



www.sce.unimore.it

Scienze della Comunicazione
e dell'Economia

L'Educazione Finanziaria nelle scuole e la misurazione della sua efficacia

Prof. Riccardo Ferretti



Educazione finanziaria (sintesi)

- I fatti
 - Financial Education è scarsa ovunque, anche fra i giovani e l'Italia si colloca sotto media
 - I comportamenti finanziari dei consumatori sono spesso inefficienti
 - Comportamenti efficienti sono necessari per il benessere sociale e individuale
- L'ipotesi (modello)
 - Attraverso la Financial Education (conoscenza) si incrementa la Financial Literacy (competenza) che a sua volta migliora le decisioni e i comportamenti finanziari dei consumatori
 - Warning: a) la competenza non è funzione della sola conoscenza (sapere) ma anche dell'abilità (saper fare) e dell'attitudine (saper essere); b) sui comportamenti influiscono anche i bias cognitivi e le emozioni
- Le verifiche
 - Le evidenze empiriche sono miste e «poco robuste»
 - Molte debolezze nei dati, nel disegno sperimentale e nelle metodologie

Misurare l'efficacia: problemi

- Affidabilità dei dati
 - Auto dichiarazioni su conoscenze, comportamenti, condizioni finanziarie, attuali e passate
 - Campioni non rappresentativi
 - Ostacoli al miglioramento dei metodi di raccolta dei dati
- Struttura di verifica
 - Fattori di disturbo
 - Controlli inadeguati
 - Ostacoli al miglioramento della struttura di verifica
- Misure
 - Precisione e accuratezza delle misure di esposizione all'educazione finanziaria
 - Validità delle misure di conoscenza e competenza (abilità e attitudine) finanziaria
 - Validità delle misure di comportamento finanziario (spesso outcomes)
 - Completezza e misurazione dell'intero modello di educazione fin.

Le risposte alle domande «difficili»

Necessaria l'attivazione di competenze di tipo logico-deduttivo

	Controllo			Principale			(b)-(a)
	F0	F1	F1-F0 (a)	F0	F1	F1-F0 (b)	
5	0,63	0,73	0,10	0,69	0,82	0,13	0,03
7	0,36	0,42	0,06	0,33	0,31	-0,02	-0,08
9	0,24	0,39	0,15	0,29	0,47	0,18	0,03
15	0,28	0,28	0,01	0,27	0,31	0,05	0,04
20	0,29	0,27	-0,02	0,28	0,39	0,11	0,13
21	0,10	0,10	0	0,11	0,11	0,01	0,01
25	0,32	0,40	0,08	0,36	0,48	0,11	0,04
26	0,47	0,51	0,04	0,62	0,69	0,07	0,03

Cos'è l'Educazione Finanziaria

- Definizione OCSE (2005)
 - A Capacity Building Process...
 - ...“by which financial consumers/investors improve their **understanding** of financial/insurance products and concepts; and through information, instruction and/or objective advice develop the **skills** and **confidence** to become more **aware** of financial risks and opportunities to make informed choices, to know where to go for help, and take other **effective actions** to improve their financial well-being and protection”.
- Il risultato di questo processo è definito:
 - Financial Literacy/Capability

Perché è importante: determinanti

- E' sempre stata importante ma recenti sviluppi hanno reso l'EF ancora più rilevante
- Crescente complessità di prodotti e servizi finanziari
 - Ai consumatori è offerta una gamma molto vasta di prodotti e servizi estremamente sofisticati per investire o indebitarsi
- La responsabilità e i rischi delle decisioni finanziarie ricadono sempre più sui consumatori
 - Per effetto dell'evoluzione normativa previdenziale
- Individui sprovvisti di competenze finanziarie sono a rischio di frode e non incentivano gli intermediari a offrire prodotti e servizi adeguati alle loro reali esigenze

Perché è importante: benefici

- Benefici per i singoli
 - Bambini: capire il valore del denaro e il valore della programmazione e del risparmio
 - Giovani: abilità importanti per vivere in modo indipendente
 - Adulti: pianificare eventi importanti (casa, figli), risparmiare per imprevisti e pensione, sfuggire alle frodi, evitare rischi
- Benefici per la società
 - Inclusione finanziaria, combattere l'usura, cittadini più responsabili
- Benefici per l'economia
 - Contribuisce a: stabilità economica, concorrenza e efficienza sistema finanziario, crescita mercati finanziari, peso associazioni consumeristiche nel processo normativo

Perché è un tema di attualità

- I consumatori considerano spesso le questioni finanziarie poco interessanti, noiose, complesse e tendono a sopra valutare il loro livello di conoscenza e abilità
- I sempre più frequenti casi di “risparmio tradito” e la crisi finanziaria di questi anni hanno tuttavia incrinato la sicurezza dei consumatori e aumentato la consapevolezza circa l’inadeguatezza della loro preparazione finanziaria
- In effetti il livello di educazione finanziaria è molto basso sia in Italia che negli altri paesi

Livello educazione finanziaria - Italia (I)

