

VULNERABILITÀ E BENESSERE DELLE FAMIGLIE ITALIANE

Luisa Anderloni Daniela Vandone



Luisa Anderloni

Professore ordinario di Finanza Aziendale
nell'Università degli Studi di Milano
Dipartimento di Scienze Economiche,
Aziendali e Statistiche,
luisa.anderloni@unimi.it

Daniela Vandone

Professore associato di Economia degli
intermediari finanziari nell'Università degli
Studi di Milano
Dipartimento di Scienze Economiche,
Aziendali e Statistiche,
daniela.vandone@unimi.it

VULNERABILITÀ E BENESSERE DELLE FAMIGLIE ITALIANE

Luisa Anderloni Daniela Vandone

INDICE

1. Introduzione	1
2. La vulnerabilità finanziaria delle famiglie	2
2.1 Definizione	2
2.2 Il quadro teorico di riferimento	3
2.3 Gli indicatori esistenti	5
2.4 La situazione economico-finanziaria delle famiglie italiane	6
3. L'indagine campionaria	10
3.1 Il campione	10
3.2 Il questionario	10
3.3 L'analisi descrittiva dei risultati	12
4. L'analisi della vulnerabilità: l'indice e le verifiche	17
4.1 L'indice di vulnerabilità finanziaria	17
4.2 Le determinanti della vulnerabilità finanziaria	22
4.3 Le caratteristiche dei gruppi omogenei di individui	24
5. Conclusioni	30
Bibliografia	32
Appendici:	
A. <i>Il questionario</i>	34
B. <i>I risultati del questionario</i>	46
C. <i>L'analisi delle componenti principali</i>	57
D. <i>L'indice di vulnerabilità: la costruzione</i>	58
E. <i>L'indice di vulnerabilità: distribuzione di frequenza</i>	59
F. <i>Una sintesi delle caratteristiche dei cluster</i>	60

1. Introduzione

L'impennata nei tassi di interesse sui prestiti e la concomitanza di una fase di stagnazione o recessione nel periodo 2006-2008 si sono riflessi in più diffuse condizioni di difficoltà finanziarie ed economiche delle famiglie italiane.

Ciò ha sollecitato una maggior attenzione circa l'esposizione delle famiglie al rischio di non riuscire a far fronte alle esigenze della vita quotidiana e/o alle obbligazioni di rimborso dei debiti contratti con banche o con altre tipologie di intermediari creditizi. In altri termini è emerso un problema di vulnerabilità economica e finanziaria delle famiglie.

La crisi dei mutui, emersa prima oltreoceano, poi in Gran Bretagna e nell'Europa continentale, ha rappresentato solo un segnale molto forte e dirompente per i mercati finanziari, di una profonda trasformazione economica e sociale avvenuta nella società che ha reso le famiglie molto più esposte a shock di varia natura che minano le condizioni di equilibrio economico.

L'Osservatorio *Vulnerabilità e benessere delle famiglie italiane*, promosso nel 2009 da **ANIA-Forum dei consumatori** sulla base di una sensibilità per le implicazioni di questi cambiamenti congiunturali e strutturali, mira ad analizzare i profili di vulnerabilità finanziaria delle famiglie italiane e la capacità di gestire i rischi per tutelare gli standard di vita.

Il presente Rapporto rappresenta il risultato del primo anno di attività dell'Osservatorio, in cui ci si era proposti di:

- costruire un indice che misuri la vulnerabilità finanziaria delle famiglie e che possa essere utilizzato come strumento per monitorare nel tempo l'evoluzione del fenomeno;
- costruire un panel di famiglie italiane su cui realizzare periodicamente un'indagine sulle condizioni di vulnerabilità finanziaria;
- analizzare le determinanti di tale vulnerabilità;
- indagare le caratteristiche socio-demografiche, economiche e comportamentali di gruppi di individui omogenei per grado di vulnerabilità finanziaria.

L'analisi empirica è stata realizzata nel settembre 2009 su di un campione costituito da 3.102 famiglie, rappresentative dell'universo italiano, cui è stato somministrato un questionario progettato ad hoc in relazione alle finalità dell'Osservatorio e alla letteratura economica esistente nello specifico campo di ricerca.

In un contesto di crescente impoverimento e fragilizzazione sociale, una approfondita analisi della dimensione della vulnerabilità delle famiglie italiane e delle caratteristiche del fenomeno è rilevante ai fini della elaborazione di possibili misure di intervento volte a fornire competenze e strumenti che aiutino l'individuo a mantenere nel tempo condizioni di equilibrio economico e finanziario attraverso un'appropriata gestione delle proprie risorse e la previsione delle conseguenze di eventuali shock esterni.

Il Rapporto è articolato come segue. Il secondo paragrafo contiene un'analisi della letteratura in materia, sia con riferimento agli aspetti teorici come ai risultati di indagini e rilevazioni statistiche; nel terzo paragrafo viene illustrata l'indagine campionaria e, in particolare, le caratteristiche del campione, la struttura del

questionario e un primo commento dei risultati raccolti. Il quarto paragrafo prosegue con un'analisi più approfondita che vede l'elaborazione dell'indice di vulnerabilità, un'analisi multivariata delle determinanti della vulnerabilità e un'analisi cluster. Infine, le considerazioni conclusive sono oggetto del quinto paragrafo.

2. La vulnerabilità finanziaria delle famiglie

2.1. Definizione

L'Osservatorio identifica la vulnerabilità finanziaria come una condizione fattuale e percettiva di instabilità finanziaria, connessa a difficoltà ad “arrivare a fine mese” e/o a sostenere spese impreviste, ad *over-commitment* dovuto a eccesso di indebitamento, nonché di percezione di instabilità economica e finanziaria avvertita dall'individuo¹. In linea di principio, tale condizione di vulnerabilità finanziaria può essere determinata da fattori quali:

- shock inattesi (perdita posto di lavoro, malattia, decesso, separazioni e divorzi) che fanno venire meno o riducono le fonti di reddito e/o determinano l'insorgenza di passività impreviste;
- bassi livelli di reddito e di ricchezza che rendono l'individuo particolarmente esposto a eventi negativi inattesi;
- livelli di reddito e di ricchezza talmente bassi da collocare l'individuo in condizioni di povertà;
- scelte di indebitamento errate o non sostenibili che, per imprevidenza, miopia o incapacità di elaborare le informazioni, portano l'individuo a indebitarsi più di quanto dovrebbe alla luce della propria capacità reddituale presente e futura;
- assenza di misure di prevenzione, copertura e gestione dei rischi che, fornendo competenze e strumenti, mettano l'individuo nella condizione di gestire al meglio le conseguenze di eventuali shock esterni che possono modificarne la situazione finanziaria.

E' verosimile ritenere che situazioni di vulnerabilità finanziaria siano, il più delle volte, il risultato dell'agire congiunto di una serie di concause che interagiscono tra loro. Appare dunque rilevante studiare analiticamente il fenomeno e le sue determinanti.

¹ Banca d'Italia, nel trattare il tema dell'indebitamento delle famiglie italiane, assume una nozione di vulnerabilità finanziaria associata alla misurazione in termini di incidenza della rata del debito (per capitale ed interessi) sul reddito disponibile (si veda p. 31 e tav. 6 “I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2008”).

2.2. Il quadro teorico di riferimento

Il quadro teorico che ha guidato l'impostazione dell'Osservatorio è composto, da un lato, dai modelli economici tradizionali e, dall'altro, dai modelli di economia comportamentale.

I primi, identificati nelle Teorie del Ciclo Vitale e del Reddito Permanente, sono basati sulla "razionalità economica" degli individui, che incrementano il proprio benessere smussando il profilo intertemporale dei consumi attraverso opportune scelte di risparmio e indebitamento. I secondi, individuano come le componenti psicologiche agiscano sui comportamenti degli individui inducendoli a divergere sistematicamente dalle "scelte razionali" tipiche dei modelli economici classici.

Tali modelli si fondano sull'idea che gli individui formulano le proprie decisioni di consumo, e quindi di risparmio e indebitamento, considerando la ricchezza, il reddito corrente e quello che si attendono di percepire in futuro, con l'obiettivo di garantirsi un livello di consumo uniforme durante tutto l'arco della propria vita.

L'idea sottostante è che il reddito da lavoro è generalmente basso nei primi anni lavorativi e tende a crescere fino al pensionamento. Gli individui giovani, contando sul maggior reddito che percepiranno in futuro, tenderanno a prendere a prestito in modo da poter avere un livello di consumi superiore al reddito corrente. Viceversa, durante gli anni che precedono il pensionamento, essi risparmieranno per la fase più matura della propria vita e i consumi saranno inferiori al reddito. In questa ottica, il risparmio e l'indebitamento sono scelte razionali, che garantiscono un maggior benessere economico in quanto consentono di uniformare l'andamento dei consumi nel tempo.

In questo contesto teorico le scelte di consumo, risparmio e indebitamento delle famiglie sono state analizzate da un numero crescente di studi teorici ed empirici. Tali contributi utilizzano prevalentemente dati provenienti da indagini campionarie e si concentrano su temi quali i fattori che influenzano le scelte di investimento e di indebitamento delle famiglie², le differenze spaziali e temporali³, le determinanti del benessere⁴. Studi più recenti si focalizzano, inoltre, sul rischio di sovraindebitamento delle famiglie⁵ e sulla fragilità finanziaria⁶.

Anche se le finalità sono molteplici, gli studi empirici sopra menzionati utilizzano comunemente – per spiegare i fenomeni indagati – una serie di variabili esplicative socio-demografiche ed economiche, come l'età, il livello di istruzione, il livello di reddito e di ricchezza, nonché il tipo di lavoro svolto. A tali variabili si sono aggiunte, recentemente, anche variabili di tipo comportamentale. Negli ultimi anni, infatti, nell'ambito dell'economia comportamentale si sono sviluppati modelli - in parte alternativi alle Teorie del ciclo vitale e del reddito permanente – che focalizzano l'attenzione su aspetti comportamentali che possono significativamente influenzare le decisioni di consumo, risparmio e indebitamento degli individui.

² Si vedano Magri, 2007; Del Rio e Young, 2006; Leece, 2000; Cox e Jappelli, 1993; Duca e Rosenthal, 1993; Gropp, Sholtz, e White, 1997.

³ Si vedano (Crook, 2006 e Crook e Hochguertel, 2005).

⁴ Si vedano Sullivan, Turner e Danziger, 2008; Alkire 2002; Nolan e Whelan 2007

⁵ Si vedano Bridges & Disney 2004; Del Rio e Young, 2008; Rinaldi e Sanchez-Arellano 2006.

⁶ Si veda Jappelli, Pagano e Di Maggio 2008.

Tali studi, infatti, hanno evidenziato che gli individui agiscono in un modo che sistematicamente diverge dal modello di “scelta razionale”, tipico dei modelli economici, senza per questo poter essere considerati irrazionali; le scelte individuali sono influenzate da componenti psicologiche, come le inclinazioni personali, gli errori di previsione e la scarsa lungimiranza e, per questo, gli individui non riescono a massimizzare la propria utilità attesa (Kilborn 2002; Meier, Sprenger 2007).

La letteratura individua tre principali fattori psicologici che inducono gli individui a compiere scelte di consumo, investimento e indebitamento non razionali: l'eccessiva fiducia; l'euristica della disponibilità e lo sconto iperbolico.

Per quanto riguarda il primo aspetto, gli individui tendono ad essere eccessivamente ottimisti e fiduciosi relativamente al proprio grado di esposizione al rischio e ritengono di saper controllare e gestire le proprie risorse finanziarie. Di conseguenza, essi sottostimano, sistematicamente, la probabilità di essere colpiti da eventi avversi (malattia, perdita di lavoro, ecc.) che possono condurre a una condizione di tensione finanziaria, o di sovraindebitamento, e sovrastimano la propria abilità nel gestire le risorse finanziarie domestiche.

L'euristica della disponibilità significa che gli individui tendono a stimare la probabilità di un evento sulla base della “disponibilità” del ricordo di tale evento, cioè della facilità, o meno, con cui lo ricordano, piuttosto che sulla base della effettiva probabilità che esso si realizzi. In altri termini, gli individui tendono a valutare la probabilità di un evento negativo futuro sulla base della facilità con cui ricordano il verificarsi di eventi simili. La “disponibilità” del ricordo è influenzata dalla frequenza, dalla significatività e dalla vicinanza nel tempo degli eventi negativi: se un individuo ha “assistito” ad un evento frequentemente o recentemente, egli tenderà a sovrastimare la probabilità che quell'evento si verifichi nuovamente in futuro perché l'immagine di quell'evento è “disponibile” e fresca nella propria mente. Ovviamente, all'opposto, se un evento negativo, come una situazione di tensione finanziaria o di sovraesposizione, non è frequente o è distante nel tempo o nello spazio, gli individui tenderanno a sottostimare la probabilità che un tale evento si verifichi coinvolgendoli. Di conseguenza, se manca la “disponibilità” di casi di crisi di liquidità, di tensioni finanziarie, di eccessivo livello di debito o più in generale di discontinuità economiche, gli individui, nel compiere le proprie scelte di indebitamento, saranno portati a sottostimare la probabilità di essere colpiti da tali eventi. Considerando congiuntamente l'effetto della eccessiva fiducia e della euristica della disponibilità, emerge come possa essere elevata la probabilità che gli individui sottostimino il rischio di non essere in grado di far fronte ai propri impegni economici e finanziari.

Il cosiddetto “sconto iperbolico”, infine, indica che gli individui tendono a sopravvalutare sistematicamente i costi e i benefici immediati e a sottovalutare quelli futuri; in altri termini, attribuiscono agli eventi presenti un peso maggiore rispetto a quelli che si verificheranno in futuro. La principale conseguenza dello sconto iperbolico è che, quando si presenta il momento di scegliere se comprare a credito o rinunciare all'acquisto, questo fattore psicologico preme nella direzione dell'acquisto immediato e, se necessario a tal fine, dell'indebitamento, anche se razionalmente l'individuo sarebbe in grado di valutare che il livello del debito non è sostenibile rispetto al reddito che percepirà in futuro. Allo sconto iperbolico è, dunque, riconducibile l'atteggiamento favorevole verso l'acquisto con pagamento posticipato, che genera una gratificazione immediata a fronte di un costo futuro. Alcune forme di

credito, come quello erogato attraverso le carte di credito revolving, agevolano il verificarsi di comportamenti riconducibili alla descritta attitudine psicologica. Lo sconto iperbolico, di fatto, comporta l'adozione di comportamenti scarsamente lungimiranti e tali per cui diventa difficile prevedere consapevolmente le conseguenze del proprio stile di vita e delle proprie decisioni sulla sostenibilità della propria situazione finanziaria (Meier, Sprenger, 2007).

2.3 Gli indicatori esistenti

I dati e gli indicatori generalmente utilizzati per individuare o quantificare situazioni di difficoltà finanziaria sono focalizzati essenzialmente su condizioni di sovraindebitamento e di fragilità finanziaria.

Tali misure possono essere classificate in due gruppi - misure aggregate e misure individuali - cui corrispondono finalità informative diverse.

Le misure aggregate forniscono un'indicazione della diffusione e della gravità di situazioni di fragilità finanziaria in uno specifico contesto, come può essere una specifica area geografica. I dati a livello aggregato di natura economica sono normalmente raccolti dalle banche centrali nazionali che, con riferimento ai soli debiti finanziari, forniscono indicazioni relative al livello di indebitamento del settore famiglie, al peso del debito rispetto al reddito corrente e al grado di diffusione di difficoltà finanziarie. Le banche centrali nazionali, inoltre, generalmente raccolgono dati sui ritardi nel rimborso dei debiti, sui mancati pagamenti o su eventuali cancellazioni di debiti per insolvenze da parte del sistema finanziario. Laddove è in vigore una legislazione sul fallimento personale o esistono procedure amministrative di gestione delle insolvenze individuali, sono generalmente disponibili anche dati aggregati relativi ai soggetti in difficoltà finanziaria che hanno fatto ricorso a queste procedure.

Le misure individuali, invece, forniscono informazioni sul profilo socio-demografico ed economico degli individui che manifestano situazioni di tensione finanziaria.

Tali dati sono generalmente raccolti attraverso indagini campionarie, condotte dalle Banche Centrali o dagli Istituti di Statistica, nelle quali compaiono domande che consentono di misurare il livello di indebitamento, il servizio del debito, i ritardi nei pagamenti, la condizione reddituale degli individui e la composizione delle attività finanziarie e reali.

Si noti come tali indicatori di sovraindebitamento e fragilità finanziaria facciano riferimento a concetti meno ampi di quello di vulnerabilità finanziaria, oggetto di questo Rapporto, poiché considerano solo i debiti finanziari e l'incapacità di ripagarli e non considerano, invece, aspetti quali l'esposizione a eventuali shock, l'incapacità di sostenere spese impreviste, la difficoltà di gestire le spese quotidiane e "far quadrare il bilancio alla fine del mese". A nostra conoscenza non esistono, ad oggi, indicatori di vulnerabilità finanziaria delle famiglie, nella menzionata accezione, sebbene esistano survey che rilevano periodicamente le condizioni di benessere o fragilità delle famiglie⁷.

⁷ Si veda la successiva nota 17.

Tavola 1. Indicatori di sovraindebitamento e fragilità finanziaria

<p><i>Misure aggregate:</i> quantificano la dimensione del fenomeno in un paese o in una regione per confronti temporali o spaziali</p>	<p><u>Economici:</u> Debito su reddito disponibile Servizio del debito su reddito disponibile Pagamenti arretrati</p> <p><u>Legali o amministrativi:</u> Cancellazioni di debiti Numero soluzioni processuali giudiziali e/o extragiudiziali Numero piani risanamento</p>
<p><i>Misure individuali:</i> individuano essenzialmente il profilo socio-demografico ed economico degli individui indebitati e quantificano la rilevanza del fenomeno per il singolo</p>	<p><u>Dati soggettivi:</u> percezione della congruità del reddito rispetto alle spese mensili</p> <p><u>Dati oggettivi:</u> ritardi nei pagamenti, ammontare dei debiti, composizione attività e passività</p>

2.4 La situazione economico-finanziaria delle famiglie italiane

In Italia, Banca d'Italia con l'indagine biennale sui Bilanci delle famiglie italiane⁸ e l'Istat con l'Indagine sulle Condizioni di Vita e Distribuzione del Reddito⁹ forniscono periodicamente una fotografia delle condizioni economiche e finanziarie delle famiglie e consentono di coglierne le tendenze evolutive. Inoltre ISTAT, con l'Indagine sulla Rilevazione sulle forze di lavoro, fornisce il quadro della dinamica occupazionale.

Gli studi di recente pubblicati evidenziano un peggioramento della situazione economico-finanziaria delle famiglie italiane.

Per quanto riguarda reddito e ricchezza, dall'Indagine sui Bilanci delle famiglie emerge che, nel 2008, la quota di individui "poveri", cioè con un reddito inferiore alla metà della mediana (8.150 euro), è pari al 13,4%. La distribuzione del reddito - che, come noto, presenta una forma asimmetrica, con una frequenza relativamente ridotta dei redditi molto bassi, un addensamento sui redditi medio-bassi e una frequenza progressivamente meno elevata per i redditi più elevati - evidenzia che il 10% delle famiglie con il reddito più basso percepisce il 2,5% del totale dei redditi prodotti,

⁸ La più recente, pubblicata nel febbraio 2010, fa riferimento ai bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2008.

