

## SINTESI DELLA RICERCA

- **Si riduce l'incertezza che congelava le decisioni delle famiglie, anche se prevalgono ancora cautela e prudenza.**
- **Nel 2015 aumentano i risparmiatori, +5% rispetto al 2012.**
- **Cresce il risparmio gestito. Negli ultimi due anni la percentuale degli investitori è passata dal 9 al 12%.**
- **Fine della crisi, sicurezza del lavoro e tranquillità pensionistica: le tre aspirazioni della "middle class" italiana.**

■ **La svolta del 2015 è per lo più dovuta alla riduzione dell'incertezza che congelava le decisioni delle famiglie.** Nonostante la ripresa appaia nell'andamento di numerose variabili reali, nell'edizione di quest'anno dell'indagine **prevalgono ancora la cautela e la prudenza**: la percezione dei miglioramenti deve ancora trasmettersi in pieno alle famiglie e trasformarsi in decisioni di spesa, come dimostrano gli andamenti del risparmio e dei consumi.

**Il contributo più positivo al potere d'acquisto dei risparmiatori del 2014 è venuto dai mercati finanziari, che hanno generato nel 2014 un aumento del rendimento totale della ricchezza finanziaria investita pari al 9 per cento (3 per cento nei primi quattro mesi del 2015).** Anche in forza dei sacrifici fatti nel passato, i risparmiatori italiani possono contare su un ammontare medio della ricchezza finanziaria pari a 3,4 volte il reddito disponibile (moltiplicatore che è superiore sia al 3,2 della Francia, sia al 2,9 della Germania; elaborazioni su dati Eurostat).

Quanto al **reddito**, l'indagine conferma che si è quasi arrestata la tendenza a dichiararlo in calo rispetto alle necessità del tenore di vita. Aumenta però ancora, tra il 2014 e il 2015, la percentuale di coloro che segnalano un reddito "appena sufficiente"; in altri termini, si registra nel 2014 un piccolo aumento della porzione del campione in difficoltà ad arrivare alla fine del mese.

Nel **2015** il numero di soggetti **completamente indipendenti dal punto di vista finanziario** si mantiene pressoché ai livelli del 2014 (circa 86 per cento), anche se si assiste ancora allo «**scivolamento**» di una **piccola parte del campione dall'area dell'indipendenza solo parziale a quella della totale dipendenza**. Nel confronto con l'anno passato, si rileva un peggioramento della situazione per le **donne** e per le **fasce d'età più giovani** (meno di 25 anni).

■ **Risparmio e pensioni tra aspettative e prudenza.** Se è ancora elevata la quota di famiglie che è costretta dalla crisi a ridurre il proprio tenore di vita (51 per cento, dal picco del 56 per cento nel 2013), una percentuale quasi identica lo fa **per motivi precauzionali**, confermando una **ripresa di controllo del proprio bilancio**.

Quello esaminato si conferma un **campione di risparmiatori**: il **62 per cento** dei soggetti intervistati ritengono il risparmio "**indispensabile**" o "**molto utile**" (94 per cento, se includiamo coloro che lo giudicano "abbastanza utile"). Nonostante a partire dal 2000 si sia rilevata una progressiva **erosione** del numero di **famiglie che riescono a risparmiare**, dobbiamo registrare **nel 2015 un progresso dei risparmiatori di ben 5 punti percentuali rispetto al 2012** (l'anno peggiore della crisi finanziaria italiana): dal 38,6 al 43,7 per cento.

Chi risparmia avendo in mente **uno scopo preciso**, lo fa principalmente per cautelarsi da eventi **imprevisti** (48 per cento). I **figli** sono al secondo posto, citati dal 23 per cento dei risparmiatori, mentre la **casa** è al quarto, indicata solo dal 9 per cento: in generale, i figli hanno sostituito la casa come motivazione per accantonare parte delle entrate. Al terzo posto c'è il risparmio per la **vecchiaia**: lo cita il 19 per cento dei risparmiatori. Un terzo di coloro che risparmiano per la vecchiaia lo fa per l'assistenza medica: è dunque **ridotto il numero di coloro che risparmiano per una motivazione generica** legata al reddito nell'età anziana.

