

# **Famiglie, imprese, giovani: puntare sul risparmio per tornare a crescere**

**Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani,  
2022**

**Giuseppe Russo e Piermarco Ferraresi**

**Milano, 13 dicembre 2022**

# Agenda

**1** **Economia, reddito, risparmio**

**2** **Casa, previdenza, rischio e assicurazioni**

**3** **Investimenti**

**4** **Focus imprenditori**

**5** **Focus giovani**

# Molto buoni i giudizi sul reddito corrente. Migliorati quelli sul futuro reddito da pensione

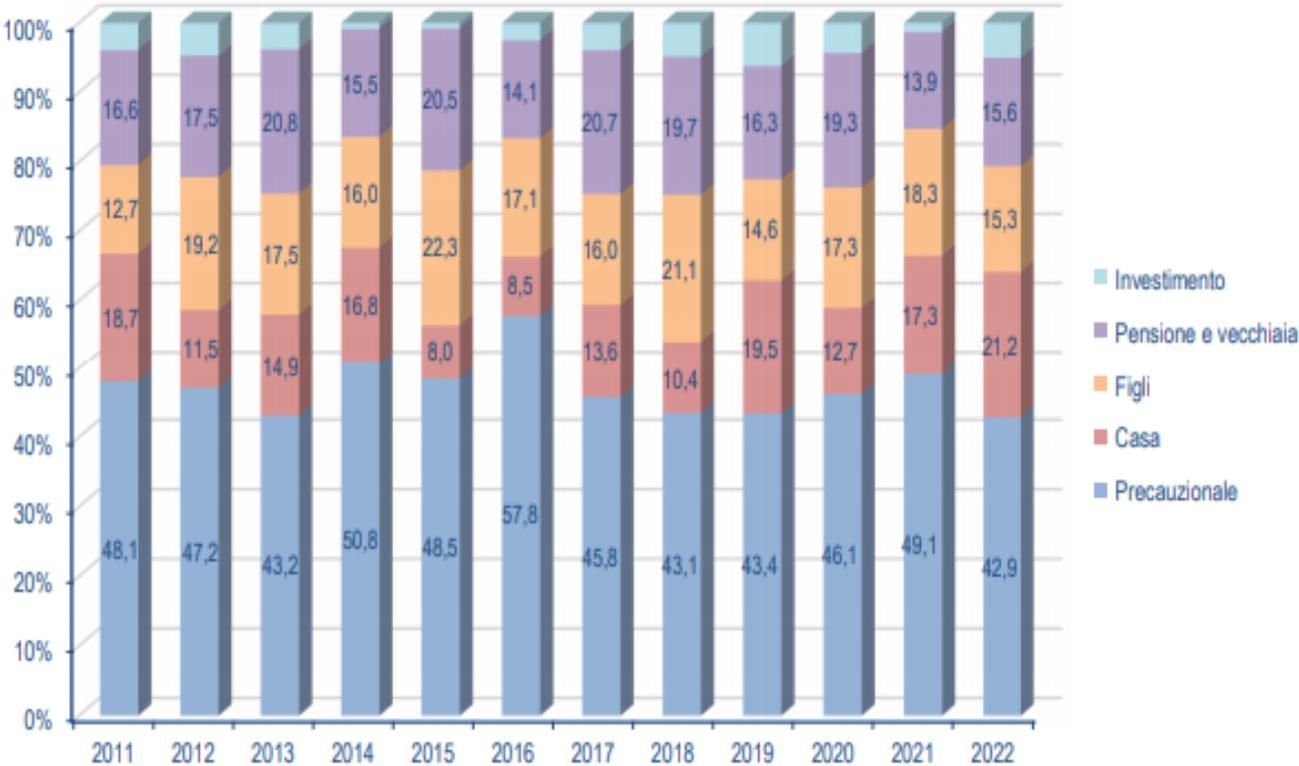
Figura 1.3 – Giudizi di sufficienza sul reddito corrente e al momento di andare in pensione. Saldi percentuali degli intervistati (asse sinistro) e reddito mensile netto in euro (asse destro)  
(dati 2008 e 2010 non disponibili)



- Il 68% degli intervistati ritiene che il **reddito attuale sia sufficiente**; con i laureati al di sopra della media e i giovani al di sotto.
- **Reddito in pensione**: uomini più ottimisti delle donne, impiegati più degli operai, laureati più degli altri, Nord più del Sud.

# Finiti i lockdown, meno risparmio precauzionale; cresce l'attenzione verso la casa e la vecchiaia

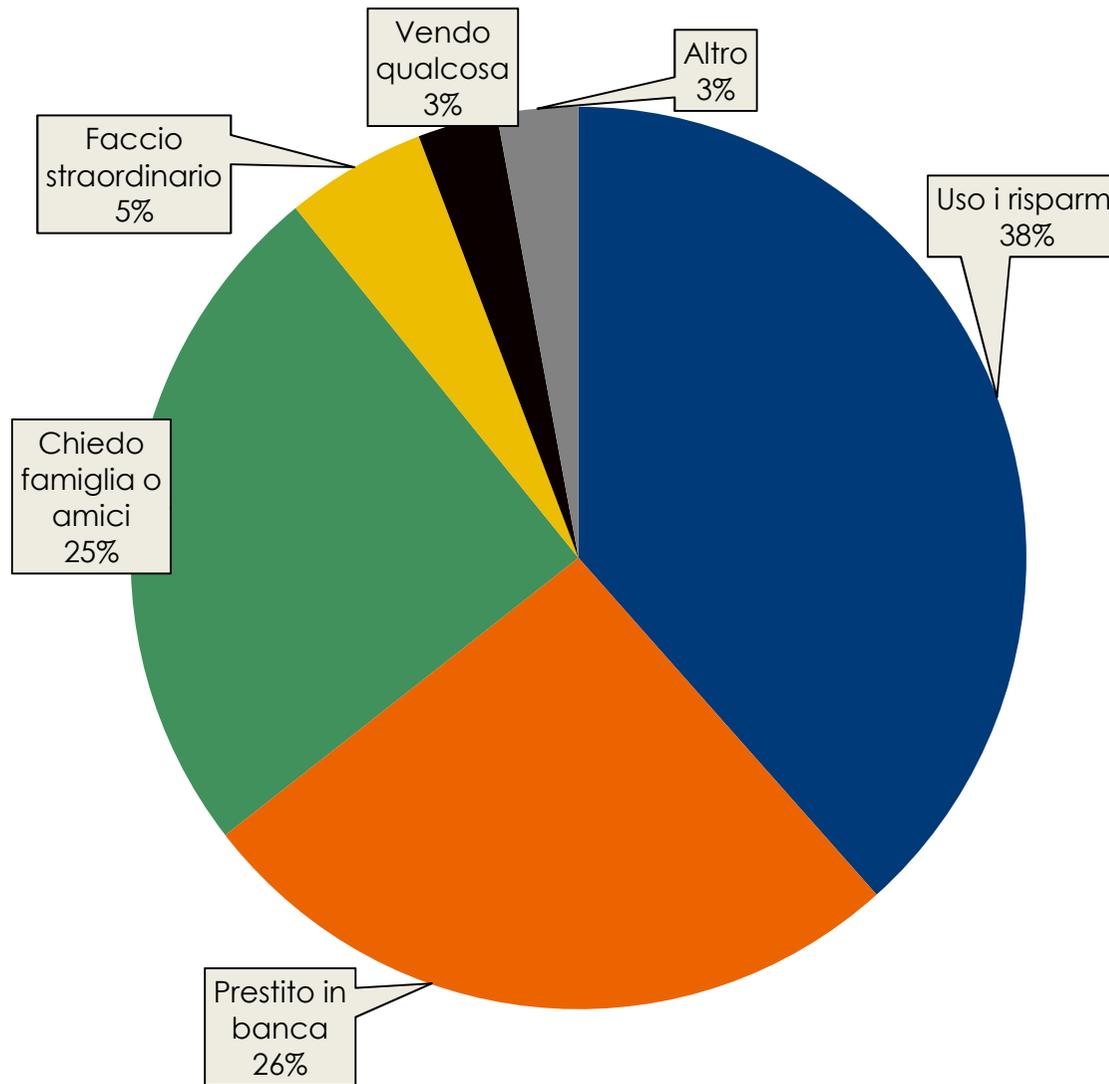
Figura 1.8 – Le motivazioni del risparmio, 2011-2022  
(valori percentuali)



■ Il **risparmio precauzionale** è più elevato negli anziani, nei titoli di studio inferiori, negli artigiani, nei redditi più bassi.

■ Il **risparmio per casa o vecchiaia** è più elevato per le donne, i giovani, i titoli di studio più alti, chi è in affitto.

# Come far fronte a una spesa imprevista di 5000 euro?

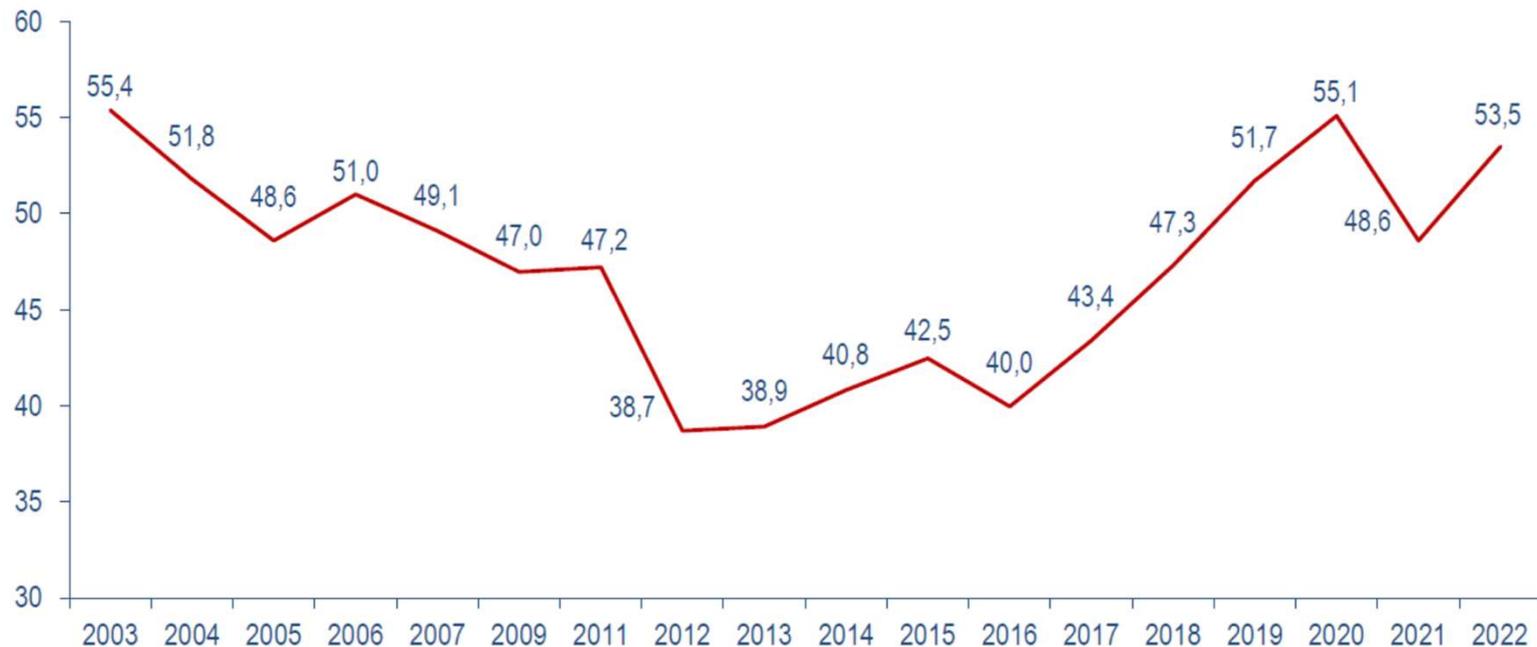


- Solo il 38% riesce a sostenerla **attingendo ai risparmi**; il resto fa ricorso alla banca, alla famiglia, ad amici, a un supplemento di lavoro.
- Il **network familiare** è importante quanto le istituzioni finanziarie che erogano credito al consumo.