⁹ L'indagine campionaria condotta dall'Istat sul Reddito e sulle condizioni di vita è parte di un progetto più ampio coordinato da Eurostat che ha lo scopo di produrre statistiche armonizzate sulle condizioni economiche e la qualità della vita dei cittadini europei (EU SILC – European Union Statistics on Income and Living Conditions). La più recente è pubblicata nel dicembre 2009.

mentre il 10% delle famiglie con i redditi più elevati percepisce una quota di reddito pari al 26,3%. La ricchezza netta presenta una concentrazione maggiore di quella del reddito: il 10% delle famiglie ricche possiede quasi il 45% dell'intera ricchezza netta delle famiglie italiane.

Cresce, allo stesso tempo, l'indebitamento per mutui e credito al consumo: complessivamente, la percentuale di famiglie che nel 2008 risulta avere un prestito di qualsiasi natura è del 27,8%. Tale dato è in crescita di quasi due punti percentuali rispetto alla fine del 2006, confermando una tendenza di lungo termine. Il rapporto "*debito su reddito disponibile*", frequentemente utilizzato come indicatore della sostenibilità del debito, ha un valore mediano di 45,3% e un valore medio del 114,5%.

Dai dati Istat sulle condizioni di vita emergono, inoltre, indicazioni sulla percezione di disagio economico. Il quadro che emerge è di un tendenziale peggioramento. In particolare, nel 2008 il 17% delle famiglie dichiara di arrivare alla fine del mese con molta difficoltà (contro il 15,4% nel 2007), mentre un terzo delle famiglie riferisce di non essere in grado di sostenere una spesa imprevista di rilevante importo (31,9% nel 2008, in lieve flessione rispetto all'impennata del 2007 in cui aveva raggiunto il 32,9%, con un balzo di 4,5 punti percentuali)¹⁰.

Nel 2008 crescono, inoltre, le difficoltà finanziarie incontrate nei 12 mesi precedenti: in particolare, l'11,9% delle famiglie si è trovato in arretrato con il pagamento delle bollette (9,3% nel 2007), mentre il 10,9% delle famiglie dichiara di non potersi permettere di riscaldare adeguatamente l'abitazione (10,4% nel 2007).

Lo spaccato per regioni degli indicatori di disagio economico evidenzia, poi, come i segnali di disagio risultino particolarmente marcati nelle regioni meridionali e insulari del nostro paese.

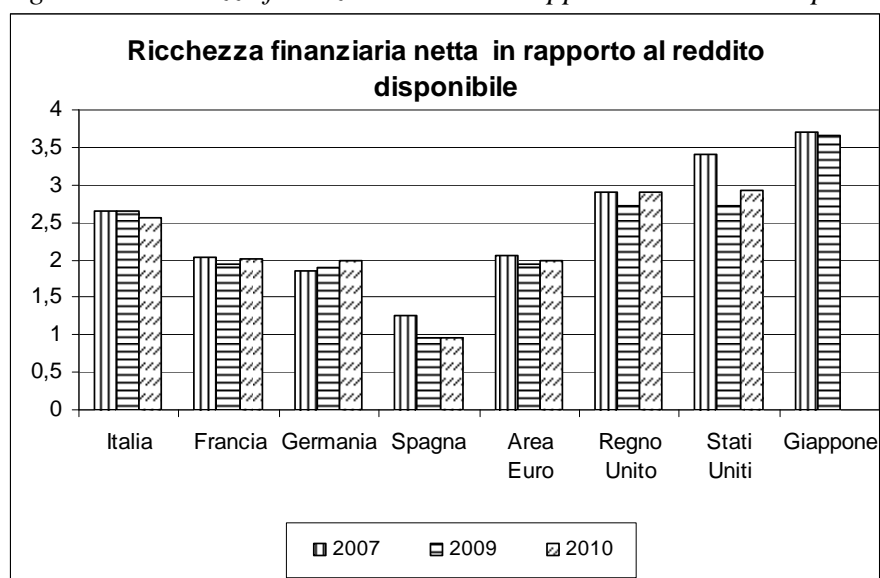
Anche i dati del mercato del lavoro, registrando una flessione del numero degli occupati e una riduzione delle ore effettivamente lavorate, indicano come il dispiegarsi degli effetti della crisi colpisca un numero crescente di famiglie¹¹ e che, logicamente, le renda economicamente più vulnerabili.

La comparazione internazionale pone in evidenza come in Italia, tuttavia, la situazione finanziaria delle famiglie, in termini di ricchezza finanziaria netta, rispetto al reddito disponibile, sebbene peggiorata rispetto al 2006, si collochi su posizioni migliori rispetto agli altri paesi dell'area Euro, ma denoti comunque condizioni peggiori rispetto a quelle delle altre tre grandi aree economiche rappresentate da Regno Unito, Stati Uniti e Giappone (figura 1).

¹⁰ Importo aggiornato di anno in anno: 750 euro nel 2008, 700 euro nel 2007, 600 euro in precedenza.

¹¹ Il tasso di disoccupazione risulta in costante aumento dalla prima metà del 2007 ed ha raggiunto, nel marzo 2010, l'8,8% ricollocandosi così sui livelli del 2001. Tale dato risulterebbe più elevato se si tenesse conto di fenomeni di scoraggiamento. L'analisi longitudinale della Rilevazione sulle forze di lavoro porta a stimare che, nel 2009, il 92,3% dei cittadini italiani in età da lavoro occupati un anno prima avessero conservato l'impiego (contro il 92,6% nel 2008), da cui, a complemento, si può stimare nel 7,3% le persone in età lavorativa che sono state espulse precocemente dal mercato del lavoro.

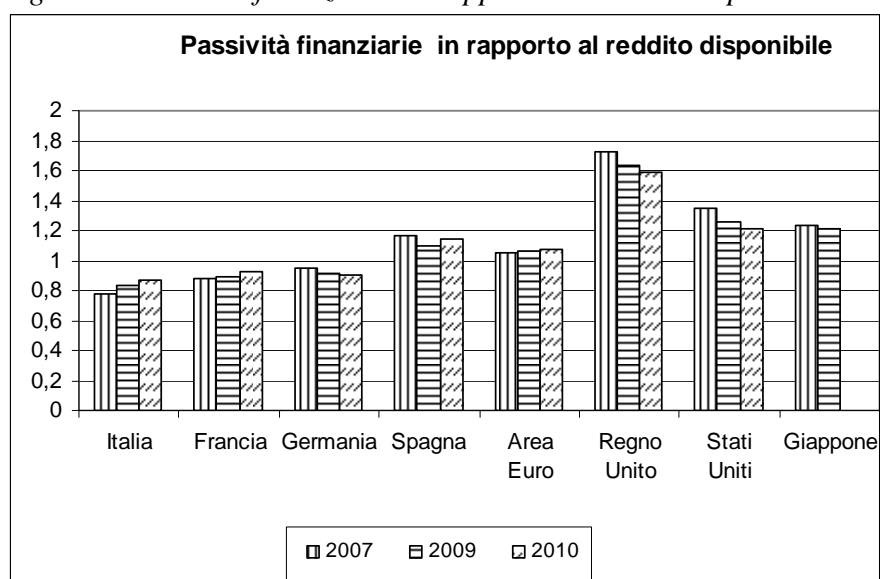
Figura 1. Ricchezza finanziaria netta in rapporto al reddito disponibile



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia, Relazione annuale per il 2010.

Sul fronte delle passività, le famiglie italiane risultano meno esposte rispetto agli altri paesi dell'area euro e, a fortiori, delle altre tre aree economiche, tradizionalmente caratterizzate da un maggior partecipazione al mercato del credito.

Figura 2. Passività finanziarie in rapporto al reddito disponibile

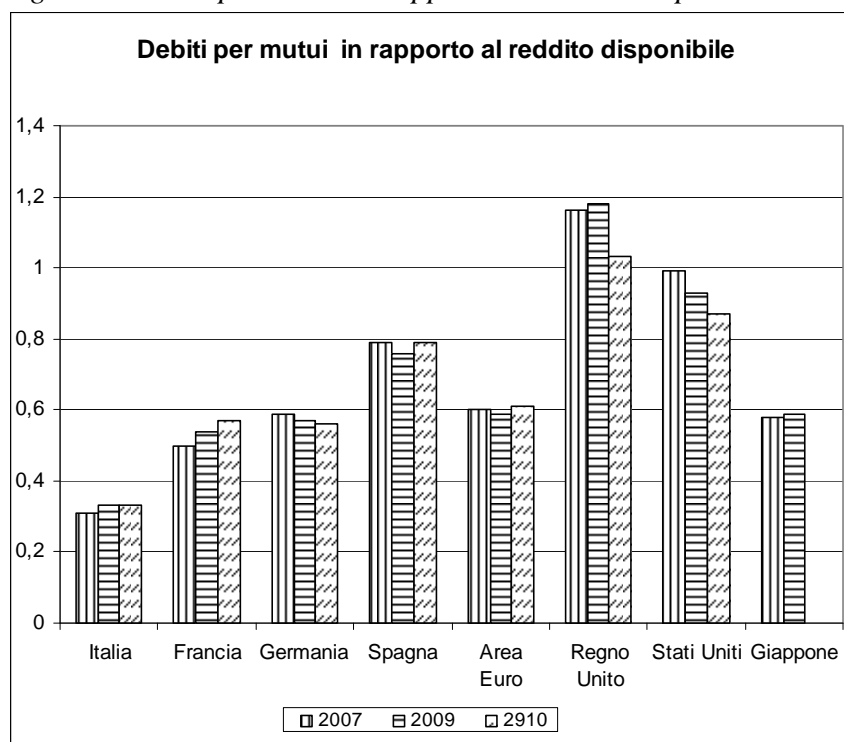


Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia, Relazione annuale per il 2010.

Sebbene nell'attuale decennio si sia registrata, in Italia, una crescita dell'indebitamento, tuttavia il ricorso all'indebitamento da parte delle famiglie italiane risulta comparativamente meno frequente: il 12,6% ha acceso mutui, il 13,3% ha avuto accesso al credito al consumo e meno del 2% ha fatto ricorso sia al mutuo, sia al credito al consumo, secondo le stime sul 2008. In particolare, si segnala la minor

incidenza del ricorso ai mutui¹², che risultano più diffusi fra le famiglie con una ricchezza netta più elevata, mentre il credito al consumo è utilizzato anche dalle famiglie meno abbienti. Ciò può suggerire un razionamento del credito subito nelle classi di reddito inferiori. In queste classi risulta, invero, più diffuso il ricorso ai prestiti concessi da parenti e amici, ossia a canali informali in grado di sopperire a eventuali difficoltà di accesso ad intermediari finanziari (in media vi ricorre il 3,4% della popolazione, ma l'incidenza sale all'8,5% per i nuclei famigliari con un capofamiglia di età inferiore ai 35 anni e tra le famiglie meno abbienti).

Figura 3. Debiti per mutui in rapporto al reddito disponibile



Fonte:elaborazioni su dati Banca d'Italia, Relazione annuale per il 2010.

Quanto, infine, all'impatto della fase di consistente rialzo dei tassi di interesse del periodo 2006-2008 sull'onere del debito e sulla sostenibilità del medesimo, l'impennata del 2006 e del 2007 che ha colpito in modo più drammatico le famiglie nelle fasce di reddito più basse ha fatto lievitare - negli anni 2007 e 2008 - l'incidenza del servizio del debito sul reddito disponibile¹³, fino a livelli superiori al 30 % del reddito familiare.

Banca d'Italia ha rilevato come l'aumento del servizio del debito abbia reso più tese le condizioni finanziarie delle famiglie che, nel 2008, hanno incontrato maggiori difficoltà nel rimborso dei debiti. Testimoniano le accresciute difficoltà delle famiglie nel pieno della crisi finanziaria il fatto che la quota dei prestiti su cui si riscontrano temporanei problemi di rimborso - in gergo tecnico le cosiddette "partite

¹² Vedi nota 22 pag. 30, Bilanci delle famiglie italiane 2008.

¹³ Considerando esclusivamente le famiglie indebitate. Relazione annuale per il 2007, pag. 168. Si ricorda che, con l'espressione "servizio del debito" si intende il pagamento degli interessi e la restituzione del capitale.

incagliate”- sia cresciuta dall’1,5 % al 2,2%, mentre la percentuale di crediti scaduti da almeno 90 giorni abbia fatto registrare un incremento di oltre un punto, raggiungendo il livello del 4,3 %.

Nel corso del 2009, congiuntamente la diminuzione dei tassi di interesse sul mercato per i mutui di nuova erogazione e la proposta da parte di numerose banche di contratti che limitano l’incremento del servizio del debito o che consentono di estendere la durata o di sospendere temporaneamente i pagamenti senza costi aggiuntivi, nonché la rinegoziazione dei mutui esistenti e la relativa sostituzione con nuovi contratti al fine di accedere alle migliori condizioni – oltre al ricorso alle surroghe – hanno portato numerose famiglie a migliorare la propria posizione contrattuale e a mitigare i rischi.

3. L’indagine campionaria

3.1 Il campione

La numerosità complessiva del campione oggetto di indagine è risultata pari a 3.102 famiglie. Il campione è rappresentativo dell’universo italiano con riferimento a una pluralità di parametri socio-demografici ed economici tra cui la regione geografica, l’ampiezza del centro, il numero di componenti della famiglia, il genere, l’età, il livello di istruzione, la professione, il reddito e la ricchezza. Target dell’indagine sono stati i capifamiglia, secondo un’accezione economico-finanziaria.

La somministrazione del questionario è stata eseguita da una società specializzata, l’Istituto GFK Eurisko, e diretta ad un panel di 4000 famiglie¹⁴, già operative e gestite dall’Istituto, dotate di uno specifico strumento di dialogo e trasmissione dati attraverso il quale il questionario elettronico è stato ricevuto, compilato in completa autonomia e restituito, sempre in modalità elettronica¹⁵.

La rilevazione dei dati ha avuto luogo tra il 15 e il 30 settembre 2009.

3.2 Il questionario

Il questionario utilizzato nella rilevazione - riportato integralmente nell’appendice A - è stato progettato in relazione alle finalità dell’Osservatorio e alla letteratura economica esistente nello specifico campo di ricerca.

I quesiti che costituiscono il questionario possono essere raggruppati, in relazione al tipo di informazioni che si sono intese raccogliere¹⁶, come segue:

- quesiti sulle caratteristiche socio-demografiche;
- quesiti sulle caratteristiche economico-finanziarie;

¹⁴ Il tasso di partecipazione all’indagine, pari al 78%, è da considerarsi soddisfacente se si considerano i tassi di partecipazione di analoghe indagini.

¹⁵ Rispetto alle metodologie tradizionali CAPI e CATI, tale modalità di somministrazione dei questionari combina i vantaggi dell’anonimato e dell’affidabilità a costi più contenuti.

¹⁶ Nella stesura del questionario si è scelto di mescolare tra loro i quesiti volti a cogliere le informazioni nei menzionati ambiti di indagine al fine di evitare che il rispondente identificasse un filo rosso che potesse condizionare sequenzialmente le risposte fornite.

- quesiti sull'evoluzione della situazione economica-finanziaria;
- quesiti sul livello di educazione finanziaria;
- quesiti su comportamenti ed attitudini personali.

Nel primo gruppo rientrano quesiti finalizzati a cogliere il profilo socio-demografico degli individui, quali l'area geografica, l'ampiezza del centro di residenza, l'età, il genere, lo stato civile, la composizione del nucleo familiare.

Si tratta di quesiti tipicamente utilizzati nelle indagini nazionali e internazionali che indagano, a vari livelli e con differenti finalità, le caratteristiche e i comportamenti delle famiglie¹⁷.

Il secondo gruppo include quesiti tradizionalmente finalizzati a cogliere il profilo economico-finanziario della famiglia, quali l'ammontare del reddito, l'ammontare e la composizione della ricchezza finanziaria e reale, la presenza di indebitamento e le condizioni lavorative. Vi sono, inoltre, quesiti volti a cogliere potenziali elementi di vulnerabilità e/o strumenti di gestione del rischio.

A titolo di esempio, vi sono quesiti finalizzati a individuare se il capofamiglia riceve o versa regolarmente assegni di mantenimento, quesiti volti a indagare la tipologia di contratto di lavoro e le eventuali prospettive di carriera lavorativa, quesiti per cogliere la presenza di strumenti tipicamente utilizzati per la gestione del rischio, quali polizze vita e danni.

Il terzo gruppo è composto da quesiti che più direttamente entrano nel merito di indagare la situazione di vulnerabilità o di benessere degli individui, sia raccogliendo dati sulle eventuali oggettive situazioni di difficoltà, sia approfondendo la percezione degli individui relativamente alla propria situazione economico-finanziaria.

Vi sono, infatti, quesiti volti a cogliere il verificarsi di eventi negativi inattesi, quali la perdita del posto lavoro, l'insorgere di malattie, o casi di decesso o invalidità, che possono essere causa di riduzioni di reddito e/o di aumenti di spese impreviste, di difficoltà o ritardi nel pagamento, ad esempio, di bollette, rate di debito o affitti.

Ad essi si aggiungono quesiti volti a indagare la congruità del reddito rispetto alle spese mensili, la capacità di risparmiare, il livello di difficoltà a sostenere spese alimentari o di vestiario, la capacità di sostenere spese impreviste, nonché l'evoluzione della situazione economica familiare rispetto ai dodici mesi precedenti e le aspettative rispetto al futuro.

Nel quarto gruppo vi sono alcuni quesiti volti ad indagare il livello di cultura dell'individuo e la sua capacità di interpretare correttamente informazioni finanziarie. In particolare, con riferimento a quest'ultimo aspetto, sono state inserite quattro domande uguali a quelle elaborate da Banca d'Italia e inserite nella Indagine sui Bilanci delle Famiglie al fine di valutare la *financial capability* delle famiglie¹⁸.

¹⁷ Tra queste, la già citata Indagine sui Bilanci delle Famiglie Italiane (SHIW - Survey of Household Income and Wealth), la British Household Panel Survey (BHPS), la Survey of Consumer Finance (SCF), la European Union Survey on Income and Living Conditions (EU-SILC) e le indagini ISTAT su Condizioni di vita (ISTAT CV), Aspetti della vita quotidiana (ISTAT AVQ), su Famiglia e soggetti sociali (ISTAT FSS).

¹⁸ Si tratta dei quesiti D34, D35, D36, D37, contenuti nella Indagine sui Bilanci delle Famiglie Italiane del 2008.

L'ultimo gruppo, infine, è costituito da quesiti finalizzati a indagare alcuni aspetti legati al comportamento degli individui che potrebbero influenzare la vulnerabilità o il benessere degli individui. Tali quesiti sono finalizzati a misurare alcuni aspetti di *behavioural economics* (si veda il paragrafo 2.2) che l'evidenza empirica ritiene rilevanti nell'influenzare le decisioni di consumo, investimento e indebitamento degli individui, quali, ad esempio, l'avversione o la propensione al rischio degli individui, la propensione a fare sacrifici, la fiducia in se stessi e l'autocontrollo.

3.3 L'analisi descrittiva dei risultati

Il campione composto dai capofamiglia che hanno aderito all'indagine è risultato – come precedentemente accennato – rappresentativo della popolazione del nostro paese per una pluralità di parametri significativi.

Si vuole, in questa sede, tratteggiare brevemente il profilo che emerge delle famiglie italiane, lungo le variabili appartenenti ai cinque ambiti sopra descritti¹⁹.

3.3.1 Le caratteristiche socio-demografiche

Il campione risulta formato in larga maggioranza da famiglie di soggetti sposati (68,9%) o conviventi (6,1%), mentre è separato il 5,1% (e poco meno della metà è di recente separazione, essendo questa intervenuta nel corso dell'anno dell'indagine) e divorziato il 3,8%. E' quindi celibe o nubile o vedovo/a il 15,7% del campione. Vive da solo circa il 13% degli intervistati.

