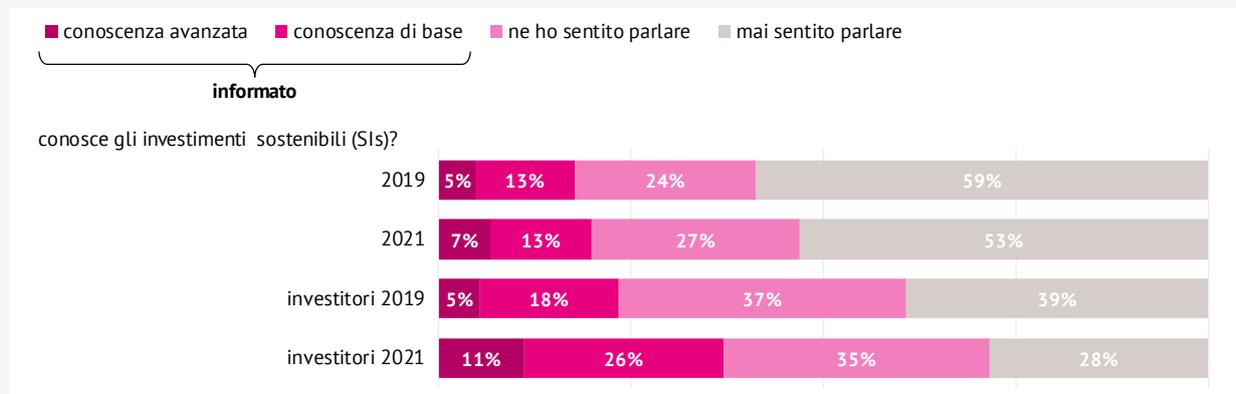
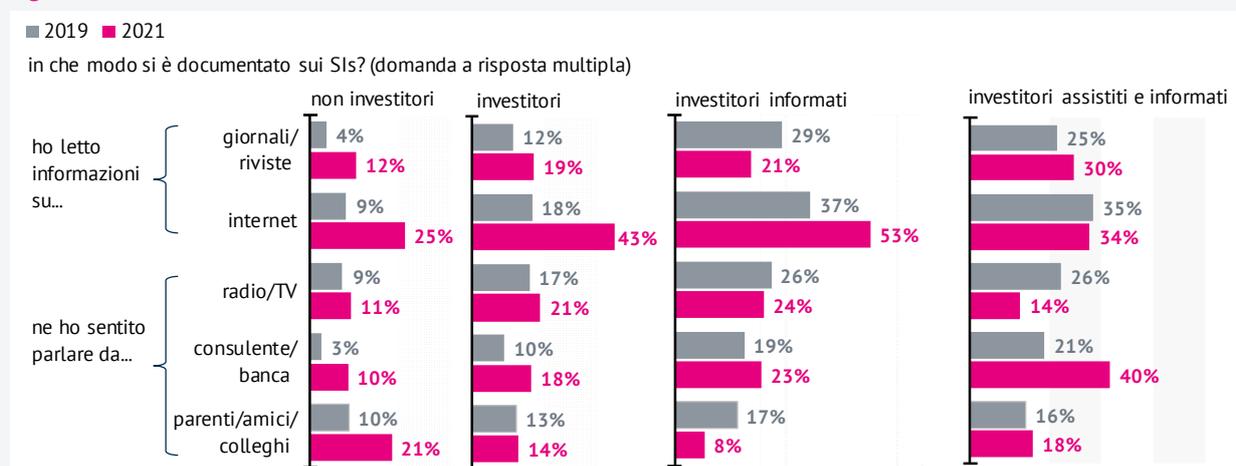
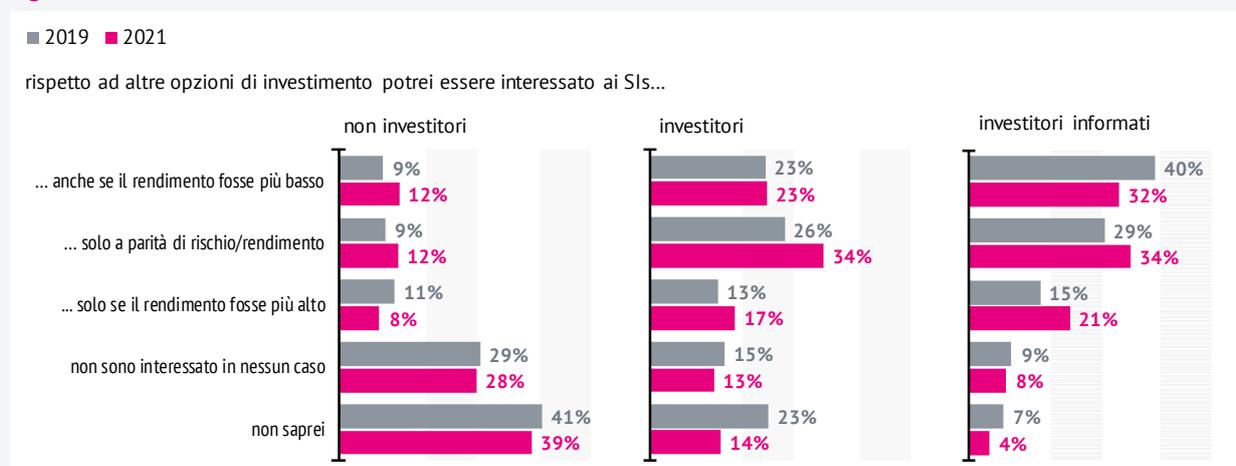


Fig. 7.2 – Fonti informative sui SIs



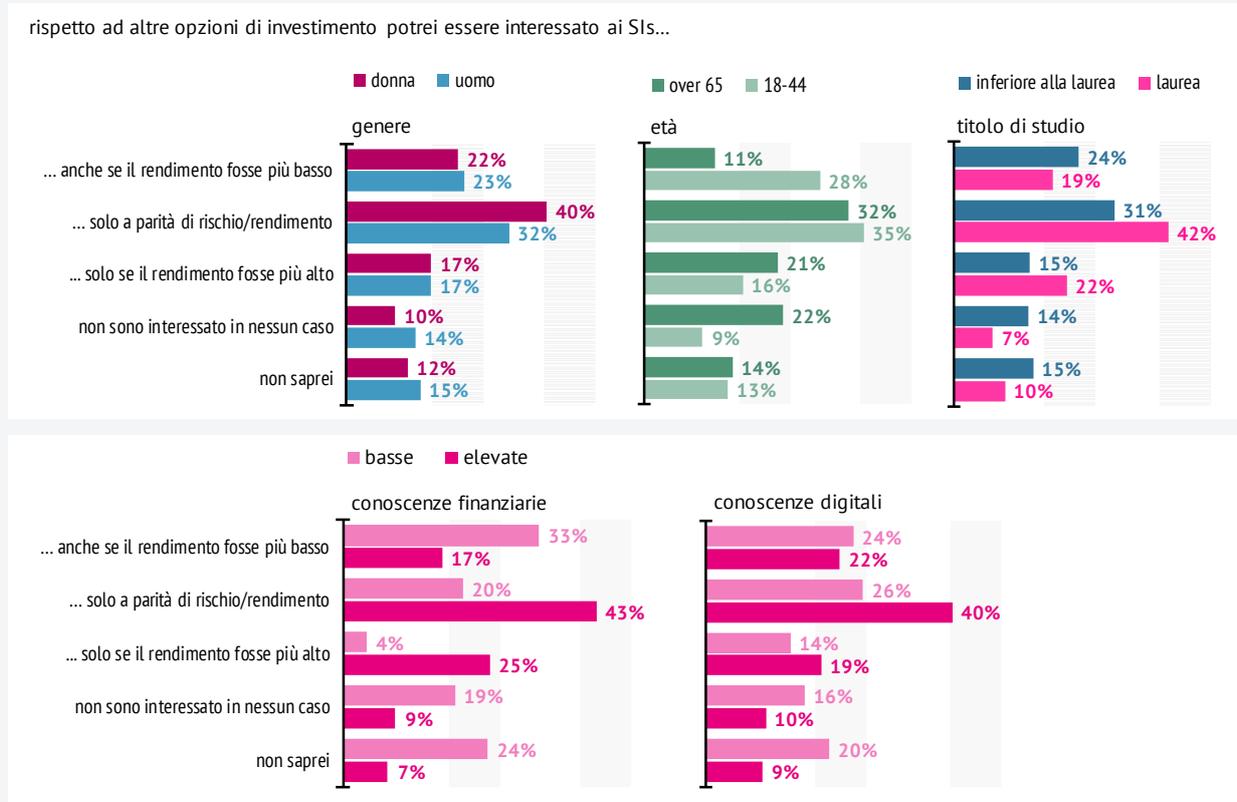
I grafici si riferiscono al sottocampione degli intervistati che hanno almeno sentito parlare dei SIs. La voce 'investitori informati' include gli intervistati che dichiarano di avere almeno una conoscenza di base sugli investimenti sostenibili. La voce 'investitori assistiti e informati' include gli investitori che dichiarano di avere almeno una conoscenza di base sugli investimenti sostenibili e che si affidano al consiglio di un consulente finanziario o che delegano la gestione del portafoglio a un intermediario.