# Il numero dei risparmiatori ritorna quasi al livello pre-pandemia

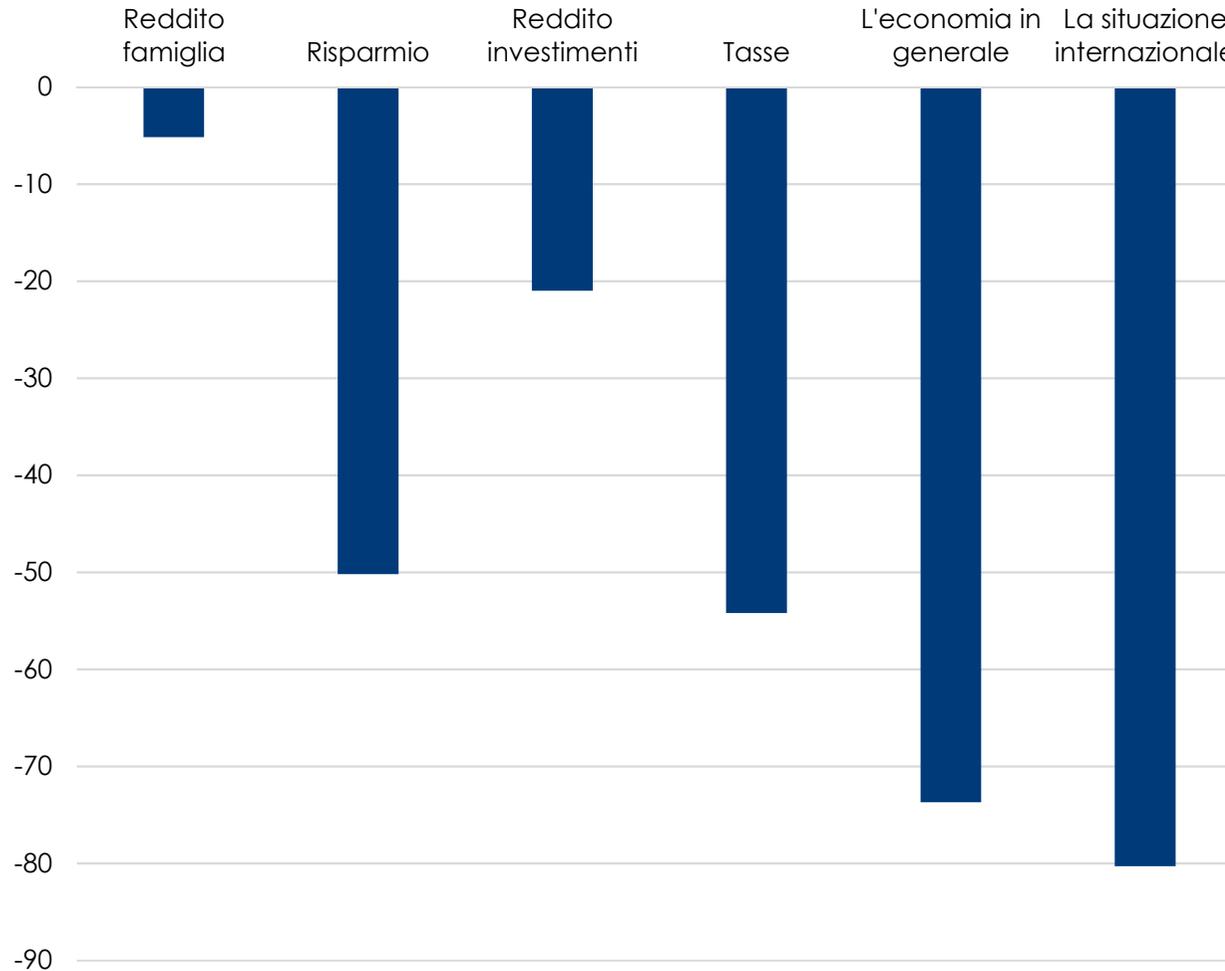
I **risparmiatori** sono più presenti tra gli anziani, i titoli di studio elevati, i redditi maggiori.

**Figura 1.6 – Evoluzione del peso dei risparmiatori sul totale degli intervistati**  
(valori percentuali)



# La guerra peggiora la fiducia nel futuro

Saldo ottimisti/pessimisti relativo alle aspettative sui prossimi 12-18 mesi



- Sulle prospettive, **aumenta il pessimismo.**
- **Artigiani:** il saldo tra chi vede un aumento o una riduzione del reddito futuro sfiora il -20%.
- **Impiegati:** gli ottimisti quasi pareggiano i pessimisti.

# Agenda

**1** Economia, reddito, risparmio

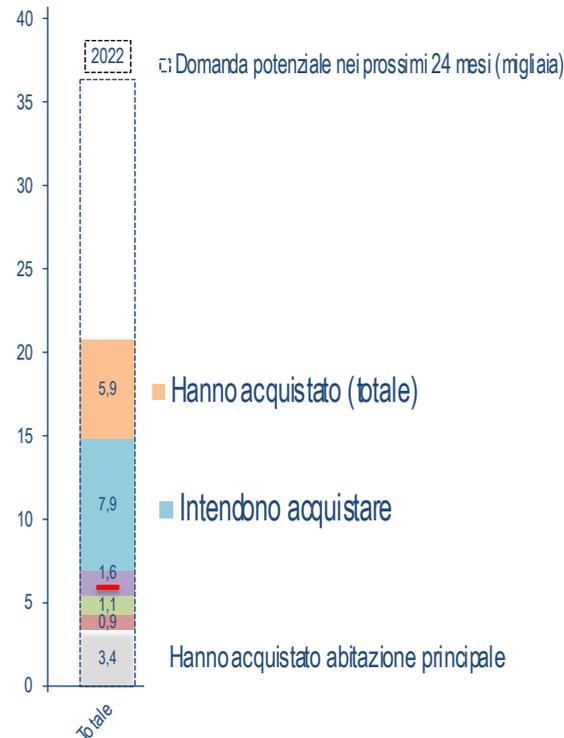
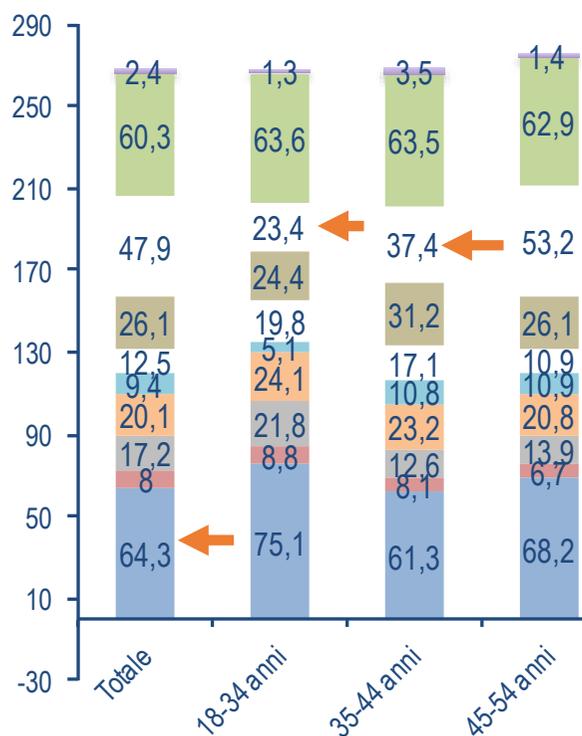
**2** Casa, previdenza, rischio e assicurazioni

**3** Investimenti

**4** Focus imprenditori

**5** Focus giovani

# Ritorna (e cambia) l'interesse per la casa, elevate le transazioni potenziali

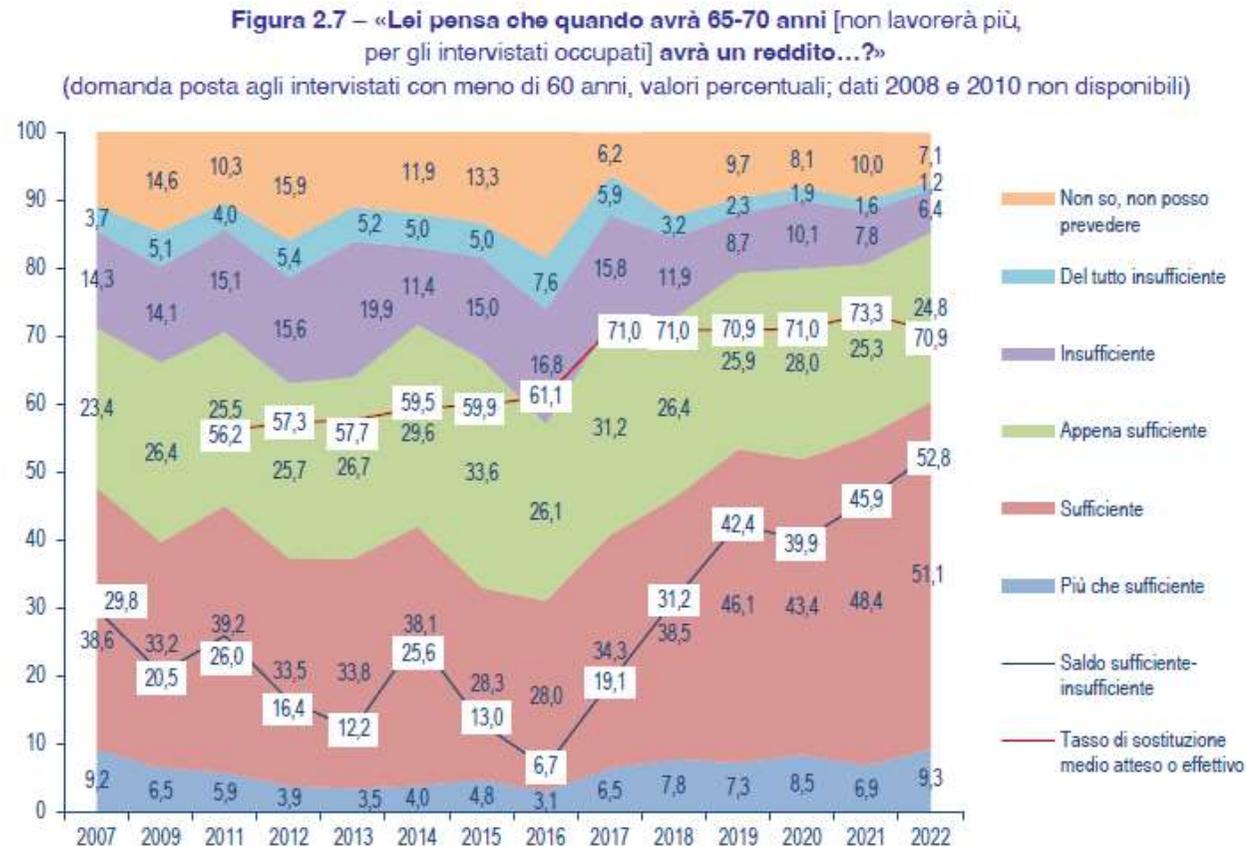


- Non so, nessuna di queste
- È un modo per lasciare un'eredità ai figli
- Sarebbe un buon investimento, ma non riesco a raggiungerlo
- Avere un immobile da affittare serve a integrare il reddito
- Non conviene più di altre forme di investimento

- È un buon investimento perché fa risparmiare l'affitto
- È un capitale riutilizzabile anche da anziani, per avere una rendita
- È poco liquido
- Ci sono troppe spese e imposte
- È un investimento sicuro

- Il 74,1% vive in una **casa di proprietà** e il 64% ritiene **l'immobile un investimento sicuro**.
- Prende piede l'idea dell'immobile come **asset produttivo di un reddito** (24,1% dei più giovani).
- Nel 2021 il **5,9% ha acquistato** un immobile. La crescita dei **mutui** è stata pari al 60% rispetto al 2007.
- **Domanda potenziale** superiore ai 2 milioni di transazioni in 2 anni.