Circa il 60% delle famiglie vede la presenza di figli a carico (con sostanzialmente un'analoga incidenza della presenza di 1 o 2 figli con valori prossimi al 26% e solo residualmente la presenza di famiglie numerose). Si registra, inoltre, la presenza di coppie giovani senza figli (5,4%) e di coppie mature senza figli (10,7%).

In particolare, la rilevazione della tipologia della famiglia, con focus sulla presenza di figli e più in dettaglio di figli "piccoli" o "grandi", congiuntamente alla posizione di stato civile e, in particolare, delle posizioni di "separato e divorziato" e alla circostanza di dover corrispondere periodicamente somme a terzi o di riceverne periodicamente, consentirà successivamente di individuare la tipologia di "famiglia fragile"²⁰.

La distribuzione per classi di età vede un ridotta incidenza di capofamiglia giovani (al di sotto dei 30 anni è il 2,5%), valori crescenti per decenni (18,0% per la fascia 31-40 anni e 29,5% per la fascia 41-50) fino al 35,6% delle famiglie "mature" (fascia 51-65 anni),

Capofamiglia, in una accezione economico-finanziaria, è in larghissima maggioranza un uomo (79,2%); in effetti, delle donne capofamiglia, circa l'83% è costituito da single, vedove, separate o divorziate.

¹⁹ Nell'appendice II sono fornite in modo analitico le tabelle con la tabulazione delle frequenze delle risposte a tutte le domande del questionario.

²⁰ Si veda il par. 4.3

Quanto alla distribuzione territoriale e all'ampiezza dei centri di abitazione, esse riflettono sostanzialmente la distribuzione della popolazione nel paese²¹.

3.3.2 Le caratteristiche economiche finanziarie

La distribuzione delle famiglie, per posizione professionale del capofamiglia, vede circa il 30% di persone non attive sul mercato del lavoro (con un'incidenza dominante del 24% di pensionati ed una minoranza del 2,9% di disoccupati in cerca di occupazione e, si sottolinea, con il 12% che dichiara di aver perso il posto di lavoro nel corso dell'anno e che, verosimilmente, è passato, in parte, in un'altra posizione lavorativa o pensionistica). Il 40% è in una posizione di lavoratore dipendente (con una struttura piramidale dalle occupazioni che va dal livello professionale più basso – operaio/comMESSO/apprendista – che registra il 15%, al gruppo impiegatizio – 27% circa – a quello di dirigenti funzionari e quadri – 6% circa), di cui il 7,6% con forme lavorative precarie (tempo determinato, a progetto, a termine, sostituzione di maternità o apprendistato) e il 3,4% che lavora presumibilmente “in nero”, ossia che dichiara che “*il rapporto di lavoro è regolato da un contratto verbale*”. I lavoratori autonomi, delle diverse tipologie (libero professionali, artigianali, commerciali e agricole) rappresentano, infine, circa il 22%.

Quanto al livello dei redditi, una percentuale non piccola del campione, preferisce non fornire la risposta – circa il 13% - il che rende difficile utilizzare tali variabili per successive analisi quantitative.

Altre grandezze relative alla disponibilità relative alla consistenza del patrimonio immobiliare, alla ricchezza finanziaria e alle modalità con cui sono investiti i risparmi consentono di stimare il patrimonio familiare e di suddividere il campione in 4 classi di patrimonio finanziario: il *main market* che raccoglie il 55,8% del campione, il *middle market* con il 22,4%, il segmento *mass affluent* con il 15,1% e quello degli *affluent* con il 6,6%²².

L'indagine conferma l'ampia diffusione della proprietà dell'abitazione delle famiglie italiane (circa il 76% del campione), acquistata nella maggioranza dei casi con ricorso ad un mutuo (55,6% dei casi, di cui il 33% con mutuo ancora in essere).

L'indagine conferma, inoltre, la tendenziale natura di formichine della popolazione italiana e la ritrosia a contrarre debiti se non per l'acquisizione della casa. I trend degli ultimi anni mostrano, tuttavia, un avvicinamento ai modelli europei di consumo ed indebitamento. Il 41,3% delle famiglie non ha in corso alcun prestito, mentre il 33% ha in atto un mutuo per l'acquisto dell'abitazione²³. Circa il 30% del campione ha in

²¹ Le famiglie del campione si distribuiscono per circa il 46% al nord, il 18% al centro ed il 35% al sud ed isole. Risiede in centri con più di 500.000 abitanti il 15% delle famiglie intervistate, con concentrazioni maggiori nei centri medi e inferiori nei centri di minori dimensioni, come illustrato nell'Appendice B.

²² GfK-Eurisko che realizza l'indagine Multifinanziaria Retail Market, indirizzata al settore famiglie, rileva la seguente distribuzione delle famiglie italiane nel 2009: *main market* 55,8%, *middle market* 27,4%, *mass affluent* 12,8% e *affluent* 4,0%.

²³ Ha beneficiato di un mutuo per l'acquisto dell'abitazione, come precedentemente evidenziato, più del 55% del campione. Per quanto concerne il regime dei tassi di interesse dei mutui attualmente in corso, si rileva una prevalenza di formule a tasso fisso (50,7%), rispetto al variabile (42,4%) e a formule miste (4,7%) o a altre opzioni (2,2%).

essere un solo debito ed una porzione significativa del campione (18,8%) ha in atto due linee di credito. L'8,3% utilizza addirittura tre linee di credito, mentre percentuali inferiori hanno più prestiti, con una esigua minoranza che arriva a farne registrare fino a sei.

La percentuale di soggetti che sono stati razionati dal mercato del credito, in quanto si sono visti rifiutare una domanda, è del 4,4%: tuttavia è probabile che la dimensione del fenomeno sia maggiore a causa – come è noto – dell'autoselezione da parte di coloro che rinunciano a formulare la richiesta nella convinzione che il fido sarebbe comunque loro negato.

Il livello di indebitamento in atto risulta non costituire alcun problema per circa il 26% del campione, mentre per il 47% viene rimborsato con qualche difficoltà (rispettivamente per il 16,3% “con difficoltà” e per l'11,2% addirittura “con molta difficoltà”).

Tali difficoltà si traducono in arretrati nel rimborso delle rate dei mutui per il 31,7% dei soggetti che segnalano condizioni di difficoltà, e in arretrati nel rimborso di altri prestiti per il 43,2%.

Tali incidenze danno evidenza di quanto le difficoltà “soggettivamente percepite” si traducano – attraverso gli arretrati – in difficoltà concrete ed oggettive.

Passando su un piano più generale di rilevazione delle condizioni di benessere/disagio economico delle famiglie, si osserva come il 50% dichiara che, nell'attuale situazione, riesce ad arrivare a fine mese con qualche difficoltà e riesce “appena a far quadrare il bilancio”. In condizioni di maggiori difficoltà si colloca il 15% di coloro che per arrivare a fine mese devono intaccare i risparmi e il 6,1% di coloro che registrano “molta difficoltà” e che, per questo, devono chiedere aiuto e prestiti.

Solo il 2,8 % dichiara una condizione finanziaria florida che consente alla famiglia di “arrivare a fine mese” con facilità e, quindi, di risparmiare abbastanza. Circa il 26% è in una posizione di sostanziale equilibrio, in quanto arriva a fine mese con facilità e riesce anche a risparmiare qualcosa.

Le sopra menzionate situazioni di difficoltà si traducono nel dato del 20% circa che non sarebbe in grado di far fronte ad una spesa imprevista importante (nell'ordine convenzionale di 700 euro) e in quello di poco più del 50% che vi potrebbe far fronte con difficoltà o con molte difficoltà e il residuo 28%, in condizioni di sostanziale benessere, che potrebbe farvi fronte con molta facilità o con facilità.

Inoltre, si segnala come tali difficoltà si siano manifestate in concreto nella dichiarata difficoltà a fare la spesa alimentare (14,9%), ad effettuare acquisti di abbigliamento necessario (24,9%), a pagare utenze (25,4%), a pagare le spese condominiali (26,6%) a pagare l'affitto o il mutuo (26,6%) o a rimborsare prestiti (30,5%)²⁴. Riepilogando, si può osservare come il 40% circa del campione abbia dichiarato di essersi trovato almeno una volta in una delle menzionate situazioni di difficoltà. Se il 12,8% del campione segnala una singola difficoltà, tuttavia percentuali via via decrescenti, ma significative, indicano il cumularsi di più difficoltà, con un range che va dall'8,5% delle due difficoltà all'1,4% delle sei difficoltà registrate.

Le difficoltà a “far quadrare il bilancio” si sono tradotte così in arretrati nei pagamenti di utenze per il 61,9% dei soggetti che denunciano difficoltà nello specifico ambito, nel pagamento delle spese condominiali per il 74,6%, nella corresponsione degli affitti

²⁴ Queste ultime tre voci in percentuale di coloro che si trovano nelle condizioni di dover sostenere tali voci di spesa.

per il 56,2% e nei già segnalati arretrati sui mutui e sui prestiti (rispettivamente 31,7% e 43,2%).

Altro “termometro” delle situazioni di benessere/fragilità è la rinuncia ad un’eventuale visita medica specialistica per ragioni economiche: il 28,4% dichiara di avervi dovuto rinunciare, mentre un significativo 8,5% preferisce non rispondere.

3.3.3 L’evoluzione della situazione economico-finanziaria

Per il primo anno dell’attività dell’Osservatorio è possibile fare affidamento solo sulle percezioni segnalate dagli intervistati sulle tendenze evolutive della situazione economico-finanziaria della famiglia e incrociando alcuni dati forniti relativi a situazioni oggettive.

Si segnala, così, che quasi il 50% segnala che la situazione familiare è rimasta “sostanzialmente invariata”, ed un “pesante” 44% circa segnala “un peggioramento”, di cui circa il 10% “un grave peggioramento”.

In effetti il 21,2% segnala, quale evento che ha comportato una riduzione inattesa dei redditi o un incremento imprevisto delle spese, la riduzione dell’orario di lavoro, cui si aggiunge il 12% che ha perso il lavoro. Fra gli altri eventi negativi che presentano un’elevata incidenza, si segnalano l’assistenza ad anziani (8,2%) e l’aver subito incidenti (6,9%). Seguono quindi decessi ed invalidità, rapina, scippo o furto, le già menzionate separazioni coniugali e vari altri eventi di diversa tipologia.

Giova segnalare come di frequente una stessa famiglia si sia trovata esposta a più di uno shock che ha avuto un impatto economico.

Quanto alle prospettive per il futuro, una significativa maggioranza prevede “uno scenario sostanzialmente invariato” (58,2%) ed il 21% circa prevede “un peggioramento” (di cui un 4% che stima che la propria situazione sarà “molto peggiore”). Previsioni ottimistiche sono formulate, quindi, da poco più del 20%, con una concentrazione di moderato ottimismo.

Le condizioni del mercato del lavoro costituiscono in effetti una preoccupazione importante per le famiglie.

Di fronte a diverse possibili minacce o rischi, l’elemento che – dopo le preoccupazioni di salute che raccoglie un 41% di “molto preoccupati” ed un 38% di “abbastanza preoccupati” – si segnala in modo evidente come fonte di preoccupazione sia l’occupazione: il 35% si dichiara “molto preoccupato” della possibile perdita del posto di lavoro (accompagnato da un altro 23,8% di “abbastanza preoccupato”). Analogamente. “molto preoccupato” della riduzione dell’orario di lavoro è il 23% circa (accompagnato da un 30% di “abbastanza preoccupato”). Incrociando i dati con i soli soggetti attivi nel mercato del lavoro, si osserva come l’incidenza delle preoccupazioni inerenti l’attività lavorativa aumentino ulteriormente di circa 4 punti percentuali.

Da segnalare come la crisi dei mercati finanziari rappresenti, comparativamente agli altri ambiti, una fonte di preoccupazione moderata: gli estremi dell’assenza di preoccupazione o dell’elevata preoccupazione, rispettivamente dell’8,5% e del 20,2% sono relativamente contenuti mentre le posizioni centrali dell’ “abbastanza preoccupato” e del “poco preoccupato” raccolgono, rispettivamente il 46,2% ed il 25%.

3.3.4 Il livello di educazione finanziaria

La criticità della *financial literacy* – ossia della capacità di comprendere e risolvere semplici valutazioni economiche o finanziarie – emerge dalle risposte a problemi, formulati in termini estremamente chiari e semplici, di computo degli interessi, di valutazione dell'impatto dell'inflazione sul potere di acquisto, dell'impatto delle variazioni di tassi di interesse di mercato sulle rate di diverse formule di mutui o delle dinamiche di borsa su un portafoglio di titoli azionari

Mediamente più del 20% degli intervistati dichiara di non saper rispondere, mentre la percentuale di coloro che non riescono a risolvere correttamente il semplice quesito proposto va dal 7% circa per il test sull'impatto dell'inflazione sul potere di acquisto e sull'impatto della dinamica dei mercati azionari sulla ricchezza finanziaria, all'11% circa per il test sull'impatto della variazione dei tassi di interesse su diverse tipologie di mutui.

3.3.5 I comportamenti e le attitudini personali

I comportamenti e le attitudini personali sono oggetto di crescente attenzione, come sottolineato nel paragrafo 2.2, in quanto evidenziano gli elementi emozionali che possono influenzare il processo decisionale degli individui inducendoli a compiere scelte – di consumo, investimento e indebitamento – non razionali da un punto di vista economico e finanziario e, dunque, potenzialmente fonte di vulnerabilità. L'analisi del nostro campione evidenzia, in effetti, una forte eterogeneità nelle attitudini comportamentali degli individui, suffragando così l'idea che esse possano concorrere a determinare le condizioni di fragilità o benessere delle famiglie.

L'attenzione, in particolare, è rivolta a quegli atteggiamenti riconducibili all'impulsività, che induce a non valutare correttamente e a sottostimare le conseguenze future di decisioni di spesa o indebitamento assunte oggi²⁵. Tali elementi sono colti da più quesiti inseriti nel questionario. Ad esempio, il 16% circa degli individui intervistati dichiara di avere scarso autocontrollo; similmente, per quanto concerne il dichiarato atteggiamento nei confronti delle incognite del futuro, anche se la larga maggioranza del campione dichiara di “preferire far oggi sacrifici per predisporre un futuro tranquillo” (63%), frazioni più contenute di individui, ma comunque non irrilevanti, si dichiarano, rispettivamente, “preoccupate per il futuro, ma non disponibili a fare sacrifici oggi” (21,1%) e orientate a “vivere alla giornata, con assunzione di rischi per il futuro” (15,9%).

Coerentemente, la maggior parte degli intervistati percepisce se stesso nei confronti dei rischi come “un tipo cauto” (55,4%), oppure come “uno che assume i rischi dopo aver raccolto informazioni adeguate” (30,8%); tuttavia, il 4% degli individui è un “vero e proprio scommettitore”, dunque fortemente propenso al rischio.

Altri semplici test di percezione di se stesso e di atteggiamento nei confronti di avversità e incognite completano il quadro degli elementi psico-attitudinali, confermando una sostanziale coerenza fra i diversi profili. Giova in proposito

²⁵ Si veda il concetto di “sconto iperbolico” descritto nel paragrafo 2.2.

segnalare come la variabile età e le variabili occupazionali e patrimoniali abbiano sovente una relazione forte con i menzionati comportamenti ed atteggiamenti.

Per quanto concerne il classico indicatore di stile di vita rappresentato dall'aver trascorso un periodo di vacanza di almeno sette giorni, esso evidenzia che il 37,6% degli intervistati non ha goduto di un periodo di vacanza fuori casa e giova segnalare, in questa sede, come la motivazione dominante (49,6%) sia rappresentata da motivazioni economiche, seguite – a larga distanza – da motivi di famiglia e/o di salute (10,5%). Essendo questa una prima rilevazione dell'osservatorio, non è possibile inferire se la crisi economica in corso abbia inciso anche su tale aspetto della vita delle famiglie italiane.

In generale, con riferimento anche agli altri ambiti di indagine, valutazioni più articolate potranno essere formulate nelle prossime edizioni dell'osservatorio, sulla base della disponibilità di rilevazioni ripetute nel tempo su un campione panel, tendenzialmente costante di individui i cui comportamenti e le cui vicissitudini economiche e familiari siano osservate nel tempo.

4. L'analisi della vulnerabilità: l'indice e le verifiche

4.1 L'indice di vulnerabilità finanziaria

L'indice di vulnerabilità finanziaria ha la finalità di monitorare nel tempo la condizione di vulnerabilità delle famiglie nella menzionata accezione di condizione fattuale e percettiva di instabilità finanziaria.

Per questa prima edizione, non essendo possibile realizzare confronti temporali, l'indice assolve la funzione di evidenziare come si distribuiscono gli individui attorno al dato medio, quali sono gli elementi che lo determinano e come variano le caratteristiche socio-demografiche ed economiche degli individui al variare del suo valore.

Al fine di selezionare, tra quelle raccolte, le informazioni più significative per la costruzione dell'indice, si è proceduto in primo luogo a separare le variabili che misurano la vulnerabilità da quelle che la determinano.

Le variabili di vulnerabilità che si intendono utilizzare per la costruzione dell'indice sono riepilogate nel Box 1.

Box 1. Le variabili oggetto di analisi delle componenti principali

D10. Per la sua famiglia, la somma di tutte le rate pagate in un mese per rimborsare mutui e/o prestiti rappresenta un onere che sostenete con

- *Molta facilità*
- *Facilità*
- *Qualche difficoltà*
- *Difficoltà*
- *Molta difficoltà*

Etichetta variabile : [sost_mens]

D12. Nel corso degli ultimi 12 mesi la sua famiglia ha richiesto a banche o società finanziarie un finanziamento che non è stato concesso?

- *Sì*
- *No*

Etichetta variabile : [accesso]

D18. Attualmente, le entrate mensili della sua famiglia vi permettono di arrivare alla fine del mese con :

- *Molta facilità, riesco a risparmiare abbastanza*
- *Facilità, riesco a risparmiare qualcosa*
- *Qualche difficoltà, riesco appena a far quadrare il bilancio*
- *Difficoltà, devo intaccare i risparmi*
- *Molta difficoltà, devo chiedere aiuti/prestiti*

Etichetta variabile : [fine_mese]

D21. Oggi la sua famiglia sarebbe in grado di sostenere una spesa imprevista di 700 euro ?

- *Sì, con molta facilità*
- *Sì, con facilità*
- *Sì, ma con difficoltà*
- *Sì, ma con molta difficoltà*
- *No*

Etichetta variabile : [imprev]

D22. Nel corso degli ultimi 12 mesi è mai successo, anche una sola volta, che la sua famiglia sia stata in difficoltà per :

1. *fare la spesa/comprare da mangiare*
2. *comprare vestiti di cui avete bisogno*
3. *pagare le spese per le bollette di luce, gas, telefono, ecc*
4. *pagare le spese condominiali*
5. *pagare l'affitto*
6. *pagare il mutuo dell'abitazione in cui vive la famiglia*
7. *pagare prestiti (diversi dal mutuo, se presente) per l'acquisto di auto, TV, computer, ecc*

Etichetta variabile : [diff]

D23. In particolare, le è capitato di trovarsi in arretrato con il pagamento di:

1. *bollette di luce, gas, telefono, ecc.*
2. *spese condominiali*
3. *affitto*
4. *mutuo per l'abitazione in cui vive la famiglia*
5. *prestiti (diversi dal mutuo, se presente) per l'acquisto di auto, TV, computer, ecc*

Etichetta variabile : [arretr]

D24. Nel corso degli ultimi 12 mesi vi è capitato, anche una sola volta, di dover rinunciare per motivi economici a fare una visita medica specialistica o un trattamento terapeutico di cui aveva bisogno lei o un membro della sua famiglia (nucleo convivente) [rin_vis]?

