



V Rapporto Assogestioni-Censis

**Perché gli italiani
investono come
investono**

Rapporto finale

Milano, 9 aprile 2024

1. SCEGLIERE IN UN MONDO CAMBIATO	4
1.1. <i>Vecchi e nuovi criteri: una bussola per capire e agire</i>	4
1.2. <i>Il senso dei risultati</i>	5
1.2.1. Continuità nel risparmiare, novità nell'investire	5
1.2.2. I risultati in numeri	6
2. QUEL CHE RESTA	12
2.1. <i>Mettere soldi da parte: chi lo fa e perché</i>	12
2.1.1. L'invincibile abitudine	12
2.1.2. Le paure per i propri risparmi	13
2.2. <i>Investire ora</i>	15
2.2.1. Sensibilità attuali	15
2.2.2. L'erosione del potere attrattivo della liquidità	16
2.2.3. Il trionfale ritorno dei titoli pubblici	16
2.2.4. Risparmio gestito: tra fiducia e voglia di saperne di più	17
2.2.5. Per ora appannato: l'investimento immobiliare	19
3. CRITERI E <i>BIAS</i> PERCEPITI	21
3.1. <i>Di cosa si tratta</i>	21
3.2. <i>A livello micro</i>	21
3.3. <i>Il rapporto degli italiani con gli scenari globali</i>	22
3.3.1. L'attenzione c'è	22
3.3.2. Il globale che conta	24
3.3.3. Destinazione Italia	27
3.3.4. Il costo della transizione sostenibile	29
3.3.5. La globalità che genera domanda di protezione	30
4. VOGLIA DI UNA CONSULENZA <i>BASIC</i> E CONTINUATIVA	32
4.1. <i>Chi cerca consulenza</i>	32
4.2. <i>Aspettative prevalenti</i>	33
4.3. <i>La spessa nebbia dell'incertezza permane</i>	34
5. ECONOMIA E VALORI	35
5.1. <i>Quale domanda sociale</i>	35
5.2. <i>L'equilibrato discernimento</i>	35
5.2.1. Sì al mercato, ma senza eccessi	35
5.2.2. L'irrinunciabilità del welfare	36
5.2.3. Pragmatismo funzionale italico	37



5.3. <i>Sì alla finanza per l'economia reale</i>	37
6. RIFERIMENTI STRUTTURALI	39
6.1. <i>Il portafoglio delle attività finanziarie degli italiani nel tempo</i>	39
6.1.1. <i>Bye bye cash (almeno per ora...)</i>	39
6.1.2. <i>Altre voci</i>	40
6.1.3. <i>Mai smettere di risparmiare</i>	40
6.1.4. <i>Una risorsa per il futuro italiano</i>	41
7. INDAGINE SUI CONSULENTI	43
7.1. <i>I clienti nella difficile fase</i>	43
7.2. <i>Il nuovo peso della geopolitica</i>	43
7.3. <i>Richieste e rischi</i>	44
7.3.1. <i>Il supporto che i clienti vogliono</i>	44
7.3.2. <i>Comportamenti potenzialmente nocivi</i>	45
7.4. <i>Guardando in avanti</i>	46
7.4.1. <i>Fiduciosi, malgrado l'incertezza</i>	46
7.4.2. <i>Sfide ulteriori</i>	46
8. CONTINUITÀ E DISCONTINUITÀ NEL TEMPO	48
8.1. <i>L'abitudine che resta e le sue variazioni</i>	48
8.2. <i>Novità importanti</i>	49
8.3. <i>Conseguenze ineludibili</i>	51
8.3.1. <i>Supporto nel quotidiano cercasi</i>	51
8.3.2. <i>Pragmatismo funzionale</i>	52
TABELLE E FIGURE	53



1. SCEGLIERE IN UN MONDO CAMBIATO

1.1. Vecchi e nuovi criteri: una bussola per capire e agire

Perché gli italiani investono come investono? Ecco il perno del V Rapporto Assogestioni-Censis che, alla luce di un quadriennio di emergenze successive, focalizza i fattori di contesto e i criteri soggettivi che più spiegano le scelte di impiego del risparmio da parte degli italiani.

La prima edizione del presente Rapporto realizzata nel pre-Covid aveva già affrontato la tematica, ma in un mondo completamente diverso perché gli italiani erano allora ignari dei nuovi rischi globali come la pandemia o il ritorno della guerra in Europa, beneficiari di moneta a costo zero o quasi, impegnati ad accumulare cash come garanzia da incertezze e paure.

La società italiana, oggi, ha vissuto più emergenze globali, in parte inedite come la pandemia o il riscaldamento globale e in parte tornate in auge dopo decenni come la minaccia della scarsità energetica, il ritorno dell'inflazione e le guerre locali che rischiano di trasformarsi in conflitti mondiali.

È pertanto ineludibile la verifica di se e quanto i fatti globali, a cui gli italiani hanno tradizionalmente dedicato un'attenzione ridotta, e i nuovi valori orientano o influenzano le scelte di investimento.

Ambizione del Rapporto è di ridisegnare i fattori di contesto e soggettivi che spiegano le scelte di risparmio e investimento degli italiani. Costretti a ripensare in fretta molteplici ambiti della propria vita, gli italiani sono stati chiamati a ridefinire anche le scelte economiche e finanziarie, spesso in discontinuità con abitudini consolidate da anni.

Si pensi solo alla perdita oggettiva di attrattività del cash o al ritorno in forza dei titoli di stato sul mercato del risparmio.

Il presente Rapporto, quindi, rendendo visibili i criteri di scelta degli investimenti è uno strumento utile sia per la conoscenza che per l'operatività, in particolare di coloro che per funzione sono chiamati ad affiancare i risparmiatori nell'optare per le scelte appropriate.



1.2. Il senso dei risultati

1.2.1. Continuità nel risparmiare, novità nell'investire

Risparmiare resta un costitutivo dello stile di vita italiano: ecco la continuità basilica tra la realtà attuale e quella precedente il trascorso quadriennio di emergenze successive. L'abitudine a risparmiare delle famiglie italiane si è dimostrata, ancora una volta, invincibile.