Fig. 7.3 – Interesse verso i SIs



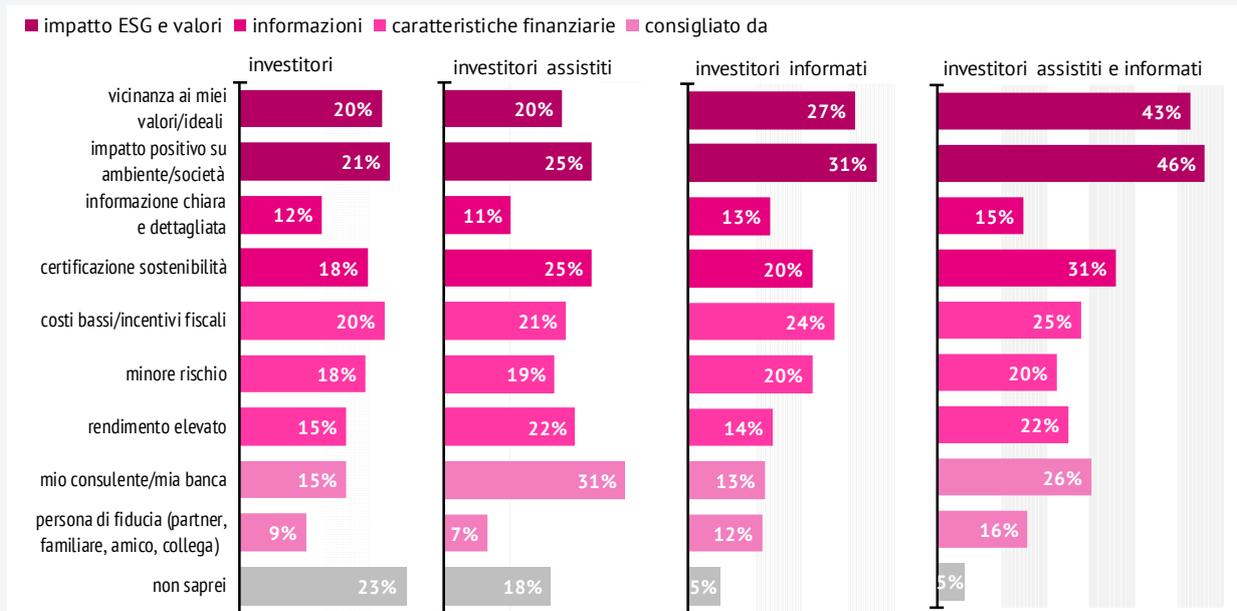
Per le definizioni dei sottocampioni riportati in figura si veda la Fig. 7.2.

Fig. 7.4 – Interesse verso i SIS per genere, età e conoscenze finanziarie e digitali degli investitori



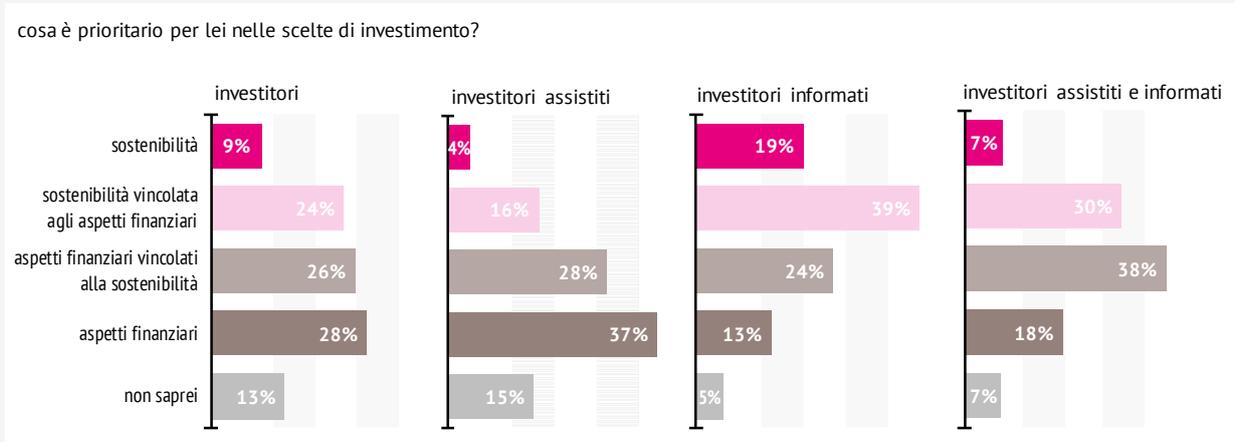
Le conoscenze finanziarie e le conoscenze digitali sono 'elevate' se i rispettivi indicatori fattoriali sono superiori alla propria mediana campionaria.

Fig. 7.5 – Fattori incentivanti l'interesse verso i SIS (risposta multipla)



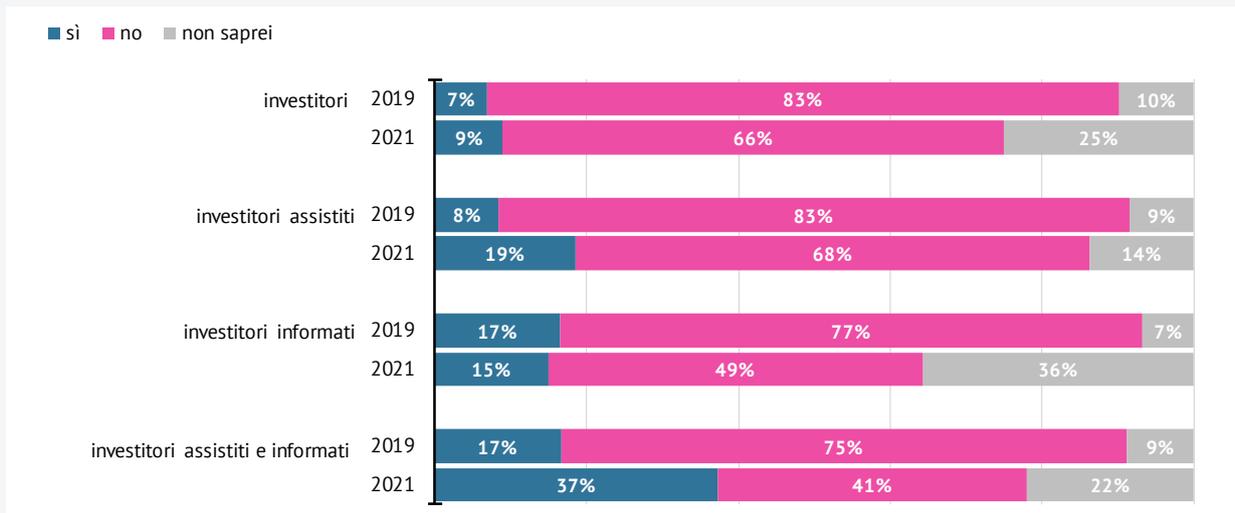
Per le definizioni dei sottocampioni riportati in figura si vedano la Fig. 6.7 e la Fig. 7.2.

Fig. 7.6 – Priorità riconosciuta alla sostenibilità nelle scelte di investimento



Per le definizioni dei sottocampioni riportati in figura si vedano la Fig. 6.7 e la Fig. 7.2.

Fig. 7.7 – Possesso di SIs



Per le definizioni dei sottocampioni riportati in figura si vedano la Fig. 6.7 e la Fig. 7.2.

Fig. 7.8 – Correlazioni tra conoscenza, interesse e possesso di SIS e taluni fattori di background

(il blu indica le correlazioni positive e l'azzurro le correlazioni negative)

	CONOSCENZA PERCEPITA	INTERESSE	POSSESSO	PREFERENZE PER LA SOSTENIBILITÀ
 tratti socio-demografici	male**, Nord**, laurea, reddito, familiari nel settore fin.	laurea, Nord, reddito, lav. dipendente, lav. autonomo**, single, vedovo/divorziato*, familiari nel settore fin.	Nord, reddito, casa di proprietà	laurea, Nord*, reddito, lav. dipendente*, familiari nel settore fin.
	non occupato, Sud e Isole	età, Sud e Isole, non occupato, pensionato, fonte di reddito unica	Sud e Isole, Centro	fonte di reddito unica, Sud e Isole, non occupato
 tratti della personalità	tolleranza verso le perdite di breve periodo, tolleranza al rischio, auto-efficacia, soddisfazione finanziaria, prop. all'impiego del risparmio, fiducia nel sistema finanziario, fiducia nelle Big Tech, contabilità mentale	tolleranza verso le perdite di breve periodo, tolleranza al rischio, auto-efficacia**, soddisfazione finanziaria, fiducia nel sistema finanziario, fiducia nelle Big Tech, prop. all'impiego del risparmio, distorsione verso il breve termine, contabilità mentale	tolleranza verso le perdite di breve periodo, tolleranza al rischio, auto-efficacia, soddisfazione finanziaria, preferenza per la liquidità, prop. all'impiego del risparmio, fiducia nel sistema finanziario, distorsione verso il breve termine, contabilità mentale	tolleranza verso le perdite di breve periodo, tolleranza al rischio**, soddisfazione finanziaria, prop. all'impiego del risparmio, fiducia nel sistema finanziario, fiducia nelle Big Tech, contabilità mentale
	avversione alle perdite, avversione al rischio, non so – impiego risparmio	ansia fin., non so – impiego risparmio, avversione al rischio	non so – impiego risparmio, difficoltà a risparmiare per obiettivi di lungo periodo, avversione alle perdite**, ansia fin., avversione al rischio	ansia fin.**, avversione alle perdite, non so – impiego risparmio, avversione al rischio
 conoscenze finanziarie	conoscenze finanziarie, upward mismatch, unbiased confidence*, overconfidence, unbiased self-assessment, affidarsi ad altri senza acc. conoscenze fin.*	conoscenze finanziarie, upward mismatch, underconfidence, unbiased self-assessment, affidarsi ad altri senza acc. conoscenze fin.*	conoscenze finanziarie, unbiased confidence, unbiased self-assessment, interesse verso l'educazione finanziaria	conoscenze finanziarie, downward mismatch, overconfidence, unbiased confidence, unbiased self-assessment, interesse verso l'educazione finanziaria
	lack of ex-post self-assessment, underconfidence*, biased self-assessment	lack of ex-post self-assessment	lack of ex-post self-assessment, biased self-assessment	lack of ex-post self-assessment, biased self-assessment
 controllo finanziario	pianificazione, indebitamento, pianificatore esperto*, indebitamento, esposizione a spese impreviste	pianificazione, rispetto puntuale del budget**, risparmio, pianificatore esperto, risparmio precauzionale, risparmi in crescita, indebitamento	pianificazione, rispetto puntuale del budget, pianificatore esperto, risparmi in crescita	pianificazione, risparmio, pianificatore esperto, risparmi in crescita, indebitamento, esposizione a spese impreviste, risparmi in crescita
	risparmio residuale, vulnerabilità**	risparmio residuale	esposizione a spese impreviste**	risparmio residuale
 abitudini di investimento	investitore, supporto informale, supporto informale da esperti, partecipazione web communities	investitore	investitore	investitore, supporto informale da esperti
	supporto professionale		supporto informale, partecipazione web communities	supporto professionale, partecipazione web communities

Correlazioni significative all'1%, eccetto per le voci segnate ** (significative al 5%) e * (significative al 10%). Per dettagli si vedano le Note metodologiche.