- *Sì, è capitato*
- *No, mai*
- *Preferisce non rispondere*

Etichetta variabile: [rin_vis]

Su tali variabili è stata eseguita l'Analisi delle Componenti Principali (*Principal Component Analysis*), che è una tecnica di analisi multivariata la cui finalità è quella di ridurre un numero più o meno elevato di variabili (rappresentanti altrettante

caratteristiche del fenomeno analizzato) in alcune variabili latenti (Componenti) che sintetizzano le variabili che colgono lo stesso fenomeno.

Attraverso questa tecnica econometrica si è giunti ad individuare un gruppo di variabili che, congiuntamente, segnalano il grado di vulnerabilità finanziaria degli individui. In particolare, dall'analisi emerge che il primo fattore spiega più del 50% del fenomeno e tutte le variabili prese in considerazione per la costruzione dell'indice - tranne la variabile D12, relativa all'accesso al credito, che dunque è stata esclusa dalla costruzione dell'indice - sono rilevanti con un peso che è sostanzialmente omogeneo dal punto di vista statistico (Appendice C).

L'indice di vulnerabilità è, dunque, funzione delle seguenti variabili:

- sostenibilità mensile del debito;
- congruità del reddito rispetto alle spese mensili;
- capacità di sostenere una spesa imprevista;
- difficoltà;
- arretrati;
- rinuncia a visita medica.

Al fine di calcolare l'indice per ciascun individuo del campione, si è proceduto a trasformare le risposte qualitative in dati quantitativi, attribuendo a ciascuna un punteggio di vulnerabilità (Appendice D). L'indice è, quindi, la somma dei punteggi totalizzati su ciascuna variabile²⁶.

$$\text{Indice di vulnerabilità finanziaria} = \text{sost_mens} + \text{fine_mese} + \text{imprev} + \text{diff} + \text{arretr} + \text{rin_vis}$$

Per esigenze di comodità e immediatezza, si è proceduto a riscalarlo l'indice ottenuto in modo da definire un *range* compreso tra 0 (minima vulnerabilità) e 10 (massima vulnerabilità)²⁷.

Di seguito si riporta la statistica descrittiva dell'indice (e in Appendice E la tabulazione della distribuzione di frequenza dell'indice).

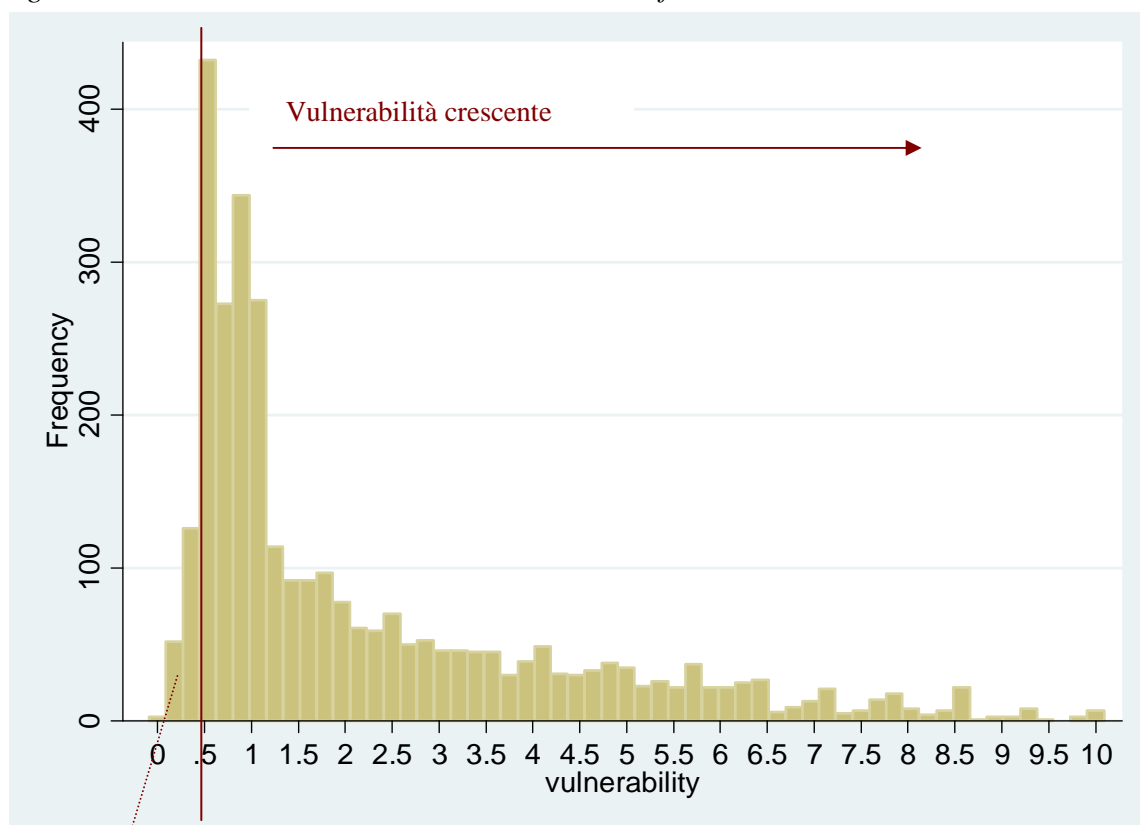
Tavola2. . Statistica descrittiva dell'Indice di vulnerabilità finanziaria

Variabile	N. osserv.	Media	Dev.std	Mediana	Min	Max
Indice di vulnerabilità	3.102	2,21	2,07	1,25	0	10

²⁶ Coerentemente con quanto emerso dall'Analisi delle Componenti Principali, alle variabili è stato attribuito identico peso.

²⁷ Originariamente l'indice variava da 0 a 14 su un massimo teorico di 14.

Figura 4. Distribuzione dell'indice di vulnerabilità finanziaria.

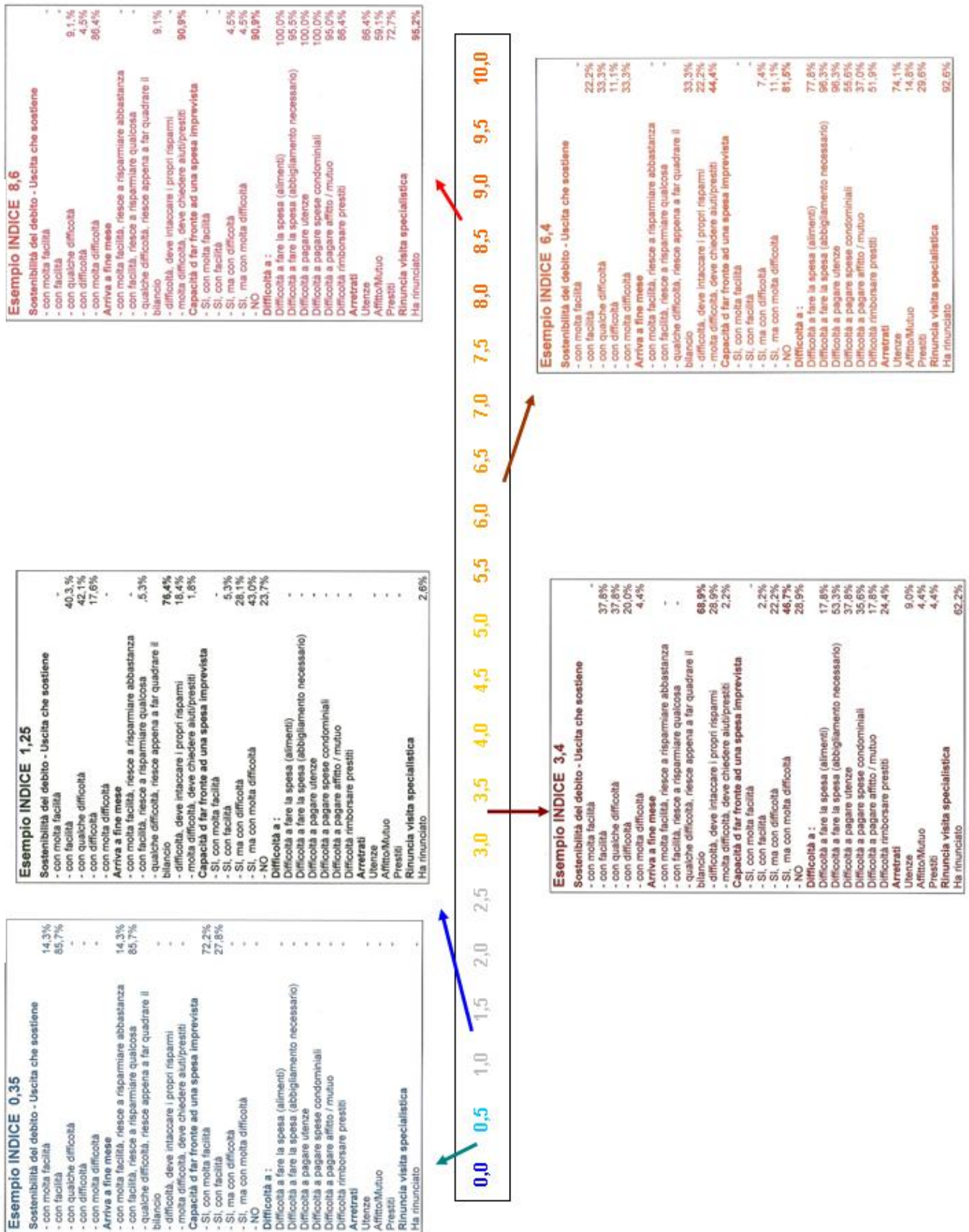


Sostanziale benessere =5,83% del campione

Come appare evidente dalla Figura 4, la distribuzione dell'indice presenta una forma asimmetrica, con una frequenza ridotta su valori di vulnerabilità molto bassi, un addensamento su livelli di vulnerabilità medi e una frequenza progressivamente meno elevata per livelli di vulnerabilità considerevolmente elevati.

E' importante sottolineare che, solo nell'intorno dello zero, l'indice può essere considerato espressivo di una situazione di benessere: dall'analisi dei dati, infatti, emerge che solo le famiglie che presentano un indice inferiore a 0,5 – che corrispondono al 6% del campione – sono in grado di far quadrare il bilancio o affrontare spese impreviste con facilità o molta facilità e non hanno difficoltà a sostenere spese o pagare bollette (Figura 5). Viceversa, il resto del campione presenta elementi di vulnerabilità, che sono presenti già con un indice di 0,5 e sono rapidamente crescenti. Ad esempio, già in corrispondenza del valore mediano dell'indice (1,25), ossia del valore che divide il campione esattamente a metà, è possibile notare come sia molto elevata la percentuale di famiglie che arriva a fine mese “con qualche difficoltà” (75%), o addirittura “con difficoltà” o “molta difficoltà” (20%). Inoltre, il 24% delle famiglie con indice mediano non è assolutamente in grado di sostenere una spesa imprevista, mentre più del 70% riuscirebbero a farvi fronte, ma solo con difficoltà o molta difficoltà.

Figura 5. Esempi di situazioni in relazione al livello dell'indice



La Figura 5 riporta altri esempi con l'intento di chiarire, per diversi livelli dell'indice, quanto sia grave la condizione di vulnerabilità delle famiglie che si trovano in quella condizione.

Con un indice di vulnerabilità pari a 3,4 – oltre il quale rimane ancora il 25% del campione - gli elementi di fragilità iniziano ad essere significativi. Tutte le famiglie dichiarano di arrivare a fine mese con qualche difficoltà e nel 28% dei casi devono anche intaccare i risparmi. Si tratta, inoltre, di famiglie che incontrano anche oggettive difficoltà a sostenere spese o pagare bollette: più di un terzo delle famiglie fa fatica a pagare le utenze e nel 9% dei casi tali difficoltà si concretizzano in ritardi nei pagamenti. Inoltre, più del 53% delle famiglie ha difficoltà a sostenere spese per abbigliamento necessario e quasi il 25% ha difficoltà a rimborsare i propri debiti.

Per un valore dell'indice di vulnerabilità pari a 6,4 più dell'80% delle famiglie non è in grado di sostenere una spesa imprevista, solo un terzo riesce appena a far quadrare il bilancio, mentre per le altre famiglie è necessario intaccare i risparmi o chiedere prestiti per arrivare alla fine del mese. Nella maggior parte dei casi le difficoltà a pagare le bollette si traducono in ritardi nei pagamenti e i prestiti contratti sono sostenibili con elevato grado di difficoltà.

Infine, passando poi ad un indice pari a 8,6 - oltre il quale si trova l'1% del campione – la vulnerabilità è massima e riguarda tutti gli aspetti presi in considerazione dall'indicatore. Si tratta di famiglie che, nella maggior parte dei casi, non sono in grado di sostenere il peso del debito, non riescono a far fronte a una spesa imprevista e per arrivare alla fine del mese devono ricorrere a prestiti o ad aiuti. Nella quasi totalità dei casi, tali famiglie devono rinunciare a visite mediche specialistiche di cui avevano bisogno perché non sostenibili economicamente e sono in arretrato con il pagamento di utenze, affitto o rate di debito.

L'indice di vulnerabilità finanziaria è stato ulteriormente indagato al fine, da un lato, di individuare le principali cause che ne determinano un peggioramento e, dall'altro, di analizzare le caratteristiche socio-demografiche ed economiche di gruppi di individui omogenei per livello di vulnerabilità.

Il primo obiettivo è stato perseguito con una regressione lineare multivariata, mentre il secondo attraverso una analisi cluster.

4.2 Le determinanti della vulnerabilità finanziaria

Al fine di individuare le determinanti della vulnerabilità finanziaria, cioè i fattori che contribuiscono a incrementare o a ridurre la vulnerabilità delle famiglie, è stata considerata un'ampia gamma di variabili socio-demografiche, economiche e comportamentali, coniugando così le teorie economiche classiche con quelle di economia comportamentale.

Utilizzando come variabile dipendente l'indice di vulnerabilità finanziaria, è stata eseguita una regressione lineare, robusta all'eteroschedasticità, i cui risultati sono riportati nella tabella seguente (Tavola 3).

Tavola 3 . Regressione lineare. Variabile dipendente: indice di vulnerabilità

Variabile	Coeff.	Variabile	Coeff.
Celibe	0.029(0.121)	Trend passato	0.649(0.045)***
Convivente	-0.157(0.125)	Trend futuro	0.084(0.045)*
Vedovo	-0.068(0.134)	Shock lavoro	0.309(0.089)***
Separato	0.370(0.167)**	Altri shock	0.779(0.073)***
Divorziato	0.360(0.172)**	Patrimonio	-0.147(0.030)***
Figli	0.113(0.085)	Livello di istruzione	-0.104(0.021)***
Figli^2	0.017(0.029)	Indebitamento	0.570(0.034)***
Età	0.033(0.029)	Indisponibilità a sacrifici	0.079(0.041)*
Classe età	-0.113(0.097)	Basso autocontrollo	0.077(0.044)*
Donna	0.185(0.107)*	Bassa impulsività	-0.063(0.037)*
Geograf_nordovest	0.009(0.082)	Avversione al rischio	-0.108(0.044)**
Geograf_nordest	0.058(0.093)	Casalinga	0.531(0.403)
Geograf_sud	0.192(0.084)**	Pensionato	0.325(0.367)
Polizza danni	-0.040(0.033)	Non occupato	0.941(0.405)**
Polizza vita	-0.121(0.045)***	Dirigente	0.168(0.389)
Proprietà	-0.103(0.247)	Impiegato	0.368(0.373)
Affitto	0.632(0.262)**	Operaio	0.529(0.380)
Parenti	-0.019(0.268)	Imprenditore	0.202(0.362)
Contr tempo indet	-0.310(0.146)**	Commerciante	0.416(0.377)
N. perc. reddito	-0.181(0.041)***	Coadiuvante	0.588(0.399)
		Costante	-0.352(0.716)
Observations	3,102		
R-squared	0.450		

***p<0.01, **p<0.05, *p<0.1

Di seguito si riporta una sintesi qualitativa delle variabili esplicative della vulnerabilità finanziaria emerse dall'analisi multivariata.

Aumentano vulnerabilità	Riducono vulnerabilità
Status civile: separato/divorziato	Polizze vita
Genere: donna	Numero percettori di reddito
Area geografica: sud	Dimensione patrimonio immobiliare e finanziario
Abitazione in affitto	Contratto lavoro a tempo indeterminato
Shock: separazioni, divorzi, malattie, incidenti, cura anziani, perdita o riduzione lavoro	Livello di istruzione
Prestiti	Bassa impulsività
Previsione peggioramento situazione	Elevata avversione al rischio
Incapacità di fare sacrifici	
Basso autocontrollo	

L'analisi multivariata evidenzia, dunque, la presenza di molteplici variabili che contribuiscono a incrementare o ridurre la vulnerabilità finanziaria delle famiglie. In particolare, tra le determinanti socio-demografiche emerge come lo *stato civile* e il *genere* siano variabili rilevanti nella determinazione della condizione di vulnerabilità delle famiglie; più specificamente, la condizione di “separato” o “divorziato” ed

essere donna aumentano il grado di vulnerabilità finanziaria. Anche l'*area geografica* di residenza è rilevante, poiché risiedere al sud aumenta la vulnerabilità finanziaria delle famiglie. Viceversa, un maggiore livello di istruzione contribuisce a incrementare il benessere degli individui.

Per quanto riguarda, invece, le determinanti economico-finanziarie, i fattori che contribuiscono a ridurre la vulnerabilità finanziaria delle famiglie sono il *lavoro a tempo indeterminato*, il possesso di *immobili*, la dimensione del *patrimonio finanziario* e la detenzione di polizze assicurative sulla vita. La detenzione di *prestiti* è, invece, un fattore che incrementa la vulnerabilità finanziaria; nella medesima direzione si interpreta anche il dato relativo al *regime di possesso della casa*: vivere in affitto è positivamente correlato al grado di vulnerabilità finanziaria delle famiglie.

I risultati che emergono con riferimento all'effetto degli *shock esterni* sulla vulnerabilità sono molto interessanti, perché evidenziano proprio il peso che questi eventi esterni e non pianificabili o prevedibili hanno nel determinare la condizione di fragilità degli individui, verosimilmente in relazione alla circostanza che essi generano inattese riduzioni di reddito e/o incrementi di spesa. La perdita del lavoro o la riduzione delle ore lavorative, la necessità di assistere gli anziani in famiglia, le malattie, gli incidenti e le separazioni sono tutte variabili statisticamente significative e positivamente correlate alla vulnerabilità. Questo dato pone in risalto la necessità di gestire invece questi rischi, al fine di attutirne l'impatto nel caso in cui si verificano.

Si tratta di relazioni che potevano essere ipotizzate su un piano teorico secondo logica, ma di cui l'evidenza empirica fornisce in effetti prova.

Coerentemente con le attese, la vulnerabilità delle famiglie ha relazione non solo con eventi che si sono già verificati, ma anche con aspettative relative al futuro. In particolare, la prospettiva di un peggioramento importante della propria situazione nei successivi 12 mesi influenza positivamente, cioè incrementa, la vulnerabilità.

Per quanto riguarda, infine, le variabili comportamentali, coerentemente con quanto già rilevato in letteratura, dall'analisi emerge che le attitudini comportamentali possono influenzare le decisioni di consumo, investimento e indebitamento degli individui e, indirettamente, anche il grado di vulnerabilità finanziaria. In particolare, le variabili che colgono il grado di impulsività degli individui evidenziano come esso influenzi positivamente la vulnerabilità; in altri termini, più gli individui sono impulsivi e più aumenta il loro grado di vulnerabilità finanziaria, coerentemente con la circostanza che sono meno attenti a valutare le conseguenze future delle proprie decisioni finanziarie e di spesa. Un elevato grado di avversione al rischio, invece, riduce la vulnerabilità finanziaria delle famiglie.

