

Formazione indifferenziata o formazione mirata? Dalla Financial Education alla Financial literacy nelle esperienze internazionali

Bergamo, 23 gennaio 2009

Il Santo Graal della financial education

- Financial education: una priorità nelle agende di istituzioni internazionali, governi, autorità di regolamentazione e supervisione.
- Nella recente crisi, non manca mai un accenno alla financial education

Non c'è paese che non abbia investito in financial education

- USA:
 - Office of financial education (Ministero del Tesoro), operativo dal 2002 “to promote access to the financial education tools that can help all Americans make wiser choices in all areas of personal financial management, with a special emphasis on saving, credit management, home ownership and retirement planning”
 - Financial Literacy and Education Commission, operativa dal 2003 per sviluppare “a national strategy to promote financial literacy and education” (Taking ownership of the future)

Non c'è paese che non abbia investito in financial education

(segue)

- USA:
 - EBRI, campagna “Choose to save”, dal 1996 “to promote the idea that saving today is vital to a secure financial future, and to help all individuals achieve their goals.”
 - CFA: America saves, operativa dal 2001, “helps individuals and families save and build wealth. Through information, advice, and encouragement, we assist those who wish to pay down debt, build an emergency fund, save for a home, save for an education, or save for retirement”

Non c'è paese che non abbia investito in financial education

(segue)

- *UK:*
 - Council of Mortgage Lenders: brochure e informazioni di base su indebitamento e rischi connessi
 - National debtline, operativa dal 1987 to “offer free, confidential expert and independent curative advice” to people with debt problems”
 - ***Parte nel 2004 il progetto “Building Financial Capability in the UK” , sotto la guida della FSA***

Non c'è paese che non abbia investito in financial education

(segue)

- Francia
 - Finances & Pédagogie: associazione creata nel 1957 dalle Casse di Risparmio francesi, “to improve public knowledge and understanding of personal finance”
 - Institut pour l'Education financière du public (IEFP), operativo dal 2006, “a pour premier objectif de donner aux jeunes, à leurs professeurs et à leurs parents les bases d'une culture financière
 - Associazione bancaria francese: Les Clés de la Banque “informations pratiques pour mieux comprendre la banque et l'argent au quotidien et les utiliser au mieux selon votre situation”

Non c'è paese che non abbia investito in financial education

(segue)

- Spagna/Giappone/Italia/Turchia
 - Autorità di vigilanza del mercato: “investors’ corner”
- Italia:
 - ABI (Patti Chiari) dal 2003
 - Assogestioni: Investire Per Il Futuro, operativo dal 2006 per “offrire una risposta chiara e attendibile alle necessità informative dei risparmiatori italiani, riguardo ai temi dell’investimento di medio/lungo periodo e della previdenza complementare”

La crisi e il deficit di educazione finanziaria

- Formazione troppo indifferenziata?
- “It’s (all) psychology, stupid!”

Formazione indifferenziata?

- Si. Che fare?
- Rilevare ex-ante il livello di financial literacy/capability della popolazione

Financial literacy o capability

- La *financial capability* o *financial literacy* identifica la “conoscenza e la comprensione dei prodotti/servizi finanziari, nonché la capacità di gestire relazioni finanziarie e operare scelte consapevoli in relazione alle proprie disponibilità economiche” (FSA; 2005, 2006; Financial Literacy & Education Commission 2006; ECRI, 2006).

Pochi casi di baseline surveys: le più note

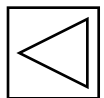
- UK: FSA, 2006, popolazione adulta
- USA: Jumpstart coalition for Personal Literacy, a partire dal 1997 a intervalli regolari, studenti scuole medie superiori
- USA: National Council of Economic Education, 1999, studenti e adulti
- Australia, ANZ banking group, 2002-2003, popolazione adulta
- Giappone, Consumer Survey on Finance, 2001 & 2003, popolazione adulta (>20 anni)

Che fare?

- Costituire un team multidisciplinare
 - Competenze SECS P/11; statistici; matematici (anche finanziari); scienza della formazione; sociologi, psicologi, scienza della comunicazione
- Definire un processo di rilevazione
- Risultati
- Policy implications

Processo di rilevazione

- Problema di definizione
 - “universale” o country-specific?
- Problema di target:
 - Giovani/adulti/ lavoratori/pensionati/ investitori/risparmiatori/debitori...
- Problema di misura
 - Objective tests vs self-assessment; mix dei due...
- Metodologia della survey
 - CAPI, CAWI, focus groups, interviste estensive



Un possibile risultato dell'indagine


- Costruzione di un **INDICE** di *financial capability* che individua **CLUSTERS** omogenei di utenti di servizi finanziari

Implicazioni di policy

- Definire interventi formativi ad hoc per ogni cluster
 - Per contenuti
 - Per modalità formative/mezzi di comunicazione (corsi, pamphlet, web, televisione...)
- Orientare gli interventi normativi coerentemente rispetto alle effettive capacità di comprensione manifestate dai segmenti di utenti
- Replicare l'indagine nel tempo per verificare/monitorare l'efficacia degli interventi di formazione

La crisi e il deficit di educazione finanziaria

- Formazione troppo indifferenziata?
- **“It’s (all) psychology, stupid!”**

– Educazione  > conoscenze finanziarie

comportamento 

Finanza comportamentale

- R. Thaler (University of Chicago):
 - “The depressing truth is that financial literacy is impossible, at least for many of the big financial decisions all of us have to take”
- FSA (2008), Financial capability: a behavioural economics perspective”:
 - “people's financial behaviour may primarily depend on their intrinsic psychological attributes rather than information or skills or how they choose to deploy them. In this context, (..) financial capability initiatives which are designed to inform and educate should be expected to have a positive but modest impact”.

Cosa fare ?

- Finanza comportamentale ha ampiamente messo in luce i bias cognitivi che affliggono le nostre scelte finanziarie (e non)
- Scarsa letteratura su “come eliminarli” (debiasing)

Le proposte finora avanzate:

- Norm manipulation
 - campagne promozionali finalizzate a far cambiare i comportamenti (pregiudizi) finanziari
- Making the world easier
 - Ri-progettare i prodotti finanziari con default-options che corrispondono alle scelte di soggetti financially literate
- Counselling
 - Maggiore efficacia degli strumenti di counselling individuale (intervento attivo personalizzato) rispetto alle campagne di informazione / progetti di educazione (passiva)