Digitalizzazione finanziaria



Financial digitalisation

Conoscenze e competenze digitali

Attitudine verso l'innalzamento delle competenze digitali

Uso di servizi finanziari online durante la pandemia

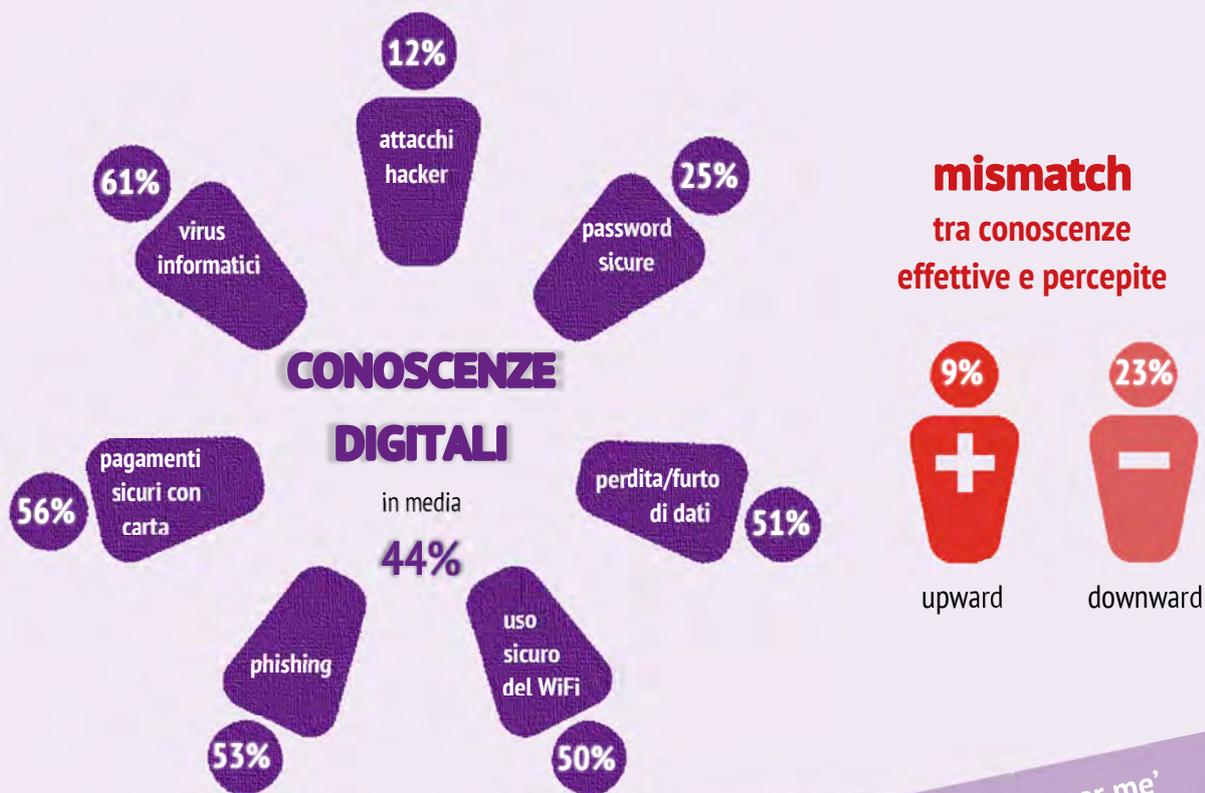
Conoscenza delle cripto-valute e dei servizi finanziari digitalizzati

Digital knowledge and competence

Intention to raise digital skills

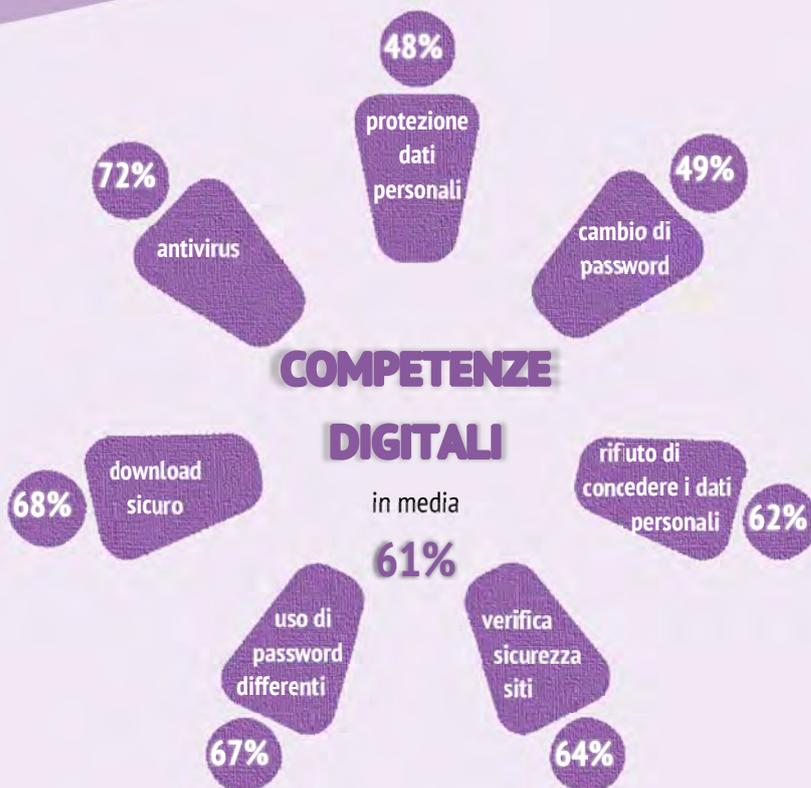
Use of online financial services at times of pandemic

Knowledge in crypto-currencies and selected digital financial services



57% interessati a saperne di più  31% pensano 'non fa per me'

mismatch tra competenze effettive e percepite



◆ Il 90% delle famiglie italiane utilizza internet per varie attività (soprattutto attraverso rete fissa e tramite smartphone), che afferiscono alla sfera delle scelte finanziarie in una percentuale di casi oscillante tra il 2% per la negoziazione di cripto-valute e il 44% per l'*online banking*. Più del 60% del campione ha un'identità digitale (SPID) che consente di accedere ai servizi della pubblica amministrazione (Fig. 8.1 – Fig. 8.3).

◆ Gli intervistati si riconoscono un livello almeno buono di capacità di utilizzo della rete nel 27% dei casi nel sottocampione dei non investitori e nel 42% dei casi nel gruppo degli investitori. L'analisi delle conoscenze digitali, misurate con riferimento a sette concetti di base e avanzati, evidenzia una percentuale di risposte corrette compresa tra il 12% e il 61%, con una media campionaria pari al 44%. Con riguardo alle competenze digitali collegate all'adozione di comportamenti adeguati a un utilizzo sicuro della rete, la quota di risposte corrette oscilla tra il 48% (trasmissione dei dati personali) al 72% (uso di antivirus), con una media campionaria attorno al 61%.

Il confronto tra conoscenze e competenze digitali percepite ed effettive mostra un disallineamento (*biased perception*) riferibile a circa un terzo del campione, che nella maggior parte dei casi corrisponde a una sottovalutazione della propria cultura digitale. Tale disallineamento si associa di frequente a un divario tra conoscenze finanziarie percepite ed effettive, suggerendo che alcuni tratti comportamentali degli individui possono ricorrere in maniera trasversale in diverse aree (Fig. 8.4 – Fig. 8.6).

◆ While 90% of respondents use the Internet for several activities (mainly through fixed-line connection and devices such as the smartphone), the percentage of interviewees navigating the web for financial matters ranges between 2% (as for robo advice and crypto-currencies trading) and 44% (as for online banking). More than 60% of interviewees have a digital identity (SPID) to access Public Administration services (Fig. 8.1 – Fig. 8.3).

◆ Respondents rated their ability to use the Internet as at least good in 27% of cases in the non-investor subsample and 42% of cases in the investor group. The elicitation of actual digital knowledge shows that the proportion of correct answers about seven digital concepts ranges from 12% to 61%, with a sample average equal to 44%. Coming to digital competences concerning self-reported habits relevant to a safe usage of the Internet, the percentage of correct answers ranges from 48%, as for personal data sharing, to 72%, as for the use of antivirus software, with a sample average around 61%.

The comparison between perceived and actual digital knowledge and skills shows a mismatch for about one third of the sample, consisting predominantly in an underestimation of one's own digital literacy. This biased perception is associated with a mismatch between actual and perceived financial knowledge, thus suggesting that certain personal traits may occur across several areas (Fig. 8.4 – Fig. 8.6).

◆ Circa il 60% degli intervistati è interessato ad aumentare le proprie competenze digitali, soprattutto se vengono soddisfatte alcune condizioni, come la disponibilità di tecnologie facili da usare e la possibilità di accedere a iniziative di formazione gratuita. Tale propensione è più frequente tra coloro che mostrano conoscenze e competenze più elevate, gli individui più giovani, più istruiti, residenti al Nord Italia e più abbienti. Il 31% dei partecipanti all'indagine reputa l'acquisizione di competenze digitali incompatibile con le proprie capacità di apprendimento (Fig. 8.7).

◆ Il 28% del campione riferisce di usare servizi finanziari online più di quanto facesse prima della pandemia; di questi, quasi tutti sono disposti a mantenere le nuove abitudini anche in futuro. L'intenzione di continuare a usare più intensamente il canale digitale è più diffusa tra gli individui giovani, più istruiti e più benestanti, nonché tra gli investitori e gli

◆ About 60% of respondents are interested in raising their digital skills, especially if easy-to-use technologies and free training are available. The willingness to increase digital competences is more likely among interviewees displaying higher knowledge and competences, younger, more educated, residents in the North of Italy and wealthier. About 30% of respondents consider the acquisition of e-skills beyond their learning abilities (Fig. 8.7).

◆ Among interviewees, 28% of respondents report to use online financial services more than they did before the outburst of the pandemic. Almost all of them are willing to maintain the new habits. The propensity to continue to use more the digital channel to access financial services is more widespread among younger, more educated, wealthier individuals, and



28% fruiscono di servizi finanziari **online** più di prima della pandemia

La disponibilità a continuare a farlo si associa positivamente con...



la giovane età



l'istruzione



la ricchezza



l'interesse ad accrescere
le competenze digitali



accessibilità

intervistati disposti ad aumentare le proprie competenze digitali. Tra i fattori incentivanti figurano la maggiore accessibilità e comodità di utilizzo della modalità digitale rispetto al canale fisico. Per contro, coloro che non intendono avvalersi del canale digitale una volta superata la pandemia sono soprattutto gli individui che ritengono di non avere abbastanza competenze (e che generalmente non sono interessati ad acquisirne) e che preferiscono l'interazione 'in presenza' (Fig. 8.8 – Fig. 8.9).

