

# E.F.I.S.

## EDUCAZIONE FINANZIARIA IN SARDEGNA

*relazione finale*



Fondazione  
di Sardegna



# INDICE

**1**

**INTRODUZIONE**

*pag. 5*

**2**

**QUESTIONARIO ADULTI**

*pag.9*

**3**

**QUESTIONARIO ADOLESCENTI**

*pag.49*

**4**

**L'INCLUSIONE FINANZIARIA  
DEGLI IMMIGRATI**

*pag.91*

**5**

**IMMIGRAZIONE E FINANZA ISLAMICA**

*pag.95*



## INTRODUZIONE

*Nel 2018 la Fondazione di Sardegna, con il bando **“Progettare il futuro”**, ha invitato associazioni ed enti senza fini di lucro ad avanzare proposte finalizzate a contribuire ad un percorso dinamico di analisi, confronto e progettualità della società sarda proiettata verso il futuro.*

L'associazione Arcoiris Promozione Sociale ha partecipato proponendo il **progetto E.F.I.S.** (Educazione Finanziaria In Sardegna). Il progetto ha inteso contribuire, in un quadro generale di trasformazione della realtà sociale, economica e culturale dell'Italia, a comprendere le ragioni che sottendono il ritardo della Sardegna nei confronti delle aree più sviluppate.

Sullo sfondo permangono gli effetti della crisi finanziaria mondiale degli ultimi dieci anni che ha avuto un impatto profondo e di lunga durata sulle condizioni di vita delle persone. Dall'insorgere della crisi il benessere delle persone è peggiorato secondo l'OCSE in base ai seguenti indicatori: aumento dell'indebitamento dei nuclei familiari nella maggior parte dei Paesi, ricchezza finanziaria netta pubblica in diminuzione, aumento dell'obesità e minore fiducia nelle autorità di governo. Sono cresciuti i divari tra i ricchi e i poveri, e aumentate le differenze di benessere in funzione del genere, dell'età e del livello d'istruzione.

Si è partiti da queste considerazioni per condividere una nuova **definizione di esclusione sociale** che, superando il concetto di povertà come soglia di reddito minimo, introduce una molteplicità di indicatori riconducibili a tre categorie principali: la partecipazione al processo produttivo e di consumo, **la partecipazione politica e la partecipazione a reti relazionali e sociali**. Fu Amartya Sen, Premio Nobel per l'Economia, ad introdurre alla fine degli anni 90 un concetto di povertà connesso all'esistenza di illibertà su tre livelli: **fisico** (salute e reddito), **sociale** (partecipazione alla vita sociale e politica) e **intellettuale** (istruzione). Temi che gli stessi Padri Costituenti, riconoscono fra i principi fondamentali della Costituzione Italiana "È compito della Repubblica rimuovere gli ostacoli di ordine economico e sociale, che, limitando di fatto la libertà e l'eguaglianza dei cittadini, impediscono il pieno sviluppo della persona umana e l'effettiva partecipazione di tutti i lavoratori all'organizzazione politica, economica e sociale del Paese (art. 3, comma 2). In questo quadro anche **l'inclusione finanziaria è riconosciuta come strumento per ridurre le diseguaglianze e come apertura di spazi di cittadinanza per gli individui, all'interno dei quali possano beneficiare di diritti fondamentali.**

La conoscenza economico-finanziaria di base (o alfabetizzazione finanziaria, di seguito spesso indicata con la lingua inglese financial literacy) ha acquistato grande rilievo come strumento essenziale per incrementare il benessere materiale delle persone.

Il progetto E.F.I.S. ha pertanto realizzato una **"Ricerca azione"** per monitorare il livello di conoscenza finanziaria dei gruppi target vulnerabili in Sardegna. L'attività si è sviluppata attraverso le seguenti fasi:

- la predisposizione di due questionari semi strutturati rivolti a adulti e adolescenti;
  - la somministrazione ai destinatari;
- l'elaborazione e l'analisi dei dati dei questionari;
  - la redazione di un report finale.

La conoscenza finanziaria di base viene oggi prevalentemente misurata attraverso le risposte a tre domande fondamentali, ideate da Annamaria Lusardi e Olivia Mitchell nel 2011, su tasso di interesse, inflazione e diversificazione del rischio. Queste tre domande sono utilizzate in decine di paesi, a cominciare dagli USA, per misurare le conoscenze economiche dei loro cittadini. Pertanto in entrambi i questionari (adulti e adolescenti) sono state previste.

Il primo capitolo del report approfondisce le risposte fornite da un campione di 301 adulti e gli eventuali possessori di un conto corrente bancario sono stati invitati a rispondere ad una ulteriore serie di domande per sondare la conoscenza finanziaria e la propensione al rischio. Il secondo capitolo è dedicato alle risposte fornite da un campione di 148 adolescenti e contiene un'analisi comparata rispetto ad una analoga indagine realizzata a livello nazionale.

I vari questionari sono stati compilati in modo autonomo tramite un form contenuto nel sito dedicato [www.progettoefis.it](http://www.progettoefis.it) oppure somministrati attraverso interviste face-to-face, tramite l'assistenza dei rilevatori specificamente formati.

Il report contiene, infine, un approfondimento sull'inclusione finanziaria dei migranti e alcune slides sulla finanza islamica, presentate nel corso dello specifico seminario del 17 maggio 2019.

Un sentito ringraziamento alla Fondazione di Sardegna per aver contribuito alla realizzazione del progetto e a tutto il gruppo di lavoro per l'impegno profuso.

Quartu Sant'Elena, luglio 2019

Raimondo Pusceddu  
Presidente A.P.S.

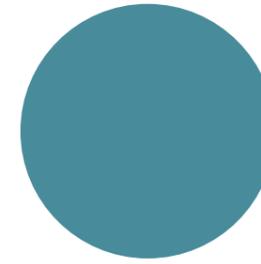
# 2

## QUESTIONARIO ADULTI

*Il principio seguito per l'analisi è stato quello del campionamento, effettuato in modo da raggiungere un campione il più possibile comparabile all'interno di una popolazione non simmetricamente distribuita. La somministrazione del questionario è avvenuta nel mese di marzo 2019. Il questionario, composto da 8 pagine comprendeva 45 domande suddivise in 3 aree tematiche:*

- 1. Domande di carattere generale (genere, luogo e data di nascita, residenza in Sardegna e dimensione del comune di residenza)*
- 2. Conoscenze e competenze finanziarie*
- 3. Conoscenze e competenze finanziarie (rivolto a persone che hanno un conto corrente bancario).*

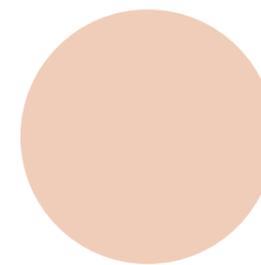
*Complessivamente i questionari raccolti sono stati 301.*



**DOMANDE DI CARATTERE GENERALE**



**LE BIG THREE DELLA CONOSCENZA  
FINANZIARIA DI LUSARDI E MITCHELL**



**PARTE B DEL QUESTIONARIO  
DOMANDE SU CONOSCENZE E COMPETENZE  
FINANZIARIE**

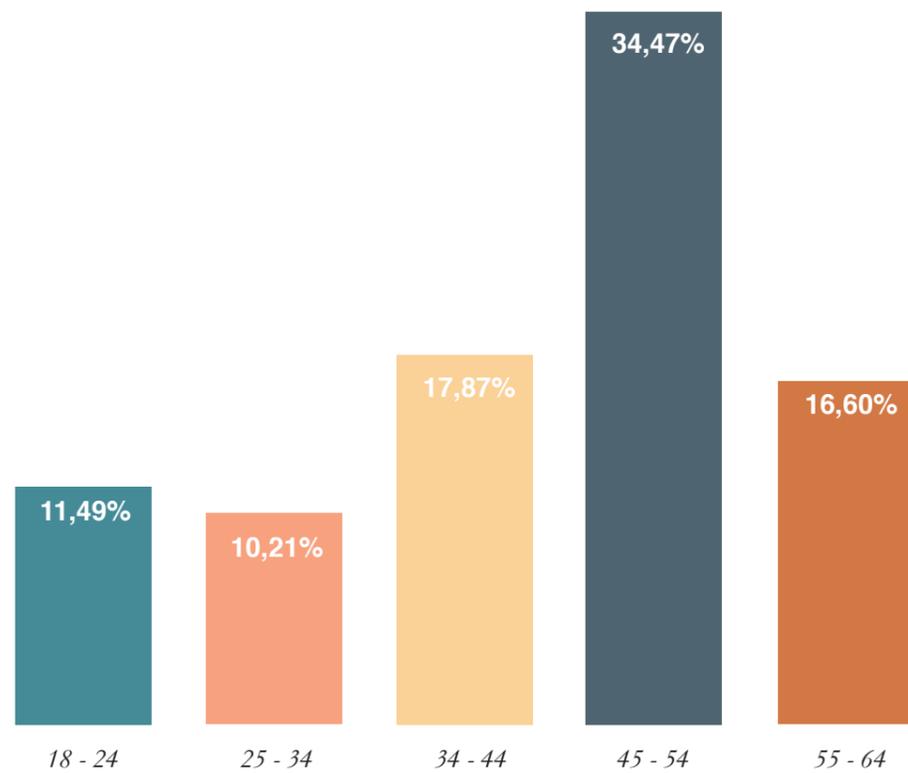
*(RIVOLTO A PERSONE CHE POSSIEDONO UN CONTO CORRENTE  
BANCARIO)*

Per quanto riguarda le caratteristiche sociodemografiche il 60% del campione è costituito da donne, (fig.1), il 51% degli intervistati ha un'età compresa tra i 45 e i 64 anni, (fig.2), inoltre, il 46% risultato essere coniugato. (fig.3)

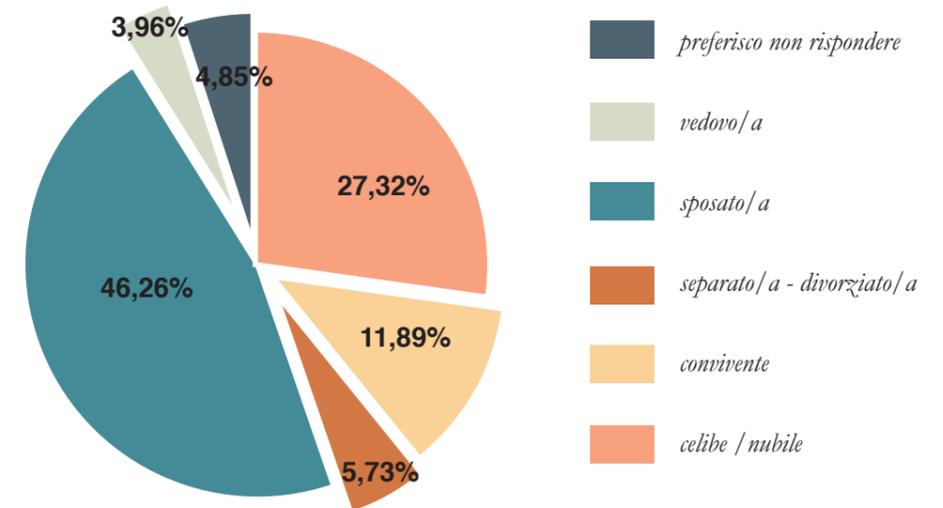
### 1. GENERE



### 2. ETÀ

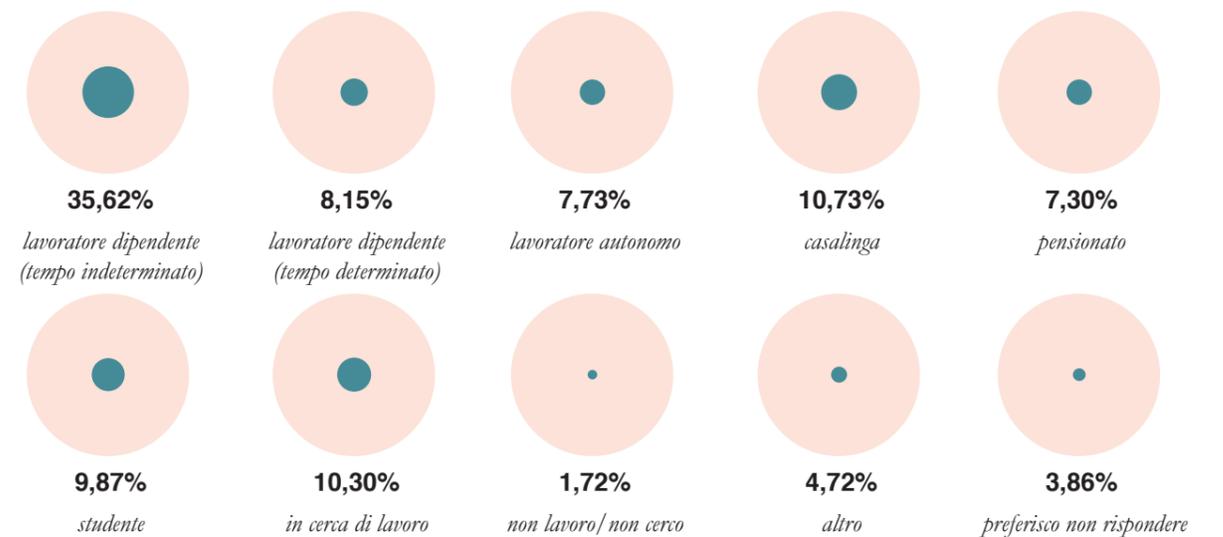


### 3. STATO CIVILE

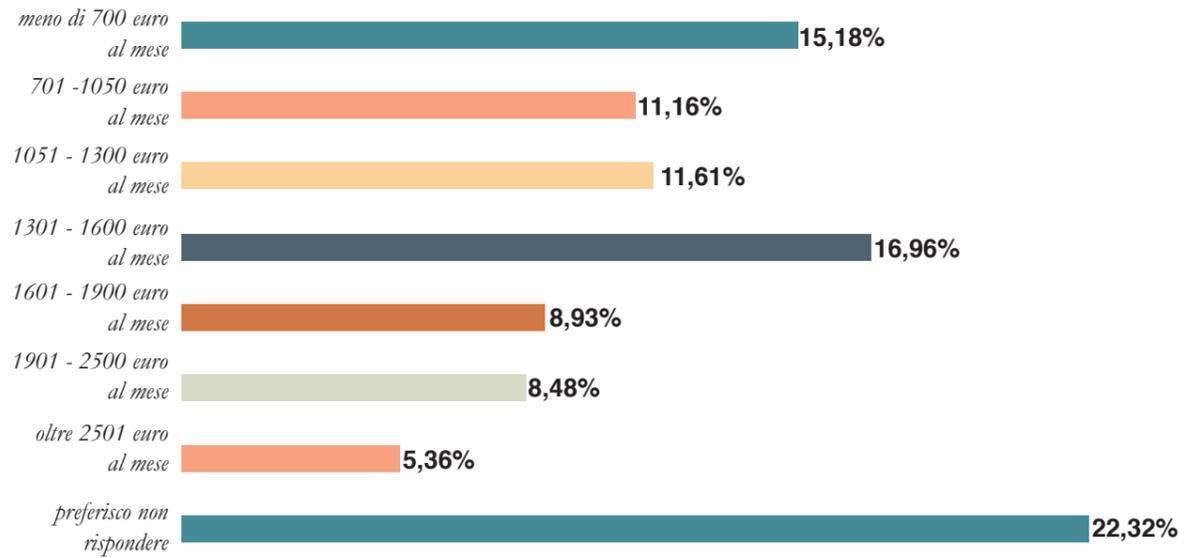


Per quanto riguarda la condizione lavorativa si afferma in maniera netta il lavoro dipendente con il 35,62% (figura.4) con un reddito che risulta essere medio basso, ossia compreso tra i meno 700 e i 1600 euro al mese (54,91%). (fig.5)

### 4. CONDIZIONE LAVORATIVA

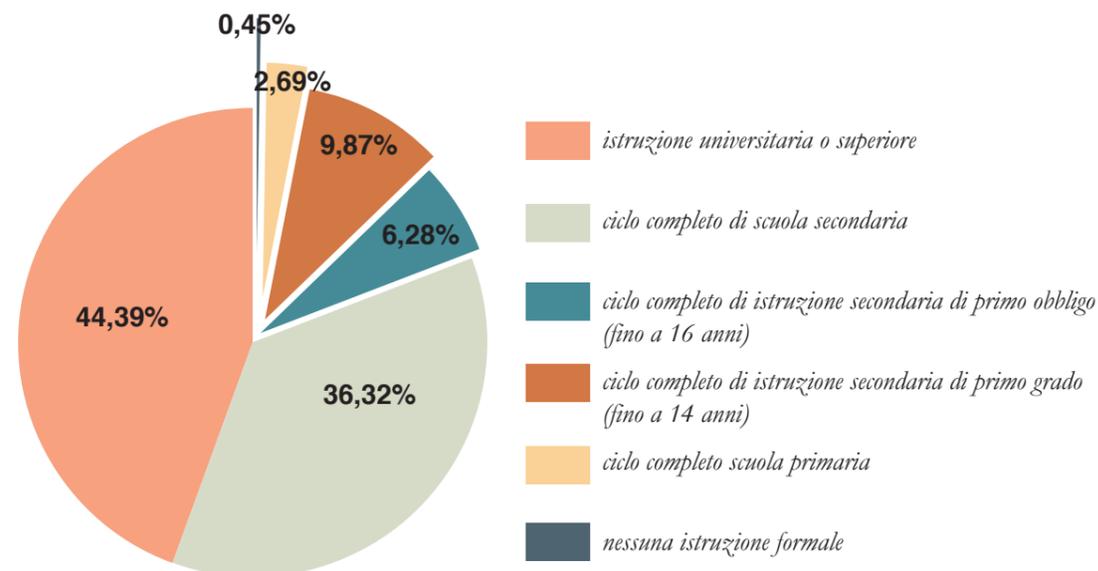


### 5. REDDITO



Per quanto riguarda l'istruzione notiamo che siamo in presenza di un livello medio alto, il 44,39% del campione è in possesso di un'istruzione universitaria o superiore e il 36,32% possiede un ciclo completo di scuola secondaria. (fig. 6).

### 6. ISTRUZIONE



Per quanto riguarda il luogo di nascita, di residenza, possiamo affermare che circa 80% del campione è nato e risiede in Sardegna, (fig. 7 e 8), mentre, il 58% del campione risiede in un comune con più di 50.000 abitanti. (fig.9).

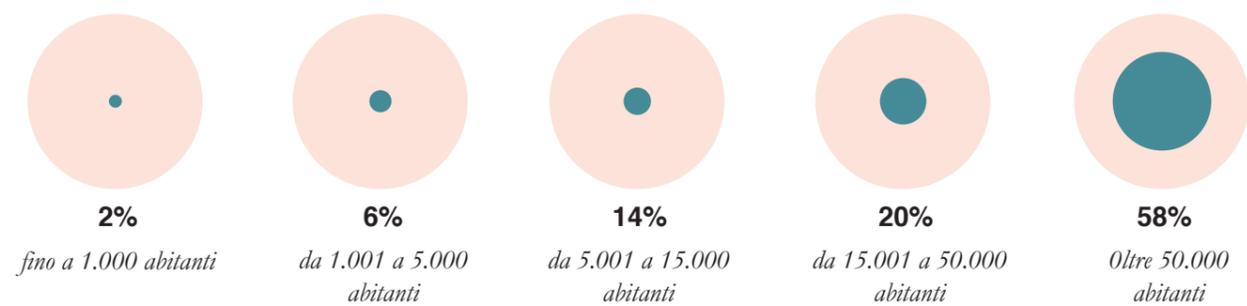
### 7. LUOGO DI NASCITA

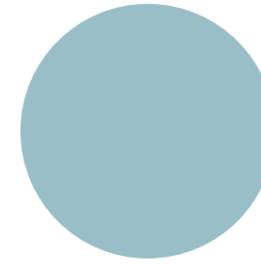


### 8. RESIDENZA IN SARDEGNA

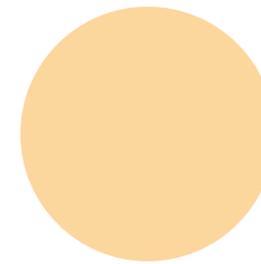


## 9. DIMENSIONE DEL COMUNE DI RESIDENZA

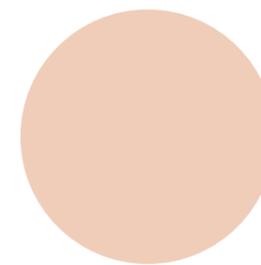




DOMANDE DI CARATTERE GENERALE



**LE BIG THREE DELLA CONOSCENZA  
FINANZIARIA DI LUSARDI E MITCHELL**

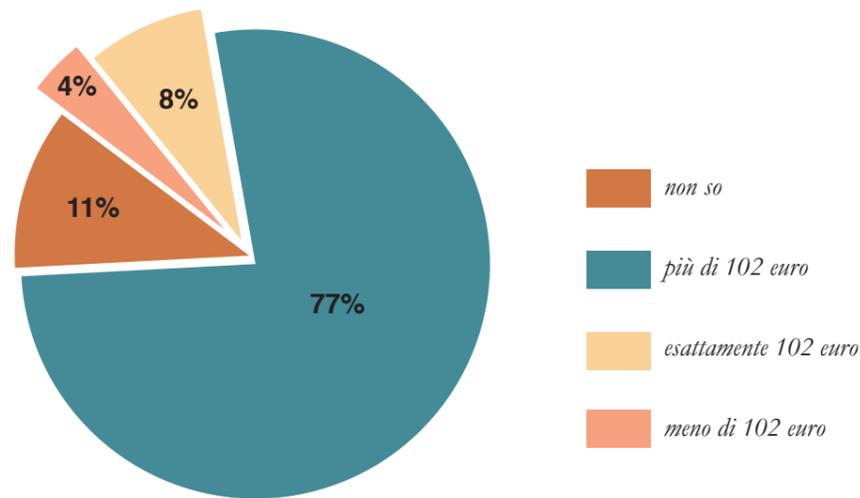


**PARTE B DEL QUESTIONARIO  
DOMANDE SU CONOSCENZE E COMPETENZE  
FINANZIARIE**

*(RIVOLTO A PERSONE CHE POSSIEDONO UN CONTO CORRENTE  
BANCARIO)*

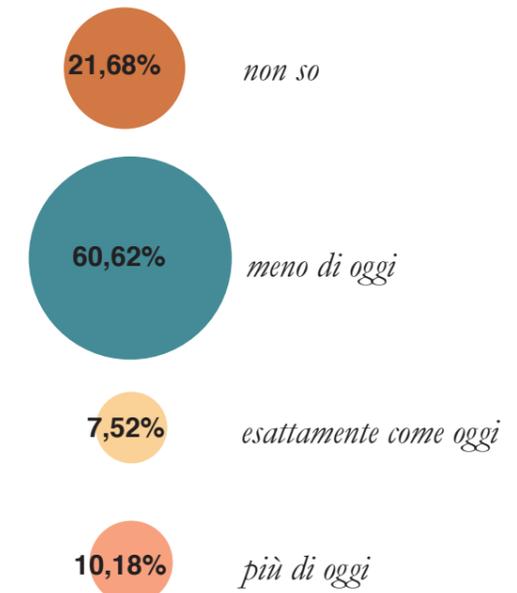
Per quel che riguarda le competenze economiche e finanziarie di base, sono state somministrate le cosiddette “big three” di Lusardi e Mitchell, tre domande di base per misurare il sapere finanziario in base a tassi d’interesse, inflazione e diversificazione del rischio. Secondo i dati raccolti emerge un buon livello di alfabetizzazione finanziaria, il 77% del campione ha consapevolezza del tasso d’interesse, (fig.10), mentre il 60,62% del campione è consapevole di cosa sia l’inflazione (fig.11), infine il 48,43% ha comprensione della diversificazione del rischio (fig. 12).

