



OTTOBRE 2018



uellocheconta.gov.it
IL MESE DELL'EDUCAZIONE FINANZIARIA

Partecipiamo anche noi

Le scelte di investimento delle famiglie italiane

Rapporto 2018

Nadia Linciano

Roma, 22 ottobre 2018



Report on financial investments of Italian households

Il Report è stato curato da:

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

Assistenti di ricerca: Giulia Balletti, Sara Centofanti

Segreteria editoriale: Eugenia Della Libera

Si ringraziano: Marianna Brunetti, Rocco Ciciretti, Enrico Cervellati, Francesco Saita,
Francesco Billari, Carlo Favero

Il rapporto è disponibile sul sito Consob:

<http://www.consob.it/web/area-pubblica/report-famiglie>

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

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

Il Rapporto a «colpo d'occhio»





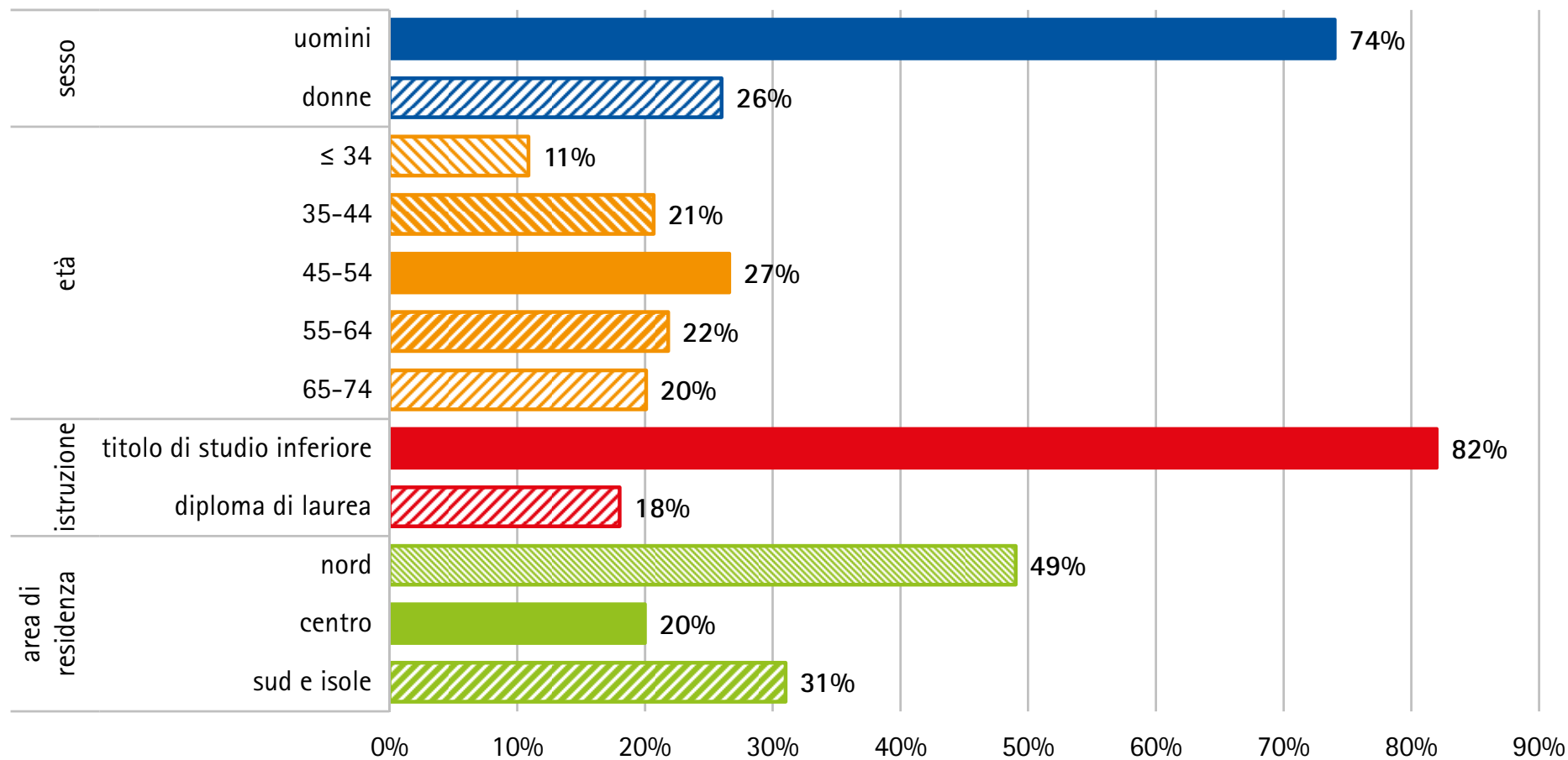
CONSOB
COMMISSIONE NAZIONALE
PER LE SOCIETÀ E LA BORSA

Le novità

- **Campione unico:** 1.601 famiglie (ovvero decisori finanziari)
 - percettore di reddito più elevato in famiglia (o l'uomo più anziano quando nessuno lavora, o la donna più anziana quando non ci sono uomini in famiglia), fra 18 e 74 anni. Sono esclusi soggetti attivi nel settore finanziario
- **Componente panel:** permetterà di seguire l'evoluzione dei comportamenti finanziari di un sotto-gruppo di famiglie nel tempo
- **Variabili**
 - Ampliamento caratteristiche socio-demografiche e maggiore accuratezza rispetto all'*under-reporting* di reddito e ricchezza; aspetti attitudinali; affinamento della rilevazione delle conoscenze percepite
- **Focus:** implicazioni per l'attività di *investor education*