◆ La conoscenza delle cripto-valute e di alcuni servizi digitalizzati è ancora poco diffusa. In particolare, la quota di investitori che afferma di averne almeno sentito parlare raggiunge il 19% per la consulenza automatizzata (7% tra i non investitori), il 30% per il *crowdfunding* (12% tra i non investitori), il 30% per il *crowdfunding* (12% tra i non investitori), 31% per il *trading online* (14% tra i non investitori) e 39% per le cripto-valute (18% tra i non investitori; Fig. 8.10).

among investors and individuals willing to raise their digital skills. The main drivers of the willingness to keep on relying more on online financial services refer to the greater accessibility and convenience of digital over physical channels. In contrast, interviewees unwilling to use the digital channel once the pandemic is over are mainly those who are not confident about their skills (and generally not interested in raising them), and those who prefer face-to-face interaction (Fig. 8.8 – Fig. 8.9).

◆ Knowledge of crypto-currencies and selected digital financial services is still not widespread. The share of investors claiming to have at least heard about them is 19% for automated advice (7% among non-investors), 30% for crowdfunding (12% among non-investors), 31% for trading online (14% among non-investors), 39% for crypto-currencies (18% among non-investors; Fig. 8.10).



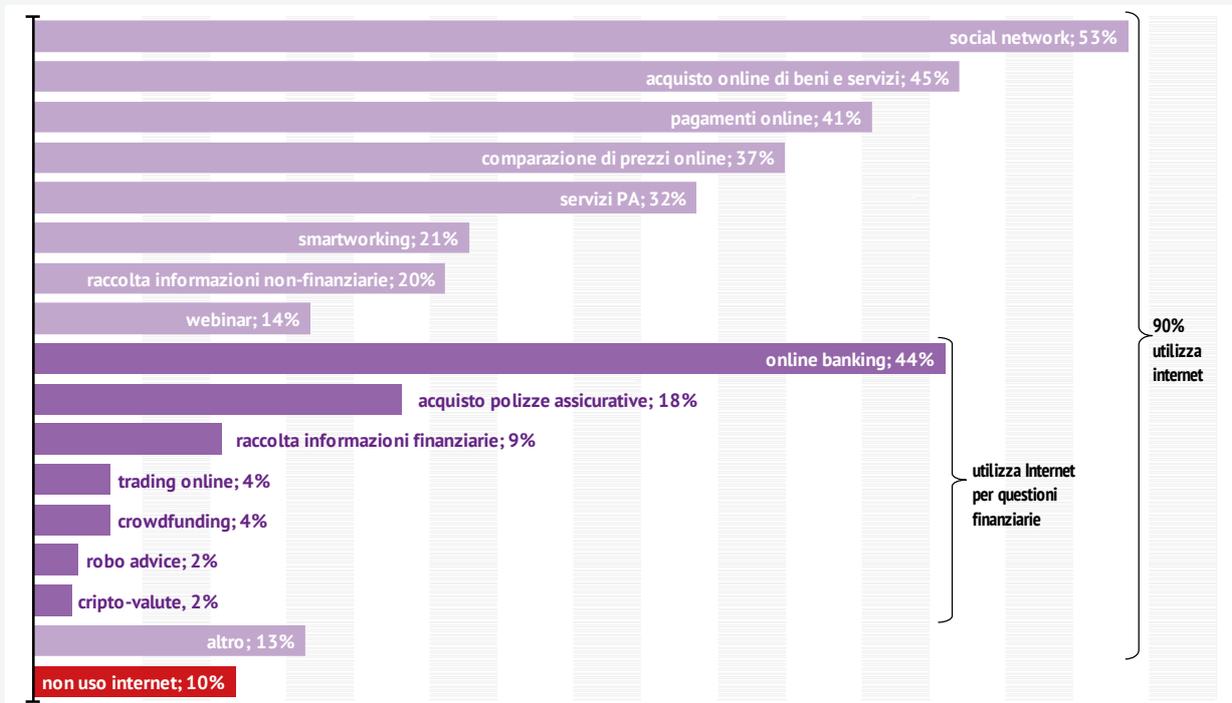
conoscenze percepite



Elenco delle figure

8.1	Utilizzo di internet e abilità percepita	139
8.2	Connettività e dispositivi utilizzati per navigare in rete	139
8.3	Identità digitale	140
8.4	Conoscenze digitali	140
8.5	Competenze digitali (adozione di pratiche corrette per un utilizzo corretto della rete)	141
8.6	Conoscenze e competenze digitali percepite	141
8.7	Interesse ad accrescere le proprie competenze digitali	141
8.8	Utilizzo di servizi finanziari online durante la pandemia	142
8.9	Fattori rilevanti nella scelta di continuare a utilizzare i servizi finanziari online dopo il superamento della pandemia	142
8.10	Conoscenza percepita di cripto-valute e di taluni servizi finanziari digitali	143
8.11	Correlazioni tra conoscenze e competenze digitali e taluni fattori di background	144

Fig. 8.1 – Utilizzo di internet e abilità percepita
(risposta multipla)



■ ottima ■ buona ■ sufficiente ■ mediocre ■ scarsa ■ non uso internet quotidianamente

come valuta la sua capacità di svolgere online attività per il soddisfacimento di bisogni quotidiani?
(intervistati che usano internet)

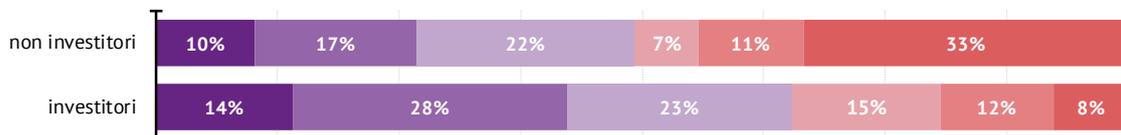
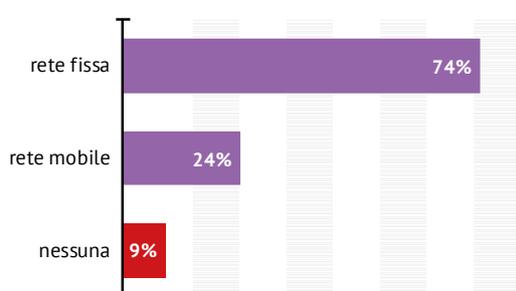


Fig. 8.2 – Connettività e dispositivi utilizzati per navigare in rete

connessione a internet utilizzata
(risposta multipla)



tipo di dispositivo utilizzato per navigare in rete
(intervistati che usano almeno una connessione a internet; risposta multipla)