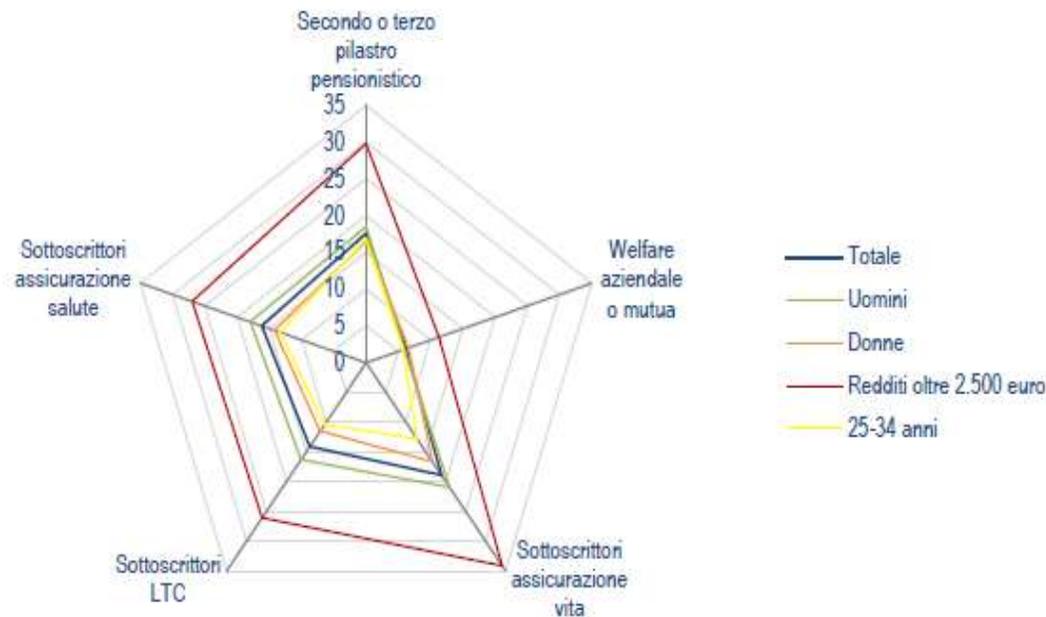
# Tranquillità sulla pensione, ma c'è domanda di flessibilità



- Ai massimi chi prevede un reddito **sufficiente** (51,1%) e **più che sufficiente** (9,3%).
- Il 46% del campione condivide il principio di **equità attuariale**.
- Tuttavia, solo il 26,6% ritiene si debba **alzare l'età di pensionamento** se aumenta la vita attesa.
- In crescita chi ha sottoscritto una **forma integrativa**, ma su valori sempre bassi (da 12,6% a 17,6%).

# Scarso accesso alle coperture assicurative

Figura 2.12 – Il «diamante del welfare»: partecipazione alle principali forme assicurative a protezione della vita, della salute e della vecchiaia (valori percentuali)

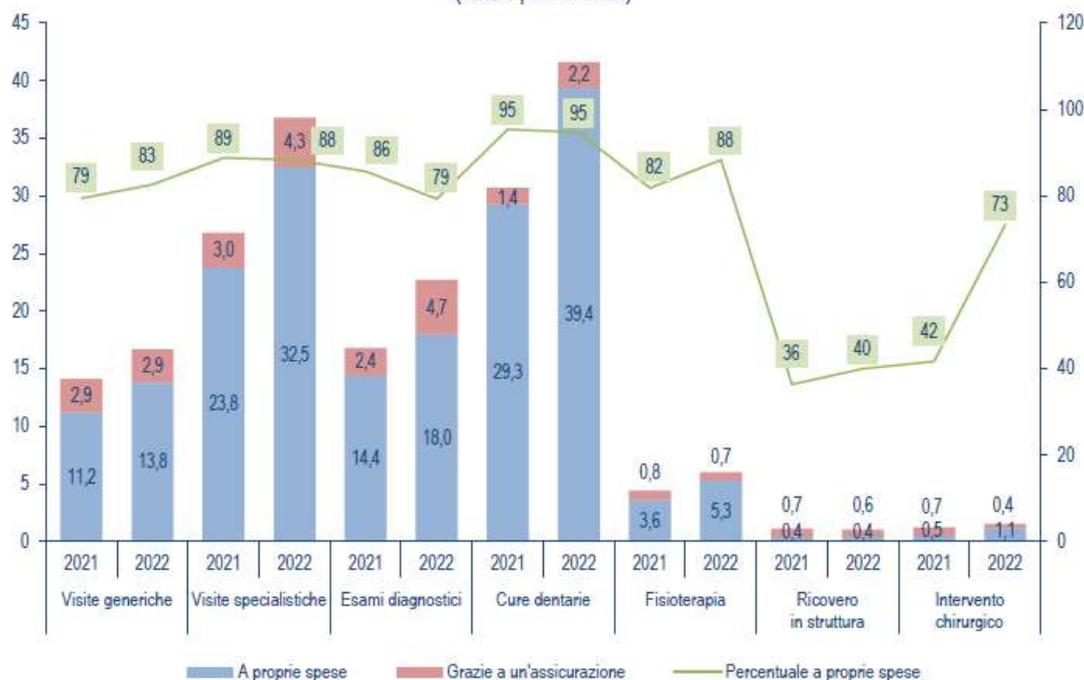


- Accesso ridotto alle **tutele non previdenziali**.
- Soltanto il 10,4% dei giovani ha una **polizza LTC**.
- Ha una **polizza sanitaria** solo il 16,2% del campione.
- Il 18,9% ha sottoscritto una **polizza vita**.

- Nella **fascia di reddito più alta**: circa il **30%** ha una pensione integrativa; il **34%** ha una polizza vita; il **26%** ha una polizza LTC; il **27%** ha una polizza sanitaria.

# Sanità privata in gran parte pagata dalle famiglie

Figura 2.15 – Utilizzo della sanità privata nei 12 mesi precedenti l'intervista\*  
(valori percentuali)



\* Riferendosi la domanda ai 12 mesi precedenti, il dato della rilevazione di quest'anno è riferito al 2021, quello della rilevazione dell'anno scorso al 2020.

- Le assicurazioni pagano la sanità privata nel 60% dei casi solo per **i ricoveri**.
- Circa 3 soggetti su 4 hanno pagato **«out of pocket» anche gli interventi**.
- Per le **altre prestazioni** 4 soggetti su 5 pagano a proprie spese.
- L'Italia è uno dei paesi OCSE con la spesa **«out of pocket» più alta**.
- E' anche uno dei più problematici per incidenza di **eventi sanitari catastrofici** sul bilancio delle famiglie (9,4% delle famiglie nel 2019).
- Necessaria la diffusione di una **cultura assicurativa**.

# Agenda

**1** Economia, reddito, risparmio

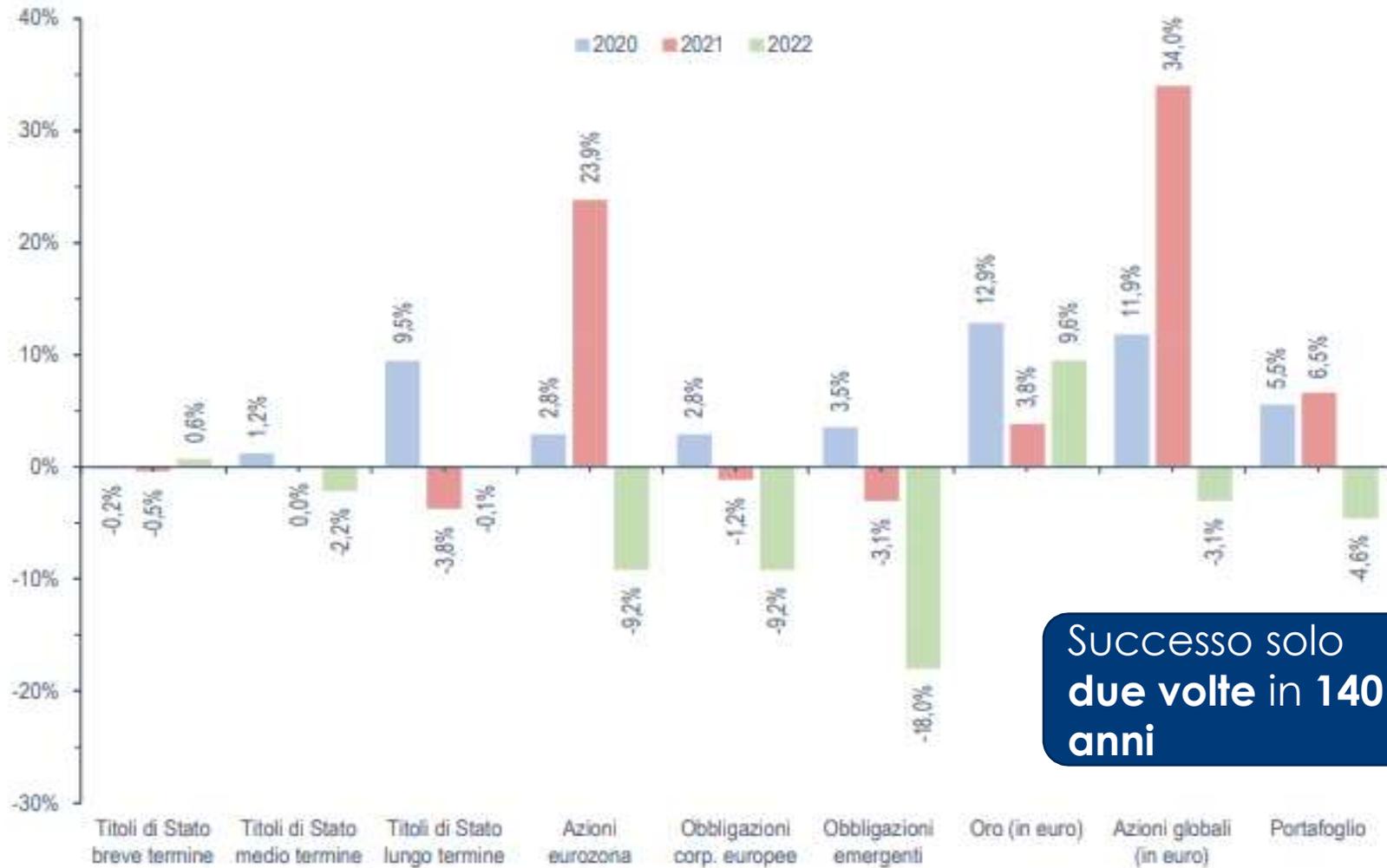
**2** Casa, previdenza, rischio e assicurazioni