**Sul fronte delle aspettative pensionistiche, il saldo tra i giudizi di sufficienza e non**

**sufficienza del reddito atteso è pari al 18 per cento del campione:** un valore che non si riprende dopo la crisi, pur avendo toccato il 12 per cento nel 2013, essenzialmente perché solo una **quota relativamente ridotta di intervistati dichiara di avere sottoscritto una forma di previdenza di secondo o terzo pilastro** (una larga parte sostiene di non avere liquidità sufficiente per affrontare questa copertura aggiuntiva). Per molti italiani, la previdenza integrativa resta un tema “scottante” perché non ancora affrontato in termini materiali, nonostante la consapevolezza diffusa che il tasso di rimpiazzo del reddito da parte delle pensioni future sarà basso (58 per cento, secondo la stima soggettiva del campione intervistato).

■ **Un paese *cash poor - house rich*.** La quota di famiglie che occupano una **casa di proprietà cresce** da circa il 76 per cento del 2000 a circa il 79 per cento del 2015. A seguito della crisi si osserva una drastica **riduzione di chi ritiene l’immobile l’investimento migliore o più sicuro**. Rimane invece **stabile la popolarità** del giudizio che vede l’immobile come un «buon investimento a patto di usarlo/abitarlo»: a questo si aggiunge, a partire dal 2012, la convinzione che la casa sia «il modo migliore per lasciare un’eredità ai figli». La prima valutazione è sottoscritta nel **2015** dal 51 per cento degli intervistati, la seconda dal 36 per cento - quote che rimangono quasi immutate, fatte salve poche eccezioni, attraverso le classi di età e i livelli d’istruzione.

**I risparmiatori sembrano aver acquisito una maggior consapevolezza dei rischi** che caratterizzano anche gli investimenti immobiliari. Tra il 2013 e il 2015 si osserva un **dimezzamento di chi vorrebbe vendere senza riacquistare** (dall’1,9 allo 0,9 per cento), a fronte di una quota non irrilevante di famiglie che **desidera aumentare ulteriormente la propria «esposizione in immobili»**: quest’ultima passa dal 5,7 per cento del 2013, al 6,1 del 2014, **al 7,3 del 2015** (dato che comprende sia coloro che intendono acquistare per mettere a reddito, 2,6 per cento, che coloro che intendono acquistare per sé o la famiglia, 4,7 per cento). La casa è forse l’unica vera tentazione che spinge ancora a indebitarsi volentieri, ed è responsabile di circa **il 90 per cento dei mutuatari nel 2015**; a ciò può concorrere la considerazione che **attraverso una casa può passare il trasferimento intergenerazionale di ricchezza verso i figli**.

■ **Investimenti: primi effetti del ritorno della fiducia.** Gli investitori hanno storicamente prestato attenzione, pur con diversa intensità, alle differenti finalità di un investimento (liquidità, sicurezza, rendimento di breve periodo e rendimento di lungo periodo). Con l’arrivo della crisi, però, il fattore **sicurezza** ha acquisito il dominio delle preferenze: a partire dal 2013, oltre la metà degli intervistati ha indicato la certezza di non perdere il capitale come il primo aspetto al quale prestare attenzione.

Nel **2015** stanno però finalmente affiorando **alcuni timidi segnali di inversione** di tendenza: la quota di coloro che mettono al primo posto la sicurezza scende infatti da oltre il 55 al 52 per cento. Cresce l’attenzione ai **rendimenti di lungo periodo** mentre la **liquidità**, considerata al primo posto da circa un terzo dei risparmiatori fino al 2011, viene ora **valutata prioritaria solo dal 13 per cento**. Il 66 per cento dei risparmiatori si dichiara **poco incline a rischiare** e il 43,9 per cento del campione si posiziona nella fascia in assoluto più bassa della **propensione al rischio**. La fascia più propensa al rischio raccoglie meno del 7 per cento dei risparmiatori; i valori sono più o meno in linea con quelli storici e rappresentano un **segno di normalizzazione** rispetto agli atteggiamenti che avevano caratterizzato il pieno della crisi.

Un indizio di distensione è l’allungamento dell’orizzonte temporale degli investimenti: quello ideale supera i tre anni per il 37 per cento del campione.

Un altro segno di normalizzazione è **il calo dell’interesse per le tematiche di natura finanziaria**: la quota di coloro che si dichiarano attratti da questi argomenti, passata dal 45,5 per cento nel periodo pre-crisi al picco del 57,7 per cento toccato l’anno scorso, torna a scendere nel 2015 al 54,3 per cento. Metà del campione afferma di non spendere neanche un minuto del proprio tempo settimanale a tale scopo e **solamente poco più del 10 per cento degli intervistati vi dedica più di un’ora**.

