



Progetto di Alleanza Assicurazioni

Presentazione al Comitato Scientifico

17/10/2022



Progetto di Alleanza Assicurazioni

Il Comitato Scientifico



IL COMITATO SCIENTIFICO

Il **Comitato Scientifico** ha il compito di indirizzare e supervisionare la programmazione e lo sviluppo del progetto **Edufin Index** ed è composto da:

- **Barbara Alemanni**, Professore di Economia degli intermediari finanziari presso Università di Genova e Affiliate professor presso SDA Bocconi
- **Francesco Billari**, Professore Ordinario di Demografia e prossimo Rettore dell'Università Bocconi
- **Massimo Greco**, Dirigente Divisione promozione della concorrenza, semplificazioni per le imprese e servizi assicurativi del Ministero Sviluppo Economico
- **Barbara Lucini**, Head of Country Corporate Social Responsibility, Generali Italia
- **Andrea Mencattini**, Presidente Fondazione Mario Gasbarri
- **Davide Passero**, CEO Alleanza Assicurazioni e Country Chief Marketing & Product Officer di Generali Italia
- **Sergio Veroli**, Presidente di Consumers' Forum

STRUTTURA COMPLESSIVA DI INDAGINE

L'indagine si sviluppa su 3 direzioni:

1

ANALISI “BOTTOM UP”

- Misura della consapevolezza e dei comportamenti finanziari e assicurativi
- Somministrazione di un questionario prodotto da SDA Bocconi
- Analisi CAWI (indagine web) somministrata da Doxa: 3500 intervistati rappresentativi della popolazione italiana
- Inserimento di domande aperte e semi-aperte analizzate grazie a metodi di analisi semantica

2

FOCUS “NUOVI ITALIANI”

- Analisi delle conoscenze finanziarie e assicurative dei Nuovi Italiani
- Analisi CAPI (interviste in lingua in presenza) somministrata da Doxa: 311 intervistati rappresentativi di tre etnie (latino americani, filippini, rumeni)

3

ANALISI “TOP DOWN”

- Analisi su web di sentiment di mercato su aspetti finanziari e assicurativi (App2 Check di Finsa Spa)
- Rilevazione con metodi di analisi semantica

ANALISI BOTTOM UP

FOCUS STRUTTURA DELL'ANALISI BOTTOM UP

- Il questionario - prodotto da SDA Bocconi - è stato erogato da Doxa a luglio 2022 a un campione di 3500 intervistati rappresentativi della popolazione italiana
- **32 domande** (sezione comune + alcune domande suddivise per 2 sottocampioni) **divise in 4 sezioni + sezione anagrafica**
 - **Conoscenze finanziarie** → indaga l'autovalutazione ex ante, la valutazione esplicita, l'autovalutazione ex post e l'autovalutazione rispetto agli altri intervistati
 - **Comprensione e percezione rischio** (risk literacy e risk perception) → indaga l'attività logica/numerica e di problem solving con uno specifico riferimento alla percezione del rischio
 - **Comportamenti finanziari e assicurativi** → indaga le fonti di informazione e le scelte di investimento e protezione
 - **Attitudini e tratti comportamentali** → indaga la fiducia nei confronti del mercato finanziario/assicurativo, le priorità attribuite alle scelte finanziarie e assicurative, i tratti comportamentali e il sentiment

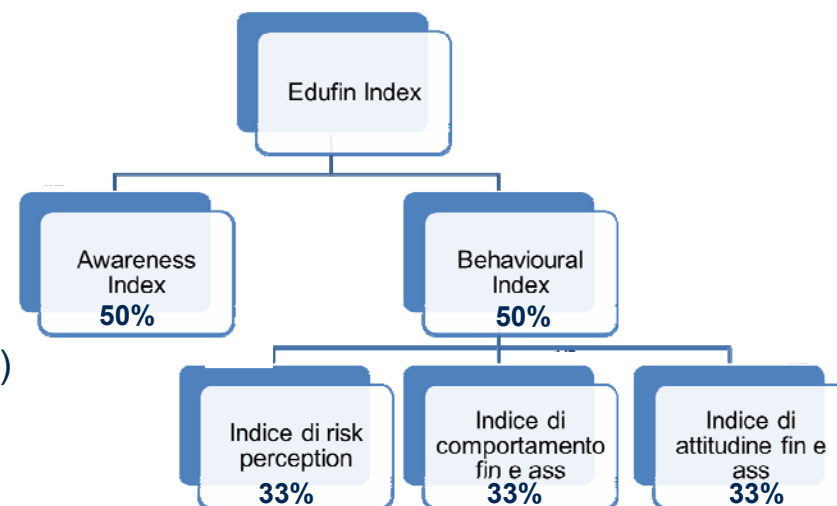
Le risposte a queste 32 domande concorrono a determinare un indicatore di sintesi della consapevolezza e del comportamento degli italiani in ambito finanziario e assicurativo definito **Edufin Index**.

I GRUPPI SOCIO DEMO ANALIZZATI

Genere	Maschio
	Femmina
	Altro
Area Geografica	Nord Ovest
	Nord Est
	Centro
	Sud e Isole
Fasce di età	18-24
	25-44
	45-65
	65+
Occupazione	Casalingo/a
	Lavoratore autonomo
	Lavoratore dipendente
	Non occupato
	Pensionato/a
	Studente
	Altro
Nucleo Familiare	Coppia
	Famiglia Monoparentale
	Famiglia con figli
	Single
	Altro
Fasce di reddito	Meno di €20.000
	Tra €20.000 e €40.000
	Tra €40.000 e €80.000
	Più di 80.000€
	Preferisco non rispondere

CONSIDERAZIONI GENERALI E COSTRUZIONE

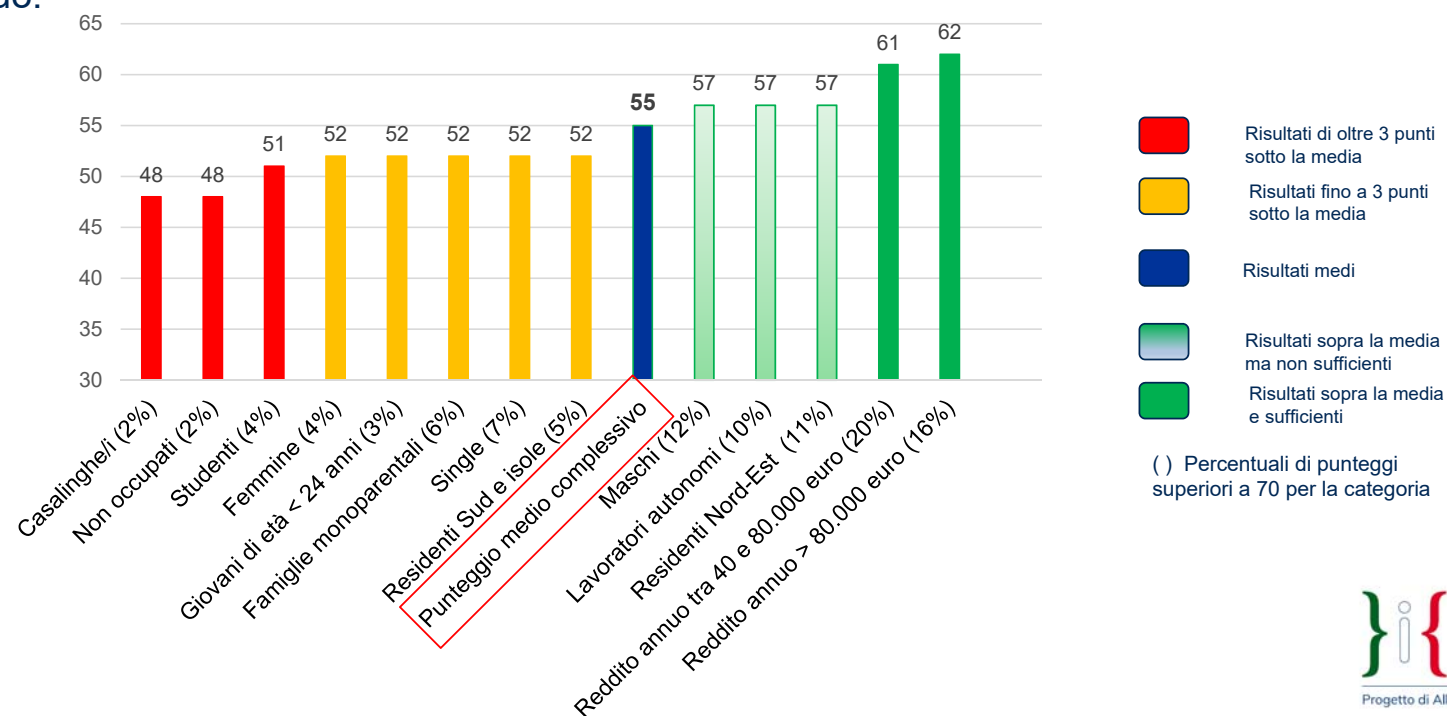
- L'Edufin Index è un **indicatore composito** costruito utilizzando gli spunti teorici derivanti dalla *behavioural economics* che presenta un quadro di sintesi della *literacy* finanziaria e assicurativa della popolazione italiana
 - I risultati presentano specifici ambiti di **comparabilità** rispetto alle **principali indagini** sui temi *financial* (Banca d'Italia) e *insurance literacy* (IVASS) che si possono ritrovare in determinati sottoindici che misurano le **conoscenze finanziarie e assicurative**
- Gli **elementi distintivi** dell'Edufin Index sono:
 - **Analisi** delle **competenze finanziarie e assicurative**
 - **Approfondimento** dei temi legati alla **comprensione** e alla **percezione del rischio** (*risk literacy* e *risk perception*)
 - **Utilizzo** di strumenti di **analisi semantica** utili per uno studio non pre-codificato dell'esperienza e del sentiment degli Italiani nei mercati finanziari e assicurativi
- L'Edufin Index è costruito come media semplice di **2 sotto indici**:
 1. **Awareness Index** (che misura la consapevolezza)
 2. **Behavioural Index** (che misura la compostezza comportamentale)Utilizza una scala che assume **valori compresi tra 0 e 100**.
La **sufficienza** è raggiunta a partire da **60**.