**3** Investimenti

**4** Focus imprenditori

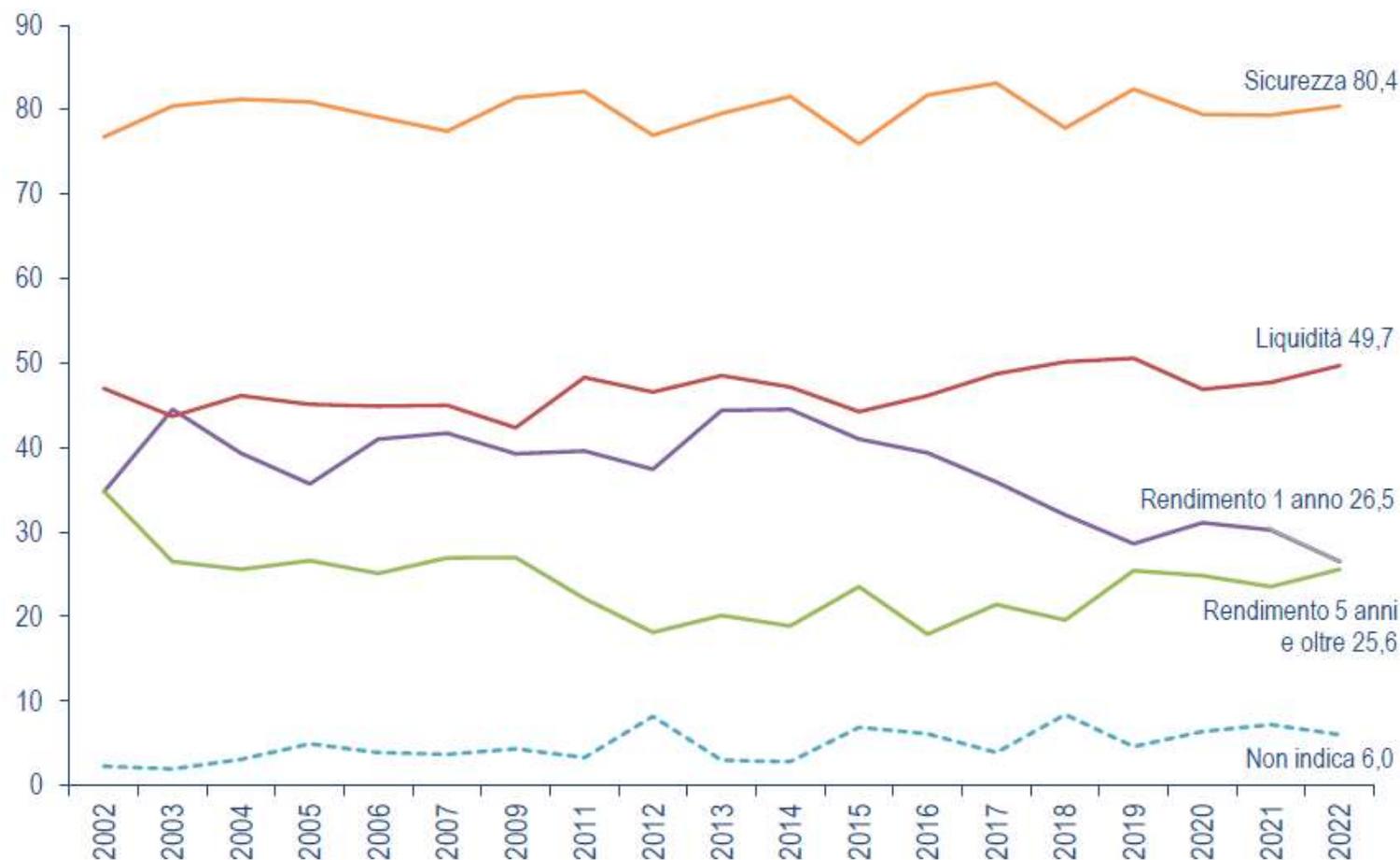
**5** Focus giovani

## L'anno «singolare» dei rendimenti «tutti giù»

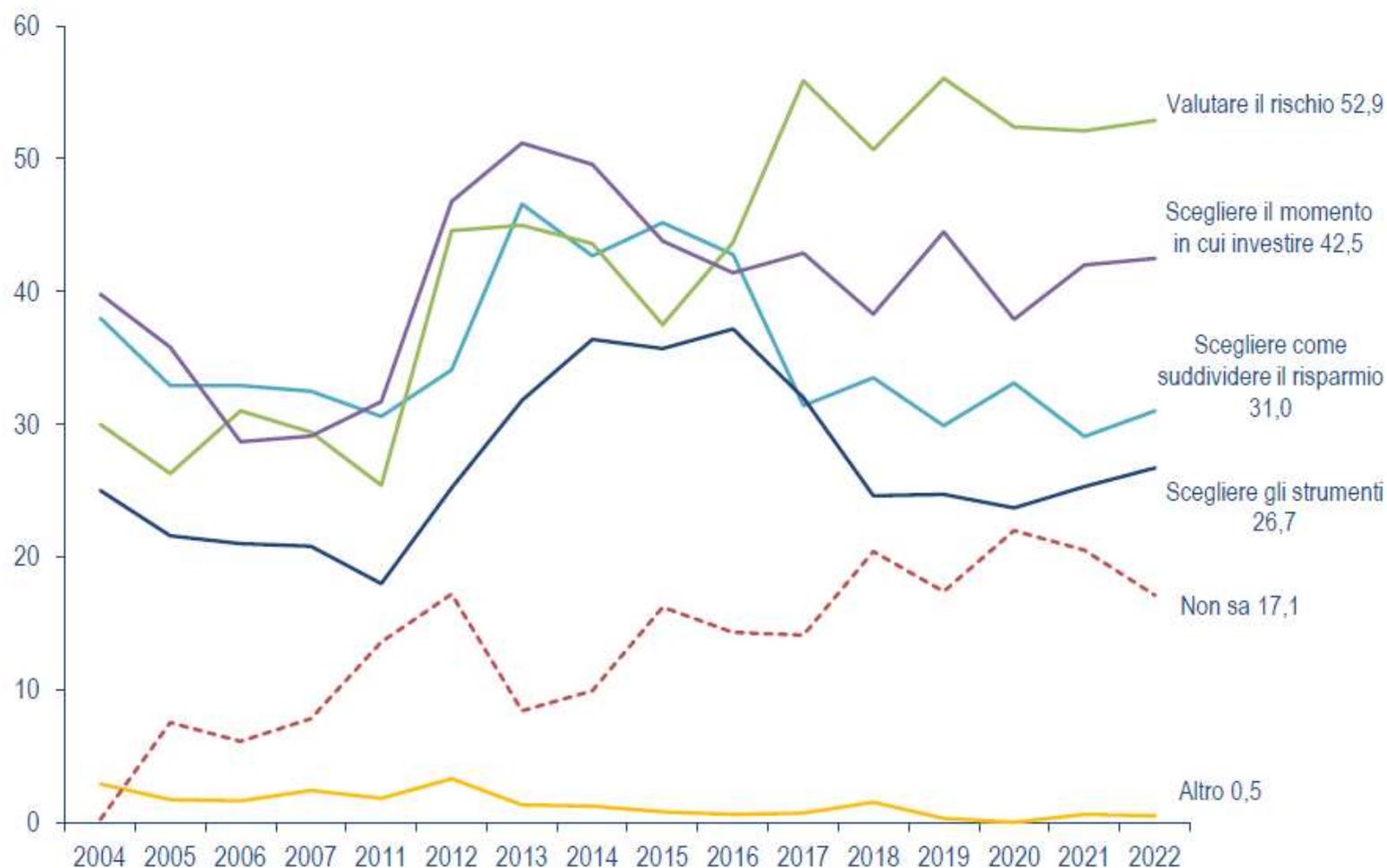


## Obiettivi: sempre sicurezza, più liquidità. Si sacrifica il rendimento immediato

Percentuali indicate ai **primi due posti** degli obiettivi di investimento.