Il «vissuto quotidiano» e la famiglia di origine continuano a rappresentare, per la metà del campione, la principale fonte di cultura finanziaria. **Soltanto una parte residuale degli**

**intervistati si informa** perché interessato (10,8 per cento) o acquisisce informazioni specifiche grazie al proprio lavoro (12,5 per cento) o al proprio percorso di studi (5,9 per cento). **Solo il 12 per cento degli under 34 riconosce la scuola quale canale per acquisire questa tipologia di conoscenze.**

Quasi la metà degli intervistati ritiene determinante il parere di amici, famigliari o colleghi nel prendere le proprie decisioni. Per circa due terzi, però, l'investimento viene fatto non prima di essersi rivolti anche ai referenti presso la banca. Dopo lo stallo negli anni della crisi, **la banca di riferimento appare il canale in grado di influenzare in misura di gran lunga maggiore le scelte in tema di risparmio.** Internet viene citato da circa un quarto degli intervistati, ma fatica a prendere terreno in maniera significativa; declina infine la fruizione di contenuti economici attraverso i **mezzi di comunicazione tradizionali.**

■ **Le obbligazioni tra voglia di sicurezza e bassi rendimenti.** Alla ricerca della sicurezza è normalmente associato l'investimento in obbligazioni, anche a discapito del rendimento. La percezione della sicurezza delle obbligazioni, **fortemente calata nel periodo della crisi dei debiti sovrani** (2012), ha ripreso a salire dal 2014, **tendenza confermata nel 2015:** il 29 per cento del campione valuta l'investimento obbligazionario completamente sicuro, contro poco meno del 18 per cento nel 2012.

I dati mostrano come poco meno del 20 per cento delle famiglie abbia posseduto negli ultimi cinque anni obbligazioni, ma la quota è **in flessione:** era di oltre il 29 per cento fino al 2007. **Diminuisce** inoltre da circa il 27 a circa il 20 per cento **la quota di coloro che considerano le obbligazioni quale migliore forma di investimento, anche se i "fedelissimi"** (in larga parte risparmiatori anziani, che avevano familiarizzato con le obbligazioni fin dall'epoca dei rendimenti a due cifre), pur riducendosi in numero, **incrementano la quota in portafoglio** (oltre il 36 per cento alloca alle obbligazioni più del 30 per cento del patrimonio; l'anno scorso meno di un quarto superava tale soglia).

■ **Cresce il risparmio gestito.** I più **giovani** e più **interessati ai rendimenti di medio-lungo termine** si stanno invece guardando intorno per diversificare. Dopo la crisi dei *subprime* e fino al 2013 si è osservata una diminuzione degli investitori nel risparmio gestito, ma **negli ultimi due anni c'è stata un'inversione di tendenza, con l'aumento degli investitori dal 9 a quasi il 12 per cento.** La maggior parte ha investito in fondi comuni o Sicav (7,2 per cento); seguono le gestioni patrimoniali (5,9 per cento), mentre appare più bassa la presenza in Etf (2,3 per cento) o in polizze Unit Linked (2 per cento). **Tra le motivazioni** dell'investimento nel risparmio gestito, la **riduzione del rischio è importante per oltre la metà del campione;** l'esigenza di «**semplificazione**» si è ridimensionata nel corso degli anni (nel 2012 era al primo posto); la ricerca del **rendimento** ha perso terreno nel 2013 e 2014, ma è **tornata alla ribalta nel corso del 2015.** Per tre investitori su quattro, la **propria banca** continua a rappresentare il canale favorito per l'acquisto di fondi. Coloro che si dichiarano **soddisfatti** degli investimenti nel risparmio gestito sono **aumentati** dal 53,5 per cento nel 2005 all'87,4 per cento oggi mentre, tra chi non ha investito, solo il 2 per cento non lo ha fatto in conseguenza di pregresse esperienze negative.