10. SUPPONI DI AVERE 100 EURO SUL TUO CONTO CORRENTE, CHE TI RENDE UN INTERESSE DEL 2 PER CENTO ALL’ANNO. SUL TUO CONTO NON CI SONO NÉ TASSE NÉ COSTI DI ALCUN GENERE. SE PER CINQUE ANNI NON PRELEVI MAI QUANTO PENSI DI ACCUMULARE SUL CONTO?



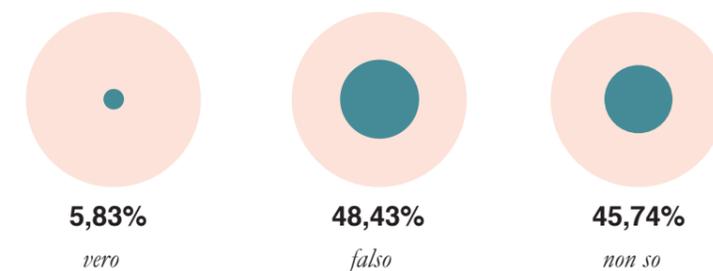
comprensione tasso d’interesse

11. IMMAGINA CHE IL TASSO D’INTERESSE DEL TUO CONTO CORRENTE SIA DELL’1 PER CENTO E CHE IL TASSO DI INFLAZIONE PER L’ANNO IN CORSO SIA DEL 2 PER CENTO. DOPO UN ANNO, QUANTO PENSI CHE SARAI IN GRADO DI COMPRARE CON IL DENARO ACCUMULATO SUL CONTO?

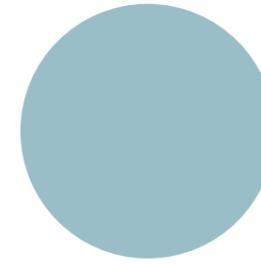


comprensione dell’inflazione e del potere d’acquisto

12. INDICA SE LA SEGUENTE AFFERMAZIONE È VERA O FALSA: “ACQUISTARE LE AZIONI DI UNA SINGOLA AZIENDA DI SOLITO GARANTISCE UN RENDIMENTO PIÙ SICURO DI UN FONDO AZIONARIO”.



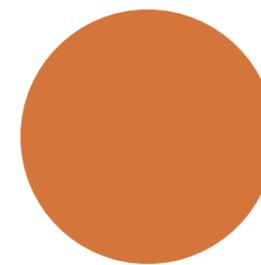
comprensione della diversificazione del rischio



DOMANDE DI CARATTERE GENERALE



LE BIG THREE DELLA CONOSCENZA  
FINANZIARIA DI LUSARDI E MITCHELL

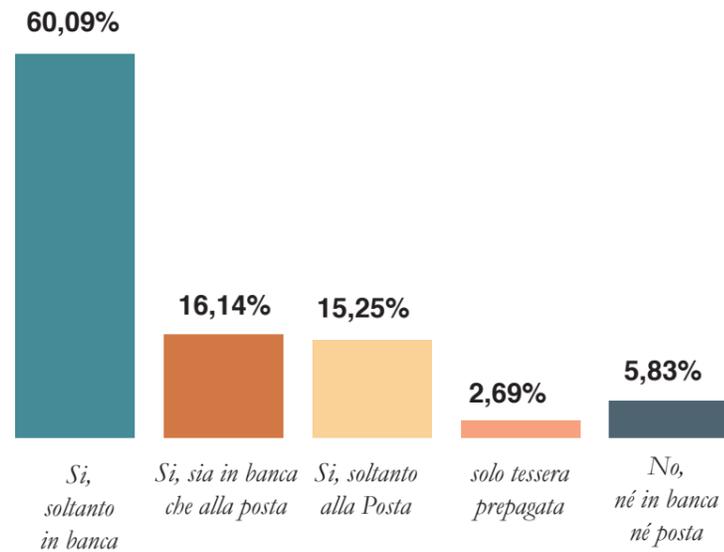


**PARTE B DEL QUESTIONARIO:  
DOMANDE SU CONOSCENZE E COMPETENZE  
FINANZIARIE**

*(RIVOLTO A PERSONE CHE POSSIEDONO UN CONTO CORRENTE  
BANCARIO)*

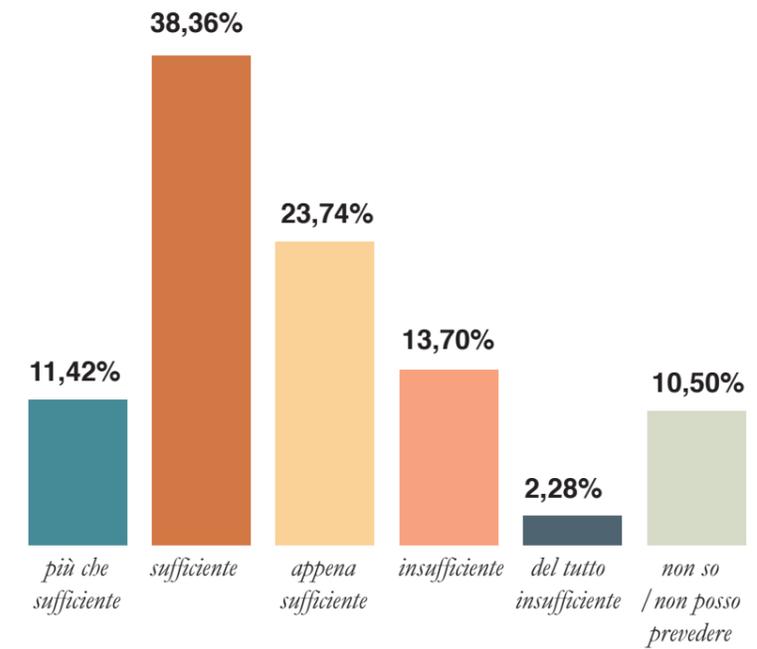
Per quanto riguarda le domande della parte B del questionario queste sono rivolte alle persone che possiedono un conto corrente bancario o postale, del campione intervistato (301) solo 223 persone dichiarano di possederlo; il 60,09% del campione esaminato dichiara di possedere un conto corrente in banca. (fig. 13).

**13. LEI HA, IN QUESTO MOMENTO, UN CONTO CORRENTE IN BANCA O ALLA POSTA (O CASSA DI RISPARMIO O BANCA DI CREDITO COOPERATIVO)?**



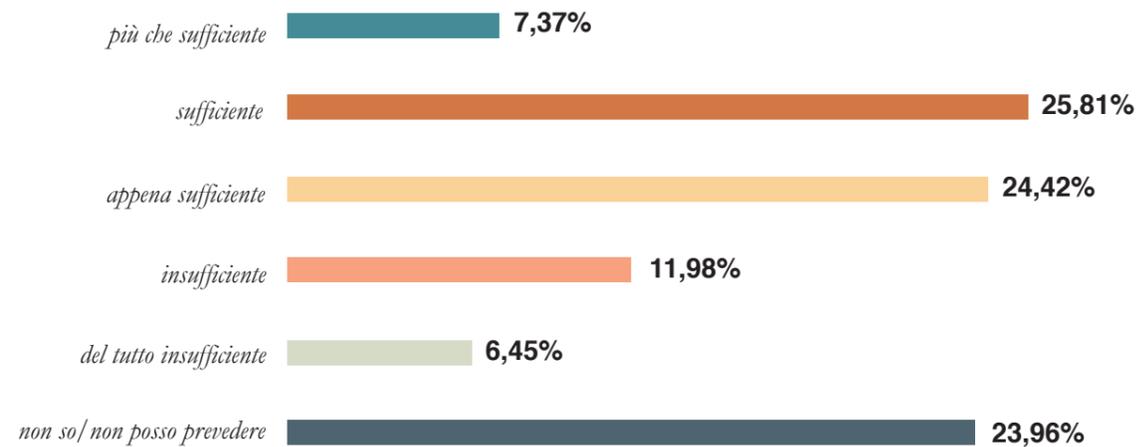
Per quanto concerne il reddito, segno di una lieve ripresa è il fatto che quasi il 50% delle persone dichiara d'avere un reddito sufficiente. (fig.14).

**14. LEI HA, IN QUESTO MOMENTO, UN REDDITO SUFFICIENTE O INSUFFICIENTE (TENEDO CONTO ANCHE DI EVENTUALI PENSIONI, DI RISPARMI E DI ALTRE FONTI DI REDDITO DELLA FAMIGLIA: AFFITTI, AIUTI DA FAMILIARI E PARENTI, ECCETERA)?**



Chiedendo a chi ha meno di 60 anni se ritiene che il proprio reddito dopo i 65 anni sarà o meno sufficiente notiamo che quasi il 50% del campione dichiara di avere un reddito tra appena sufficiente e sufficiente, questo nonostante la crisi e come segnale di fiducia nel sistema previdenziale pubblico. (fig. 15).

**15. LEI PENSA CHE QUANDO AVRÀ 65-70 ANNI (NON LAVORERÀ PIÙ, PER GLI INTERVISTATI OCCUPATI) AVRÀ UN REDDITO...?**

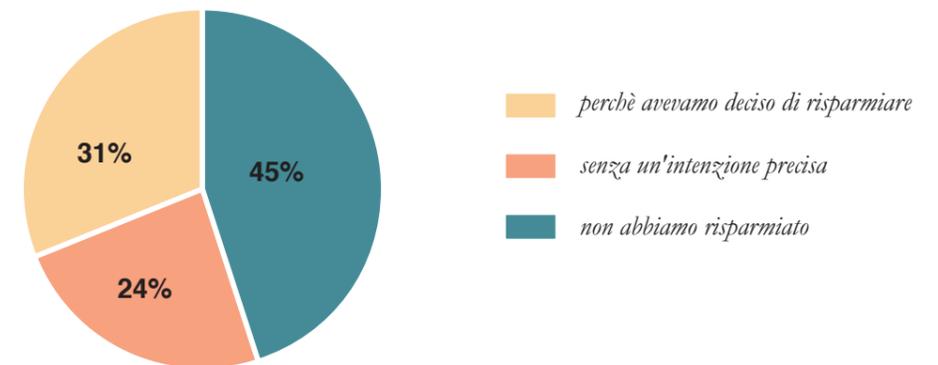


Il fatto che circa l'80% delle persone intervistate ritiene importante risparmiare denota un'attenzione per il futuro, quindi nel corso della vita si tende ad accumulare abbastanza per difendersi da nei periodi difficili (fig. 16)

**16. PER UNA FAMIGLIA COME LA SUA, RISPARMIARE, CIOÈ METTERE DA PARTE QUALCOSA DI QUELLO CHE SI È GUADAGNATO, È UNA COSA...?**

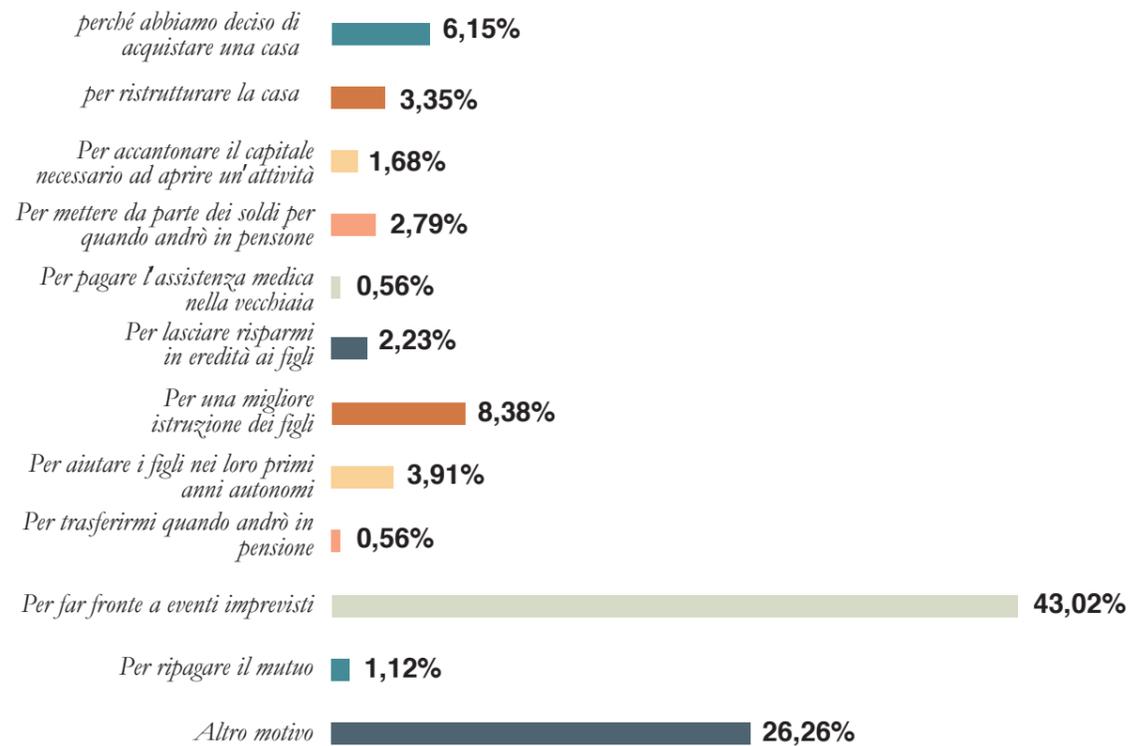


**17. NEL 2018 LA SUA FAMIGLIA HA POTUTO RISPARMIARE, CIOÈ METTERE DA PARTE QUALCOSA? (SE «SÌ»): CIÒ È AVVENUTO PER CASO, SENZA UN'INTENZIONE PRECISA, O PERCHÉ AVEVATE PROPRIO DECISO DI METTERE DA PARTE DEL DENARO?**



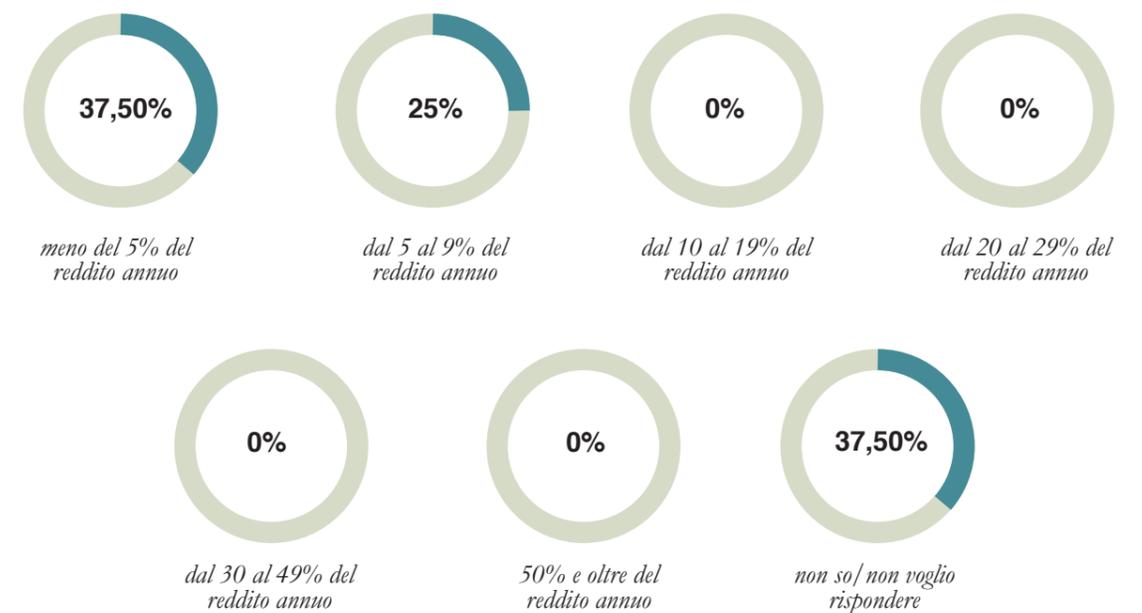
La motivazione principale nel 2018 è stata quella di far fronte ad eventi imprevisti (43,02%) questo denotato la necessità, nonostante la crisi di avere un futuro sereno. (fig.18).

**18. PERCHÉ, PER QUALE MOTIVO PRINCIPALE LA SUA FAMIGLIA AVEVA DECISO DI RISPARMIARE NEL 2018?**



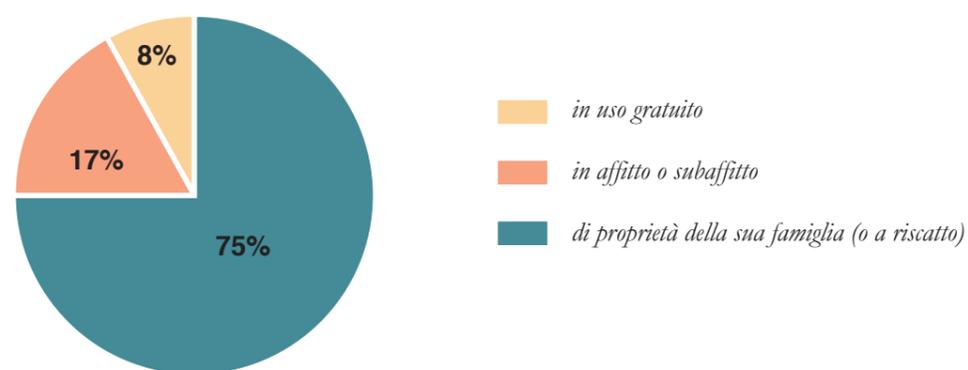
Analizzando la figura 19 notiamo che il risparmio è stato basso in quanto il 37,50% delle persone intervistate ha risparmiato meno del 5% del reddito annuo.

**19. QUALE PERCENTUALE DELLE VOSTRE ENTRATE È STATA RISPARMIATA DURANTE L'ANNO (IN FORMA DI DENARO LIQUIDO O DEPOSITI O TITOLI O ALTRI BENI)?**

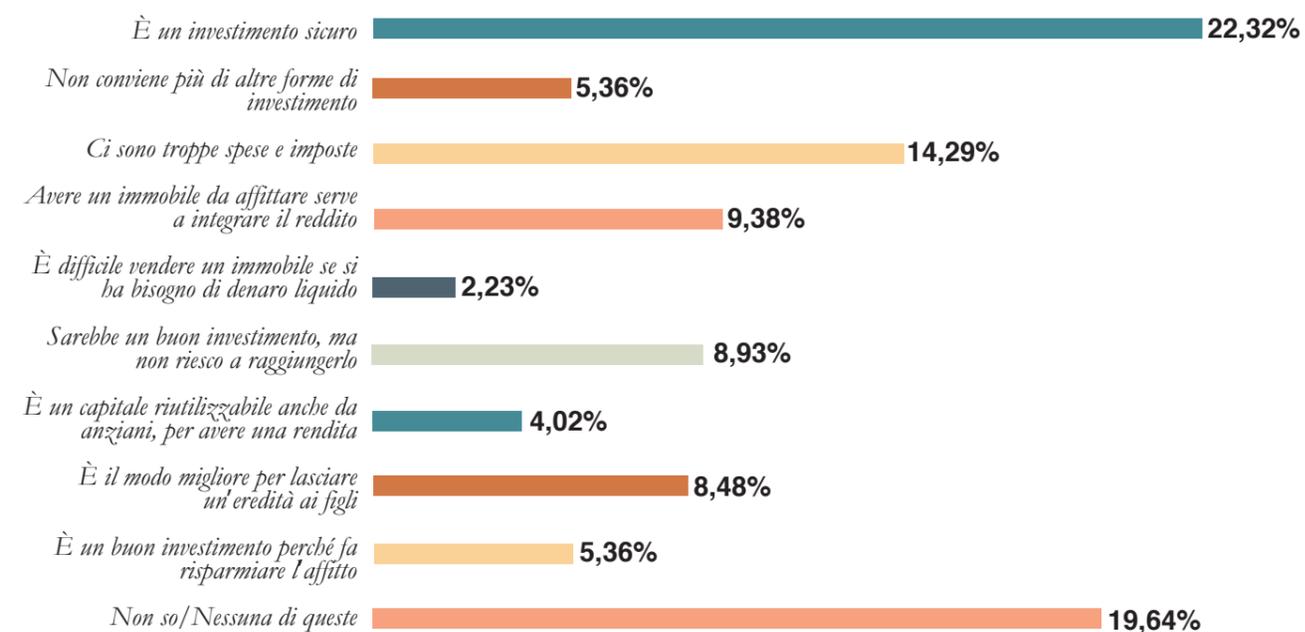


Il 75% delle persone intervistate vive in un'abitazione di proprietà, a sostegno del fatto che la casa custodisce valori e racchiude potenzialità. È chiaro l'apprezzamento per il ruolo che svolge nell'economia della famiglia, che è preferito al pagamento del canone di locazione. La crisi infatti, non ha mutato le ragioni sia culturali che finanziarie che spingono le persone a vivere in una casa di proprietà, necessaria a garantire la solidità della famiglia. (fig. 20). Inoltre, ancora oggi, circa il 25% delle persone intervistate vede nella casa una forma di investimento per il futuro. (fig.21). Questo nonostante nel 2018 circa 87% delle persone non ha acquistato un immobile. (fig. 22).