Ci sono però diversità nella gestione del risparmio quali:

- l'erosione dell'attrattività del cash, non più percepito come la fonte prima di rassicurazione nel quotidiano;
- il ritorno dei titoli di stato, percepiti come più capaci rispetto al passato recente di generare livelli di sicurezza adeguati ad un mondo ad altissima incertezza;
- l'appannamento temporaneo del mattone, che non è ai vertici delle attuali intenzioni di investimento e ha perso smalto rispetto alla sua tradizionale capacità di operare come un costitutivo dell'idea di sicurezza familiare dei risparmiatori italiani;
- un'inedita ansia dei piccoli risparmiatori per la tenuta dei propri risparmi di fronte alle nuove sfide. Infatti, le loro paure in questa fase sono più forti della capacità di quest'ultimo di generare sicurezza nel quotidiano.

È importante anche l'attrattività competitiva dei prodotti del risparmio gestito, che potrebbe essere di molto potenziata con appropriate campagne di comunicazione capaci di rispondere a dubbi e vuoti conoscitivi di tanti risparmiatori oggi diffidenti o non intenzionati ad acquistarli.

Ulteriori fondamentali novità poi sono relative a:

- accentuate fibrillazioni nel rapporto quotidiano con i propri risparmi con richieste di cambiamenti in base a variazioni di breve periodo o, anche, la tendenza a farsi condizionare in modo poco razionale da eventi contingenti, improvvisi e dal clima che generano (paure per guerre e altri eventi globali);
- un'inedita attenzione dei risparmiatori a dinamiche ed eventi globali quali guerre, crisi economiche o anche crisi in altri paesi, incluse le possibili conseguenze sul destino dei propri risparmi e investimenti;
- una voglia di italianità nelle destinazioni del risparmio, percepita come fattore di tutela rispetto ai grandi rischi globali.



Ecco un segnale forte del nostro tempo: l'inedita attenzione dei risparmiatori per i grandi eventi globali alimenta paura e ansia e, di riflesso, la convinzione che *investire italiano e in Italia* sia, tutto sommato, un modo per minimizzare i mega-rischi globali del nostro tempo.

In tale, contesto, poi prevale una domanda sociale di consulenza finanziaria di tipo basico, cioè l'esigenza di essere affiancati nelle scelte più semplici e costitutive relative all'impiego del proprio risparmio, per evitare perdite o comunque scelte infelici in un tempo percepito come molto complicato, in cui è facile oscillare nelle proprie convinzioni su quel che accade.

Peraltro, i consulenti finanziari, oltre a recepire dai propri clienti l'ordinaria richiesta di investire bene i propri risparmi, ne colgono paure e inquietudini legate a un contesto socioeconomico sempre più incerto. E i consulenti finanziari, che hanno affrontato con i loro clienti questi anni difficili preservando la positività del rapporto delle persone con i risparmi oggi, forti dell'intensa esperienza maturata, hanno l'onere di riportare al centro dei processi decisionali sempre la razionalità, anche quando il corso degli eventi sembra uscire dai binari del consueto.

E qual è l'orizzonte valoriale dei risparmiatori italiani, dopo il tremendo quadriennio di emergenze? Vince un *pragmatismo funzionale* che ai fondamentalismi mercatista e statalista, tipici di paesi omologhi come Regno Unito o Francia, contrappone un'idea funzionale del mercato sociale, in cui agli *animal spirits* è consentito di esprimersi all'interno di un quadro regolatorio definito funzionale ad una buona concorrenza.

Il sistema valoriale dei risparmiatori italiani si completa con un sistema di protezione sociale ampio e articolato capace di far sentire le persone con spalle coperte, generando equità e coesione sociale.

La cultura pragmatica dei risparmiatori italiani del 2024 è un formidabile antidoto ad ogni semplicistico estremismo ideologico rispetto a economia e finanza.

1.2.2. I risultati in numeri

Risparmiatori, malgrado tutto. Dichiarano di riuscire a risparmiare quasi il 77% degli italiani e, in particolare, risparmia il 77,3% dei residenti al Nord-Ovest, il 77,3% dei residenti al Nord-Est, il 77,2% al Centro e il 75,7% al Sud e Isole. Varia l'intensità della creazione di risparmio con il 39,3% che risparmia fino al 5% del proprio reddito annuo, il 33,2% tra il 6% e il 15%, il 17,2% tra il 15% e il 20%, il 10,3% oltre il 20%.



Nuove paure, soprattutto dei risparmiatori economicamente più vulnerabili. Il 50,1% dei risparmiatori risparmia per sentirsi più sicuro nel quotidiano, il 36,8% per garantirsi una vecchiaia serena, il 28% per garantire risorse future per figli o nipoti e il 22,6% per togliersi qualche sfizio di tanto in tanto. Inoltre, alla richiesta di indicare cosa prova pensando al proprio risparmio, il 38% ha indicato cautela, il 31,6% preoccupazione, il 22,8% senso di sicurezza e il 18% ansia. **La rivelatoria diversificazione.** Esiste una rivelatoria diversità di stati d'animo nei confronti dei propri risparmi: bassi redditi (40,7%) e chi risparmia fino al 5% del proprio reddito (43,3%) indicano come stato d'animo prevalente la preoccupazione che invece scema tra gli alti redditi (18,9%) e chi risparmia almeno il 15% del proprio reddito (20%). Il senso di sicurezza invece è richiamato dal 18,4% dei risparmiatori a basso reddito e dal 14,3% dei piccoli risparmiatori di contro al 39,8% di quelli a reddito più alto e al 35,4% dei grandi risparmiatori.

Sensibilità attuali. Pensando a come investire i propri risparmi il 47,3% dei risparmiatori è sensibile alla costruzione nel tempo di sicurezza, il 34,9% a proposte di differenziazione del portafoglio investimenti, il 25,7% ai buoni rendimenti, il 20% all'eticità, il 13,4% al senso civico e il 13% ai costi impliciti della liquidità. Attitudine che prevale trasversalmente ai risparmiatori è la paura di subire perdite in caso di investimento: è infatti condivisa dal 76,7% dei risparmiatori e resta trasversalmente alta tra i risparmiatori piccoli (79,4%), medi (79,9%) e grandi (68,8%).

L'erosione del potere attrattivo della liquidità. Il 45,8% dei risparmiatori italiani dovendo investire le proprie risorse in questo momento storico opterebbe per strumenti finanziari, il 32,4% li terrebbe liquidi, il 21,8% investirebbe in immobili. Nella prima edizione del presente Rapporto era il 45% ad optare per la liquidità, il 29,9% per investimenti in immobili e il 25,1% per strumenti finanziari. È evidente la *perdita di presa* della liquidità: infatti, il 78,5% dei risparmiatori ritiene che essa non sia garanzia di sicurezza come in passato. E i dati segnalano anche l'appannamento dell'attrattività del mattone. **L'erosione è minore tra i gruppi sociali più vulnerabili.** Il contante conserva una certa attrattività per specifici gruppi sociali quali gli anziani, tra i quali il 40% terrebbe oggi i risparmi liquidi, il 46,4% investirebbe in strumenti finanziari e il 13,6% in immobili. E anche per i redditi più bassi tra i quali i fautori della liquidità sono il 51,6%, mentre tra i redditi più alti sono il 12,1%.