L'EDUFIN INDEX

IL RISULTATO

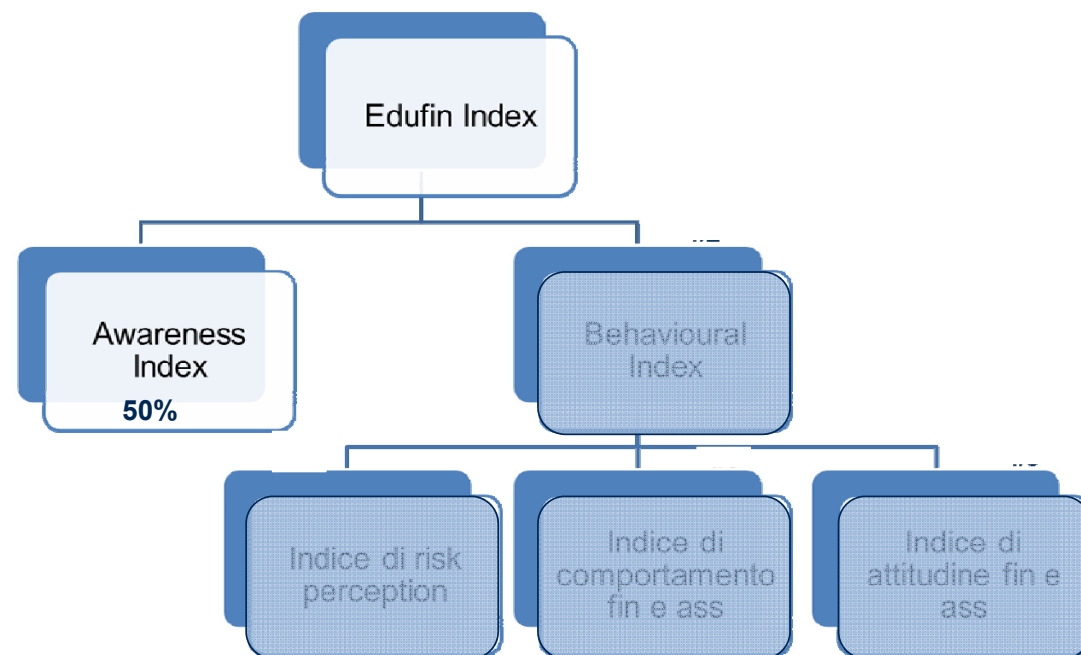
- Il **punteggio medio complessivo** è pari a **55**, sotto la sufficienza (60 punti).
- Questo punteggio **conferma i risultati** rilevati dalle **altre indagini sul tema**, i gruppi «più fragili», che ottengono punteggi più bassi, sono **casalinghe/i, non occupati, giovani e donne**.
- La **segmentazione demografica** dell'indice mostra una **spiccata eterogeneità** tra gruppi. Trovano conferma le evidenze già registrate in altri studi su differenze di genere, di reddito, etc.
- **Quote basse** della popolazione ottengono **punteggi superiori a 70**; i valori maggiori si riscontrano nei gruppi oltre i 40K € di reddito annuo.



COME E' COSTRUITO L'AWARENESS INDEX

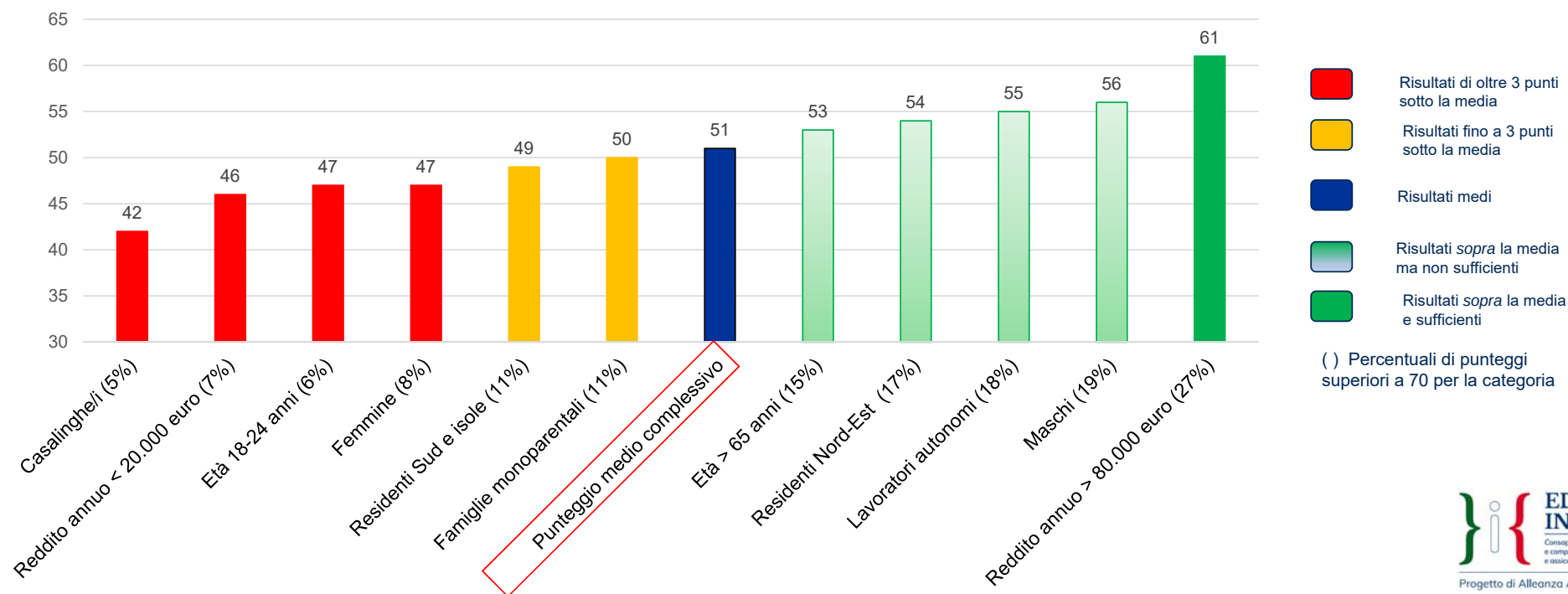
L'Awareness Index:

- Fornisce una **valutazione sintetica** di quanto gli individui intervistati siano, appunto, “**consapevoli**” riguardo al proprio **livello di conoscenza finanziaria e assicurativa**
- Include la **percezione ex ante**, la **conoscenza effettiva** e la **valutazione ex post** della **propria performance**, in termini assoluti e nel confronto gli altri intervistati
- E' costruito partendo dalla **auto-valutazione** delle conoscenze (percezione ex-ante) ed elaborato con fattori correttivi calcolati sulla base della:
 - **conoscenza effettiva** (punteggi basati sulla distribuzione per quartili delle risposte effettive intorno alla media)
 - **eventuale mismatch** tra **conoscenza effettiva** e **valutazione ex-post** in termini assoluti e rispetto agli altri intervistati (penalizzazione in caso di mismatch)