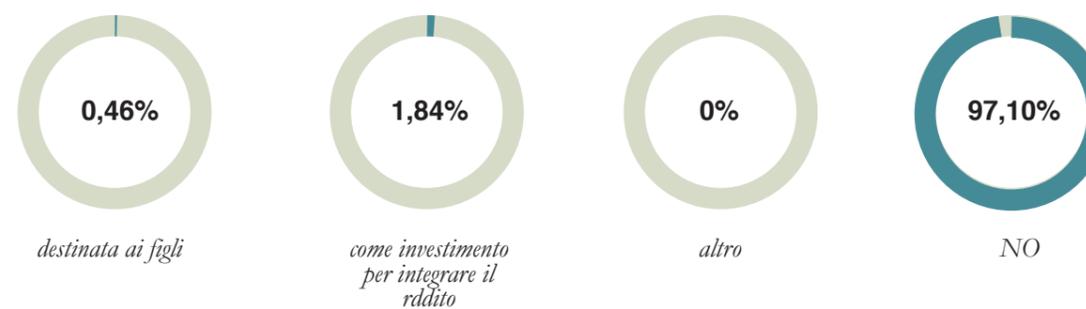
## 20. LA CASA (APPARTAMENTO) IN CUI ABITA È FORSE...?



## 21. QUALI DI QUESTE FRASI DESCRIVE MEGLIO CIÒ CHE LEI PENSA DELL'INVESTIMENTO DEI RISPARMI IN IMMOBILI? (NELL'ACQUISTO DI CASE, UFFICI, NEGOZI O TERRENI)

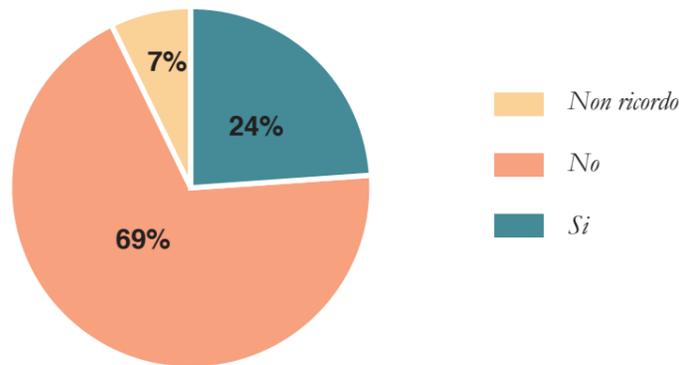


## 22. LEI HA FORSE ACQUISTATO UN'ABITAZIONE NEGLI ULTIMI DODICI MESI, CIOÈ A PARTIRE DA GENNAIO 2018? SE SÌ, COME



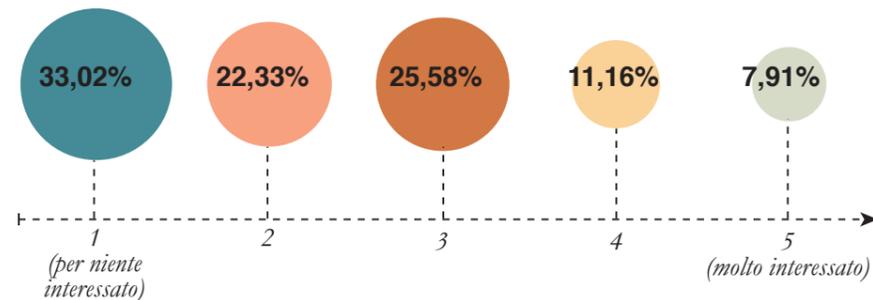
Analizzando la figura 23 notiamo come non esiste ancora la cultura della sottoscrizione del fondo pensione come forma di investimento per il futuro, infatti, il 69% dichiara di non averne sottoscritto.

**23. LEI HA FORSE SOTTOSCRITTO UN FONDO PENSIONE, SIA ESSO NEGOZIALE, OSSIA DI CATEGORIA, OVVERO UN FONDO PENSIONE APERTO A TUTTI, OVVERO UN PIANO INTEGRATIVO PENSIONISTICO O UNA FORMA ASSICURATIVA DI TIPO PENSIONISTICO?**



Per quanto riguarda l'interesse per gli argomenti di natura finanziaria, notiamo che il 55% degli intervistati non ha nessun interesse per questo argomento. (fig.24)

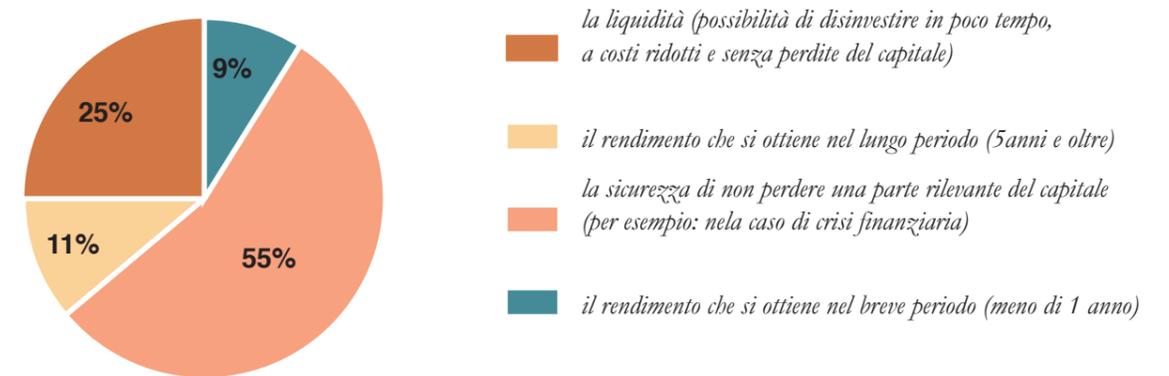
**24. SU UNA SCALA DA 1 A 5, LEI COME MISURA IL SUO INTERESSE PER GLI ARGOMENTI DI INFORMAZIONE E ANALISI FINANZIARIA?**



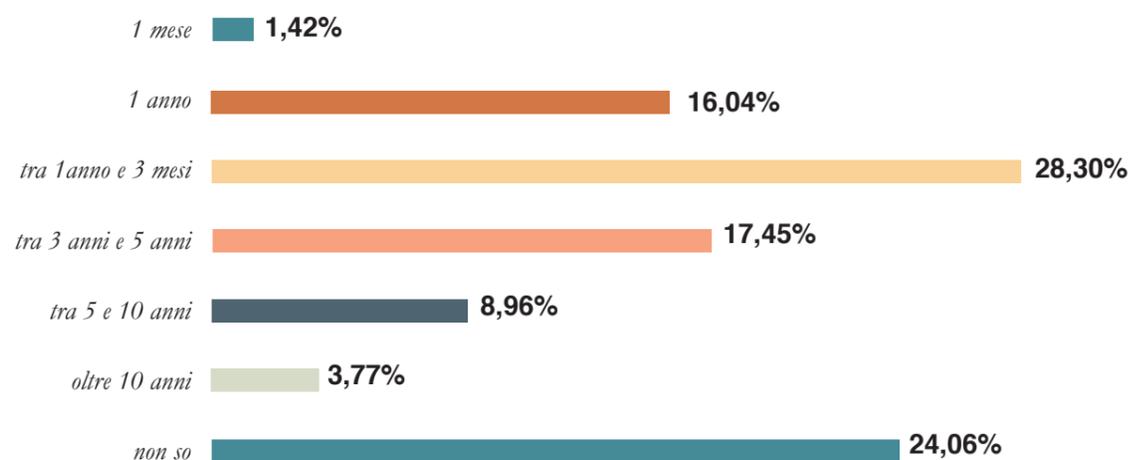
Questa ricerca di sicurezza negli investimenti si denota, sia nel fatto di non voler perder parte del capitale investito affermata dal 55% degli intervistati (fig. 25), sia dall'orizzonte temporale adeguato alla valutazione del rendimento di un investimento finanziario, in quanto oggi circa il 63% degli intervistati ritiene necessario aspettare un periodo che va da un mese a cinque anni per la paura di esprimere giudizi prematuri. (fig.26).

La sicurezza come elemento fondamentale del risparmio lo riscontriamo anche analizzando la propensione al rischio dichiarata dagli intervistati, infatti il 51,66% si ritiene non favorevole a correre dei rischi nel campo degli investimenti finanziari per aumentare il rendimento atteso. (fig. 27).

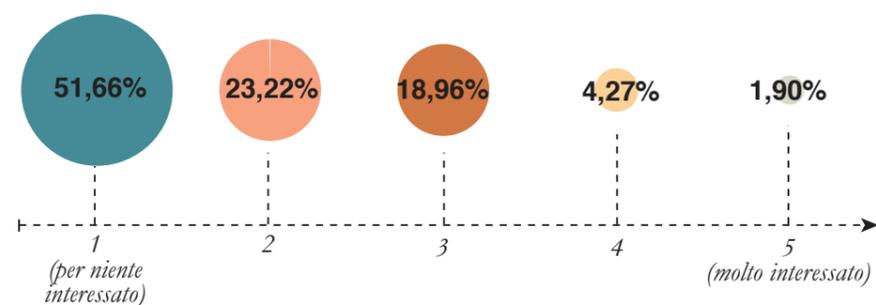
**25. QUANDO SI INVESTONO DEI RISPARMI (CIOÈ QUANDO SI COMPRANO, AD ESEMPIO, OBBLIGAZIONI, AZIONI E FONDI), SI OTTIENE UN RENDIMENTO CHE DIPENDE SIA DALLE CEDOLE O DIVIDENDI CHE DALLA VARIAZIONE DEL PREZZO DI MERCATO DELL'ATTIVITÀ FINANZIARIA. SECONDO LEI, QUANDO SI INVESTONO DEI RISPARMI, A COSA SI DEVE SOPRATTUTTO PRESTARE ATTENZIONE? QUAL È LA COSA PIÙ IMPORTANTE, CHE LEI METTEREBBE AL PRIMO POSTO? E QUALE METTEREBBE AL SECONDO POSTO?**



26. QUAL È A SUO PARERE L'ORIZZONTE TEMPORALE ADEGUATO ALLA VALUTAZIONE DEL RENDIMENTO DI UN INVESTIMENTO FINANZIARIO, VALE A DIRE DOPO QUANTO TEMPO DALL'INVESTIMENTO INIZIALE È OPPORTUNO FARE UN BILANCIO DELL'OPERAZIONE?

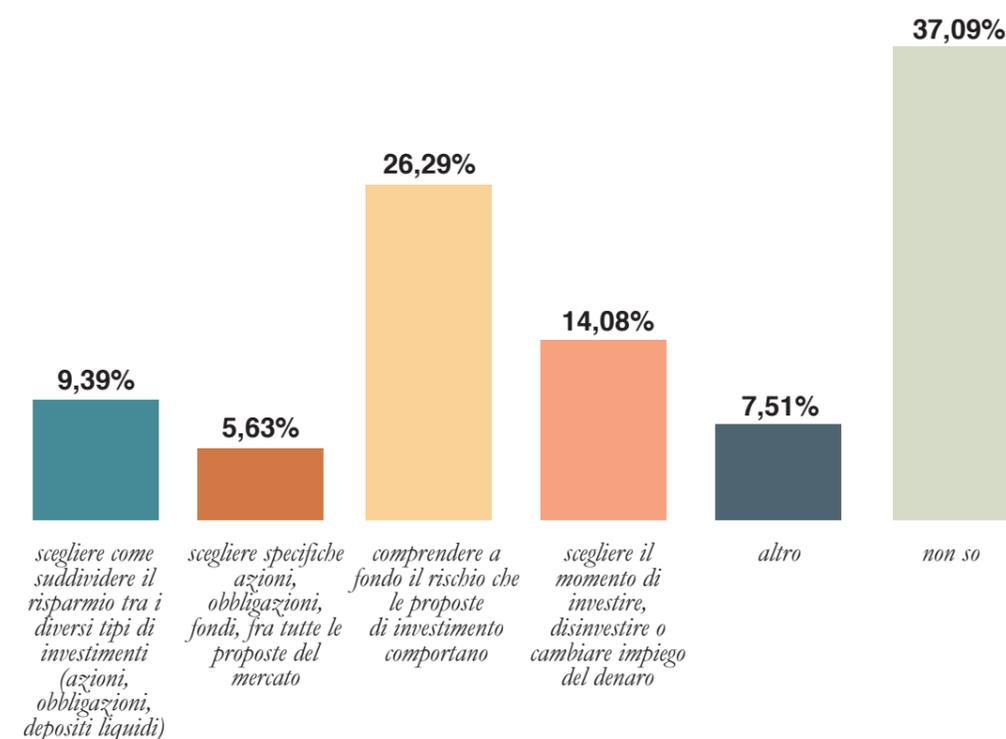


27. SU UNA SCALA DA 1 A 5, IN CHE MISURA LEI SI DEFINISCE UNA PERSONA FAVOREVOLE A CORRERE DEI RISCHI NEL CAMPO DEGLI INVESTIMENTI FINANZIARI PUR DI AUMENTARE IL RENDIMENTO ATTESO DEGLI STESSI?



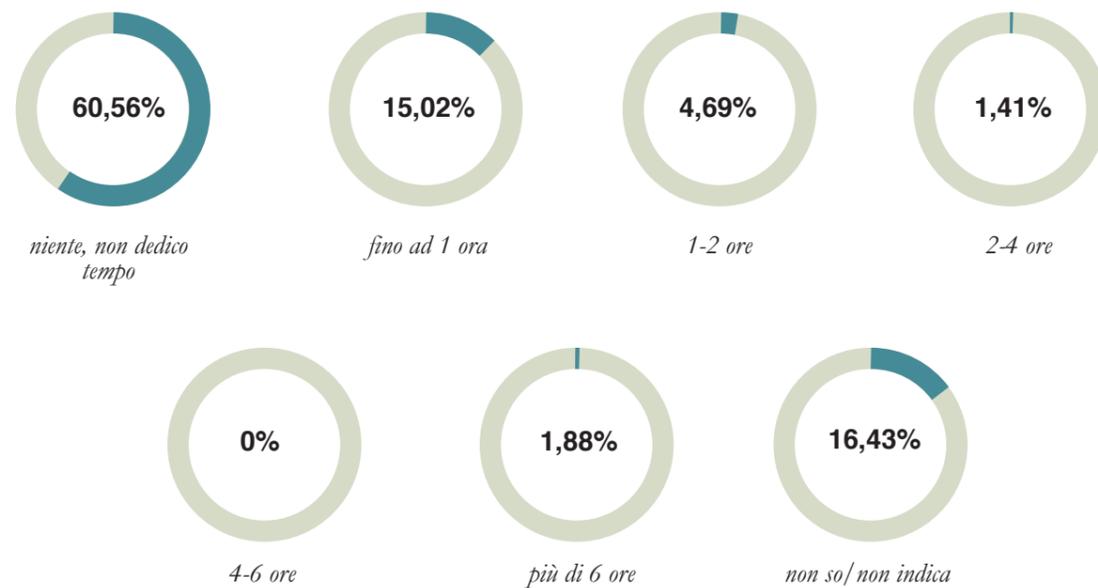
La difficoltà di valutare il rischio resta un elemento che condiziona e desta preoccupazione, in quanto il 37,09% degli intervistati non sa neanche quali sono gli aspetti più difficile da prendere in considerazione quando deve effettuare un investimento, mentre per il 26,29% comprendere a fondo il rischio dell'investimento rappresenta la seconda difficoltà da affrontare quando si devono allocare i propri risparmi. Questo serve a spiegare come i più prudenti non cerchino di diversificare, perché ritengono che sia difficile effettuare una scelta corretta (9,39%). (fig. 28).

28. QUALI SONO GLI ASPETTI PIÙ DIFFICILI CHE UNA PERSONA COME LEI INCONTRA QUANDO DECIDE DI FARE UN INVESTIMENTO?



La paura e la difficoltà di effettuare un investimento dipendono principalmente dal fatto che il 60,56% degli intervistati non dedica del tempo durante la settimana per avere informazioni utili per decidere come investire i suoi risparmi. (fig. 29)

29. QUANTO TEMPO DEDICA DI SOLITO, IN UNA SETTIMANA, PER AVERE INFORMAZIONI UTILI PER DECIDERE COME INVESTIRE I SUOI RISPARMI? (PENSI AL TEMPO UTILIZZATO PER LEGGERE ARTICOLI DI GIORNALE, CONSULTARE SITI INTERNET, ASCOLTARE LA TELEVISIONE, CONSULTARE IL TELEVIDEO...)

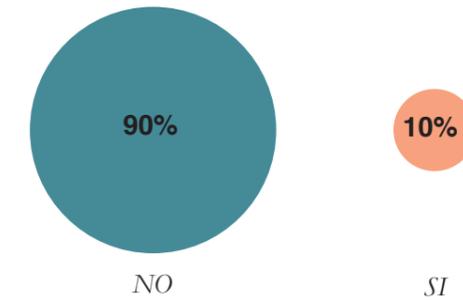


Il mercato obbligazionario è un mercato meno rischioso rispetto a quello azionario, quindi anche coloro che normalmente non sono intenzionati ad investire in azioni si sentono più sicuri a farlo nelle obbligazioni. Naturalmente il rovescio della medaglia di una minore rischiosità è rappresentato dai rendimenti bassi, che in questo periodo sono prossimi allo zero.

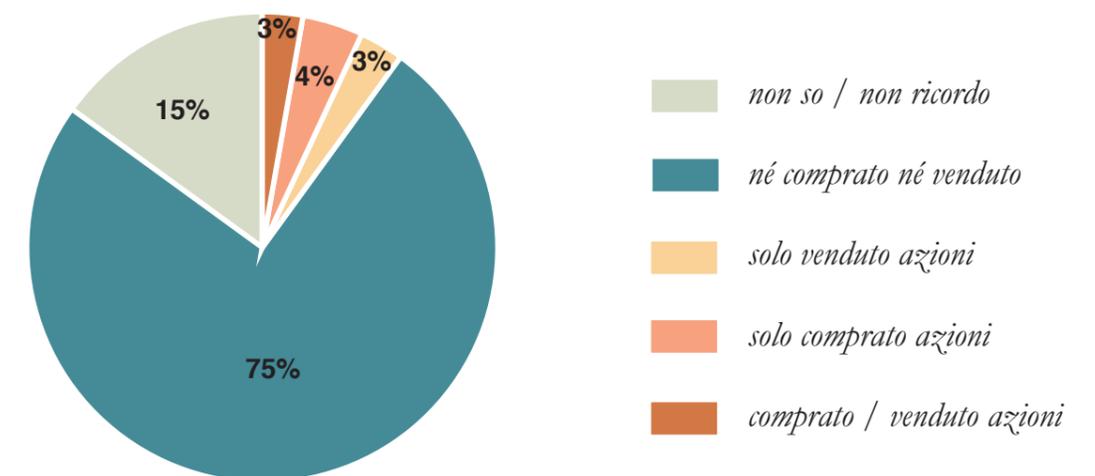
Prendendo in considerazione come arco temporale gli ultimi cinque anni, notiamo che il 90% degli intervistati non ha avuto obbligazioni come Bot e BTP o obbligazioni di Stati esteri. (fig.30).

Sempre prendendo in considerazione un arco temporale di cinque anni, è diminuita la quota di patrimonio destinata all'acquisto, inoltre, allo stesso tempo sono diminuite anche le vendite di azioni (75%). (fig.31)

30. LEI HA O HA AVUTO NEGLI ULTIMI CINQUE ANNI, OSSIA A PARTIRE DAL 2014, OBBLIGAZIONI (TITOLI OBBLIGAZIONARI), CIOÈ AD ESEMPIO TITOLI PUBBLICI COME BOT E BTP O ANCHE OBBLIGAZIONI DI STATI ESTERI, ORGANISMI INTERNAZIONALI, DI BANCHE E AZIENDE?