Il trionfale ritorno dei titoli pubblici. Il rialzo dei tassi e la necessità per lo Stato di raccogliere risorse sui mercati finanziari ha rilanciato l'attrattività dei titoli del debito pubblico. In particolare, tra coloro pronti ad investire in

strumenti finanziari, il 41,3% vorrebbe farlo in titoli di stato, il 37,7% in Fondi comuni di investimento, il 28,3% in Buoni postali di risparmio, il 26,8% in obbligazioni, il 23,9% in polizze assicurative. Nella prima edizione del presente Rapporto gli aspiranti acquirenti di titoli di stato erano il 16,5% e, rispetto ad allora, hanno registrato uno spettacolare balzo di 24,7 punti percentuali.

L'attrattività competitiva del Risparmio gestito. Il 27,4% dei risparmiatori che già investe in prodotti del risparmio gestito lo farà ancor di più e il 19,5% che non l'aveva fatto in passato ha intenzione di farlo nel futuro prossimo. Pertanto, il 46,9% degli italiani dichiara che investirà di più o inizierà a investire in prodotti del risparmio gestito. Il 14,4% è indeciso, non sa bene se lo farà o meno, mentre il 15% che l'ha fatto in passato non ha più intenzione di farlo e il 23,7% non l'ha mai fatto e mai lo farà. Il fronte del rifiuto coinvolge quindi circa il 38,7% dei risparmiatori. **Voglia di saperne di più.** Cosa motiverebbe a cambiare idea chi non ha intenzione di investire nel risparmio gestito? Il 35,6% indica la possibilità di capire meglio di cosa si tratta, il 23,8% la certezza che sono prodotti in linea con le proprie convinzioni etiche su sostenibilità ambientale, rispetto dei diritti di lavoratori, fornitori e comunità, il 22% costi più bassi per i servizi, il 19% i consigli e le spiegazioni di interlocutori di fiducia, il 18,5% prodotti più attraenti e più convincenti.

La nuova attenzione agli eventi globali. Oltre 9 italiani su 10 seguono gli eventi globali quali guerre, crisi economiche o anche crisi in altri paesi e, in particolare il 65,7% li segue *sempre*, il 17,3% se valuta che potrebbero avere effetti sul nostro paese e l'8,6% se ritiene potrebbero avere ricadute sulla loro specifica condizione. Tra i soli risparmiatori, il 66,1% li segue *sempre*, il 18,1% se potrebbero avere effetti sul nostro paese e l'8,7% se generano ricadute sulla loro condizione. I fatti globali che più attraggono l'attenzione sono le guerre in corso dall'Ucraina al Medio Oriente (47,6%), i cambiamenti climatici con relative conseguenze (37,5%), le crisi e i cambiamenti in altri paesi quali Usa, Russia, Cina, altri paesi Ue ecc. (15,5%) e poi le tensioni nella Ue (15,5%), sino alle decisioni di organismi internazionali o di altri paesi, come nel caso della Fed americana o della Banca Centrale Europea (15,1%).

Criteri e bias percepiti nelle scelte di investimento. Livello micro. Il 48,3% dei risparmiatori controlla continuamente l'andamento dei suoi investimenti, con cambiamenti in base alle variazioni di breve periodo, il 40,7% si lascia condizionare da eventi contingenti, improvvisi e dal clima che generano (ad esempio la paura in caso di guerra, l'ottimismo in caso di buoni risultati



economici ecc.), il 28,4% ha l'abitudine a seguire i comportamenti più diffusi, quelli della maggioranza, il 26,5% si lascia condizionare solo dal presente, senza mettere gli eventi in prospettiva. Riconoscono che le proprie scelte sono condizionate da tutti e quattro i comportamenti potenzialmente nocivi indicati l'8,6% dei risparmiatori, da 3 su 4 il 14,4%, da 2 su 4 il 31,2% e da uno 1 su 4 dal 45,8%. **Livello macro.** Al 44,2% dei risparmiatori è capitato di modificare decisioni sull'utilizzo dei propri soldi a causa di notizie su eventi globali come guerre, crisi economiche globali o crisi in altri paesi: al 7% è capitato spesso mentre al 37,2% qualche volta. I giovani risparmiatori sono i più sensibili alle implicazioni degli eventi globali sui propri investimenti, poiché al 60,4% è capitato di modificare decisioni sull'utilizzo dei propri soldi a causa di notizie su eventi globali, di contro al 49,4% degli adulti ed al 17,4% degli anziani.

Destinazione Italia. Il 69,6% dei risparmiatori italiani dichiara che, viste le crisi globali, è meglio investire in Italia su strumenti finanziari italiani. Ne sono più convinti il 49,3% dei giovani risparmiatori, il 70,5% degli adulti, l'82,1% degli anziani; l'81,9% dei risparmiatori con la licenza media, il 73,8% dei diplomati e il 60,5% dei laureati. Il 48,6% dei risparmiatori, poi, per investire in Italia sarebbe disposto ad accettare rendimenti minori. In particolare, il 46,6% dei piccoli risparmiatori, il 47,8% dei risparmiatori medi e il 52,5% dei grandi risparmiatori.

Il costo della transizione sostenibile. L'81,7% degli italiani ritiene che per combattere il cambiamento climatico efficacemente saranno necessari sacrifici per tutti, sia negli stili di vita che a livello economico. L'associazione tra lotta al cambiamento climatico e sacrifici economici è condivisa da maggioranze trasversali ai vari gruppi sociali poiché ne sono convinti l'81,8% dei risparmiatori e l'81,3% di chi non risparmia; l'83,4% dei giovani, il 77,2% degli adulti, l'88% degli anziani; l'85,2% dei redditi bassi, il 79,6% dei redditi medio-bassi, l'84,8% dei redditi medio-alti, l'85,9% dei redditi alti.