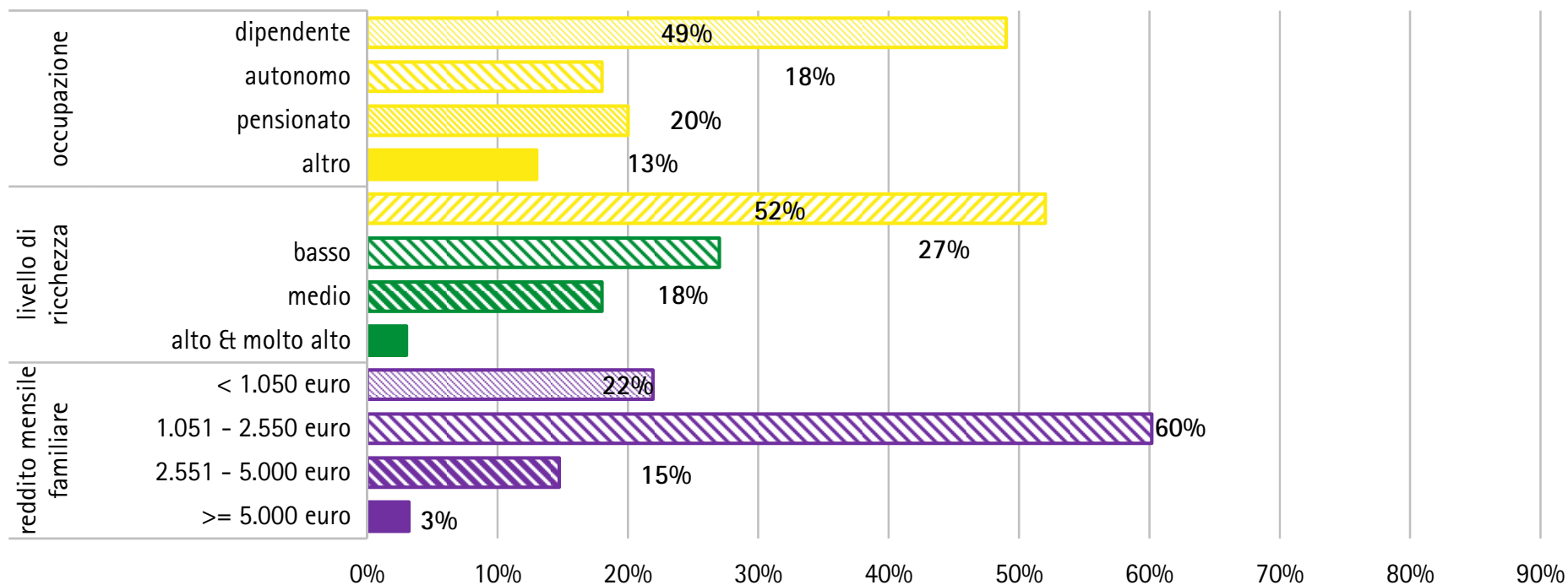
Il campione





Il campione

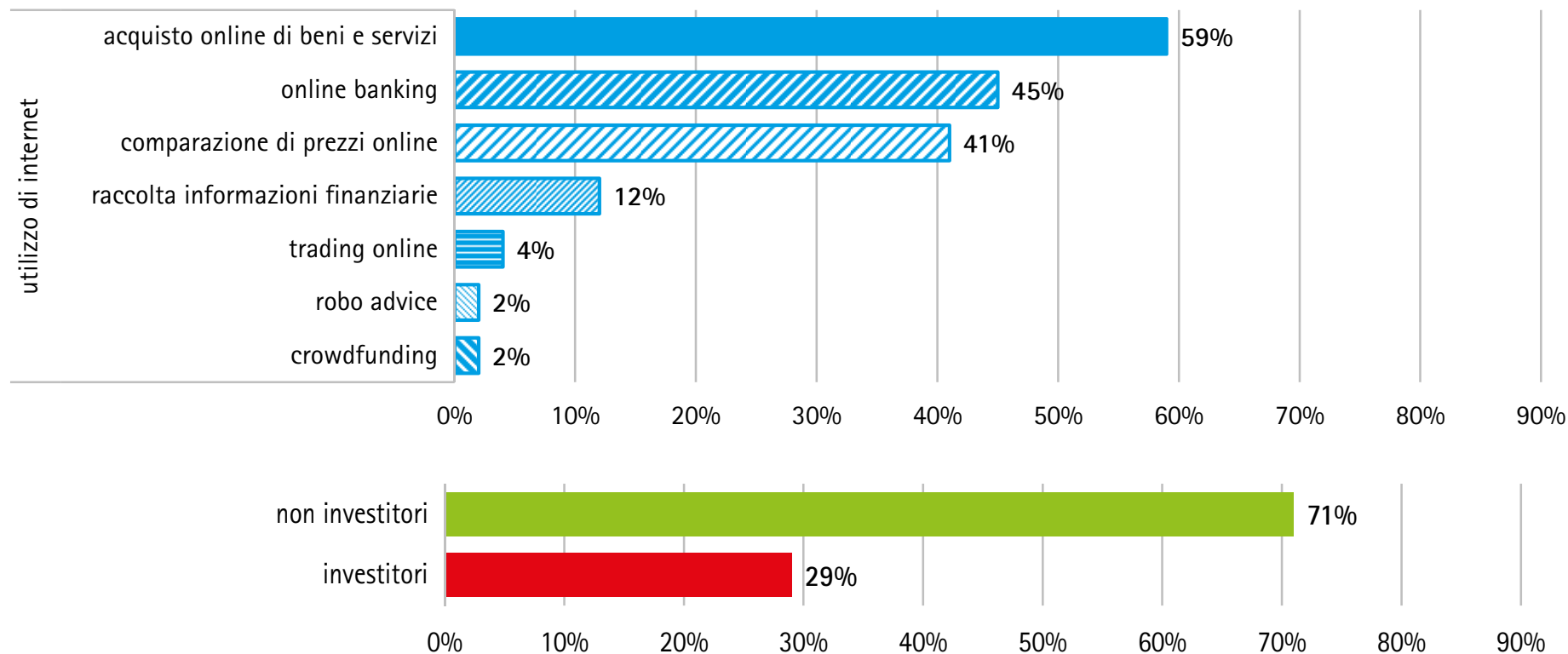
- segue





Il campione

- segue



Il campione non include soggetti che lavorano nel settore finanziario. Per quanto riguarda l'occupazione, la categoria 'altro' si riferisce a casalinghe, studenti e disoccupati. Con riferimento all'utilizzo di internet, la distribuzione di frequenza non somma a 100 perché la domanda prevede risposte multiple. La categoria 'investitori' include i decisori finanziari che detengono almeno un prodotto finanziario (al netto di conti correnti, prodotti assicurativi e previdenziali).

Outline

- Attitudini personali
- Abilità di calcolo e conoscenze finanziarie
- Pianificazione finanziaria e risparmio
- Scelte e abitudini di investimento
- Domanda di consulenza



Attitudini personali

Attitudini personali

Possono orientare le scelte economico-finanziarie

- Predisposizione verso informazioni numeriche **36%**
- Predisposizione verso attività cognitive impegnative **41%**
- Tendenza a provare ansia finanziaria **10%**
- Percezione di auto-efficacia **46%**
- Auto-controllo **24%**
- Propensione all'ottimismo **35%**
- Propensione alla fiducia negli altri **29%**
- 'Personalità finanziaria' (*Behavioural Investors' Type*)

Fonte: Figg. 2.2 - 2.8 del Report

Attitudini personali

– segue



- (uomo), istruzione
- reddito e ricchezza
- nord

Attitudini cognitive

- informazioni numeriche
- ragionamento



- pensionato
- parenti nel settore finanziario
- sud e isole
- età
- non occupato
- coppie senza figli

Fonte: Fig. 2.2, Fig. 2.3, Fig. 2.5, Fig. 2.9 del Report

Attitudini personali

– segue

Ansia finanziaria



- sud e isole
- non occupato



- conoscenze finanziarie
- uomo
- coppia senza figli
- età
- nord
- reddito, ricchezza, casa di proprietà

attitudini cognitive
auto-efficacia
auto-controllo
ottimismo

Fonte: Fig. 2.4 e 2.9 del Report

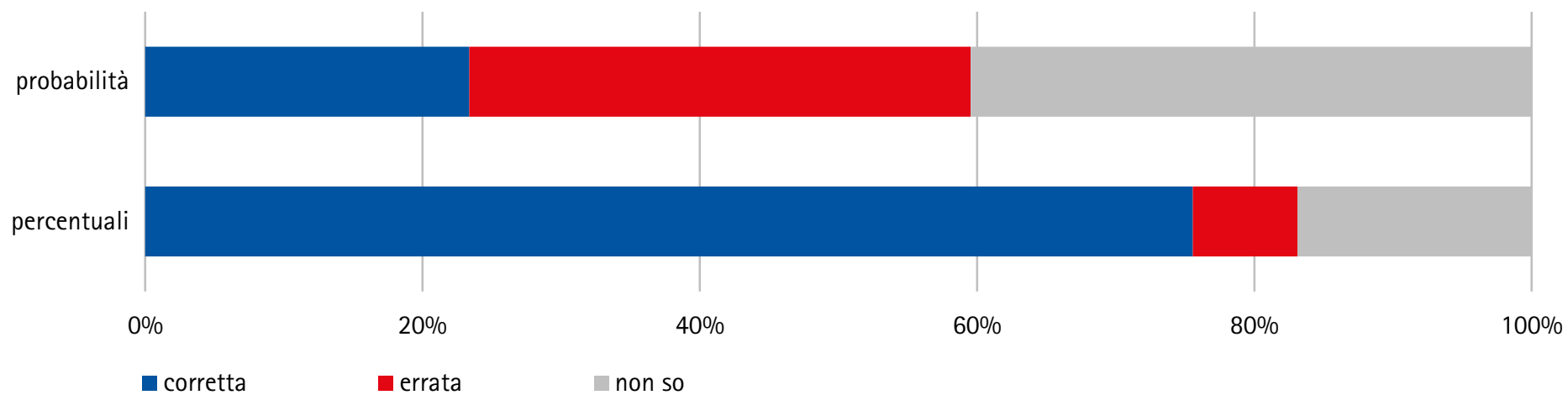


Abilità di calcolo e conoscenze finanziarie



Abilità di calcolo

Fig. 3.5 - Comprensione di percentuali e probabilità



Conoscenze finanziarie percepite auto-valutazione

- *ex ante* complessiva
 - *ex ante* rispetto a nozioni specifiche
 - *sei a conoscenza e pensi di aver compreso?*
 - *ex post* rispetto a nozioni specifiche sia per sé ...
 - *a quante domande pensi di aver risposto correttamente?*
 - ... sia nel confronto con gli altri
 - *a quante domande pensi che gli altri abbiano risposto correttamente?*
- 
- inflazione
 - interesse composto
 - rischio-rendimento
 - diversificazione
 - mutui
 - rischio azioni quotate vs non quotate
 - obbligazioni: relazione prezzo/tasso di interesse

