Politecnico di Torino

Politecnico di Torino

Corso di Laurea Magistrale in Ingegneria Gestionale
A.a. 2020/2021
Sessione di Laurea dicembre 2021

La relazione fra conoscenza e resilienza finanziaria durante la crisi del COVID-19

Relatore:
Riccardo Calcagno

Candidato:
Gabriele Panaro

INDICE

INTRODUZIONE ..... ……I

1. **EDUCAZIONE FINANZIARIA ED ALFABETIZZAZIONE FINANZIARIA**

1.1 DEFINIZIONI..... ……1

1.2 UNA PANORAMICA DEL MONDO..... ……6

1.3 LA SITUAZIONE ITALIANA ..... ……8

1.4 FINANZA COMPORTAMENTALE..... ……..13

2. LA CRISI DEL COVID-19 ..... ……..17

2.1 LA CRISI SANITARIA ..... ……..18

2.2 DALLA CRISI SANITARIA ALLA CRISI ECONOMICA..... ……..20

2.3 L'IMPATTO MACROECONOMICO DELLA CRISI ..... ……..22

3. **EDUCAZIONE EMERGENZA COVID-19: GLI ITALIANI TRA FRAGILITÀ E RESILIENZA FINANZIARIA**

3.1 LA FRAGILITÀ FINANZIARIA DELLE FAMIGLIE ITALIANE PRIMA DELL'EMERGENZA DEL COVID-19 ..... ……27

3.2 L'IMPATTO DEL COVID-19..... …….....29

3.3 GLI STRUMENTI DI RESILIENZA A DISPOSIZIONE DELLE FAMIGLIE…….33

3.4 LA SITUAZIONE AD OGGI ED IL CONFRONTO CON IL 2020……..35

4. MILLENNIAL E GEN-Z: COMPORTAMENTI FINANZIARI, SOSTENIBILITÀ E TECNOLOGIA

4.1 CHI SONO I MILLENIALS E LA GEN-Z?.....,,,.....41

4.2 L'ALFABETIZZAZIONE FINANZIARIA NEI MILLENIALS E NELLA GEN-Z……..44

4.3 L'IMPATTO DEL COVID-19 SU MILLENIALS E GEN-Z……46

4.3 COME INVESTONO I GIOVANI?.....47

CONCLUSIONI

BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA

INTRODUZIONE

Gli effetti negativi della crisi sanitaria ed economica derivati dalla pandemia Covid-19 in Italia sono stati amplificati dal basso livello di alfabetizzazione finanziaria della popolazione. L'obiettivo del lavoro è quindi quello di porre l'attenzione sul ruolo che deve avere l'educazione finanziaria, per poter aiutare a stabilizzare il presente ed a prepararsi per il futuro, soprattutto in ottica di resilienza, ossia la capacità di saper fronteggiare e superare le situazioni avverse come quella che stiamo vivendo.

In un momento così delicato, infatti, la diffusione di adeguate competenze finanziarie, assicurative e previdenziali risulta ancora più importante per consentire agli individui di fare scelte economiche consapevoli: da quelle prese quotidianamente, a quelle che riguardano un orizzonte temporale di breve periodo, come avere la liquidità sufficiente per far fronte a eventi inattesi, fino a decisioni di più lungo periodo, come l'impiego del proprio risparmio. Avere una conoscenza approfondita permette infatti di essere meno fragili e meno "preoccupati".

Il lavoro è articolato nel seguente modo.

Nel primo capitolo, dopo una descrizione dei fenomeni in gioco, si offre una panoramica del livello di educazione finanziaria nel mondo, con un particolare riguardo alla situazione in Italia. Nel quarto paragrafo, viene descritto come talvolta nelle scelte di investimento degli individui incidano anche le distorsioni comportamentali, spiegate dagli studi di Finanza Comportamentale.

Il secondo capitolo descrive l'emergenza da Covid-19, come si è sviluppata e cosa ha portato alla crisi economica. Nel terzo paragrafo, in particolare, attraverso i dati a disposizione, vengono analizzati gli effetti che tale pandemia ha portato con sé fin dai primi mesi del suo arrivo.

Il terzo capitolo mira a indagare la capacità degli italiani a reagire allo shock pandemico. In particolare, utilizzando i dati di un'indagine recente, si è analizzato il livello di fragilità finanziaria delle famiglie italiane, già elevato prima dell'emergenza. Nell'ultimo paragrafo è stato poi effettuato un confronto tra la situazione ad oggi e a quella presente nel 2020, a pochi mesi dall'arrivo della pandemia in Italia, per mostrare se i preoccupanti dati rilevati sono confermati.

Infine, nell'ultimo capitolo viene posta l'attenzione su una particolare fascia della popolazione: i Millenials e la Gen-Z. Dopo aver indagato sulle loro tendenze e abitudini, è stato offerto un quadro relativo al loro livello di alfabetizzazione finanziaria e all'impatto che il Covid-19 ha avuto su tali generazioni.

1.1 EDUCAZIONE ED ALFABETIZZAZIONE FINANZIARIA

In tutti i Paesi e, in particolar modo nei Paesi maggiormente sviluppati, stanno accadendo enormi cambiamenti con profonde riflessioni sull'economia e sulle piccole e grandi decisioni che ciascun cittadino è chiamato a compiere nel corso della vita. I mercati finanziari sono diventati sempre più complessi, e l'offerta di prodotti a disposizione di ogni cittadino si è ampliata. L'avvento della tecnologia e dei servizi digitali hanno trasformato radicalmente le abitudini dei cittadini e l'attività delle imprese e hanno di conseguenza un forte impatto nel settore finanziario, come parte di un più ampio processo di digitalizzazione dei consumi e dei processi produttivi che coinvolge l'intera economia.

Anche il mercato del lavoro è mutato e si prospettano continui cambiamenti nel futuro. Tali mutamenti non sono temporanei e richiedono che gli individui possiedano un insieme di conoscenze e competenze finanziarie diverse rispetto al passato, necessarie non solo alla popolazione adulta, ma anche ai più giovani.

Un'economia avanzata che affronta questi cambiamenti necessita di cittadini con un livello base di conoscenza finanziaria e la crisi finanziaria del 2007-2008 ha messo in risalto l'importanza della tutela del consumatore.

Negli ultimi anni, è aumentato il dibattito internazionale sull'importanza di diffondere e sviluppare le conoscenze in materia finanziaria. In numerosi Paesi, le istituzioni politiche e attribuiscono sempre maggior importanza al tema dell'educazione finanziaria e sono sempre di più le iniziative in materia. È ormai consolidata l'opinione che una corretta cultura finanziaria rappresenti uno degli elementi utili a un equilibrato sviluppo economico-sociale.

A differenza di quanto avveniva in passato, dove il numero delle alternative di investimento e degli strumenti disponibili era limitato, così come il numero delle decisioni finanziarie che le famiglie erano chiamate ad assumere, nel corso degli ultimi anni, l'offerta di prodotti e servizi è diventata sempre più ampia e complessa e ha portato con sé l'insorgere di nuovi rischi potenzialmente rilevanti.

Ma che cos'è l'educazione finanziaria e perché è così importante?

La prima cosa da distinguere è il significato da attribuire ai concetti "educazione finanziaria" e "alfabetizzazione finanziaria". Assegnare una definizione generale a questi due termini non è così semplice dato che da alcuni vengono usati come sinonimi, mentre altri considerano tali concetti come profondamente differenti.

Il Report "The Presidents Advisory Council on Financial Literacy – PACFL – 2008" effettua la seguente distinzione:

- **Alfabetizzazione Finanziaria (Financial Literacy**): "la capacità di utilizzare le conoscenze e le competenze per gestire le risorse finanziarie nel modo più efficiente, al fine di ottenere un benessere finanziario per tutta la vita";

- **Educazione Finanziaria (Financial Education):** "il processo attraverso il quale le persone migliorano la loro comprensione dei prodotti finanziari, dei servizi e dei concetti in modo da essere in grado di prendere delle decisioni consapevoli, evitare le trappole dei mercati finanziari e sapere dove chiedere aiuto per intraprendere nuove azioni per migliore il loro benessere finanziario attuale e a lungo termine."

Stando a queste descrizioni, i due termini presentano una notevole differenza e il primo delinea un aspetto più statico, la semplice capacità di utilizzo della conoscenza, mentre con il secondo si evidenza la dinamicità della conoscenza interpretata come un processo incrementale, di miglioramento continuo e ampliamento della conoscenza stessa.

Una definizione alternativa dell'educazione finanziaria viene fornita anche dall'organismo internazionale OECD (The Organisation for Economic Cooperation and Development), in italiano OCSE (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico), secondo cui l'educazione finanziaria «è un processo attraverso il quale i consumatori, i risparmiatori e gli investitori migliorano le loro capacità di comprensione dei prodotti finanziari e dei concetti che ne sono alla base e attraverso istruzioni, informazioni, consigli sviluppano attitudini e conoscenze atte a comprendere i rischi e le opportunità di fare scelte informate, dove ricevere supporto o aiuto per realizzare tali scelte e per le azioni da intraprendere per migliorare il proprio stato e il livello di protezione».

Secondo tale definizione, a una buona educazione finanziaria corrisponderebbe una migliore gestione del denaro. Gli studi empirici condotti da Lusardi, Mitchel & Michaud (2013) e pubblicati sul "Journal of Political Economy" sottolineano una forte correlazione positiva tra educazione finanziaria e il benessere economico di un individuo.

La ricerca accademica dimostra infatti che chi ha maggiore conoscenza finanziaria pianifica di più il proprio futuro, risparmia di più, investe meglio i propri risparmi, si indebita di meno e gestisce meglio il proprio debito.

I vantaggi che deriverebbero da un processo efficace di educazione finanziaria degli individui riguarderebbero tutti e tra i possibili benefici si possono elencare: la riduzione del numero di controversie finanziarie; il miglioramento delle capacità delle famiglie nella gestione delle decisioni finanziarie; la riduzione dell'eccessivo indebitamento da parte delle famiglie; la promozione di un'offerta di prodotti bancari di qualità maggiore e innovativi (Chiosini e Trifilidis, 2010).

Inoltre, l'aumento della financial literacy ridurrebbe l'esclusione finanziaria, cioè "l'impossibilità o la riluttanza per alcuni soggetti – individui o imprese – di accedere a servizi finanziari basilari, quali conti correnti e di deposito, prestiti, servizi assicurativi e di pagamento" (Settimo, Banca d'Italia, 2011)

Da recenti indagini da parte dell'agenzia di rating Standard & Poor's, si può notare come il livello di alfabetizzazione finanziaria a livello globale sia basso, e questo basso livello di conoscenze si riflette in scelte di investimento sbagliate, che nei casi più gravi portano a crisi bancarie e finanziarie.

1.2 UNA PANORAMICA NEL MONDO

Partendo da una ricerca empirica condotta da Standard & Poor's, Financial Literacy around the World (2015), la quale analizza quattro tra i principali concetti per le scelte di investimento, ovvero la diversificazione del rischio, l'inflazione, il calcolo degli interessi e l'anatocismo, si nota come in tutto il mondo, anche nei paesi più sviluppati, esista una distanza molto ampia per quanto riguarda il livello di alfabetizzazione degli individui.

In questo lavoro, una persona viene identificata come "finanziariamente educata" se risponde correttamente a ¾ dei quesiti posti sugli argomenti elencati in precedenza.

Tramite questa valutazione, si può affermare che solo il 33% degli adulti nel mondo abbia ottenuto un punteggio sufficiente. Ciò significa che circa 3,5 milioni di adulti, la maggior parte di questi in economie sviluppate, non possiede un livello adeguato di educazione finanziaria.

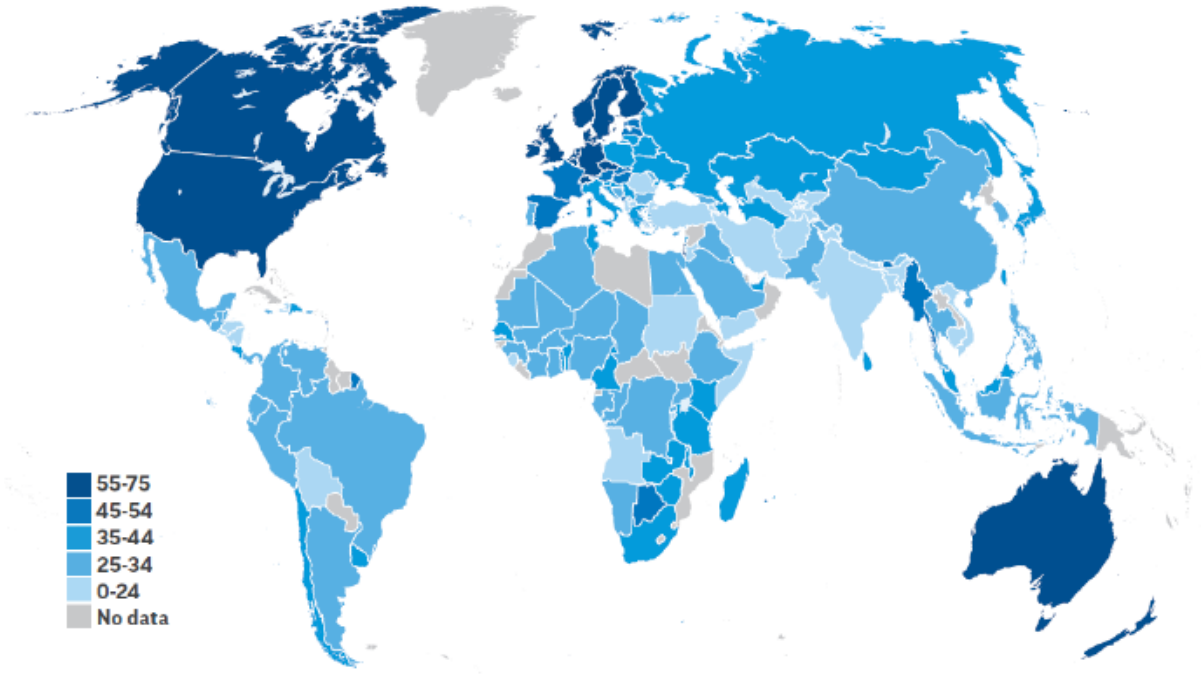


Figura 1: % di alfabetizzazione finanziaria nel mondo

Come si può notare dalla Figura 1, i Paesi con le percentuali più elevate sono, in ordine alfabetico, Australia, Canada, Danimarca, Finlandia, Germania, Israele, Regno Unito, Olanda, Norvegia e Svezia, dove gli adulti che sono risultati sufficienti sono più del 65%. Dall'altro lato, i paesi Sud Asiatici sono risultati tra i peggiori, nei quali solo il 25% degli adulti ha ottenuto un punteggio di tre su quattro o superiore.

Il tasso di educazione finanziaria varia notevolmente tra le economie più sviluppate e le economie emergenti. Tramite l'analisi di questi dati, si può notare come l'educazione finanziaria non dipenda solamente dalla potenza economica di un paese, ma anche dalla sua storia economica e da quanto tempo la scolarizzazione e la ricerca universitaria siano un parametro realmente influente.

Inoltre, le persone risultano avere una maggiore domestichezza di alcuni di questi concetti quando vi vengono direttamente a contatto nella loro vita quotidiana. Ad esempio, l'Argentina attraversò un periodo di iperinflazione tra la fine degli anni '80 e l'inizio degli anni '90. Mentre il tasso di educazione finanziaria è del 28%, il 65% degli argentini adulti è a conoscenza di cosa sia l'inflazione. Al contrario, in un Paese come il Giappone che ha sperimentato la deflazione, il numero di persone che rispondono correttamente a questa domanda scende notevolmente.

Altri risultati di questo progetto internazionale indicano inoltre che l'alfabetizzazione finanziaria cambia in relazione al sottogruppo di popolazione considerato. In particolare, si specificano le relazioni con:

- l'età: la conoscenza finanziaria segue un modello a forma di U rovesciata, essendo più bassa per i più giovani ed i gruppi più anziani e presentando picchi a metà del ciclo vitale;

- il sesso: nella maggior parte dei casi, le donne sono meno istruite finanziariamente rispetto agli uomini;

- le differenze geografiche: in Italia, per esempio, il livello di alfabetizzazione finanziaria è maggiore nelle regioni del Nord e del Centro rispetto alle regioni meridionali;

- le disuguaglianze tra zone urbane/rurali: le persone che vivono nelle aree urbane tendono ad essere più acculturate finanziariamente rispetto agli abitanti nelle zone rurali.

Agli intervistati è stato anche richiesto di auto-valutare le proprie conoscenze finanziarie mediante un apposito test da cui è emerso che: i giovani sono maggiormente consapevoli del loro basso livello di conoscenze, a contrario delle persone più anziane, che generalmente ritengono di essere ben informate.