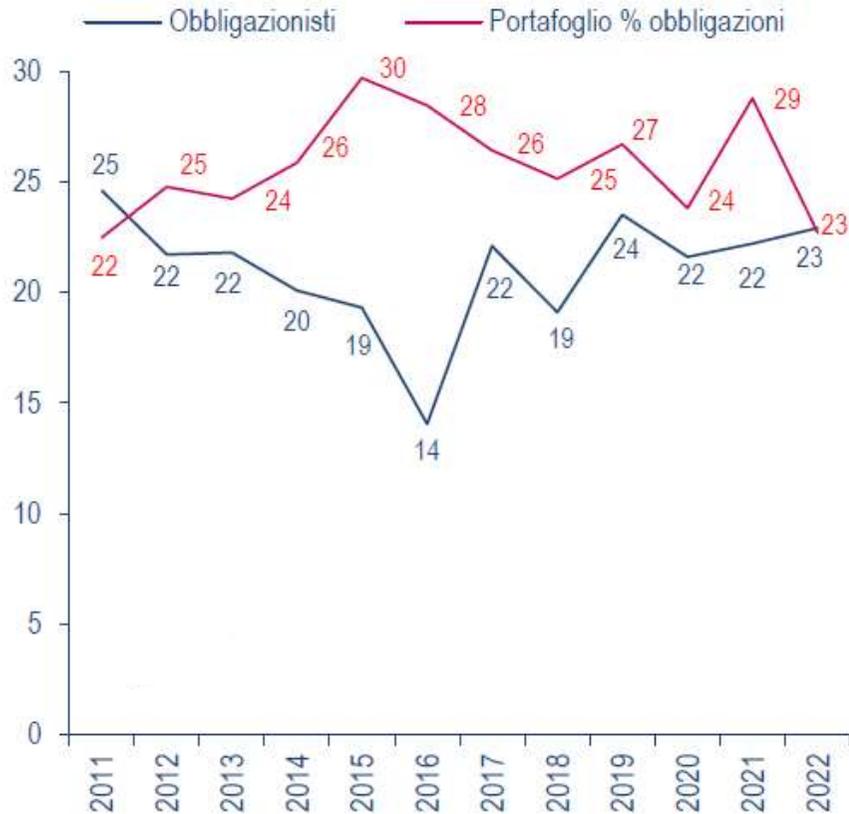


## Investire comporta individuare e comprendere i rischi: una prova di maturità e di esperienza

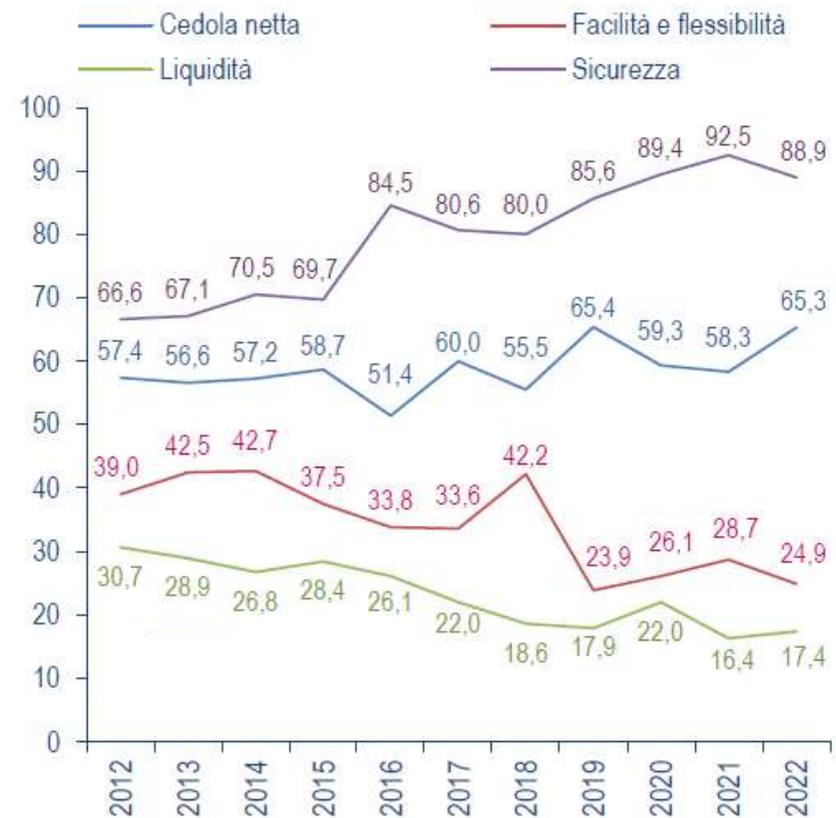


# Obbligazioni in ritirata, ma gli obbligazionisti restano

Più «pausa» che «crisi» quella dell'investimento obbligazionario

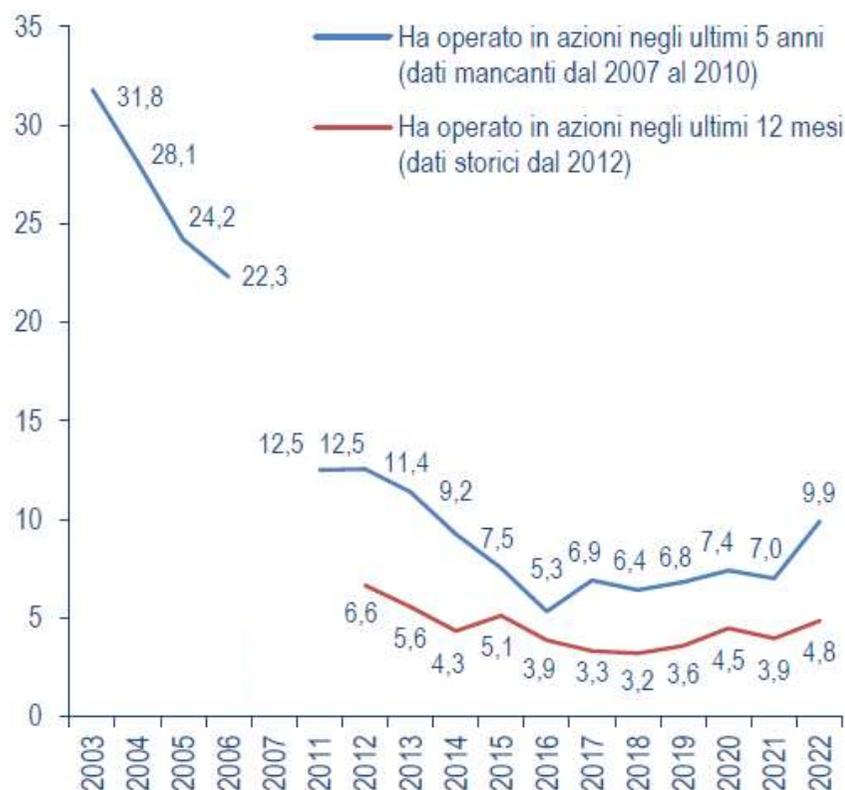


Il «target» ambisce a sicurezza e cedola

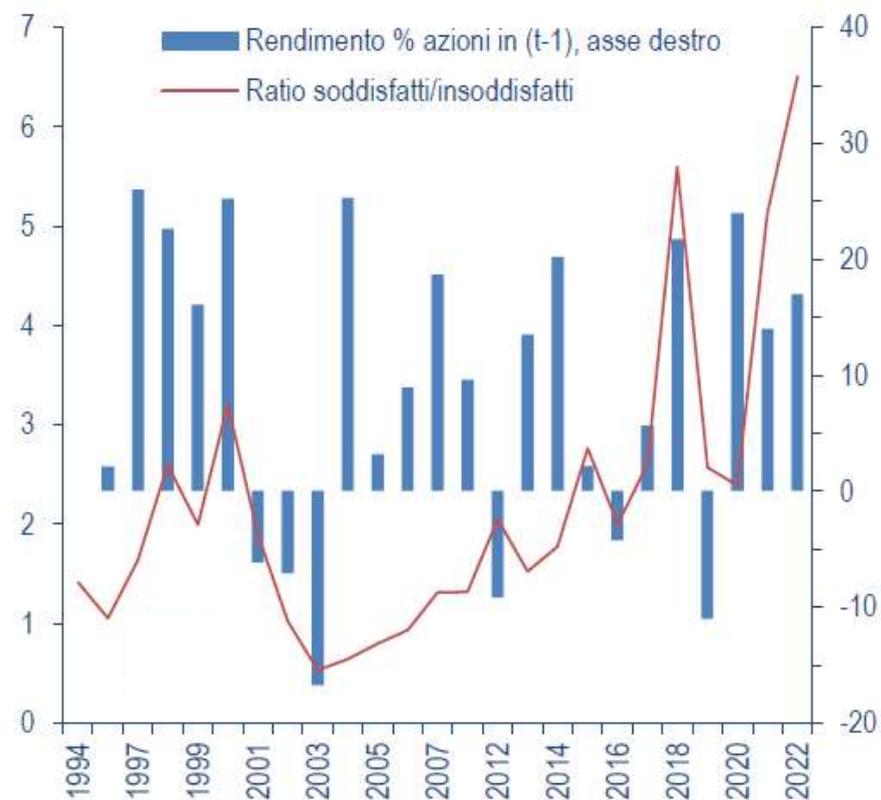


# Il «nuovo» ritorno dell'appetito per le azioni

Più investitori, meno speculatori, più consigliati e con orizzonte di medio termine

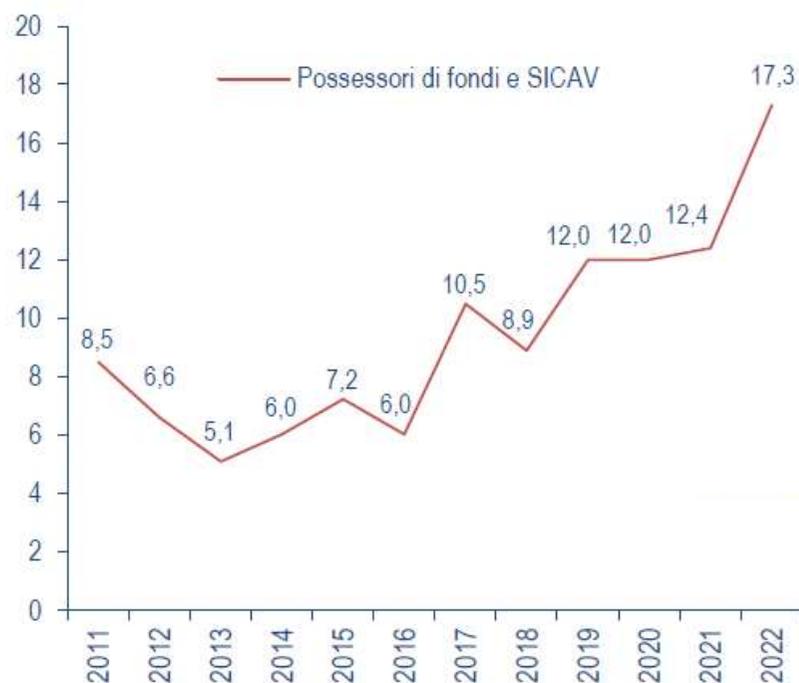


L'indice di soddisfazione si disaccoppia dal rendimento annuale di breve termine



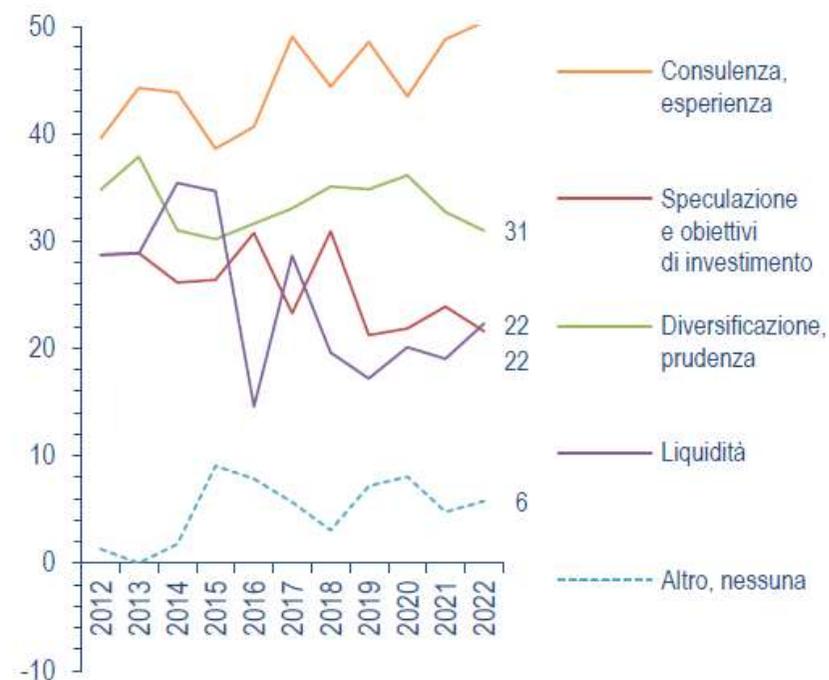
# Il risparmio gestito vince per il contenuto di esperienza e diversificazione

Accelera la corsa del risparmio gestito, nell'anno di calo dei rendimenti finanziari