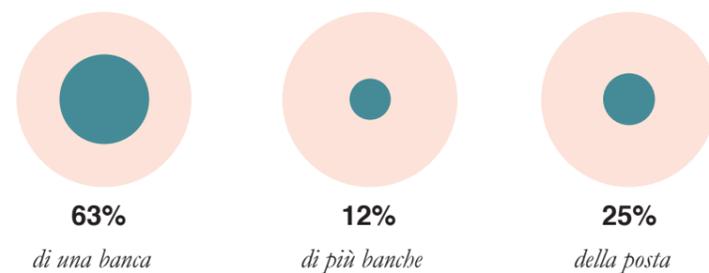


31. NEGLI ULTIMI CINQUE ANNI, CIOÈ A PARTIRE DAL 2014, LA SUA FAMIGLIA HA COMPRATO O VENDUTO AZIONI?

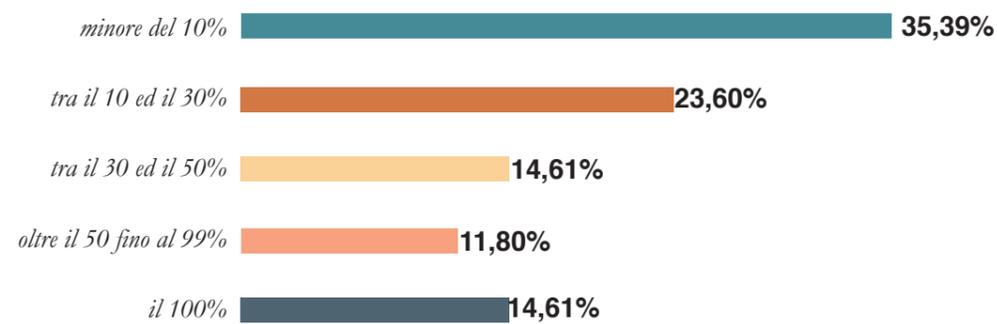


Prevalentemente le persone intervistate, utilizzano in misura maggiore la banca per le comuni operazioni di conto corrente (63%), (fig. 32); la quota del patrimonio che le persone detengono in forma liquida sui conti correnti è molto bassa in quanto il 35% detiene una somma minore al 10% del patrimonio. (fig. 33)

### 32. PER LE COMUNI OPERAZIONI DI CONTO CORRENTE LA SUA FAMIGLIA SI SERVE PREVALENTEMENTE...



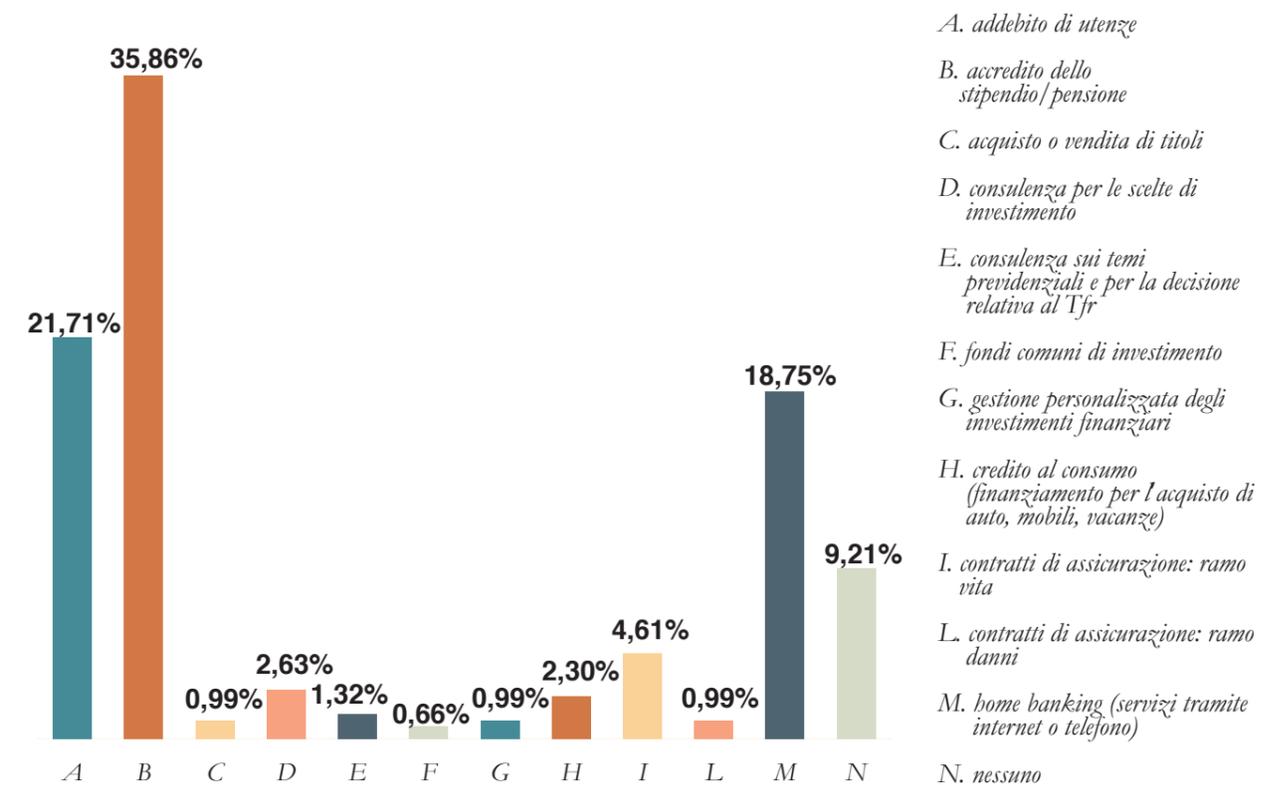
### 33. LA QUOTA DEL PATRIMONIO (FINANZIARIO) CHE LA SUA FAMIGLIA HA LIQUIDA SUI CONTI CORRENTI (PER FARE I NORMALI PAGAMENTI O PER ALTRE RAGIONI) È...



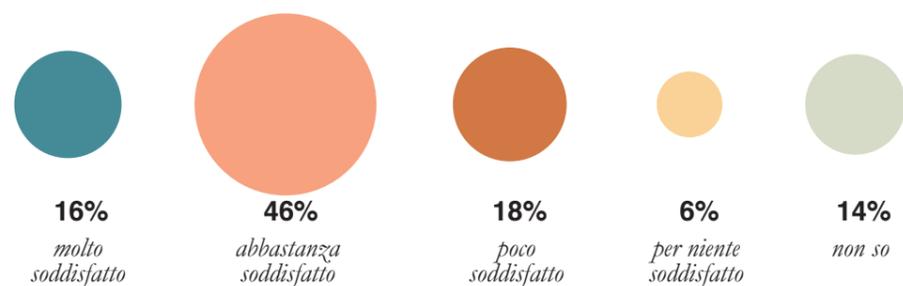
L'accredito dello stipendio o della pensione (35,86%) rimane il servizio più utilizzato presso l'intermediario (banca o Poste), presso il quale si detiene il conto corrente, seguito dall'addebito dell'utenze (21,71%) (fig. 34).

Nel complesso il 46% delle persone intervistate sono abbastanza soddisfatte del proprio di conto corrente, (fig. 35), ed inoltre il 48% delle persone sono nel complesso abbastanza soddisfatte dell'intermediario banca o Poste che la famiglia utilizza. (fig. 36)

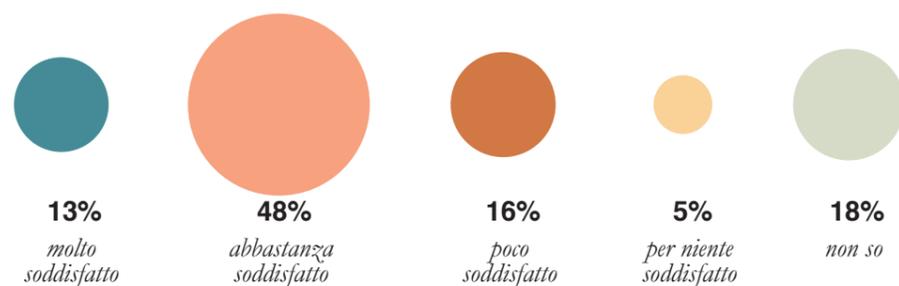
### 34. QUALI DEI SERVIZI DI QUESTO ELENCO LA SUA FAMIGLIA UTILIZZA PRESSO L'INTERMEDIARIO (BANCA O POSTA) AL QUALE SI RIVOLGE ABITUALMENTE?



35. NEL COMPLESSO, LEI È SODDISFATTO DEL SUO RAPPORTO DI CONTO CORRENTE?

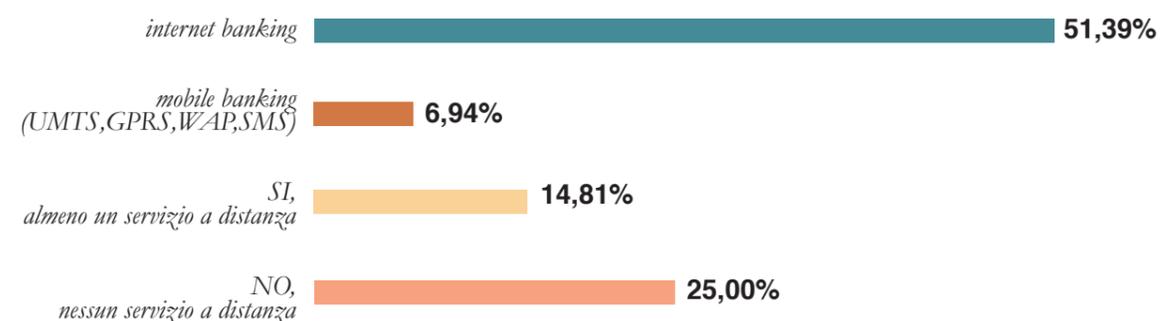


36. NEL COMPLESSO, LEI È SODDISFATTO DELL'INTERMEDIARIO (BANCA O POSTA) CHE LA SUA FAMIGLIA UTILIZZA MAGGIORMENTE (O ESCLUSIVAMENTE)?

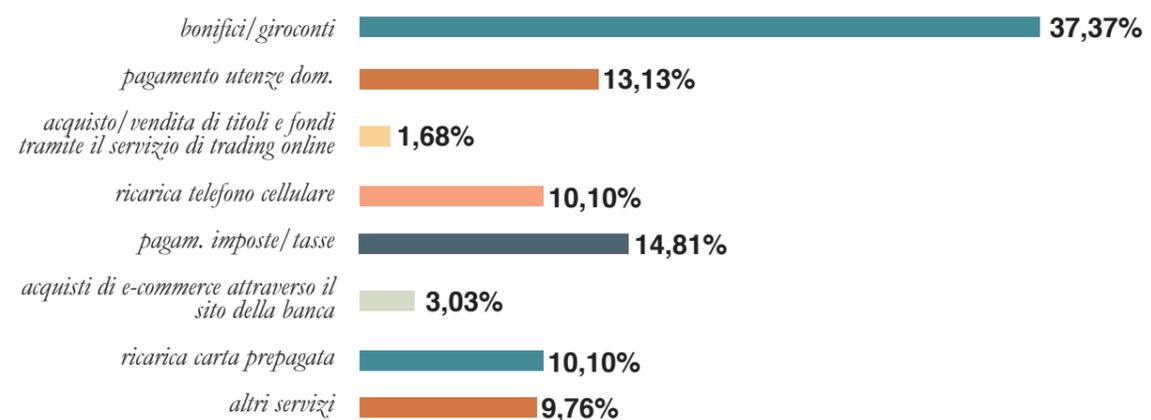


Poco più della metà delle persone intervistate, (51,39%), utilizzano i servizi dell'Internet Banking, (fig. 37), i bonifici e i giroconti, continuano ad essere la tipologia di servizi più utilizzata in assoluto (37,37%), seguiti dal pagamento delle utenze (13,13%). (fig. 38)

37. LEI O QUALCUNO DEI SUOI FAMILIARI UTILIZZA SERVIZI BANCARI A DISTANZA CON TELEFONO FISSO, INTERNET O TELEFONO CELLULARE (NELLA FORMA DI TELEPHONE BANKING, INTERNET BANKING O MOBILE BANKING)?

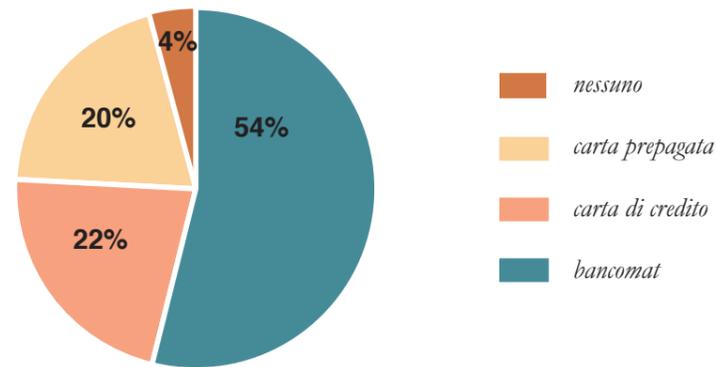


38. QUALI SONO I SERVIZI FINANZIARI CHE LEI UTILIZZA CON L'INTERNET BANKING?



Il bancomat è ormai utilizzato dalla metà degli intervistati, (54%), anche le carte di credito sono sempre più diffuse (22%), insieme alle prepagate (20%), mentre solo il 4% dichiara di non possedere alcun tipo di pagamento. (fig.39).

**39. LEI O QUALCUNO DELLA SUA FAMIGLIA POSSIEDE ATTUALMENTE LE SEGUENTI CARTE DI PAGAMENTO?**



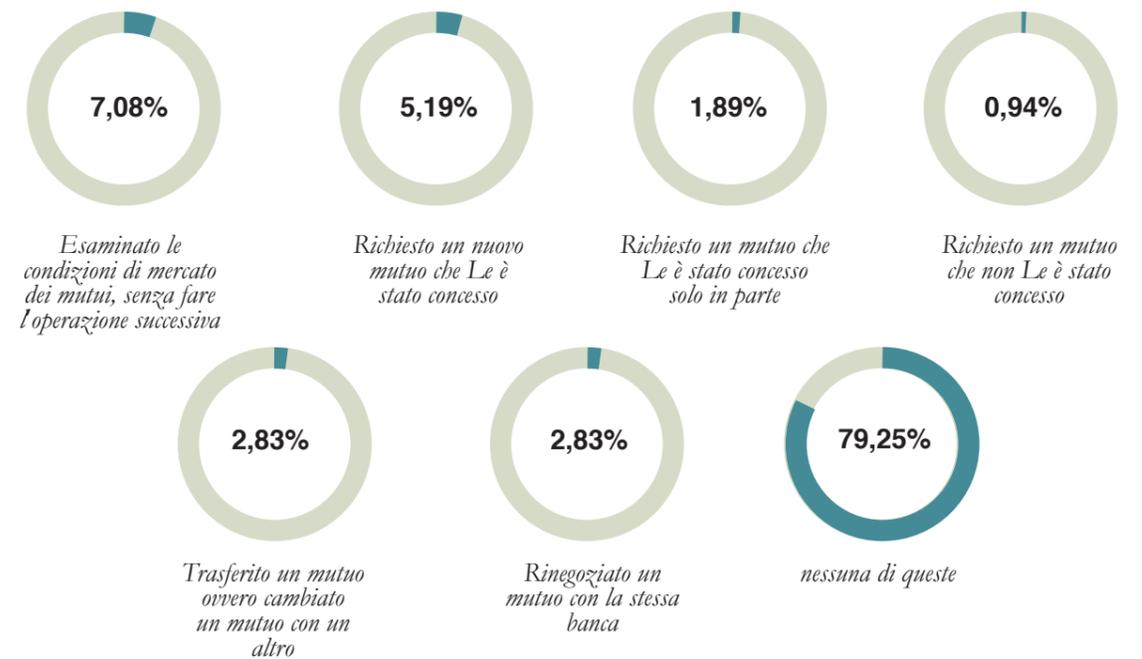
Negli ultimi 12 mesi da gennaio 2018, il 79,25% del campione esaminato non ha effettuato nessun tipo di operazione finanziaria, come la richiesta o il trasferimento di un mutuo. (fig. 40).

Inoltre, il 71% degli intervistati non hanno attualmente un mutuo in corso con la banca o con le Poste; (fig.41), mentre, il 77% non attualmente in corso un credito al consumo, mentre la restante parte hanno un mutuo in corso e stanno rimborsando le rate. (fig.42).

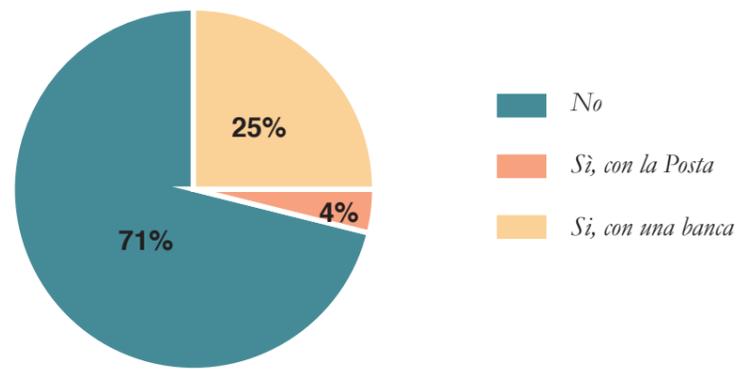
La richiesta del credito al consumo è stata effettuata prevalentemente per l'acquisto di una macchina (31,82%), e per altri motivi (37,50%). (fig. 43). Si tratta di uno strumento il cui utilizzo ha un ruolo importante nel sostegno della spesa delle famiglie

Per estinguere l'intero importo del credito al consumo per il 31% del campione è sufficiente una sola mensilità, mentre per il 29% sono necessarie 13 o più mensilità. (fig.44)

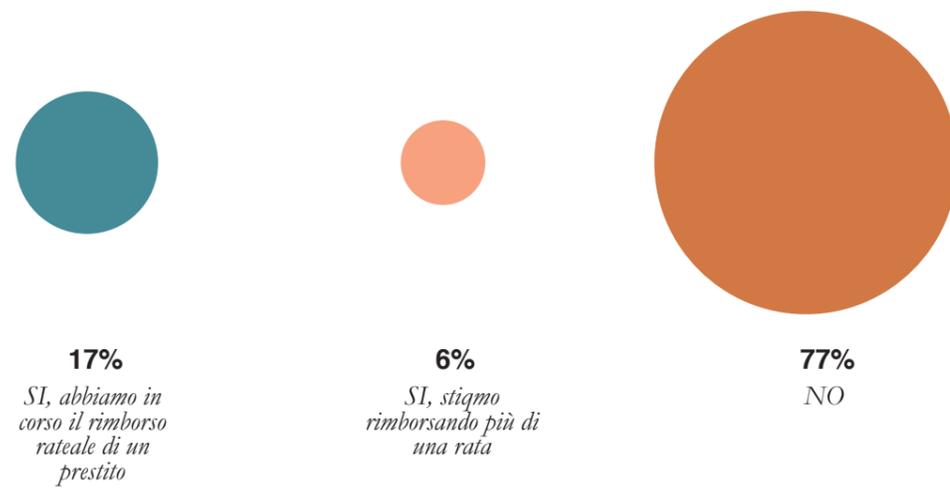
**40. NEGLI ULTIMI DODICI MESI, CIOÈ DA GENNAIO 2018, LEI HA FORSE FATTO UNA DELLE SEGUENTI OPERAZIONI?**



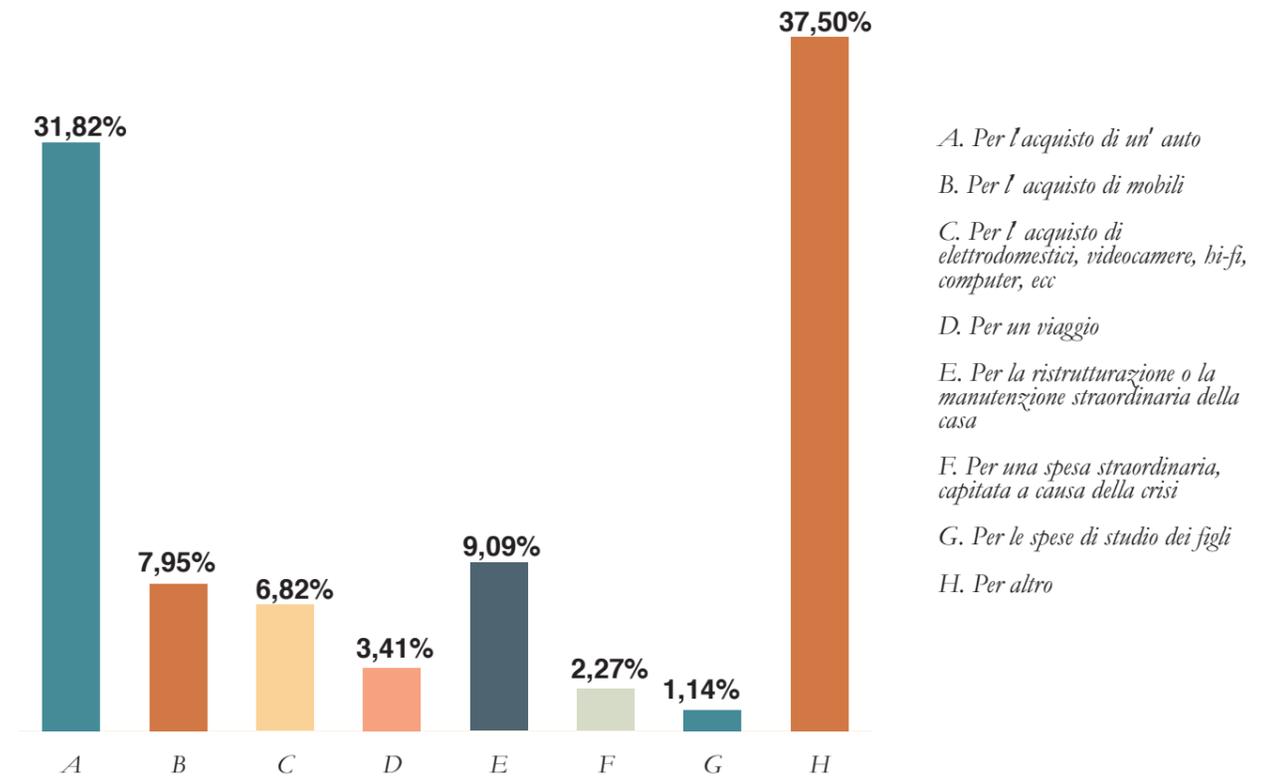
41. LA SUA FAMIGLIA HA IN CORSO UN MUTUO CON UNA BANCA (O CASSA DI RISPARMIO) O CON LA POSTA?



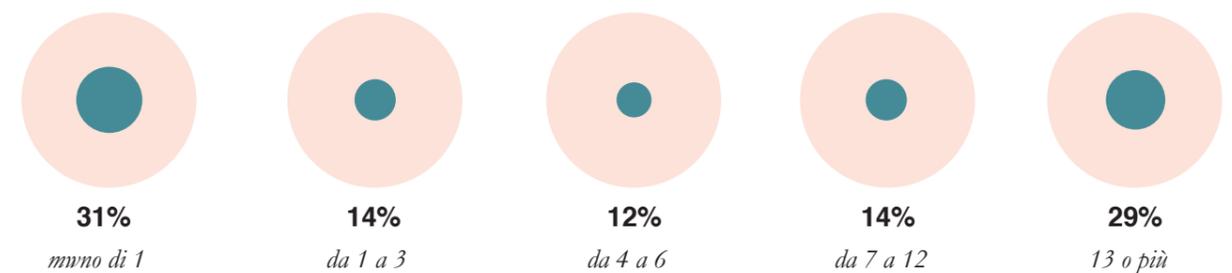
42. A PARTE L'EVENTUALE RAPPORTO DI MUTUO PER LA CASA O L'ATTIVITÀ DI CUI ABBIAMO PARLATO, VI È ANCHE STATO CONCESSO UN CREDITO AL CONSUMO PER CUI AVETE IN QUESTO MOMENTO IN CORSO IL RIMBORSO DELLE RELATIVE RATE?