L'AWARENESS INDEX IL RISULTATO

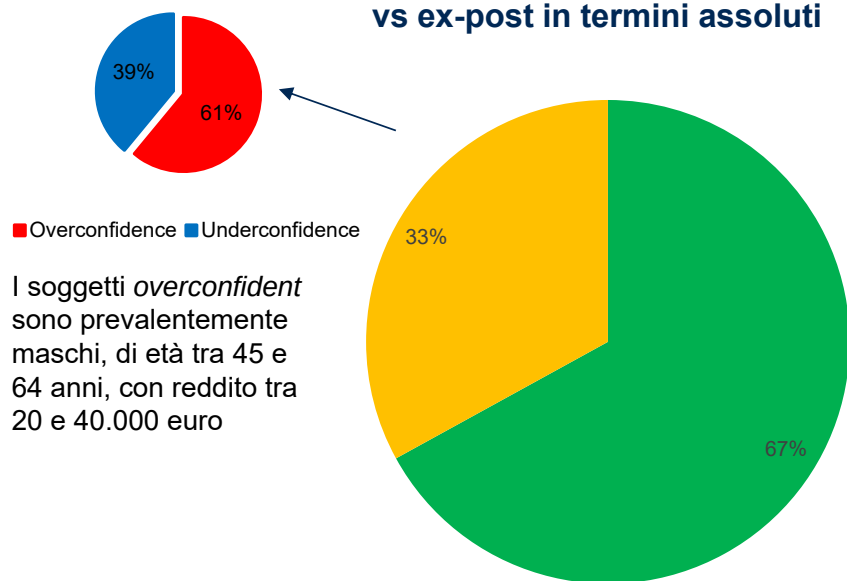
- Il **punteggio medio complessivo** è pari a **51**, sotto la sufficienza (60 punti)
- La segmentazione demografica **conferma l'eterogeneità tra gruppi** e un'**ampia dispersione** tra i risultati intorno alla media, **il punteggio più basso** è quello registrato **dai/dalle casalinghi/e** (42) e il **punteggio più alto** è quello delle **persone ad alto reddito** (61)
- **Quote basse** della popolazione ottengono **punteggi superiori a 70**; i valori maggiori si riscontrano nei gruppi: **lavoratori autonomi, uomini** e **alto reddito annuo**



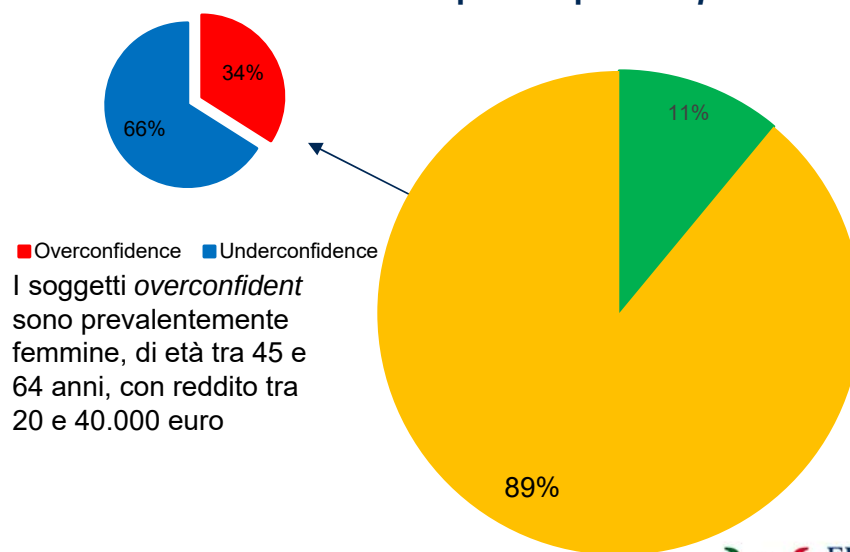
L'AWARENESS INDEX

- **VALUTAZIONE VS SE STESSI** → Il **67% degli italiani** è in grado di **valutare in modo corretto** il proprio livello di conoscenze finanziarie e assicurative. Di quelli che **non si valutano correttamente**, il **61% pensa di saperne di più** (sono overconfident).
- **VALUTAZIONE RISPETTO AGLI ALTRI** → Solo l'**11%** valuta il proprio livello di conoscenze in modo **corretto rispetto** ai propri «peers». La **maggioranza 89%** non si valuta **correttamente**, e il **70%** si **sottovaluta** e solo il **30% si sopravvaluta**. Tra coloro che si **sopravalutano la maggioranza** è rappresentata da **donne, soggetti di età tra 45 e 64 anni e persone con reddito tra 20K e 40K euro**.

Over-Underconfidence nel confronto actual
vs ex-post in termini assoluti



Over-Underconfidence nel confronto actual
vs ex-post rispetto ai peers

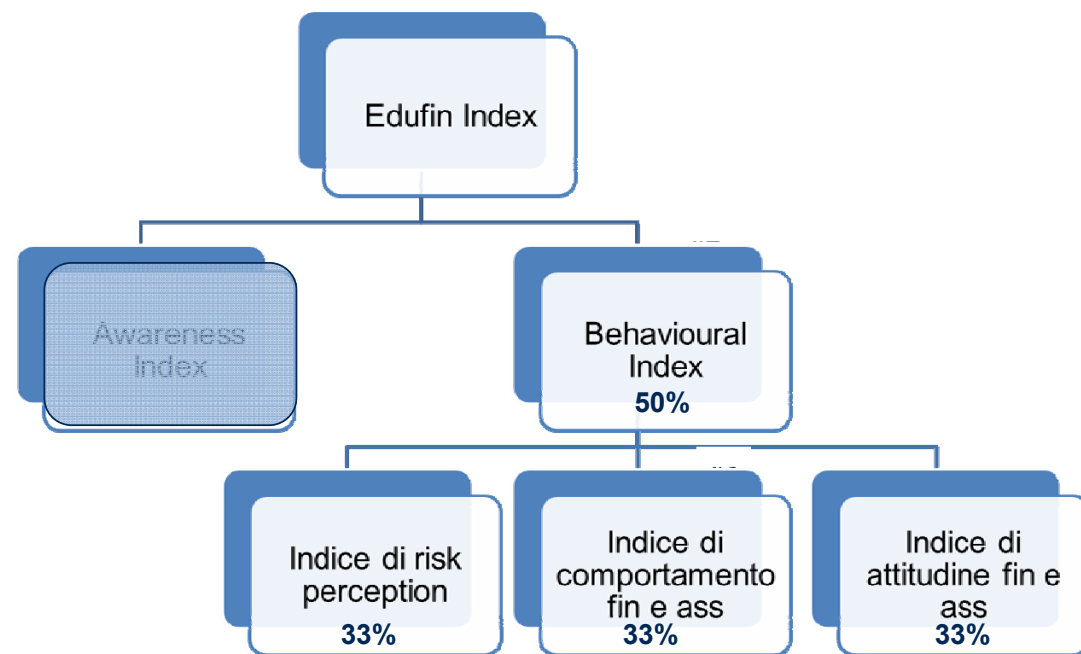


■ valuta correttamente il proprio livello di conoscenze ex post
■ non valuta correttamente il proprio livello di conoscenze ex post