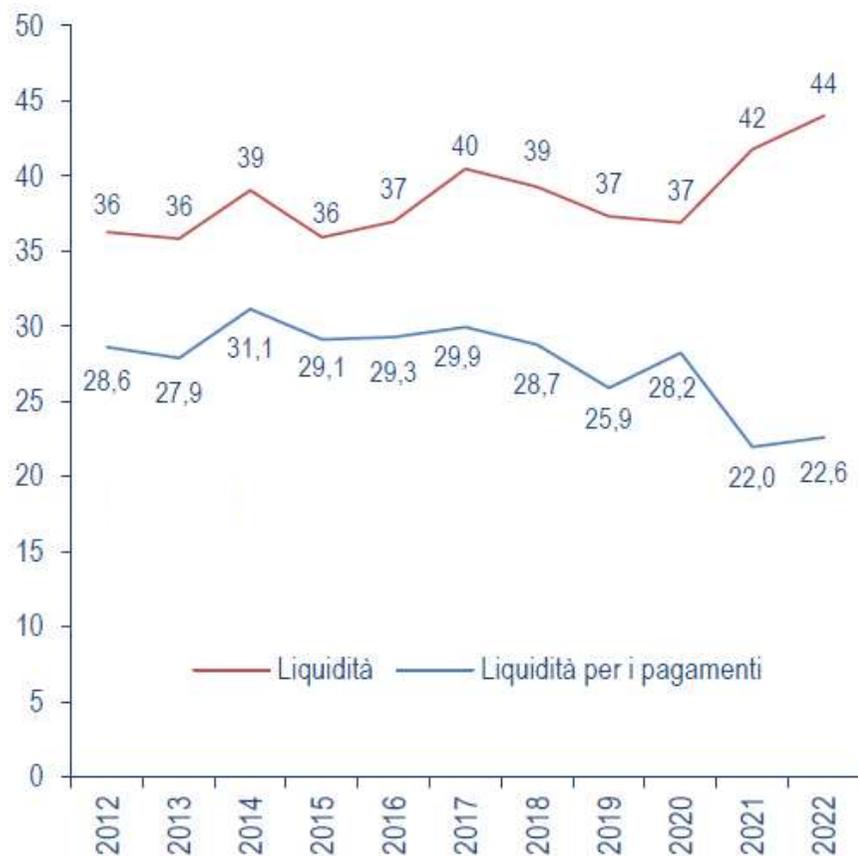
Fondi: non più speculativi

Le ragioni per investire nel risparmio gestito

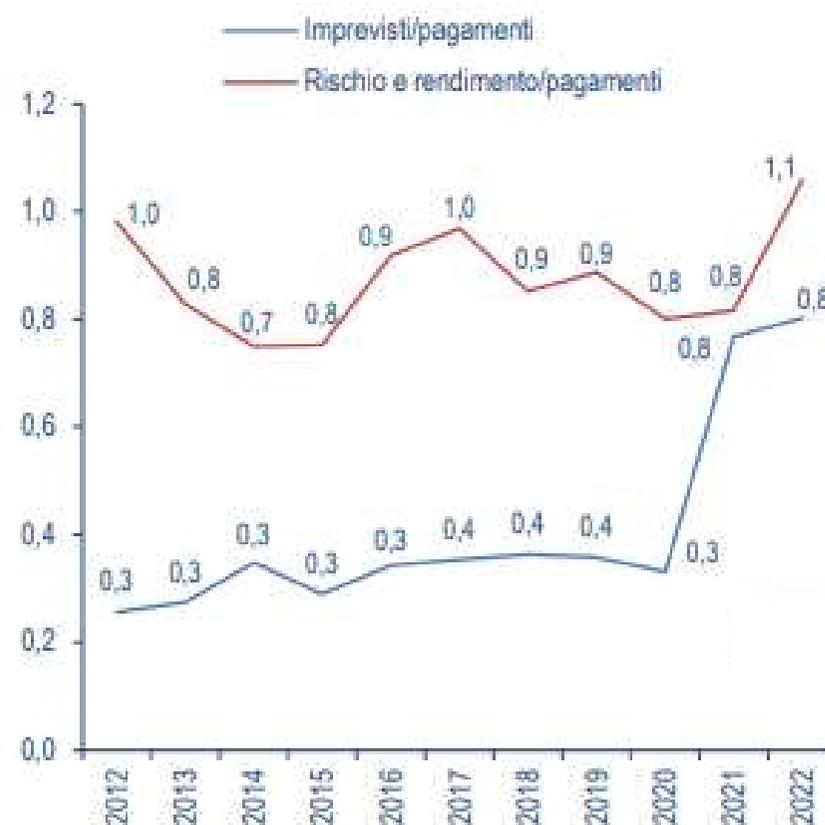


# La persistente incertezza fa preferire la liquidità: ma l'inflazione è un rischio

## Portafogli ancora liquidi



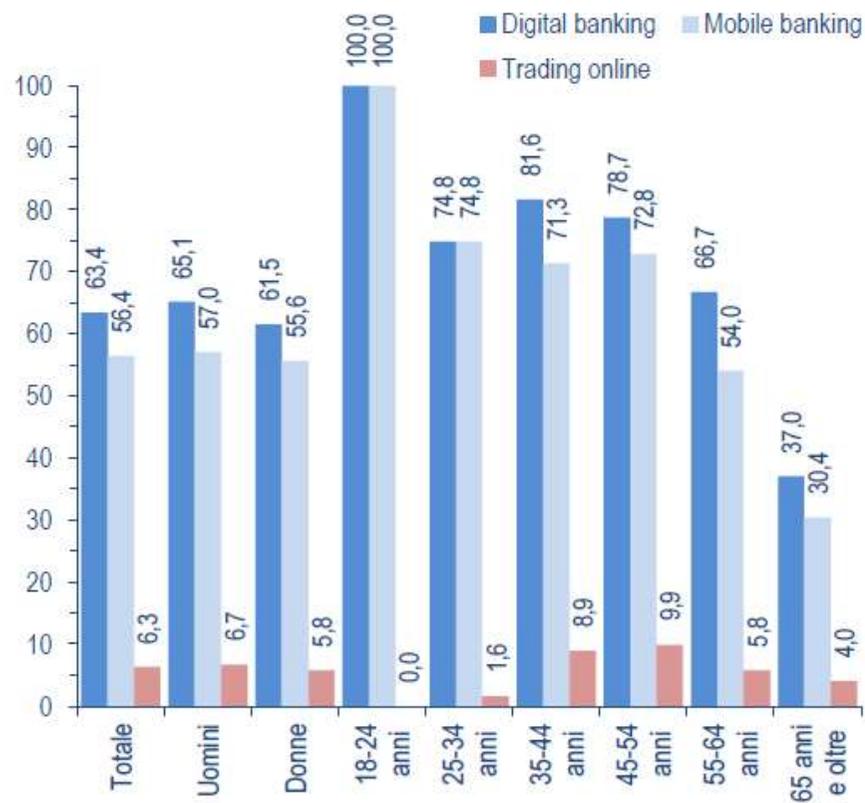
## Risparmio parcheggiato per le «due incertezze»



# Tutto «digitale», con prudenza negli investimenti

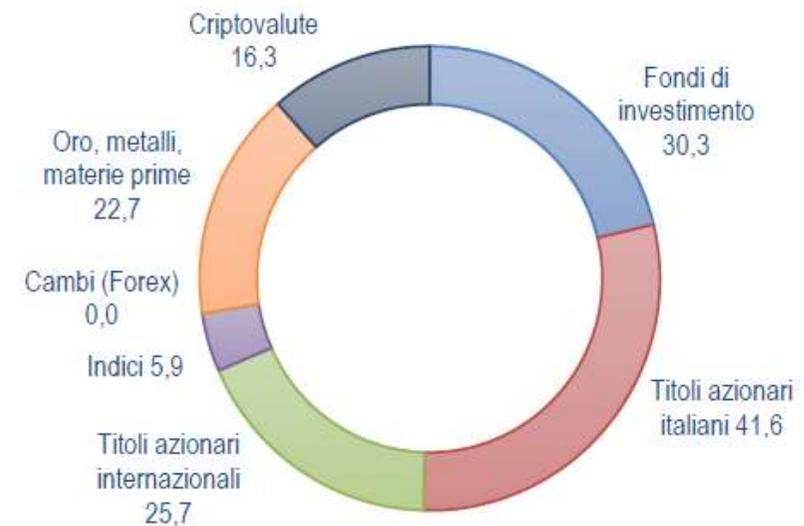
## La banca digitale raggiunge tutti

Utilizzatori di servizi digitali, per classi d'età (%)



## Negli investimenti il trading online richiama soprattutto chi rischia

Investimenti effettuati con il trading online (%)



# Agenda

**1** Economia, reddito, risparmio

**2** Casa, previdenza, rischio e assicurazioni

**3** Investimenti

**4** Focus imprenditori

**5** Focus giovani

## Imprenditori: più istruiti e finanziariamente «più evoluti»

|                      |                 | Imprenditori | Campione generale |
|----------------------|-----------------|--------------|-------------------|
| Genere               | Uomo            | 63,4         | 53,6              |
|                      | Donna           | 36,6         | 46,4              |
| Età                  | 18-24 anni      | 0,0          | 0,5               |
|                      | 25-34 anni      | 4,5          | 9,5               |
|                      | 35-44 anni      | 19,3         | 18,3              |
|                      | 45-54 anni      | 40,1         | 22,0              |
|                      | 55-64 anni      | 31,7         | 19,4              |
|                      | 65 anni e oltre | 4,5          | 30,3              |
| Livello d'istruzione | Università      | 35,6         | 17,0              |
|                      | Media superiore | 57,9         | 35,1              |
|                      | Media inferiore | 6,4          | 36,3              |
|                      | Elementare      | 0,0          | 11,6              |

- **Sono più istruiti:** i laureati sono il 35,6 % (il 17% nel campione generale), solo il 6,4% si è fermato prima della scuola superiore (vs. 47,9%).
- **Sono un cluster a sé per competenza finanziaria e diversificazione degli investimenti:** il 20% (contro il 5% nella popolazione generale) dedica tempo a informarsi e il 39% con elevato interesse (vs. 15%); il 49% giudica elevata la propria competenza (vs. 26%); il 60% ha un portafoglio di investimenti finanziari diversificato (vs. 25%).

## A rischio il passaggio generazionale

Il **74,2%** non ha figli che possano continuare l'impresa; anche tra i più anziani sono il 70,3%.

|                     | Totale                         | Uomini | Donne | 35-44 anni | 45-54 anni | 55-64 anni | Università | Media superiore | Titolari | Amministratori | Fatturato fino a 2 milioni | Fatturato 2-10 milioni | Fatturato oltre 10 milioni |
|---------------------|--------------------------------|--------|-------|------------|------------|------------|------------|-----------------|----------|----------------|----------------------------|------------------------|----------------------------|
|                     | <b>Passaggio generazionale</b> |        |       |            |            |            |            |                 |          |                |                            |                        |                            |
| No figli            | 28,2                           | 24,2   | 35,1  | 48,7       | 27,2       | 17,2       | 41,7       | 22,2            | 25,0     | 34,8           | 27,3                       | 33,3                   | 25,0                       |
| Figli non seguono   | 46,0                           | 47,7   | 43,2  | 38,5       | 48,1       | 53,1       | 34,7       | 50,4            | 46,3     | 45,5           | 49,1                       | 44,4                   | 46,4                       |
| Figli seguono       | 17,8                           | 21,9   | 10,8  | -          | 19,8       | 28,1       | 15,3       | 19,7            | 21,3     | 10,6           | 18,2                       | 15,6                   | 21,5                       |
| Figli già miei pari | 2,5                            | 2,3    | 2,7   | -          | 2,5        | 1,6        | 1,4        | 2,6             | 2,9      | 1,5            | 1,8                        | 2,2                    | -                          |

# Gli imprenditori non sono «professionisti della finanza»

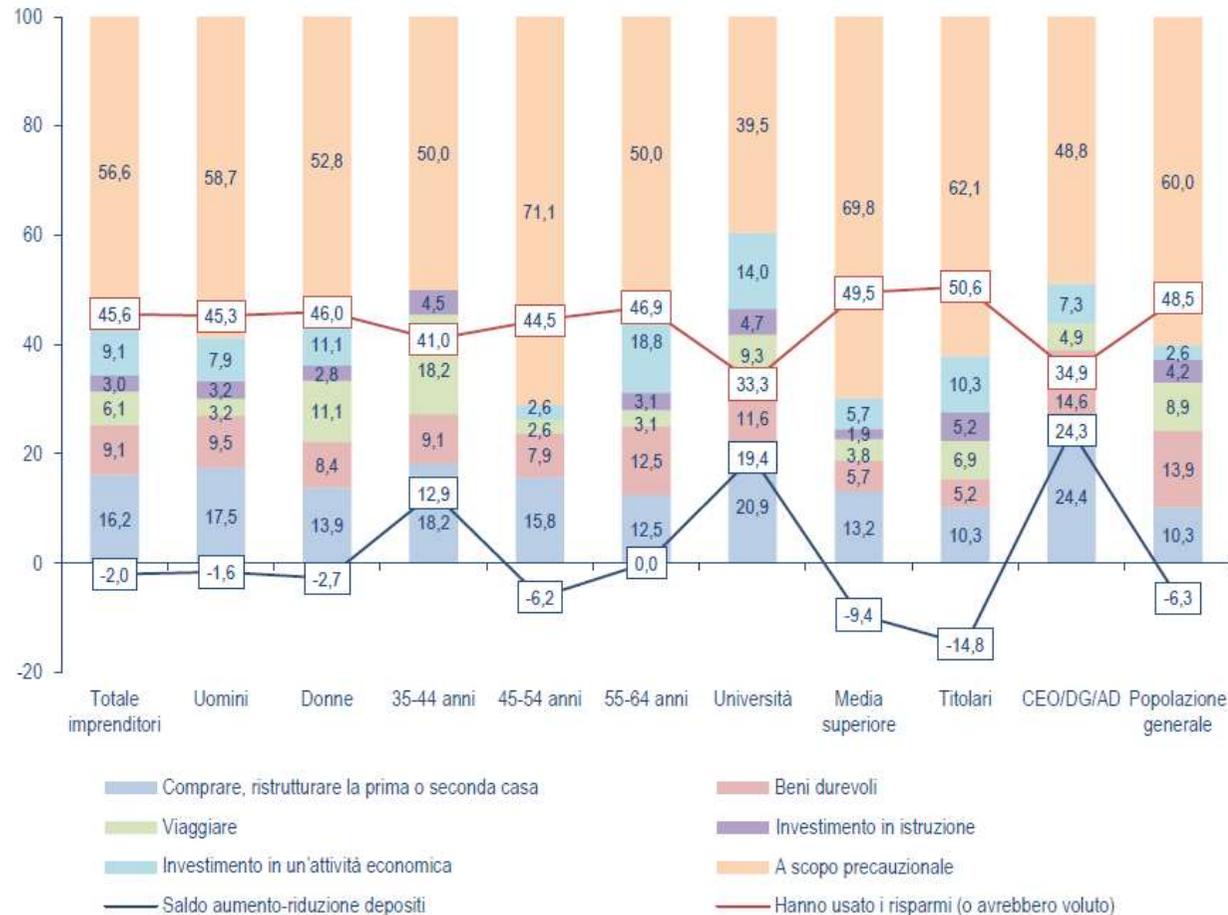
**Tabella 4.3 – Il processo di investimento finanziario**  
(risposte multiple; valori percentuali)

|  | Totale imprenditori | Uomini | Donne | 35-44 anni | 45-54 anni | 55-64 anni | Università | Media superiore | Popolazione generale |
|--|---------------------|--------|-------|------------|------------|------------|------------|-----------------|----------------------|
| <b>Gli aspetti più difficili</b>           |                     |        |       |            |            |            |            |                 |                      |
| Allocazione di portafoglio                 | 43,6                | 46,9   | 37,8  | 41,0       | 46,9       | 42,2       | 55,6       | 38,5            | 31,0                 |
| Scelta singoli strumenti                   | 32,2                | 32,8   | 31,1  | 23,1       | 34,6       | 35,9       | 36,1       | 31,6            | 26,7                 |
| Valutare il rischio                        | 49,0                | 49,2   | 48,6  | 59,0       | 42,0       | 53,1       | 48,6       | 48,7            | 52,9                 |
| Scegliere il momento                       | 51,5                | 54,7   | 45,9  | 41,0       | 50,6       | 59,4       | 45,8       | 55,6            | 42,5                 |
| <b>Le fonti principali di informazione</b> |                     |        |       |            |            |            |            |                 |                      |
| Gestore della banca                        | 65,8                | 64,8   | 67,6  | 66,7       | 64,2       | 68,8       | 68,1       | 64,1            | 57,8                 |
| Consulente/private banker                  | 53,5                | 57,0   | 47,3  | 38,5       | 50,6       | 71,9       | 59,7       | 51,3            | 16,6                 |
| Commercialista/professionista              | 63,4                | 60,9   | 67,6  | 53,8       | 65,4       | 65,6       | 66,7       | 64,1            | 24,6                 |
| Stampa                                     | 6,4                 | 5,5    | 8,1   | 7,7        | 3,7        | 9,4        | 5,6        | 6,8             | 8,0                  |
| Siti Internet specializzati                | 16,8                | 18,8   | 13,5  | 7,7        | 23,5       | 12,5       | 18,1       | 17,9            | 9,7                  |
| Broker/sito di trading online              | 3,0                 | 3,9    | 1,4   | 2,6        | 3,7        | 3,1        | 2,8        | 3,4             | 1,5                  |
| Amici, conoscenti, colleghi                | 20,3                | 18,0   | 24,3  | 23,1       | 24,7       | 12,5       | 19,4       | 19,7            | 30,7                 |
| Robot-advisor                              | 1,0                 | –      | 2,7   | –          | 1,2        | –          | –          | 1,7             | 0,6                  |
| Scelgono da soli                           | 5,9                 | 7,0    | 4,1   | 15,4       | 4,9        | 1,6        | 5,6        | 5,1             | 27,3                 |

- Le principali **difficoltà** sono simili a quelle della popolazione generale.
- Apprezzano la consulenza di un **private banker** (53,5%).
- Il 63,4% ritiene importante il **professionista di riferimento** (24,6% della popolazione generale).
- **Consapevolezza dei propri limiti:** meno del 6% compie da solo le proprie scelte di allocazione del risparmio (vs. 27%).