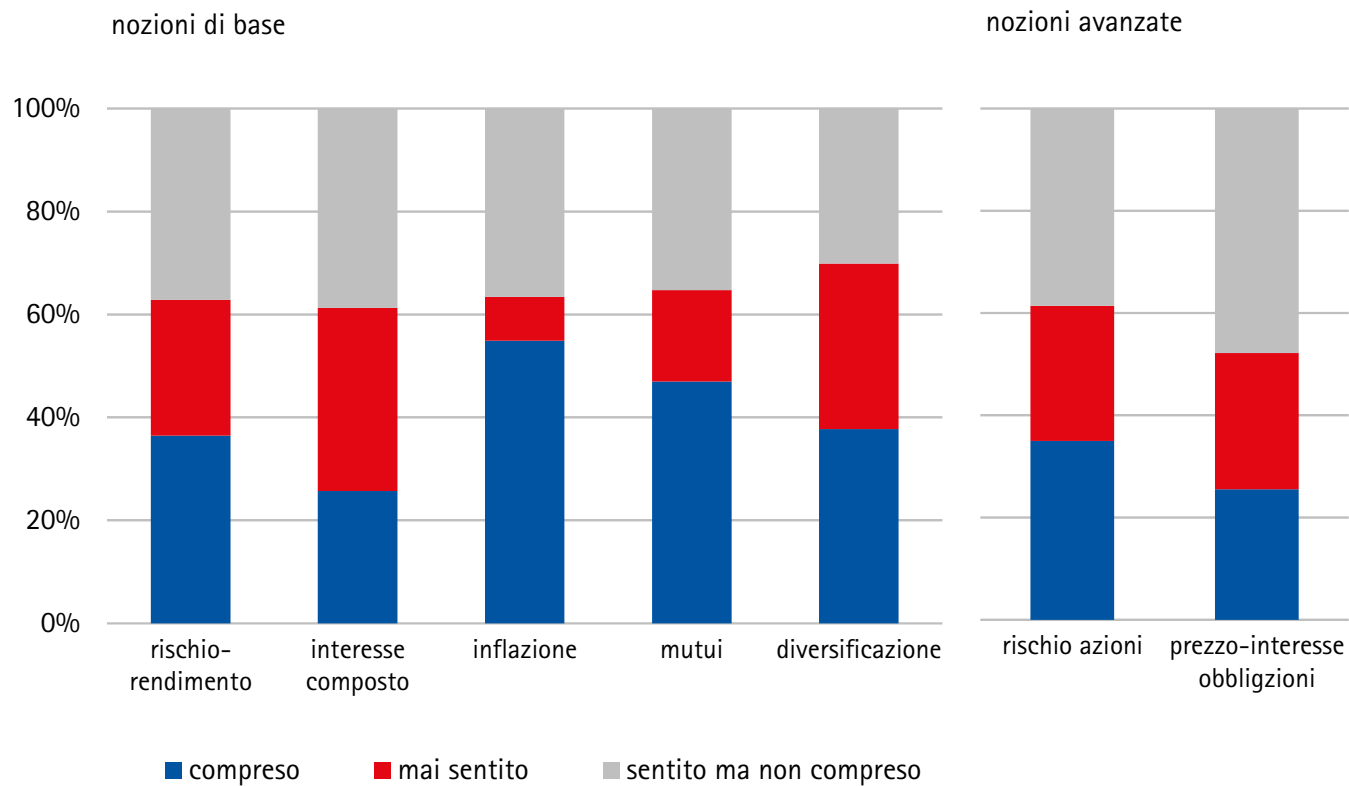
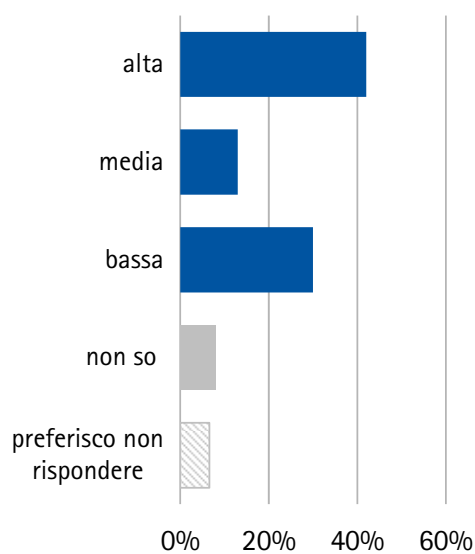
Fonte: Figg. 3.1 – 3.4 del Report



Conoscenze percepite ex-ante

Fig. 3.2 - Conoscenze finanziarie percepite ex ante

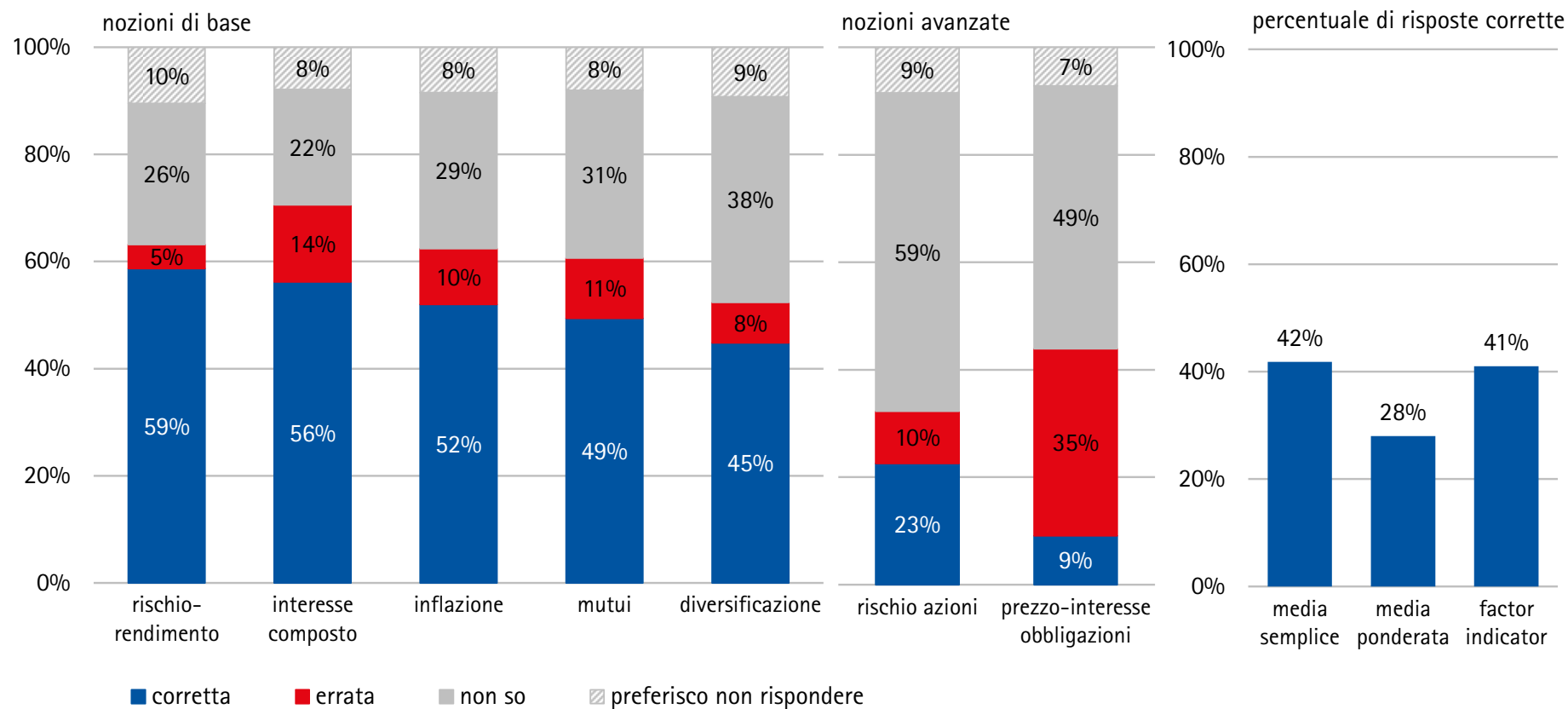
come valuteresti complessivamente
la tua conoscenza finanziaria?