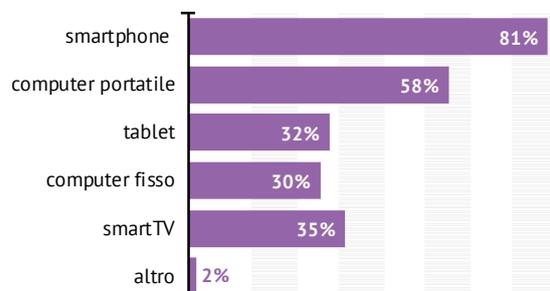


Fig. 8.3 – Identità digitale

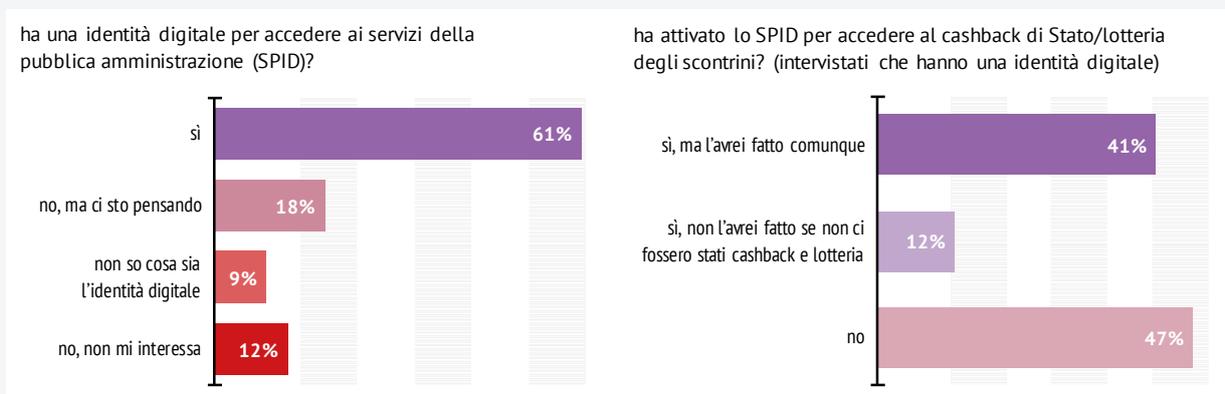
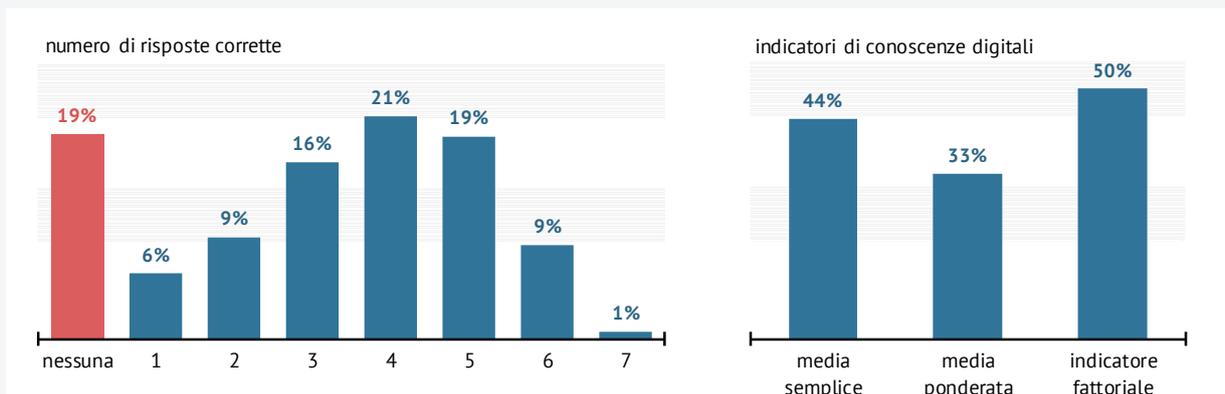
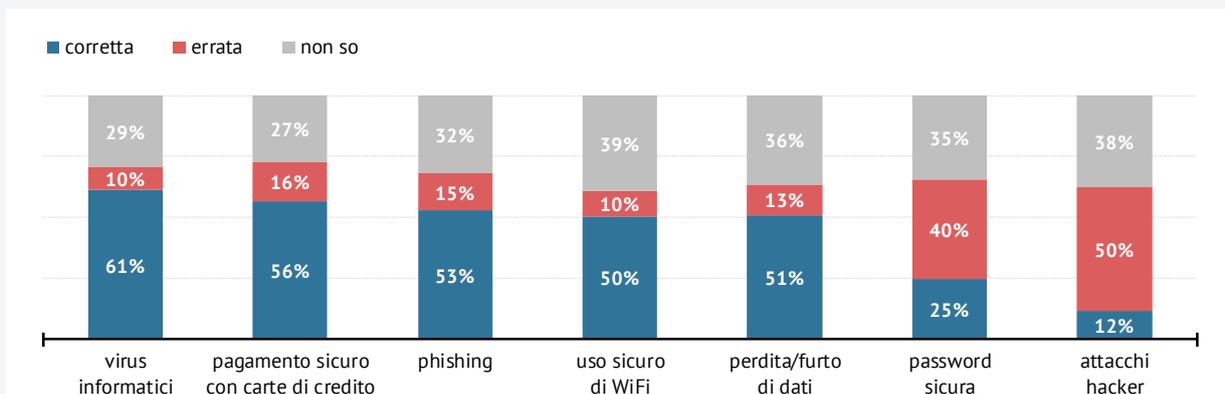
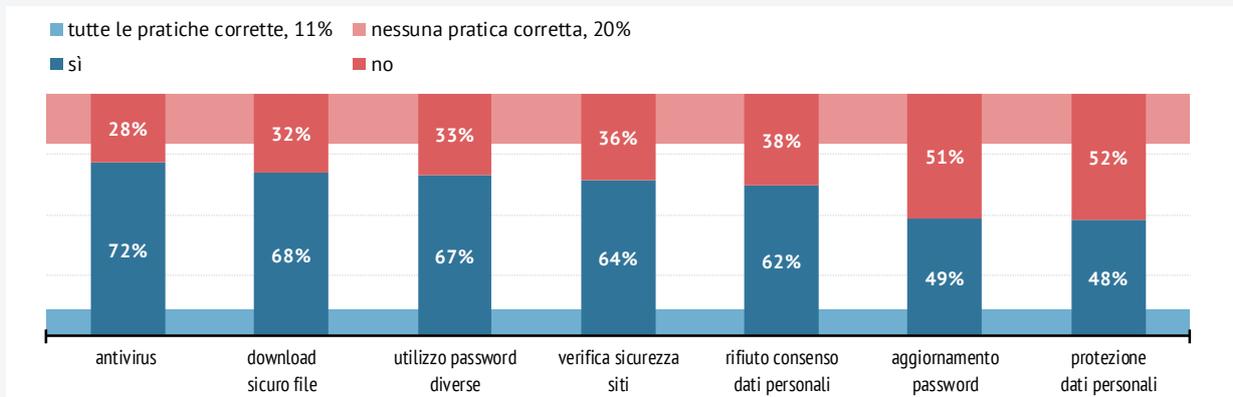


Fig. 8.4 – Conoscenze digitali



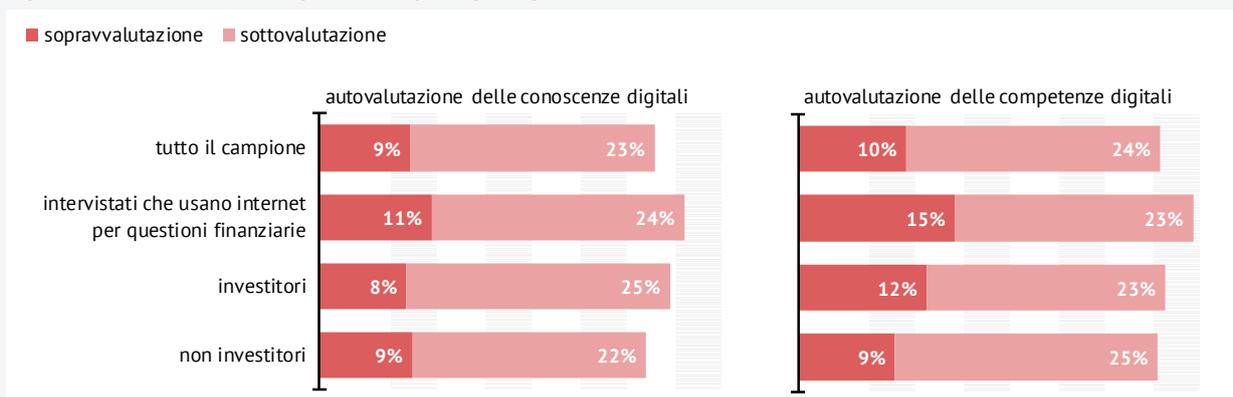
I grafici rappresentano la distribuzione delle risposte a sette domande riferite ai seguenti concetti: virus informatici (D1); pagamenti sicuri tramite carta di credito (D2); phishing (D3); utilizzo sicuro del WiFi (D4); furto o perdita di dati (D5); utilizzo sicuro delle password (D6); attacchi hacker (D7). Per dettagli si vedano le Note metodologiche.

Fig. 8.5 – Competenze digitali (adozione di pratiche corrette per un utilizzo sicuro della rete)



I grafici rappresentano la distribuzione delle risposte a sette domande riferite all'adozione delle seguenti pratiche corrette: utilizzo di antivirus (D1); download sicuro di file (D2); utilizzo di password diverse (D3); verifica della sicurezza dei siti web (D4); cautela nel cedere dati personali (D5); aggiornamento delle password (D6); protezione dei dati personali (D7). Per dettagli si vedano le Note metodologiche.

Fig. 8.6 – Conoscenze e competenze digitali percepite



I grafici rappresentano il disallineamento tra l'autovalutazione buona o eccellente delle proprie abilità nell'utilizzo della rete nella vita quotidiana (Fig. 8.1) e le conoscenze e competenze effettive, misurate attraverso gli indicatori calcolati sulla base delle informazioni di cui alle Fig. 8.4 e Fig. 8.5. Per dettagli si vedano le Note metodologiche.

Fig. 8.7 – Interesse ad accrescere le proprie competenze digitali

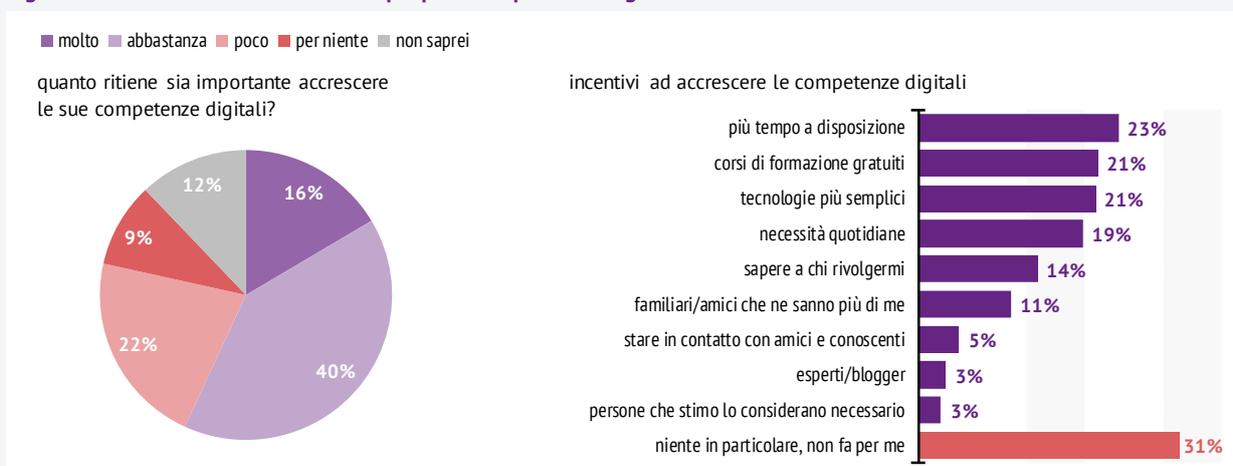
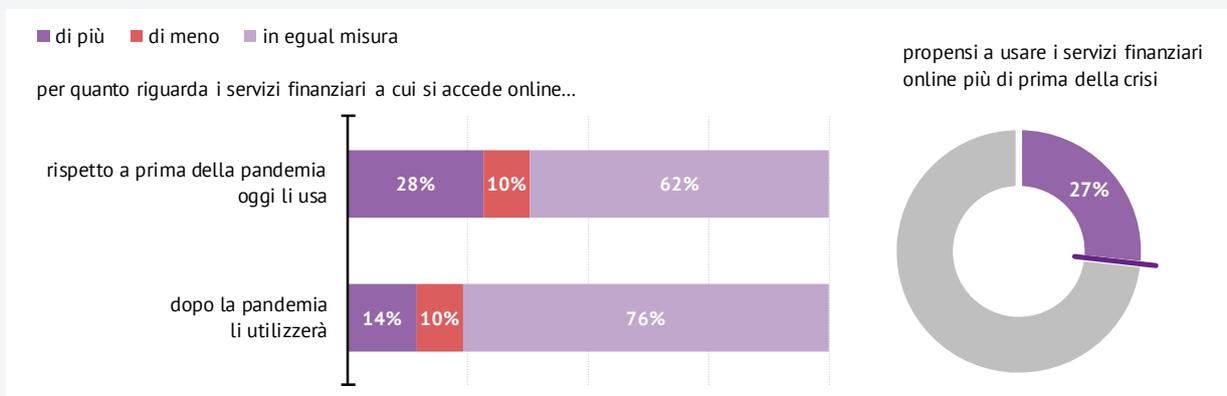


Fig. 8.8 – Utilizzo di servizi finanziari online durante la pandemia



I grafici si riferiscono al sottocampione degli intervistati che utilizzano internet per questioni finanziarie (Fig. 8.1). Il grafico a destra rappresenta la percentuale di intervistati che utilizzano servizi finanziari online di più rispetto ai livelli pre-pandemia e che sono intenzionati a mantenerne invariato l'utilizzo ovvero ad innalzarlo rispetto ai livelli adottati durante la pandemia.