1.3 EDUCAZIONE FINANZIARIA IN ITALIA: LA SITUAZIONE ITALIANA

All'inizio del 2020, la Banca d'Italia ha effettuato l'"Indagine sull'Alfabetizzazione e le

Competenze Finanziarie degli Italiani" (IACOFI). La prima versione era stata condotta nel 2017 (cfr.di Salvatore et al., 2018). L'iniziativa si inserisce nelle attività dell'International Network for Financial Education (INFE), attivo nell'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OCSE), che ha definito un questionario armonizzato utilizzato da 26 Paesi.

L'obiettivo del lavoro sopra citato è quello di discutere lo stato dell'alfabetizzazione finanziaria della popolazione italiana.

La misurazione dell'alfabetizzazione finanziaria segue in questo lavoro l'approccio utilizzato dall' OCSE, che ricava un indicatore complessivo a partire dai punteggi calcolati per tre aree: le conoscenze, i comportamenti e le attitudini (o atteggiamenti):

- **Conoscenze (knowledge index).** Le domande riguardano la comprensione dei concetti di base utili per fare scelte finanziarie quali inflazione, tasso di interesse, differenza tra tasso di interesse semplice e composto e, infine, diversificazione del rischio.

- **Comportamenti (behaviour index).** Le domande si riferiscono in questo caso alla gestione delle risorse finanziarie nel breve e nel lungo termine: determinazione di obiettivi finanziari, programmazione delle risorse da destinare a consumi, pagamenti di bollette, risparmi negli ultimi mesi, ecc…

- **Attitudini (attitudes index**). Le domande rilevano l'orientamento degli individui al risparmio, soprattutto di tipo precauzionale, in un'ottica di lungo periodo.

In particolare, l'indice di comportamento si basa su domande che valutano se le persone che gestiscono le risorse finanziarie all'interno della propria famiglia sono in grado, dato un budget, di pagare i debiti e utenze senza difficoltà, e di acquisire informazioni prima di effettuare investimenti. La componente attitudine cerca di valutare come, oltre alle reali conoscenze e ai comportamenti effettivi, tratti personali come le preferenze, le credenze e le abilità non cognitive, possono influenzare di influenzare il benessere personale.

In Italia la rilevazione è stata condotta da una società tra gennaio e febbraio 2020, prima dell'esplosione della pandemia da COVID-19. Le interviste sono state condotte da intervistatori professionisti, su un campione composto da circa 2.000 adulti, di età compresa tra i 18 e i 79 anni, indipendente da quello intervistato per la precedente Indagine nel 2017.

I confronti tra Paesi vanno considerati con prudenza, in quanto l'indagine non è totalmente equilibrata. Ad esempio, alcuni Paesi svolgono interviste "faccia a faccia"; altri preferiscono interviste telefoniche, altri ancora conducono indagini via web, una modalità che richiede la

disponibilità di un computer e tende dunque a selezionare individui più colti; in altri casi la rilevazione viene effettuata (come l'Italia ha fatto per circa metà del campione nel 2017) tramite tablet forniti ai rispondenti dalla società di rilevazione che, pur preservando la rapidità nella raccolta dati dell'indagine via web, riducono l'effetto di selezione citato e le barriere cognitive necessarie al loro utilizzo.

L'indicatore complessivo che rispecchia il livello di educazione finanziaria del Paese è dato dalla somma di queste tre componenti e oscilla tra 1 e 21: un massimo di 7 punti può essere ottenuto dal knowledge index, 9 dalla componente behaviour, e 5 dall'attitudes index.

Il livello medio di alfabetizzazione finanziaria degli italiani nel 2020 è 11,2, sostanzialmente in linea con il valore rilevato nel 2017. La stabilità dell'indice di alfabetizzazione nasconde variazioni nei tre indici che lo compongono. La conoscenza finanziaria registra una crescita di 0,4 punti percentuali, mentre gli indici di comportamento e di attitudine scendono lievemente, rispettivamente di 0,2 e 0,14: solo il primo calo è statisticamente significativo.

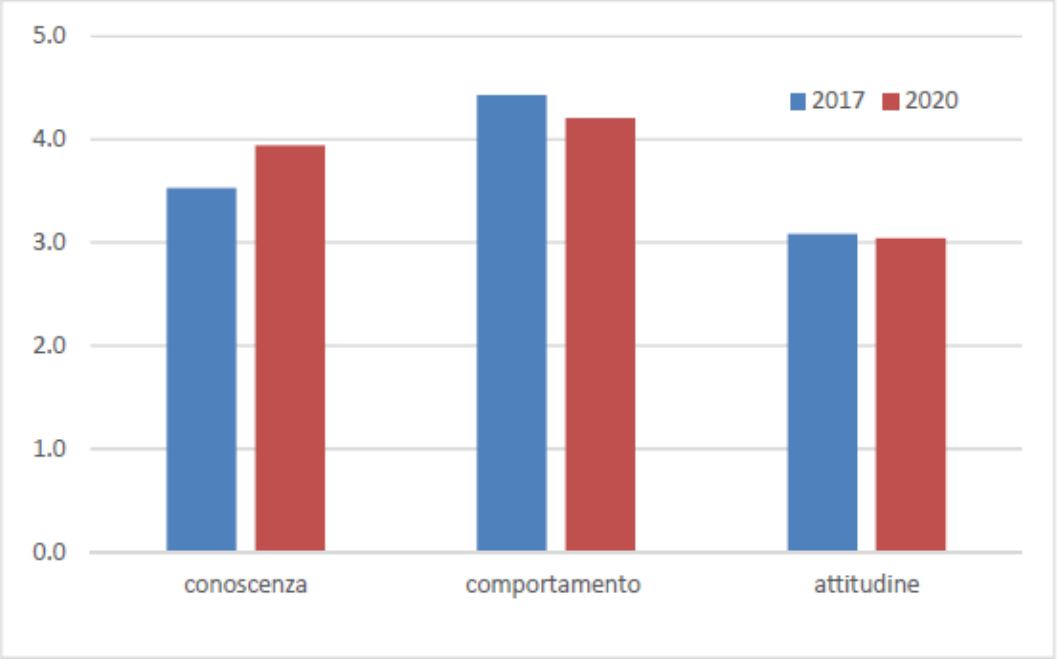


Figura 2: alfabetizzazione in Italia divisa per componenti

La quota di persone che nel 2020 fanno evidenziare un punteggio di conoscenza ritenuto sufficiente dall'OCSE – 5 o più su 7 – è pari al 44,3%, rispetto al 32,6% della scorsa indagine. La percentuale di rispondenti per la quale il punteggio sul comportamento è giudicato sufficiente – un punteggio di 6 o più su 9 – è invece stabile rispetto alla scorsa indagine (27,3 contro 27%).

Per quanto riguarda l'attitudine, invece, la quota di coloro che hanno un punteggio uguale o superiore a 4 è pari a 13,7%, in calo rispetto alla scorsa rilevazione (18,8%).

I 26 Paesi partecipanti all'indagine nel 2020 hanno un punteggio medio di 12,7 – 13 per i paesi OCSE.

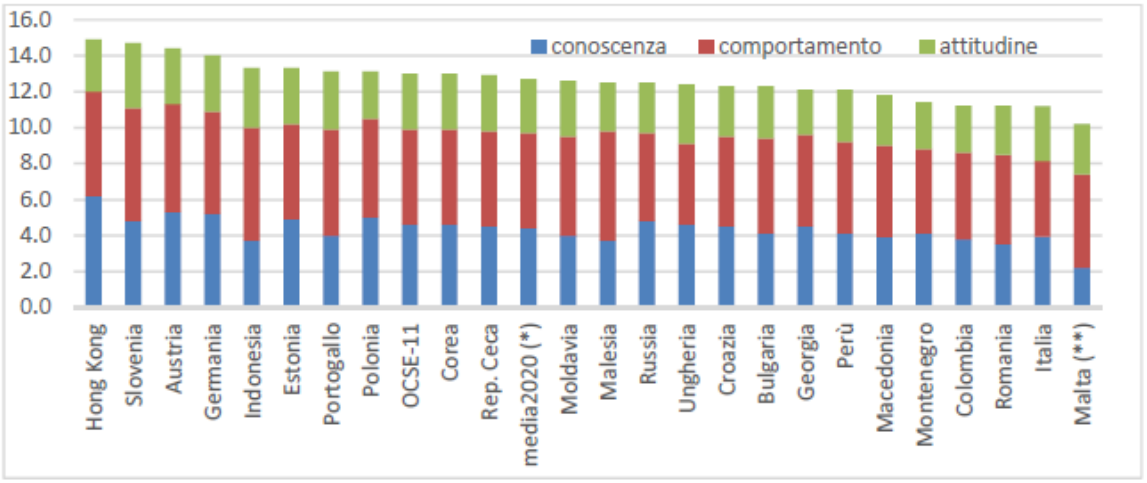


Figura 3: l'alfabetizzazione finanziaria nel 2020: confronto internazionale

Per l'indice totale di alfabetizzazione finanziaria, nel 2020 l'Italia risulta in 25esima posizione su 26 paesi considerati, avanti solo a Malta, che però ha usato un questionario parzialmente diverso. L'Italia ha una posizione relativa leggermente migliore sulle conoscenze (20esima) e più decisamente sulle attitudini (12esima), mentre si piazza in ultima posizione sui comportamenti.

Queste e altre indagini non fanno altro che confermare l'assoluto bisogno di investire, anche nel nostro Paese, sull'educazione finanziaria.

Gli italiani sono comunque consapevoli delle proprie limitate conoscenze finanziarie. La percentuale di individui che ritengono di avere conoscenze sotto la media è superiore di circa il 20% rispetto alla media OCSE. Oltre il 50% degli italiani, infatti, valuta il proprio livello di cultura finanziaria inferiore rispetto al valor medio, contro una media di circa il 20% registrato negli altri Paesi OCSE.

Per quanto concerne la diffusione dell'alfabetizzazione finanziaria tra i ragazzi italiani, lo studio più recente è quelli condotto dall'OCSE relativo all'anno 2015 ovvero il PISA (Programme for International Student Assessment). Si tratta di un'indagine condotta dall'Ocse con cadenza triennale per misurare, tramite un apposito questionario, il grado di istruzione degli adolescenti dei principali paesi industrializzati.

Tale indagine analizza anche il livello di competenze in ambito finanziario assimilate dagli studenti quindicenni alla conclusione della scuola dell'obbligo, attraverso la raccolta e l'analisi di dati acquisiti da test relativi alle nozioni didattiche e all'ambiente in cui gli studenti vivono e imparano.

L'analisi delle risposte relative a quest'ultima tematica evidenzia i seguenti risultati:

- i risultati dell'Italia in materia di alfabetizzazione finanziaria sono inferiori alla media dei 13 Paesi dell'OCSE partecipanti all'indagine; con un punteggio medio di 466 punti, infatti, l'Italia si colloca tra la 16esima e 17esima posizione su 18 totali;

- più di uno studente su cinque in Italia (il 21,7% rispetto al 15,3% in media nei Paesi ed economie dell'OCSE) non riesce a raggiungere il livello di riferimento per le competenze di alfabetizzazione finanziaria;

- solo il 2,1% degli studenti raggiunge il livello più alto nella scala PISA (rispetto a una media del 9,7% nei Paesi ed economie dell'area OCSE);

- nel complesso, gli studenti italiani ottengono risultati in materia di alfabetizzazione finanziaria inferiori a quanto ci si potrebbe aspettare in base al loro livello di competenze in lettura e matematica. Tale risultato suggerisce che le principali competenze acquisite dagli studenti a scuola non includono competenze che consentirebbero loro di ottenere buoni risultati nell'indagine sull'alfabetizzazione finanziaria;

- gli studenti italiani hanno meno esperienza relativamente a prodotti e servizi finanziari rispetto agli studenti degli altri Paesi dell'OCSE che hanno partecipato alla valutazione: il 44% degli studenti italiani è titolare di un conto corrente o di una carta prepagata rispetto a una media del 54% dell'area OCSE.

Change between 2012 and 2015 in mean financial literacy performance

		PISA 2012		PISA 2015		Change between 2012 and 2015 (PISA 2015 - PISA 2012)	
		Mean score	S.E.	Mean score	S.E.	Score dif.	S.E.
OECD	Australia	526	(2.1)	504	(1.9)	**-22**	(6.0)
	Belgium (Flemish)	541	(3.5)	541	(3.0)	0	(7.0)
	Canadian provinces	m	m	533	(4.6)	m	m
	Chile	m	m	432	(3.7)	m	m
	Italy	466	(2.1)	483	(2.8)	**17**	(6.4)
	Netherlands	m	m	509	(3.3)	m	m
	Poland	510	(3.7)	485	(3.0)	**-25**	(7.1)
	Slovak Republic	470	(4.9)	445	(4.5)	**-25**	(8.5)
	Spain	484	(3.2)	469	(3.2)	**-16**	(7.0)
	United States	492	(4.9)	487	(3.8)	-4	(8.2)
	OECD average-7	499	(1.4)	488	(1.2)	-11	(5.6)
	OECD average-10	m	m	489	(1.1)	m	m
Partners	Brazil	m	m	393	(3.8)	m	m
	B-S-J-G (China)	m	m	566	(6.0)	m	m
	Lithuania	m	m	449	(3.1)	m	m
	Peru	m	m	403	(3.4)	m	m
	Russia	486	(3.7)	512	(3.3)	**26**	(7.3)

Figura 4: differenze tra 2012 e 2015 in termini di performance

La figura sopra riportata mostra come l'Italia abbia comunque apportato dei miglioramenti nel livello medio di alfabetizzazione dei propri studenti. Difatti il punteggio conseguito in media nel 2012 era pari a 466 mentre solo tre anni dopo risulta essere 483.

1.4 FINANZA COMPORTAMENTALE

Nelle scelte di investimento degli individui incidono anche le distorsioni comportamentali, spiegate dagli studi di Finanza Comportamentale.

Le origini storiche della Finanza Comportamentale sono remote per quanto riguarda l'osservazione degli effettivi comportamenti economici, più recenti invece per quanto riguarda il confronto di tali osservazioni con i modelli teorici degli economisti. La Finanza Comportamentale si è sviluppata come "ramo" della teoria neoclassica a partire dagli anni '50, grazie ai contributi di vari autori. Questa disciplina, però, solo a partire dalla metà degli anni '70, grazie a studi nuovi e più approfonditi, ha ottenuto la "visibilità" sufficiente negli ambienti accademici, per acquisire lo status di "teoria".

La finanza comportamentale fa parte di una più ampia materia, la behavioral economics (detta anche economia cognitiva). Quest'ultima si caratterizza per lo studio dei fenomeni economici basato sulle scienze cognitive e pone dunque l'attenzione sugli aspetti emotivi dell'agire umano più che su quelli razionali.

In tal senso, la behavioral finance è la disciplina che tenta di spiegare il comportamento degli individui e i movimenti dei mercati finanziari a partire dalle scienze cognitive, andando dunque contro l'ipotesi paradigmatica di razionalità degli individui e di efficienza dei mercati.

La finanza comportamentale si concentra quindi sugli aspetti emozionali coinvolti nel processo di decisione degli investitori e in generale degli agenti del sistema economico. Tale materia comprende dunque dentro di sé, oltre ai tratti della finanza, spunti psicologici e sociologici.

La finanza comportamentale spiega perché le teorie economiche classiche non trovano poi un riscontro nella realtà. Tra le ipotesi alla base delle teorie classiche vi è la razionalità dell'individuo: "l'uomo razionale ha ben chiare le sue preferenze, è in grado di individuare tutte le alternative possibili ed è in grado di compiere una scelta ottimale che massimizza la sua utilità".

Un'altra importante teoria economica tradizionale è quella dei mercati efficienti (Efficient Market Hypothesis EMH). Un mercato presenta efficienza informativa nel momento in cui i prezzi dei titoli riflettono pienamente l'informazione a disposizione degli operatori economici.

Esistono 3 tipi di efficienza informativa:

- **Efficienza informativa in forma debole**: tale forma di efficienza si manifesta quando la dotazione di informazioni è costituita da tutte le informazioni storiche, relative cioè ai prezzi, volumi ed altri dati passati del titolo. L'informazione arriva sul mercato in maniera casuale e i prezzi reagiranno istantaneamente, ma con andamento randomico. Ne consegue che i prezzi passati non potranno essere utilizzati per

prevedere nulla sui prezzi futuri. In un mercato del genere, non vi è possibilità di generare extraprofitti.

- **Efficienza informativa in forma semi-forte**: del set informativo fanno parte, in questo caso, anche tutte le informazioni pubblicamente disponibili (sia a livello micro che a livello macroeconomico). Un mercato del genere presenterà prezzi che si adeguano immediatamente ad ogni nuova notizia pubblica. Anche qui, quindi, non è possibile ottenere in modo sistematico degli extrarendimenti.
- **Efficienza informativa in forma forte**: ulteriori elementi fanno parte dell'insieme di informazioni: le notizie riservate. In tale situazione il set informativo è assolutamente completo e nemmeno gli investitori che possiedono informazioni private hanno la possibilità di guadagnare sopra la media.