Conoscenze finanziarie effettive

Risposte corrette tra il 9% e il 59% dei casi

Fig. 3.1 - Conoscenze finanziarie

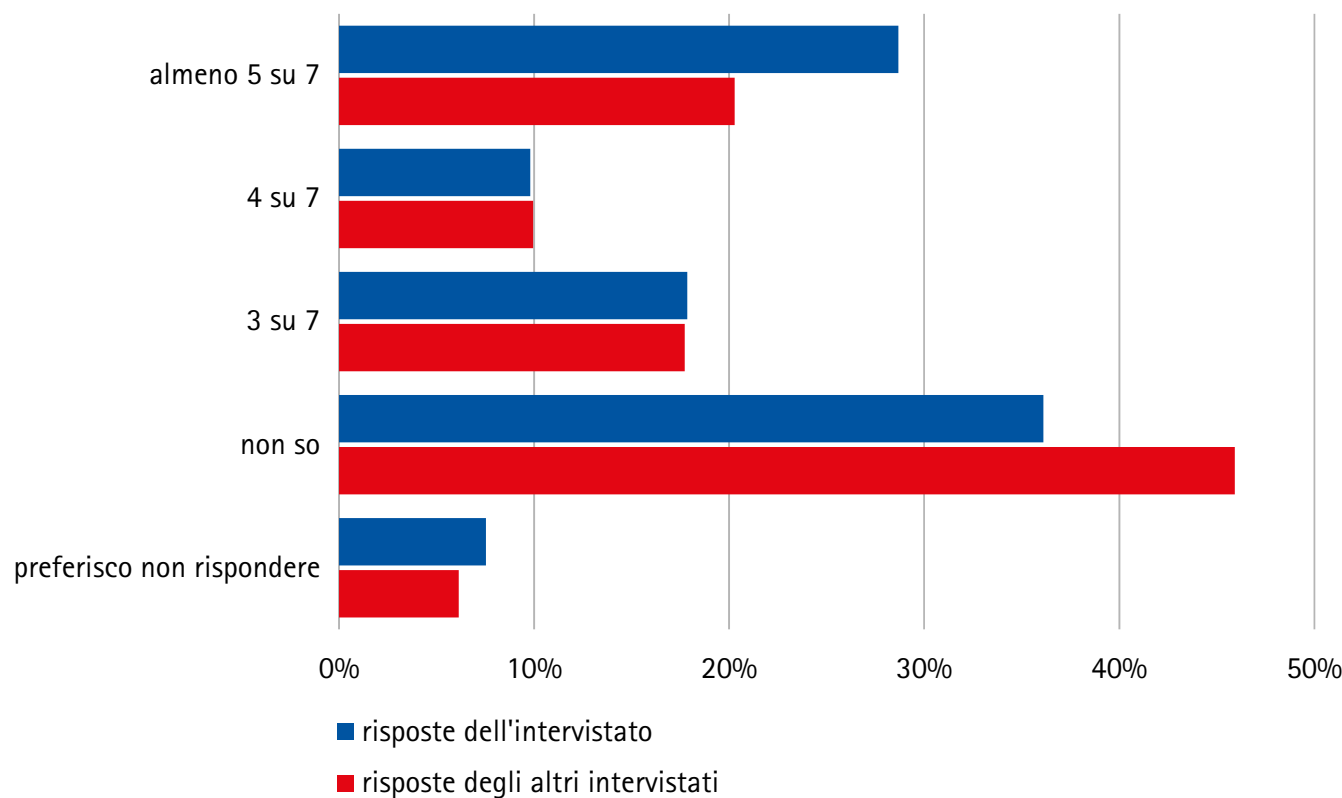




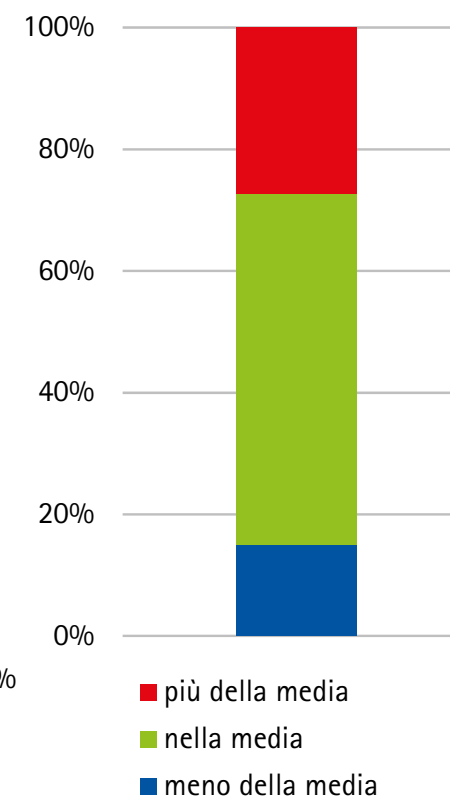
Conoscenze percepite ex-post

Fig. 3.3 - Conoscenze finanziarie percepite ex post

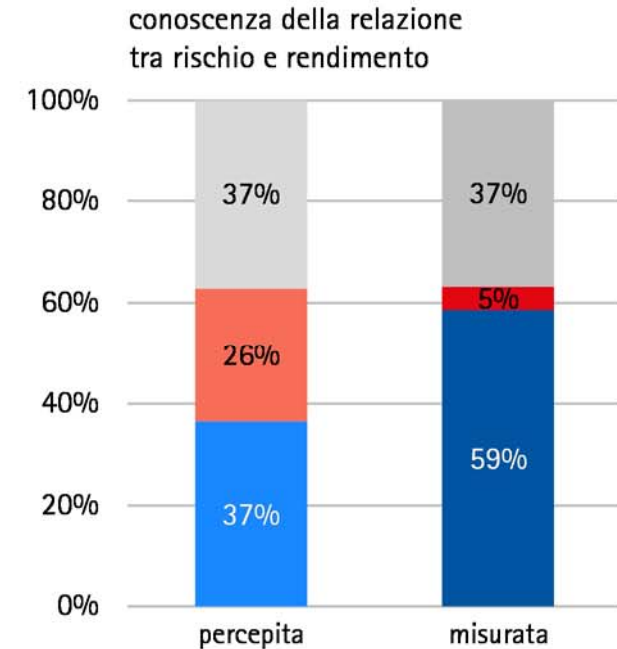
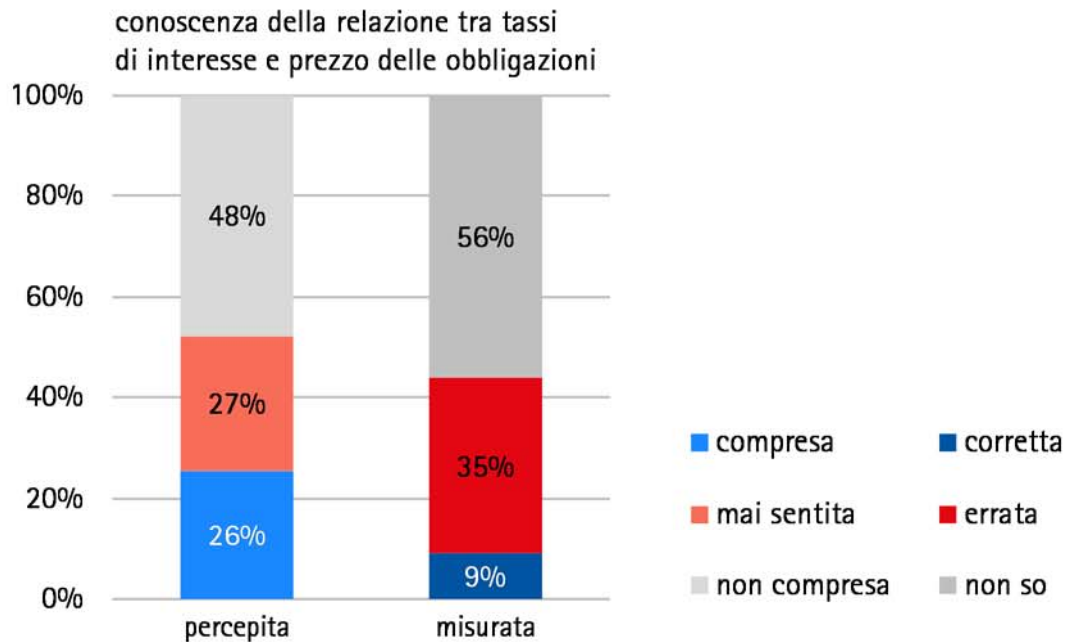
numero stimato di risposte corrette



autovalutazione media



Dal confronto tra conoscenze percepite ed effettive...