COME E' COSTRUITO IL BEHAVIOURAL INDEX

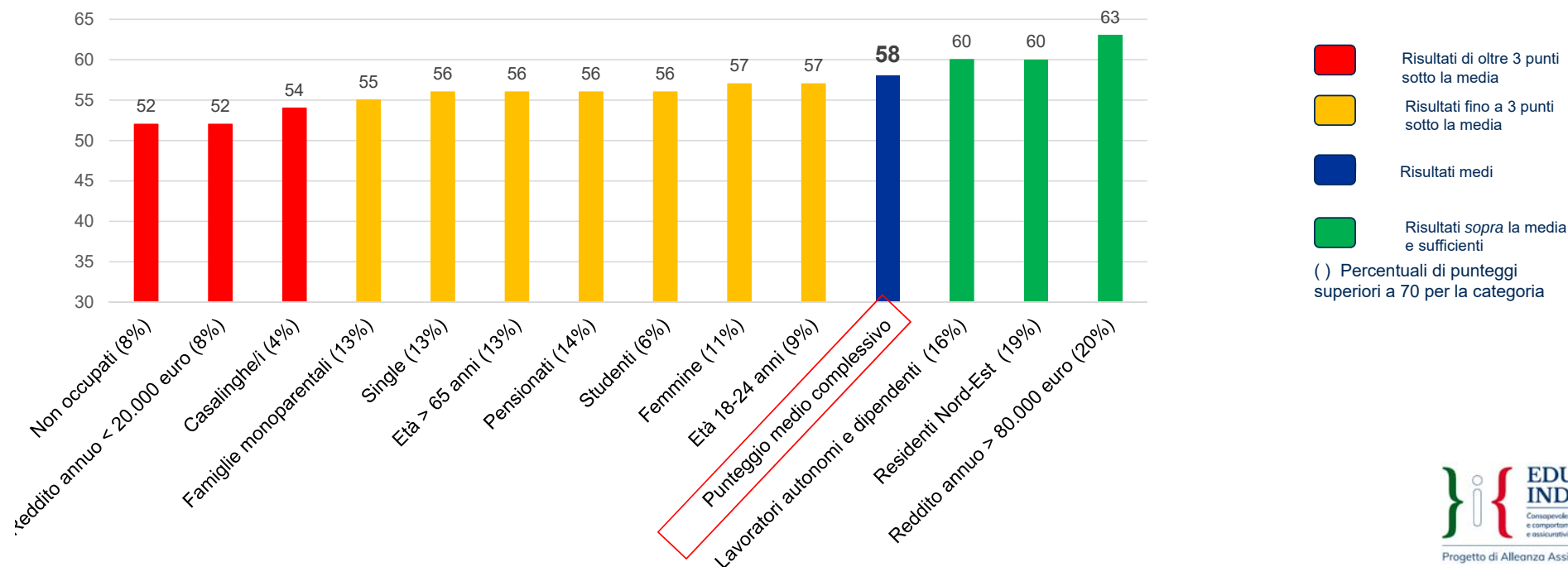
Il Behavioural Index:

- Ha lo scopo di **misurare e verificare** il grado di «**compostezza comportamentale**» in ambito finanziario e assicurativo della popolazione italiana:
 - se esiste la capacità di comprendere la natura aleatoria dei possibili risultati
 - se le decisioni assunte seguono un processo strutturato e disciplinato
 - se le scelte riflettono reazioni comportamentali a stimoli ambientali e set informativi parziali o errati
 - se le tematiche finanziarie e assicurative assumono o meno una priorità decisionale e il relativo sentiment ad esse associato
- E' prodotto come **media semplice** di **3 sotto indicatori** volti a misurare rispettivamente la **risk perception**, il **comportamento finanziario/assicurativo**, l'**attitudine** e il **sentiment** relativi ai temi finanziari e assicurativi



IL BEHAVIOURAL INDEX IL RISULTATO

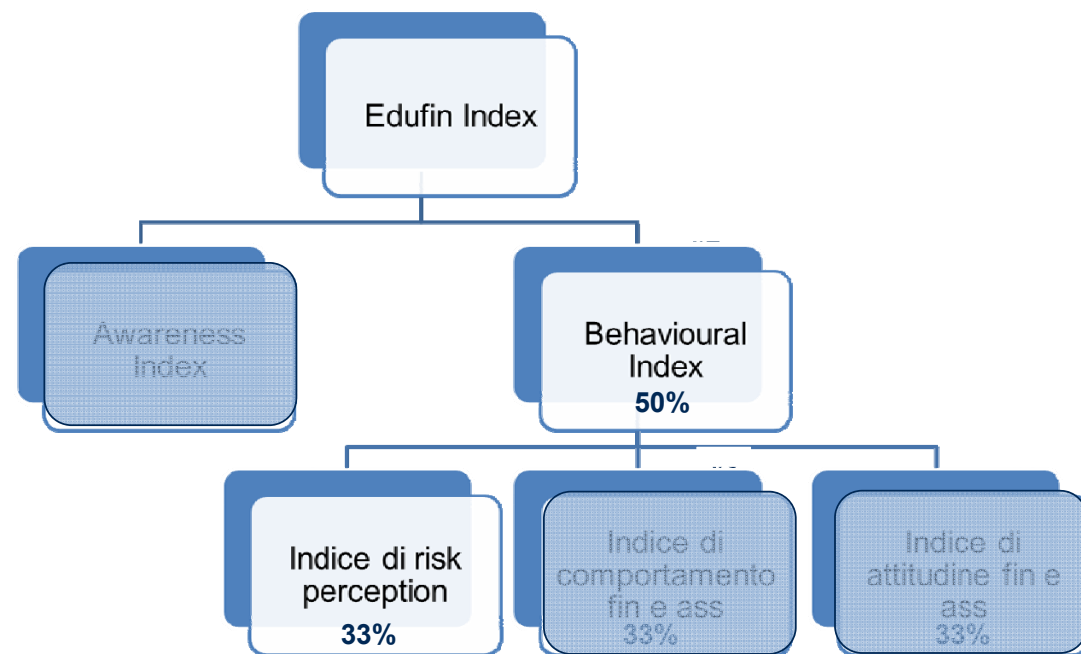
- Il **punteggio medio complessivo** è pari a **58**, sotto la sufficienza (60 punti).
- La segmentazione demografica **mostra una più contenuta dispersione** dei risultati
- Alcune evidenze inedite rispetto all'Awareness Index:
 - Gli **over 65 peggiorano** il loro posizionamento rispetto alla media
 - Le **donne migliorano** la loro posizione sia in valore assoluto (57 vs 47) sia rispetto alla media
- **Quote basse** della popolazione ottengono **punteggi superiori a 70**; i valori maggiori si riscontrano nei gruppi: residenti al Nord Est e alto reddito annuo



COME E' COSTRUITO L'INDICE DI RISK PERCEPTION

L'Indice di Risk Perception:

- Valuta la **percezione soggettiva** del **rischio** e misura se questa si **discosta dalle evidenze oggettive**.
- Tiene in conto di:
 - quali **punti di riferimento** sono utilizzati per scegliere se **proteggersi**
 - presenza/assenza di **confusione tra incertezza e rischio**
 - presenza di **effetti di «illusione di certezza»**
- E' costruito per **misurare la capacità di utilizzare le informazioni disponibili** e funzionali ad elaborare ragionamenti finanziari e assicurativi oggettivamente corretti