- Guiso e Iappelli (2009) – Indagine sui consumatori Unicredit 2007
 - Immagina che nei prossimi 6 mesi il tasso d'interesse aumenti. Pensi che sia una buona idea acquistare obbligazioni a tasso fisso? (sì, no, non so)
 - 34,2% ha risposto correttamente
 - Immagina che il tuo conto in banca abbia un interesse annuo del 2% (al netto dei costi) e che l'inflazione annua sia del 2%. Dopo due anni (in cui non prelevi nulla) pensi che potrai comprare: di più, uguale, di meno, non so.
 - 51,9% ha risposto correttamente
 - 17% ha risposto correttamente a entrambe le domande
 - Scarsa relazione fra risultati dei test e misura auto dichiarata di conoscenza finanziaria

Livello educazione finanziaria - Italia (II)

- Guiso e Iappelli (2009) – Indagine sui consumatori Unicredit 2007
 - Graduatoria per rischio di quattro strumenti finanziari
 - 10% ha risposto correttamente
 - Definizione di “diversificazione”
 - 39,9% ha risposto correttamente (investire in asset diversi per ridurre il rischio)
 - Graduatoria per grado di diversificazione di alcuni portafogli
 - 13% ha risposto correttamente
 - Quindi, anche investitori relativamente benestanti hanno una preparazione finanziaria approssimativa
 - L’educazione finanziaria è più alta fra i maschi, con elevata scolarità e reddito, con patrimonio > €500mila
 - Diversificano maggiormente i più giovani, i più ricchi, i più educati finanziariamente

Livello educazione finanziaria - Italia (III)

- Indagine Consorzio Patti Chiari (2008)
 - Indice di Cultura Finanziaria (ICF) 3,5 scala 0-10
 - Salito a 4,3 nel 2010
 - Tre sotto dimensioni
 - Istruzione e preparazione (comprensione nozioni e concetti) peso 18,2%, voto 4,3
 - 80% ignora effetti di un aumento tassi di mercato; 65% non identifica effetti inflazione; 40% non riesce a fare operazioni finanziarie elementari
 - Informazione (canali informativi) peso 54,2%, voto 3,1
 - Solo il 20% legge pagine economia più di 1 volta a settimana
 - Comportamenti (scelte di investimento e risparmio) peso 27,6%
 - Il 50% ha nel c/c il principale strumento di risparmio; solo il 40% dichiara di conoscere i vantaggi della diversificazione

Livello educazione finanziaria - Italia (III)

- Indagine Consorzio Patti Chiari (2008)
 - ICF più alto nel Nord-Est (4,1), più basso al Sud (2,9); più alto nella fascia di età 55-64; correlazione positiva con reddito, grandezza centro abitativo, possesso c/c
 - Chi ha maturato una esperienza sul campo ottiene punteggi ICF più elevati
 - Chi ha una cultura superiore diventa finanziariamente più attivo oppure...
 - ...l'esperienza migliora l'apprendimento e la correzione degli errori
 - Il grado di conoscenza finanziaria varia a seconda della complessità del tema investigato