43. PER CHE COSA VI È STATO CONCESSO O VI SONO STATI CONCESSI TALI CREDITI AL CONSUMO?



44. SE DOVESSE ESTINGUERE L'INTERO IMPORTO DEI PRESTITI AL CONSUMO CHE LEI HA IN QUESTO MOMENTO IN CORSO, QUANTE MENSILITÀ DELLE SUE NORMALI ENTRATE MENSILI SAREBBERO NECESSARIE?



## ITALIA SARDEGNA: UNA RICERCA COMPARATA

*Effettuando una comparazione tra l'indagine sul risparmio e sulle scelte degli italiani nel 2017, dal Centro di Ricerca e Documentazione Luigi Einaudi, e l'indagine effettuata in Sardegna nel marzo del 2019 notiamo numerose similitudini e diverse differenze per quanto riguarda il fenomeno analizzato.*

*Per quanto riguarda la condizione lavorativa, si nota una differenza sostanziale in quanto il 45,80% delle persone intervistate in Italia svolge un lavoro indipendente con un reddito superiore a 2.500 euro mensile e solo il 20,20% ha un reddito inferiore ai 1600 euro; mentre in Sardegna prevale il lavoro dipendente con il 35,62% con un reddito inferiore che va da meno 700 a 1600 euro.*

*In Italia il 60% delle persone dichiara di avere un reddito sufficiente contro il 38,60% in Sardegna.*

*In Italia il 56,60% delle persone non hanno risparmiato, mentre in Sardegna il 55% hanno risparmiato senza una precisa intenzione e perché avevano deciso di risparmiare. In Italia il 59% delle persone hanno conservato denaro liquido in percentuale che va dal 5% al 19%, mentre in Sardegna il 62,50% hanno conservato denaro liquido in percentuale inferiore al 5%.*

*Per quanto riguarda gli aspetti più difficili che si incontrano quando si decide di fare un investimento, in Italia il 55,90% affermano che è difficile comprendere a fondo il rischio che le proposte di investimento comportano; in Sardegna il 37,09% delle persone non sa riconoscere gli aspetti più importanti di un investimento.*

*Per quanto riguarda il credito al consumo in Italia il 50,90% delle persone intervistate lo utilizzano per acquistare un'auto, mentre in Sardegna viene richiesto per acquistare un'auto dal 31,82% e per il 37,50% per altri motivi.*

*Per quanto riguarda l'estinzione dell'intero importo dei prestiti al consumo in Italia sono necessarie da 7 a 12 mensilità dell'ordinarie entrate mensili per il 27,10% delle persone intervistate, mentre in Sardegna è necessaria una mensilità per il 31% delle persone intervistate.*

*Per gli altri aspetti esaminati nel questionario non sono presenti differenze sostanziali tra i dati dell'Italia e quelli della Sardegna.*

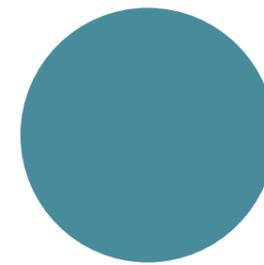
# 3

## QUESTIONARIO ADOLESCENTI

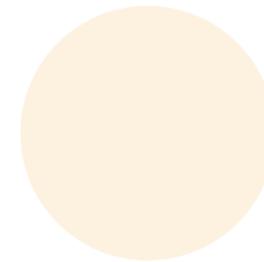
*Il principio seguito per l'analisi è stato quello del campionamento, effettuato in modo da raggiungere un campione il più possibile comparabile all'interno di una popolazione non simmetricamente distribuita. La somministrazione del questionario è avvenuta nel mese di marzo 2019. Il questionario, composto da 8 pagine comprendeva 42 domande suddivise in 3 aree tematiche:*

- 1. Domande di carattere generale (genere, luogo e data di nascita, residenza in Sardegna e dimensione del comune di residenza)*
- 2. Conoscenze e competenze finanziarie*
- 3. Test di alfabetizzazione finanziaria*

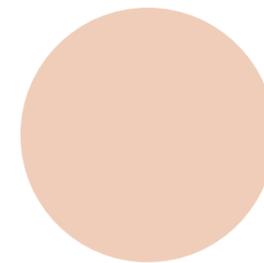
*Complessivamente i questionari raccolti sono stati 148.*



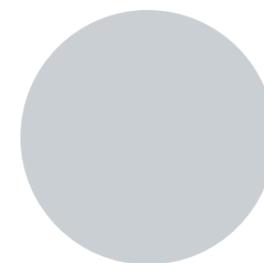
**DOMANDE DI CARATTERE GENERALE**



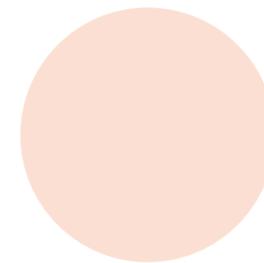
LE BIG THREE DELLA CONOSCENZA  
FINANZIARIA DI LUSARDI E MITCHELL



DOMANDE SU CONOSCENZE E  
COMPETENZE FINANZIARIE



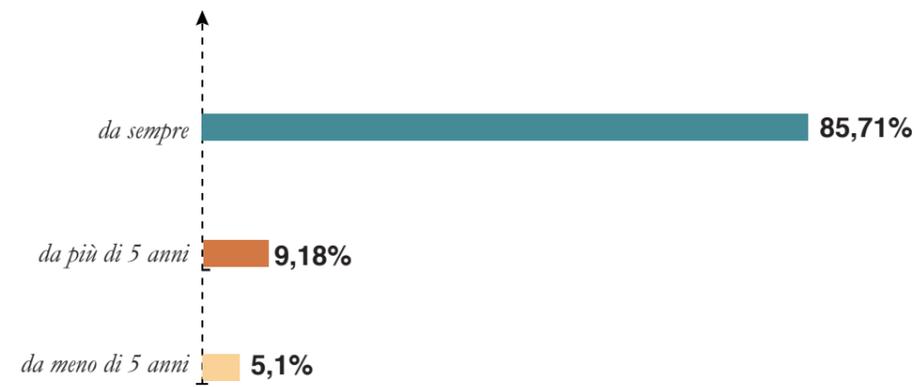
TEST DI ALFABETIZZAZIONE FINANZIARIA



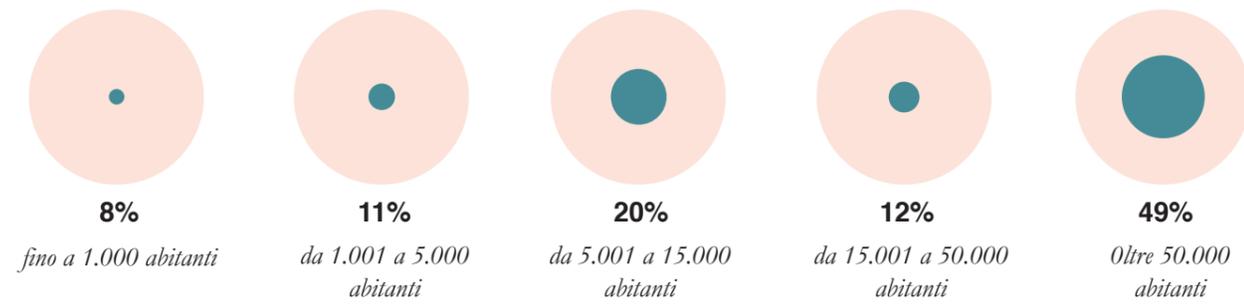
MODELLI EDUCATIVI GENITORIALI

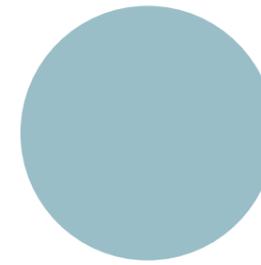


## 5. RESIDENZA IN SARDEGNA

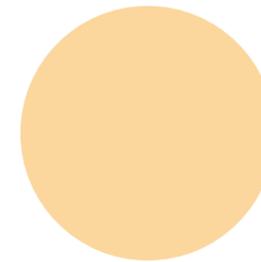


## 6. DIMENSIONE DEL COMUNE DI RESIDENZA

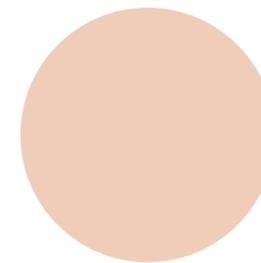




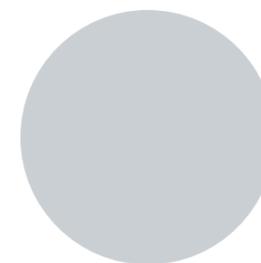
DOMANDE DI CARATTERE GENERALE



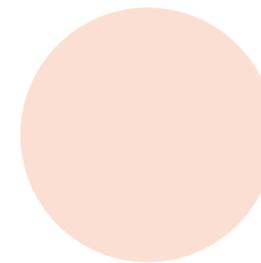
**LE BIG THREE DELLA CONOSCENZA FINANZIARIA DI LUSARDI E MITCHELL**



DOMANDE SU CONOSCENZE E COMPETENZE FINANZIARIE



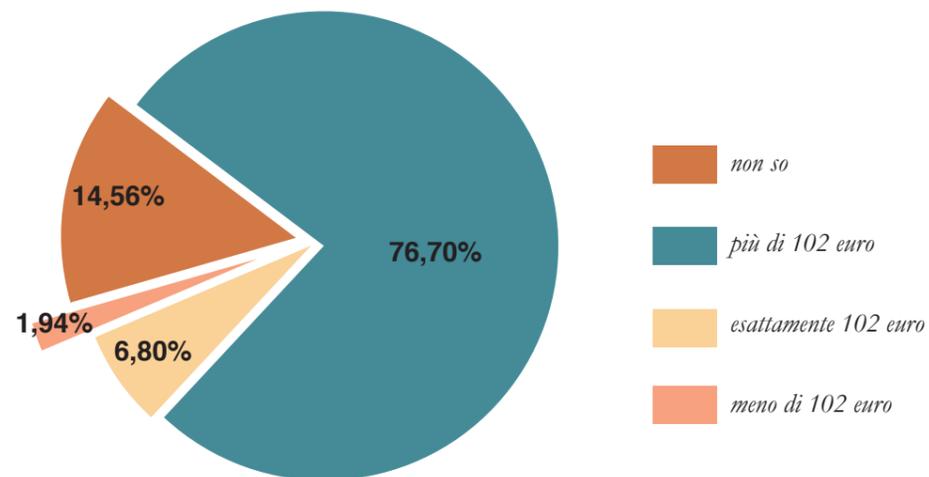
TEST DI ALFABETIZZAZIONE FINANZIARIA



MODELLI EDUCATIVI GENITORIALI

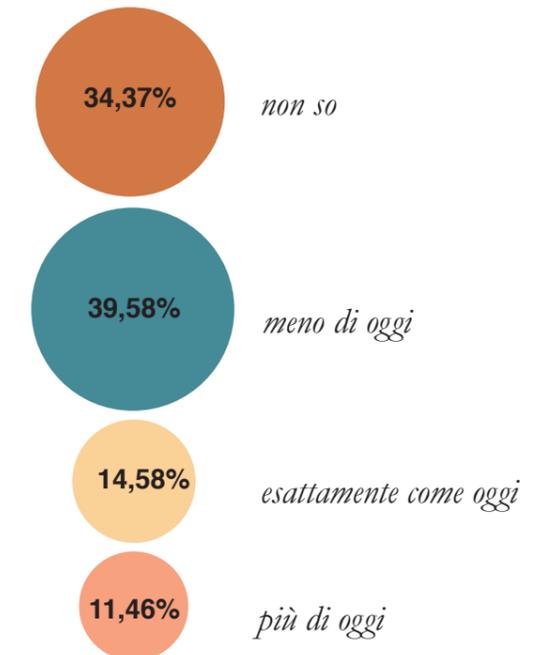
Per quanto concerne l'educazione finanziaria sono state somministrate le cosiddette "big three" di Lusardi e Mitchell, tre domande di base per misurare il sapere finanziario in base a tassi d'interesse, inflazione e diversificazione del rischio. Secondo i dati raccolti emerge un buon livello di alfabetizzazione finanziaria, il 76,70% del campione ha consapevolezza dei tassi d'interesse (fig.7); il 40% del campione comprende in maniera corretta cosa sia l'inflazione e cosa sia la diversificazione del rischio (fig.8 e 9).

7. SUPPONI DI AVERE 100 EURO SUL TUO CONTO CORRENTE, CHE TI RENDE UN INTERESSE DEL 2 PER CENTO ALL'ANNO. SUL TUO CONTO NON CI SONO NÉ TASSE NÉ COSTI DI ALCUN GENERE. SE PER CINQUE ANNI NON PRELEVI MAI QUANTO PENSI DI ACCUMULARE SUL CONTO?



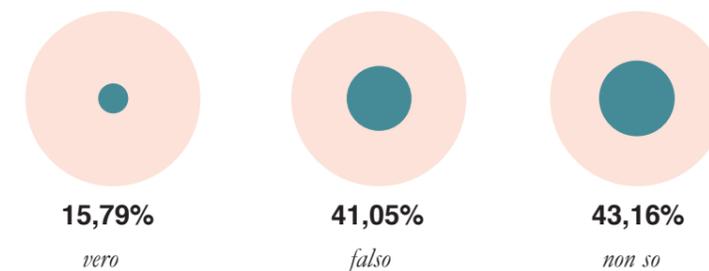
comprensione tasso d'interesse

8. IMMAGINA CHE IL TASSO D'INTERESSE DEL TUO CONTO CORRENTE SIA DELL'1 PER CENTO E CHE IL TASSO DI INFLAZIONE PER L'ANNO IN CORSO SIA DEL 2 PER CENTO. DOPO UN ANNO, QUANTO PENSI CHE SARAI IN GRADO DI COMPRARE CON IL DENARO ACCUMULATO SUL CONTO?

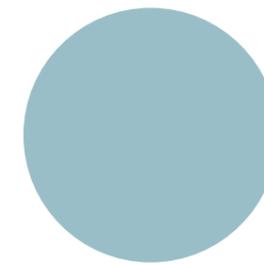


comprensione dell'inflazione e del potere d'acquisto

9. INDICA SE LA SEGUENTE AFFERMAZIONE È VERA O FALSA: "ACQUISTARE LE AZIONI DI UNA SINGOLA AZIENDA DI SOLITO GARANTISCE UN RENDIMENTO PIÙ SICURO DI UN FONDO AZIONARIO".



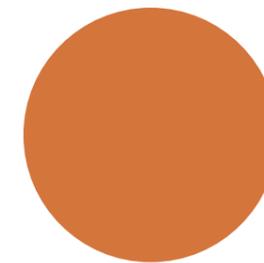
comprensione della diversificazione del rischio



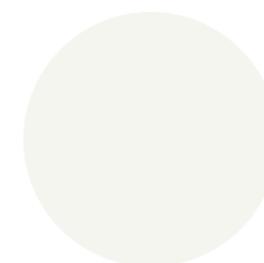
DOMANDE DI CARATTERE GENERALE



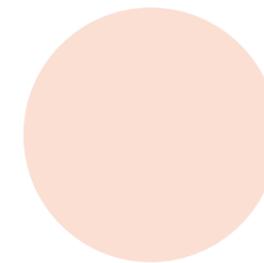
LE BIG THREE DELLA CONOSCENZA FINANZIARIA DI LUSARDI E MITCHELL



**DOMANDE SU CONOSCENZE E  
COMPETENZE FINANZIARIE**



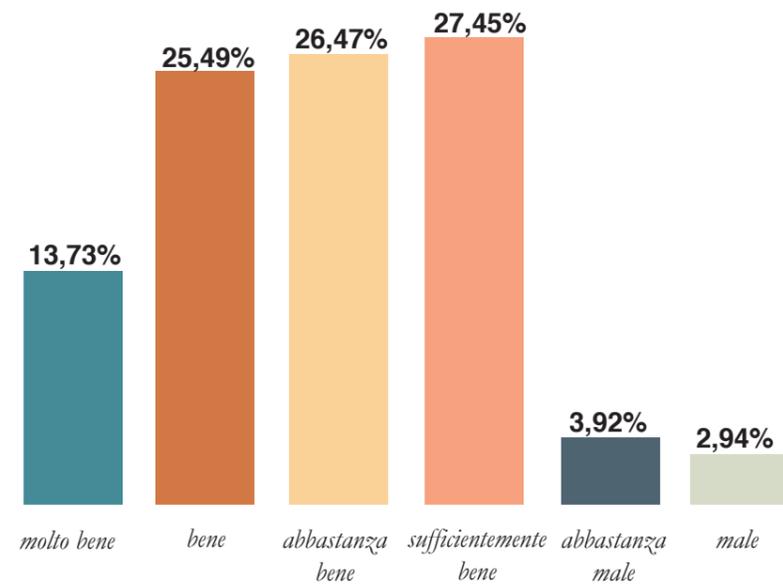
TEST DI ALFABETIZZAZIONE FINANZIARIA



**MODELLI EDUCATIVI GENITORIALI**

Per quanto riguarda l'andamento scolastico, si tratta di studenti che riportano una votazione media piuttosto buona e dichiarano di avere una riuscita scolastica buona, abbastanza buona e sufficiente circa il 30% degli intervistati. (fig.10)

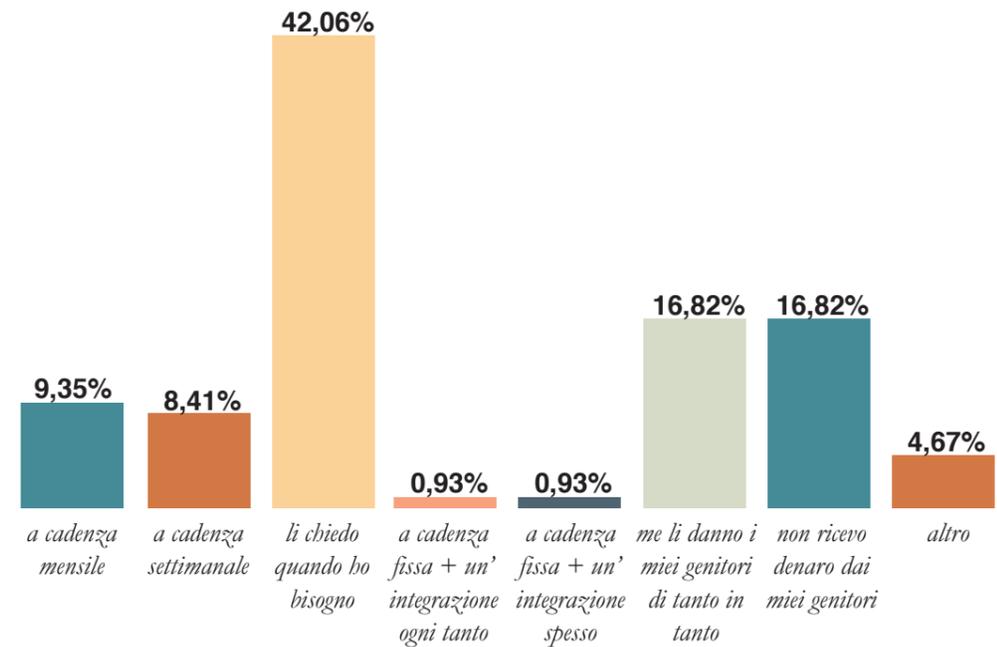
#### 10. IN GENERE COME VAI A SCUOLA?



#### DISPONIBILITÀ ECONOMICA DEGLI STUDENTI E RUOLO DELLA FAMIGLIA

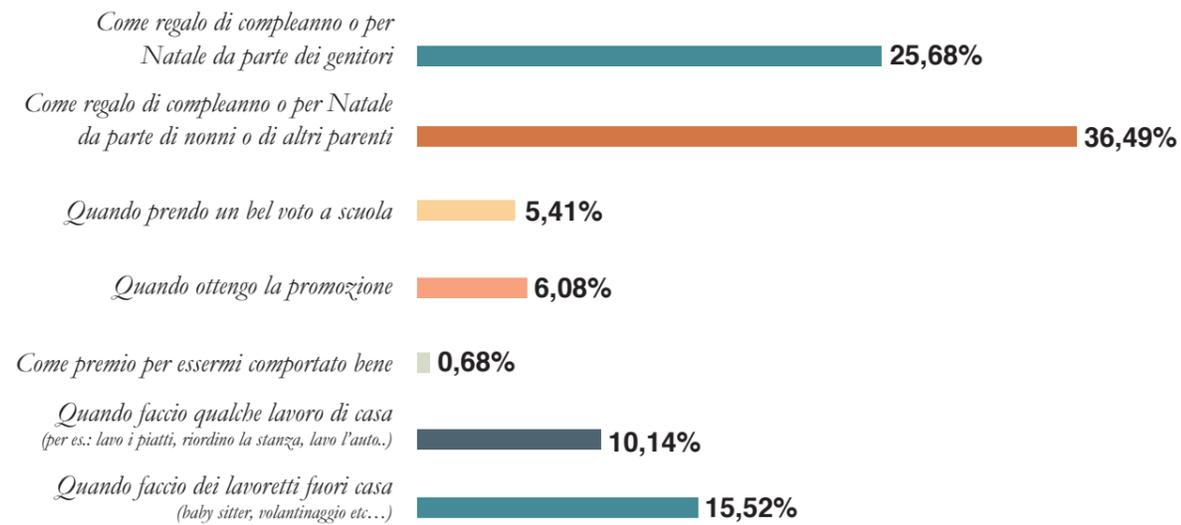
Esaminando il comportamento degli intervistati notiamo che circa 80% afferma di ricevere del denaro per i propri acquisti o interessi proveniente da diverse fonti. Per quanto riguarda la modalità di erogazione dei soldi da parte dei genitori vi è una predominanza della modalità "saltuaria su richiesta", ossia il 42,06% li chiede quando ne ha bisogno. (fig. 11). Nel complesso i sistemi familiari di distribuzione del denaro risultano piuttosto differenti: per 18% degli studenti esiste un accordo tipo "paghetta" (basata su una distribuzione regolare di una somma fissa, mensile o settimanale), ma in alcuni casi gli intervistati, affermano che a tale paghetta viene affiancata un'integrazione (2%). (fig.11).

#### 11. MODALITÀ DELL'EROGAZIONE DI DENARO AI FIGLI % DI RISPOSTA ALLA DOMANDA "CON QUALE CADENZA RICEVI I SOLDI DAI TUOI GENITORI?"