Nella realtà, al contrario, gli individui non sono razionali e commettono errori nel processo decisionale: errori cognitivi ed errori di preferenze e di processo. Gli errori cognitivi si sviluppano in seguito alle euristiche, le quali sono "scorciatoie mentali, che consentono di assumere decisioni di fronte a problemi complessi o ad informazioni incomplete" (Morera, 2014) e agiscono nella raccolta e nell'elaborazione delle informazioni. Si tratta di tecniche che il cervello utilizza durante le scelte di tutti i giorni per risolvere problemi in modo veloce ed efficace.

Il problema delle euristiche è che non possono essere applicate a decisioni finanziarie, poiché per tali scelte è necessaria una solida base scientifica ed adeguati strumenti tecnici, elementi che non fanno parte del processo euristico-decisionale. In questo caso, quindi aumenta la probabilità di prendere decisioni sbagliate e dunque di commettere errori.

Tra gli esempi delle principali euristiche troviamo:

- la disponibilità: l'individuo nelle sue scelte si fa influenzare in modo più significativo dalle informazioni immediatamente disponibili, che possono dunque essere reperite dall'esterno. Le persone soffrono di tale euristica sia a causa del recency effect (tendenza a ricordare meglio gli eventi più vicini nel tempo) sia perché influenzati dalle esperienze personali e dal conseguente impatto emozionale che tali avvenimenti possono aver avuto su di loro.

  Naturalmente, non sempre le informazioni più facilmente disponibili e più velocemente richiamabili alla memoria sono le più importanti, soprattutto quando si tratta di effettuare scelte di investimento, nelle quali è fondamentale dare la giusta importanza a tutte le informazioni a disposizione.
- l'ancoraggio: tale euristica consiste nel fatto che, nel compiere determinate scelte, i soggetti tendono a rimanere agganciati mentalmente ad un valore di riferimento stabilito in precedenza, che può essere o lo *status quo* o un'altra specifica situazione di partenza.

- la rappresentatività: mostra come gli agenti economici tendano ad effettuare le loro scelte sulla base di stereotipi. In altri termini, la rappresentatività indica che il modo in cui si stabilisce la probabilità di un evento dipende da quanto quell'evento è "rappresentativo" di una certa classe di eventi, non considerando le reali caratteristiche o probabilità.

Conseguenti alle euristiche, vi sono i bias comportamentali, ossia "pre-giudizi, sviluppati sulla base di informazioni possedute e non necessariamente corroborati da elementi logicamente connessi, che influenzano le scelte individuali sotto il profilo emotivo e della percezione" (Morera, 2014).

Un bias (letteralmente "distorsione") è quindi una predisposizione all'errore, e porta alla violazione sistematica dei modelli normativi del comportamento razionale.

Tra i principali, l'home bias è quel fenomeno per cui gli investitori preferiscono acquistare titoli di aziende del proprio Paese, che sentono in un certo senso più vicine, sia fisicamente (da un punto di vista prettamente geografico), sia affettivamente (per un semplice senso di appartenenza).

Il bias di conferma, detto anche "dissonanza cognitiva" (F. Skinner), segue l'euristica della rappresentatività e consiste nella vera e propria attitudine a scegliere e dar valore solamente ai dati che avvalorano i propri preconcetti e ad ignorare o sottovalutare le informazioni che, invece, non vi corrispondono. Di conseguenza, gli individui tendono a rifiutare le opinioni che, indipendentemente dalla loro validità, minacciano la loro presa di posizione.

Questa alterazione è causata dal fatto che l'agente economico ipotizza implicitamente che imprese più vicine siano più facilmente controllabili e che le informazioni da esse derivanti siano più agevolmente rintracciabili, comprensibili e correttamente interpretabili. È ovviamente un errore da un punto di vista razionale in quanto al giorno d'oggi, grazie ai media e all'enorme espansione di Internet, le informazioni arrivano ovunque in tempo reale, senza differenziarsi in modo significativo (in termini di tempo o rilevanza) da un'area geografica ad un'altra.

La distorsione da status quo (Samuelson e Zeckhauser, 1988) rappresenta un diretto risultato della "avversione alle perdite" (D. Kahneman e A. Tversky, 1984), fenomeno a cui è soggetto l'investitore, che deriverà maggior "malessere" nel rinunciare ad un bene rispetto al benessere derivante dall'acquisizione di quello stesso bene. L'individuo è avverso alle perdite poichè variazioni che rendono la situazione peggiore vengono avvertiti con maggior enfasi rispetto ai guadagni, il tutto sempre valutato non rispetto a stati "assoluti" di ricchezza, ma piuttosto con riguardo alle variazioni rispetto al punto di riferimento iniziale. È stato dimostrato che il dispiacere sopportato dagli individui in seguito ad una perdita è circa doppio rispetto al piacere provato in seguito al guadagno della stessa somma. A causa di tale bias molto spesso, in ambito finanziario, pur di evitare chiusure di posizioni in perdita i soggetti

sono spinti a mantenere in portafoglio (quindi a non liquidare) i titoli, seppur in presenza di prospettive future negative.

L'*overconfidence* è quel fenomeno che individua la tendenza dei soggetti ad essere eccessivamente fiduciosi dei loro giudizi e delle loro capacità. Gli individui non valutano in modo oggettivo le proprie competenze, all'opposto sopravvalutano le loro abilità, le loro capacità di previsione e la precisione delle informazioni di cui dispongono. All'*overconfidence* possono essere collegati fenomeni quali:

- La *miscalibration*, ovvero la determinazione di intervalli di confidenza troppo stretti, sottostimando quindi la variabilità di un fenomeno;

- Il *better than average effect*, ovvero la convinzione di essere migliori della media;

- La cosiddetta illusione del controllo (Langer, 1975) che si riflette nell'idea di poter dominare fenomeni che nella realtà non sono controllabili, proprio come l'andamento dei mercati finanziari.

Dal "Rapporto per il 2020 sulle scelte di investimento delle famiglie italiane" della CONSOB (Commissione Nazionale per le Società e la Borsa) si nota come la propensione verso l'overconfidence è più frequente tra gli intervistati che prendono le proprie decisioni senza consultarsi con altri membri della famiglia.

Dalla ricerca emerge inoltre che, essendo avversi al rischio, gli individui investono nei titoli nazionali e presentano nella maggior parte dei casi portafogli poco differenziati.

In un contesto così descritto, la financial education non può comprendere solamente la spiegazione delle nozioni finanziari di base, ma deve anche essere d'aiuto per la gestione delle distorsioni comportamentali. All'educazione finanziaria sarebbe affidata la finalità di debiasing, che consiste nell' intraprendere azioni per mitigare o eliminare gli effetti dei pregiudizi comportamentali nel processo decisionale, andando ad educare l'investitore a gestire le proprie emozioni nel processo che precede e culmina nella scelta finanziaria (sia essa di risparmio, di investimento o di indebitamento).

2. LA CRISI DEL COVID-19

Tra la fine del 2019 e l'inizio del 2020 si è velocemente propagata a livello globale un'infezione generata da un virus della famiglia SARS-Covid, il cosiddetto Covid-19, scoppiata a Wuhan, in Cina. Il virus è sembrato fin da subito molto contagioso, anche a causa del fatto che la trasmissione può avvenire anche attraverso contatti con individui asintomatici. Nella maggior parte dei casi, le persone che hanno contratto l'epidemia guariscono grazie a protocolli e terapie già in uso, senza bisogno di trattamenti specifici; nei casi più gravi, però, la malattia può degenerare anche attraverso l'aggravamento di patologie pregresse (prevalentemente di natura polmonare) fino al decesso.

Secondo le evidenze raccolte, in attesa di un vaccino efficace, la diffusione del Covid-19 può essere contenuta principalmente attraverso misure di distanziamento sociale, il cosiddetto *lockdown.* Tale provvedimento ha previsto vincoli alla mobilità degli individui e ha condotto alla chiusura di scuole, università ed edifici pubblici, nonché al fermo delle attività commerciali e dei servizi non essenziali, al ridimensionamento o la riorganizzazione delle attività produttive essenziali tesi a garantire la salute dei lavoratori, al contingentamento delle attività di importazione ed esportazione e alla sospensione delle attività turistiche.

Le conseguenze economiche e finanziarie derivanti dal contenimento della pandemia sono parse sin da subito molto severe. Nel primo trimestre del 2020 gli indicatori relativi all'andamento dei mercati finanziari hanno evidenziato tensioni di proporzioni pari o superiori a quelle verificate durante la crisi del 2008. A questo si accompagna un forte deterioramento dei conti pubblici, un aumento del tasso di insolvenza delle imprese, un peggioramento significativo delle condizioni economico-finanziarie delle famiglie.

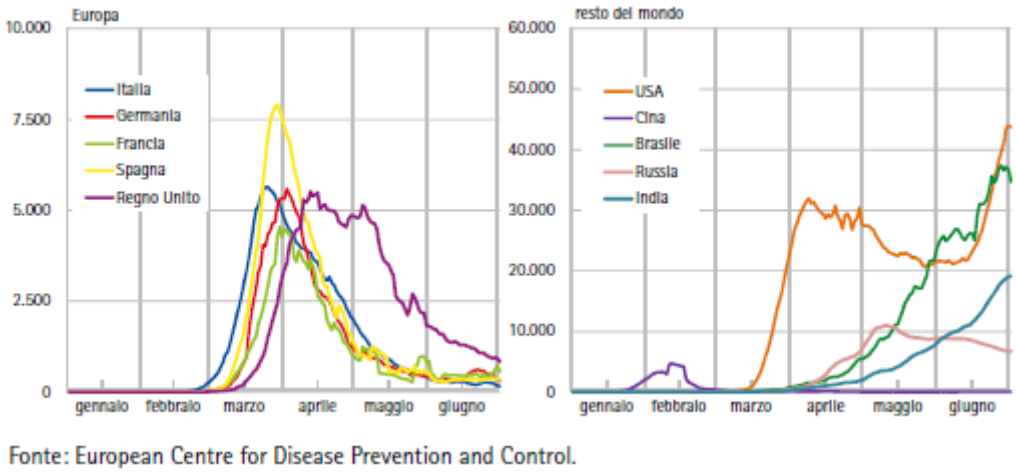
La diffusione della pandemia a livello globale è stata asincrona (I primi due casi italiani della pandemia sono stati confermati il 30 gennaio 2020, quando due turisti provenienti dalla Cina sono risultati positivi al virus a Roma) e si è tradotta, nell'ambito delle economie coinvolte, in uno shock che ha colpito in contemporanea il lato della domanda e il lato dell'offerta. Rispetto a precedenti crisi di natura interna al sistema economico-finanziario, è risultato complesso prevedere gli sviluppi e l'intensità dello shock in ragione dell'indeterminatezza dei fattori attinenti alla dinamica della pandemia.

L'Italia, al pari dell'area euro, è stata colpita in un momento in cui l'economia già sperimentava avvisi di rallentamento.

2.1 LA CRISI SANITARIA

L'infezione da Covid-19, scoperta in Cina tra la fine del 2019 e l'inizio del 2020, ha assunto nel giro di poche settimane le proporzioni di una pandemia destinata a generare a livello globale significative ripercussioni economiche e sociali. Al 29 novembre 2021, secondo gli ultimi dati dell'OMS (l'Organizzazione Mondiale della Sanità) sono stati 260.867.011 i casi confermati nel mondo dall'inizio della pandemia e 5.200.267 i decessi, attestandosi così a un tasso di letalità (ossia a una quota di decessi tra la popolazione contagiata) pari al 2% circa. Sebbene, infatti, i sintomi dell'infezione siano in genere lievi, specie in bambini e giovani adulti, per una quota rilevante dei contagiati (20% secondo l'OMS) il trascorso risulta più grave a causa di insufficienze respiratorie che richiedono il ricovero ospedaliero.

Il Covid-19 si è rivelato sin da subito estremamente contagioso, anche da parte di soggetti asintomatici; inoltre, poiché gli esseri umani non sono mai entrati in contatto con questo virus, tutti gli individui sono potenzialmente esposti a contrarre l'infezione. Dopo la Cina, la pandemia si è diffusa dapprima in Italia e nel giro di poche settimane, tra febbraio e marzo, ha coinvolto un numero crescente di economie avanzate.



Fonte: European Centre for Disease Prevention and Control.

Figura 5: curve dei contagi nei maggiori Paesi colpiti nel primo semestre 2020

La curva dei contagi è risultata ovunque molto ripida all'inizio dell'epidemia, a testimonianza dell'elevato tasso di morbilità del virus e della necessità di rallentarne la diffusione con misure straordinariamente rigide.

La pandemia di Covid-19 si inserisce nella categoria delle gravi patologie respiratorie comparse in anni recenti: la SARS, identificata in Cina a fine 2002; il virus H1N1, rilevato in Messico nel 2009; il MERS-CoV, diffusosi nel 2012 dapprima in Arabia Saudita e poi in altri paesi del Medio Oriente. Questi virus erano contraddistinti da un tasso di morbilità minore a quello del Covid-19, pur facendo annotare un tasso di mortalità più elevato.

La diffusione dell'infezione di Covid-19 a livello globale ha fatto emergere le fragilità di molti sistemi sanitari nazionali. A fronte dell'avvio di numerose ricerche per l'individuazione di cure

efficaci e vaccini sicuri, sono stati predisposti ospedali dedicati ai malati di Covid-19 per allentare la pressione sulle strutture esistenti. In questa ottica, inoltre, la maggior parte dei Paesi colpiti è ricorsa all'unica misura allo stato in grado di ridurre il ritmo dei contagi, ossia il distanziamento sociale, o *lockdown*. In Europa, all'iniziale provvedimento di sospensione dei voli da e per la Cina hanno fatto seguito la chiusura delle scuole, l'introduzione di limitazioni alla libera circolazione delle persone anche all'interno dei confini nazionali, l'interruzione di eventi pubblici fino al fermo di diverse attività produttive non essenziali.

A livello globale il lockdown è stato applicato con tempistiche e intensità differenti.

L'Italia, colpita fin da subito e prima degli altri dalla pandemia, ha adottato misure più stringenti di quelle introdotte in Spagna e Germania e le ha mantenute per un intervallo relativamente più lungo.

2.2 DALLA CRISI SANITARIA ALLA CRISI ECONOMICA

L'aumento delle misure per il contenimento della pandemia ha lasciato intravedere fin da subito i pesanti contraccolpi anche sul piano economico e sociale.

La portata della crisi dipende da fattori riconoscibili e stimabili, tra cui: le condizioni economico-finanziarie e le vulnerabilità preesistenti di un Paese (primi fra tutti, la crescita e i livelli di indebitamento pubblico e privato); la tempestività delle misure di contrasto alla crisi; le caratteristiche strutturali dei modelli produttivi e organizzativi del sistema economico-finanziario.

Alle misure di distanziamento sociale si collegano effetti negativi sia sull'offerta e sulla domanda di beni e servizi (consumi interni ed esportazioni nette) sia sulle scelte di investimento delle imprese, che a loro volta generano ricadute sul sistema finanziario (mercati finanziari e banche).

Per quanto riguarda lo shock dal lato dell'offerta, ad esempio, gli effetti del fermo di un'attività in un comparto e in una specifica area geografica possono presentare conseguenze indirette su altri comparti e altre aree geografiche, a seconda rispettivamente del livello di integrazione verticale delle attività (ossia delle interdipendenze lungo la catena produttiva di un determinato bene o servizio) e del grado di globalizzazione delle attività stesse.

Lo shock all'offerta può essere solo moderatamente limitato sostituendo alle attività "in presenza fisica" la possibilità di lavorare da remoto (il cosiddetto *smart working*): ne sono esclusi, infatti, comparti importanti del settore dei servizi (come ovviamente turismo e ristorazione) e del settore industriale, per i quali il *lockdown* determina la chiusura di impianti e stabilimenti. Al prolungarsi della durata del *lockdown*, inoltre, aumenta la possibilità che per molte imprese il fermo diventi definitivo (soprattutto se già si trovavano in una condizione di fragilità patrimoniale e finanziaria) e che lo shock sull'offerta da temporaneo diventi permanente.

Passando allo shock dal lato della domanda, le misure restrittive alla mobilità individuale provocano un impatto negativo diretto e immediato su consumi interni ed esportazioni nette e inoltre sugli investimenti delle imprese. I primi riguardano un ampio raggio di beni e servizi) e vengono marcati dal cosiddetto effetto reddito ed effetto ricchezza. L'effetto reddito discende dalla contrazione del reddito disponibile delle famiglie, interessate dal rallentamento o dalla chiusura temporanea di alcune attività, che subiscano una riduzione della retribuzione oppure, nell'ipotesi peggiore, la perdita del lavoro: esso dovrebbe risultare momentaneo e svanire in seguito al ripristino dei ritmi produttivi e del reddito disponibile sui livelli pre-crisi. L'effetto ricchezza è legato alla perdita di valore delle attività finanziarie possedute dagli individui a fronte dell'andamento negativo dei mercati finanziari: anche tale effetto potrebbe risultare temporaneo se in seguito al superamento della pandemia le condizioni sui mercati

finanziari tornassero più distese e gli investimenti nei portafogli delle famiglie recuperassero le perdite subite durante la crisi.