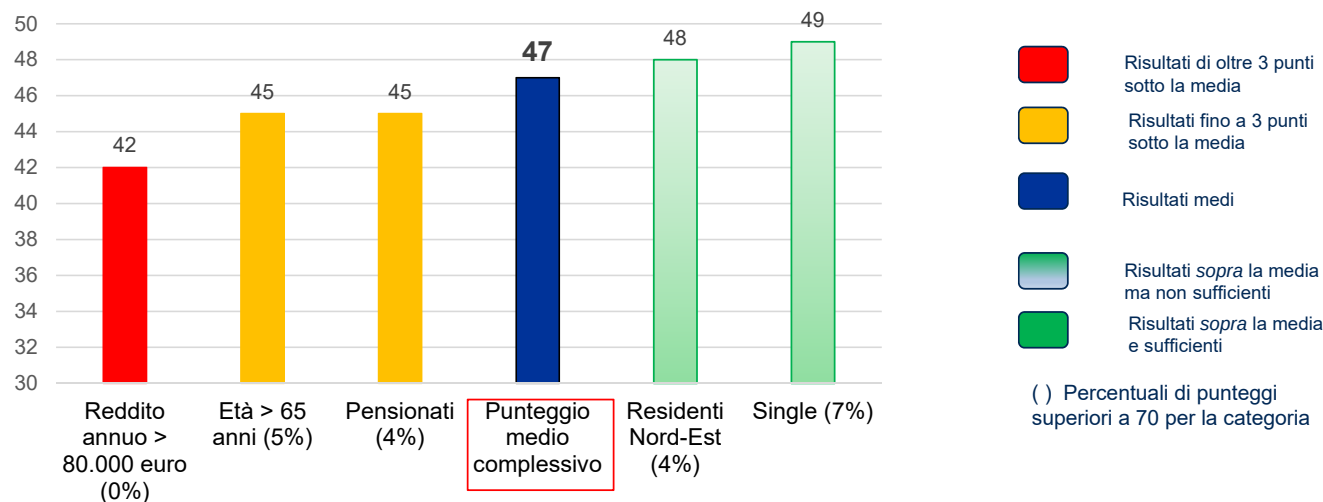


IL BEHAVIOURAL INDEX

L'INDICE DI RISK PERCEPTION

IL RISULTATO

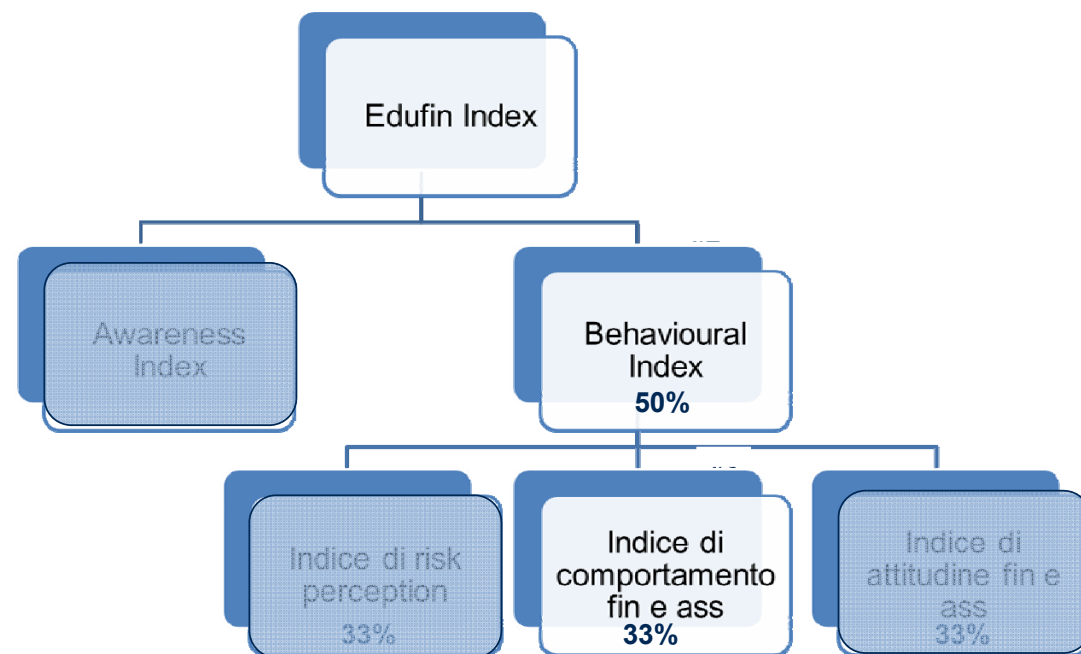
- Il **punteggio medio complessivo** è pari a **47**, sotto la sufficienza (60 punti).
- Gli italiani hanno una **bassa capacità di percepire** correttamente il **rischio** e questo vale per l'intera popolazione.
- Alcune evidenze di rilievo:
 - Gli **over 65** hanno qui il **posizionamento più basso rispetto a tutti gli altri sotto indici**
 - In **controtendenza** rispetto agli altri indicatori il livello di chi ha **alto reddito**
- **Quote esigue** della popolazione ottengono **punteggi superiori a 70**; i valori maggiori si riscontrano nei gruppi: residenti al Nord Est e Single



COME E' COSTRUITO L'INDICE DI COMPORTAMENTO FINANZIARIO E ASSICURATIVO

L'Indice di Comportamento finanziario e assicurativo:

- Misura la partecipazione degli italiani ai mercati finanziari e assicurativi
- Valuta la diffusione e la diversificazione degli investimenti e dei prodotti assicurativi

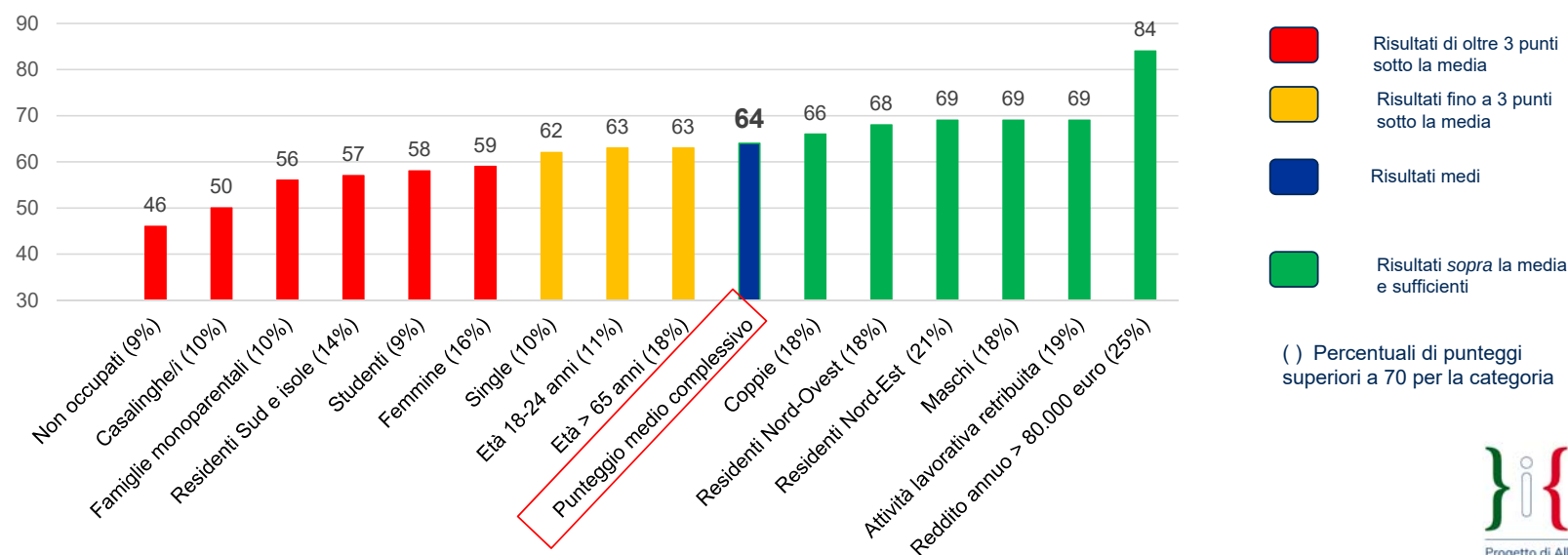


IL BEHAVIOURAL INDEX

L'INDICE DI COMPORTAMENTO FINANZIARIO E ASSICURATIVO

IL RISULTATO

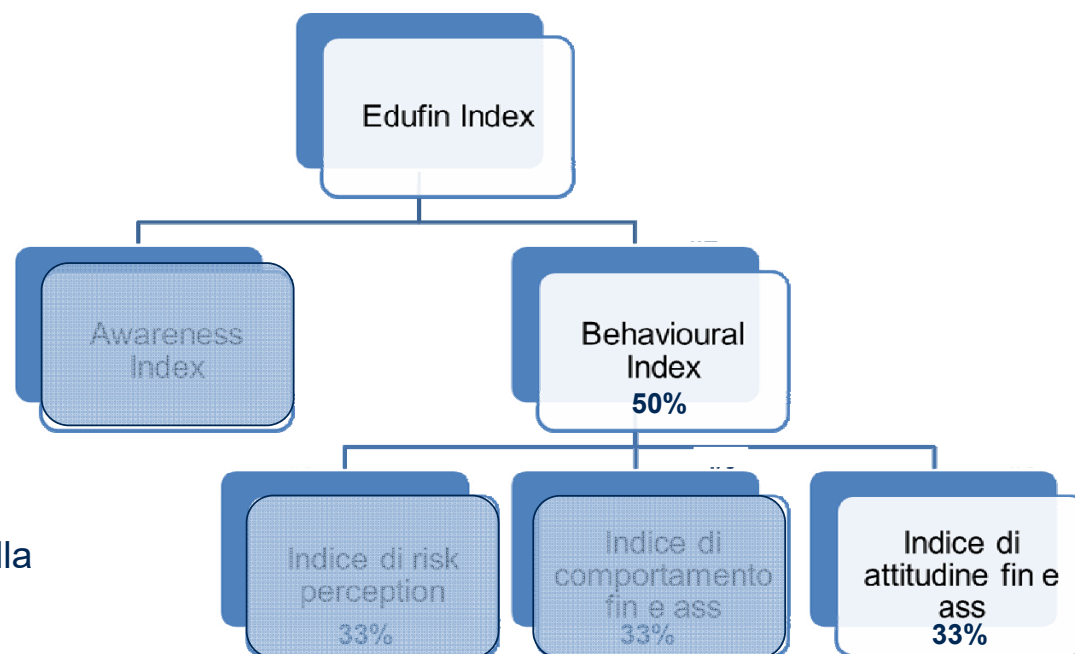
- Il **punteggio medio complessivo** raggiunto è pari a **64**, sopra la sufficienza (60 punti)
- E' l'indicatore con il **maggior grado** di **dispersione** tra i risultati intorno alla media, il **punteggio più basso** è quello registrato **dai non occupati** (46) e il **punteggio più alto** è quello delle **persone ad alto reddito** (84)
- Conferma alcune **regolarità già registrate** (genere, reddito), e mette nuovamente in evidenza (come nell'Indice di Risk Perception) il punteggio sotto la media delle persone over 65
- **Quote basse** della popolazione ottengono **punteggi superiori a 70**, i valori maggiori si riscontrano nei gruppi: residenti nel Nord-Est e alto reddito annuo