4.3 Le caratteristiche dei gruppi omogenei di individui

La varietà di elementi conoscitivi raccolti con l'indagine consente un ulteriore approfondimento attraverso il ricorso alla *cluster analysis*. Mediante lo studio delle dissomiglianze tra i diversi individui è possibile, infatti, individuare cluster che aggregano individui con elementi omogenei in un insieme di dati²⁸.

²⁸ In particolare si è utilizzata la tecnica di clustering K-means che, attraverso tecniche gerarchiche scissorie suddivide via via il gruppo avente devianza maggiore, in modo che la devianza interna

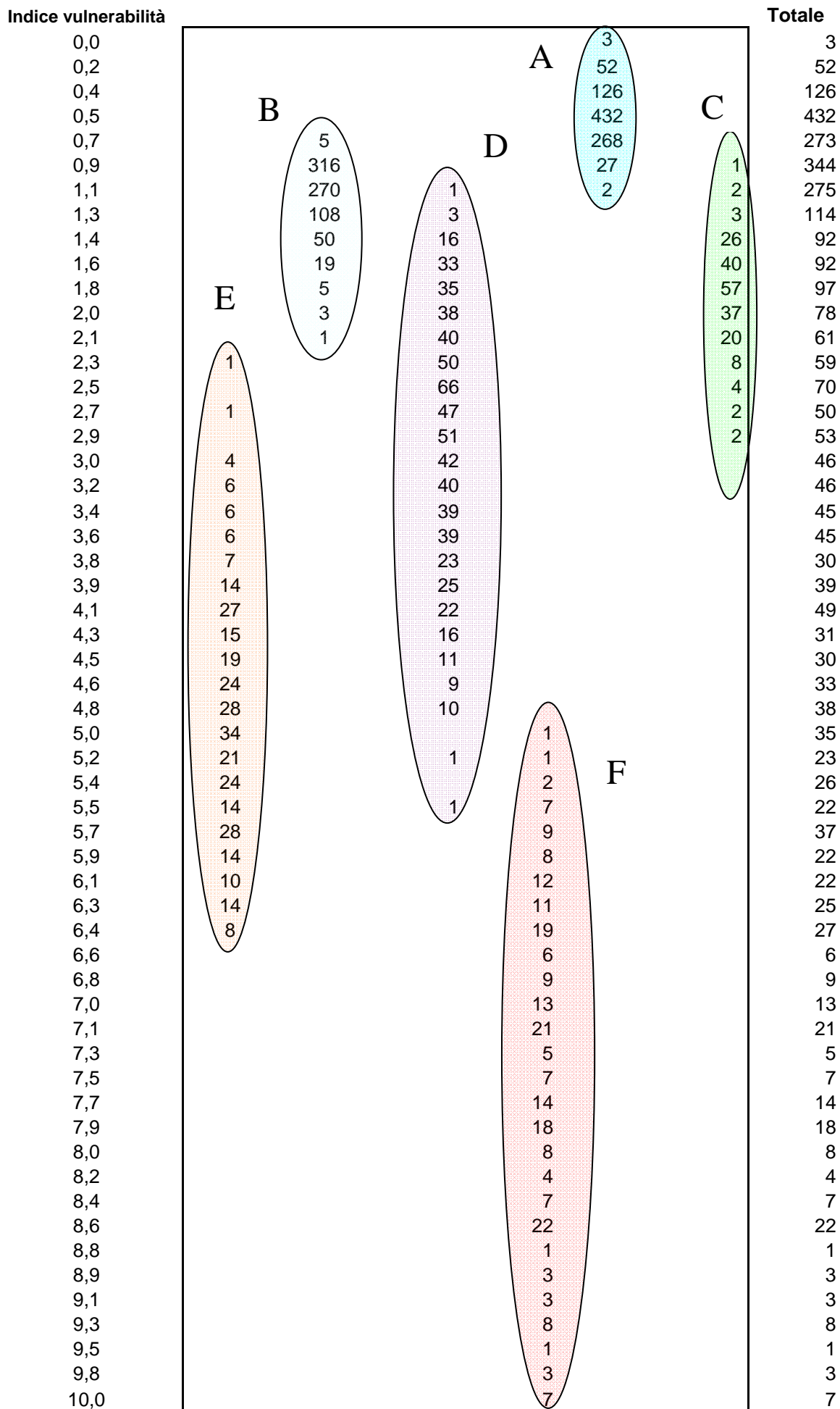
La *cluster analysis*, realizzata sulle variabili che compongono l'indice di vulnerabilità, evidenzia la presenza di gruppi di individui con caratteristiche omogenee in termini di grado di vulnerabilità finanziaria. Tali gruppi sono riportati nella Tavola 4, in ordine crescente di valore medio dell'indice di vulnerabilità, e nella Figura 6.

Tavola 4. I cluster

Gruppi	Numero di individui	Valore medio dell'indice	Deviazione standard
A (meno vulnerabile)	910	0,55	0,16
B	777	1,07	0,20
C	202	1,81	0,31
D	658	2,85	0,85
E	325	4,90	0,82
F (più vulnerabile)	230	7,36	1,17
<i>Totale</i>	<i>3.102</i>	<i>2,21</i>	<i>2,07</i>

complessiva risultati minima. In tal modo ogni cluster viene identificato mediante un centroide o punto medio e si arriva a massimizzare la distanza fra i centroidi dei gruppi.

Figura 6. I cluster



Di seguito si analizzano le caratteristiche dei sei cluster in relazione a una serie di variabili considerate significative al fine di identificare le caratteristiche di tali gruppi di individui (in Appendice E si riporta una tabella riepilogativa delle variabili analizzate).

In particolare, nella progettazione della struttura del questionario si erano previsti quesiti che ruotavano attorno all'approfondimento di medesimi fenomeni, situazioni, comportamenti ed attese. Al fine di evitare il rischio della dispersione delle risposte a quesiti riferiti ad un medesimo fenomeno si è provveduto preliminarmente a combinare opportunamente alcune variabili in nuove variabili in grado di sintetizzare in modo più efficace alcune situazioni. Più specificamente, varie informazioni relative allo stato civile, alla composizione del nucleo familiare, ai flussi di pagamento verso familiari e alla unicità del percettore di reddito sono state combinate così da individuare "nuclei familiari non tradizionali potenzialmente fragili"²⁹.

La Figura 7 mostra come vi sia una diversa frequenza di appartenenza di famiglie fragili ai sei diversi cluster. Appare evidente come nel cluster F, quello con più elevato grado di vulnerabilità finanziaria, vi sia una maggiore concentrazione di famiglie fragili (13% rispetto a un dato medio di 5,4%), mentre praticamente queste sono assenti nel cluster A, quello con il più basso grado di vulnerabilità.

Nel cluster degli individui più fragili, vi è inoltre una maggior concentrazione di capofamiglia donna (27%), con una differenza di quasi 10 punti percentuali rispetto al cluster degli individui meno vulnerabili, e di famiglie con due o più figli a carico. Sempre nell'ambito delle caratteristiche socio-demografiche, la percentuale di individui con più di sessantacinque anni è più elevata nel cluster delle famiglie meno vulnerabili; viceversa, nel cluster delle famiglie meno vulnerabili vi è una maggiore concentrazione di individui con meno di 50 anni, in particolare di capifamiglia con una età compresa tra 40 e 50 anni.

La Figura 7 evidenzia, inoltre, la distribuzione tra i cluster delle famiglie a più basso status lavorativo, intendendo con questo i capofamiglia operai, commessi e coadiuvanti. Anche in questo caso si osserva come, all'aumentare del cluster di vulnerabilità, aumenti in modo significativo anche la concentrazione di individui con uno status lavorativo basso. In particolare, nel cluster F la percentuale di individui con bassa categoria lavorativa è pari al 51,7%, contro un dato medio del 35,4%. Nel cluster delle famiglie più vulnerabili vi è anche una maggior concentrazione di capofamiglia disoccupati (10,7%) e di famiglie senza patrimonio immobiliare di qualsiasi natura (43% contro una media di 19%).

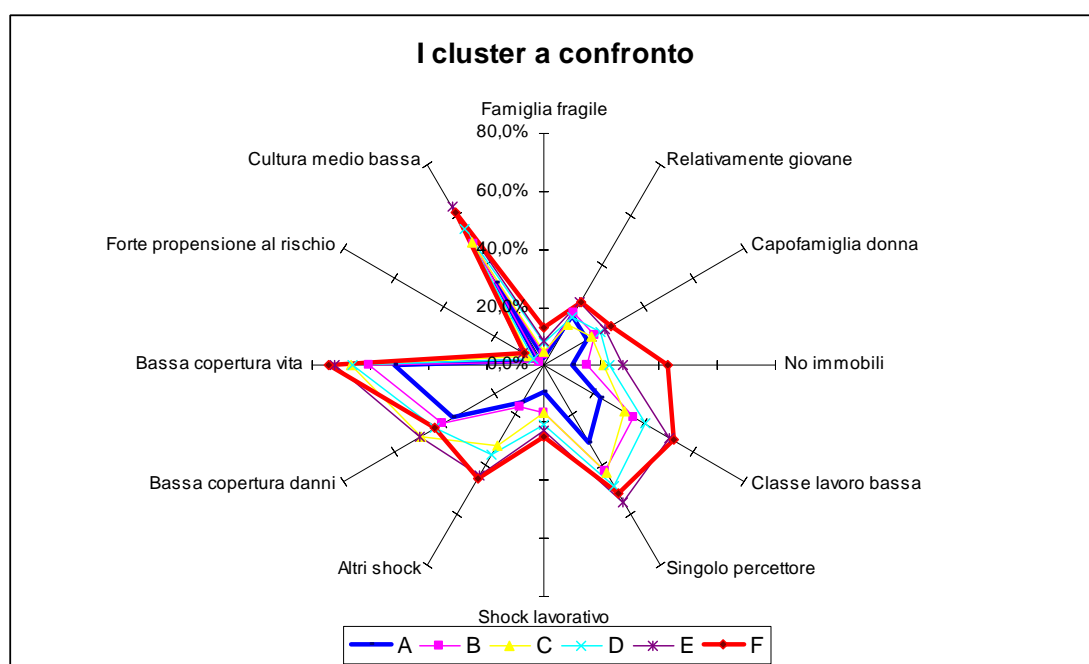
Per quanto riguarda le cause che possono essere all'origine di elevati livelli di vulnerabilità, nel cluster F vi è la più elevata concentrazione di individui che nei dodici mesi precedenti la rilevazione hanno perso il posto di lavoro (27,0%); tale dato è, invece, estremamente basso nel cluster A, cioè tra gli individui meno vulnerabili (3,9%). La situazione è analoga anche quando si considera il numero di capifamiglia che hanno subito una riduzione del numero di ore lavorative: la frequenza di

²⁹ Sono ricondotti alla menzionata tipologia i soggetti che, alternativamente, sono celibe-nubile con figli piccoli, celibe-nubile che versa sistematicamente, convivente che versa sistematicamente, vedovo/a con figli piccoli, separato con figli piccoli, separato che versa sistematicamente, divorziato con figli piccoli, divorziato che versa sistematicamente, celibe nubile con figli grandi e 1 solo reddito, separato con figli grandi ed 1 solo reddito, divorziato con figli grandi ed 1 solo reddito, per un totale di 169 individui.

appartenenza di tali individui al cluster F è più che doppia rispetto al dato medio (44,3% contro 21,2%), mentre solo il 9% dei capofamiglia più solidi hanno subito questo tipo di shock.

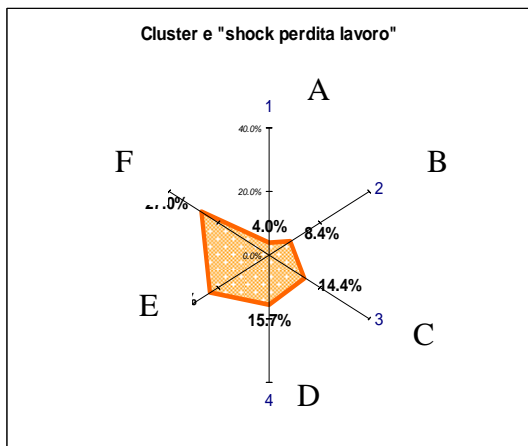
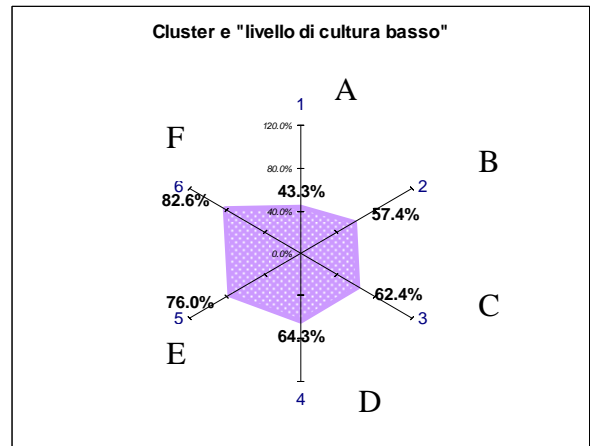
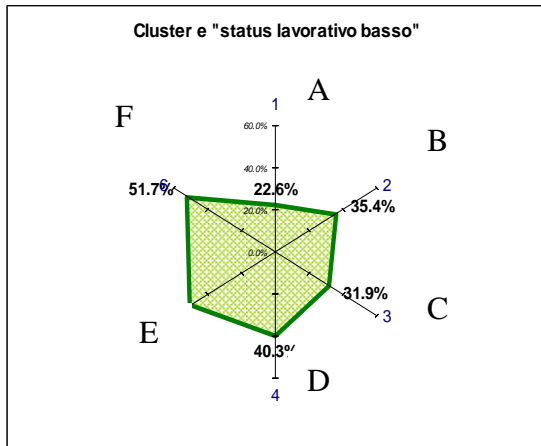
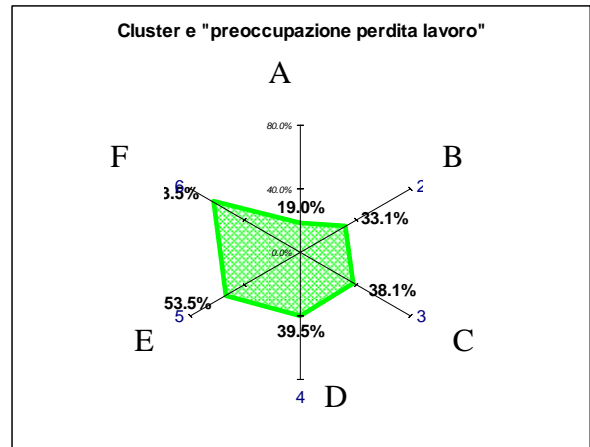
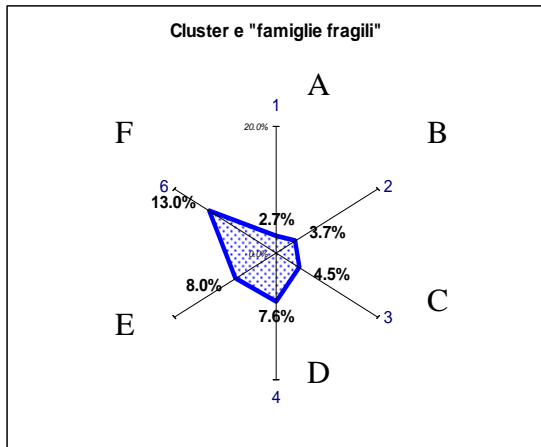
Nel cluster degli individui più vulnerabili vi è, inoltre, una generalizzata maggior concentrazione di individui con previsioni pessimistiche per il futuro, quali preoccupazione per la perdita del posto di lavoro o la riduzione del numero di ore lavorative o aspettative di un ulteriore deterioramento della propria condizione economico/finanziaria.

Infine si è creato un indicatore “livello di cultura” che considera, congiuntamente, il titolo di studio, la correttezza delle risposte ai quesiti volti a testare la *financial literacy*³⁰ e la consuetudine alla lettura di libri. Analogamente a quanto emerge nell’analisi multivariata volta ad indagare le determinanti della vulnerabilità finanziaria (cfr. par. 4.2), anche l’analisi dei cluster evidenzia una relazione negativa tra grado di vulnerabilità finanziaria e livello di *education*, nella menzionata accezione, degli individui. La frequenza di individui con basso grado di literacy è, infatti, maggiore nel cluster F degli individui maggiormente fragili (60,9%), mentre è significativamente più basso nel cluster A degli individui più solidi (32,9%).



³⁰ Si veda il paragrafo 3.2

Figura 7 – Elementi di fragilità caratterizzanti i cluster



5. Conclusioni

L'attività svolta dall'Osservatorio nel primo anno di vita ha consentito di conseguire gli obiettivi ricordati in premessa.

Si è, infatti, costruito un indice che consenta di monitorare nel tempo l'evoluzione delle condizioni di vulnerabilità finanziaria delle famiglie e si è costruito un panel su cui realizzare periodicamente un'indagine. Si è, quindi, effettuata per la prima volta tale indagine, su un campione di 3.102 capofamiglia intervistati. L'elaborazione e l'interpretazione dei dati ha consentito, da un lato, di verificare la validità della metodologia che su un piano logico/teorico si era elaborata e di affinarla e, dall'altro, di scattare una prima fotografia delle condizioni di vulnerabilità finanziaria delle famiglie, delle relative determinanti e delle caratteristiche degli individui più esposti. L'analisi di questi aspetti potrà essere ovviamente migliorata attraverso la successiva riproposizione del questionario al panel di famiglie, in modo da coglierne le dinamiche e di monitorare le condizioni di vulnerabilità alla luce della variabilità di condizioni esterne.

I risultati dell'indagine sulle condizioni di vulnerabilità delle famiglie nell'autunno 2009 possono essere così sintetizzati:

- su un piano generale, si osserva che il 50% del campione dichiara che nell'attuale situazione riesce ad arrivare a fine mese con qualche difficoltà e riesce appena a “far quadrare il bilancio”. In condizioni di maggiori difficoltà si colloca il 15% di coloro che, per arrivare a fine mese, devono intaccare i risparmi e il 6,1% di coloro che registrano “molta difficoltà” e che, per questo, devono chiedere aiuto e prestiti. Solo il 2,8 % dichiara una condizione finanziaria florida che consente alla famiglia di “arrivare a fine mese” con facilità e, quindi, di risparmiare abbastanza.
- la distribuzione dell'indice di vulnerabilità, in scala da 0 a 10, evidenzia condizioni di sostanziale benessere per solo il 5,83% del campione. La distribuzione dell'indice presenta una forma asimmetrica, con una frequenza ridotta su valori di vulnerabilità molto bassi, un addensamento su livelli di vulnerabilità medi e una frequenza progressivamente meno elevata per livelli di vulnerabilità considerevolmente alti;
- molteplici sono le variabili che, contribuendo ad incrementare o ridurre la vulnerabilità finanziaria delle famiglie, ne costituiscono le determinanti. Più in dettaglio, fra le determinanti socio-demografiche lo stato civile e il genere sono variabili rilevanti: la condizione di “separato” o “divorziato” ed essere donna aumentano il grado di vulnerabilità finanziaria. Anche l'area geografica di residenza è rilevante: risiedere al sud aumenta la vulnerabilità finanziaria delle famiglie. Viceversa, un maggiore livello di istruzione contribuisce a incrementare il benessere degli individui.