Fig. 8.9 – Fattori rilevanti nella scelta di continuare a utilizzare i servizi finanziari online dopo il superamento della pandemia

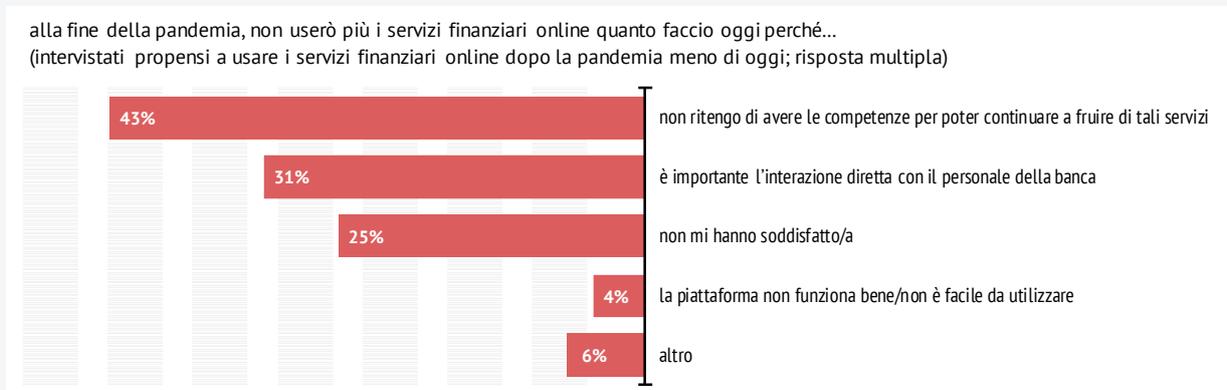
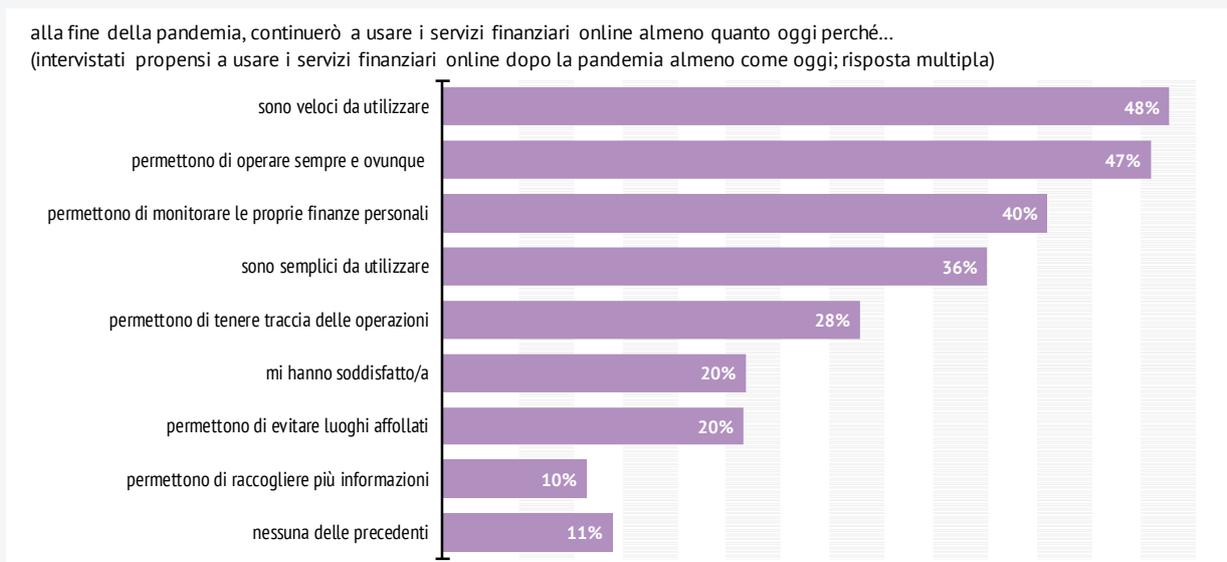


Fig. 8.10 – Conoscenza percepita di cripto-valute e di taluni servizi finanziari digitali

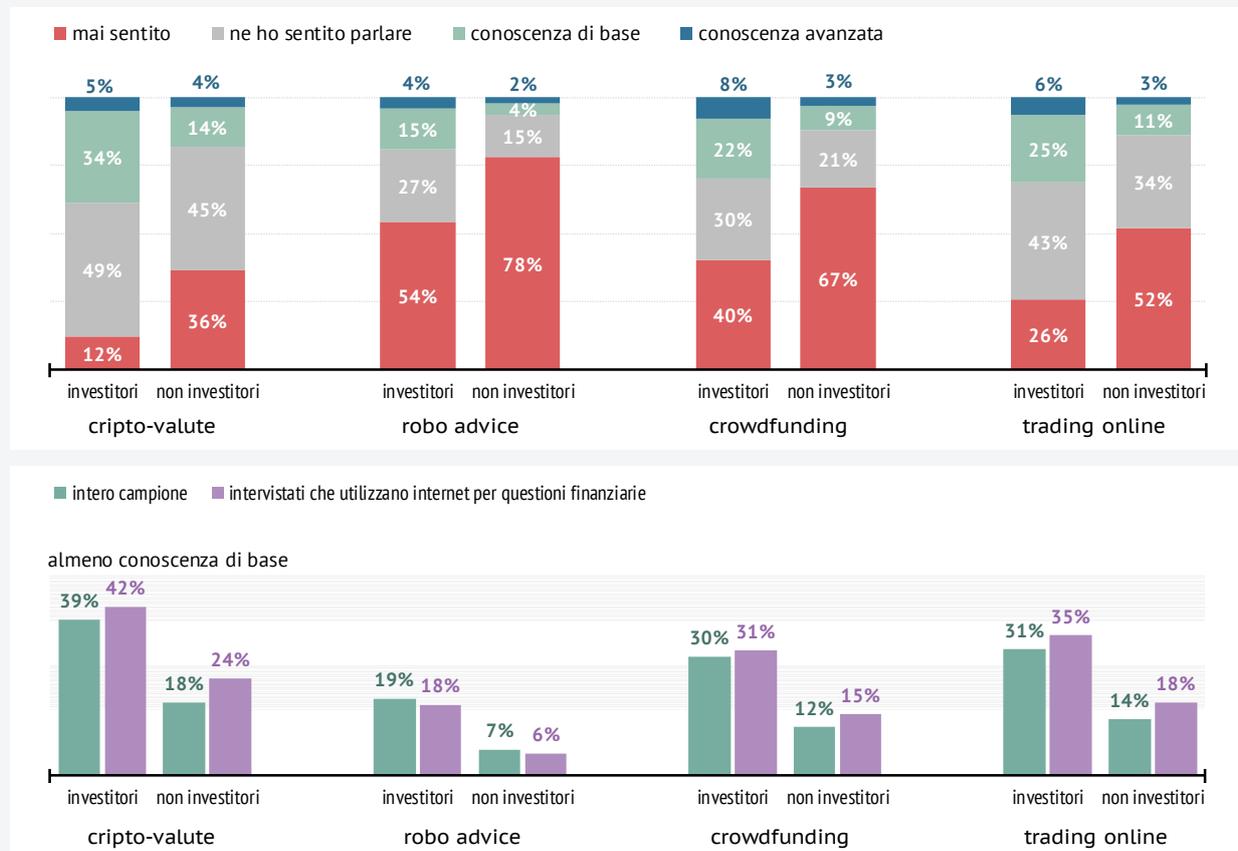


Fig. 8.11 – Correlazioni tra conoscenze e competenze digitali e taluni fattori di background

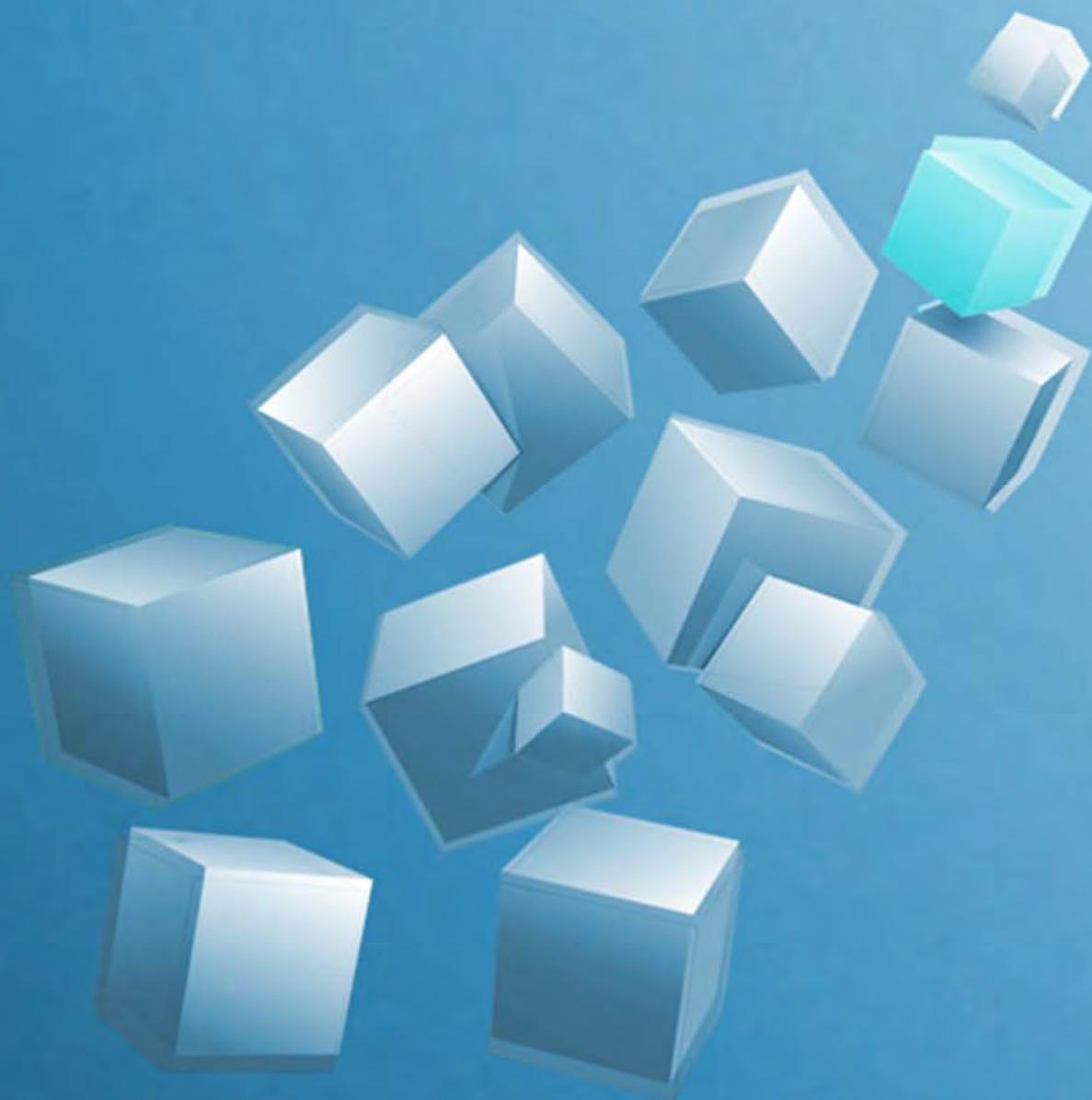
(il blu indica le correlazioni positive e l'azzurro le correlazioni negative)