L'incertezza, infatti, può amplificare in modo significativo gli shock alla domanda generati dalla pandemia. Ad esempio, durante una crisi le persone tendono a limitare le spese al minimo indispensabile, posticipandole o annullandole, e a rafforzare il risparmio precauzionale, mentre le imprese rimandano o annullano progetti di investimento. All'incertezza si associano altri fattori psicologici che possono condizionare le scelte correnti e future di consumo e investimento, quali il calo della fiducia e la percezione che eventuali politiche di contrasto alla crisi non siano sufficienti o preludano a un maggior prelievo fiscale in futuro.

2.3 L'IMPATTO MACROECONOMICO DELLA CRISI

A partire dal mese di marzo 2020, diverse istituzioni internazionali hanno aggiornato le precedenti stime sulla crescita economica per il 2020 con revisioni al ribasso. Nei mesi successivi si sono susseguite ulteriori revisioni, nella maggior parte dei casi peggiorative. Ad aprile, ad esempio, il Fondo Monetario Internazionale (FMI) aveva previsto per il 2020 un calo del Pil pari in media al 3% a livello globale, al 6% nelle economie avanzate e all'1% circa in quelle emergenti: a fine giugno, invece, i dati indicano, rispettivamente, una riduzione pari a poco meno del 5%, 8% e 3% (FMI, 2020a e 2020b).

La crisi in atto non ha precedenti anche perché oltre al reddito colpisce simultaneamente sfere molto importanti della vita individuale, quali ad esempio la salute e l'istruzione. L'"indice di sviluppo umano" elaborato dalle Nazioni Unite fornisce a tal proposito un'evidenza inconfutabile. A partire dal 1990 e fino al 2019 l'indice è sempre migliorato, pur mostrando un rallentamento dopo la crisi finanziaria del 2008. I dati per il 2020 evidenziano invece per la prima volta un calo dell'indicatore, per effetto dell'impatto combinato dell'emergenza sanitaria, della significativa contrazione del Pil globale e della drastica riduzione dell'offerta formativa scolastica per buona parte degli studenti delle economie colpite. Secondo le Nazioni Unite, infatti, la chiusura delle scuole ha riguardato quasi 150 Paesi, ossia circa un miliardo e mezzo di bambini e ragazzi, pari a quasi l'86% dell'intera popolazione studentesca mondiale. L'impatto negativo sull'educazione è stato contenuto solo parzialmente attraverso l'uso di tecniche di insegnamento a distanza, a fronte di condizioni di connettività eterogenee tra paesi e all'interno di uno stesso Paese. Anche per questo motivo la crisi da Covid-19 sta agendo da amplificatore delle disuguaglianze, con ricadute molto gravi dal punto di vista sociale oltre che economico.

In Italia la crisi si è sviluppata in una fase in cui l'economia già mostrava segnali di rallentamento, nonostante le condizioni complessive del sistema produttivo e finanziario fossero più solide rispetto al passato e le finanze pubbliche mostrassero un deficit di bilancio sotto controllo.

I dati Istat per il primo trimestre del 2020 mostrano un calo del Pil del 5,3% rispetto al trimestre precedente e del 5,4% rispetto al primo trimestre 2019, dati mai registrati dal primo trimestre del 1995. Per l'anno in corso, secondo le previsioni diffuse da varie istituzioni internazionali, l'impatto economico della pandemia dovrebbe essere per il nostro Paese più severo di quello stimato per la media delle economie avanzate e, in particolare, dell'area euro.

In primo luogo, come già ribadito, in Italia l'epidemia si è diffusa con alcune settimane di anticipo rispetto alle altre economie avanzate. Le misure di distanziamento sociale introdotte nel nostro Paese sono state severe e hanno comportato in principio la chiusura delle scuole e la sospensione degli eventi pubblici (5 marzo 2020), poi (a partire dal 9 marzo) limitazioni alla libera circolazione di persone anche all'interno dei confini nazionali e la chiusura di alcune

attività commerciali, infine dal 28 marzo il fermo delle attività industriali di diversi settori produttivi ritenuti non essenziali (cosiddetta fase 1).

A inizio marzo, pertanto, il *lockdown* ha colpito soprattutto le attività terziarie, per le quali dove possibile si è fatto ampio ricorso al lavoro da remoto (*smart working*).

Le restrizioni sono state gradualmente rimosse a partire dal 4 maggio (cosiddetta fase 2); dal 3 giugno, sono stati eliminati i limiti alla libera circolazione nel territorio nazionale; dal 15 giugno, infine, sono stati riabilitati gli eventi pubblici e ulteriori attività (cosiddetta fase 3).

La grandezza della portata delle misure di distanziamento sociale adottate in Italia si può cogliere attraverso alcuni indicatori relativi, ad esempio, al traffico autostradale, alla domanda di energia elettrica e alla mobilità riferita ai luoghi di lavoro.

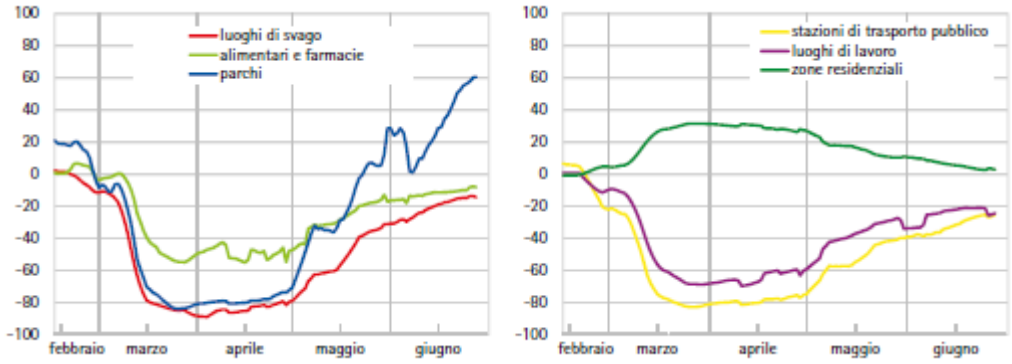


Figura 6: andamento delle visite nei luoghi selezionati rilevate tramite geolocalizzazione dei telefoni cellulari

Il notevole incremento del traffico dati e voce comunicati dagli operatori di telefonia fissa e mobile fornisce, inoltre, un quadro dell'ampio ricorso al lavoro da remoto in molti comparti di attività, pubbliche e private.

Secondo i dati Istat riferiti al primo trimestre 2020, la limitazione delle attività produttive nel mese di marzo avrebbe coinvolto il 34% della produzione e approssimativamente il 27% del valore aggiunto. Ad aprile 2020 la produzione industriale è diminuita di oltre il 40% rispetto ad aprile 2019, con un calo più significativo in alcuni comparti (-85% circa per i beni di consumo durevoli e -53% per i beni strumentali) e più attenuato in altri (-29% per i beni di consumo non durevoli e -14% per il comparto energetico).

Il pesante impatto della crisi nel nostro Paese deriva, inoltre, dai settori più duramente colpiti dalla crisi, tra cui quello terziario (a cui si riferiscono attività come il turismo, la ristorazione e l'intrattenimento) e quello manifatturiero.

Nel primo trimestre dell'anno e rispetto al relativo periodo del 2019, le principali componenti del primo aggregato hanno sperimentato un significativo crollo del fatturato (-24,6% per il trasporto aereo, -24,8% per i servizi di alloggio e ristorazione, -10,8% per il commercio

all'ingrosso per i beni strumentali alla produzione a fronte di una crescita del 2,8% per il commercio all'ingrosso di beni alimentari).

Un fattore aggiuntivo in grado di appesantire le ripercussioni della crisi in Italia riguarda la forte dipendenza dalle esportazioni e, dunque, alla maggiore esposizione a contrazioni rilevanti del commercio internazionale.

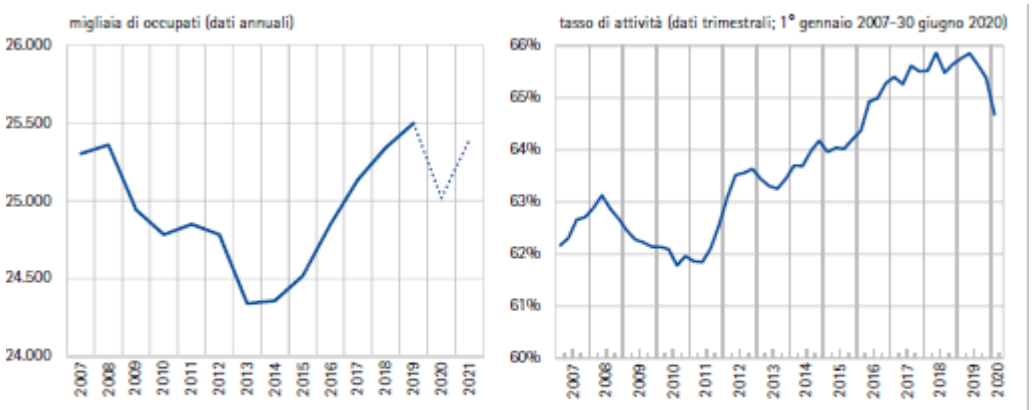
Con specifico riferimento al dato italiano, le rilevazioni Istat relative al mese di maggio 2020, evidenziano una flessione su base annua del commercio con l'estero pari al 35% per le importazioni e al 30% per le esportazioni.

Il calo tendenziale delle importazioni registrato ad aprile e maggio nei due principali mercati di approvvigionamento, ossia Germania e Francia, è vicino o superiore al 40%. Se si esclude il dato riferibile ai Paesi OPEC, la contrazione più rilevante si registra con riferimento alle importazioni dalla Russia (-45%) che rappresenta il 3,5% dei beni complessivamente importati.

Per quanto riguarda le esportazioni, ad aprile 2020 il calo su base annua è stato prossimo o superiore al 40% per tutti i maggiori mercati di sbocco delle merci italiane ad eccezione di Germania e Cina, dove il calo è stato del 34%. Nel mese di maggio la contrazione delle esportazioni su base annua è più contenuta, ma comunque molto rilevante. I paesi che contribuiscono maggiormente alla caduta dell'export sono Spagna (-40%), Regno Unito (-35%) e Francia (-34%) seguiti da Stati Uniti (-27%), Cina (-26%), Germania (-23%) e Svizzera (-18%).

La diffusione dell'epidemia e il *lockdown* hanno trasformato anche il funzionamento del mercato del lavoro, a fronte dell'applicazione di ammortizzatori sociali come l'estensione della Cassa Integrazione Guadagni (CIG) e il divieto di licenziamento che ne hanno solo in parte mitigato l'impatto. Da un lato, il blocco delle attività produttive ha provocato, oltre al mancato avvio di nuovi rapporti di lavoro, la riduzione delle ore lavorate e del numero di occupati, per i quali già si era evidenziato un moderato calo a partire dal secondo semestre del 2019. In particolare, il numero di occupati è calato di 124 mila unità a marzo.

Dall'altro lato, la crisi economica ha determinato un aumento della quota di persone inattive (ovvero che hanno smesso di cercare un lavoro). Per il 2020 l'Istat indica una contrazione complessiva degli occupati pari all'1,9%, che potrebbe durare anche a fronte di una successiva ripresa del PIL, con picchi maggiori nei settori più colpiti dal manifestarsi della pandemia.



Fonte: Commissione europea DG - ECFIN, Eurostat. Il tasso di attività, rappresentato nel grafico di destra, è il rapporto tra le persone appartenenti alla forza lavoro (occupati e disoccupati) e la popolazione di età pari o superiore a 15 anni.

Figura 7: occupati e variazione del tasso di attività negli anni

Il reddito disponibile delle famiglie, dopo il drastico calo registrato nel primo trimestre 2020, è stimato in lieve ripresa nei trimestri successivi a fronte degli ammortizzatori sociali attivati per sostenere lavoratori e imprese e del graduale ripristino delle attività produttive. Coerentemente con il calo del reddito disponibile nel primo trimestre dell'anno anche i consumi si sono ridotti di quasi l'8%.

3. EMERGENZA COVID-19: GLI ITALIANI TRA FRAGILITÀ E RESILIENZA FINANZIARIA

La crisi economica provocata dall'emergenza sanitaria del COVID-19 ha interessato fortemente le famiglie italiane, anche più di quelle di altri paesi europei, dove, come già detto nel precedente capitolo, il contagio è rimasto più contenuto o dove le misure governative di distanziamento sociale sono state meno ispirate alla prudenza e al contenimento della trasmissione del virus.

Oltre a diverse situazioni patrimoniali e reddituali, le famiglie europee si distinguono anche per il diverso livello di competenze finanziarie che, come raccontato nel primo capitolo, hanno un ruolo importante nell'indirizzare i comportamenti degli individui e aiutano a tutelarsi anche da eventuali emergenze economiche.

Il Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria (di seguito Comitato) ha condotto un'indagine che cogliesse gli effetti economici dell'emergenza COVID-19, la condizione finanziaria delle famiglie prima e dopo l'inizio della pandemia, la loro resilienza finanziaria e di collegare tutti questi aspetti al loro livello di alfabetizzazione finanziaria. In fasi di condizioni economiche sfavorevoli, la diffusione di adeguate competenze finanziarie, assicurative e previdenziali risulta essere ancora più importante per consentire agli individui di fare scelte economiche consapevoli: da quelle prese quotidianamente, a quelle che riguardano un orizzonte temporale di breve periodo, come ad esempio avere la liquidità sufficiente per far fronte a eventi inattesi, fino a scelte di più lungo periodo.

Di seguito vengono analizzati i risultati dell'indagine elaborati dall'istituto di ricerca DOXA, che è stata incaricata dal Comitato dello svolgimento della rilevazione campionaria attraverso la somministrazione di un questionario elaborato dal Comitato stesso.

L'indagine è stata realizzata mediante 5.009 interviste online ad un campione nazionale di individui di età superiore ai 18 anni che fossero, all'interno del proprio nucleo familiare, la persona responsabile della gestione dell'economia familiare o comunque quella più informata sulle questioni economico/finanziarie (una differenza importante rispetto all'indagine IACOFI).

I dati sono stati raccolti dal 27 maggio al 10 giugno 2020.

3.1 LA FRAGILITÀ FINANZIARIA DELLE FAMIGLIE ITALIANE PRIMA DELL'EMERGENZA COVID-19

Per misurare l'effetto economico che la crisi da COVID-19 ha avuto e sta avendo sulle famiglie è necessario far riferimento alle loro condizioni finanziarie prima dell'inizio della pandemia e descrivere le misure adottate sia per arginare i contagi, sia per sostenere l'economia.
In questo rapporto sono stati valutati diversi indicatori di fragilità finanziaria, ovvero la capacità delle famiglie di far fronte a eventi inattesi, come ad esempio la necessità di affrontare un periodo senza reddito.
Dai dati analizzati si può osservare come un numero considerevole di famiglie presentasse fragilità finanziaria già da prima dell'emergenza. Dalla figura 8 si nota, infatti, che oltre un terzo degli intervistati (36.6%) ha dichiarato che, prima della diffusione della pandemia, non avrebbe avuto le risorse per sopperire alla mancanza di reddito per un periodo maggiore ai due mesi.
Fa riflettere anche il dato secondo il quale quasi 2 famiglie su 10 (il 19,5%) non aveva nessun tipo di disponibilità finanziaria o sarebbe arrivato solo fino ad un mese senza reddito. In tal senso, molte famiglie italiane avrebbero avuto difficoltà ad affrontare emergenze di dimensioni ben inferiori di una pandemia.

	Nel complesso	% cumulata
Fino a 1 mese/ In famiglia non avevamo disponibilità finanziarie	19,5%	19,5%
Fino a 2 mesi	17,1%	36,6%
Tra i 3 e i 6 mesi	25,6%	62,2%
Oltre 6 mesi	31,0%	93,2%
Non so	6,8%	100,0%
TOTALE	100,0%	

Figura 8: disponibilità finanziarie sufficienti a coprire la mancanza di reddito per n mesi

La fragilità finanziaria delle famiglie è strettamente collegata al livello d'istruzione dell'intervistato. Le famiglie con un "decisore finanziario" poco istruito sono meno resilienti di quelle che hanno un decisore con un livello d'istruzione maggiore. I dati mostrano, infatti, che quasi il 45% delle famiglie con decisore finanziario che possiede bassi livelli d'istruzione non ha disponibilità finanziarie sufficienti a coprire la mancanza di reddito anche per brevi periodi (<2 mesi).