Voglia di una consulenza basic. Il 50,5% dei risparmiatori beneficia di consulenza finanziaria, di cui il 39,6% dalla propria banca e il 10,8% da un consulente autonomo. In particolare, ne beneficiano il 40,8% dei piccoli risparmiatori, il 55,4% dei risparmiatori medi, il 58,3% dei grandi risparmiatori. **Cosa si aspettano dal consulente finanziario.** Il 44,3% dei risparmiatori si aspetta di essere aiutato a ridurre al minimo i rischi; il 38,6% a investire in prodotti con buoni rendimenti; il 33,9% a individuare prodotti molto flessibili, da cui è facile e poco costoso uscire in qualsiasi momento; il 31,6% informazioni e conoscenze di cui di volta in volta ha bisogno; il 24,7% a capire gli eventi, e in generale i fattori che potrebbero avere conseguenze

sugli investimenti; il 17,8% che lo rassicuri sulle scelte che eventualmente effettua; il 15,6% che gli garantisca un supporto più globale, non solo finanziario, ma anche assicurativo; il 12% che lo emancipi dalla necessità di prendere decisioni difficili e complicate.

La spessa nebbia dell'incertezza permane. La potenza della domanda di consulenza finanziaria sui fondamentali degli investimenti è sicuramente alimentata dalla percezione di un futuro ad alta incertezza, poiché il 45,7% dei risparmiatori pensando al futuro prossimo (inteso come un orizzonte a un anno) dei risparmi e degli investimenti si dichiara incerto, il 34,3% pessimista, il 20% ottimista. L'incertezza è indicata maggiormente dai piccoli (48%) e medi (48,5%) risparmiatori, ma resta alta anche tra i grandi risparmiatori (39,5%).

Il sistema valoriale nell'attuale contesto. *Il mercato sociale.* Il 52,2% degli italiani chiede *più mercato*, inteso come più concorrenza in ogni settore, una certa libertà dei prezzi e un contenimento dell'intervento e della spesa pubblica; il 47,8% chiede invece *più Stato* inteso come un rilancio dello Stato imprenditore proprietario diretto di imprese, della possibilità di determinare o bloccare i prezzi nei vari settori, dell'incremento di spesa pubblica nei diversi ambiti. Una polarità di opinioni che impone moderazione nelle scelte, è un antidoto agli ideologismi e quasi obbliga a soluzioni di mercato sociale. ***L'irrinunciabilità del welfare.*** Il quadro dei valori economici e sociali è completato dalla volontà del 77,5% degli italiani di ampliare il set di servizi pubblici relativi a sanità, scuola, trasporti, previdenza, inabilità ecc. anche se dovesse significare un aumento delle tasse. Al contrario, è il 22,5% che per ottenere una riduzione delle tasse sarebbe pronto ad accettare una riduzione parallela dei servizi pubblici disponibili.

Il nuovo volto del portafoglio delle attività finanziarie degli italiani. Il contante nei portafogli degli italiani è, in termini reali ancora largamente superiore ai valori del 2013 (+37,7%), ma nel biennio 2022-2023 ha subito un -11,1% reale. Ecco l'effetto-inflazione. Il ritorno in grande stile dei titoli pubblici è certificato dal +15,6% reale nel 2013-2023 e dal +81% reale nel 2022-2023. Le azioni e partecipazioni nel portafoglio delle famiglie registrano +41,8% reale nel 2013-2023 e -2,1% reale nel 2022-2023. Le quote di Fondi comuni nel portafoglio delle famiglie registrano in termini reali +35,9% nel 2013-2023 e -3,5% nel 2022-2023. Anche le riserve assicurative hanno avuto un trend positivo nel decennio analizzato, +20%, e una erosione nel 2022-2023, -5,7% reale. ***Mai smettere di risparmiare.*** Il totale delle attività finanziarie familiari tra 2013 e 2023 è cresciuto dell'11,5%, con un'erosione del -2,5% nel 2022-2023. Tra 2013 e 2023 (dati di settembre per

entrambi gli anni) si registra +1,2 mila miliardi di euro, pari a +11,5% in termini reali. Nel biennio 2022-2023 in termini nominali la crescita è stata di 149 miliardi, poi il decollo dell'inflazione ne ha segnato la contrazione in termini reali del -2,5%. Resta che il portafoglio delle attività finanziarie ha un valore complessivo pari a 5,2 mila miliardi di euro: una straordinaria risorsa per gli italiani e l'Italia.

Indagine sui consulenti finanziari. Stati d'animo. Rispetto agli stati d'animo relativi al rapporto con il risparmio, per il 36,5% dei consulenti finanziari tra i propri clienti prevale la cautela, per il 20,6% la preoccupazione e, con quota analoga indicano la voglia di far rendere i propri soldi. Inoltre, ben il 71,7% dei consulenti finanziari rileva nei propri clienti la paura di subire perdite. **Il nuovo peso della geopolitica.** Il 41,5% dei consulenti finanziari segnala che i propri clienti dimostrano *sempre* un interesse sulle questioni internazionali, il 41,7% nei casi in cui pensano che potrebbero avere effetti sulla loro condizione e il 15,2% se ritengono possibili effetti sul nostro paese. Le notizie che più catalizzano l'attenzione dei clienti sono per l'87,7% dei consulenti finanziari quelle relative a guerre, dall'Ucraina al Medio Oriente. Inoltre, all'83,2% dei consulenti finanziari è capitato che uno o più clienti chiedessero di modificare decisioni sull'utilizzo dei soldi a causa di notizie relative a eventi globali. **Il supporto che i clienti vogliono.** Il 49,5% dei consulenti finanziari ha clienti che vogliono essere aiutati a capire gli eventi e le possibili conseguenze sugli investimenti, il 45,3% che desiderano supporto nel ridurre i rischi, il 43,8% aiuto per individuare prodotti dai buoni rendimenti, il 43,6% un supporto più globale, non solo finanziario, ma anche assicurativo. **Fiduciosi, malgrado l'incertezza.** Sul futuro prossimo dell'economia italiana, inteso come un orizzonte di un anno, tra i consulenti finanziari prevale l'incertezza (45%), anche se non può non colpire la quota che si dichiara ottimista (43,4%). Ben il 67,1% dei consulenti finanziari si dichiara ottimista sul futuro prossimo di risparmi e investimenti degli italiani e, addirittura, oltre l'89% è ottimista sulla loro capacità di supportare i risparmiatori nell'attuale fase.

2. QUEL CHE RESTA

2.1. Mettere soldi da parte: chi lo fa e perché

2.1.1. L'invincibile abitudine

Come è cambiato il rapporto con il risparmio degli italiani, tenuto conto dell'accelerazione della trasformazione strutturale del contesto economico e finanziario indotta dalle emergenze? Coloro che riescono ancora a mettere soldi da parte, perché lo fanno? E, laddove optano per l'investimento quali sono i criteri che presiedono alle loro scelte?