COME E' COSTRUITO L'INDICE DI ATTITUDINE E SENTIMENT

L'Indice di Attitudine e Sentiment finanziario e assicurativo:

- E' un indicatore che, per sua natura, **registra fattori diversi** come:
 - la **fiducia negli intermediari finanziari**,
 - la **propensione a pianificare** (o al contrario la presenza di present bias),
 - il **grado di attenzione/priorità posta a bisogni** di natura finanziaria e assicurativa
 - il **«sentiment» positivo o negativo** nei confronti della finanza.
- E' costruito allo scopo di misurare quanto gli italiani «mettono la testa» sulle tematiche finanziarie e assicurative

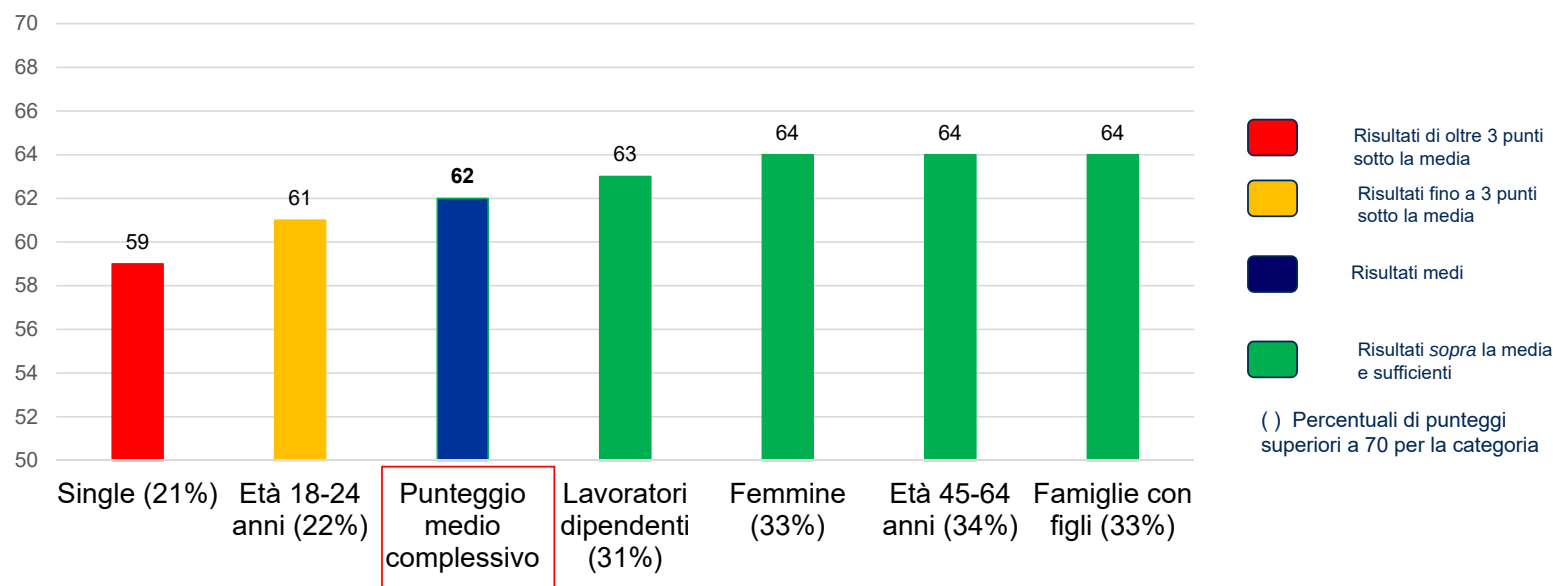


IL BEHAVIOURAL INDEX

L'INDICE DI ATTITUDINE E SENTIMENT

IL RISULTATO

- Il **punteggio medio complessivo** raggiunto è pari a **62**, sopra la sufficienza (60 punti)
- E' l'**indicatore meno disperso** e con punteggi sempre sufficienti tranne che per il gruppo dei Single
- Interessante il dato della **platea femminile** che è **sopra alla sufficienza** e sopra alla media
- **Quote medie** della popolazione ottengono **punteggi superiori a 70**, i valori maggiori si riscontrano nei gruppi: donne, famiglie con figli, età 45-64



RELAZIONE TRA AWARENESS E BEHAVIOURAL INDEX

- Incrociando le componenti dell'Edufin index è possibile osservare una **solida relazione positiva** tra la **consapevolezza e la compostezza comportamentale** (Awareness e Behavioural Index)
 - I rispondenti che presentano una più elevata consapevolezza mostrano anche comportamenti finanziari e assicurativi più ordinati
 - Ci sono anche dei gruppi che mostrano più compostezza comportamentale a fronte di una mancanza di conoscenze (es. donne) e viceversa (es. over 65).
- Appare chiara la **relazione tra la consapevolezza** (Awareness Index) e la **partecipazione ai mercati finanziari e assicurativi** (sotto Indice di Comportamento finanziario e assicurativo)
 - Tale relazione è più forte di quella che si può osservare tra le risposte alle domande sulla conoscenza effettiva e la partecipazione ai mercati → interviene la capacità di auto valutare la propria conoscenza e di mettere in atto eventuali comportamenti correttivi (aiuto ad accedere ai mercati/prodotti assicurativi)

MISURAZIONE DELL'EXPERIENCE

COME SI COSTRUISCE LA MISURAZIONE DELL'EXPERIENCE

- L'ultima **domanda posta** nel questionario chiedeva in forma aperta:
«Pensa alla tua esperienza con il mondo finanziario e assicurativo come ad un viaggio (es. avventuroso, familiare, impervio ecc): ci puoi raccontare qualcosa che ti ha particolarmente colpito?»
- **L'Experience** derivante dalle risposte è stata **misurata con sistemi di analisi semantica che ha trasformato giudizi qualitativi in una scala ordinale con valori da 1 a 5** (da molto negativo a molto positivo)
- Data la diversità di costruzione, **non si tratta di un indicatore comparabile** con i precedenti ma **può essere utilizzato per incrociare i dati di Experience con quelli dell'Edufin Index.**

Emerge una **relazione diretta** tra **Experience** e **Edufin Index**: chi testimonia un sentiment positivo ottiene punteggi sopra la media per i vari indicatori di cui è composto l'Edufin index; a sentiment negativo corrispondono invece punteggi più bassi della media nei vari indicatori.



FOCUS DONNE, OVER 65 e GIOVANI

ALCUNI FOCUS

DONNE, OVER 65 E GIOVANI

Donne

- L'indagine conferma una bassa conoscenza e consapevolezza da parte del genere femminile, ma evidenzia anche una maggiore attitudine a “mettere la testa” sulle tematiche finanziarie ed assicurative e in generale buoni livelli di compostezza comportamentale.
- Le donne si distinguono per:
 - la bassa propensione a decidere in autonomia, privilegiando i consigli degli esperti;
 - la rilevanza che pongono nella relazione intrattenuta con l'intermediario di fiducia;
 - la preferenza attribuita ai consigli professionali per raccogliere informazioni in merito agli strumenti finanziari e la minore propensione a informarsi sul web e attraverso app finanziarie e;
 - il minor interesse della media a fare “shopping around” quando si tratta di investimenti e assicurazioni.

Over 65

- Gli over 65 dimostrano buoni livelli di conoscenza e consapevolezza, ma bassa compostezza comportamentale
- Questi dati si allineano con la letteratura che registra un impoverimento cognitivo legato all'invecchiamento che influenza la qualità delle scelte finanziarie:
 - la presenza di livelli di awareness alta suggerisce che nelle persone più mature l'intelligenza cristallizzata (caratterizzata dall'abilità di risolvere problemi sulla base dell'esperienza passata) è relativamente stabile, ma sopperisce solo in parte al declino che si manifesta con il progredire dell'età dell'intelligenza fluida (intesa come la capacità di risolvere problemi di ragionamento senza fare affidamento sull'esperienza).

Giovani (Generazione Z)

- I giovani hanno bassa conoscenza/consapevolezza e compostezza comportamentale, ma questo non impedisce loro di investire più della media in criptovalute e di utilizzare in modo massiccio siti internet e app finanziarie per informarsi.
- Assieme alla generazione Y, questo gruppo mostra la più alta propensione a fare shopping around tra vari fornitori di servizi finanziari e assicurativi.