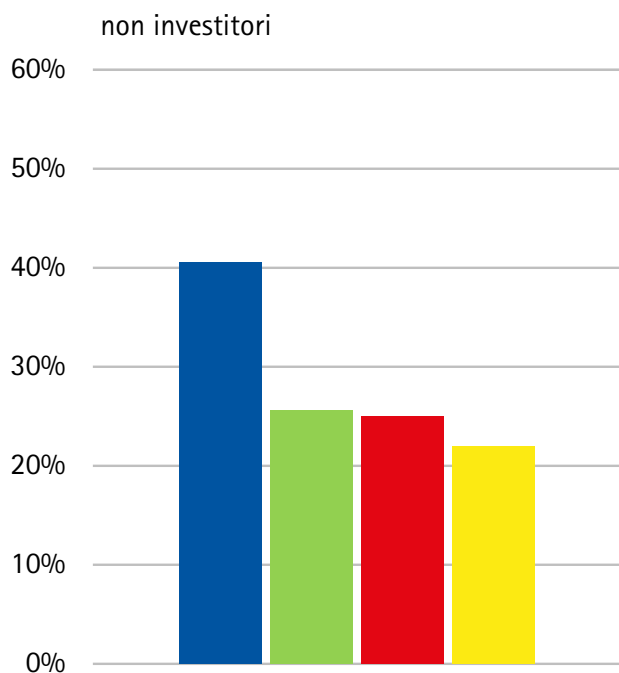
... alcuni punti di attenzione

- *Overconfidence* (27% dei casi)
- Limiti dell'auto-valutazione
- Implicazioni per comunicazione (documentale e 'nella relazione')

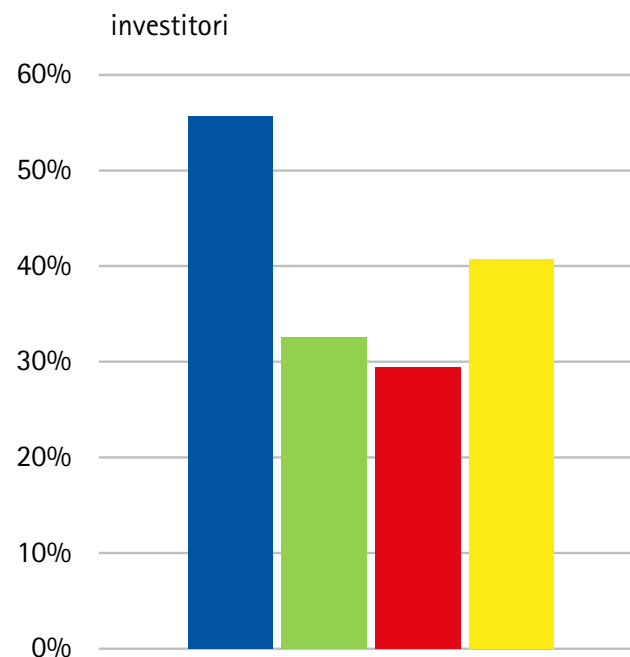


CONSOB
COMMISSIONE NAZIONALE
PER LE SOCIETÀ E LA BORSA

Chi investe conosce di più ...



■ conoscenze finanziaria
■ indicatore upward mismatch
■ indicatore overconfidence
■ indicatore better than average



... e più frequentemente si caratterizza per un disallineamento tra conoscenze percepite e conoscenze effettive

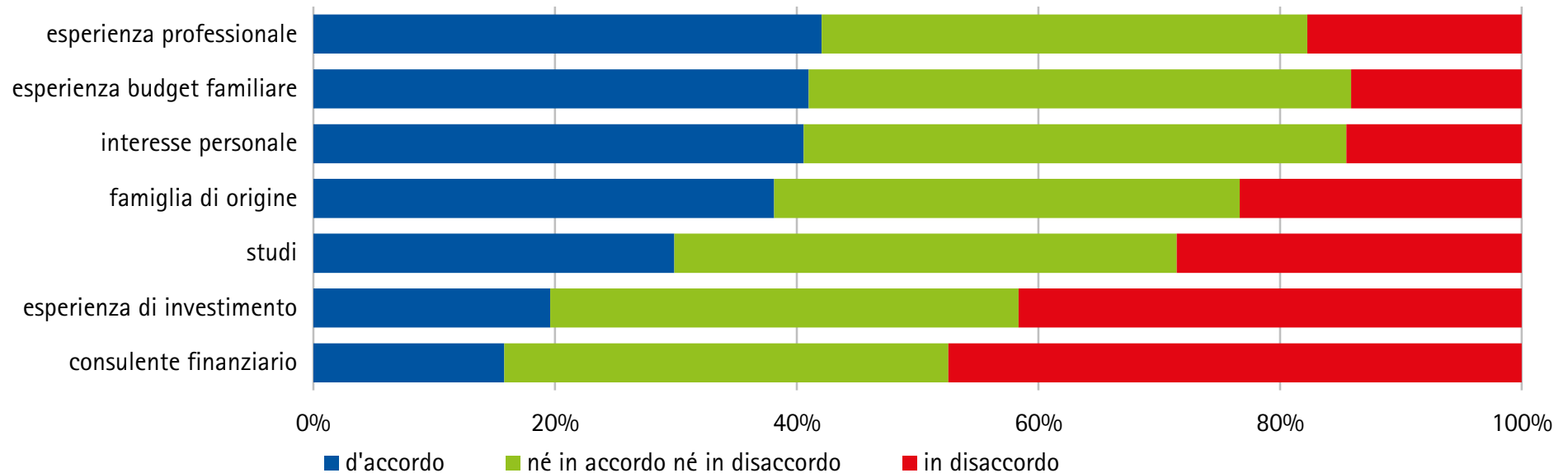
Conoscenze e caratteristiche personali

	CONOSCENZE PERCEPITE	CONOSCENZE EFFETTIVE	OVERCONFIDENCE/ UPWARD MISMATCH
SOCIO-DEMOGRAFICHE	istruzione, ricchezza, nord, parenti 'esperti'	istruzione, ricchezza, nord	istruzione, ricchezza, parenti 'esperti', uomo
	età, disoccupato, pensionato, sud e isole	disoccupato, pensionato, sud e isole	
ATTITUDINI	attitudini cognitive, auto-efficacia, auto-controllo, ottimismo, fiducia	attitudini cognitive, auto-efficacia, auto-controllo, ottimismo, fiducia	attitudini cognitive (ragionamento)
	ansia finanziaria	ansia finanziaria	conoscenza finanziaria