	Laurea o più	Diploma	Fino a licenza media inferiore
Fino a 1 mese	10,7%	12,4%	25,7%
Fino a 2 mesi	14,4%	16,4%	18,8%
Tra i 3 e i 6 mesi	30,2%	27,9%	21,8%
Oltre 6 mesi	39,1%	32,0%	26,8%
Non so	5,6%	7,3%	6,8%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%

Si sottolineano significative differenze nella fragilità delle famiglie anche con riferimento alle fasce di età del soggetto rispondente.
I giovani (con età compresa tra i 18-34 anni) tendono ad essere più fragili, in particolare rispetto agli anziani (età 65+ anni) che hanno invece risorse sufficienti a coprire la mancanza di reddito anche oltre 6 mesi. Ad influire su questo il fatto che essi tendono ad entrare tardi nel mercato del lavoro, spesso con condizioni precarie.

	18-34	35-44	45-54	55-64	65+
Fino a 1 mese	16,2%	16,0%	21,4%	22,8%	19,3%
Fino a 2 mesi	20,6%	17,9%	17,7%	15,7%	15,6%
Tra i 3 e i 6 mesi	33,0%	30,2%	25,3%	26,8%	18,6%
Oltre 6 mesi	22,8%	27,6%	30,2%	27,8%	39,9%
Non so	7,4%	8,3%	5,3%	6,9%	6,6%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Figura 10

Anche le differenze di genere ricoprono un ruolo importante in merito alla fragilità finanziaria. Più del 40% di donne, infatti, hanno dichiarato di essere in grado di sopperire alla mancanza di reddito solo fino a 2 mesi, rispetto al 34% degli uomini.
Le donne presentano anche più dubbi e dimostrano difficoltà maggiori nel valutare la propria situazione finanziaria (circa l'8% risponde non so, contro il 6 per cento degli uomini).

	Uomini	Donne
Fino a 1 mese	16,4%	24,7%
Fino a 2 mesi	17,4%	16,6%
Tra i 3 e i 6 mesi	27,1%	23,2%
Oltre 6 mesi	33,2%	27,3%
Non so	5,9%	8,2%
TOTALE	100,0%	100,0%

Figura 11

Questi primi dati confermano che molte famiglie italiane versavano in una situazione di debolezza e fragilità finanziaria già da prima che l'emergenza prodotta dal COVID-19 le colpisse, in particolar modo, per chi è più giovane, minor istruito e di sesso femminile.

3.2 L'IMPATTO DEL COVID-19

L'emergenza COVID-19 si è inserita dunque in un quadro che presentava già considerevoli debolezze.
Nell'area dell'euro l'Italia era l'unico Paese, assieme alla Grecia, il cui Prodotto Interno Lordo (PIL) non aveva ancora recuperato i livelli precedenti alla crisi finanziaria globale del 2007-2008.
Di fronte alla domanda "il tuo reddito ti permette di arrivare a fine mese", il 45% degli intervistati ha affermato che prima dell'emergenza arrivava a fine mese con alcune o addirittura molte difficoltà.
Ovviamente, dall'inizio dell'emergenza le difficoltà sono aumentate in misura significativa e la percentuale di famiglie che arriva a fatica alla fine del mese è salita del 12%.
La crisi da Covid-19 ha quindi alzato la quota di famiglie italiane che non riesce ad arrivare a fine mese con serenità e senza particolari difficoltà.
Le famiglie maggiormente colpite dalla pandemia, e che presentano maggior fatica ad arrivare alla fine del mese, sono soprattutto quelle residenti nel sud Italia e confermano la maggiore fragilità delle famiglie in cui il decisore finanziario possiede un basso livello d'istruzione oppure appartiene al genere femminile.

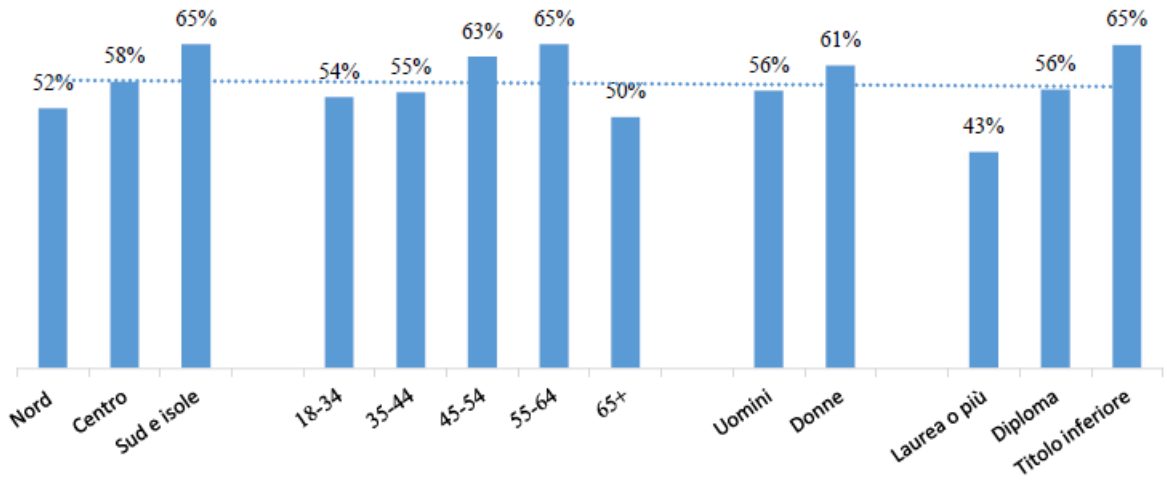


Figura 11: distribuzione degli intervistati che dichiarano di arrivare a fine mese con difficoltà

Anche le possibilità di risparmio delle famiglie son cambiate a seguito della crisi.
In particolare, i dati riflettono una diminuzione del 21% di famiglie che riuscivano a risparmiare parte del proprio reddito, mentre sono aumentate del 10% sia le famiglie che dichiarano di aver speso tutto il reddito senza risparmiare nulla, sia quelle che hanno speso più del reddito ed hanno dovuto ricorrere ai propri risparmi o, nel peggiore dei casi, ad indebitarsi per far fronte al periodo di crisi.

Nell'analizzare la stessa situazione guardando alle differenze di genere, si può notare come dall'inizio dell'emergenza le donne presentano maggiori difficoltà degli uomini nella capacità di mettere da parte dei risparmi.
La Figura 12 ci riporta due situazioni particolari riguardanti i giovani e gli anziani; da un lato, dall'inizio dell'emergenza, tra i giovani si è registrata una più alta percentuale di soggetti che sono riusciti a spendere meno di quanto guadagnato, risparmiando una parte del proprio reddito. Questa evidenza potrebbe tuttavia essere un effetto temporaneo delle misure di contenimento della pandemia e della conseguente e più accentuata riduzione dei consumi tra i giovani.

	18-34	35-44	45-54	55-64	65+
Ha speso meno del reddito, riuscendo a mettere da parte qualche risparmio	46,7%	43,1%	35,6%	33,1%	42,8%
Ha speso tutto il reddito, senza riuscire a risparmiare nulla	38,1%	40,1%	48,8%	50,4%	48,8%
Ha speso più del reddito, dovendo utilizzare risparmi o indebitandosi	15,3%	16,8%	15,6%	16,5%	8,3%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Figura 12 - analisi per fasce d'età

L'analisi per livello d'istruzione ci comunica invece che a un maggior titolo di studio posseduto corrisponde maggiore capacità di risparmiare e di conseguenza ad un minore utilizzo del risparmio o il ricorso all'indebitamento per far fronte alla crisi.
Con riferimento all'area geografica, le famiglie nel Nord e nel Centro Italia stanno gestendo questa situazione in modo simile e nel 40% dei casi riesce a spendere meno di quanto guadagnato. Nel Sud e nelle isole, invece, questa quota si ferma solo al 36%.
Se si guarda al reddito, anche qui gli effetti della pandemia sono evidenti e la crisi non ha colpito tutti in egual modo. Come illustrato in Figura 13, circa una famiglia su due (il 47%) ha riscontrato una diminuzione nel proprio reddito, mentre per il 51% è rimasto sostanzialmente immutato; trascurabile invece la parte che ha visto aumentare i redditi della propria famiglia (2%).

	Uomo	Donna	Laurea	Diploma	Titolo inferiore
Aumentato	1,5%	2,8%	3,9%	1,7%	1,5%
Rimasto invariato	54,1%	45,9%	48,3%	51,2%	51,9%
Diminuito	44,4%	51,3%	47,9%	47,1%	46,6%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Figura 13

A coloro che sono stati colpiti da una diminuzione del proprio reddito è stato chiesto di stimare per quanto tempo si protrarrà tale riduzione. Il 60% circa ritiene che tale calo durerà al massimo un anno. Oltre il 30% però crede che questa situazione durerà più a lungo e ciò comporta a cambiamenti nelle scelte di consumo e risparmio.

Uno dei principali indicatori della fragilità finanziaria delle famiglie, è rappresentato dalla capacità che esse hanno di impegnare le proprie risorse economiche o di altro tipo per far fronte ad una spesa imprevista di media entità (2.000 euro), come ad esempio una spesa per la riparazione dell'auto, la sostituzione di un elettrodomestico, una spesa medica, o emergenze simili. La difficoltà di far fronte ad un imprevisto, inoltre, non dipende unicamente dalla disponibilità strettamente economica, ma anche dalla rete di affetti in cui il soggetto è inserito.
Nella Figura 14 si nota come 3 famiglie su 10 (30,7%) avrebbero difficoltà ad affrontare una necessità imprevista di 2000€.

	Nel complesso
Sono certo che riuscirei a rimediare 2.000 euro	34,0%
Probabilmente riuscirei a rimediare 2.000 euro	29,4%
Probabilmente/sono certo che non riuscirei a rimediare 2.000 euro	30,7%
Non so	5,9%
TOTALE	100,0%

Figura 14

Dai dati raccolti si evidenzia come l'impossibilità di procurarsi 2000€ per far fronte ad un imprevisto sia particolarmente elevata per i più giovani.

	Non riuscirei a rimediare 2.000 €
18-34	38,9%
35-44	29,1%
45-54	33,1%
55-64	31,5%
65+	26,2%
Uomini	26,0%
Donne	38,5%
Laurea o più	20,8%
Diploma	29,6%
Titolo inferiore	35,8%
Nord	29,1%
Centro	29,1%
Sud e Isole	33,8%

Figura 15

Le difficoltà riscontrate ad arrivare alla fine del mese, a risparmiare, e l'incertezza su come poter affrontare una spesa imprevista provocano irrimediabilmente importanti preoccupazioni e quindi stati di ansia. Questa condizione viene definita ansia finanziaria e rappresenta un altro indicatore che può aiutare a comprendere lo stato di salute delle famiglie

italiane. Il 35% dei rispondenti dichiara, infatti, di provare un sentimento d'ansia pensando alla propria situazione economico-finanziaria.
La sensazione d' ansia è più presente tra le persone di mezza età rispetto agli anziani.
L'emergenza sanitaria, che ha creato grandi rischi per la salute degli anziani, si è trasformata d'altra parte in un fattore di ansia finanziaria per i giovani. Dalla Figura 16 risulta inoltre che l'ansia è maggiormente presente tra le donne che tra gli uomini, tra le persone con basso titolo di studio e nel Sud Italia.

	Stato d'ansia
18-34	37,4%
35-44	34,1%
45-54	39,4%
55-64	37,1%
65+	28,0%
Uomini	29,6%
Donne	43,4%
Laurea o più	30,6%
Diploma	34,1%
Titolo inferiore	37,1%
Nord	31,4%
Centro	32,8%
Sud e isole	40,6%

Figura 16 – stato d'ansia per età, genere…

Circa 4 famiglie su 10 (40,4%) dichiarano di aver modificato i propri obiettivi completamente (8,6%) o solo in parte (31,8%). La percentuale di chi ha rivisto i suoi obiettivi è particolarmente alta per i più giovani (18 ai 34 anni) e per quelli dai 45 ai 54 anni. Si può notare inoltre, che ben una famiglia su quattro dichiara di non avere obiettivi di medio-lungo termine.
Dalla figura 17 emerge che a un più basso livello d'istruzione corrisponde un'assenza di precisi obiettivi.

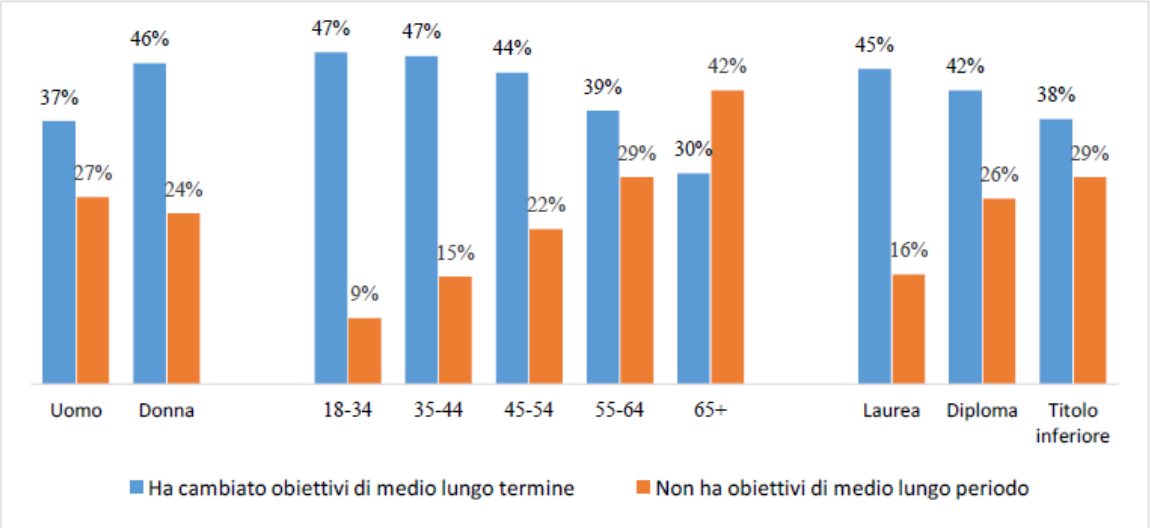


Figura 17

È stato inoltre richiesto di effettuare una valutazione del livello di minaccia rappresentato dall'emergenza generata dal COVID-19 su una scala da 1 a 10, dove 1 indica nessuna minaccia e 10 grande minaccia. Il 33% delle famiglie dà una valutazione pari a 5 o 6, e il 47% valuta questa situazione di crisi come una grave minaccia (voti da 7 a 10) per il proprio benessere finanziario.

Il 50% delle donne vede nell'emergenza sanitaria una grave minaccia per il proprio benessere finanziario, mentre le differenze sono meno evidenti tra i diversi livelli d'istruzione (Figura 18). Si nota nuovamente la paura delle giovani generazioni (età 18-34), per il 54% dei quali l'emergenza rappresenta una minaccia di massima entità (livello tra 7 e 10 della scala di rilevazione), mentre solo il 16% dichiara che la minaccia del COVID-19 sia di lieve entità (livello tra 1 e 4 della scala). L'evidenza è probabilmente anche in questo caso collegata anche al rapido peggioramento delle condizioni del mercato del lavoro, in particolare nelle posizioni più precarie, spesso occupate dalla fascia di popolazione più giovane.

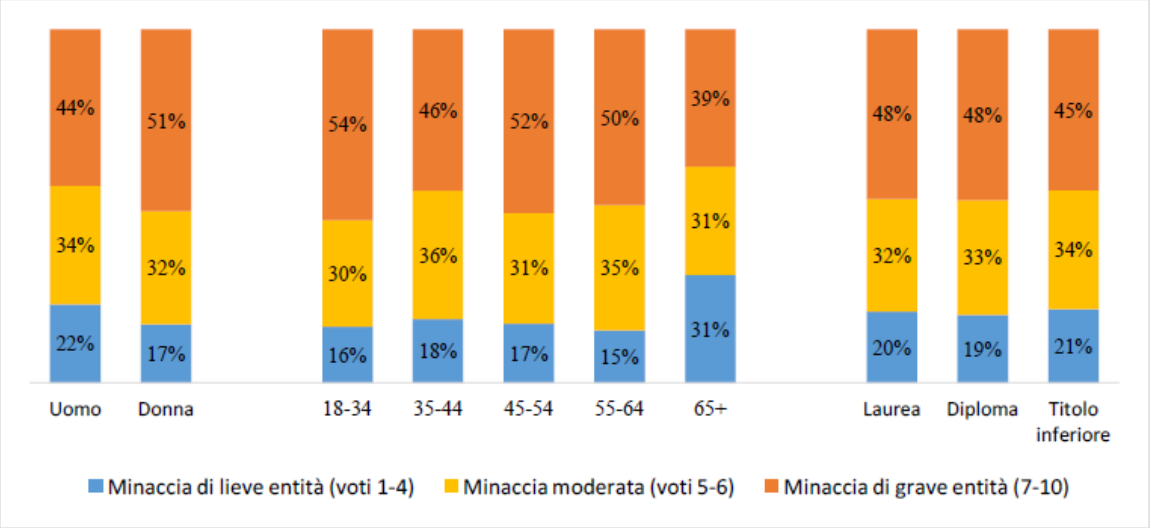


Figura 18 – livello di minaccia percepito

L'emergenza COVID-19 rappresenta una minaccia così importante per il benessere delle famiglie italiane al punto da influenzare la visione che le stesse hanno delle proprie prospettive economico-finanziarie. Infatti, ben il 35% delle famiglie si aspetta un peggioramento delle prospettive economico-finanziarie della propria famiglia, il 48% le valuta stabili e solo il 6% del campione prospetta un miglioramento.