Ecco solo alcuni dei quesiti a cui occorre dare risposta per capire se e in che misura il rapporto con il risparmio ha in questi anni subito cambiamenti come è accaduto, ad esempio, nel rapporto delle persone con il lavoro.

Attualmente, dichiara di riuscire a risparmiare quasi il 77% degli italiani e, in particolare, risparmia il 77,3% dei residenti al Nord-Ovest, il 77,3% dei residenti al Nord-Est, il 77,2% al Centro e il 75,7% al Sud e Isole (**fig. 1**). Inoltre, risparmia il 60,4% dei redditi bassi, il 77,8% dei redditi medio-bassi, l'89% dei redditi medio-alti e il 90,8% dei redditi alti.

Pur nella evidente articolazione delle propensioni al risparmio per disponibilità di reddito, dai dati emerge che gli italiani al di là delle differenze di condizione economica e poi anche di generazioni, di genere, di area geografica di residenza, restano un popolo di risparmiatori.

Le sfide quotidiane imposte dal ritorno dell'inflazione e dal connesso decollo di tante spese obbligate comunque non sono riuscite a dissuadere italiani di ogni gruppo sociale a cercare di mettere soldi da parte.

Infatti, l'indicatore del tasso di risparmio lordo, dopo il picco quasi obbligato del 2020 (15,6%) e del 2021 (13,8%) segnati dall'emergenza sanitaria, è tornato ad un valore pari all'8%, in linea con i valori registrati nel periodo pre-Covid.

Ecco perché è possibile affermare che la convinzione dell'elevato valore sociale del risparmio resta un fondamentale dello stile di vita italiano.

Quel che varia è l'intensità della creazione di risparmio che dipende dalle disponibilità e dalle spese, oltre che dalle propensioni socioculturali.



Infatti, la distribuzione dei risparmiatori rispetto alla quota di reddito che sono in grado di risparmiare indica che (**fig. 2**):

- il 39,3% risparmia fino al 5% del proprio reddito annuo;
- il 33,2% tra il 6 e il 15%;
- il 17,2% tra il 15% e il 20%;
- il 10,3% oltre il 20%.

Il risparmio è certo una necessità in questo tempo così incerto e pieno di avversità inattese, come del resto si vedrà, e tuttavia sarebbe limitativo non richiamarne anche la dimensione culturale, fondata su tradizioni consolidate del modello sociale italiano.

2.1.2. Le paure per i propri risparmi

Perché risparmiano gli italiani che lo fanno? Il 50,1% per sentirsi più sicuri nel quotidiano, pronti ad affrontare difficoltà ed eventi avversi, il 36,8% per garantirsi una vecchiaia serena, il 28% per garantire risorse future per figli o nipoti e il 22,6% per togliersi qualche sfizio di tanto in tanto, come viaggi particolari, oggetti preziosi ecc.

Sentirsi *qui e ora* più sicuri nel quotidiano materializzando quel sentimento di cautela che l'incertezza estrema del nostro tempo alimenta con forza: ecco le ragioni che motivano il risparmio degli italiani trasversalmente a età, titolo di studio, area geografica di residenza e reddito.

Infatti, alla richiesta di indicare cosa prova pensando al proprio risparmio, il 38% ha indicato cautela e il 22,8% senso di sicurezza (**tab. 1**). Cautela nella propria vita come stimolo a generare risparmio e cautela anche nel rapporto con il risparmio stesso, per la paura di vederlo evaporare. D'altro canto, il 31,6% pensando al proprio risparmio ha detto di provare preoccupazione, il 18% ansia. Sono richiamate con percentuali inferiori sensazioni più positive come la voglia di farli fruttare (17,3%) o addirittura la gioia (2,5%).

C'è una rivelatoria diversificazione per reddito degli stati d'animo associati al proprio risparmio, poiché i bassi redditi indicano in misura più consistente la preoccupazione (40,7%) che invece scema via via che si passa ai livelli più alti di reddito, fino ad un minimo del 18,9% nei redditi più alti.

Al contrario, crescono il richiamo al senso di sicurezza che passa dal 18,4% dei bassi redditi sino al 39,8% dei redditi più alti, e la voglia di farli rendere e guadagnare indicata dal 10,6% dei risparmiatori con redditi bassi e dal 23,2% di quelli con redditi più alti.



È una diversificazione degli stati d'animo associata al proprio risparmio che trova conferma anche in relazione alla capacità di risparmiare degli italiani poiché:

- la preoccupazione è indicata dal 43,3% di chi risparmia fino al 5%, dal 27,9% di chi risparmia tra 6% e 15% e dal 20% dei grandi risparmiatori, vale a dire almeno il 15% del proprio reddito;
- il senso di sicurezza è indicato dal 14,3% dei piccoli risparmiatori, il 22,1% dei risparmiatori medi e ben il 35,4% dei grandi risparmiatori.

L'incertezza genera paura e ansia anche nei confronti del futuro del proprio risparmio nelle persone con redditi bassi e anche in quelle con una minore capacità di generare risparmio dai propri redditi. In sintesi: pensando ai propri risparmi, nei risparmiatori economicamente più fragili il timore sul destino del proprio risparmio è in questa fase più forte della sua capacità di dare sicurezza.

Ecco un segno del tempo della grande incertezza, dove a contare sono non solo l'eventualità di eventi economici e finanziari avversi come nella consuetudine di lungo periodo della nostra società, piuttosto l'arrivo improvviso e impreveduto di macro-eventi globali che creano discontinuità sostanziali, modificando il contesto generale con enormi difficoltà di adattamento.

I risparmiatori dalla condizione economica più fragile, con minore dotazione reddituale, sentono che anche i propri risparmi sono esposti alle incontrollabili mareggiate emergenziali, come quelle sperimentate negli ultimi quattro anni.

Certo che i risparmi sono intenzionalmente motivati dalla voglia di esser pronti a fronteggiare difficoltà improvvise, conquistando così sul piano psicologico, prima ancora che materiale, una relativa tranquillità nel quotidiano. Sul piano della motivazione soggettiva, quindi, il risparmio per i risparmiatori ha una funzione securizzante e precauzionale.