Per quanto riguarda, invece, le determinanti economico-finanziarie, fra i fattori che concorrono a ridurre la vulnerabilità finanziaria delle famiglie si evidenziano il lavoro a tempo indeterminato, il possesso di immobili e la dimensione del patrimonio finanziario, nonché la detenzione di polizze assicurative sulla vita. La detenzione di prestiti è, invece, un fattore che incrementa la vulnerabilità finanziaria; nella medesima direzione si interpreta anche il dato relativo al regime

di possesso della casa di abitazione: vivere in affitto è positivamente correlato al grado di vulnerabilità finanziaria delle famiglie.

I risultati che emergono con riferimento all'effetto degli shock esterni sulla vulnerabilità sono molto interessanti: emerge il peso che questi eventi esterni, e non pianificabili o prevedibili, hanno nel determinare la condizione di fragilità degli individui. La perdita del lavoro o la riduzione delle ore lavorative, la necessità di assistere gli anziani in famiglia, le malattie, gli incidenti e le separazioni sono tutte variabili statisticamente significative e positivamente correlate alla vulnerabilità. Questo dato pone in risalto la necessità di gestire, invece, questi rischi al fine di attutirne l'impatto nel caso in cui si verificano.

Per quanto riguarda, infine, le variabili comportamentali, coerentemente con quanto già rilevato in letteratura, dall'analisi emerge che le attitudini comportamentali possono influenzare le decisioni di consumo, investimento e indebitamento degli individui e, indirettamente, anche il grado di vulnerabilità finanziaria. In particolare, le variabili che colgono il grado di impulsività degli individui evidenziano come esso influenzi positivamente la vulnerabilità; in altri termini, più gli individui sono impulsivi e più aumenta il loro grado di vulnerabilità finanziaria, coerentemente con la circostanza che tali individui sono meno attenti a valutare le conseguenze future delle proprie decisioni finanziarie e di spesa. Un elevato grado di avversione al rischio, invece, riduce la vulnerabilità finanziaria delle famiglie.

L'evidenza empirica ha consentito di dare prova dell'esistenza di relazioni che potevano anche essere ipotizzate su un piano teorico, e di misurarne, in questa prima approssimazione, oltre alla direzione, anche l'intensità. In successive rilevazioni si potranno cogliere aspetti di trend e monitorare, con gli strumenti così affinati, l'andamento delle determinanti delle condizioni di vulnerabilità finanziaria e la relativa gravità.

Sarà così possibile anche testare, in un orizzonte pluriperiodale, la validità nel contesto del nostro paese delle ipotesi, da un lato, delle teorie del ciclo vitale e del reddito permanente e, dall'altro, dell'economia comportamentale.

Bibliografia

- AA.VV. (Task Force of the Monetary Policy Committee of the European System of Central Banks) (2009). *Housing Finance In The Euro Area*. ECB, Occasional Paper n°101, March.
- Alkire, S. (2002). *Valuing freedoms: Sen's capability approach and poverty reduction*. Oxford University Press..
- Anderloni L., E. Bacchiocchi, and D. Vandone (2011), *Household financial vulnerability: an empirical analysis*, Departmental Working Papers, Department of Economics, Business and Statistics at Università degli Studi di Milano, <http://econpapers.repec.org/RePEc:mil:wpdepa:2011-02>.
- Anderloni L. and D. Vandone (2008), *Households over-indebtedness in the economic literature*, Università degli Studi di Milano, Department of Economic, Business and Statistics, Working Paper n.46.
- Anderloni L. and D.Vandone, (2010), *Risk of over-indebtedness and behavioural factors*, in C. Lucarelli, G. Brighetti (eds), *Risk tolerance in financial decision making*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- Banca d'Italia (2010). *I bilanci delle famiglie italiane nel 2008*. Supplementi al Bollettino Statistico.
- Bridges, S., R. Disney and A. Henley (2006). *Housing wealth and the accumulation of financial debt: evidence from the UK households*. In "The economics of consumer credit", edited by Giuseppe Bertola, Richard Disney and Charles Grant, pp. 135-180. Cambridge, MA: MIT Press.
- Cavalletti B., C. Lagazio, and D. Vandone (2008), *Il credito al consumo in Italia: benessere economico o fragilità finanziaria?*, Università degli Studi di Milano, Department of Economic, Business and Statistics, Working Paper n.24
- Cox D. and T. Jappelli (1993). *The effect of borrowing constraints on consumer liabilities*. Journal of Money, Credit and Banking, 25, 197–213.
- Crook, J. N. and S. Hochguertel (2007). *US and European household debt and credit constraints*. Tinbergen Institute Discussion Paper No. 2007-087/3.
- Crook, J. N. (2006). *Household Debt Demand and Supply*. In "The economics of consumer credit", edited by Giuseppe Bertola, Richard Disney and Charles Grant, pp. 63-92. Cambridge,
- Del Rio, A. and G. Young, (2006). *The Determinants of Unsecured Borrowing: Evidence from the British Household Panel Survey*. Applied financial economics, 15, 1119–1144.
- Duca, J. V. and S. S. Rosenthal (1993). *Borrowing constraints, household debt and racial discrimination in loan markets*. Journal of Financial Intermediation, 3, 77-103.
- Gropp, R., J. K. Scholz and M. J. White (1997). *Personal bankruptcy and credit supply and demand*. Quarterly Journal of Economics, 112, 217-252.
- Jappelli T., M. Pagano, and M. Di Maggio (2008). *Households' indebtedness and financial fragility*. CSFE Working Paper n.28.
- Kilborn J. (2005). *Behavioural economics, overindebtedness and comparative consumer bankruptcy: searching for causes and evaluating solutions*. Bankruptcy Development Journal, vol.22.
- Istat (2009). *Reddito e condizioni di vita*. Dicembre.
- Leece, D. (2000). *Choice of mortgage instrument, liquidity constraints and the demand for housing debt in the UK*. Applied Economics, 32, 1121-1132.
- Magri, S. (2007). *Italian households' debt: determinant of demand and supply*. Empirical Economics, 33, 401–426.
- Meier S., and C. Sprenger (2007). *Impatience and credit behaviour: evidence from a field experiment*. Centre for Behavioral Economics and Decision Making, Federal Reserve Bank of Boston

- Nolan, B. and Whelan, C. T. (2007). *On the multidimensionality of poverty and social exclusion*. In S. P. Jenkins and J. Micklewright (Eds.), *Inequality and poverty re-examined* (pp. 146–165). Oxford University Press.
- Ottaviani C. and D. Vandone (2011), *Impulsivity and household indebtedness : evidence from real life*, in *Journal of economic psychology*, 32(5), 754-761.
- Ottaviani C. and D. Vandone (2011), *Decision-making under uncertainty and demand for insurance: an empirical study*, Departemental Working Papers, Department of Economics, Business and Statistics at Università degli Studi di Milano, <http://econpapers.repec.org/RePEc:mil:wpdepa:2011-05>.
- Ottaviani C. and D. Vandone (2010), *The determinants of household debt holding : an empirical analysis* in C. Lucarelli, G. Brighetti (eds), *Risk tolerance in financial decision making*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- Rinaldi, L. and A. Sanchis-Arellano (2006). *Household debt sustainability - What explains household non-performing loans? An empirical analysis*. European Central Bank, Working Paper Series, n. 570.
- Sullivan, J. X., Turner, L., and Danziger, S. (2008). *The relationship between income and material hardship*. *Journal of Policy Analysis and Management*, 27, 63–81.
- Vandone D. *Household behaviour and debt demand* (2010), in C. Lucarelli, G. Brighetti (eds), *Risk tolerance in financial decision making*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- Vandone D. (2009), *Consumer credit in Europe: risks and opportunities of a dynamic industry*, Berlin, Springer.

Appendice A. Questionario

QUESTIONARIO FORUM ANIA-CONSUMATORI

LA PERSONA CHE DEVE RISPONDERE ALL'INTERVISTA E' IL CAPOFAMIGLIA.

Informazioni già presenti nella profilazione standard dei panelisti GfK Eurisko:

- area geografica (indirizzo di residenza),
- ampiezza centri;
- età;
- sesso;
- titolo di studio (<elementare>, <media inferiore>, <media superiore>, <laurea>);
- professione (<imprenditore/libero professionista>; <artigiano/ commerciante/ agenti autonomi/ agricoltore indipendente>; <dirigente/ funzionario/ quadro>; <impiegato/ insegnante>; <operaio/ commesso/ agricoltore dipendente>; <casalinga>; <studente>; <pensionato>; <non occupato>);
- numero componenti della famiglia;
- ciclo di vita (<Vive con i genitori>, <Vive da sola/o>, <Coppia giovane senza figli>, <Vive con figli piccoli>, <Vive con figli grandi>, <Coppia matura senza figli>, <Vive con la famiglia del figlio/a>, <Vive con altre persone>);
- dotazioni tecnologiche (presenza telefono fisso, mobile, internet, ecc.).
- vacanze nell'ultimo anno
- negli ultimi 30 giorni è andato al cinema
- negli ultimi 7 giorni ha letto un quotidiano d'informazione

1. Lei è:

1. Celibe, nubile
2. Convivente
3. Sposato
4. Vedovo
5. Separato
6. Divorziato

2. Quanti **figli ha a suo carico**?

1. 1
2. 2
3. 3
4. 4 (o più)

LE DOTAZIONI E LA SITUAZIONE ECONOMICA DELLA FAMIGLIA

3. La Sua famiglia possiede:

	SÌ	NO
1. Lavastoviglie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Lavatrice	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Videoregistratore	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Videocamera	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. Impianto stereo hi-fi per ascoltare musica	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6. Personal computer	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7. Videogiochi e altre apparecchiature computerizzate	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8. Internet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9. Cellulare	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
10. Forno a microonde	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
11. Bicicletta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
12. Motorino	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
13. Moto	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14. Automobile	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4. La casa in cui vive/vivete attualmente è?

1. di vostra proprietà
2. in affitto
3. di proprietà di parenti / amici (non conviventi) che hanno dato in uso gratuito la casa
4. è stata concessa gratuitamente per prestazioni di servizio (custodia, pulizia, ...)

EDP: se vive in casa di proprietà chiedere:

5. Per l'acquisto/ la ristrutturazione di questa casa avete sottoscritto un mutuo?

1. SÌ, attualmente in corso (sta pagando ancora le rate)
2. SÌ, non più in corso
3. NO

EDP: porre la domanda solo ha chi ha un mutuo in corso:

6. Questo mutuo è?

1. a tasso fisso
2. a tasso variabile
3. a tasso misto
4. altro

EDP: porre la domanda solo ha chi ha un mutuo in corso:

7. Per quanti anni ancora dovrà pagare questo mutuo?

REGISTRARE ANNI (se meno di 1 anno registrare 1, valore massimo 30 anni)

EDP: A TUTTI

8. Attualmente in famiglia state pagando le rate di un prestito per?

	SÌ	NO
1. l'acquisto o ristrutturazione di beni immobili diversi dalla casa di residenza	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. l'acquisto di arredamento/mobili o elettrodomestici (TV, lavatrici, computer, ...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. l'acquisto di auto, motocicli, altri veicoli	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. l'acquisto di altri beni/servizi: vacanze, scuole, trattamenti estetici o sanitari, iscrizione palestra, ...	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. Altro	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

EDP: controllare se sta rimborsando mutui o prestiti, se si chiedere:

9. Mediamente a quanto ammonta la somma **di tutte le rate che la sua famiglia paga in un mese**, consideri sia il mutuo (se presente) sia altri prestiti?

1. fino a 200 € al mese
2. tra 201 e 400 € al mese
3. tra 401 e 600 € al mese
4. tra 601 e 800 € al mese
5. tra 801 e 1.000 € al mese
6. tra 1.001 e 2.000 € al mese
7. oltre 2.000 € al mese

EDP: controllare se sta rimborsando mutui o prestiti, se si chiedere:

10. Per la sua famiglia, questa cifra rappresenta un uscita/onere che sostenete con...?

1. molta facilità
2. facilità
3. qualche difficoltà
4. difficoltà
5. molta difficoltà

EDP: controllare se sta rimborsando mutui o prestiti, se si chiedere:

11. Avete stipulato una polizza assicurativa a copertura del prestito, cioè una polizza assicurativa che garantisce il rimborso del finanziamento in momenti di difficoltà legati ad eventi imprevisi quali la perdita involontaria del posto di lavoro, infortunio, malattia, decesso?

- 1 SI
- 2 NO
- 3 Non sa

EDP: A tutti

12. Nel corso dell'ultimo anno (ultimi 12 mesi) la Sua famiglia ha **richiesto a banche o società finanziarie un finanziamento che non è stato concesso?**

- 1 SI
- 2 NO

13. Nel corso dell'ultimo anno (ultimi 12 mesi), Lei o altri membri della famiglia avete **versato regolarmente denaro a persone che non vivono con Lei** (es. assegni di mantenimento per un coniuge separato/figli, assegno per ricovero/assistenza di un genitore anziano ...)?

1. SI
2. NO

EDP: Se versa trasferisce regolarmente denaro a persone fuori dal nucleo

14. Mediamente in un mese che cifra versa per trasferimenti a persone che non vivono con Lei?

1. fino a 200 € al mese
2. tra 201 e 400 € al mese
3. tra 401 e 600 € al mese
4. tra 601 e 800 € al mese
5. tra 801 e 1.000 € al mese
6. tra 1.001 e 2.000 € al mese
7. oltre 2.000 € al mese

EDP: A TUTTI

15. Nel corso dell'ultimo anno (ultimi 12 mesi), Lei o altri membri della famiglia avete **ricevuto regolarmente denaro da persone che non vivono in famiglia** (es. assegni di mantenimento da coniuge separato, padre, fratelli/ figli ...)?

1. SI
2. NO

EDP: Se riceve regolarmente denaro da persone fuori dal nucleo

16. Mediamente in un mese che cifra riceve da persone che non vivono con Lei?

1. fino a 200 € al mese
2. tra 201 e 400 € al mese
3. tra 401 e 600 € al mese
4. tra 601 e 800 € al mese
5. tra 801 e 1.000 € al mese
6. tra 1.001 e 2.000 € al mese
7. oltre 2.000 € al mese

EDP: A tutti

17. Attualmente la Sua famiglia ha debiti nei confronti di parenti o amici non conviventi?

- 1 SI
- 2 NO

EVOLUZIONE DELLA SITUAZIONE ECONOMICA FAMILIARE

Ora vorremmo parlare con Lei di come sta evolvendo la situazione economico finanziaria della sua famiglia.

18. Attualmente le entrate mensili della sua famiglia vi permettono di arrivare alla fine del mese con ... ? (leggere – 1 sola risposta)

1. molta facilità, riesce a risparmiare abbastanza
2. facilità, riesce anche a risparmiare qualcosa
3. qualche difficoltà, riesce appena a far quadrare il bilancio
4. difficoltà, deve intaccare i propri risparmi
5. molta difficoltà, deve chiedere aiuti/prestiti

19. Lei direbbe **che l'attuale situazione economica della Sua famiglia rispetto ad un anno fa** è ...

1. Molto migliorata
2. Un po' migliorata
3. Rimasta più o meno la stessa
4. Un po' peggiorata
5. Molto peggiorata

20. ... e **fra un anno** pensa che la situazione economica della sua famiglia rispetto ad oggi?

1. ... migliorerà molto
2. ... migliorerà un po'
3. ... rimarrà più o meno la stessa
4. ... peggiorerà un po'
5. ... peggiorerà molto

21. Oggi, la sua famiglia sarebbe in grado di **sostenere una spesa imprevista** di 700 euro?

1. SI, con molta facilità
2. SI, con facilità
3. SI, ma con difficoltà
4. SI, ma con molta difficoltà
5. NO

22. Nel corso dell'ultimo anno (ultimi 12 mesi), è mai successo (**anche una sola volta**) che la sua famiglia sia stata in difficoltà per...

- | | SÌ | NO |
|--|-----------------------|-----------------------|
| 1. fare la spesa/comprare da mangiare | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 2. comprare vestiti di cui avevate bisogno | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 3. pagare le spese per le bollette di luce, gas, telefono, ecc | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 4. pagare l'affitto (SOLO SE IN AFFITTO) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 5. pagare il mutuo dell'abitazione in cui vive la famiglia (SOLO SE MUTUO IN CORSO) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 6. pagare prestiti (diversi dal mutuo se presente) per l'acquisto di auto, TV, computer... (SOLO SE HA PRESTITI) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

EDP: Solo se è stato in difficoltà, controllare ciascun item

23. In particolare le è capitato di trovarsi in arretrato con il pagamento di/del...

- | | SÌ | NO |
|---|-----------------------|-----------------------|
| 3. bollette di luce, gas, telefono, ecc | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 4. affitto | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 5. mutuo dell'abitazione in cui vive la famiglia | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 6. prestiti (diversi dal mutuo se presente) per l'acquisto di auto, TV, computer... | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

EDP: A tutti

24. Nel corso dell'ultimo anno (ultimi 12 mesi), vi è capitato (**anche una sola volta**) di dover rinunciare per motivi economici a fare una visita medica specialistica o un trattamento terapeutico di cui aveva bisogno Lei o un membro della sua famiglia (nucleo convivente)?

1. SÌ, è capitato
2. NO, mai
3. Preferisce non rispondere

25. Nel corso dell'ultimo anno (ultimi 12 mesi), qualcuno di questi eventi ha coinvolto lei o i suoi familiari **comportando una riduzione inattesa dei redditi o un incremento imprevisto delle spese della famiglia?**

- | | SI | NO |
|---|-----------------------|-----------------------|
| 1. perdita del posto di lavoro | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 2. riduzione delle ore di lavoro | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 3. assistenza di anziani (anche non conviventi) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 4. malattia | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 5. decesso | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 6. invalidità | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 7. subire un incidente | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 8. subire una rapina/scippo/ furto | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 9. separazione coniugale | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 10. altro evento | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

26. Trova qui elencati una serie di eventi che altre persone prima di lei ci hanno indicato come minacce/possibili rischi per se stessi/ i propri cari. Vorrei che mi indicasse quanto ciascuna di queste minacce/possibili rischi la preoccupa. Quanto la preoccupa il rischio di ...

	Molto preoc- cupato	Abbas- tanza preoc- cupato	Poco preoc- cupato	Per niente preoc- cupato
1. crisi dei mercati finanziari	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. subire una rapina/scippo/ furto	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. perdita del posto di lavoro/cassa integrazione	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. riduzione delle ore di lavoro	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. malattia/ infortunio grave/invalidità	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6. perdita/ danneggiamento grave casa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

27. Lei/ la sua famiglia possiede qualcuna delle seguenti polizze/ coperture assicurative?

	SI	NO
1. polizza auto/moto/ veicoli	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. polizza casa (furto, incendio) /R.C. famiglia	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. polizza salute (infortunio o malattia)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. polizza professione	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. polizza vita (puro rischio o investimento: unit/index linked)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6. polizza previdenziale/fondo pensione/ previdenza integrativa o Piani di Accumulo (PAC)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

28. In quale delle tre affermazioni seguenti si riconosce maggiormente pensando al suo futuro? (una sola risposta)

1. Preferisco fare dei sacrifici oggi per assicurarmi un futuro tranquillo
2. Mi preoccupa per il mio futuro, ma non sono disposto a fare dei sacrifici oggi
3. Preferisco vivere alla giornata, assumendomi anche dei rischi per il mio futuro

29. Qui trova alcune affermazioni relative alla salute, per ciascuna mi dica se è simile a ciò che lei fa o pensa.

	Simile	
	SI	NO
1. vado dal medico solo se veramente malato	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. generalmente la salute è una questione di fortuna	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. se ho un disturbo, aspetto che passi da solo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. faccio periodicamente controlli sulla mia salute	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

IL CAPOFAMIGLIA: COMPORTAMENTO E DATI DI CLASSIFICAZIONE

30. Trova qui elencate delle situazioni nelle quali le persone usualmente vengono a trovarsi nel corso della propria vita. Per ciascuna mi dica quanto la rispecchia

	La rispacchia			
	Molto	Abbas- tanza	Poco	Per nient e
1. So prendere buone decisioni di carattere finanziario	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Sono una persona attenta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Ho autocontrollo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Sono una persona inquieta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. Sono una persona riflessiva (che pensa a fondo)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6. Prendo decisioni su 2 piedi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7. Mi interessa più il presente che il futuro	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8. Mi appassionano i puzzle	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

31. Come La descriverebbe il Suo miglior amico, in termini di atteggiamento verso il rischio?

1. Un vero e proprio scommettitore
2. Uno che assume i rischi dopo aver raccolto informazioni adeguate
3. Un tipo cauto
4. Un tipo veramente avverso al rischio

32. Supponga di aver appena finito di risparmiare per il viaggio dei suoi sogni, un viaggio che pensa di poter fare una volta sola nella vita. A tre settimane dalla partenza perde il Suo lavoro. Cosa fa?