	CONOSCENZE DIGITALI	COMPETENZE DIGITALI	INTERESSE AD ACCRESCERE LE COMPETENZE DIGITALI
 tratti socio-demografici	laurea, Nord, ricchezza finanziaria, reddito, lav. dipendente**, casa di proprietà Sud e Isole, scelte condivise*, familiari nel settore fin., non occupato, fonte di reddito unica	laurea, Nord**, scelte condivise con il partner*, ricchezza finanziaria, reddito, lav. dipendente Sud e Isole, familiari nel settore fin., pensionato**	laurea, Nord*, ricchezza finanziaria, reddito, lav. dipendente età, scelte condivise*, Sud e Isole, familiari nel settore fin., non occupato, pensionato**, fonte di reddito unica**
 tratti della personalità	contabilità mentale, soddisfazione finanziaria, auto-efficacia, prop. all'inv. immobiliare, prop. all'impiego del risparmio, distorsione verso il breve termine, tolleranza verso le perdite di breve periodo, avversione alle perdite, fiducia nel sistema finanziario ansia fin., propensione al rischio	contabilità mentale, soddisfazione finanziaria*, auto-efficacia, prop. all'inv. immobiliare, prop. all'impiego del risparmio, distorsione verso il breve termine, tolleranza verso le perdite di breve periodo, avversione alle perdite, fiducia nel sistema finanziario, fiducia nelle Big Tech** ansia fin.	contabilità mentale, prop. all'inv. immobiliare, prop. all'impiego del risparmio, distorsione verso il breve termine, tolleranza verso le perdite di breve periodo, avversione alle perdite, fiducia nel sistema finanziario ansia fin., propensione al rischio**
 conoscenze finanziarie	downward mismatch, interesse verso l'educazione finanziaria, conoscenze finanziarie, ex-post self-assessment, unbiased confidence, underconfidence non so – conoscenze finanziarie, rifiuto – conoscenze finanziarie, mismatch, overconfidence, lack of ex-post self-assessment	downward mismatch, interesse verso l'educazione finanziaria, conoscenze finanziarie, mismatch*, ex-post self-assessment, unbiased confidence, underconfidence non so – conoscenze finanziarie, rifiuto – conoscenze finanziarie, affidarsi ad altri senza acc. conoscenze fin.*, lack of ex-post self-assessment	ex-post self-assessment, unbiased confidence, underconfidence non so – conoscenze finanziarie, rifiuto – conoscenze finanziarie, overconfidence, lack of ex-post self-assessment
 controllo finanziario	rispetto puntuale del budget, risparmio, indebitamento, risparmi in crescita, risparmio precauzionale, pianificatore esperto fragile, risparmio residuale, esposizione a spese impreviste	pianificazione**, rispetto puntuale del budget, risparmio, indebitamento**, risparmi stabili o in crescita, risparmio precauzionale, pianificatore esperto fragile, risparmio residuale, esposizione a spese impreviste	pianificazione**, rispetto puntuale del budget, risparmio, indebitamento, risparmio precauzionale, pianificatore esperto fragile**, risparmio residuale, esposizione a spese impreviste
 abitudini di investimento	investitore, supporto professionale, investitore autonomo supporto informale, supporto informale da esperti	investitore, supporto professionale, investitore autonomo** supporto informale da esperti	investitore, supporto professionale, investitore autonomo supporto informale, supporto informale da esperti

Correlazioni significative all'1%, eccetto per le voci segnate ** (significative al 5%) e * (significative al 10%). Tutte le variabili riportate sono anche risultate positivamente reciprocamente correlate (dati disponibili su richiesta). Per dettagli si vedano le Note metodologiche.



Note metodologiche



Methodological Notes

Elenco delle tabelle

9.1	I dati	149
9.2	Principali variabili <i>dummy</i> riportate nelle tavole delle correlazioni	150

Tab. 9.1 – I dati

		media	limite inferiore livello confidenza 5%	limite superiore livello confidenza 95%
genere	uomo	72,11	69,13	74,91
	donna	27,89	25,09	30,87
età	18-34	9,04	7,06	11,52
	35-44	21,99	19,74	24,41
	45-54	25,62	23,42	27,96
	55-64	22,69	20,54	24,98
	over-65	20,66	17,82	23,81
titolo di studio	diploma o inferiore	79,81	77,43	81,99
	laurea o superiore	20,19	18,01	22,57
area di residenza	Nord	49,42	46,41	52,44
	Centro	19,03	16,95	21,30
	Sud e Isole	31,55	29,01	34,20
stato professionale	impiegato	49,42	46,43	52,42
	autonomo	16,41	14,18	18,93
	pensionato	23,27	20,55	26,22
	non occupato	10,89	8,94	13,21
ricchezza finanziaria	<= 10,000 euro	49,00	44,41	53,90
	10,001 - 50,000 euro	27,79	23,88	32,18
	50,001 - 250,000 euro	19,46	17,04	22,14
	> 250,000 euro	3,74	3,063	4,577
reddito mensile	< 1,200 euro	24,08	21,73	26,59
	1,201 - 3,000 euro	65,14	62,25	67,92
	3,001 - 5,000 euro	9,56	7,75	11,75
	> 5,000 euro	1,22	0,79	1,86
fonte dei redditi famigliari	unica	50,54	47,54	53,55
	multipla	49,46	46,45	52,46
composizione nucleo famigliare	vive con i genitori	1,10	0,71	1,70
	vive solo	15,19	13,02	17,65
	giovane coppia senza figli	10,27	8,43	12,45
	con figli piccoli	25,26	22,88	27,79
	con figli over 15	31,67	29,02	34,44
	coppia matura senza figli	11,20	9,29	13,43
	vive con la famiglia del figlio/a	0,55	0,16	1,83
	vive con altri	4,77	3,61	6,28
	abitazione	di proprietà	75,42	72,59
affitto	18,15	15,73	20,85	
affitto con riscatto	1,01	0,67	1,51	
altro	5,43	4,27	6,88	
non investitori		64,64	61,81	67,38
investitori		35,36	32,62	38,19

Valori medi calcolati utilizzando pesi campionari. L'accuratezza delle stime dei valori medi è stata testata calcolando i corrispondenti intervalli di confidenza basati sullo stimatore di varianza Jackknife. In merito allo 'status professionale', la voce 'non occupato' include casalinghe, studenti e disoccupati. I dati sul reddito e sulla ricchezza sono stati corretti per le mancate risposte utilizzando la metodologia GfK Italia. La voce 'investitori' include i decisori finanziari che possiedono almeno un'attività finanziaria (son esclusi conto correnti, prodotti assicurativi e pensionistici). L'eventuale mancata quadratura dell'ultima cifra è dovuta agli arrotondamenti.

Tab. 9.2 – Principali variabili *dummy* riportate nelle tavole delle correlazioni

variabile	descrizione
coniugato	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato è sposato o convivente
figli	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato ha figli
scelte condivise	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato condivide le proprie scelte finanziarie con il partner o con altri
partner	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato condivide le proprie scelte finanziarie con il partner
scelte condivise da decisore uomo/donna	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato è uomo/donna che condivide le proprie scelte finanziarie con il proprio partner o con altri
laurea	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato ha conseguito un diploma di laurea o titoli superiori
avversione al rischio	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato dichiara di essere orientato verso investimenti con rischio basso o contenuto e rendimenti bassi o contenuti (Fig. 3.2)
propensione al rischio	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato dichiara di essere d'accordo con la seguente affermazione 'sono disposto a investire molto in titoli ad alto rischio' (Fig. 3.2; 4 o 5 su una scala Likert a 5 passi)
avversione alle perdite	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato dichiara di essere d'accordo con la seguente affermazione 'provo ansia e disagio nel caso in cui vi sia anche solo la possibilità di una perdita di qualsiasi entità del capitale investito' (Fig. 3.2; 4 o 5 su una scala Likert a 5 passi)
tolleranza verso le perdite di breve periodo	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato dichiara di essere d'accordo con la seguente affermazione 'sono disposto a investire in titoli che nel breve periodo possono perdere valore purché abbiano buone prospettive nel lungo periodo' (Fig. 3.2; 4 o 5 su una scala Likert a 5 passi)
contabilità mentale	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato dichiara di essere d'accordo con la seguente affermazione 'sono disposto a investire in un titolo ad alto rischio solo una piccola parte dei miei risparmi' (Fig. 3.2; 4 o 5 su una scala Likert a 5 passi)
ansia finanziaria	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se il valore del relativo indicatore è superiore alla mediana campionaria (Fig. 3.3)
auto-efficacia finanziaria	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se il valore del relativo indicatore è superiore alla mediana campionaria (Fig. 3.4)
soddisfazione finanziaria	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato dichiara di essere abbastanza o molto soddisfatto della propria situazione finanziaria (Fig. 3.5)
distorsione verso il breve termine	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato dichiara di essere d'accordo con la seguente affermazione 'è utile controllare l'andamento dei propri investimenti almeno una volta al mese' (Fig. 3.6; 4 o 5 su una scala Likert a 5 passi)
difficoltà a risparmiare per obiettivi di lungo periodo	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato dichiara di essere d'accordo con la seguente affermazione 'è difficile risparmiare in vista di obiettivi troppo lontani nel tempo' (Fig. 3.6; 4 o 5 su una scala Likert a 5 passi)
fiducia nel sistema finanziario	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se il valore del relativo indicatore è superiore alla mediana campionaria (Fig. 3.8)
fiducia nelle Big Tech	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se il valore del relativo indicatore è superiore alla mediana campionaria (Fig. 3.8)
conoscenze finanziarie	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se il valore del relativo indicatore, corretto tenendo conto della capacità di valutare ex-post la propria performance rispetto al test di <i>financial literacy</i> , è superiore alla mediana campionaria (Fig. 4.2)
non so – conoscenze finanziarie	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato non è in grado di valutare ex post (ossia dopo aver risposto alle domande Q1-Q5) il numero di domande a cui ha risposto correttamente (Fig. 4.7)