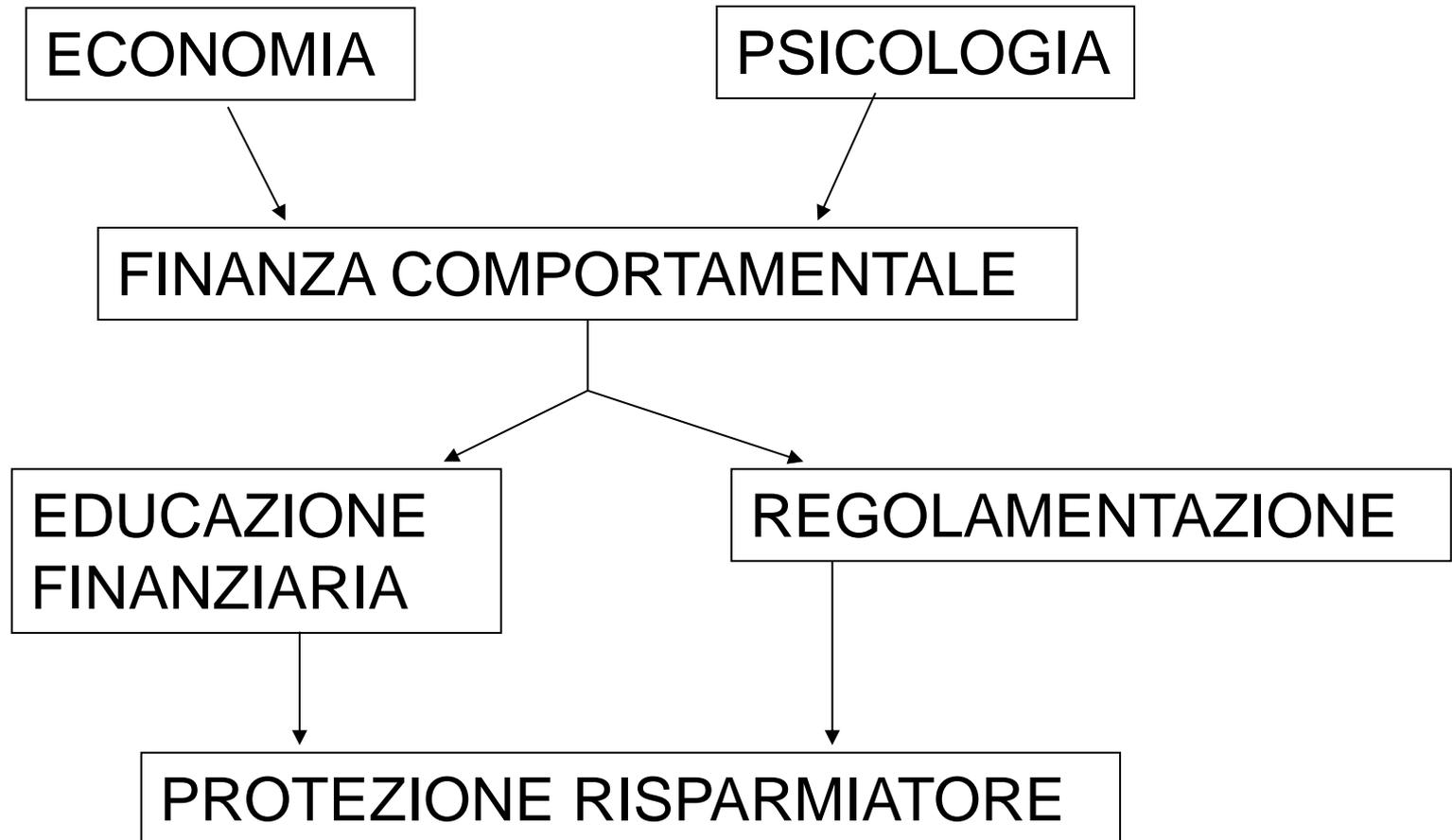
I programmi di EF sono efficaci?

- Molti studi empirici con risultati non univoci
 - Proponenti diversi (Istituzioni finanziarie, soggetti pubblici, associazioni di consumatori)
 - Contenuti diversi
 - Target diversi (studenti, lavoratori, pensionati...)
- L'efficacia di ogni programma risente dei problemi cognitivi degli individui a cui è indirizzato
 - Bisogna tenere conto dei suggerimenti offerti dalla finanza comportamentale per accrescere la probabilità che le conoscenze trasmesse siano percepite, capite ed elaborate in modo corretto
- L'EF va accompagnata da adeguata protezione dei clienti degli intermediari finanziari e da regole che assicurino comportamenti corretti da parte degli intermediari

EF e regolamentazione

- Per un'adeguata trasparenza dei prodotti finanziari che tuteli effettivamente il risparmiatore sono necessarie regole che incorporino l'approccio comportamentale
 - Si riduce il rischio di sovraccarico informativo
 - Si concentra l'attenzione sulle informazioni veramente rilevanti
 - Si usa la "forma di presentazione" a vantaggio del cliente e non a vantaggio di comportamenti opportunistici dell'intermediario
- Vigilanza sul rispetto sostanziale e non solo formale delle regole
- EF in sinergia con regole e consulenza finanziaria

EF – schema di riferimento



Modelli di efficacia della EF (I)

- Modello Imperante di Effective Financial Literacy Education
 - Financial Education → Financial Literacy (knowledge, skills, psychological confidence in that knowledge and those skills) → Good Financial Decisions & Behavior
 - Hogarth has elaborated on the cognitive components as “being knowledgeable, educated, and informed on the issues of managing money and assets, banking, investments, credit, insurance, and taxes” and “understanding the basic concepts underlying the management of money and assets (e.g., the time value of money in investments and the pooling of risks in insurance)” (2002, 15). Turning this cognitive literacy into positive action requires a particular degree of confidence—neither underconfidence (Danes 2004; Vitt et al. 2000), nor overconfidence (Barber and Odean 2000)
 - Efficacia misurata in base alle decisioni richieste dalla società

Modelli di efficacia della EF (II)

- Primo Modello Alternativo
 - Financial Education → Norms (Rules-of-thumb) / Comfort (with financial transactions and concepts) → Good Financial Decisions & Behavior
 - For decisions and behavior that do not require a high degree of financial literacy, financial norms training could be effective
 - Adopting a norm can benefit consumers only when they can determine how to apply the norm to the context at hand
 - A norms model would be effective only if public policies simplified the decisions our society and marketplace require so as to facilitate application of these norms

Modelli di efficacia della EF (III)

- Secondo Modello Alternativo
 - Financial Education → Financial Advisor Selection → Good Financial Decisions & Behavior
 - This raises the possibility that rather than education, a better public policy response to consumer finance problems might be a national system of licensed pro bono financial advisors
 - Consumers would need sufficient education to select a trustworthy and qualified advisor, but would not need to perform difficult calculations, judge the value of information sources, or perform economic forecasting themselves