E, tuttavia, l'incertezza estrema del nostro tempo, con le conseguenze a livello di psicologia sociale delle più volte sperimentate modificazioni improvvise del contesto globale con altissimi impatti a livello minuto, portano i risparmiatori, in particolare i più vulnerabili economicamente, a trasferire ansia e paura anche sullo strumento principe della propria strategia di securizzazione: il risparmio.



2.2 Investire ora

2.2.1. Sensibilità attuali

Come vorrebbero investire i propri risparmi gli italiani in questa fase? Quali sono gli aspetti a cui sono più sensibili pensando appunto alle decisioni di investimento dei propri soldi?

Il 47,3% è sensibile alla costruzione nel tempo di sicurezza, una sorta di potenziamento di quella serenità che cercano di conquistare con la generazione di risparmio (**fig. 3**). Investire bene, infatti, consentirebbe di costruire e consolidare sicurezza nel tempo.

Il 34,9% è sensibile a proposte di differenziazione del portafoglio investimenti, nella convinzione che è indispensabile non concentrare troppe risorse su liquidità o singoli prodotti, ed è meglio spalmarli tra diversi impieghi.

Il 25,7% è sensibile ai buoni rendimenti, perché ha voglia di guadagnare quanto più possibile dai propri investimenti; il 20% richiama l'eticità, l'attenzione ai valori poiché ritengono che *“i soldi vanno investiti in modo etico, nel rispetto di ambiente, lavoratori, fornitori e, anche, in settori che sono impegnati nella produzione o commercializzazione di beni o servizi a cui non siano ascrivibili danni a persone, ambiente, comunità”*.

Il 13,4% richiama il senso civico, poiché *“investire bene i soldi vuol dire guadagnare e contribuire a sviluppare il paese”* e, ancora il 13% è sensibile ai costi impliciti della liquidità, poiché tenere i soldi fermi in contante non fa guadagnare e, anzi, genera costi.

Comunque, un aspetto a cui sono trasversalmente sensibili in questa fase i risparmiatori è la paura di subire perdite in caso di investimento: timore condiviso dal 76,7% dei risparmiatori, e che resta alto tra coloro che risparmiano fino al 5% del proprio reddito (79,4%), i risparmiatori medi (79,9%) e quelli che risparmiano almeno il 15% del proprio reddito (68,8%).

E' una sensibilità comprensibile in una fase in cui i risparmiatori sono chiamati ad andare oltre le sicurezze del passato recente legate in particolare alla liquidità, e a cercare nuove strade per valorizzare o, almeno, tutelare il proprio risparmio.

2.2.2. L'erosione del potere attrattivo della liquidità

Il 45,8% dei risparmiatori italiani dovendo investire le proprie risorse in questo momento storico opterebbe per strumenti finanziari, il 32,4% li terrebbe liquidi, il 21,8% investirebbe in immobili (**tab. 2**).

Un mondo completamente diverso da quello raccontato nella prima edizione del presente Rapporto in cui emergeva che il 45,0% dei risparmiatori optava per la liquidità, il 29,9% per investimenti in immobili e il 25,1% per strumenti finanziari.

Evidente la *perdita di presa* della liquidità, esito dell'inflazione e, più ancora, della dinamica dei tassi con il ritorno di rendimenti positivi e attrattivi per gli strumenti finanziari.

Infatti, il 78,5% dei risparmiatori pensa che la liquidità per le famiglie non è garanzia di sicurezza come negli anni passati (**tab. 3**). Opinione condivisa trasversalmente a età, titolo di studio, professione svolta, reddito disponibile e genere.

La liquidità conserva però una attrattività più alta per specifici gruppi sociali quali:

- gli anziani, tra i quali il 40% terrebbe oggi i risparmi liquidi, il 46,4% investirebbe in strumenti finanziari e il 13,6% in immobili;
- i redditi più bassi tra i quali i fautori della liquidità sono il 51,6%, mentre tra i redditi più alti sono il 12,1%.
- chi risparmia fino al 5% del proprio reddito (45%), rispetto a quelli con una capacità compresa tra 6% e 15% (27,6%) o più elevata, cioè superiore al 15% (21,3%).

Pertanto, se la percepita erosione della capacità precauzionale e *securizzante* del cash è condivisa trasversalmente ai gruppi sociali, tuttavia essa è meno forte nei gruppi sociali più vulnerabili sul piano economico o più fragili su quello psicologico.

Questi ultimi stentano a trovare alternative in grado di generare rassicurazione psicologica paragonabile a quella che nasce dal possesso del contante.

2.2.3. Il trionfale ritorno dei titoli pubblici

Il successo delle collocazioni di titoli del debito pubblico nell'ultimo anno ha conquistato le prime pagine dei quotidiani.



Infatti, dopo un lungo appannamento seguito alla fine dell'epopea dei Bot people, il rialzo dei tassi e la necessità per lo Stato di raccogliere risorse sui mercati finanziari ha rilanciato un rito italiano che sembrava ormai archiviato: l'acquisto di massa di titoli del debito pubblico.

Così i Btp nelle diverse vesti e con rendimenti premiali e condizioni fiscali via via più allettanti hanno iniziato a drenare le risorse dei risparmiatori italiani, sempre meno convinti del valore immediato del cash, peraltro eroso dall'inflazione.

Non sorprende quindi che tra coloro che vorrebbero investire in strumenti finanziari, il 41,3% è aspirante acquirente di titoli del debito pubblico, mentre nei dati della prima edizione del presente Rapporto gli aspiranti acquirenti erano solo il 16,5%, che significa uno spettacolare balzo di 24,7 punti percentuali (**fig. 4**).

Altre intenzioni di investimento annunciate dai risparmiatori italiani sono per il 37,7% nei Fondi comuni di investimento, per il 28,3% in Buoni postali di risparmio, per il 26,8% in obbligazioni e per il 23,9% in polizze assicurative.

Dal confronto con i dati del Primo Rapporto si registra un calo relativo delle intenzioni dichiarate di acquisto dei Fondi comuni di investimento e delle azioni, tengono un po' di più quelle relative a obbligazioni, Buoni postali di risparmio e polizze assicurative.

I dati indicati raccontano di un cambio epocale maturato in poco più di quattro anni, come esito delle modificazioni del contesto economico-finanziario, a loro volta accelerate dalle successive emergenze.

Infatti, inflazione e rialzo della struttura dei tassi e dei rendimenti sono solo le cause più prossime che incidono direttamente sulla formazione delle opzioni di scelta dei risparmiatori, che però richiedono quello sguardo ampio che solo può consentire di cogliere contenuto, intensità e senso dei cambiamenti nelle propensioni dei risparmiatori italiani.