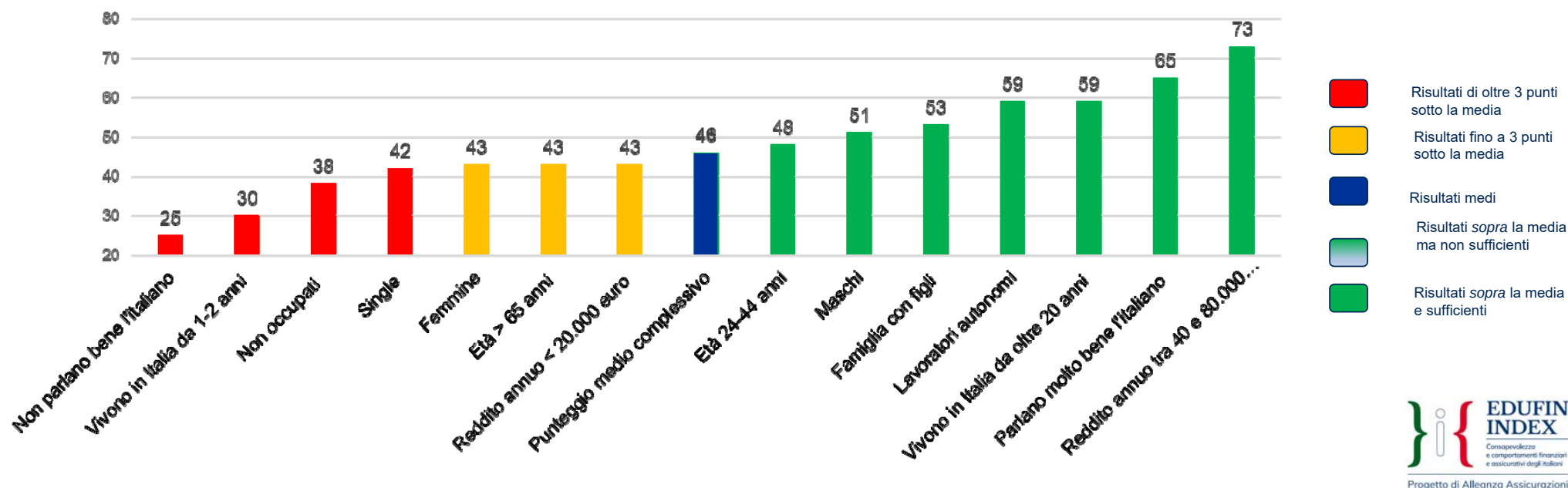
FOCUS NUOVI ITALIANI

AWARENESS INDEX SEMPLIFICATO– NUOVI ITALIANI

- Nell'Osservatorio si fa anche una prima ricognizione sui «Nuovi Italiani» che rappresentano una fetta sempre più rilevante della popolazione residente in Italia (8,7% della popolazione residente, dati Istat 2022). Si è quindi deciso di inserire un campione all'interno dell'Osservatorio scegliendo 3 tra i principali gruppi (*latino americani*, filippini, rumeni) di «**Nuovi Italiani**» presenti nel nostro Paese.
- Per questo cluster è stato misurato un Awareness Index semplificato che fornisce una **valutazione sintetica** di quanto gli intervistati sono “consapevoli” riguardo al proprio **livello di conoscenza finanziaria e assicurativa**.
- L'indicatore è costruito con la stessa logica adottata per l'Awareness Index generale ma con queste differenze:
 - Manca il coefficiente correttivo di autovalutazione rispetto ai peers
 - Le modalità di rilevazione delle risposte è diversa: intervista individuale in lingua madre vs indagine web
 - La dimensione e la rappresentatività dei campioni è diversa (300 interviste vs 3500 indagini web)
- Per questi motivi i **2 indicatori Awareness Index e Awareness Index Nuovi Italiani non sono direttamente confrontabili**.

L'AWARENESS INDEX SEMPLIFICATO I NUOVI ITALIANI IL RISULTATO

- Il **punteggio medio complessivo** raggiunto dall'Awareness Index Nuovi Italiani semplificato è pari a **46**, sotto la sufficienza (60 punti)
- E' **un indicatore molto disperso** e con punteggi nella maggior parte dei casi sotto la sufficienza tranne per chi parla molto bene l'italiano e chi ha un alto reddito
- Le quote della popolazione che ottengono punteggi superiori a 70, considerata la numerosità del rispondenti, non sono in questo caso evidenziate

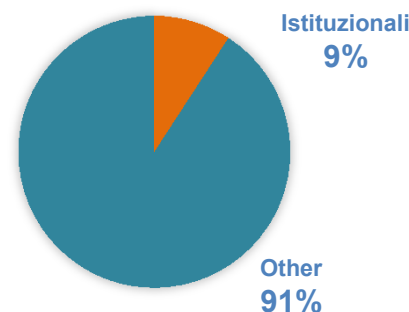
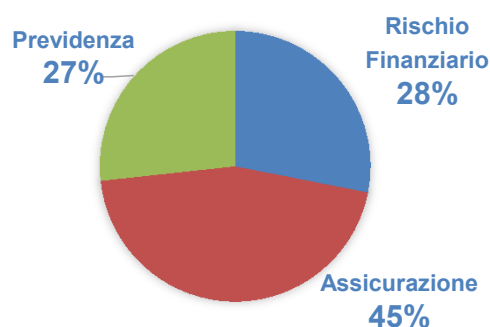