# Meno imprenditori risparmiano

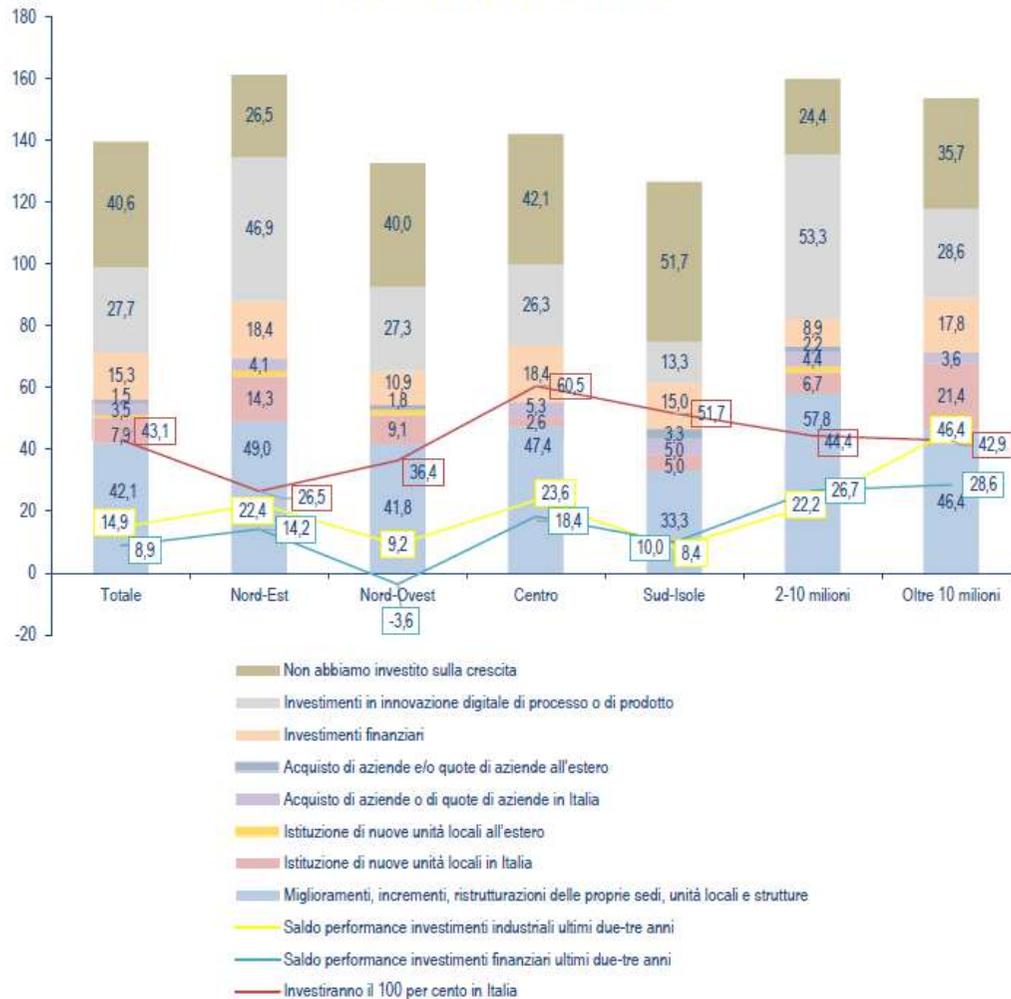
Figura 4.2 – Effetti della pandemia sui depositi e sui risparmi accumulati  
(valori percentuali; per le barre le percentuali sono calcolate su chi ha dichiarato un aumento dei depositi)



- Saldo **negativo** tra chi aumenta e chi riduce i depositi (-2%, vs. -6,3% del campione totale).
- Il **45,6%** ha **intaccato i risparmi** (vs. 48,5%).
- Il 56,6% trattiene la **liquidità** a scopo **precauzionale** (71,1% tra i 45-54enni).
- Tra i **più istruiti** solo il 39,5% intende rimanere liquido. Il 14% investirebbe in un'impresa, il 20,9% nella casa.

# Preferiti gli investimenti reali a quelli finanziari

Figura 4.11 – Gli investimenti degli ultimi anni e il loro esito  
(risposte multiple; valori percentuali)

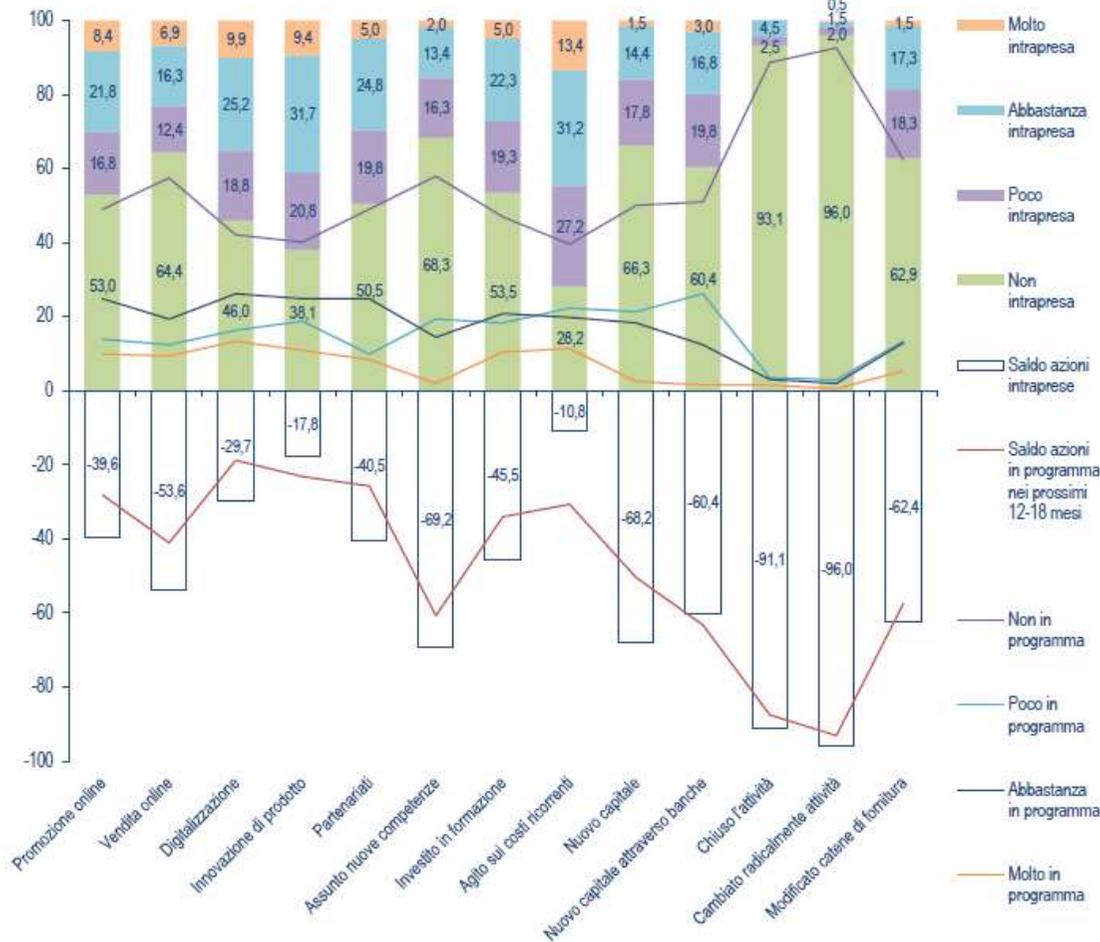


- Il 42,1% ha investito nella **ristrutturazione** dei propri locali e strutture.
- Poco più di un quarto ha investito in **innovazione di prodotto o di processo**.
- Il 3,5% ha effettuato **acquisizioni** in Italia, l'1,5% all'estero.
- Saldi **positivi ma ridotti**, tra soddisfatti e insoddisfatti: in media +14,9%, ma +46,4% per le imprese più grandi.
- Gli **investimenti finanziari** sono meno soddisfacenti: il saldo è +8,9%; -3,6% nel Nord-Ovest; al massimo +28,6% per le imprese di maggiori dimensioni.

# Le azioni per il futuro

Figura 4.8 – «Come reazione alla situazione pandemica, avete per caso intrapreso azioni specifiche, quali...»

(valori percentuali e saldi tra risposte positive, ossia «molto» e «abbastanza», e negative, ossia «poco» e «no»)



- Più del **40%** delle imprese ha innovato il prodotto
- Il **35,1%** ha accelerato la digitalizzazione, nonché la promozione (**30,2%**) e la vendita online (**23,2%**).
- Circa il 45% delle imprese ha avviato iniziative per la **riduzione dei costi ricorrenti**.
- **Le prospettive future sono migliori e le azioni difensive si riducono di 10 punti**.
- **Assi portanti** saranno: digitalizzazione (39,6%); innovazione di prodotto (35,7%); promozione online (34,7%); nuove relazioni di partenariato (33,2%); investimento in formazione (31,2%).