Fonte: Fig. 3.7 del Report

A cosa si devono le conoscenze finanziarie

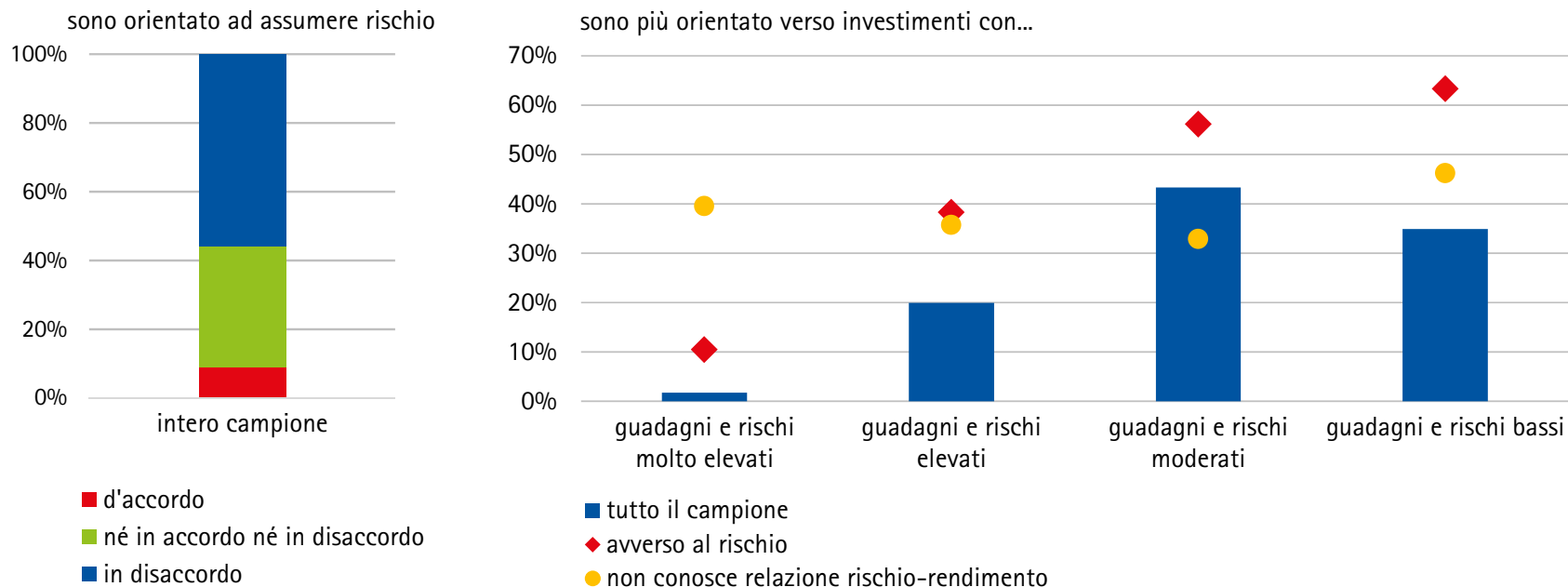
Fig. 3.8 – Background delle conoscenze finanziarie



- L'interesse personale si correla con le abilità cognitive
- Il riferimento all'esperienza di investimento e al supporto da parte del consulente finanziario risulta più frequente tra gli investitori

Avversione al rischio e avversione alle perdite sono molto diffusi

Fig. 3.10 – Preferenze verso il rischio

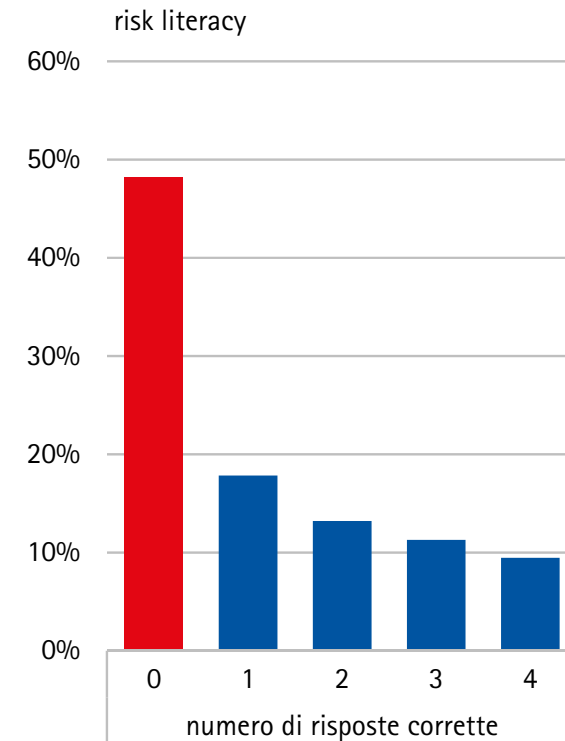
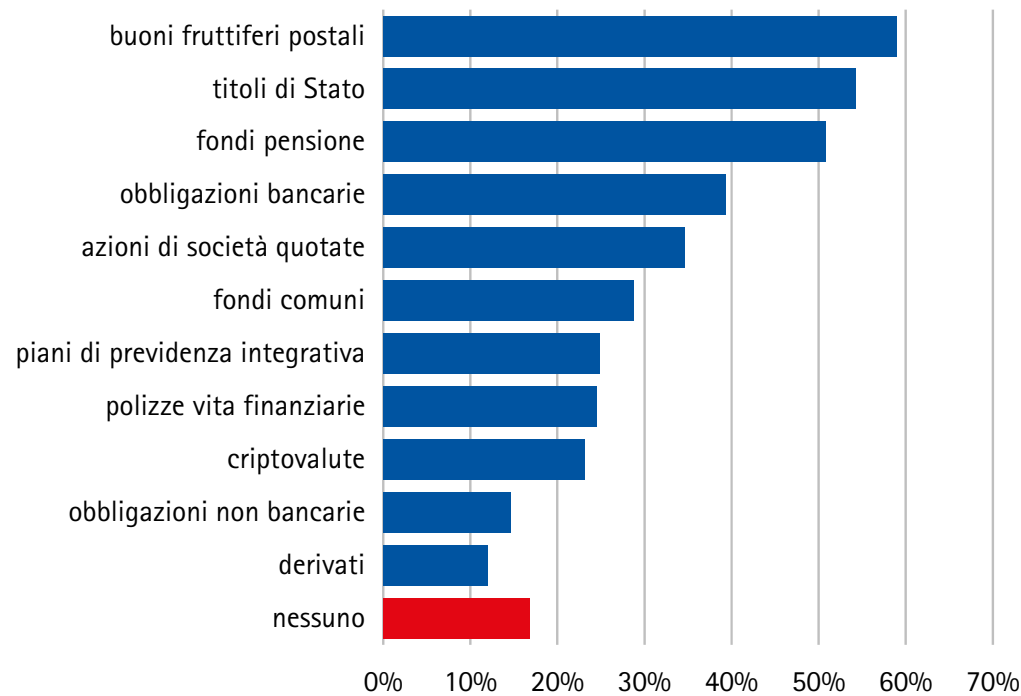


- Quasi il 50% non tollera il rischio di una perdita di qualsiasi entità
- Poco più di un quarto è tuttavia tollerante verso perdite di breve termine
- Associazione negativa con conoscenze finanziarie, abilità di calcolo e attitudini cognitive

Solo il 10% riesce a confrontare più prodotti per livello di rischio

Fig. 3.6 - Familiarità con i principali prodotti finanziari e *risk literacy*

quale dei seguenti prodotti finanziari ti è più familiare?