1. Cancello la vacanza
2. Opto per una vacanza meno costosa
3. Parto lo stesso, con l'idea che ho bisogno di tempo per pensare ad un nuovo lavoro
4. Allungo la vacanza, perché penso che potrebbe essere la mia ultima possibilità di viaggiare

33. Immagini di dover sottoscrivere un contratto di mutuo per acquistare casa. Ha la possibilità di scegliere tra tassi fissi e tassi variabili. Negli ultimi mesi i tassi sono scesi sistematicamente. Alcuni analisti, però, dichiarano che ci sarà presto un'inversione di tendenza ed i tassi dovrebbero aumentare. Cosa decide di fare?

1. Sicuramente un tasso fisso
2. Probabilmente un tasso fisso
3. Probabilmente un tasso variabile
4. Sicuramente un tasso variabile

EVOLUZIONE DELLA SITUAZIONE ECONOMICA FAMILIARE

EDP: A tutti

34. Supponga di lasciare 1.000 euro su un conto corrente che le frutta un tasso di interesse dell'1% e che non ha spese di gestione. Immagini, inoltre, che l'inflazione sia pari al 2%. Lei ritiene che, fra un anno, quando preleverà i soldi sarà in grado di comprare la stessa quantità di beni che potrebbe comprare spendendo oggi i 1.000 euro?

1. Sì
2. No, potrò acquistare una quantità minore
3. No, potrò acquistare una quantità maggiore
4. Non so

35. Immagini adesso di lasciare 1.000 euro su un conto corrente che le frutta un tasso di interesse del 2% annuo e che non ha spese. Dopo 2 anni quanto immagina sia la cifra disponibile?

1. Meno di 1.020 euro
2. Esattamente 1.020 euro
3. Oltre 1.020 euro
4. Non so

36. Supponga ora di possedere investimenti azionari. Gli indici di borsa scendono. Lei è:

1. Più ricco
2. Meno ricco
3. Ricco come prima
4. Non so

37. Per quello che Lei ne sa, anche se non le è mai capitato di avere un mutuo, con quali delle seguenti tipologie di mutuo pensa si possa sapere fin dall'inizio l'ammontare massimo e il numero delle rate che dovrà essere pagato prima di poter estinguere il debito?

1. Mutuo a tasso variabile
2. Mutuo a tasso fisso
3. Mutuo a tasso variabile e rata costante
4. Non so

DATI DI CLASSIFICAZIONE

38. nel corso dell'ultimo anno(ultimi 12 mesi), lei ha trascorso un periodo di vacanza di almeno 7 giorni fuori dal suo comune di residenza?

1. SI
2. NO

EDP: Se non ha fatto vacanza

39. Per quale motivo, nel corso dell'ultimo anno non ha fatto vacanze fuori dalla località in cui vive?

3. Motivi economici
4. Motivi di lavoro e studio
5. Motivi di famiglia e/o salute
6. Già residente in località di villeggiatura
7. Mancanza di abitudine
8. Altro

EDP: Se ha fatto vacanza

40. Quale è stato il principale tipo di alloggio, in cui ha fatto vacanza nel corso dell'ultimo anno?

1. Albergo/motel/agriturismo
2. Pensione/Bed&Breakfast
3. Campeggio
4. Abitazione in affitto
5. Abitazione di proprietà
6. Barca
7. Ospite in famiglia (parenti, amici)
8. Altro (chiuso)

EDP: A tutti

41. Negli ultimi 12 mesi ha frequentato lezioni private o attività sportive a sue spese?

1. SI
2. NO

42. Le capita di leggere libri?

1. SI
2. NO

EDP: Se legge libri

43. All'incirca, quanti libri ha letto nel corso dell'ultimo anno

Registrare numero (valori compresi tra 1 e 99, se più di 99 registrare 99) _____

EDP: A tutti

Le chiediamo di confermare i seguenti dati:

	INSERIRE DATO DI PROFILO	CONFERMA	MODIFICA
40. TITOLO DI STUDIO		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
41. PROFESSIONE		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

lavoratori autonomi

EDP: controllare domanda professione, se non autonomo (<imprenditore/ libero professionista>; <artigiano/ commerciante/ agenti autonomi/ agricoltore indipendente>) chiedere:

44. Le sue prospettive di guadagno per il prossimo anno (12 mesi) sono ...?

1. in crescita
2. stabili
3. in diminuzione

lavoratori dipendenti

EDP: controllare professione, se lavoratore dipendente(<dirigente/ funzionario/ quadro>; <impiegato/ insegnante>; <operaio/ commesso/ agricoltore indipendente>) chiedere:

45. Come è regolato il suo rapporto di lavoro?

1. da un contratto formale
2. da un accordo verbale con il datore di lavoro

EDP: Se ha un contratto formale

46. In particolare che tipo di contratto ha?

1. Tempo indeterminato
2. Tempo determinato, a progetto, a termine, sostituzione maternità, apprendistato

EDP: se non ha un contratto formale o ha un contratto a tempo determinato chiedere:

47. Lei pensa che nei prossimi 3 anni avrà un contratto a tempo **indeterminato**?

1. Certamente sì
2. Probabilmente sì
3. Probabilmente no
4. Certamente no
5. Non sono interessato/a ad un contratto a tempo indeterminato

EDP: controllare professione, se lavoratore dipendente(<dirigente/ funzionario/ quadro>; <impiegato/ insegnante>; <operaio/ commesso/ agricoltore indipendente>) chiedere:

48. Pensi alla sua condizione professionale, Lei si aspetta un avanzamento di carriera o un aumento di stipendio nei prossimi 3 anni?

1. Certamente sì
2. Probabilmente sì
3. Probabilmente no
4. Certamente no

non professionalmente attivi

EDP: controllare domanda professione, se non professionalmente attivo (<casalinga>; <studente>; <pensionato>; <non occupato>) chiedere:

49. Lei pensa che nel corso del prossimo anno (12 mesi) troverà un lavoro?

1. Certamente sì
2. Probabilmente sì
3. Probabilmente no
4. Certamente no
5. Non sono interessato/a a trovare un lavoro

EDP: A tutti

50. Complessivamente, lei compreso, in questa famiglia quante persone percepiscono un reddito / una pensione?

1. 1 persona
2. 2 persone
3. 3 persone
4. 4 persone o più

EDP: Se ha figli:

51. Ha figli diversamente abili / portatori di handicap che vivono con Lei?

1. Sì
2. No

EDP: Se non vive in casa di proprietà e non ha mutui immobiliari :

52. Lei ha delle proprietà immobiliari, case, terreni etc....?

1. SÌ
2. NO

EDP: Se è proprietario di immobili:

53. Qual è il valore complessivo delle sue proprietà immobiliari....?

1. inferiore ai 200.000 €
2. tra 200.000 € e 500.000 €
3. tra 500.000 € e 1.000.000 €
4. oltre 1.000.000 €

EDP: A tutti

54. Approssimativamente in quale fascia collocherebbe il reddito netto mensile complessivo della sua famiglia?

1. fino a 300 euro
2. da 301 a 450 euro
3. da 451 a 600 euro
4. da 601 a 750 euro
5. da 751 a 900 euro
6. da 901 a 1.050 euro
7. da 1.051 a 1.200 euro
8. da 1.201 a 1.350 euro
9. da 1.351 a 1.500 euro
10. da 1.501 a 1.650 euro
11. da 1.651 a 1.800 euro
12. da 1.801 a 1.950 euro
13. da 1.951 a 2.100 euro
14. da 2.101 a 2.250 euro
15. da 2.251 a 2.400 euro
16. da 2.401 a 2.550 euro
17. da 2.551 a 3.000 euro
18. da 3.001 a 4.000 euro
19. da 4.001 a 4.500 euro
20. da 4.551 a 5.000 euro
21. oltre 5.000 euro
22. non sa/rifiuta (non leggere)

EDP: A tutti

55. Approssimativamente in quale fascia collocherebbe patrimonio finanziario della sua famiglia, ovvero l'insieme dei risparmi/investimenti familiari? Considerare tutti i tipi di eventuali investimenti dai conti correnti ai titoli, ai fondi, ai libretti... ecc. (no case, terreni, beni rifugio)

1. Fino a 5.000 Euro (10 MILIONI di Lire)
2. da 5.001 a 10.000 Euro (11-20 MILIONI di Lire)
3. da 10.001 a 25.000 Euro (21-50 MILIONI di Lire)
4. da 25.001 a 51.000 Euro (51-100 MILIONI di Lire)
5. da 51.001 a 75.000 Euro (100 – 150 milioni di Lire)
6. da 75.001 a 100.000 Euro (151-200 MILIONI di Lire)
7. da 100.001 a 250.000 Euro (201-500 MILIONI di Lire)
8. da 250.001 a 500.000 Euro (501 – 1 MILIARDO di Lire)
9. da 500.001 a 1.000.000 di Euro (da 1 MILIARDO a 2 MILIARDI di Lire)
10. da 1.000.001 a 1.500.000 Euro (2 – 3 MILIARDI di Lire)
11. oltre 1.500.001 Euro (OLTRE 3 MILIARDI di Lire)

EDP: A tutti

56. **DOMANDA PER STIMARE IL PATRIMONIO**

Potrebbe dirmi quali di questi prodotti e forme di investimento possiede?

	SI	NO
1. conto corrente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. carta di credito	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. depositi bancari o postali, certificati di deposito, pronti contro termine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. titoli di stato	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. fondi /PAC/SICAV	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6. obbligazioni	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7. azioni	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8. Gestioni patrimoniali in fondi (GPF) / mobiliari (GPM)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9. polizze vita Unit/Index Linked	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
10. buoni postali fruttiferi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

57. e all'incirca, fatto pari a 100 il **patrimonio finanziario** della sua famiglia come si distribuisce fra ...

(La somma delle percentuali deve dare 100, possono essere registrati valori da 0 a 100)

1. Conto corrente
2. Depositi bancari o postali, Certificati di Deposito, Pronti contro Termine
3. Titoli di Stato, Obbligazioni, fondi comuni di investimento monetari o obbligazionari
4. Azioni, fondi comuni di investimenti bilanciati o azionari
5. Titoli strutturati, contratti derivati
6. Polizze assicurative di natura finanziaria
7. Altro

TOTALE 100%

FINE INTERVISTA

Informazioni già raccolte da GFK-Eurisko all'interno del panel:

L V_INDIVI_FAMI_ID_EDUCATION

TITOLO DI STUDIO

- NESSUN TITOLO DI STUDIO ;C=C443'1'
- LICENZA ELEMENTARE ;C=C443'2'
- LICENZA MEDIA INFERIORE ;C=C443'3'
- LICENZA MEDIA SUPERIORE ;C=C443'4'
- LAUREA ;C=C443'5'

L V_INDIVI_FAMI_ID_ROLE_FAMILY

RUOLO IN FAMIGLIA

- CAPOFAMIGLIA ;C=C446'1'
- CONIUGE/PARTNER DEL CAPOFAMIGLIA ;C=C446'2'
- FIGLIO/A DEL CAPOFAMIGLIA ;C=C446'3'
- ALTRO ;C=C446'4'

L V_INDIVI_FAMI_ID_GRG

AREA GEOGRAFICA

- NORD OVEST ;C=C447'1'
- NORD EST ;C=C447'2'
- CENTRO ;C=C447'3'
- SUD E ISOLE ;C=C447'4'

L V_INDIVI_FAMI_ID_AC

CODICE AMPIEZZA CENTRO

- FINO A 5.000 ABITANTI ;C=C448'1'
- DA 5.000 A 10.000 ABITANTI ;C=C448'2'
- DA 10.000 A 30.000 ABITANTI ;C=C448'3'
- DA 30.000 A 100.000 ABITANTI ;C=C448'4'
- DA 100.000 A 500.000 ABITANTI ;C=C448'5'
- OLTRE 500.000 ABITANTI ;C=C448'6'

L V_INDIVI_FAMI_CD_GENDER

SESSO

- MASCHIO ;C=C449'1'
- FEMMINA ;C=C449'2'

L V_INDIVI_FAMI_ETA

ETA'

C(450,452) QUANTITY 1 TO 100

L PATRIM

PATRIMONIO STIMATO

- MAIN MARKET ;C=C5288'1'
- MIDDLE MARKET ;C=C5288'2'
- MASS AFFLUENT;C=C5288'3'
- AFFLUENT;C=C5288'4'

Appendice B. I risultati del questionario

Appendice B – I risultati del questionari

D. 1. Stato civile

Celibe, nubile	272	8,8%
Convivente	188	6,1%
Sposato	2.127	68,6%
Vedovo	239	7,7%
Separato	157	5,1%
Divorziato	119	3,8%
Totale	3.102	100,0%

D.2. Numero figli a carico

Nessuno	1.266	40,8%
1	806	26,0%
2	832	26,8%
3	155	5,0%
4 o più	43	1,4%
Totale	3.102	100,0%

D.2b. Tipologia di famiglia

Vivo con i genitori	58	1,9%
Vivo da solo	414	13,3%
Coppia giovane senza figli	168	5,4%
Vivo con figli piccoli	779	25,1%
Vivo con figli grandi	1.161	37,4%
Coppia matura senza figli	333	10,7%
Vive con la famiglia del figlio	39	1,3%
Vive con altre persone	150	4,8%
Totale	3.102	100,0%

D. 3. Possesso di

	SI	NO	Totale	% possesso
Lavastoviglie	1.800	1.302	3.102	58,0%
Lavatrice	3.076	26	3.102	99,2%
Videoregistratore	2.407	695	3.102	77,6%
Videocamera	1.452	1.650	3.102	46,8%
Stereo Hi-fi	2.320	782	3.102	74,8%
Personal computer	2.671	431	3.102	86,1%
Videogiochi o altre apparecchiature comp	1.676	1.426	3.102	54,0%
Internet	2.537	565	3.102	81,8%
Cellulare	3.077	25	3.102	99,2%
Microonde	2.001	1.101	3.102	64,5%
Bicicletta	2.439	663	3.102	78,6%
Motorino	702	2.400	3.102	22,6%
Moto	619	2.483	3.102	20,0%
Automobile	2.947	155	3.102	95,0%
Telefono fisso	2.687	415	3.102	86,6%

D.4. Regime di possesso della casa

Di proprietà	2.368	76,3%
In affitto	507	16,3%
Di proprietà di parenti, amici	216	7,0%
Concessa gratuitamente	11	0,4%
Totale	3.102	100,0%

D.5. Acquisto della casa con mutuo:

Si, attualmente in corso	781	33,0%
Si, non più in corso	536	22,6%
No	1.051	44,4%
Totale	2.368	100,0%

D.6 Tasso sui mutui

Fisso	396	50,7%
Variabile	331	42,4%
Misto	37	4,7%
Altro	17	2,2%
Totale	781	100,0%

D.8.1 Altri mutui

SI	221	7,1%
NO	2.881	92,9%
Totale	3.102	100,0%

D.8.2 Prestito per acquisto elettrodomestici

SI	523	16,9%
NO	2.579	83,1%
Totale	3.102	100,0%

D.8.3 Prestito autoveicoli

SI	870	28,0%
NO	2.232	72,0%
Totale	3.102	100,0%

D.8.4 Altri prestiti personale

SI	260	8,4%
NO	2.842	91,6%
Totale	3.102	100,0%

D. 8.5 Altri prestiti

SI	477	15,4%
NO	2.625	84,6%
Totale	3.102	100,0%

D.9. Ammontare rata mensile

Fino a 200 Euro	1	310	17,0%
Fra 201 e 400 Euro	2	395	21,7%
Fra 401 e 600 Euro	3	466	25,6%
Fra 601 e 800 Euro	4	241	13,2%
Fra 801 e 1000 Euro	5	220	12,1%
Fra 1000 e 200 Euro	6	171	9,4%
Oltre 2000 Euro	7	17	0,9%
Totale		1820	100,0%

D. 10 Peso del debito

Molta facilità	61	3,4%
Facilità	405	22,3%
Qualche difficoltà	855	47,0%
Difficoltà	296	16,3%
Molta difficoltà	203	11,2%
Totale	1.820	100,0%

D.11 Polizza assicurativa a copertura del prestito

Si	587	32,3%
No	1.013	55,7%
Non sa	220	12,1%
Totale	1.820	100,0%

D.12 Richiesta di prestito non concesso

Si	138	4,4%
No	2.964	95,6%
Totale	3.102	100,0%

D.17 Attualmente la sua famiglia ha debiti nei confronti di parenti o amici non conviventi ?

Si	244	7,9%
No	2.858	92,1%
Totale	3.102	100,0%

D. 18 Attualmente le entrate mensili della sua famiglia vi permettono di attivare a fine mese con ?

Molta facilità, riesce a risparmiare abbastanza	88	2,8%
Facilità, riesce anche a risparmiare qualcosa	804	25,9%
Qualche difficoltà, riesce appena a far quadrare il bilancio	1.554	50,1%
Difficoltà, deve intaccare i propri risparmi	466	15,0%
Molta difficoltà, deve chiedere aiuti prestiti	190	6,1%
Totale	3.102	100,0%

D.19 Trend da un anno

Molto migliorata	19	0,6%
Un po' migliorata	221	7,1%
Rimasta pi o meno la stessa	1.511	48,7%
Un po' peggiorata	1.043	33,6%
Molto peggiorata	308	9,9%
Totale	3.102	100,0%

D.20 Prospettiva futura

Migliorerà molto	48	1,5%
Migliorerà un po'	591	19,1%
Rimarrà più o meno la stessa	1.806	58,2%
Peggiorerà un po'	532	17,2%
Peggiorerà molto	125	4,0%
Totale	3.102	100,0%

D. 21 Spesa imprevista

Si con molta facilità	187	6,0%
Si con facilità	688	22,2%
Si ma con difficoltà	1.132	36,5%
Si, ma con molta difficoltà	471	15,2%
NO	624	20,1%
Totale	3.102	100,0%

D22. Difficoltà a:

Fare la spesa/comprare alimenti	462	14,9%
Fare la spesa/comprare abbigliamento	764	24,6%
Pagare le utenze	788	25,4%
Pagare spese condominiali *	441	23,3%
Pagare l'affitto o il mutuo *	342	26,6%
Rimborsare prestiti *	317	30,5%

* In percentuale su coloro che hanno tale voce nel bilancio familiare

D.22.1 Difficoltà fare spesa alimentare

SI	462	14,9%
NO	2.640	85,1%
Totale	3.102	100,0%

D22.2 Difficoltà acquisto abbigliamento necessario

SI	764	24,6%
NO	2.338	75,4%
Totale	3.102	100,0%

D.22.3 Difficoltà pagamento utenze

SI	788	25,4%
NO	2.314	74,6%
Totale	3.102	100,0%

D. 22.4 Difficoltà pagare spese condominiali

SI	441	14,2%
NO	1.449	46,7%
Non ha spese condominiali	1.212	39,1%
Totale	3.102	100,0%

D. 22.5 Difficoltà pagare affitto

SI	162	32,0%
NO	345	68,0%
Totale	507	100,0%

D. 22.6 Difficoltà rimborsare mutuo

SI	180	23,0%
NO	601	77,0%
Totale	781	100,0%

D.22.7 Difficoltà rimborsare prestiti diversi

SI	317	17,4%
NO	1.503	82,6%
Totale	1.820	100,0%

D23.1 Arretrati utenze

SI	488	61,9%
NO	300	38,1%
Totale	788	100,0%

D23.2. Arretrati spese condominiali

SI	329	74,6%
NO	112	25,4%
Totale	441	100,0%

D23.3. Arretrati affitto

SI	91	56,2%
NO	71	43,8%
Totale	162	100,0%

D.23.4 Arretrati mutuo

SI	57	31,7%
NO	123	68,3%
Totale	180	100,0%

D.23.5 Arretrati altri prestiti

SI	137	43,2%
NO	180	56,8%
Totale	317	100,0%

D.24 Rinuncia visita specialistica

SI	880	28,4%
NO	1.958	63,1%
Preferisce non rispondere	264	8,5%
Totale	3.102	100,0%

D. 25 Eventi che hanno comportato una riduzione inattesa dei redditi o un incremento imprevisto delle spese della famiglia ?