■ **Pochi e bene informati coloro che investono in azioni.** Sul fronte del mercato azionario gli investitori italiani, più volte provati da variabilità dello scenario macroeconomico e della fiducia, hanno acquisito negli ultimi anni un atteggiamento sempre più prudente: se nel 2012 il 12,5 per cento degli intervistati dichiarava di aver **comprato o venduto azioni nel corso degli ultimi cinque anni, nel 2015** la percentuale scende al **7,5 per cento,** pur a fronte di un piccolo aumento di coloro che hanno operato sui mercati azionari negli ultimi dodici mesi. Come dire che, forse, una certa attrattiva Piazza Affari torna a presentarla, ma solo dal 2015. Tra le motivazioni della scarsa presenza sull'azionario, la percentuale di coloro che ritengono di non avere risorse sufficienti è aumentata di circa 8 punti dal 2011 a oggi, a causa dell'impoverimento della classe media: è la seconda motivazione dopo il timore di perdere il capitale. **Il consiglio del consulente** è il principale driver di scelta per circa la metà del campione (dato riferito alla prima risposta citata per

importanza); tra chi sceglie questa forma di investimento, maggiormente rischioso e più complesso da avvicinare, è **ben presente la consapevolezza dell'importanza di valutare la performance di lungo periodo**. Si registra inoltre un aumento della quota di patrimonio complessivamente investito nel comparto, il che è piuttosto normale quando crescono le quotazioni.

**La porzione di patrimonio investita in azioni è elevata tra coloro che possiedono un titolo di studio universitario** mentre, sorprendentemente, **non esiste un nesso diretto con la propensione al rischio**: si convalida l'ipotesi che **l'accesso alle azioni sia legato alla competenza, più che al patrimonio o alla propensione a rischiare**. Complessivamente, quasi il 72 per cento degli azionisti è **soddisfatto** di avere investito, in aumento rispetto al 63 per cento dello scorso anno e al 58 per cento del 2012.

■ **La banca: di fiducia e online**. Quando si parla del rapporto tra risparmiatori e banche, il primo dato di fatto che emerge dall'analisi è **il rapporto quasi «in esclusiva» con il proprio istituto**: il 78,6 per cento degli intervistati dichiara che la propria famiglia si serve prevalentemente del solo istituto di riferimento, mentre solo il 5,5 per cento utilizza più banche.

**La quota di patrimonio detenuta in forma liquida sul conto corrente è ancora piuttosto alta: una cicatrice** lasciata dalla preferenza per la liquidità tipica **dei periodi di crisi**. E' peraltro vero che, **per molti risparmiatori, il conto corrente è rimasto uno strumento di impiego del denaro**, come in altri tempi, più che un conto di servizio.

**La soddisfazione** per i servizi ricevuti in banca **continua a essere piuttosto alta**. Anche nei momenti di maggiore disorientamento istituzionale, la banca ha goduto di una fiducia comparativamente alta da parte delle famiglie: **circa l'87 per cento degli intervistati è soddisfatto** sia dei servizi erogati, sia del rapporto fiduciario con il proprio istituto.

Solo poco più di un quarto degli intervistati usava servizi di **home banking** nel 2011: **oggi li utilizza il 38,5 per cento** dei correntisti. L'utente dei servizi a distanza è tipicamente nelle fasce centrali di età, risiede al Nord, ha un titolo di studio superiore o di laurea e un reddito medio-alto. L'uso dell'accesso remoto è inoltre diffuso nei piccoli centri sotto i 10.000 abitanti, dove gli sportelli fisici sono sempre meno presenti. Chi invece **non utilizza Internet per i servizi bancari** fa questa scelta, prioritariamente, perché **preferisce il rapporto personale** (40,4 per cento); qualcuno perché non è certo che il canale sia sicuro (21 per cento); pochi perché lo trovano troppo complicato (13,7 per cento) o perché non hanno un computer per potersi connettere (12,1 per cento).

■ **Un'indagine empirica sulla classe media italiana**. Per realizzare l'indagine sulla **classe media italiana** è stata identificata, all'interno del campione generale, la quota di interviste effettuate ad appartenenti alla *middle class*, **definita come l'insieme dei percettori di un reddito compreso tra il 75 e il 125 per cento del reddito mediano per classe di età di appartenenza**, (definizione OCSE): per esempio, per la classe di età 45-54 anni il reddito mediano è di 2.434 euro e gli estremi della *middle class* sono 1.826 e 3.043 euro. A costoro è stato aggiunto un campionamento addizionale di 332 soggetti. Un questionario ad hoc è stato perciò somministrato complessivamente a **718 persone**: le domande si concentrano sulla condizione personale e familiare dell'intervistato, la sua posizione rispetto a quella dei genitori, gli impatti della crisi sul bilancio e le scelte economiche, i valori difesi e da difendere nei quali si riconosce la *middle class*, i prossimi importanti impegni di spesa, la difesa del futuro dei figli. Limitatamente ad alcune domande è **stato possibile il confronto tra il 2015 il 2007**.