- Tra chi dichiara di conoscere fondi, azioni e obbligazioni, quasi il 40% non è in grado di ordinare correttamente per livello di rischio
- Il dato sale al 64% tra chi dichiara di conoscere i derivati



Pianificazione finanziaria e risparmio



Fonte: Figg. 4.1 – 4.8 del Report

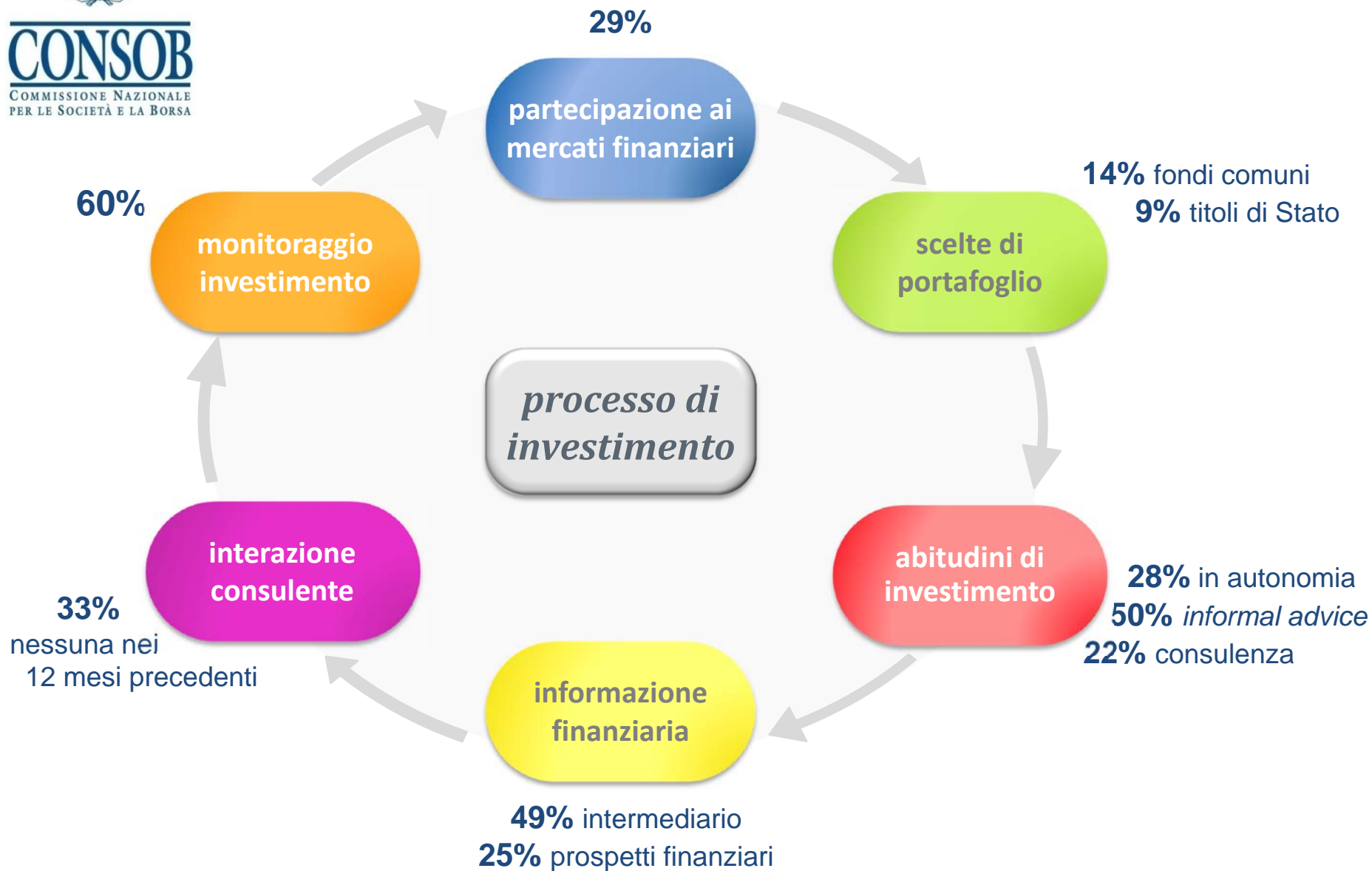


Financial control, attitudini, conoscenze

	BUDGETING	MONITORAGGIO	PIANIFICAZIONE FINANZIARIA	RISPARMIO REGOLARE
SOCIO-DEMO		nord, pensionato, coppia senza figli	istruzione, nord, dipendente, ricchezza, parenti 'esperti'	istruzione, nord, dipendente, ricchezza, parenti 'esperti', single, coppia giovane senza figli
		sud e isole, coppia con figli	non occupato	uomo, età, sud e isole, pensionato, non occupato
ATTITUDINI	attitudini cognitive, auto-efficacia, auto-controllo, ottimismo	attitudini cognitive, auto-efficacia, auto-controllo, ottimismo	attitudini cognitive, auto-efficacia, auto-controllo, ottimismo	attitudini cognitive, auto-efficacia, auto-controllo, ottimismo
	ansia finanziaria	ansia finanziaria	ansia finanziaria	ansia finanziaria
CONOSCENZE	effettive e percepite, calcolo	effettive e percepite, calcolo	effettive e percepite, calcolo, <i>overconfidence</i>	effettive e percepite, <i>financial control</i>



Scelte e abitudini di investimento



Fonte: Figg. 5.1, 5.5, 5.7, 5.10 del Report



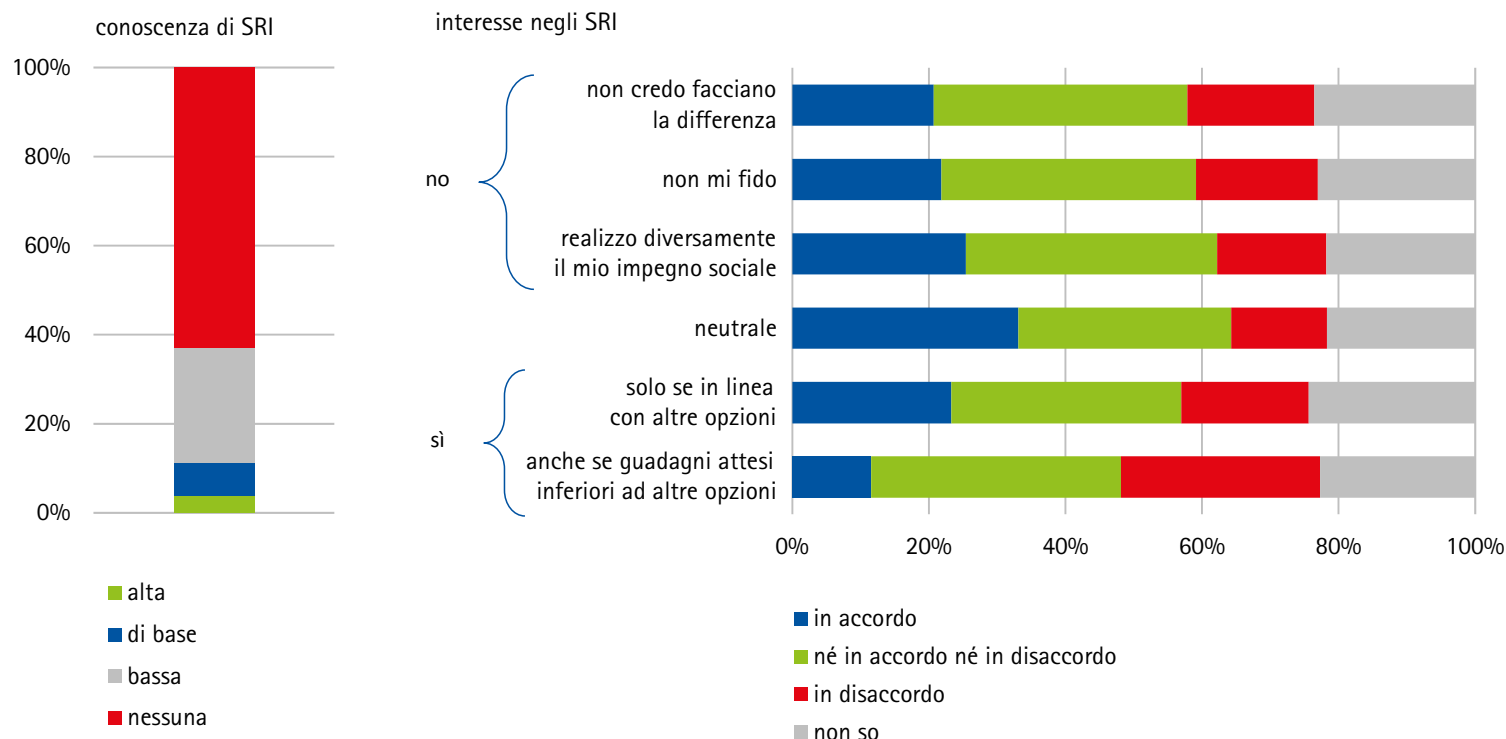
Investimento, attitudini, conoscenze

	INVESTIMENTO	CONSULENZA	INFORMAL ADVICE	MONITORAGGIO
SOCIO-DEMO	istruzione, nord, pensionato, ricchezza, parenti 'esperti'	età, ricchezza, istruzione	coppia con figli	età, istruzione, ricchezza
	sud e isole, inoccupati	sud e isole, parenti 'esperti'	età, nord, single	non occupato, coppia con figli
ATTITUDINI	attitudini cognitive, ottimismo, fiducia	attitudini cognitive, fiducia, ottimismo, tolleranza perdite b/t		attitudini cognitive, auto-controllo
	ansia finanziaria	ansia finanziaria	ottimismo	ansia finanziaria
CONOSCENZE	effettive e percepite, calcolo	effettive e della consulenza		effettive e percepite, calcolo
			effettive, BTA competenze	