3.3 GLI STRUMENTI DI RESILIENZA A DISPOSIZIONE DELLE FAMIGLIE

Per frenare la preoccupante situazione fin qui descritta, il Governo ha varato diversi interventi per dare supporto alle famiglie e alle imprese.

La prima barriera all'accesso a questi interventi è però sapere della loro esistenza. Nel questionario è stato chiesto alle famiglie italiane se e come si informassero prima di prendere delle decisioni finanziarie.

I risultati mostrano due aspetti importanti: se da un lato, la metà (50%) delle famiglie italiane si informa principalmente da fonti istituzionali, dall'altro il 21% delle famiglie non si informa per nulla.

Una piccola percentuale (7%) poi prende in considerazione solamente fonti non specialistiche del settore, tra i quali blog su Internet o social network, non sempre e non su tutto attendibili.

Gli accorgimenti usati dal Governo sono risultati come generalmente noti: tutti gli strumenti sono conosciuti dal 70% degli italiani. Quello più conosciuto è l'ecobonus per le ristrutturazioni, seguito dal bonus vacanze, bonus bici, ecc…
Oltre alla conoscenza dell'esistenza di strumenti specifici legati alla crisi, è importante indagare il livello di alfabetizzazione finanziaria delle famiglie italiane per poter capire anche quali conoscenze di base abbiano per prendere decisioni finanziarie in tempi turbolenti come questi.
Per indagare questo aspetto sono state inserite nel questionario alcune domande di autovalutazione della conoscenza di concetti finanziari di base.
Sono stati considerati concetti fondamentali come, ad esempio, il tasso di interesse semplice, il tasso di interesse composto e la relazione rischio-rendimento.
Nel complesso, i decisori finanziari italiani risultano avere un basso livello di alfabetizzazione finanziaria.
In tutti e 3 i casi, meno della metà degli intervistati ha dichiarato di sapere di cosa si stia parlando quando si trattano i concetti di "tasso di interesse semplice", "tasso di interesse composto" e "relazione rischio-rendimento". In aggiunta, meno di un terzo degli intervistati (29%) conosce il significato della totalità di questi 3 concetti.

Nella Figura 19 si mostrano le differenze relative alla conoscenza di questi concetti in base al titolo di studio del rispondente. La correlazione tra titolo di studio e alfabetizzazione finanziaria risulta evidente.

	Laurea	Diploma	Fino a licenza media inferiore
Conoscenza dei 3 concetti	38,5%	35,5%	19,8%
- Tasso di interesse semplice	57,5%	51,7%	36,1%
- Tasso di interesse composto	48,3%	45,5%	26,7%
- Relazione rischio-rendimento	58,3%	52,2%	40,6%

Figura 19

È possibile vedere una marcata diversità tra i rispondenti con basso titolo di studio (fino a licenza media) rispetto sia ai laureati, ma anche ai diplomati. Meno spiccata è, invece, la differenza tra laureati e diplomati.

I giovani possiedono, inoltre, una scarsa conoscenza di questi temi. Solamente il 16% dei giovani dai 18 ai 34 anni conosce, infatti, tutti e 3 i temi proposti e la conoscenza dei singoli temi è molto bassa. Il dato è probabilmente collegato al fatto che i giovani italiani abbandonano le proprie famiglie e le case di residenza, molto tardi, ed entrano nel mercato del lavoro in età più avanzata rispetto a quanto si osserva in altri Paesi.

	18-34	35-54	55+
Conoscenza dei 3 concetti	16,4%	25,7%	35,2%
- Tasso di interesse semplice	32,7%	43,2%	51,5%
- Tasso di interesse composto	26,7%	34,2%	43,6%
- Relazione rischio-rendimento	33,0%	48,3%	51,0%

Figura 20

La comprensione dei concetti di base è un elemento essenziale non solo per farsi trovare preparati in condizioni d'emergenza, bensì per gestire al meglio le proprie risorse, anche in momenti ordinari.
Esiste un'alta correlazione tra livello di conoscenza dichiarata e la fragilità finanziaria: quasi la metà di coloro che dichiaravano di avere (49,5%) una elevata conoscenza del tasso di interesse, dell'interesse composto e della relazione rischio-rendimento era certa di poter fronteggiare una spesa imprevista, contro il 27,7% del resto del campione.
Allo stesso modo, chi ha maggiore alfabetizzazione finanziaria presenta meno difficoltà ad arrivare alla fine del mese.
Lo stesso vale per l'indicatore di fragilità finanziaria prima dell'emergenza COVID-19. Il 45,9% di chi ha elevata alfabetizzazione finanziaria riusciva a far fronte a una mancanza di reddito prolungata di oltre 6 mesi contro il 25% del resto del campione.

3.4 LA SITUAZIONE AD OGGI ED IL CONFRONTO CON IL 2020

La pandemia ha continuato ad avere anche nel 2021 un profondo impatto sulla situazione economico-finanziaria delle famiglie italiane. Distanziamento e limitazioni nell'interazione sociale sono i principali fenomeni che si sono aggiunti agli effetti della crisi economica che ha continuato ad interessare interi settori, seppur in misura disuguale.
I vari settori dell'economia hanno avuto dinamiche diverse e tempi di ripartenza differenti. Indipendentemente da capacità, competenze e professionalità, le persone sono state colpite in modo diverso nella continuità lavorativa e nella continuità dei flussi di reddito e si è arrivati al prevedibile aumento della popolazione in povertà assoluta.

A fronte di ciò, a giugno 2021 l'indagine analizzata nel paragrafo precedente è stata ripetuta, con la stessa metodologia e sullo stesso campione con un questionario che ha permesso di aggiornare lo stato delle cose ad un anno di distanza.
Come per l'anno precedente, i dati sono stati raccolti ed elaborati dall'istituto di ricerca DOXA, incaricato dal Comitato dello svolgimento della rilevazione a campione.

Sebbene la nuova edizione mostri un quadro economico in progressivo miglioramento, permangono importanti difficoltà e diseguaglianze tra quelle già enunciate.

Il rapporto 2021 riprende i principali temi trattati nel 2020, estendendo però il perimetro di ricerca. Sedici mesi di pandemia hanno continuato ad influenzare i comportamenti e le abitudini delle famiglie italiane, talvolta con effetti permanenti.
Partendo dalla percezione della situazione economico-finanziaria delle famiglie, si osserva un sottile aumento del livello medio di soddisfazione: il voto medio a giugno 2021 è di 5,9% (su una scala da 1 a 10) ossia di uno 0,4% al di sotto il valore pre-COVID, ma in crescita di tre decimali rispetto al punteggio censito lo scorso anno. Anche se contenute, tali differenze sono statisticamente significative.

I documenti relativi alla dinamica dei redditi segnalano il calo notevole, pari al 13,3% (rispetto alla rilevazione precedente) della quota di famiglie che ha visto diminuire le proprie entrate.

	Da prima dell'emergenza COVID a GIUGNO 2020	Da prima dell'emergenza COVID a GIUGNO 2021
aumentato	2,0%	4,8%
diminuito	47,0%	**33,7%**
rimasto invariato	51,0%	61,5%

Figura 21

Sono valori compatibili con l'Indagine effettuata della Banca d'Italia: nella loro rilevazione condotta nel mese di aprile 2021, il 30% dei rispondenti ha affermato di aver percepito nell'ultimo mese un reddito inferiore rispetto a prima della pandemia. Il dato è in linea anche con quanto riferisce il Rapporto CONSOB sulle "scelte di investimento delle famiglie italiane", il quale indica che più del 30% delle famiglie ha subito una riduzione (temporanea o permanente) del proprio reddito nell'ultimo anno a causa della crisi di COVID-19 (il dato scende al 27% a settembre 2021).

Forse anche grazie al ribasso dei consumi e alle varie misure di sostegno presentate dal Governo, è cresciuta la percentuale di famiglie che dichiara di arrivare a fine mese con il reddito disponibile senza difficoltà.
Anche in questo caso la quota di donne che presentano difficoltà è maggiore dell'8,3% rispetto al valore riscontrato per gli uomini; lo stesso vale per la cosiddetta *sandwich generation* (45-65 anni) che presta supporto a figli e genitori (*caregiver*), mentre tali difficoltà sono meno frequenti tra le persone più anziane, prevalentemente percettori di pensione.

Anche tra le aree geografiche, si possono notare diseguaglianze evidenti: al Sud la percentuale di rispondenti che dichiarano di avere difficoltà ad arrivare a fine mese è del 62%, contro 47% e 49% rispettivamente per Nord e Centro Italia.

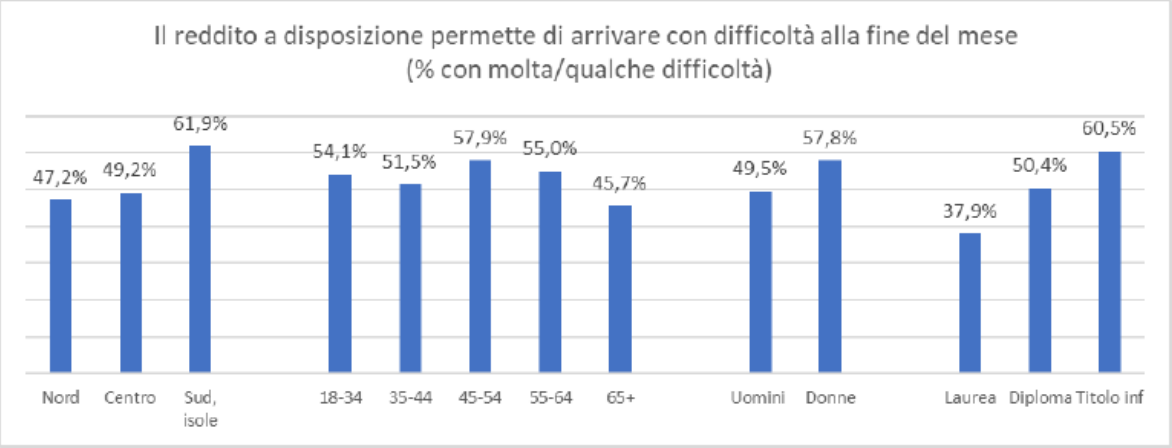


Figura 22

La tradizionale propensione verso il risparmio degli Italiani, unitamente alle varie misure di contenimento e alle restrizioni che hanno limitato l'offerta di beni e servizi, hanno aumentato la percentuale di famiglie che non spendono tutto il reddito al 44,9%, un valore in aumento del 5,3% rispetto all'anno precedente.

	prima del COVID	dall'inizio del COVID a giu 2020	dall'inizio del COVID a giu 2021
meno del reddito, riuscendo a mettere da parte qualche risparmio	60,6%	39,6%	44,9%
tutto il reddito, senza riuscire a risparmiare nulla	35,4%	46,3%	43,3%
più del reddito, dovendo utilizzare risparmi o indebitandosi	4,0%	14,2%	11,8%
Totale	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**

Figura 23

Si evidenzia tuttavia una capacità di risparmio non omogenea, segnale dell'aumento delle diseguaglianze.

Nonostante le misure offerte dal Governo, infatti, l'emergenza ha causato importanti effetti negativi sul mondo del lavoro; ciò può aiutare a spiegare le differenze nel risparmio: una quota di famiglie ha risparmiato, altre invece hanno invece dovuto ricorrere a fondi accantonati in precedenza e talvolta anche al debito, o contrarre, fino ad annullarla, la propria quota di risparmio; è probabile quindi che le disuguaglianze siano aumentate.

Anche questa edizione dell'indagine riprende l'indicatore relativo alla capacità di sostenere una spesa di media entità (2.000 euro) per affrontare una spesa imprevista, quali manutenzioni, sostituzioni non programmate di elettrodomestici, spese mediche o dentistiche.
Si può notare un calo del 6% rispetto al valore precedente della quota di chi afferma di non essere in grado (certamente o probabilmente) di far fronte a una spesa imprevista di 2000 euro; questo dato conferma l'impatto positivo delle misure di supporto attivate dal Governo.

Per quanto riguarda le difficoltà economiche incontrate in seguito all'emergenza COVID, i dati delle due Indagini presentano differenze limitate: coloro che hanno avuto difficoltà economiche (molto/abbastanza) sono diminuiti nel complesso meno del 3%. Sembra dunque che chi ha subito un impatto economico maggiore dal COVID non sia ancora riuscito a ripristinare la situazione pre-crisi.

	giu-20	giu-21	Uomo	Donna
Molto	5,9%	5,3%	4,4%	6,8%
Abbastanza	28,9%	26,7%	23,3%	**32,3%**
Poco	39,0%	38,1%	39,3%	36,0%
Per nulla	26,3%	29,9%	32,9%	24,9%
Totale	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**

Figura 24

Le difficoltà e le fragilità economiche fin qui evidenziate sono generatori di preoccupazione, incertezza e di conseguenza di disagio emotivo e psicologico. Anche l'edizione 2021 ha raccolto il dato relativo all'ansia finanziaria: la situazione sembra essere nuovamente migliorata, seppur in lieve misura: sono il 32,6% (vs il 29,5% del 2020) le persone "senza ansia" da situazione finanziaria.
Come si evince dalla figura sottostante, il genere si conferma come una delle variabili più discriminante: la quantità di donne che dichiara di trovarsi in una situazione di ansia finanziaria è di gran lunga superiore a quella degli uomini (quasi 15%).
Più contenuta invece la differenza per classi di età, che vede i caregiver e i giovani in condizioni decisamente più ansiogene delle fasce di età più mature.

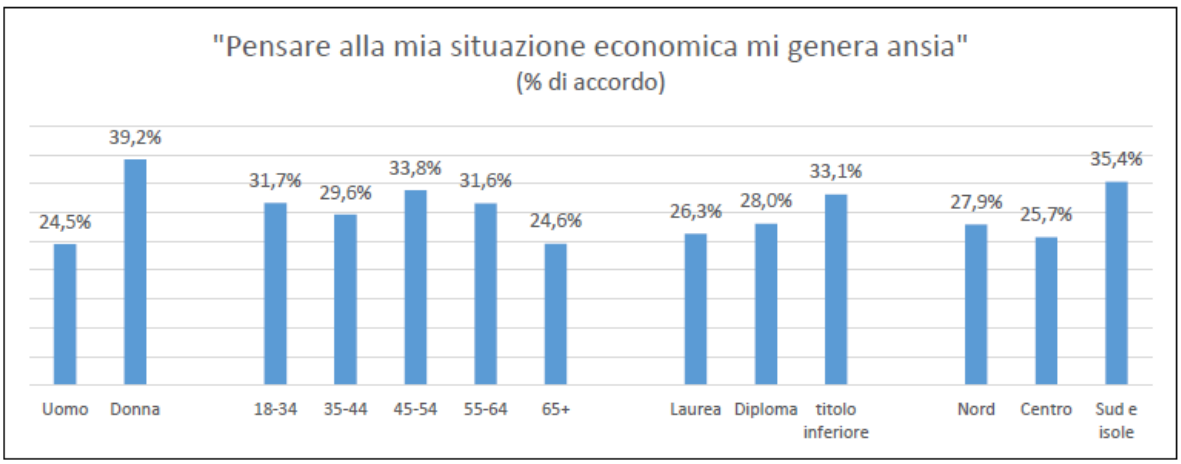


Figura 25

L'impatto del COVID e le difficoltà finanziarie hanno determinato un cambiamento degli obiettivi delle famiglie, anche se nel 2021 il fenomeno si è un po' attenuato: la quota delle famiglie che ha dovuto rivedere i propri obiettivi è scesa di oltre il 5%. I giovani (18-34 anni) più degli altri dichiarano di aver rivisto i propri obiettivi.