- Cont. -

Cont. Tab. 9.2 – Principali variabili dummy riportate nelle tavole delle correlazioni

variabile	descrizione
rifiuto – conoscenze finanziarie	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato rifiuta di valutare ex post (ossia dopo aver risposto alle domande Q1-Q5) il numero di domande a cui ha risposto correttamente (Fig. 4.7)
sopravvalutazione ex-ante delle conoscenze finanziarie (<i>upward mismatch</i>)	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se: i) in almeno un caso su 5, l'intervistato dà una risposta sbagliata alle domande di conoscenza finanziaria (Q1-Q5 nella Fig. 4.1) pur avendo affermato ex ante (ossia prima di rispondere alle domande Q1-Q5) di 'aver sentito e compreso' i concetti ai quali fanno riferimento le domande (Fig. 4.6); ii) l'intervistato pur avendo risposto correttamente e avendo affermato ex ante (ossia prima di rispondere alle domande Q1-Q5) di 'aver sentito e compreso' i concetti ai quali fanno riferimento le domande (Fig. 4.6) non è in grado di valutare ex post (ossia dopo aver risposto alle domande Q1-Q5) il numero di domande a cui ha risposto correttamente (Fig. 4.7)
sottovalutazione ex-ante delle conoscenze finanziarie (<i>downward mismatch</i>)	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se in almeno un caso su 5 l'intervistato dà una risposta corretta alle domande di conoscenza finanziaria (Q1-Q5 nella Fig. 4.1) ed è in grado di valutare ex post il numero di domande a cui ha risposto correttamente (Fig. 4.7) pur avendo affermato ex ante (ossia prima di rispondere alle domande Q1-Q5), di 'aver sentito ma non compreso' ovvero di 'non aver mai sentito' i concetti ai quali fanno riferimento le domande (Fig. 4.6)
sopravvalutazione ex post delle conoscenze finanziarie (<i>overconfidence</i>)	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se il numero delle risposte corrette che l'intervistato ritiene di aver dato alle domande di conoscenza finanziaria (Q1-Q5 nella Fig. 4.1) è superiore al numero effettivo di risposte corrette (Fig. 4.7)
sottovalutazione ex post delle conoscenze finanziarie (<i>underconfidence</i>)	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se il numero delle risposte corrette che l'intervistato ritiene di aver dato alle domande di conoscenza finanziaria (Q1-Q5 nella Fig. 4.1) è inferiore al numero effettivo di risposte corrette (Fig. 4.7)
corretta valutazione delle conoscenze finanziarie (<i>unbiased confidence</i>)	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se il numero delle risposte corrette che l'intervistato ritiene di aver dato alle domande di conoscenza finanziaria (Q1-Q5 nella Fig. 4.1) è uguale al numero effettivo di risposte corrette (Fig. 4.7)
autovalutazione ex post delle proprie conoscenze finanziarie (<i>ex-post self-assessment</i>)	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato è in grado di valutare se ha risposto correttamente alle domande di conoscenza finanziaria (Q1-Q5 nella Fig. 4.1)
incapacità di valutare ex post le proprie conoscenze finanziarie (<i>lack of ex-post self-assessment</i>)	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato non è in grado di valutare se ha risposto correttamente alle domande di conoscenza finanziaria (Q1-Q5 nella Fig. 4.1; risponde 'no/ri rifiuto di rispondere)
interesse verso l'educazione finanziaria	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato dichiara di essere interessato ad accrescere le proprie conoscenze finanziarie (Fig. 4.10)
affidarsi ad altri senza accrescere le proprie conoscenze finanziarie	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato non è interessato ad accrescere le proprie conoscenze finanziarie e preferisce affidarsi a intermediari finanziari e/o ad amici, parenti e colleghi (Fig. 4.10)
pianificazione	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato dichiara di avere un piano finanziario (Fig. 5.1)
rispetto puntuale del budget	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato dichiara di avere un budget e di rispettarlo sempre (Fig. 5.1)
pianificatore esperto	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato dichiara di avere un piano finanziario e di rispettare sempre il proprio budget (Fig. 5.1)
risparmio	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato dichiara di risparmiare almeno regolarmente o occasionalmente (Fig. 5.2)

- Cont. -

Cont. Tab. 9.2 – Principali variabili dummy riportate nelle tavole delle correlazioni

variable	description
risparmio precauzionale	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato dichiara di risparmiare per far fronte a eventi inattesi (Fig. 5.2)
risparmio residuale	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato dichiara di non avere particolari obiettivi di risparmio (Fig. 5.2)
risparmi in crescita, in calo, stabili	variabili <i>dummy</i> uguali a 1 se l'intervistato dichiara che i suoi risparmi sono, rispettivamente, cresciuti/ridotti/rimasti stabili rispetto al periodo precedente la crisi da Covid-19 (Fig. 5.3)
preferenza per la liquidità, propensione all'impiego del risparmio, propensione all'investimento immobiliare	variabili <i>dummy</i> uguali a 1 se l'intervistato dichiara che, considerata la situazione economico-finanziaria attuale, preferirebbe: i) tenere i propri risparmi sul conto corrente/in cassaforte/sotto il materasso; ii) investire i propri risparmi acquistando prodotti finanziari/previdenziali/assicurativi e/o impiegarli in progetti imprenditoriali; iii) investire in immobili (Fig. 5.4)
non so – impiego risparmio	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato dichiara che, considerata la situazione economico-finanziaria attuale, non sa come investire i propri risparmi (Fig. 5.4)
esposizione alle spese impreviste	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato dichiara che (probabilmente o sicuramente) non sarebbe in grado di far fronte a una spesa inattesa di mille euro (Fig. 5.6)
vulnerabilità	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato dichiara di aver sperimentato una riduzione temporanea o permanente del proprio reddito familiare nei precedenti 12 mesi (Fig. 5.6)
fragilità	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato dichiara di essere in (grave o lieve) difficoltà nel far fronte a spese fisse e ricorrenti (Fig. 5.7)
indebitamento	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato dichiara di essere indebitato (Fig. 5.8)
investitore	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato detiene almeno uno strumento finanziario e/o prodotto di investimento finanziario (Fig. 6.1)
scelte di investimento autonome	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'investitore adotta uno stile di investimento autonomo (Fig. 6.7)
scelte di investimento supportate da familiari/amici/parenti (supporto informale)	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'investitore prende le proprie decisioni di investimento dopo aver consultato familiari / amici / colleghi che non lavorano nel settore finanziario (Fig. 6.7)
scelte di investimento supportate da familiari/amici/parenti che lavorano nel settore finanziario (supporto informale da esperti)	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'investitore prende le proprie decisioni di investimento dopo aver consultato familiari / amici / colleghi che lavorano nel settore finanziario (Fig. 6.7)
scelte di investimento supportate da un professionista (supporto professionale)	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'investitore prende le proprie decisioni di investimento ricorrendo a un consulente finanziario oppure delegando la gestione del proprio portafoglio a un professionista (Fig. 6.7)
conoscenza percepita dei SIs	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato dichiara di avere una conoscenza di base o di essere molto informato sugli investimenti sostenibili (Fig. 7.1)
interesse nei SIs	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato, rispetto ad altre opzioni di investimento, dichiara di essere interessato agli investimenti sostenibili 'anche se guadagnasse un po' meno', 'solo a parità di rischio e prospettive di guadagno' e 'solo se guadagnasse di più' (Fig. 7.3)

- Cont. -

Cont. Tab. 9.2 – Principali variabili dummy riportate nelle tavole delle correlazioni

variable	description
preferenze di sostenibilità	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato risponde 'la vicinanza ai miei valori e ideali' e/o 'l'impatto positivo dell'investimento su ambiente e società' alla domanda 'quali fattori l'hanno convinta/potrebbero convincerla a considerare gli investimenti sostenibili' (Fig. 7.5) e se l'intervistato risponde 'alla sostenibilità, purché ciò non vada troppo a discapito degli aspetti finanziari' o 'in assoluto alla sostenibilità' alla domanda 'nelle sue scelte di investimento, Lei dà/darebbe priorità a...?' (Fig. 7.6)
possesso di SIs	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato dichiara di detenere investimenti sostenibili (Fig. 7.7)
conoscenze digitali	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se il valore del relativo indicatore è superiore alla mediana campionaria (Fig. 8.4)
competenze digitali	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se il valore del relativo indicatore è superiore alla mediana campionaria (Fig. 8.5)
interesse verso l'educazione digitale	variabile <i>dummy</i> uguale a 1 se l'intervistato è abbastanza o molto interessato ad accrescere le proprie competenze digitali (Fig. 8.7)

Per ulteriori dettagli in merito al campione, alla definizione delle variabili e alla bibliografia di riferimento si veda la versione inglese del Rapporto.