■ **Come si entra nella classe media: il blocco dell'ascensore sociale**. Le famiglie italiane che appartengono alla classe media sono **nel 2015 il 38,5 per cento** del totale, **in caduta rispetto al 57,1 rilevato nel campione del 2007**; circa 7 milioni di italiani (3 milioni di famiglie) hanno perso durante la crisi del 2007-2014 l'ancoraggio economico che li legava alla classe media.

Il **reddito** è uno degli elementi che determina l'appartenenza ai diversi ceti: **nella percezione degli intervistati, è l'aspetto più importante** per l'inclusione nel ceto medio (il 42 per cento lo mette al primo posto). Seguono il **livello d'istruzione** (21 per cento), il **patrimonio** (19 per cento)

e infine il **lavoro intellettuale** (18 per cento).

La crisi non ha solo **fermato l'ascesa sociale** verso la classe media. Dal 2009 l'ascensore ha **iniziato a scendere**: per la prima volta nella storia dell'Italia post-bellica, una generazione di ceti medio dichiara di **aver fatto un passo indietro rispetto ai propri genitori**. Ancorché su alcuni aspetti specifici della vita gli intervistati si ritengono **in vantaggio** sui genitori (accesso agli studi, viaggi, la prima casa, l'automobile), la quota del campione che reputa di vivere in condizioni materiali peggiori dei genitori è del 45 per cento. **Il saldo tra miglioramenti e peggioramenti nel complesso è del -21 per cento**. Considerando le classi di età, i saldi negativi variano dal -64 per cento dei diciottenni al -19 per cento dei cinquantenni, raggiungendo il quasi-pareggio (-4 per cento) solo nei sessantenni (dei quali, però, solo il 15 per cento lavora ancora).

■ **La classe media impara dalla crisi. Il tenore di vita del ceto medio ha risentito della crisi:** il 25 per cento degli intervistati ha tagliato sull'acquisto di automobili, il 60 per cento su vacanze, alberghi e ristoranti, il 35 per cento sugli spettacoli, il 24 per cento ha rinunciato a cure mediche private. Ma il punto è probabilmente più complesso. **La crisi ha dato la sensazione di una svolta che ha determinato cambiamenti nei modelli di consumo:** di conseguenza, le persone si sono trovate costrette a rivedere la priorità dei valori. Se i tagli all'abbigliamento e agli accessori arrivano quasi al 50 per cento, la riduzione delle spese per lo sport e le attività ricreative è compresa invece tra il 5 e l'11 per cento ed è la minore in assoluto: la vendita delle biciclette ha superato, per la prima volta in quasi un cinquantennio, quella delle automobili. La *middle class* spende e spenderà di meno, ma **si riscatterà con la qualità e la consapevolezza della spesa. Il processo è pienamente in corso:** non si arresterà neanche con la ripresa, ma potrebbe anche rappresentare lo spunto per occasioni di iniziativa e di investimento.

■ **Cambiano le aspettative sul futuro dei figli.** I genitori della classe media presagiscono **tempi non semplici** per i figli, che saranno in vantaggio su di loro solo riguardo alla facilità di studiare. È auspicabile che queste aspettative vengano a mitigarsi con la ripresa economica, ma nel frattempo esse inducono a **comportamenti reali di risparmio a favore dei figli:** il 26 per cento del campione (con figli) sta mettendo da parte dei denari per pagare loro gli **studi**, anche all'estero; il 13 per cento sta accantonando per acquistare loro una **casa**; il 7 per cento sta mettendo da parte i soldi per **avviare un'attività** da lasciare ai figli; il 22 per cento della *middle class* sta accumulando comunque con la finalità di lasciare ai figli un'**eredità**.

■ **Cambiano le priorità del risparmio.** La consueta domanda sul reddito riguarda la sua sufficienza a sostenere il tenore di vita (saldo sul reddito corrente) e la sufficienza attesa quando verrà il momento della pensione (saldo sul reddito futuro). **Il saldo sul reddito corrente**, benché positivo con un valore di 40, è diminuito di 21 punti rispetto al 2007; l'andamento flettente si ripete nel caso del **saldo sul reddito pensionistico futuro**, che passa da +36 a +6 per cento. L'erosione della soddisfazione per il reddito è probabilmente terminata con la fine del 2014 e solo i dati a consuntivo 2015 ci diranno se l'auspicata inversione di tendenza si è verificata.