2.2.4. Risparmio gestito: tra fiducia e voglia di saperne di più

I fondi comuni di investimento e altri prodotti del risparmio gestito beneficiano di attenzione da parte dei risparmiatori che, al di là della rinnovata attrattività dei titoli di stato, comunque in quote rilevanti li considerano una ottima soluzione per i propri risparmi in questa fase storica.

Un focus ulteriore consente di enucleare indicazioni specifiche sul rapporto tra risparmiatori italiani e risparmio gestito. In particolare, il 27,4% dei

risparmiatori che già investe in prodotti del risparmio gestito dichiara che lo farà ancor di più e il 19,5% che non lo ha mai fatto ha intenzione di farlo (**fig. 5**). Pertanto, il 46,9% dei risparmiatori dichiara che investirà di più o inizierà a investire in prodotti del risparmio gestito.

Il 14,4% è indeciso, non sa bene se lo farà o meno, mentre il 15% che l'ha fatto in passato non ha più intenzione di farlo e il 23,7% non l'ha mai fatto e non ha intenzione di farlo. Il fronte del rifiuto coinvolge quindi circa il 38,7% dei risparmiatori.

Cosa potrebbe spingere a investire nei prodotti del risparmio gestito chi non ha intenzione di farlo?

Il 35,6% indica la possibilità di capire meglio di cosa si tratta, il 23,8% la certezza che sono prodotti in linea con le proprie convinzioni etiche su sostenibilità ambientale, rispetto dei diritti di lavoratori, fornitori e comunità, il 22% costi più bassi per i servizi, il 19% i consigli e le spiegazioni di interlocutori di fiducia, il 18,5% prodotti più attraenti e più convincenti (**fig. 6**).

È indubbio che una potente campagna di informazione, sia su larga scala che in modo minuto all'interno della relazionalità tra consulenti e risparmiatori, potrebbe conquistare o riconquistare persone che oggi non intendono rivolgersi al risparmio gestito perché hanno dubbi o semplicemente non ne conoscono bene i prodotti.

Il richiamo alla ridotta conoscenza come ragione del *niet* ai prodotti del risparmio gestito segnala che non si è in presenza di rigetti insormontabili e che, anzi, è possibile ampliare la platea degli acquirenti mettendo a disposizione informazioni in grado di chiarire il contenuto dei prodotti finanziari.

E le informazioni aggiuntive sul risparmio gestito richieste dai risparmiatori italiani riguardano non solo i fondamentali dei prodotti relativamente a rendimenti e rischi, ma anche la loro funzionalità sociale e conformità etica.

Come rilevato, una quota significativa dei risparmiatori che *non puntano* sui prodotti del risparmio gestito se ne tengono lontani a causa della loro percepita opacità esito di una ridotta conoscenza, che impedisce di valutarne con raziocinio opportunità, criticità e le altre numerose dimensioni che oggi contano nelle decisioni sull'allocazione del risparmio.

E questo stato di relativa ignoranza delle caratteristiche intrinseche è anche causa delle preoccupazioni etiche, poiché temono che i propri soldi fluiscono in strumenti che investono in settori che non apprezzano.

Una comunicazione semplice e trasparente gli consentirebbe di verificarne la conformità rispetto ai propri precetti etici, mettendoli nelle condizioni di superare eventuali ritrosie.

La comparazione tra il profilo dei risparmiatori propensi a sottoscrivere prodotti del risparmio gestito e quello di coloro che gli sono avversi consente di rilevare che tra i primi sono molto più presenti i residenti nelle macro-aree del Nord e dei comuni maggiori, i maschi, i 18-34enni e più ancora i 35-64enni, i diplomati e le persone con redditi tra 35 e 50 mila euro.

In pratica tra i fautori potenziali, pronti per essere conquistati, del risparmio gestito c'è una presenza mediamente più alta di persone appartenenti a gruppi sociali segnati dalla medietà, che sia il titolo di studio, il reddito o la classe di età. Al contempo spicca la maggiore densità di residenti nelle regioni del Nord-Ovest e Nord-Est e nei comuni più grandi, in particolare quelli con più di 500 mila abitanti.

Ampliare la base dei risparmiatori positivamente propensi al risparmio gestito, a questo stadio, richiede uno sforzo suppletivo attraverso i vari canali di comunicazione e la consulenza diretta per far conoscere più nel dettaglio l'industria del risparmio gestito e i suoi prodotti, sottolineandone le sintonie con le aspettative materiali e valoriali degli italiani in questo nostro tempo.

2.2.5. Per ora appannato: l'investimento immobiliare

Tradizionale forma di investimento di lungo periodo, strumento privilegiato di intere generazioni per tutelare e valorizzare il proprio patrimonio, l'investimento immobiliare da qualche tempo non ha più l'attrattiva del passato.

L'andamento non più scintillante dei valori immobiliari nel lungo periodo in tante aree del paese ne ha ridotto la *social reputation* come strumento di investimento di massa delle famiglie italiane.

Il mattone non è più quello di una volta, come rilevato in precedenza, perché sono minoritarie le quote di italiani che *qui e ora* utilizzerebbero le proprie risorse per acquistare immobili. Più precisamente si è ridotta la sua attrattiva relativa rispetto alle alternative, cioè gli strumenti finanziari di vario tipo tornati a garantire rendimenti positivi apprezzabili.

L'appannamento, però, non ha sinora condotto ad una sorta di archiviazione storica del ruolo del mattone come fondamentale della cultura economica e sociale degli italiani. Tuttavia, i dati indicano che in questa fase per una quota alta di risparmiatori gli investimenti finanziari hanno un'attrattività più alta.



3. CRITERI E *BIAS* PERCEPITI

3.1. Di cosa si tratta

I comportamenti degli italiani relativi alla gestione del risparmio sono condizionati dalla percezione dell'incertezza esistenziale la cui influenza agisce su due livelli:

- micro, con una serie di *bias*, di cui i risparmiatori sono spesso consapevoli, tanto da ritenere che coincidono con altrettanti comportamenti o attitudini che riconoscono come propri
- macro, relativo all'attenzione più alta degli italiani su ciò che accade oltre confine nell'arena globale, entra velocemente nel quotidiano toccando aspetti decisivi della vita, ad esempio i risparmi

3.2. A livello micro

In questa fase ci sono una serie di *bias* di cui i risparmiatori sono consapevoli al punto da ritenere che coincidono con altrettanti comportamenti o attitudini che riconoscono come propri. In concreto (**fig. 7**):

- il 48,3% richiama la propensione a controllare continuamente l'andamento dei suoi investimenti, facendo cambiamenti in base alle variazioni di breve periodo;
- il 40,7% la tendenza a farsi condizionare da eventi contingenti, improvvisi e dal clima che generano. E ne sono esempi la paura in caso di guerra, l'ottimismo in caso di buoni risultati economici ecc.
- il 28,4% l'abitudine a seguire i comportamenti più diffusi, quelli della maggioranza;
- il 26,5% invece il fatto che si lascia condizionare solo dal presente, senza mettere gli eventi in prospettiva.