# Agenda

**1** Economia, reddito, risparmio

**2** Casa, previdenza, rischio e assicurazioni

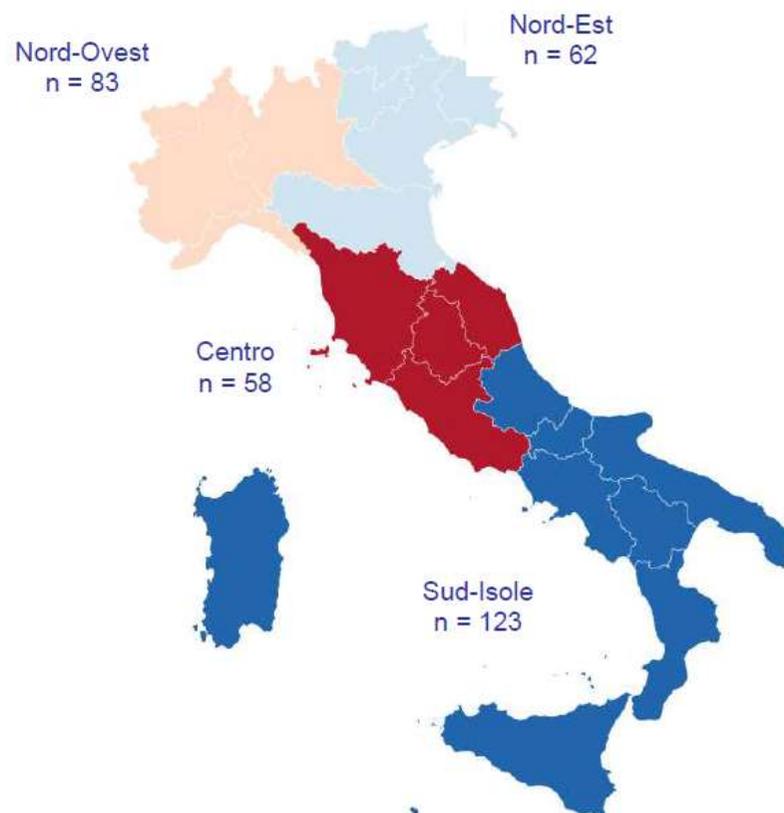
**3** Investimenti

**4** Focus imprenditori

**5** Focus giovani

# Il focus giovani

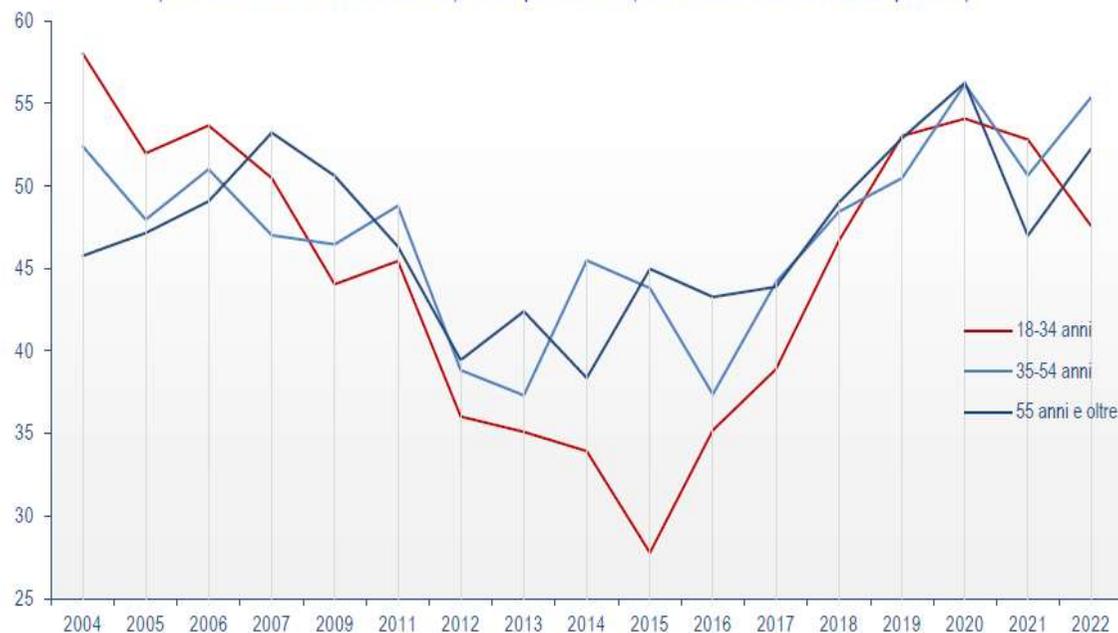
Figura 5.1 – Distribuzione geografica dei rispondenti al focus giovani  
(n = numerosità campionaria)



- La definizione di «**giovane**» qui adottata comprende tutti gli individui maggiorenni fino a 34 anni.
- **326** unità statistiche (158 uomini e 168 donne).
- Circa il **70%** appartiene a una classe sociale media.
- Circa il **44%** sono studenti. Solo il **37,2%** è costituito da lavoratori, il **62,8%** non è occupato.
- Dato incoraggiante: **circa la metà** dei lavoratori dipendenti è a **tempo indeterminato**.

# Risparmio, ricchezza, pensioni: l'Italia non è un Paese per giovani

Figura 5.5 – Intervistati la cui famiglia ha potuto risparmiare, per fasce d'età  
(dati storici del Centro Einaudi; valori percentuali; anni 2008 e 2010 non disponibili)



- L'OCSE ha lanciato l'allarme: la generazione che entra ora nel mercato del lavoro in Italia **andrà in pensione in media a 71 anni**.
- Il 50% pensa che percepirà in futuro una pensione netta **tra i 600 e i 1.500 euro**.
- Nove giovani su dieci non hanno sottoscritto un **fondo pensione**.
- **Motivazioni:** mancanza di risparmi, essere troppo giovani per pensare alla pensione integrativa o avere altre priorità.

# I giovani italiani sognano la casa di proprietà

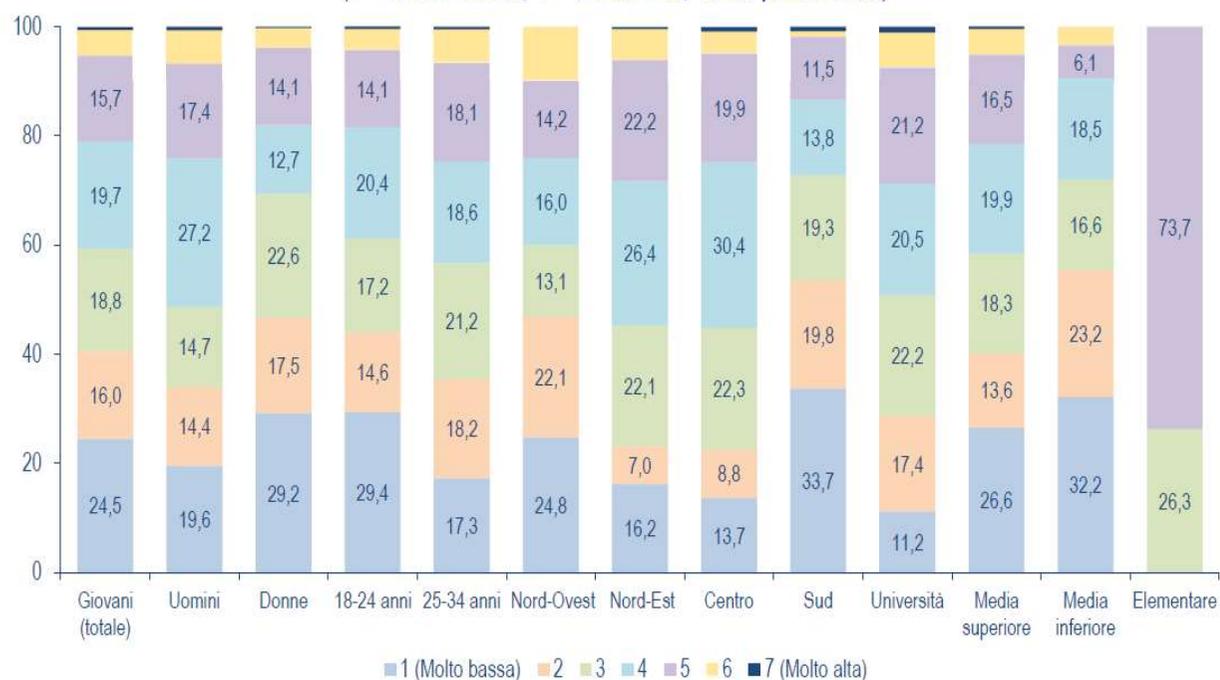
Figura 5.7 – Intervistati la cui abitazione (casa o appartamento) è di proprietà, per fasce d'età (dati storici del Centro Einaudi; valori percentuali; anni 2008 e 2010 non disponibili)



- Decreto Sostegni-bis: crescita in valore assoluto dei **mutui** dal 2020 al 2021 per gli under 36 pari a 1,4 miliardi.
- **Tassi fissi e variabili in crescita:** questo frenerà la crescita dei mutui.
- Il «**matton**e» è il miglior investimento dei risparmi per i giovani.

## L'educazione finanziaria rimane un tasto dolente

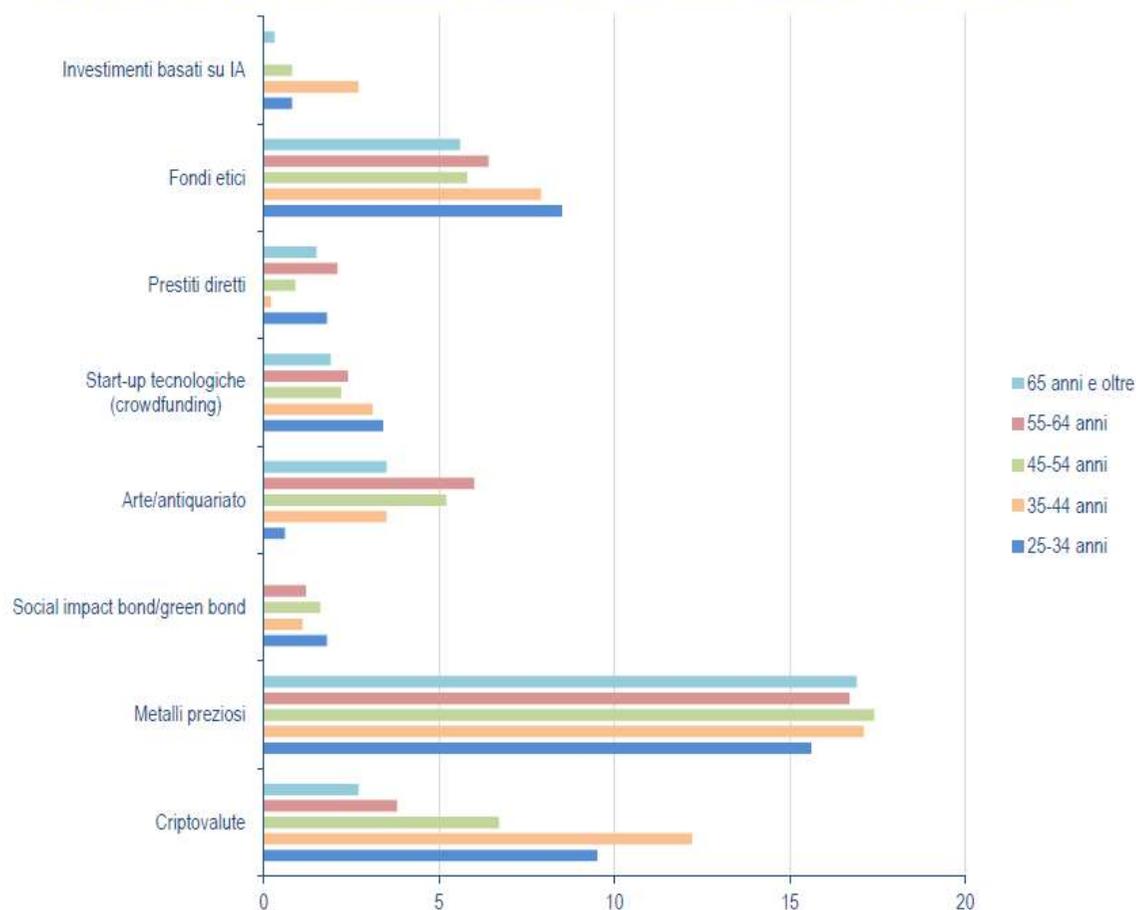
Figura 5.10 – Focus giovani / «Come valterebbe la Sua competenza generale in materia finanziaria, su una scala da 1 a 7?»  
(1 = molto bassa, 7 = molto alta; valori percentuali)



- I giovani, mediamente, dedicano **soltanto 17 minuti** all'informazione finanziaria.
- Solo il **2,3%** si è detto molto interessato, circa il **38%** non è per niente interessato.
- Gli **uomini** risultano leggermente più interessati rispetto alle **donne**, così come i **Millennial** rispetto alla **Generazione Z**. Geograficamente, il disinteresse è massimo al **Sud-Isole**.

# Il giovane investitore italiano

Figura 5.14 – Campione principale / «Se Le proponessero alcuni investimenti alternativi, nel senso di diversi dalle semplici obbligazioni, azioni e fondi, quali tra le seguenti forme di investimento riscuoterebbero il Suo interesse?» (prima scelta, per fasce d'età, escludendo «nessuno di questi mi interesserebbe»; valori percentuali)



- Tradizione italiana: il **«matton»** rimane l'investimento prediletto, seguono i **titoli di Stato** o le **obbligazioni** e l'**oro**.
- **Portafogli** monotematici, con scarso livello di diversificazione e bassi tassi di rendimento.
- Attenzione maggiore dei giovani verso **investimenti con impatto sociale** rispetto alle altre fasce di età.
- Forte interesse per **tecnologia** e **criptomoneta**.