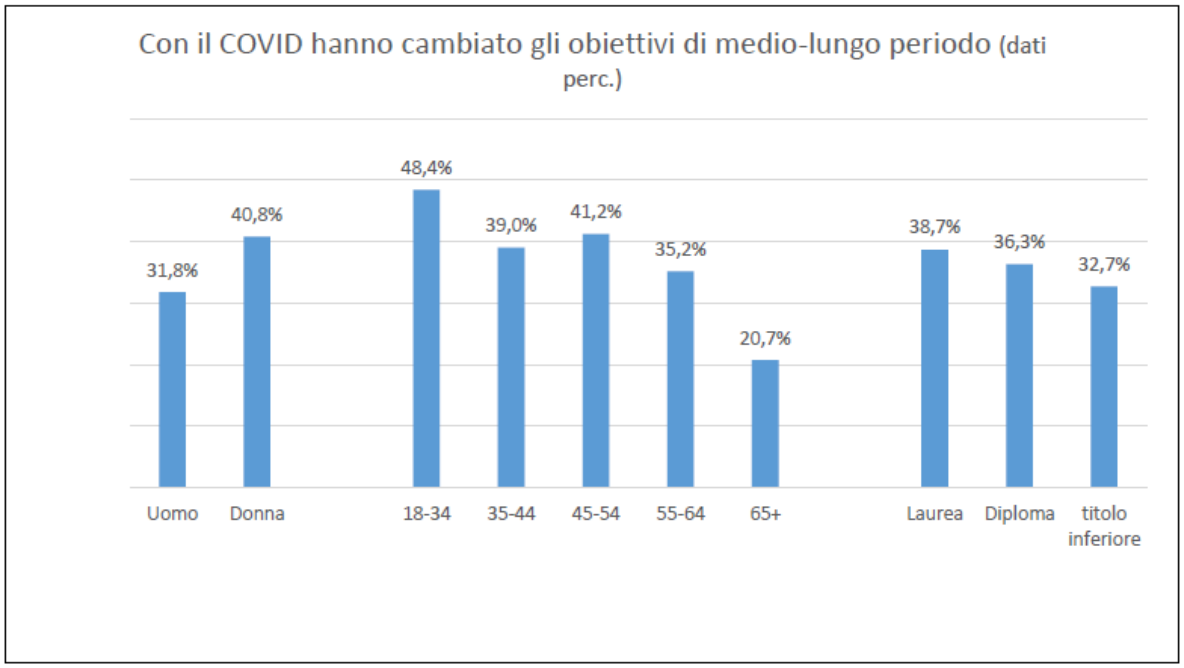


Figura 26

Tra le novità riportate rispetto all'edizione del 2020, si indica l'introduzione di ulteriori 3 domande, le cosiddette big three, utilizzate a livello internazionale per testare il livello di *financial literacy* su conoscenza e comprensione di tassi d'interesse, inflazione e diversificazione del rischio. Le percentuali di risposte corrette a queste domande sono basse, a dimostrazione dei risultati precedenti.

È confermata la consapevolezza della popolazione italiana delle proprie limitate capacità e competenze finanziarie. Le risposte fornite alla domanda sulla fiducia nelle proprie capacità e competenze finanziarie, su una scala da 1 a 10, indica un 5,2% (4,9% tra le donne).
Il risultato è in linea con il dato riportato nel Capitolo 2 dall'indagine IACOFI condotta dalla Banca d'Italia nel 2020, in cui si evidenzia che la percentuale di individui che ritengono di avere conoscenze sotto la media è superiore di circa il 20% rispetto alla media OCSE.
Risultati invece contrastanti si rilevano nell'ambito dell'indagine commissionata da Ivass su "Conoscenze e comportamenti assicurativi degli Italiani", dove si evince un eccesso di fiducia nelle proprie conoscenze da parte dei rispondenti (overconfidence) e la direzione a ritenere di non aver bisogno dei consigli dell'assicuratore né di doversi affidare a fonti informative esterne (bias dell'autonomia), fenomeni che congiuntamente considerati possono spingere l'assicurato a scelte poco efficaci e consapevoli.

È forse anche grazie alla scarsa fiducia nelle proprie capacità e competenze finanziarie che il bisogno di educazione finanziaria emerge chiaramente: l'88% degli intervistati è favorevole alla sua introduzione a scuola, il 77% nei luoghi di lavoro.
È dell'88% anche la quota di coloro che ritengono che, con l'insegnamento dell'educazione finanziaria a scuola, giovani e bambini ne potrebbero trarre in futuro un effettivo vantaggio.

Come si può apprendere, la percezione di bassa conoscenza finanziaria è correlata positivamente alla difficoltà ad arrivare a fine mese con il reddito a disposizione: la quota di coloro che arriva a fine mese con difficoltà è del 21% più alta tra gli intervistati con bassa conoscenza finanziaria.
Anche la fragilità finanziaria cambia enormemente in base alla conoscenza finanziaria percepita: la % di coloro che non riuscirebbero a far fronte a una spesa imprevista, o i finanziariamente fragili, è superiore del 19% tra gli intervistati con bassa conoscenza finanziaria.

Notiamo infine che tra chi ha percezione di bassa conoscenza finanziaria sono più diffuse le preoccupazioni sul futuro.

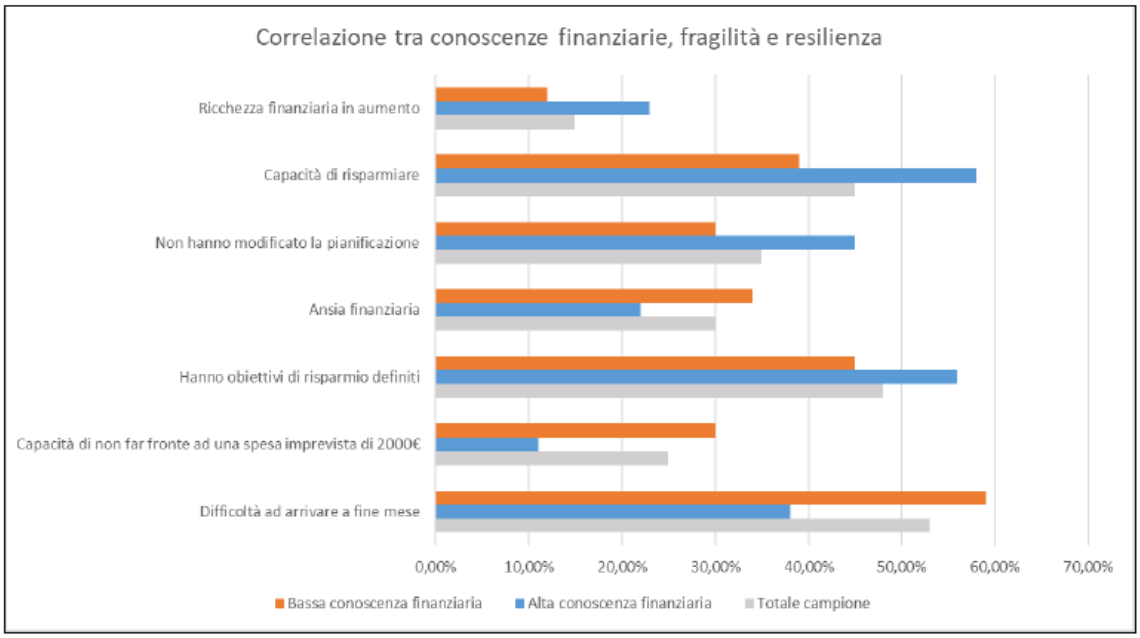


Figura 27

Un discorso va fatto anche relativamente all'impatto e alle conseguenze derivanti dalla continua diffusione di strumenti e processi di digitalizzazione che stanno trasformando comportamenti e abitudini di consumo, risparmio e investimento.
Tra le numerose modifiche che il COVID si è trascinato dietro, infatti, la crescente digitalizzazione dei comportamenti è spesso citata tra i più rilevanti e soprattutto permanenti, ossia destinata a diventare un tratto caratteristico della cosiddetta nuova normalità.

A tal proposito si registra un aumento del 6% anche per il ricorso a Internet per la ricerca di informazioni finanziarie.
Se analizziamo nel dettaglio l'utilizzo di Internet nel campione, si registra un assestamento dell'utilizzo anziché un significativo aumento, ma con una nota da precisare: la domanda dell'indagine mirava solamente a cogliere l'informazione dell'utilizzo, senza indagare sulla frequenza o l'intensità d'uso. La quantità di utilizzatori assoluta, infatti, è cresciuta limitatamente, ma è evidente come la frequenza d'uso sia cambiata.

Relativamente alla digitalizzazione delle attività finanziarie si possono notare incrementi marginali, che non possono che confermare come il ricorso all'*home banking* fosse già ampiamente consolidato, così come l'utilizzo di strumenti (attraverso app/sito della propria banca o altre piattaforme) per gli investimenti.

Un quadro in crescita è anche quello che emerge dall'incremento del ricorso al digitale per la gestione delle attività quotidiane; oltre all'ormai consolidato lavoro a distanza, è aumentato in maniera rilevante il ricorso al digitale per il rapporto con la PA; SPID, PagoPA e DAD sono acronimi entrati nel linguaggio comune. Dal 15 novembre, per la prima volta, i cittadini possono scaricare i certificati anagrafici online in maniera autonoma.

Altro aspetto di particolare rilevanza per la "nuova normalità" è la sostenibilità. Questa è diventata un importante e centrale pilastro dell'agenda mondiale.
Nonostante ciò, concetti importanti come sostenibilità, finanza sostenibile e fattori ESG (Environmental, Social, and Corporate Governance) non sono ancora conosciuti da un'ampia fascia della popolazione (più del 40% dei rispondenti afferma di non aver mai sentito parlare del termine ESG).
Allo stesso modo, la conoscenza avanzata (dichiarata) dei concetti legati alla sostenibilità è ancora assolutamente marginale nella popolazione.

4. MILLENNIAL E GEN-Z: COMPORTAMENTI FINANZIARI, SOSTENIBILITÀ E TECNOLOGIA

4.1 CHI SONO I MILLENIALS E LA GEN-Z?

Quella dei *Millennials* è la generazione dei nati tra i primi anni Ottanta e la metà degli anni Novanta. Uno dei primi fattori di confusione è il range temporale entro cui inquadrare la generazione dei *Millennials*.

A fare chiarezza ci ha pensato, più di recente, uno studio del Pew Research Center che definisce Millennial chiunque sia nato tra il 1981 e il 1996. I due anni di riferimento non sono casuali, ma scaturiscono da una serie di considerazioni di tipo politico, sociale, economico. Uno dei fattori chiave che accomuna tutti gli studi sui Millennials, anche quando il range temporale individuato risulta molto diverso, è per esempio quanti anni avevano l'11 settembre del 2001: dando per buono il criterio utilizzato dall'istituto di ricerca, i Millennials avevano allora tra i 5 e i 20; ciò significa che "erano grandi abbastanza per comprendere la portata storica dell'evento che stavano vivendo".

Essi rappresentano una generazione di transizione fra passato e futuro: avendo visto nascere Internet e assistito alla progressiva diffusione dei social network, sono la prima generazione digitalizzata, che ha vissuto l'abbattimento delle barriere culturali grazie alla "rete".

Negli USA, questa generazione è anche a volte indicata come "generazione boomerang" o "Peter Pan", a causa della sua propensione a ritardare alcuni dei riti di passaggio all'età adulta più a lungo rispetto alle generazioni precedenti, nonché a causa di una sua tendenza a vivere con i genitori per un periodo più lungo, principalmente a causa della crisi economica e lavorativa che non ha permesso loro di inserirsi nel mondo adulto con facilità.

La Generazione z, in breve Gen Z, è la generazione dei nati tra il 1997 e il 2012. Giovanissimi, hanno nel 2021 tra i 9 e i 24 anni e sono i primi a non aver conosciuto un mondo senza tecnologie: un aspetto importante di questa generazione è infatti il suo diffuso utilizzo di Internet sin dall'infanzia. Per tale motivo, essi sono stati definiti "nativi digitali".

Con la rivoluzione del web che ha caratterizzato gli anni '90, la Generazione Z è stata esposta a una quantità di tecnologia impensabile per i predecessori. Secondo Forbes quando questa generazione si affaccerà al mondo del lavoro, la tecnologia digitale sarà un aspetto preponderante in tutti i percorsi di carriera.

Secondo Anthony Turner questa generazione ha un "legame digitale con la rete", e sostiene che questo rapporto possa aiutare a sfuggire le delusioni emozionali e mentali che incontreranno nella vita offline.

Secondo un'indagine della società di consulenza Sparks and Honey nel 2014, il 41% degli adolescenti spendeva più di tre ore al giorno al PC per scopi non inerenti all'educazione scolastica, rispetto al 22% nel 2004.

Circa i tre quarti dei ragazzi tra i 13 e i 17 anni usa il proprio cellulare ogni giorno, ed è una percentuale più alta di coloro che guardano la TV. Secondo Bloomberg, il 65% dei membri della Generazione Z guarda lo sport via smartphone e solo il 35% usa la televisione, una percentuale opposta a quella dei Baby boomer che al 77% si informa tramite televisione.

Internet (89%), Social Network (56%) e la Tv (35%) risultano essere i canali di informazione preferiti, e l'89% del campione intervistato conferma di ricercare e leggere informazioni anche di natura economico-finanziaria.

Il 100% degli intervistati conferma l'utilizzo di un social network, in particolar modo di Whatsapp (94%) e Instagram (89%) relativamente i più graditi. Si conferma invece il minor utilizzo di Facebook (27%) e Telegram (25%).

La maggiore propensione alla tecnologia facilita l'utilizzo delle App per effettuare pagamenti o altre operazioni bancarie: il 77% del campione conferma di fare uso di applicazioni per inviare/ricevere denaro quali Satispay e Paypal.

Si stima che di 150 000 delle applicazioni mobili, circa il 10% presenti nell'App Store (iOS), fosse di tipo "educational", volte a preparare i bambini per le scuole superiori. Da una parte, gli smartphone offrono opportunità di miglioramento nell'apprendimento e un'istruzione più personalizzata sull'individuo, rendendo questa generazione la più istruita su più campi; dall'altra, ricercatori e genitori temono che l'uso smodato degli smartphone crei una sorta di dipendenza tecnologica e una mancanza di auto-regolamentazione che ostacola lo sviluppo dei bambini.

4.2 L'ALFABETIZZAZIONE FINANZIARIA NEI MILLENIALS E NELLA GEN-Z

Millennial e Gen-Z sono sicuramente generazioni più scolarizzate di quelle che le hanno precedute. Il livello di educazione scolastica è in costante miglioramento, anche se persistono forti differenze tra studenti di paesi, genere e condizioni economiche diversi.

Concentrandoci sui più giovani in età scolare, nei paesi Oecd, il 76% raggiunge livelli elevati in matematica, scienze e capacità di lettura, ma solo l'8% riesce a eccellere. L'Italia si colloca al di sotto della media europea (Oecd,2019).

All'interno della popolazione si osserva però come l'educazione finanziaria sia inversamente proporzionale all'età: il 47% dei Millennial possiede conoscenze finanziarie di base adeguate contro il 35% degli over 55.

La percentuale rimane pur sempre insufficiente, ma indica un cambiamento generazionale in atto. Nei Millennials la financial literacy è fortemente correlata all'uso intensivo di Internet e si traduce in comportamenti concreti, come ad esempio possedere un proprio conto corrente e accedere a strumenti creditizi.

Il campione si distingue inoltre per un livello di avversione al rischio moderato: il 63% afferma infatti di essere disponibile ad assumere una limitata quota di rischio in funzione di un maggior rendimento, mentre l'8% degli intervistati si dichiara decisamente avverso al rischio a prescindere dal potenziale rendimento.

Una migliore conoscenza finanziaria si riflette in comportamenti finanziari corretti sia nel breve sia nel medio-lungo termine, come una buona gestione del denaro, il monitoraggio delle spese e l'accumulo di risparmio per affrontare eventuali emergenze.

Tutte le ricerche effettuate in questo ambito, seppure in momenti temporali e paesi diversi, mettono in luce tratti somiglianti: i Millennial sono poco alfabetizzati da un punto di vista finanziario, in alcuni casi senza esserne coscienti (overconfidence), sono senza dubbio più digitalizzati e soffrono l'incertezza del contesto economico, lavorativo e sociale nel quale sono cresciuti, si sono formati e lavorano.

In Italia, in particolare, dove nel 2019 si contano 6,6 milioni di Millennial, il 60% considera la propria situazione finanziaria critica. Come rilevato anche dalla Banca d'Italia nell'ambito dell'indagine sui bilanci delle famiglie italiane (2018), il reddito familiare con riferimento alla fascia di età inferiore ai 30 anni si è progressivamente ridotto nel tempo, dal 22% del totale aggregato nel 1974 al 16% nel 2016.

Tra le cause, l'invecchiamento della popolazione e il ritardo dei pensionamenti, il maggior tempo investito nell'educazione scolastica e universitaria e un mercato del lavoro più rigido in entrata.

Sul piano degli investimenti, un tratto fondamentale dei Millennial e della Gen-Z è, senza dubbio, l'utilizzo della tecnologia anche in campo finanziario. Rispetto alle generazioni precedenti, non cambiano in maniera radicale i bisogni e le aspettative, ma i mezzi e gli strumenti per soddisfarli.

Oltre il 60% dei Millennial, contro il 20-25% delle generazioni precedenti, opera online, effettua investimenti attraverso una piattaforma che integri raccomandazioni automatizzate, dati e informazioni sensibili, opinioni dei social media e indicatori di mercato per poter controllare in prima persona la propria situazione, senza privarsi della possibilità di accedere al servizio di consulenza personalizzata (Accenture Consulting, 2017).