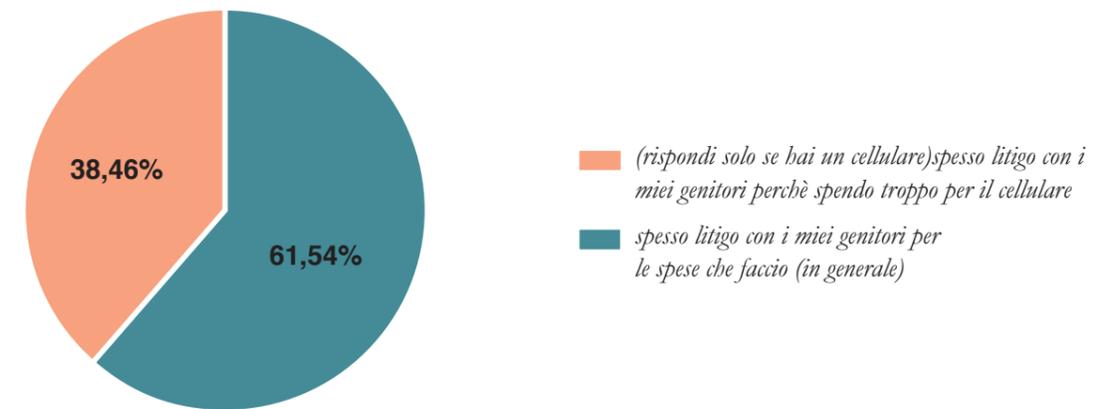
Chiedendo in maniera specifica in quali occasioni ricevono o guadagnano denaro, emerge chiaramente come le occasioni di scambio ricadono principalmente nel compleanno (il 36,49% riceve soldi per il compleanno e per Natale da parte dei nonni o altri parenti) o da parte dei genitori per il compleanno e per Natale (25,68%), solo il 10,14% riceve soldi quando fa qualche lavoretto a casa; pratica corretta e ormai non più in uso e l'erogazione di denaro per la promozione o quando si prende un bel voto a scuola (11%). (fig.12).

**12. OCCASIONI DI RICEZIONE/GUADAGNO DI DENARO. % DI RISPOSTA AFFERMATIVE ALLA DOMANDA "IN QUALI OCCASIONI RICEVI O GUADAGNI DEL DENARO PER TE?"**



Le occasioni di scambio di denaro spesso sono associate a un clima non positivo, visto che il 61,54% degli intervistati dichiara di litigare spesso con i genitori per le spese che vengono fatte; inoltre, tra quelli che usano il cellulare il 38,46% dichiara di litigare con i genitori perché spende troppo in telefonia mobile.

**13. LITIGI IN FAMIGLIA. %DI RISPOSTA ALLA DOMANDA "QUANTO SONO VERE LE SEGUENTI AFFERMAZIONI PER TE?"**



## “AVERE TANTO DENARO RENDE FELICI?”

Diversi autori affermano che al crescere dell'età, sia ha parallelamente l'evoluzione cognitiva del pensiero infantile che avviene attraverso il passaggio da un tipo di mentalità guidata da norme sociali e morali, che associa la felicità all'altruismo, a quella che associa il denaro alla felicità. (Sevon e Weckstron 1989). Questo avverrebbe soprattutto mediante l'esposizione a modelli culturali legati all'ambiente in cui i minori vivono.

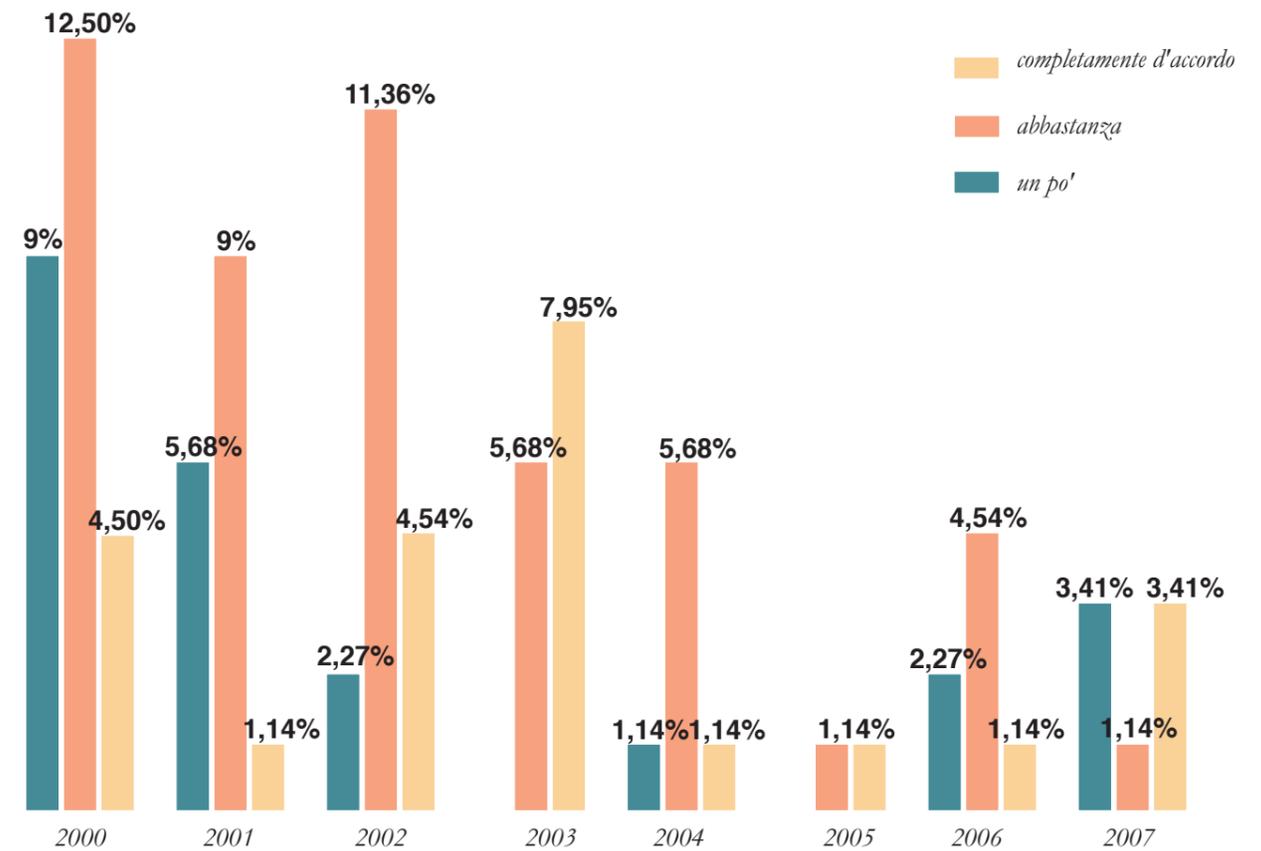
Per quanto riguarda il materialismo notiamo che il 38,54% degli intervistati ritiene che avere tanto denaro rende felici ed il 31,25% sono completamente d'accordo sul fatto che il denaro dia la felicità; ma allo stesso tempo notiamo una netta contraddizione perché notiamo come il 53% del campione afferma l'importanza di fare un lavoro che piace anche se non si guadagnano tanti soldi. (fig. 14).

14. “QUANTE SONO VERE LE SEGUENTI AFFERMAZIONI PER TE? L'IMPORTANTE È FARE UN LAVORO CHE PIACE ANCHE SE NON SI GUADAGNANO TANTI SOLDI. QUANTO SONO VERE QUESTE AFFERMAZIONI PER TE? AVERE MOLTO DENARO RENDE FELICI

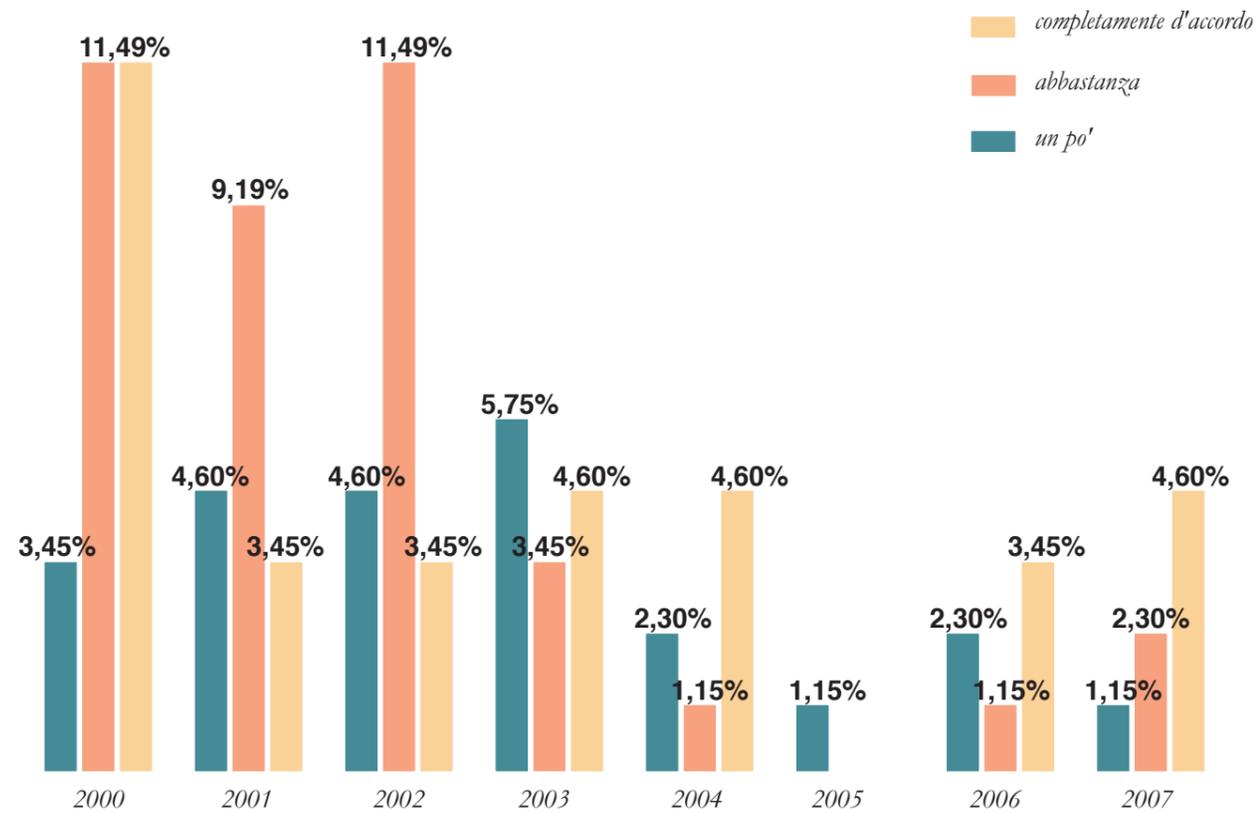


In controtendenza con quanto affermato da diversi autori ossia che al crescere dell'età aumenta la consapevolezza che avere molto denaro rende felici, invece dall'analisi del campione notiamo che al crescere dell'età aumenta la consapevolezza che avere molto denaro rende felici, ( 2000/2002, abbastanza 33%, 2000/2002 completamente d'accordo 20%), ma allo stesso tempo è molto importante svolgere un lavoro che piace anche se si guadagna poco denaro ( 2000/2002, abbastanza 33%, 2000/2002 completamente d'accordo 12%). (fig.14.1 e fig. 14.2).

## 14.1. L'IMPORTANTE È FARE UN LAVORO CHE PIACE ANCHE SE NON SI GUADAGNANO MOLTI SOLDI/ANNO DI NASCITA



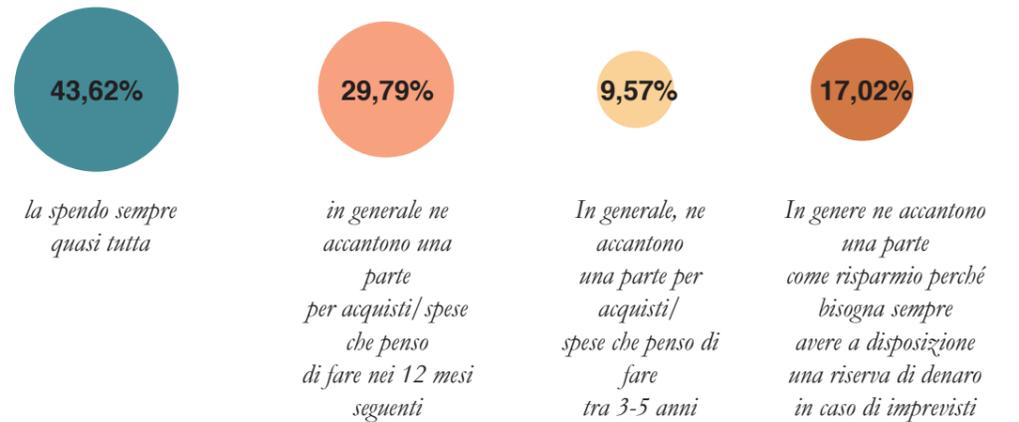
14.2. L' AVERE MOLTO DENARO RENDE FELICI? / ANNO DI NASCITA



DELLA SOMMA CHE HAI A DISPOSIZIONE IN UN MESE, PRINCIPALMENTE COSA NE FAI?

Una quota consistente del campione, pari al 43,62% afferma "la spendo sempre quasi tutta", mentre il 29,79% dichiara "in genere ne accantono una parte per acquisti/ spese che penso di fare nei 12 mesi seguenti", invece solo il 17,02% ne accantono una parte come risparmio perché bisogna sempre avere a disposizione una somma di denaro in caso di imprevisti. (fig. 15). Questo indica un atteggiamento incline alla spesa che dipende principalmente dal fatto che i ragazzi vivono un periodo di forte trasformazione economica, orientata al consumo esercitata dal marketing, ed una minore consapevolezza dell'importanza del risparmio.

15. DELLA SOMMA CHE HAI A DISPOSIZIONE IN UN MESE, PRINCIPALMENTE COSA NE FAI?

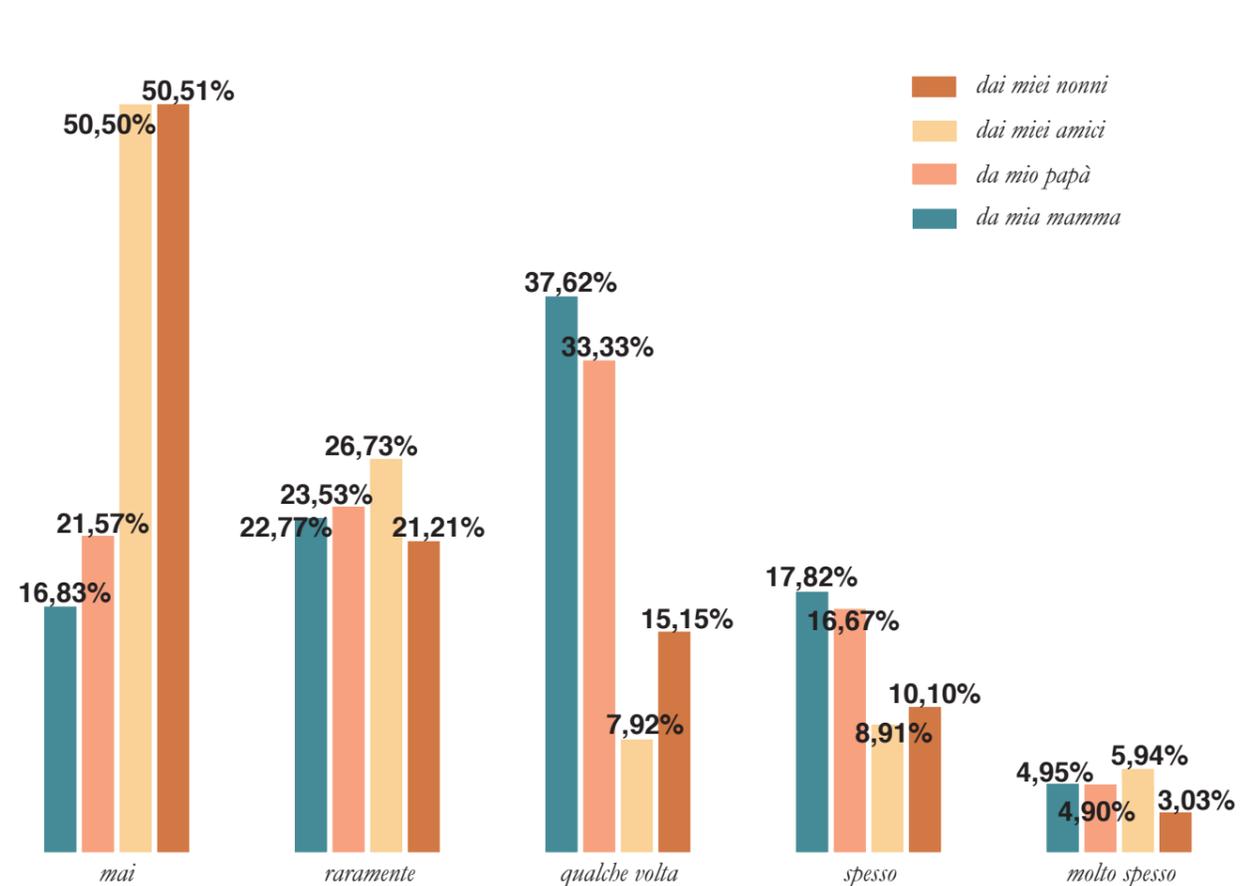


## RICHIEDERE INFORMAZIONI E CHIEDERE CONSIGLI

Diventa sempre più importante per gli individui avere conoscenze relative a servizi e strumenti finanziarie insieme alle capacità di pianificare le proprie spese ed entrate. Gli attori più importanti che contribuiscono a questo processo sono: la famiglia, la scuola, il gruppo dei pari, i mass-media ed internet.

In ambito familiare il ruolo principale viene esercitato dai genitori che, qualche volta, (37,62% mamma, 33,33% papà), spesso (17,82% mamma, 16,67% papà) e molto spesso (4,95% mamma, 4,90% papà), danno informazioni su denaro economia e finanza. Appare minore il contributo fornito da amici e nonni (fig. 16).

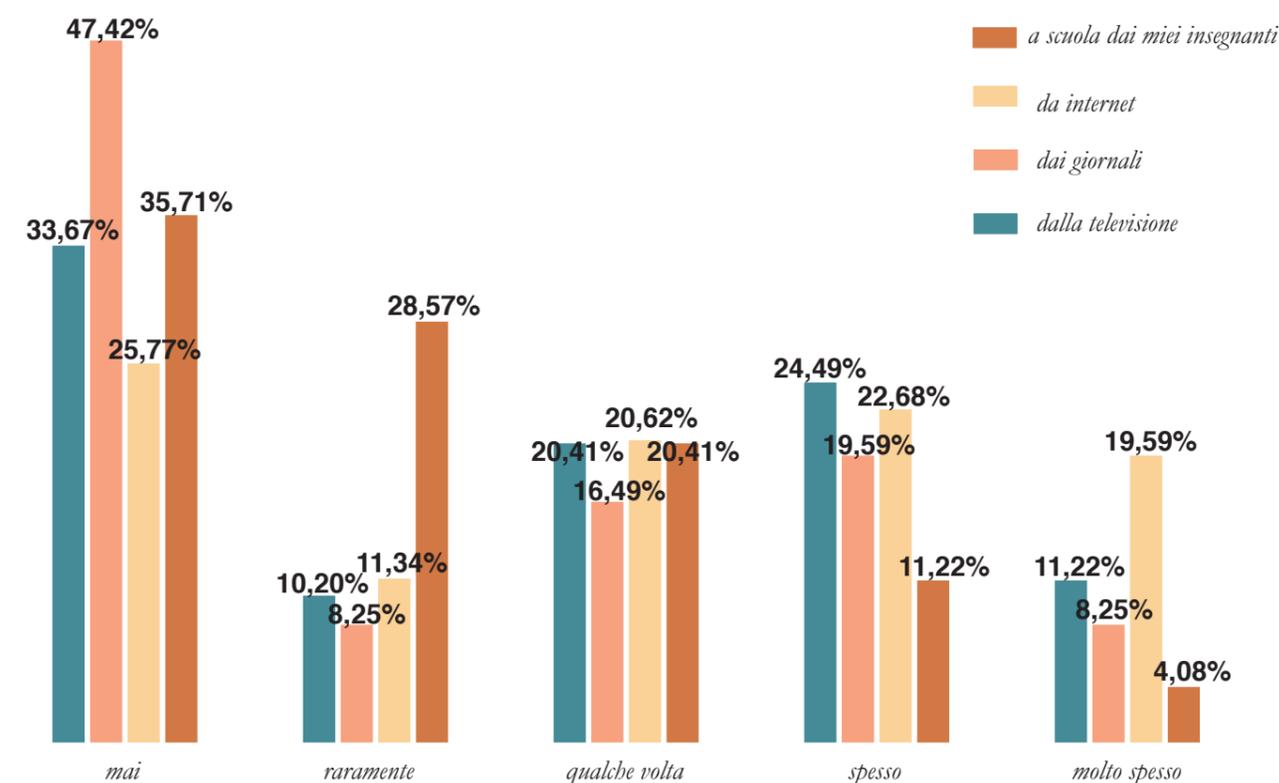
### 16. IN GENERE, QUANTE VOLTE TI CAPITA DI RICEVERE INFORMAZIONI A PROPOSITO DI DENARO, ECONOMIA E FINANZA DA QUESTE PERSONE? DA MIA MAMMA, DA MIO PAPÀ, DAI MIEI AMICI E DAI MIEI NONNI.



Per quanto riguarda le informazioni ricevute da televisione, giornali internet ed insegnanti, preferiscono ricevere informazioni maggiori dalla televisione e internet qualche volta (20,41%, 20,62%), spesso (24,49%, 22,68%), molto spesso (11,22%, 19,59%) (fig.17). Per quanto riguarda internet si conferma la tendenza che gli esperti affermano ossia il fatto che internet sta avendo un ruolo sempre più importante nella socializzazione dei giovani.

Tuttavia, dall'analisi dei dati emerge come la famiglia è il principale agente di socializzazione economica che trasmette modelli e competenze in ambito economico.