ANALISI TOP DOWN

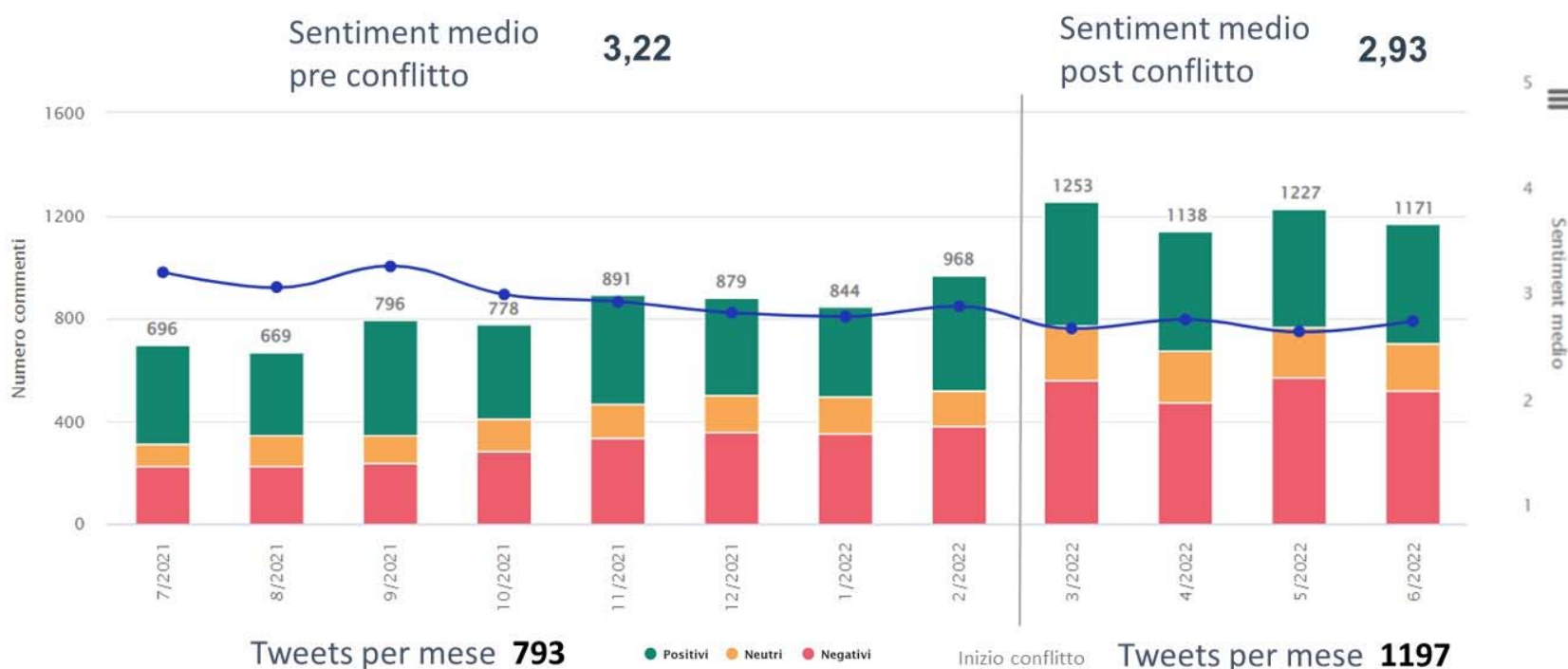
FOCUS STRUTTURA ANALISI TOP DOWN

- L'analisi top down è stata svolta su Twitter; costituisce un completamento e una parziale verifica dell'analisi bottom up
- **Twitter** è uno dei **social network più diffusi al mondo**, con circa 320 milioni di profili stimati nel 2022. A differenza di altri social media, Twitter consente di estrarre tutti i tweets che riguardano uno specifico argomento di interesse ed uno specifico intervallo temporale
- Sono stati raccolti in totale **59.387** tweet nel periodo compreso tra il 01/07/2021 e il 30/06/2022, per i tre argomenti **Rischio Finanziario (28%)**, **Assicurazione (45%)** e **Previdenza (27%)**, distinguendo tra quelli pubblicati dai **profili istituzionali** (banche, assicurazioni, testate giornalistiche) e tutti gli altri (nel seguito «**Other**», ad esempio persone comuni, influencers di settore, «media» minori)
- Su tutti e **tre gli argomenti** si evidenzia un **sentiment positivo** per il conversato **degli operatori istituzionali**, che hanno un ruolo formativo e informativo, mentre per gli **Other** il **sentiment** registrato è **neutrale o negativo**



FOCUS RISCHIO FINANZIARIO 1/2

- Si osserva su questo argomento un **impatto significativo del conflitto tra Russia e Ucraina**: aumento del conversato (numero dei tweets) e riduzione del sentiment medio → percezione in peggioramento sul mondo degli investimenti
- Infatti alcuni **topic** legati al mondo degli **investimenti** (Future, DAX, Gas, Opzioni) che **prima del conflitto** avevano un **sentiment neutrale**, **post conflitto** registrano un **sentiment negativo**
- Si conferma invece il **sentiment positivo** associato ai temi **ESG** sia pre che post conflitto



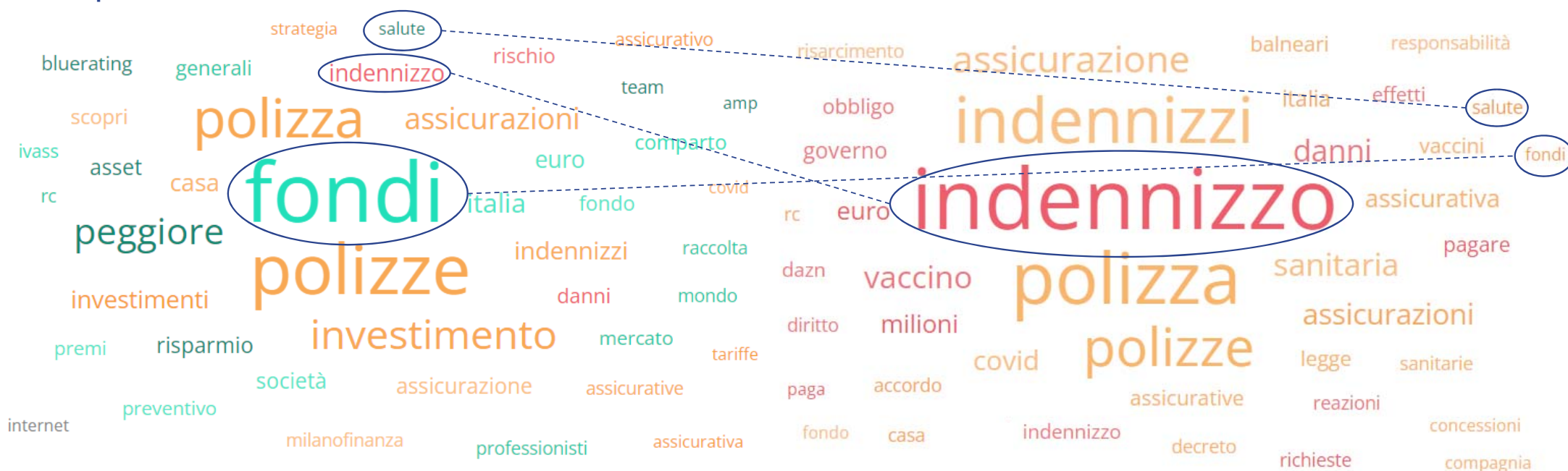
TOPIC	SENT. PRE CONFLITTO	SENT. POST CONFLITTO
Future	3.08	2.24
Gas	2,63	1.50
DAX	2,56	1.40
Opzioni	2.50	1.44
ESG	3.87	3,77

FOCUS ASSICURAZIONE

- Esiste una netta differenza tra il sentiment dei Profili istituzionali (3.73) e quello degli Other (2.53). Gli istituzionali sottolineano i vantaggi delle assicurazioni svolgendo un ruolo educativo, mentre gli Other sottolineano problemi con gli indennizzi e in generale topic con sentiment neutrale o negativo
- Nel tempo emerge un peggioramento del topic assicurazione legato ad un aumento dei costi

Operatori istituzionali

Other



Tweets **1,236**

Sentiment **3.73**

Tweets **25,592**

Sentiment **2.53**

● Positivi ● Neutri ● Negativi

ANNEX:

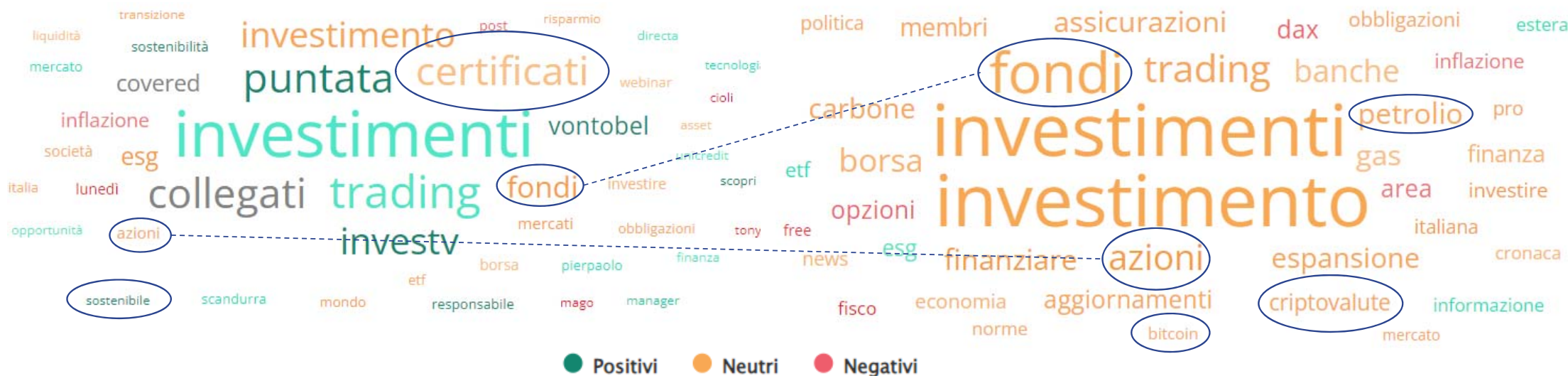
- Dettagli Analisi Top Down

FOCUS RISCHIO FINANZIARIO 2/2

- Esiste una **differenza marcata** tra il **mondo delle Istituzioni** e gli «other»: i primi affrontano l'argomento con un sentiment positivo (3.69), orientato alla formazione ed alla informazione relativa al mondo degli investimenti, mentre per gli «other», il sentiment è più basso (3.10) e gli argomenti trattati sono più vicini al mondo del self-trading

Operatori istituzionali (*)

Other



Tweets **1,023** Sentiment **3.69**

Tweets **12,852** Sentiment **3.10**

(*) La topic cloud che include MilanoFinanza (qui non riportata) indica chiaramente l'utilizzo dei tweets per raccontare l'andamento del mercato, con topic ricorrenti quali seduta, correzione, recupero, rialzo.

FOCUS PREVIDENZA

- Anche in questo caso, la **distanza tra Istituzionali e "other" è ben marcata** (sentiment 3.21 vs 2.75): in gran parte, i profili istituzionali trattano l'argomento in luce positiva e di **formazione/informazione degli utenti**, sottolineando i vantaggi della sottoscrizione e gli impatti positivi legati al futuro dei sottoscrittori; gli «other» in gran parte commentano la **pensione integrativa come una necessità**, con molti dubbi sul funzionamento del sistema pensionistico

Operatori istituzionali

Other