**Durante la crisi si è ridotta anche la percentuale di individui appartenenti alla *middle class* che è riuscita a risparmiare** (dal 54 al 42 per cento).

La singolarità di una crisi tanto lunga **ha influenzato fortemente le ragioni** per le quali il ceto medio risparmia. Nel **2007** risparmiava principalmente per acquistare una casa, in secondo luogo per gli imprevisti; il desiderio di integrare la pensione spuntava nella mezza età, probabilmente in ritardo, ma comunque emergeva. Nel **2015**, l'acquisto della casa quasi sparisce, mentre compare il desiderio di restaurare una casa di proprietà ed emerge con forza, come si è detto, il bisogno di risparmiare per i figli.

In base ai risultati dell'indagine, è possibile stimare che dal ceto medio provenga **un flusso di risparmio annuale di 25 miliardi**, cui si debbono aggiungere i flussi derivanti dal reinvestimento delle cedole, dei dividendi e dei *capital gain* realizzati. Nell'allocazione di questi 25 miliardi, il **rendimento di breve periodo** e la **crescita del capitale** vengono per il ceto medio **dopo la sicurezza e la liquidità** e, insieme, assommano a solo il 28 per cento dei *desiderata* degli

investitori (più o meno come nel 2007).

Al fine di investire, la *middle class* continua a privilegiare **il ruolo di consigliere della propria banca** (68 per cento); tra il 2007 e il 2015 **riduce gli investimenti diretti nella Borsa** (dal 23 al 5 per cento del campione) e **negli strumenti del risparmio gestito** (dal 17 al 9 per cento), a favore di una combinazione di liquidità e obbligazioni. L'8 per cento ha comunque **comprato una casa nel 2014**: può essere il segno di un risveglio di interesse verso gli immobili, che sottolinea come il disamoramento non sia tanto dovuto all'insoddisfazione per i passati acquisti, quanto piuttosto ai costi di gestione, cresciuti a motivo della più elevata tassazione. E' possibile che, se le nubi si diradassero all'orizzonte e i prezzi delle case si mantenessero moderati come oggi, una parte dei risparmi del ceto medio ritorni, magari parzialmente, nel «mattone».

**L'indebitamento della classe media è diminuito rispetto al 2007**: la quota di chi ha ancora in corso un mutuo è scesa infatti dal 26 al 21 per cento, mentre il credito al consumo è rimasto fermo al 18 per cento, essendo per contro aumentato in altri paesi, come gli Stati Uniti.

Il ceto medio **non si sente sicuro**, né per investire né per fare spese importanti: la conseguenza è stata che, per anni, nei mercati dei beni durevoli e anche delle abitazioni è mancata la domanda di un segmento di popolazione che è valutato tra i 23,5 e i 25 milioni di persone.

■ **La voglia di riscossa.** Che cosa aspetta il risparmiatore del ceto medio per tornare a essere protagonista? Da tempo la *middle class* italiana attende di vedere una prospettiva diversa dalla contrazione: interrogata sulle aspirazioni per il futuro, dichiara di desiderare, **in primo luogo, che la crisi sia finita. Al secondo posto cita la sicurezza del lavoro, al terzo la tranquillità pensionistica**; infine, il 30 per cento dei giovani sotto i 35 anni e, rispettivamente, il 18 e l'11 per cento dei componenti delle due classi di età superiore (35-44 e 45-54 anni) vorrebbe **acquistare e/o cambiare la casa**. La **domanda potenziale**, legata alla ripresa e al ripristino di un clima sufficiente di fiducia, include spese per la ristrutturazione dell'abitazione, la sostituzione di un'autovettura, l'acquisto di una casa nuova, l'avvio di un'attività, nonché spese straordinarie per gli studi dei figli.

**Il «sogno» potrà riprendersi**, ma questo non metterà fine alle dinamiche che hanno eroso le basi strutturali del ceto medio: per tornare ai numeri di un decennio fa, l'economia italiana dovrebbe crescere in termini non solo quantitativi ma anche qualitativi (migliore qualità dei nuovi posti di lavoro creati e una distribuzione dello sviluppo che consideri maggiormente la classe media).