Il 59% degli intervistati dichiara di aver acquisito concetti quali risparmio, investimento e finanziamento in modo autonomo, il 50% all'Università, il 31% attraverso genitori, parenti o amici e solo l'11% in banca o presso un consulente finanziario. Da evidenziare il fatto che oltre la metà del campione si definisce autodidatta, con effetti potenzialmente distorsivi sulle scelte che ne derivano.

Un recente studio della Consob (2020) ha evidenziato come la fiducia nel robo-advisor, ovvero piattaforme digitali capaci di offrire servizi di consulenza in maniera automatizzata, sia condizionata dal cosiddetto «confirmation bias»: la probabilità che un soggetto segua una raccomandazione di investimento non dipende tanto dalla natura umana o robotica del consulente, quanto piuttosto dal divario tra la scelta che si sarebbe compiuta in autonomia e quella suggerita. Nel caso in cui queste siano differenti, sembrerebbe prevalere l'adesione al consiglio umano piuttosto che a quello derivante dall'algoritmo.

4.3 L'IMPATTO DEL COVID-19 SU MILLENIALS E GEN-Z

La pandemia Covid-19 sta insegnando ai giovani che è necessario dotarsi di capacità e mezzi per affrontare un mondo sempre più complesso e imprevedibile.

Per indagare sugli effetti generati dalla crisi del Covid-19, nel mese di settembre 2020 è stata effettuata una ricerca attraverso la somministrazione di un sondaggio online. Il totale dei rispondenti ammonta a 1.570 individui nati tra il 1981 e il 2002, di cui il 68% di sesso maschile e il 32% di sesso femminile.

Il 57% degli intervistati vive ancora in famiglia, il 23% ritiene che si renderà indipendente entro un anno, il 14% vive da solo, il 6% ha famiglia e contribuisce al suo mantenimento. Con riferimento al livello di studi, il 40% detiene una laurea triennale e il 17% una laurea magistrale: primeggiano le lauree in Economia, Management e Scienze Umanistiche, che interessano il 41% del campione.

Il 58% degli intervistati è rappresentato da studenti, il 25% studia e lavora, mentre il rimanente 16% lavora. Tra i lavoratori, il 49% è occupato da meno di 2 anni e di questi il 72% con un contratto a tempo determinato, stage, tirocinio o contratto a progetto.

Il sondaggio somministrato ha infine provato a identificare eventuali cambiamenti di natura culturale e comportamentale derivanti dalla pandemia Covid-19.

La maggior parte degli intervistati afferma che la recente emergenza sanitaria Covid-19 ha cambiato le abitudini favorendo un maggiore utilizzo di canali digitali per la gestione delle relazioni sociali (72%), per acquistare beni di consumo (64%) e per le attività lavorative (76%). La pandemia ha inoltre incrementato il senso di insicurezza e allo stesso tempo la sensibilità verso problematiche di natura sociale (66%). Il 52% del campione ha affermato di sentirsi più vulnerabile e di aver cercato di incrementare la quota di risparmio a fronte di una minore quota di consumi.

Da sottolineare il senso di responsabilità individuale innescato dalla crisi con la partecipazione del 40% del campione a raccolte fondi per gestire l'emergenza e aiutare il prossimo. Il 10% ha personalmente deciso di investire in prodotti finalizzati a finanziare la gestione del l'emergenza e sostenere la crescita economica (ad esempio, Btp Futura).

Infine, agli intervistati è stato domandato se ritengano che l'emergenza sanitaria Covid-19 possa generare cambiamenti strutturali e permanenti nel sistema economico-finanziario. La maggior parte dei giovani è positiva e ottimista e confida in una finanza più responsabile.

4.3 COME INVESTONO I GIOVANI?

Considerata l'età anagrafica, una rilevante parte del campione non ha mai effettuato investimenti di natura finanziaria (66%). Con riferimento alla capacità di risparmio e al suo utilizzo, solo il 2,6% dichiara di non riuscire a risparmiare nel corso dell'anno.

Tra i possibili investimenti, in linea con la tradizionale attitudine degli italiani, il 55% del campione dichiara di preferire attività reali rispetto a prodotti finanziari.

Va ribadito anche che l'acquisto della prima casa rimane comunque un obiettivo importante anche per i giovani, per il senso di realizzazione che ne deriva.

Con riferimento agli investimenti di natura finanziaria, è stato chiesto al campione quale sia stata o quale sia attualmente la composizione del proprio portafoglio. Considerata la propria posizione individuale o familiare, il 72% dichiara di possedere un conto di deposito, il 36% obbligazioni, il 36% fondi comuni di investimento o Etf, il 48% azioni, il 45% fondi pensione, il 64% polizze assicurative, il 15% criptovalute, il 35% oro e materie prime, il 21% valute diverse dall'euro. L'obiettivo degli investimenti di natura finanziaria è per il 58% degli intervistati preservare il capitale o incrementarlo assumendo un basso livello di rischio.

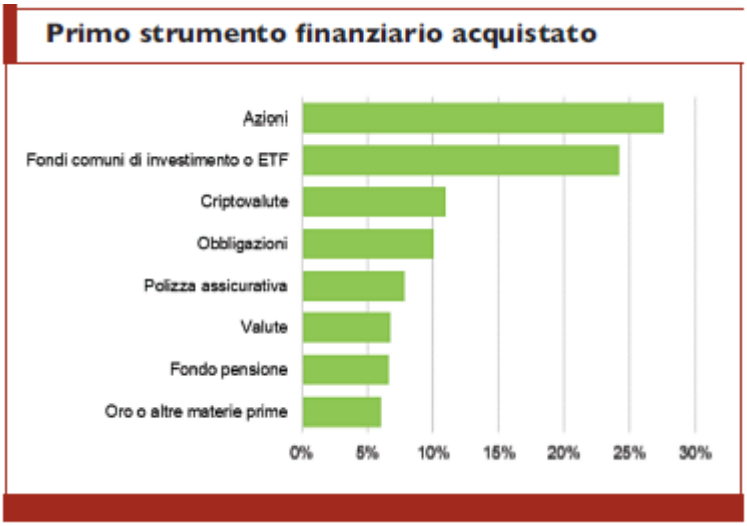


Figura 28

La capacità di risparmio di Millenials è limitata, anche in considerazione dell'importante presenza di giovani non lavoratori all'interno del campione intervistato: poco più del 25% riesce a risparmiare più di 300 euro al mese, mentre nel 35% dei casi la capacità di risparmio è compresa tra 50 e 150 euro al mese, e nel 15% dei casi tra 150 e 300 euro.

Il 66% degli intervistati si concentra su titoli di emittenti esteri, europei e americani, mentre solamente il 34% su azioni italiane. Anche questa realtà è in linea con la letteratura e l'esperienza di mercato più recente, che conferma come le generazioni più giovani risultano

più propense ad acquistare azioni di grandi multinazionali come ad esempio Amazon, Apple, Netflix e Tesla.

Considerando che poco meno del 20% del campione ha acquistato il primo strumento finanziario prima dei 26 anni, età indicativa d'ingresso nel mondo del lavoro, ci si chiede quali siano le ragioni che spingono i giovani a preferire investimenti azionari. Si può ipotizzare, tra le altre ipotesi, la continua esposizione mediatica che li conduce verso società ben riconoscibili, nelle quali è possibile investire un importo modesto con la prospettiva di ottenere un rendimento superiore a quello offerto da altre classi d'investimento (ad esempio, obbligazioni).

Si evidenzia poi che nell'11% dei casi il primo strumento finanziario acquistato è stata una criptovaluta (ad esempio Bitcoin), a dimostrazione del crescente utilizzo di questi strumenti da parte degli investitori più giovani. L'investimento in criptovalute, tuttavia, non è assolutamente considerato come sostitutivo di altre forme di investimento, ma piuttosto complementare.

Il 10% degli intervistati ha, inoltre, già utilizzato piattaforme di Crowdfunding per investimenti in società start-up, mentre il 59% ha confermato di valutarne l'utilizzo avendone sentito parlare; solo il 20% non è interessato a investire mediante piattaforme di Crowdfunding.

Il processo di gestione degli investimenti è supportato da notizie reperite su Internet e sui social network (47%), dai consigli di consulenti (30%) oppure di banche tradizionali/online e broker (32%). I consigli forniti da famiglia e amici rappresentano circa il 38% dei casi, e il 14% opera basandosi esclusivamente sulle proprie conoscenze o percezioni.

I principali canali per eseguire l'acquisto di strumenti finanziari sono il conto online (36% dei casi, anche tramite utilizzo di App via smartphone), la banca tradizionale (29%), il consulente (22%) e solo marginalmente via telefono (12%).

Il 57% del campione ritiene che la consulenza robotizzata (cosiddetta robo-advisor) potrà rappresentare in futuro una modalità di gestione dei propri investimenti, favorendo una pianificazione meno discrezionale e guidata da considerazioni di natura esclusivamente quantitativa. Come emerso in letteratura, il 33% dei rispondenti però non affiderebbe mai la gestione del proprio portafoglio a sistemi di allocazione esclusivamente basati su modelli matematici, valorizzando il supporto attivo di un consulente finanziario.

Con riferimento alla Gen-Z, la capacità di risparmio si riduce ulteriormente. Essendo più giovani, il 41% degli stessi riesce a risparmiare meno di 50 euro al mese.

Il 43% degli intervistati prevede di poter iniziare a pianificare i propri investimenti entro 2 anni, il 33% tra 2 e 5 anni, mentre il 12% non prevede di investire in quanto non interessato.

Nel determinare le prime opportunità di investimento, il 32% degli intervistati contatterebbe un consulente finanziario, il 24% si rivolgerebbe alla banca, il 21% si affiderebbe ai consigli di parenti e amici, il 16% farebbe tutto da solo ricercando e studiando autonomamente le informazioni disponibili.

I più giovani, dunque, oltre a consultarsi all'interno della propria sfera sociale, riconoscono l'importanza della consulenza finanziaria da parte di professionisti e intermediari finanziari.

La sensibilità verso investimenti Esg (Environmental, Social and Governance) è alta così come evidenziato da tutti gli studi in letteratura. Il 79% del campione intervistato attribuisce elevata rilevanza ai fattori ambientali e sociali quali determinanti per le scelte di investimento, presenti o future. Leggermente inferiore risulta invece la rilevanza attribuita a fattori inerenti alla corporate governance.

Malgrado solamente l'11% del campione intervistato dichiari di aver effettuato investimenti in strumenti finanziari di natura Esg, il 46% si dichiara interessato per i valori etici, sociali e ambientali che rappresentano e sarebbe disponibile a rinunciare a una parte del rendimento a parità di rischio. Circa l'altra metà del campione, più precisamente il 47%, prenderebbe in considerazione strumenti Esg purché non comportino una riduzione del rendimento a parità di rischio. Il 7% degli intervistati, invece, non è particolarmente interessato al mondo della finanza sostenibile.

Riassumendo, i comportamenti finanziari dei Millennial e della Gen-Z sono caratterizzati da peculiarità ben riconoscibili e coerenti con le evidenze della letteratura di riferimento. Sono estremamente digitalizzati, con tassi di affezione e utilizzo crescenti al descrescere dell'età. La tecnologia offre loro fonti di informazione, strumenti di pagamento, un facile accesso al mondo degli investimenti e dei servizi finanziari, ma anche luoghi e occasioni di socializzazione, di confronto e svago. Sono lavorativamente e finanziariamente fragili, e non sono dotati di conoscenze finanziarie di base sufficienti per gestire correttamente i propri risparmi e prendere decisioni di investimento del tutto consapevoli.

Percepiscono però la loro debolezza e si dichiarano pertanto interessati a ricevere consulenza, anche a pagamento, da parte di banche e consulenti professionisti.

L'incessante esposizione ai media li condiziona molto e li fidelizza ai brand che fanno parte della loro vita quotidiana, traducendo le proprie esperienze di consumo in scelte di investimento.

Si conferma l'esigenza di incrementare le campagne di educazione finanziaria, maggiormente efficaci se non consistono in un'iniziativa isolata, ma prevedono follow-up nel tempo.

Le indicazioni di policy che si possono trarre dai risultati dalla presente analisi sono molteplici.

In primo luogo, il sistema scolastico dovrebbe interpretare un ruolo di primo piano in tema di educazione finanziaria fin dalla scuola di primo grado, favorendo una progressiva esposizione ai temi del risparmio e dell'investimento. In tal senso, si ricorda l'importanza di dare continuità alle iniziative già poste in essere dai diversi stakeholder dell'industria, primo tra tutti il Comitato EduFin.

CONCLUSIONI

Il presente elaborato conferma il legame positivo che esiste tra alfabetizzazione finanziaria e capacità delle famiglie italiane di assorbire le conseguenze di crisi, quale quella generata dalla pandemia da COVID-19.
Ad oggi emerge un quadro generale della situazione economico-finanziaria delle famiglie ancora critico, ma con lievi segnali di ripresa. Anche se in piccola misura, gli indicatori appaiono infatti tutti in miglioramento rispetto al 2020.
C'è la necessità di disporre di un quadro disaggregato delle famiglie e delle loro scelte economiche, in particolare per determinare le fasce di popolazione più deboli economicamente e con livelli di competenze finanziarie inferiori alla media. Ciò permetterà di progettare per loro interventi e iniziative mirate.

La crisi di liquidità a cui dipendono molte famiglie, e anche molte piccole-medio imprese, non può essere affrontata solo attraverso misure emergenziali sociali, ma soprattutto deve essere affrontata in modo strutturale potenziando il generale livello di istruzione economica e più nello specifico finanziaria.
La capacità di pianificare la propria gestione economica e finanziaria rappresenta per le famiglie un requisito essenziale per alleggerire gli shock economici indotti dalla pandemia.
Diffondere una sana cultura del denaro e della sua gestione deve essere prerogativa fondamentale del sistema pubblico di istruzione in Italia, a vari livelli: scuola primaria e secondaria, università: ciò vale specialmente per le giovani generazioni, come investimento per il futuro.
Tale convinzione deve spingere a rafforzare ulteriormente le politiche pubbliche adatte ad alzare il livello dell'alfabetizzazione finanziaria, da considerare un bene comune indispensabile nel migliorare la resilienza finanziaria delle famiglie e il loro contributo al comune benessere socio-economico, ancor più necessario in questo delicato periodo per la società italiana.

BIBLIOGRAFIA

“Behavioral Economics and the Effects of Psychology on the Stock Market”, Justin L. Nagy

“Overconfident Investors, Predictable Returns, and Excessive Trading”, Kent Daniel and David Hirshleifer

“Emergenza COVID-19: gli italiani tra fragilità e resilienza finanziaria”, 2020, Doxa

“Rapporto EduFin: l’educazione finanziaria come anticorpo alla vulnerabilità economica”, 2021, Doxa

“Millennial e Gen-Z: comportamenti finanziari, sostenibilità e tecnologia”, Eleonora Isaia, Massimo Giorgini

“La capacità delle famiglie italiane di assorbire lo shock pandemico: il ruolo dell’alfabetizzazione finanziaria”, Daniele A. Previati, Ornella Ricci, Francesco Saverio Stentella Lopes

“L’alfabetizzazione finanziaria degli italiani: i risultati dell’indagine della Banca d’Italia del 2020”, Giovanni D’Alessio, Riccardo De Bonis, Andrea Neri, Cristiana Rampazzi

“Financial literacy: i risultati degli studenti italiani”, PISA (Programme for International Student Assestment)

“La crisi Covid-19: Impatti e rischi per il sistema finanziario italiano in una prospettiva comparata”, CONSOB

SITOGRAFIA

https://www.cattolicanews.it/educazione-finanziaria-serve-una-svolta

https://www.traderlink.it/notizie/news-trend-online/qual-il-costo-della-mancanza-di-educazione-finanziaria_21026C73RLMF6ML

https://docplayer.it/5222729-Finanza-comportamentale-e-crisi-finanziaria.html

https://docplayer.it/190278877-Statistiche-e-analisi-la-crisi-covid-19-impatti-e-rischi-per-il-sistema-finanziario-italiano-in-una-prospettiva-comparata.html

http://www.quellocheconta.gov.it/it/news-eventi/quaderni_ricerca/index.html

https://www.linkiesta.it/2020/10/educazione-finanziaria-italia/

https://www.infodata.ilsole24ore.com/2019/12/23/educazione-finanziaria-gli-italiani-messi-male-le-italiane-peggio/

https://www.lavoce.info/archives/66937/i-ragazzi-italiani-bocciati-in-finanza/

https://www.am.pictet/it/blog/articoli/guida-alla-finanza/la-finanza-comportamentale-in-5-punti

https://www.milanofinanza.it/news/la-finanza-comportamentale-ai-tempi-del-coronavirus-202003021550491267

https://www.latinacorriere.it/bias-e-finanza-comportamentale-cosa-non-fare-ai-tempi-del-coronavirus/

https://www.a1life.it/2020/10/reagire-allo-shock-pandemico-alfabetizzazione-finanziaria-pianificazione/

https://www.educationmarketing.it/blog/2019/02/le-5-differenze-tra-millennials-e-generazione-z-che-dovresti-conoscere/