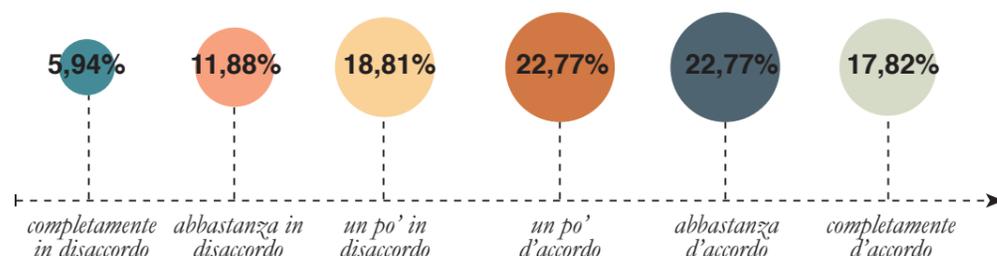
### 17. IN GENERE, QUANTE VOLTE TI CAPITA DI RICEVERE INFORMAZIONI A PROPOSITO DI DENARO, ECONOMIA E FINANZA DA QUESTE PERSONE? DALLA TELEVISIONE, DAI GIORNALI, INTERNET, E DAI MIEI INSEGNANTI.



**CAPACITÀ DI GESTIONE PIANIFICAZIONE E NECESSITÀ DI CONSIGLI.**

*In generale, il 41% del campione dichiara di avere una buona capacità di gestione del proprio denaro e di pianificazione complessiva in ambito economico, infatti gli intervistati dichiarano di non aver bisogno di chiedere consigli su come usare il denaro a loro disposizione. (fig.18)*

**18. ESPRIMI IL TUO GRADO DI ACCORDO CON LE SEGUENTI AFFERMAZIONI. “NON HO BISOGNO DI CHIEDERE CONSIGLI SU COME USARE IL DENARO A MIA DISPOSIZIONE”.**

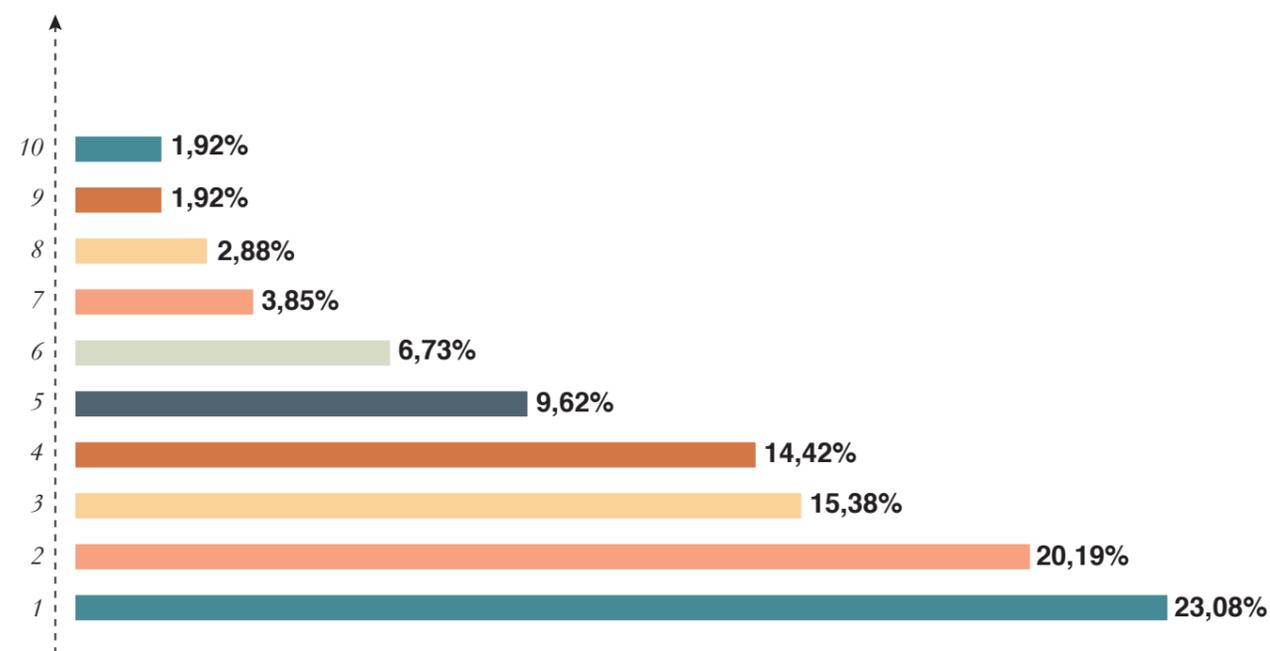


**DOVENDO DARTI UN VOTO, QUANTO TI SENTI BRAVO A GESTIRE IL TUO DENARO?**

*Per quanto riguarda l'indice di competenza economica percepita nella gestione del denaro, (fig. 19), notiamo che circa il 60% degli intervistati non si sentono bravi nella gestione del denaro.*

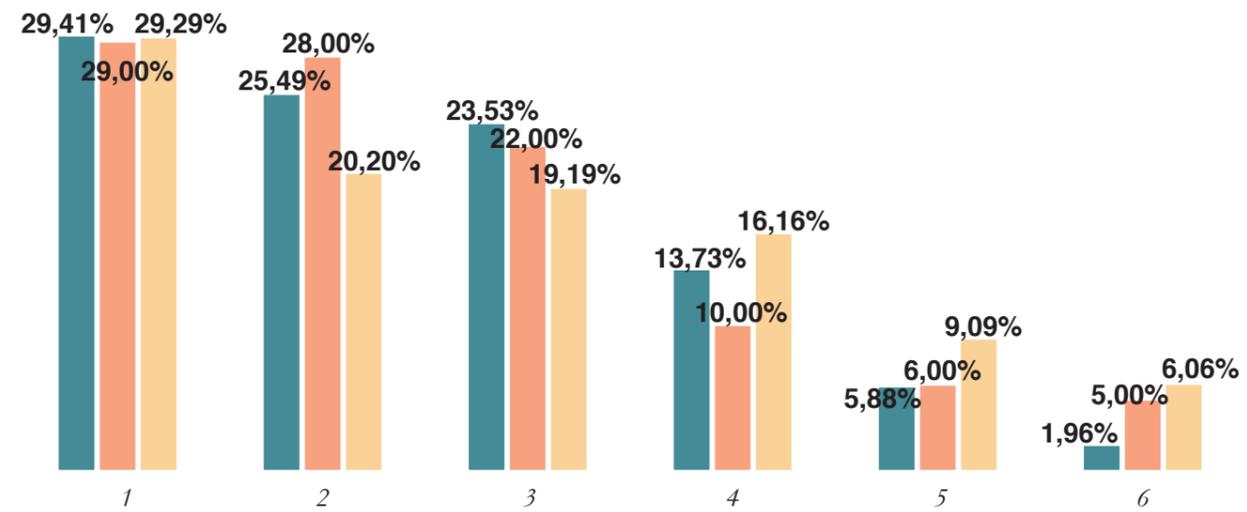
*Per quanto riguarda la gestione del denaro, la pianificazione delle spese e risparmio, il 55% degli intervistati non sono in grado di gestire il denaro a disposizione, il 57% non è in grado di pianificare le spese, mentre il 69,29% non sono in grado di risparmiare. (fig.20). Tutto questo quasi a conferma di quanto affermato nella Figura 15 “Della somma che hai a disposizione in un mese, principalmente cosa ne fai?” Dove il 43,62% afferma di spendere quasi subito durante il mese il denaro che aveva a disposizione.*

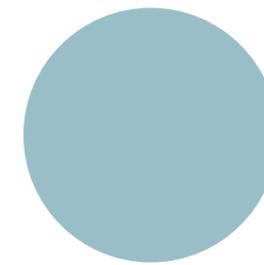
**19. DOVENDO DARTI UN VOTO, DA 1 (MOLTO SCARSO) A 10 (BRAVISSIMO), QUANTO TI SENTI BRAVO NEL GESTIRE IL TUO DENARO?**



20. ESPRIMI IL TUO GRADO DI ACCORDO CON LE SEGUENTI  
 AFFERMAZIONI (1 = COMPLETAMENTE IN DISACCORDO  
 E 6 = COMPLETAMENTE D'ACCORDO). "SONO CAPACE  
 DI GESTIRE IL DENARO A MIA DISPOSIZIONE", "SONO IN  
 GRADO DI PIANIFICARE LE MIE SPESE" E "SONO IN GRADO  
 DI RISPARMIARE OGNI GIORNO PER RAGGIUNGERE UNA  
 CIFRA CHE DESIDERO AVERE".

- *sono in grado di risparmiare ogni giorno per raggiungere una cifra che desidero avere*
- *sono in grado di pianificare le mie spese*
- *sono capace di gestire il denaro a mia disposizione*

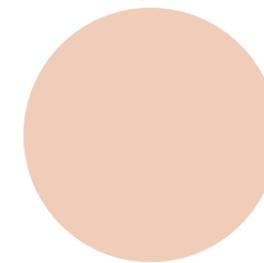




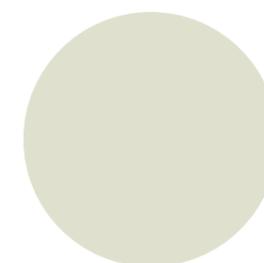
DOMANDE DI CARATTERE GENERALE



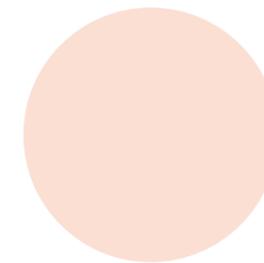
LE BIG THREE DELLA CONOSCENZA FINANZIARIA DI LUSARDI E MITCHELL



DOMANDE SU CONOSCENZE E COMPETENZE FINANZIARIE



**TEST DI ALFABETIZZAZIONE FINANZIARIA**



MODELLI EDUCATIVI GENITORIALI

Per analizzare la conoscenza dell'economia ai ragazzi viene chiesto di rispondere alle seguenti domande: Cos'è un estratto conto, cos'è un budget mensile, in economia, cos'è un interesse e i criteri di concessione dei prestiti.

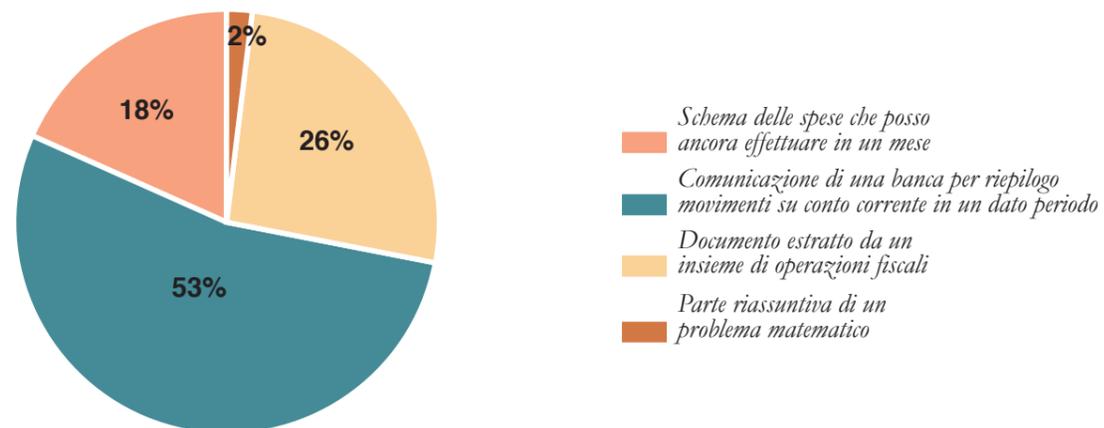
Per quanto concerne la prima domanda ossia cos'è un estratto conto, il 54% degli intervistati risponde correttamente ossia lo definisce come la comunicazione di una banca per il riepilogo movimenti su conto corrente in un dato periodo. (fig. 21)

Per quanto riguarda la seconda domanda ossia cos'è un budget mensile, il 43,62% degli intervistati risponde correttamente ossia lo definisce come uno schema che riporta le entrate e le uscite economiche di un mese. (fig. 22)

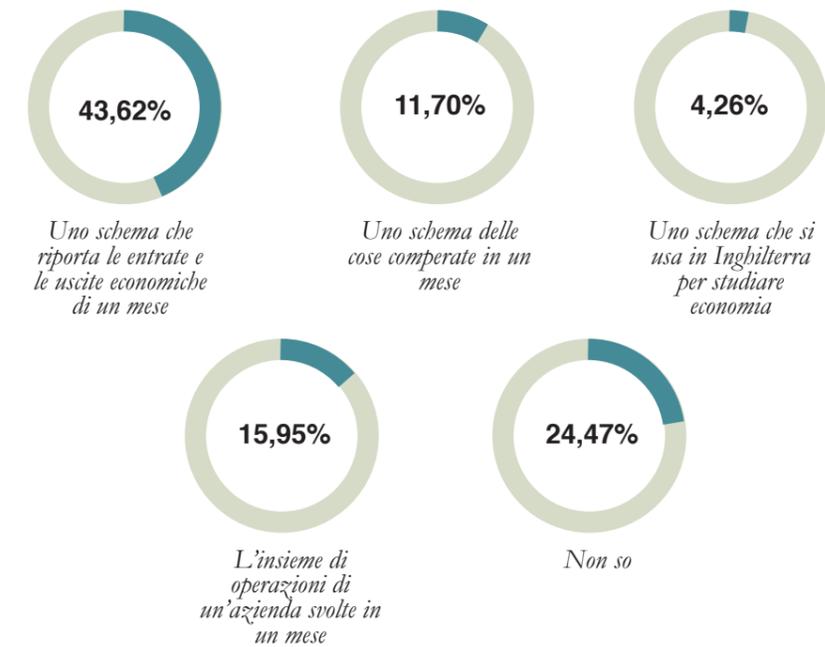
Per quanto riguarda la terza domanda ossia in economia cos'è un interesse, il 45% degli intervistati risponde correttamente ossia lo definisce come la somma da pagare per la gestione del denaro altrui. (fig.23).

Per quanto riguarda l'ultima domanda ossia i criteri di concessione dei prestiti, il 42,06% degli intervistati risponde correttamente ossia definisce il più importante come il tipo di contratto di lavoro. (fig. 24).

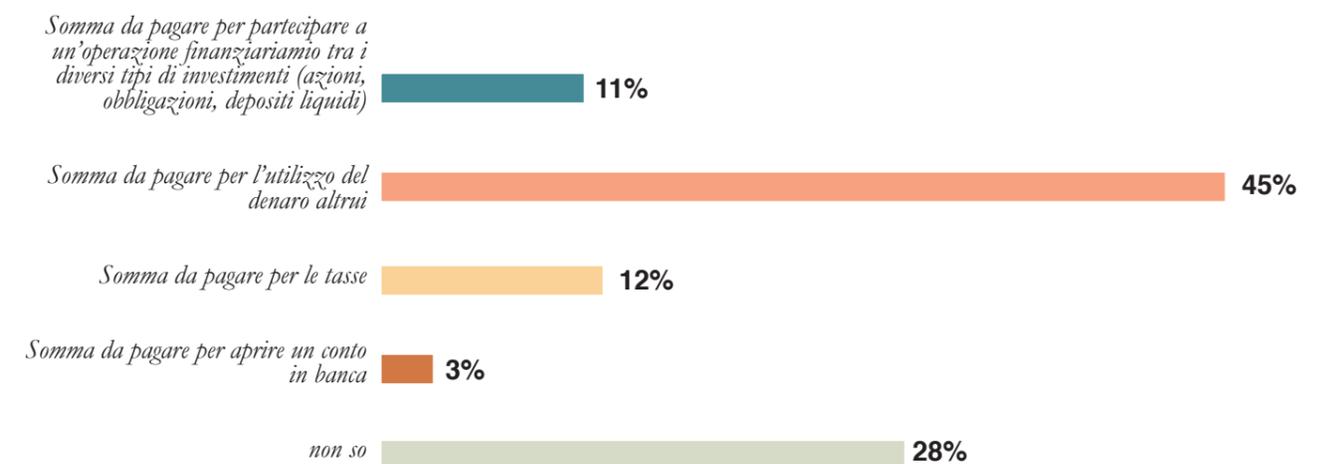
## 21. COS'È UN ESTRATTO CONTO?



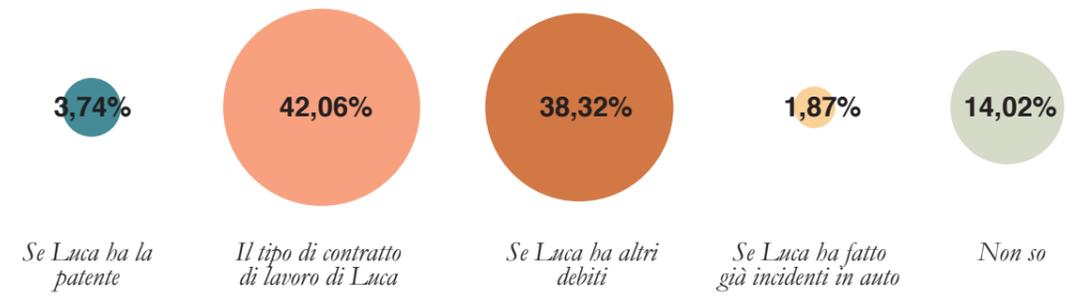
## 22. COS'È UN BUDGET MENSILE?

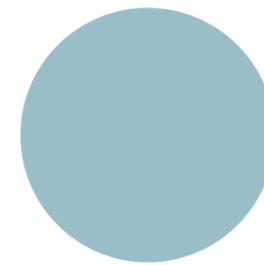


## 23. IN ECONOMIA, COS'È UN INTERESSE?

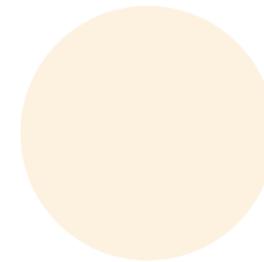


24. LUCA HA PIÙ DI 18 ANNI ED È UN COMMESSO IN UN NEGOZIO. CHIEDE UN PRESTITO DI 3.000 EURO AD UNA BANCA PER ACQUISTARE UNA MOTO NUOVA. PRIMA DI CONCEDERGLI UN PRESTITO, QUAL È IL CRITERIO PIÙ IMPORTANTE CHE LA BANCA DEVE VALUTARE?

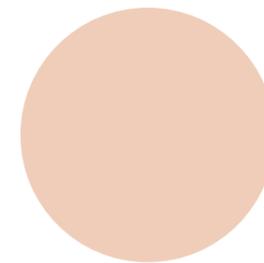




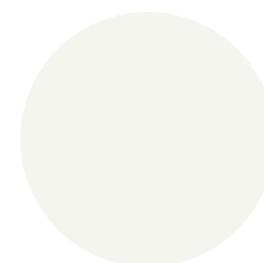
DOMANDE DI CARATTERE GENERALE



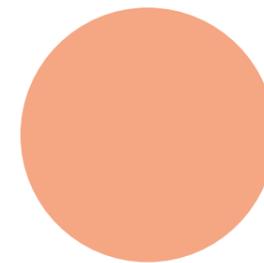
LE BIG THREE DELLA CONOSCENZA FINANZIARIA DI LUSARDI E MITCHELL



DOMANDE SU CONOSCENZE E COMPETENZE FINANZIARIE



TEST DI ALFABETIZZAZIONE FINANZIARIA



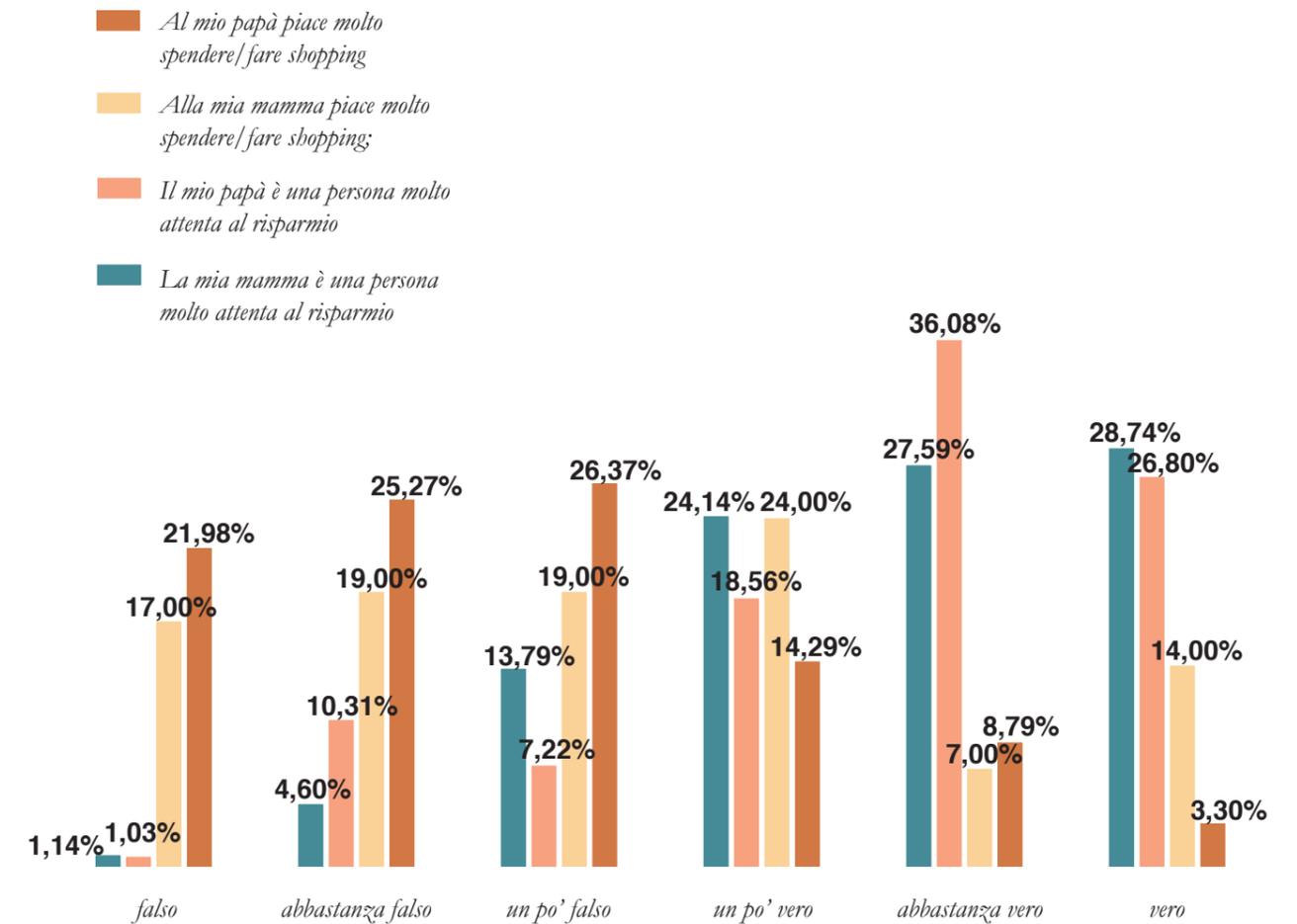
**MODELLI EDUCATIVI GENITORIALI**

Lo studio condotto mette in evidenza come i genitori costituiscono per i ragazzi il principale agente di riferimento per ciò che concerne le informazioni, competenze e valori in ambito economico. (fig.16). Ma rifacendoci a uno studio famoso pubblicato da Weblet e Nubys (2005) vengono indicati i quattro modelli socializzativi relativi ai genitori.