Perdita posto di lavoro	371	12,0%
Riduzione orario di lavoro	657	21,2%
Assistenza ad anziani (anche non conviventi)	255	8,2%
Malattia	374	12,1%
Decesso	174	5,6%
Invalità	175	5,6%
Subito un incidente	215	6,9%
Subito rapina, scippo, furto	145	4,7%
Separazione coniugale	66	2,1%
Altro evento	465	15,0%

D_26 Preoccupazioni per possibili minacce/rischi

	<i>Molto preoccupato</i>	<i>Abbastanza preoccupato</i>	<i>Poco preoccupato</i>	<i>Per niente preoccupato</i>
Crisi dei mercati finanziari	20,2%	46,2%	25,0%	8,5%
Subire una rapina/ scippo/ furto	23,6%	36,9%	31,6%	7,9%
Perdita del posto di lavoro/cassa integrazione	35,0%	23,8%	18,6%	22,5%
Riduzione delle ore di lavoro	23,2%	30,5%	22,5%	23,9%
Malattia/infortunio grave/ invalidità	41,2%	38,3%	17,2%	3,2%
Perdita/danneggiamento grave della casa	33,2%	35,6%	25,0%	6,3%

D. 27 Possesso di coperture assicurative

Polizze auto/moto/veicoli	2.874	92,6%
Polizza casa (furto incendio) RC famiglia	1.213	39,1%
Polizza salute (infortunio o malattia)	878	28,3%
Polizza professionale	297	9,6%
Polizza vita	710	22,9%
Polizza previdenziale, fondo pensione, previdenza integrativa o piani accumulo	763	24,6%

D. 28 Atteggiamento nei confronti del futuro

Preferenza per sacrifici oggi, per futuro tranquillo	1.953	63,0%
Preoccupazione per il futuro, ma non disponibilità a sacrifici oggi	656	21,1%
Preferenza per vivere alla giornata, con assunzione di rischi per il futuro	492	15,9%

D. 29 Atteggiamento nei confronti della salute

Visita medica, solo se realmente necessaria	2.511	80,9%
Salute condizione casuale	1.379	44,5%
Controlli e prevenzione medica	1.744	56,2%

D.30 Percezione di sé stesso

	La rispecchia			
	<i>Molto</i>	<i>Abbastanza</i>	<i>Poco</i>	<i>Per niente</i>
So prendere buone decisioni finanziarie	7,4%	57,4%	28,1%	7,2%
Sono una persona attenta	26,3%	62,9%	9,4%	1,3%
Ho autocontrollo	23,6%	61,5%	13,1%	1,8%
Sono una persona inquieta	5,3%	26,7%	47,9%	20,1%
Sono una persona riflessiva	24,5%	59,6%	14,3%	1,5%
Prendo decisioni su due piedi	4,6%	26,3%	50,0%	19,1%
Mi interessa più il presente che il futuro	7,7%	44,9%	39,8%	7,5%
Mi appassionano i puzzle	5,7%	16,6%	27,2%	50,4%

D.31 Percezione di sé stesso nei confronti del rischio

Un vero e proprio scommettitore	118	3,8%
Uno che assume i rischi dopo aver raccolto informazioni adeguate	955	30,8%
Un tipo cauto	1.719	55,4%
Un tipo veramente avverso al rischio	310	10,0%
Totale	3.102	100,0%

D.32 Atteggiamento nei confronti delle avversità

Supponga

Cancello la vacanza	1.863	60,1%
Opto per una vacanza meno costosa	515	16,6%
Parto lo stesso, con l'idea che ho bisogno di tempo per pensare ad un nuovo lavoro	644	20,8%
Allungo la vacanza, perché penso che potrebbe essere la mia ultima possibilità di viaggiare	80	2,6%
Totale	3.102	100,0%

D.33 Atteggiamento nei confronti dei tassi di interesse

Immagini di dover

Sicuramente un tasso fisso	1.284	41,4%
Probabilmente un tasso fisso	1.255	40,5%
Probabilmente un tasso variabile	467	15,1%
Sicuramente un tasso variabile	96	3,1%
Totale	3.102	100,0%

D.34 Financial literacy: supponga

Si	140	4,5%
No, potrò acquistare una quantità minore	2.193	70,7%
No, potrò acquistare una quantità maggiore	81	2,6%
Non so	688	22,2%
Totale	3.102	100,0%

D. 35 Financial literacy: immagini adesso....

Meno di 1.020 euro	519	16,7%
Esattamente 1020 euro	783	25,2%
Oltre 1020 euro	1.153	37,2%
Non so	647	20,9%
Totale	3.102	100,0%

D.36 Financial literacy: supponga ora ...

Più ricco	28	0,9%
Meno ricco	2.041	65,8%
Ricco come prima	208	6,7%
Non so	825	26,6%
Totale	3.102	100,0%

D. 37 Financial literacy: per quel che lei ne sa...

Mutuo a tasso variabile	99	3,2%
Mutuo a tasso fisso	2.159	69,6%
Mutuo a tasso variabile e rata costante	236	7,6%
Non so	608	19,6%
Totale	3.102	100,0%

D.38 Nel corso dell'ultimo anno lei ha trascorso un periodo di vacanza di almeno 7 giorni fuori dal suo comune di residenza ?

SI	1.936	62,4%
No	1.166	37,6%
Totale	3.102	100,0%

D.39 (Se non ha fatto vacanza) Per quale motivo non ha fatto vacanze fuori dalla località in cui vive ?

Motivi economici	578	49,6%
Motivi di lavoro e studio	105	9,0%
Motivi di famiglia e/o salute	152	13,0%
Già residente in località di villeggiatura	62	5,3%
Mancanza di abitudine	122	10,5%
Altro	0	0,0%
Preferisce non rispondere	147	12,6%
Totale	1.166	100,0%

D.40 (Se ha fatto vacanza), Quale è stato il principale tipo di alloggio, in cui ha fatto vacanza nel corso dell'ultimo anno ?

Albergo, motel, agriturismo	619	32,0%
Pensione/bed&breakfast	97	5,0%
Campeggio	162	8,4%
Abitazione in affitto	332	17,1%
Abitazione di proprietà	272	14,0%
Barca	26	1,3%
Ospite in famiglia (parenti, amici)	351	18,1%
Altro	0	0,0%
Preferisce non rispondere	77	4,0%
Totale	1.936	100,0%

D.41 Negli ultimi 12 mesi ha frequentato lezioni private o attività sportive a sue spese ?

SI	530	17,1%
NO	2.572	82,9%
Totale	3.102	100,0%

D.42 Le capita di leggere libri ?

SI	1.144	36,9%
NO	1.958	63,1%
Totale	3.102	100,0%

Titolo di studio

Nessun titolo	14	0,5%
Licenza elementare	210	6,8%
Licenza media inferiore	855	27,6%
Licenza media superiore	1.502	48,4%
Laurea	521	16,8%
Totale	3.102	100,0%

Professione

studente	16	0,5%
casalinga	73	2,4%
pensionato	744	24,0%
non occupato in cerca occupazione	91	2,9%
dirigente/funzionario/quadro	193	6,2%
impiegato/insegnante/militare/	840	27,1%
operaio/comMESSO/apprendista	461	14,9%
imprenditore/libero professionista	375	12,1%
commerciante/artigiano/agricoltore		
indipendente	221	7,1%
coaudiovante/prestatore d'opera indipendente	88	2,8%
Totale	3.102	100,0%

D44. Prospettiva di guadagno nei prossimi mesi

In crescita	140	20,5%
Stabili	346	50,6%
In diminuzione	198	28,9%
Totale	684	100,0%

D45 (ai lavoratori dipendenti) Come è regolato il rapporto di lavoro ?

Da un contratto formale	1.443	96,6%
Da un accordo verbale	51	3,4%
Totale	1.494	100,0%

D.46 Se ha un contratto formale

Tempo indeterminato	1.334	92,4%
Tempo determinato, a progetto, a termine, sostituzione maternità, apprendistato	109	7,6%
Totale	1.443	100,0%

D.47 Prospettiva per lavoratori precari: Lei prevede che nei prossimi anni avrà un contratto a tempo indeterminato ?

Certamente sì	18	11,3%
Probabilmente sì	50	31,3%
Probabilmente no	47	29,4%
Certamente no	29	18,1%
Non sono interessato/a ad un contratto a tempo indeterminato	16	10,0%
Totale	160	100,0%

D. 48 Prospettive miglioramento : Pensi alla sua condizione professionale, Lei si aspetta un avanzamento di carriera o un aumento di stipendio nei prossimi tre anni ?

Certamente sì	246	16,5%
Probabilmente sì	609	40,8%
Probabilmente no	433	29,0%
Certamente no	206	13,8%
Totale	1.494	100,0%

D. 49 Prospettiva miglioramento (per non occupati): Lei pensa che nel corso del prossimo anno troverà un lavoro ?

Certamente sì	19	2,1%
Probabilmente sì	78	8,4%
Probabilmente no	74	8,0%
Certamente no	109	11,8%
Non sono interessato/a a trovare un lavoro	644	69,7%
Totale	924	100,0%

D.50 Complessivamente, lei compreso, in questa famiglia quante persone percepiscono un reddito/una pensione ?

1 persona	1.313	42,3%
2 persone	1.472	47,5%
3 persone	239	7,7%
4 persone o più	78	2,5%
Totale	3.102	100,0%

D.51 Ha figli diversamente abili / portatori di handicap che vivono con Lei ?

SI	52	2,8%
NO	1.784	97,2%
Totale	1.836	100,0%

D.52 (se non vive in casa di proprietà e non ha mutui immobiliari) Lei ha delle proprietà immobiliari ?

SI	144	19,6%
NO	590	80,4%
Totale	734	100,0%

Classe patrimonio

Main Market	1.732	55,8%
Middle Market	695	22,4%
Mass Affluent	469	15,1%
Affluent	206	6,6%
Totale	3.102	100,0%

Ampiezza centro

Fino a 5.000 abitanti	368,00	11,86%
da 5.000 a 10.0000 abitanti	428,00	13,80%
da 10.000 a 30.000 abitanti	681,00	21,95%
da 30.000 a 100.000 abitanti	725,00	23,37%
da 100.000 a 500.000 abitanti	429,00	13,83%
oltre 500.000 abitanti	471,00	15,18%
Totale	3.102,00	100,00%

Localizzazione geografica

Nord ovest	880	28,37%
Nord est	555	17,89%
Centro	569	18,34%
Sud ed isole	1.098	35,40%
Totale	3.102	100,00%

Età

Fino a 30 anni	79	2,5%
da 31 a 40 anni	557	18,0%
da 41 a 50 anni	914	29,5%
da 51 a 65 anni	1.104	35,6%
oltre 65 anni	448	14,4%
Totale	3.102	100,0%

Genere

Uomo	2.456	79,2%
Donna	646	20,8%
Totale	3.102	100,0%

Appendice C. L'analisi delle componenti principali

Numero di componenti: 6

Componente	Autovettore	Perc.	Cum.
Comp1	3.62188	0.5174	0.5174
Comp2	.953926	0.1363	0.6537
Comp3	.705177	0.1007	0.7544
Comp4	.624123	0.0892	0.8436
Comp5	.515883	0.0737	0.9173
Comp6	.379154	0.0542	0.9714

Variabile	Comp1	Comp2	Comp3	Comp4	Comp5	Comp6
sost_mensile	0.3768	0.0163	0.4204	-0.3148	0.7589	-0.0628
finanziame~c	0.1974	0.8831	0.1701	0.3861	-0.0514	0.0101
finemese	0.4031	-0.2183	0.3952	0.0564	-0.3309	0.7218
imprevista	0.3993	-0.2645	0.3456	0.2102	-0.3616	-0.6734
difficol~sti	0.4593	0.0649	-0.3149	-0.2152	-0.1057	-0.1014
arretrato	0.4075	0.1781	-0.4472	-0.4747	-0.1881	0.0259
rinuncia_~ta	0.3466	-0.2575	-0.4686	0.6579	0.3669	0.1028

Appendice D. L'indice di vulnerabilità: la costruzione

Indice di vulnerabilità finanziaria = sost_mens + fine_mese + imprevis + diff + arretr + rin_vis

D10 Sostenibilità dei debiti

Molto facile=0

Facile=0.25

Con qualche difficoltà=0.5

Con difficoltà=0.75

Con molta difficoltà=1

D18. Fine del mese

Molto facile=0

Facile=0.25

Con qualche difficoltà=0.5

Con difficoltà=0.75

Con molta difficoltà=1

D21. Spesa imprevista

Molto facile=0

Facile=0.25

Con difficoltà=0.5

Con molta difficoltà=0.75

Insostenibile=1

D22. Difficoltà

Un punto per ogni risposta affermativa (max 6)

D23. Arretrati

Un punto per ogni risposta affermativa (max 4)

D24. Rinuncia visita

Un punto in caso di risposta affermativa

Appendice E. Indice di vulnerabilità: distribuzione di frequenza

<i>Index</i>	<i>Freq.</i>	<i>Perc.</i>	<i>Cum.</i>	<i>Index</i>	<i>Freq.</i>	<i>Perc.</i>	<i>Cum.</i>	<i>Index</i>	<i>Freq.</i>	<i>Perc.</i>	<i>Cum.</i>	<i>Index</i>	<i>Freq.</i>	<i>Perc.</i>	<i>Cum.</i>
0	3	0.10	0.10	2.857	53	1.71	73.21	5.893	22	0.71	92.46	8.75	1	0.03	99.19
.178	52	1.68	1.77	3.036	46	1.48	74.69	6.071	22	0.71	93.17	8.928	3	0.10	99.29
.357	126	4.06	5.83	3.214286	46	1.48	76.18	6.25	25	0.81	93.97	9.107	3	0.10	99.39
.536	432	13.93	19.76	3.393	45	1.45	77.63	6.428	27	0.87	94.84	9.286	8	0.26	99.65
.714	273	8.80	28.56	3.571	45	1.45	79.08	6.607	6	0.19	95.04	9.464	1	0.03	99.68
.893	344	11.09	39.65	3.75	30	0.97	80.05	6.786	9	0.29	95.33	9.821	3	0.10	99.77
1.071	275	8.87	48.52	3.928	39	1.26	81.30	6.964	13	0.42	95.74	10	7	0.23	100.00
1.25	114	3.68	52.19	4.107	49	1.58	82.88	7.143	21	0.68	96.42	Total	3102	100	100
1.428	92	2.97	55.16	4.286	31	1.00	83.88	7.321	5	0.16	96.58				
1.607	92	2.97	58.12	4.464	30	0.97	84.85	7.5	7	0.23	96.81				
1.786	97	3.13	61.25	4.643	33	1.06	85.91	7.679	14	0.45	97.26				
1.964286	78	2.51	63.77	4.821	38	1.23	87.14	7.857	18	0.58	97.84				
2.143	61	1.97	65.73	5	35	1.13	88.27	8.036	8	0.26	98.10				
2.321	59	1.90	67.63	5.178	23	0.74	89.01	8.214	4	0.13	98.23				
2.5	70	2.26	69.89	5.336	22	0.71	90.55	8.393	7	0.23	98.45				
2.678	50	1.61	71.50	5.714	37	1.19	91.75	8.571	22	0.71	99.16				

Appendice F. Sintesi delle caratteristiche dei cluster

CLUSTER	A	B	C	D	E	F	Totale
Valore medio dell'indice di vulnerabilità	0.55	1.07	1.81	2.85	4.9	7.35	
Genere							
Maschio	82.4%	80.1%	80.7%	77.1%	75.7%	73.0%	79.2%
Femmina	17.6%	19.9%	19.3%	22.9%	24.3%	27.0%	20.8%
Età							
Fino a 30 anni	2.9%	2.6%	0.5%	2.7%	2.2%	3.0%	2.5%
da 31 a 40 anni	16.9%	18.1%	15.3%	16.1%	22.8%	22.2%	18.0%
da 41 a 50 anni	26.7%	26.3%	30.2%	32.5%	31.7%	38.7%	29.5%
da 51 a 65 anni	34.9%	38.2%	38.1%	35.4%	33.5%	30.4%	35.6%
oltre 65 anni	18.6%	14.8%	15.8%	13.2%	9.8%	5.7%	14.4%
Famiglia fragile	2.75%	3.73%	4.46%	7.60%	8.00%	13.04%	5.45%
Numero percettori reddito: monopercettore	31.1%	42.2%	43.1%	48.6%	54.5%	51.3%	42.3%
No patrimonio immob	10.00%	15.19%	20.79%	22.95%	27.38%	43.04%	19.02%
No polizza danni	36.0%	40.0%	49.0%	43.3%	49.5%	43.5%	41.39%
No polizza vita	51.9%	60.4%	66.3%	66.0%	72.3%	74.3%	61.73%
Status lavorativo							
Categoria bassa su lavoratori attivi	22.6%	35.4%	31.9%	40.3%	50.2%	51.7%	35.4%
Cultura medio-bassa	32.9%	48.0%	49.0%	54.1%	63.1%	60.9%	47.5%
Perdita posto lavoro	3.96%	8.37%	14.36%	15.65%	23.38%	26.96%	11.96%
Riduzione orario lavoro	9.34%	17.25%	20.79%	27.05%	35.69%	44.35%	21.18%
Altri shock							
Sì	14.84%	16.47%	32.18%	35.71%	44.62%	45.22%	26.18%
Preoccupazione perdita posto di lavoro	43.3%	57.4%	62.4%	64.3%	76.0%	82.6%	58.9%
Preoccupazione riduzione ore	35.7%	52.9%	58.4%	59.9%	71.4%	80.0%	53.6%
Situazione peggiorata o molto peggiorata	19.0%	42.3%	53.0%	52.6%	68.3%	75.7%	43.6%
Prospettiva futura peggiore o molto peggiore	12.1%	19.4%	24.3%	26.9%	29.5%	32.2%	21.2%