SRI: poco conosciuti e poco attrattivi

Fig. 5.3 – Familiarità con gli investimenti etici e socialmente responsabili



- Interesse associato positivamente con conoscenze finanziarie, attitudini cognitive, auto-efficacia, fiducia, ottimismo, tolleranza alle perdite di breve termine

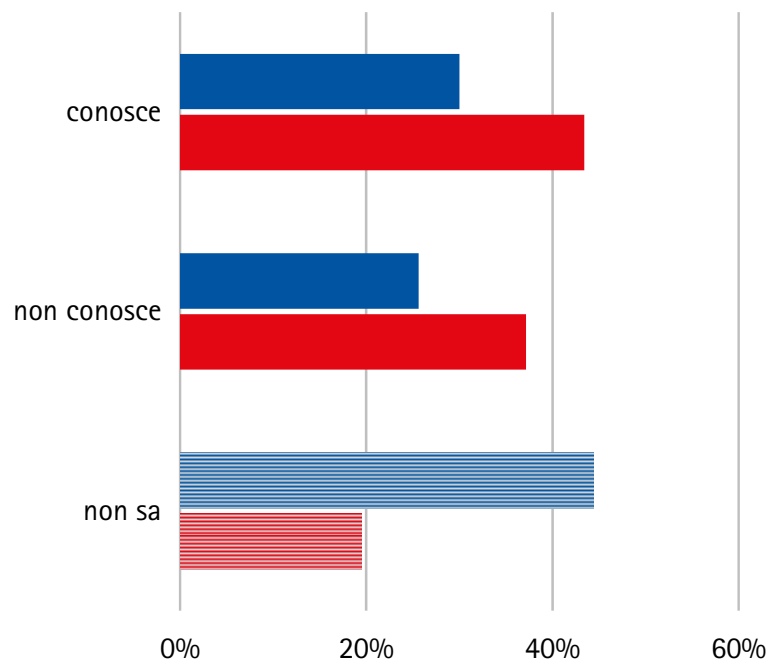


Domanda di consulenza

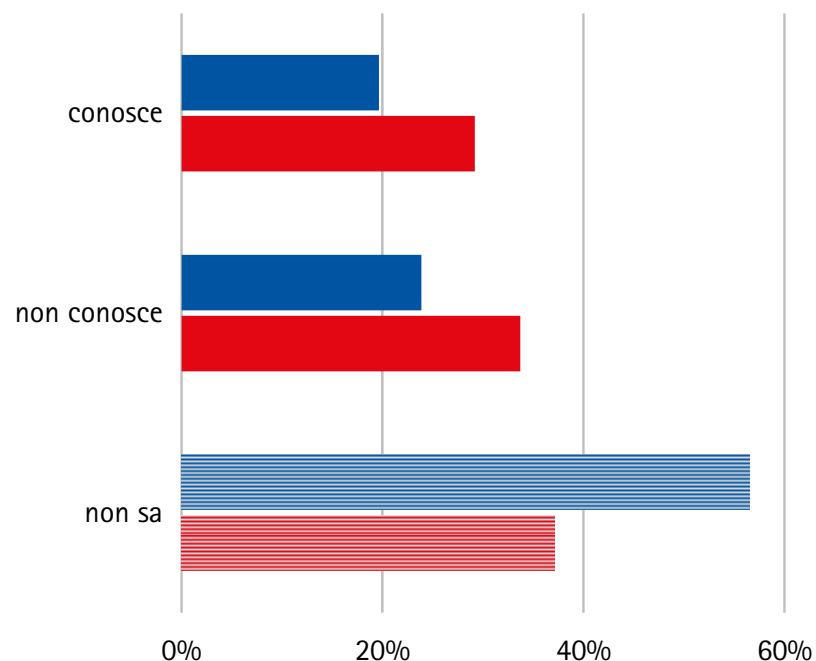
Il servizio di consulenza è poco conosciuto

Fig. 6.1 – Conoscenza del servizio di consulenza in materia di investimenti

il servizio di consulenza in materia di investimenti



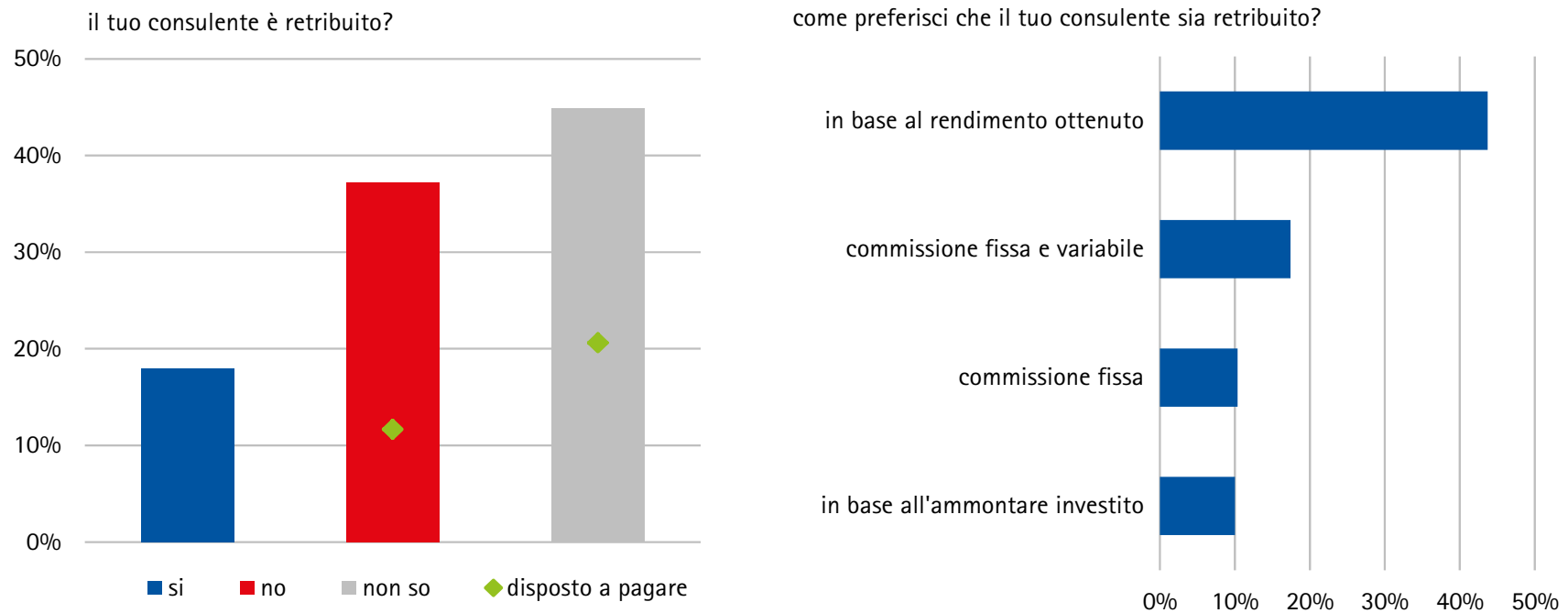
il servizio di consulenza indipendente



■ non investitori
■ investitori

Bassa percezione e bassa disponibilità a sostenere il costo della consulenza

Fig. 6.4 – La retribuzione del consulente



- La disponibilità a pagare si associa positivamente con conoscenze, abilità di calcolo, attitudini cognitive, tolleranza alle perdite di breve termine, fiducia

Le scelte di investimento delle famiglie italiane

Grazie per l'attenzione

Nadia Linciano
Responsabile Ufficio Studi Economici

n.linciano@consob.it