1. *Modellamento*, secondo cui i genitori che tengono un certo comportamento davanti ai figli, spingono i figli a comportarsi allo stesso modo per imitazione.
2. *L'orientamento e la discussione*, secondo cui i genitori che parlano di decisioni economiche di fronte ai figli trasmettono loro competenze economiche, orientandoli al risparmio.
3. *Indipendenza*: meccanismo secondo cui i ragazzi ai quali viene accordata una certa autonomia nelle decisioni finanziarie imparano prima alcune competenze economiche che saranno utili durante la crescita.
4. *La formazione di abitudini* presume che i ragazzi che acquisiscono certe abitudini seguiranno questi comportamenti anche da adulti (gestione di paghetta regolare).

Rispetto al modellamento gli intervistati definiscono i genitori attenti al risparmio (56,33% mamma; 45,36% papà), ma sono anche persone alle quali piace spendere e fare shopping (21% mamma, 12% papà). (fig.25).

**25. QUANTO SONO VERE QUESTE AFFERMAZIONI: LA MAMMA È UNA PERSONA MOLTO ATTENTA AL RISPARMIO, IL MIO PAPÀ È UNA PERSONA MOLTO ATTENTA AL RISPARMIO, ALLA MIA MAMMA PIACE MOLTO SPENDERE/FARE SHOPPING, AL MIO PAPÀ PIACE MOLTO SPENDERE/FARE SHOPPING**



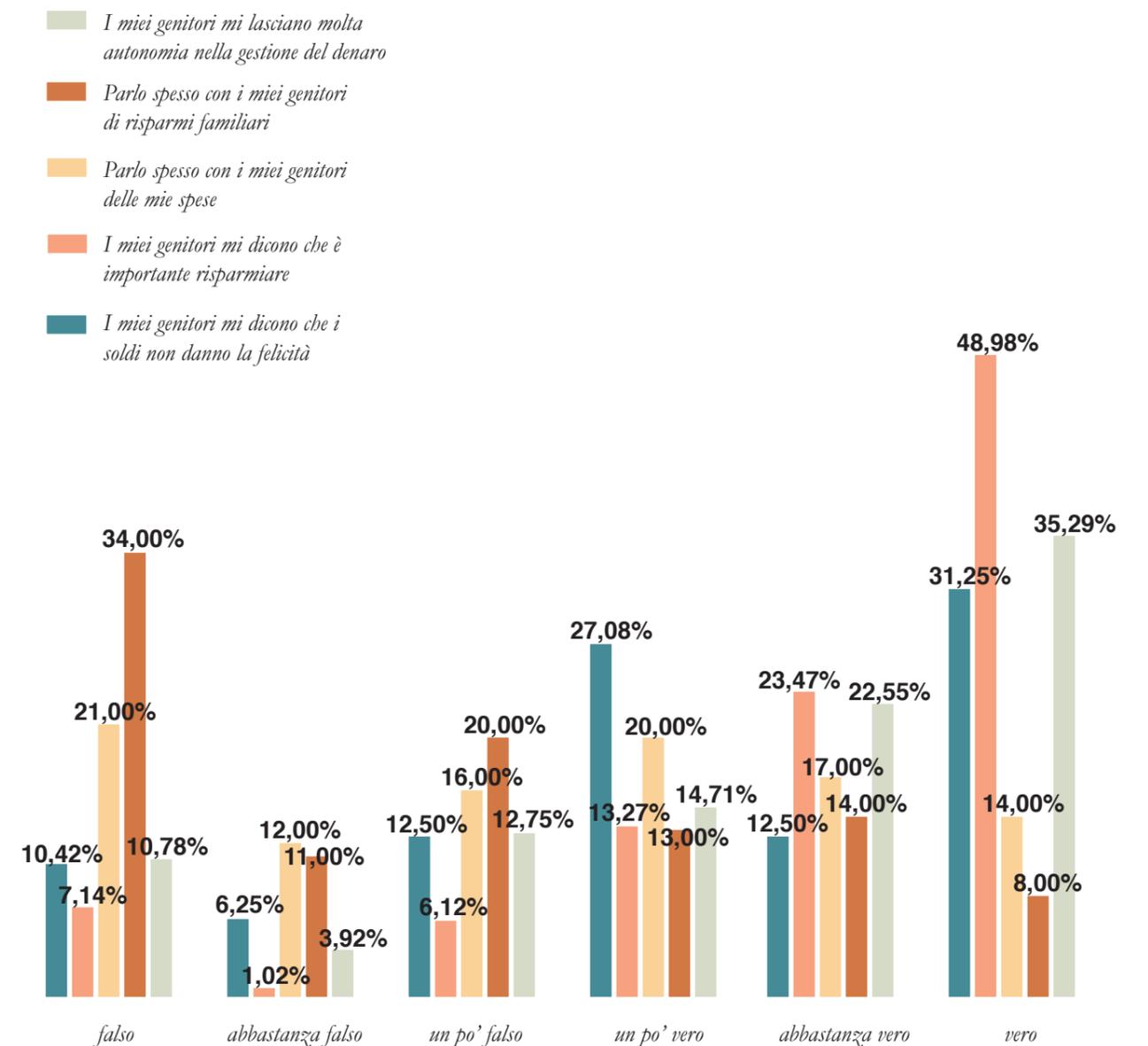
In termini di orientamento, invece, si nota come le discussioni in famiglia a proposito di risparmio sono elevate in quanto l'86% dei genitori dicono ai figli che è importante risparmiare, mentre, solo il 35% dei genitori parlano ai figli di risparmi familiari, infine il 57% dei figli parla delle proprie spese con i genitori. (fig.26).

Sul piano del materialismo il 71% dei genitori dicono a figli che i soldi non danno la felicità, (figura 26), al contrario i figli sono più propensi ad affermare che i soldi danno la felicità (70%), (fig. 14).

Sul piano dell'indipendenza, questa, appare mediamente alta in quanto il 72,55% degli intervistati di avere molta autonomia nella gestione del denaro. (fig.26).

Per quanto riguarda la formazione delle abitudini, come abbiamo messo in evidenza nella figura 11 i genitori degli intervistati utilizzano poco la paghetta (erogazione con frequenza regolare) come strumento di educazione finanziaria.

**26. QUANTE SONO VERE QUESTE AFFERMAZIONI: I MIEI GENITORI MI DICONO CHE I SOLDI NON Danno LA FELICITÀ, I MIEI GENITORI MI DICONO CHE È IMPORTANTE RISPARMIARE, PARLO SPESSO CON I MIEI GENITORI DELLE MIE SPESE, PARLO SPESSO CON I MIEI GENITORI DI RISPARMI FAMILIARI E I MIEI GENITORI LASCIANO MOLTA AUTONOMIA NELLA GESTIONE DEL DENARO.**



### **ITALIA SARDEGNA: UNA RICERCA COMPARATA**

*Effettuando una comparazione con i dati dell'indagine effettuata dalla Università la Cattolica di Milano nel 2017 per quanto concerne i giovani e l'educazione finanziaria in Italia, notiamo delle similitudini e delle differenze con l'indagine svolta in Sardegna nel Marzo del 2019.*

*Comparando i dati delle due indagini notiamo che nella maggior parte delle domande riferite alle diverse parti dei questionari vi sono delle similitudini fra gli studenti, di tutta Italia e gli studenti della Sardegna; le uniche differenze riguardano il fatto che in Italia i ragazzi accantonano una parte della "paghetta", (45,40%) mentre gli studenti sardi prevalentemente tendono a spenderla tutta (43,62%).*

# 4

## L'INCLUSIONE FINANZIARIA DEGLI IMMIGRATI

*L'educazione finanziaria è una componente essenziale del processo di inclusione, prevenendo e rimuovendo alcune delle cause che alimentano il fenomeno dell'esclusione. Le ricerche sul campo mostrano come disoccupati, famiglie a basso reddito, immigrati rappresentino gruppi sociali che necessitano di un'attenzione particolare nell'ambito delle iniziative di educazione finanziaria. Una maggiore cultura finanziaria, oltre che in una gestione più efficiente delle proprie risorse finanziarie e una migliore dimestichezza con i diversi prodotti finanziari, si traduce anche in una maggiore fiducia negli intermediari, un minor ricorso a canali e strumenti informali e illegali (come l'usura).*

*In un'economia moderna l'inclusione finanziaria rappresenta una precondizione per determinare la capacità dell'individuo di partecipare attivamente alla vita economica del paese in cui vive, comunemente definita come cittadinanza economica e intesa come la capacità individuale di trasformare beni primari (beni economici) nella libertà di perseguire i propri obiettivi. Questo è ancora più valido per i migranti o i neo-cittadini che si trovano in una condizione di partenza fortemente svantaggiata e di elevata vulnerabilità economica e sociale (patrimoni insufficienti o inesistenti, assenza di storia creditizia, bassi redditi almeno in una fase iniziale), diversi livelli di alfabetizzazione finanziaria, difficoltà linguistiche, solo per citare i principali ostacoli legati al processo di inclusione finanziaria). In proposito risultano particolarmente interessanti le riflessioni contenute nel VI Rapporto 2017 dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti.*

*Integrazione economica e sociale, inclusione finanziaria ed educazione finanziaria costituiscono infatti tre ambiti del più ampio processo di inclusione degli individui che si integrano e si autoalimentano vicendevolmente configurandosi come un fenomeno complesso e multidimensionale, che coinvolge la sfera economica, quella regolamentare, dell'accesso e del funzionamento dei mercati, la sfera culturale e religiosa, della trasparenza e della tutela del consumatore, quella dell'educazione e delle politiche pubbliche.*

*In questi anni il processo di inclusione finanziaria dei cittadini immigrati nel nostro Paese è proceduto a ritmi sostenuti: l'indice di bancarizzazione, che misura la percentuale di popolazione immigrata adulta titolare di un conto corrente (presso una banca o BancoPosta) indica una percentuale di esclusi dal settore finanziario in costante diminuzione: dal 40% del 2010, oggi è scesa al 25%. Grande diffusione hanno avuto le carte con IBAN, strumento più flessibile e meno costoso. Anche le imprese a titolarità immigrata, che rappresentano il 9,4% delle imprese italiane, hanno fatto passi importanti in tema di inclusione finanziaria. Il numero di imprese a titolarità immigrata titolari di un conto corrente è cresciuto ad un tasso medio annuo dell'11%. Anche il ricorso ai diversi prodotti e servizi finanziari mostra segnali evolutivi importanti. L'informalità costituisce un aspetto importante dei comportamenti finanziari dei cittadini immigrati, legati a relazioni fiduciarie che si instaurano all'interno delle comunità.*

*L'inclusione finanziaria dei migranti è ancora al suo stadio iniziale e presenta alcune fragilità importanti, in particolare nel caso di transazioni di credito e di finanza mutualistica dove sono più praticate le transazioni informali rispetto a quelle formali. La ricerca indica che le motivazioni dietro questo stato di fatto sono legate solo parzialmente agli ostacoli presentati dal sistema - costi, complessità burocratiche etc. - e che, quindi, sono legate solo parzialmente alle incapacità multiple dei migranti di far loro fronte - ovvero alla debolezza economica, alle difficoltà linguistiche, alla mancanza di conoscenza e informazioni sul sistema etc. Infatti, al di là di questi fattori-ostacolo, il ricorso all'informalità in molti casi è una preferenza, una scelta esercitata, a volte, anche da chi ha la possibilità di accedere al sistema formale, per tre ordini principali di ragioni:*

- *la solidarietà interna alla comunità nazionale presente sul territorio di immigrazione. Questo è uno dei fattori maggiormente rilevanti e che dovrebbe essere approfondito attraverso un'analisi dettagliata che ne identifichi i meccanismi principali, a partire dai meccanismi di fiducia che implicano una relazione egualitaria fra i soggetti coinvolti, ai meccanismi di obbligo e reciprocità basati su relazioni di subordinazione e rapporti di potere interni alla comunità presa in considerazione*
- *la flessibilità dei sistemi informali di gestione delle finanze che permettono di rispondere in maniera dinamica alla struttura del mercato-territorio e alle esigenze contestuali*

*delle persone coinvolte*

- *le esigenze extra-economiche a cui le transazioni informali rispondono, fornendo una risposta sociale oltre che finanziaria alle problematiche che sottendono la vita in contesto di emigrazione.*

*tra gli aspetti che aumentano il rischio di fragilità e vulnerabilità della popolazione immigrata c'è la generale assenza o minore presenza di forme di sicurezza e garanzia propria/familiare e di reti amicali-sociali finanziariamente solide a cui potersi affidare in caso di necessità (la condizione della propria comunità etnica di riferimento tende ad essere pressoché omogenea). A ciò si aggiunga il fatto che i migranti provengono spesso da paesi in cui l'educazione e la pratica al risparmio risulta debole (per condizioni di contesto e opportunità) e la presenza di debiti migratori pregressi da saldare uniti ai regolari apporti ai familiari nel paese d'origine (le rimesse) inficiano la generale capacità di risparmio (e di creazione di un patrimonio di accantonamento di lungo periodo). Per tutti questi motivi risulta cruciale, oggi, prevedere processi - accompagnati da strumenti e dotazioni adeguate - in grado di far acquisire e aumentare il livello di consapevolezza in tema finanziario, tale da proteggere il benessere economico individuale e familiare, tutelandosi per tempo e in modo previdente da shock esterni e orientando comportamenti e risparmi verso obiettivi diversi. In questa direzione va la recente legge 291 (n. 15/2017) sull'educazione finanziaria in cui **“per educazione finanziaria, assicurativa e previdenziale ... si intende il processo attraverso il quale le persone migliorano la loro comprensione degli strumenti e dei prodotti finanziari e sviluppano le competenze necessarie ad acquisire una maggiore consapevolezza dei rischi e delle opportunità finanziarie”**.*

*Pertanto, l'accesso agli strumenti finanziari più adeguati a sé e alla propria progettualità è una delle condizioni fondamentali di protezione sociale e riduzione del rischio di vulnerabilità sociale. Perché ciò avvenga è necessario che i migranti prendano decisioni informate e consapevoli sulla propria gestione del denaro, le forme di risparmio, le possibilità di accesso al credito e l'invio delle rimesse. Promuovere ed aderire a percorsi di educazione finanziaria significa sostenere processi di inclusione finanziaria come aspetto di una completa integrazione e tutela dei diritti delle persone - siano esse migranti o meno. In aggiunta, partecipare a corsi di educazione finanziaria contribuisce ad una capacitazione e ad un rafforzamento (capacity building ed empowerment) di competenze più generali per segmenti di popolazione a rischio vulnerabilità ed esclusione. L'educazione finanziaria - non solo per chi si trovi già in condizione di difficoltà lavorativa (disoccupato e quindi a rischio diretto di vulnerabilità socio-economica) o in situazione debitoria grave, ma più in generale per chi sia sfornito di orientamento e conoscenza in ambito finanziario - aiuta ad impostare e seguire, nella vita quotidiana delle persone e delle famiglie, un comportamenti più consapevoli e informati da un punto di vista delle gestione e programmazione delle risorse individuali e familiari.*



## **IMMIGRAZIONE E FINANZA ISLAMICA**

*Nell'ambito della ricerca sull'educazione finanziaria in Sardegna si è ritenuto opportuno soffermare l'attenzione sulla finanza islamica.*

La presenza musulmana in Italia è stimata tra i 1,5 milioni e i 2 milioni di persone regolarmente residenti e tra le nazionalità principali troviamo il Marocco, l'Albania, il Pakistan, il Bangladesh, la Tunisia e l'Egitto. Questi numeri sono chiaramente da aumentare se si considerano i non regolari e le recenti ondate di migrazioni dall'Africa degli ultimi tre anni. In Sardegna i fedeli di religione islamica sono circa 35.000. Tuttavia, a questa presenza non corrisponde un altrettanto ampio mercato per la finanza islamica e questo sia per le caratteristiche della comunità islamica e delle sue specifiche esigenze economiche, sia per le normative concernenti il funzionamento delle istituzioni finanziarie nel nostro paese.

La finanza islamica ha comunque ampliato il suo raggio di azione e si articola in tre tipologie di mercati e di relativi servizi e prodotti:

1. *l'Islamic banking offre servizi e prodotti bancari rivolti principalmente al mercato delle comunità immigrate in Europa e negli Stati Uniti ;*
2. *Islamic finance-capital market: mercato azionario islamico che offre obbligazioni islamiche e fondi azionari orientato ad attrarre in Europa e negli USA i grandi capitali provenienti dai paesi del Golfo e che approda in Europa, con la prima obbligazione emessa in Germania nel 2004;*
3. *Halal market, il mercato halal: indirizzato al turismo islamicamente connotato, con i settori trainanti dell'alimentare e alberghiero.*

4.

I principi economici religiosi sui quali si basa la finanza islamica, tratti dal Corano, sono i seguenti:

Riba (divieto del tasso d'interesse)

Gharar (divieto dell'incertezza) : divulgazione e trasparenza ottenute attraverso la perfetta conoscenza da parte delle parti contraenti dei valori destinati a essere scambiati. Il divieto di Gharar protegge da perdite impreviste e dai possibili disaccordi riguardanti qualità o incompletezza delle informazioni. Divieto di azzardo, rischio, speculazione.

Maysir (divieto della speculazione e gioco d'azzardo)

Haram (vietato) vs Halal (consentito)

Zakat (la tassa islamica).

Per approfondire questi temi il 17 maggio 2019 è stato realizzato un seminario tenuto da Ibtissam Jayed.

Progetto E.F.I.S.  
Educazione Finanziaria In Sardegna  
bando progettare il futuro



**LA FINANZA ISLAMICA**

seminario a cura di Ibtissam Jayed

gharar ribà maysir  
haram zakàh **DIVIETO** di interesse  
di introdurre elementi di speculare  
di incertezza nei contratti proibizione dell'uso,  
distribuzione 'equa' commercio o investimento  
della ricchezza in beni o attività proibite

Venerdì 17 Maggio | presso Sala Conferenze ARCOIRIS  
Ore 17:00 | Via Genova 38 - Quartu Sant'Elena

# APPUNTI SULLA FINANZA ISLAMICA

## PERCHÉ OGGI SI FANNO TANTI STUDI SULLA FINANZA E SULL'ECONOMIA ISLAMICA?

- Per le grandi dimensioni raggiunte
- Per la grande partecipazione ai mercati finanziari globali
- Per il suo essere un modello alternativo di intermediazione finanziaria
- Per gli investimenti che soggetti provenienti dal mondo islamico potrebbero effettuare in territorio italiano
- Per il grande numero di musulmani oggi residenti in Italia e che potrebbero rappresentare una fonte di raccolta di capitali.

## FONTI DI PRODUZIONE RELIGIOSA DEL DIRITTO ISLAMICO

1. il Corano (*Qur'ân*), il libro sacro dell'Islam (chiamato anche semplicemente "Il Libro"), che contiene le rivelazioni che il profeta Maometto ha ricevuto da Dio;
2. i detti del Profeta (*Hadit*), trasmessi prima oralmente e poi trascritti;
3. la Tradizione (*Sunna*), intesa come tutto quello che riguarda la vita del Profeta e dei suoi primi seguaci
4. il lavoro dottrinale/interpretativo delle principali scuole giuridiche islamiche (*Madhbab*) finalizzato alla corretta interpretazione della volontà divina rivelata nel Corano e nei detti del Profeta.

## SISTEMA GIURIDICO DEI PAESI ISLAMICI

- (Iran e Sudan) sistema giuridico islamico, *Sbari'ah* alla base della finanza e dell'economia
- (Malesia, Bahrein, Pakistan, Emirati Arabi Uniti) sistema giuridico ibrido con una mescolanza di norme religiose e norme di civil e common law
- (Altri) sistema giuridico occidentale per via delle colonizzazioni.

## PRINCIPI CHE SOVRINTENDONO L'ECONOMIA ISLAMICA

- La proprietà privata: un diritto garantito e inviolabile
  - Vietato il monopolio e la concorrenza
  - Il danaro: un mezzo non un fine
- L'attività imprenditoriale due obiettivi: economico e religioso.

## REGOLE FONDAMENTALI SU CUI SI BASA L'ATTIVITÀ ECONOMICA ISLAMICA

1. il divieto del *ribà* (interesse) e il principio della condivisione del rischio e del rendimento (*profit and loss sharing*)
2. il divieto di speculare (*maysir*) e di introdurre elementi di incertezza nei contratti (*ghàrar*)
3. la proibizione dell'uso, commercio o investimento in beni o attività proibite (*haram*)
4. la *zakàh* e la distribuzione 'equa' della ricchezza

**Gruppo di lavoro:**

*Barbara Aiello,*

*Arlen Haideé Aquino,*

*Anna Boi,*

*Marina Ciani,*

*Cristina Collu,*

*Loredana Corongiu,*

*Sara Hourani,*

*Barbara Mameli,*

*Ghidey Sebbat,*

*Viviana Violo (rilevatrici),*

*Fabio Cogoni (informatico),*

*Maria Rosaria Lecca (statistica),*

*Maria Rita Pittalis (Responsabile amministrativa),*

*Monica Puddu (supporto tecnico),*

*Silvia Pusceddu (editing e grafica),*

*Ibtissam Jayed (docente seminario),*

*Raimondo Pusceddu (project manager).*