Sono altrettante propensioni e connessi comportamenti in cui i risparmiatori si riconoscono e che, ovviamente, di per sé stessi rischiano di essere altrettanti *bias* che condizionano l'elaborazione delle decisioni migliori.

In concreto, poi, riconoscono che le proprie scelte sono condizionate da tutte e quattro i comportamenti indicati l'8,6% dei risparmiatori, da 3 su 4 il 14,4%, da 2 su 4 il 31,2% e da uno 1 su 4 il 45,8%.

È evidente come i dati confermino indirettamente il bisogno di una consulenza finanziaria puntuale, minuta, in grado di affiancare i risparmiatori quasi nel quotidiano, rispetto alle tante e diverse sollecitazioni che stimolano comportamenti nella scelta e nella gestione dei propri investimenti che potrebbero generare effetti nocivi sui patrimoni delle persone. Il valore della consulenza competente, di fiducia, puntuale, è chiaramente amplificato dagli effetti nel micro delle nuove incertezze globali.

3.3. Il rapporto degli italiani con gli scenari globali

3.3.1. L'attenzione c'è

L'Italia è stata a lungo un paese di imprenditori globali, regina dell'export con però una società molto poco coinvolta da quel che accade oltre confine.

Un approccio culturale che risale agli anni della Guerra Fredda e che anche nella prolungata fase della globalizzazione non sembrava avere subito cambiamenti sostanziali. Ed è un approccio alla globalità che ha lungamente distinto l'Italia da paesi come gli Stati Uniti o la Francia o il Regno Unito.

Ecco il quesito a cui il presente Rapporto risponde: le emergenze dell'ultimo triennio hanno modificato la cultura sociale collettiva degli italiani in relazione ai grandi eventi globali?

Come e quanto gli italiani guardano a guerre, cambiamenti climatici, sfide energetiche, immigrazioni, nuove tecnologie e nuovi equilibri globali? E, più ancora, in che misura gli eventi globali giocano nella formazione del punto di vista degli italiani nel quotidiano e eventualmente nelle scelte relative a risparmi e investimenti?

Il 65,7% degli italiani dichiara di seguire sempre gli eventi internazionali, globali quali guerre, crisi economiche o anche crisi in altri paesi (**tab. 4**). Il 17,3% li segue solo se valuta che potrebbero avere effetti sul nostro paese e l'8,6% se invece sente che possano avere ricadute sulla loro specifica condizione.

Riguardo ai soli risparmiatori emerge che è il 66,1% a seguire sempre gli eventi internazionali, globali indicati, il 18,1% se ne occupa solo se valuta che potrebbero avere effetti sul nostro paese e l'8,7% se generano ricadute sulla loro specifica condizione.

Culturalmente è una discontinuità sostanziale rispetto all'approccio prevalente anche durante tutto il periodo alto della globalizzazione segnato da un relativo disinteresse per quel che accadeva oltreoconfine.

Considerando gli italiani in generale dichiarano di:

- seguire sempre l'evoluzione della situazione internazionale e i relativi eventi il 58,6% dei giovani il 64,5% degli adulti e 73,2% degli anziani;
- seguono gli eventi globali se e solo se ritengono avranno effetti sull'Italia il 21,5% dei giovani, anziani 11,9%
- la seguono se avrà effetto sulla loro specifica condizione il 12,2% dei giovani il 3,5%. Degli anziani

I giovani, quindi, adottano un approccio più opportunistico, e tendono a selezionare gli eventi globali a cui danno maggiore attenzione in relazione agli effetti che potenzialmente potrebbero avere sulla propria esistenza o, comunque, sul nostro paese.

In sintesi, si può dire che:

- in maggioranza gli italiani, inclusi i risparmiatori, sono attenti a eventi e dinamiche globali, anche nei casi in cui non hanno maturato la convinzione che avranno ripercussioni sull'Italia o sulla loro vita;
- tale attenzione però articola in diversi livelli di intensità, poiché i giovani in misura nettamente maggiore rispetto agli altri sono attenti se e solo se maturano la convinzione che o la società italiana o addirittura loro stessi ne subiranno poi le conseguenze.

I fatti globali che più attraggono l'attenzione degli italiani sono rispettivamente le guerre in corso dall'Ucraina al Medio Oriente (47,6%), i cambiamenti climatici con relative conseguenze (37,5%), le crisi e i cambiamenti in altri paesi quali Usa, Russia, Cina, altri paesi Ue ecc. (15,5%) e poi le tensioni nella Ue (15,5%), sino alle decisioni di organismi internazionali o di altri paesi, come nel caso della Fed americana o della Banca Centrale Europea (15,1%) **(fig. 8)**.

Le guerre in corso, dall'Ucraina al Medio Oriente interessano in particolare il 39,5% dei giovani, il 48,2% degli adulti e il 52,2% degli anziani; al 44,4% dei residenti al Nord-Ovest, al 45,6% al Nord-Est, al 50% dei residenti al Centro e al 49,9% al Sud e Isole; al 48,6% degli italiani con al più la licenza media, al 49,2% dei diplomati e al 44,8% dei laureati; al 46,2% dei redditi bassi, al 51% dei redditi medio-bassi, al 48,4% dei redditi medio-alti, al 44,1% dei redditi alti.

I cambiamenti climatici invece al 38,4% dei giovani, al 35,3% degli adulti e al 40,8% degli anziani; al 39,6% dei residenti al Nord-Ovest, al 38,8% al Nord-Est, al 41,3% dei residenti al Centro e al 32,7% al Sud e Isole; al 33,6% degli italiani con al più la licenza media, al 35,2% dei diplomati e al 42,1% dei laureati; al 35,2% dei redditi bassi, al 35,6% dei redditi medio-bassi, al 39,3% dei redditi medio-alti, al 42,2% dei redditi alti.

I cambiamenti in altri paesi, ad esempio Usa, Russia, Cina e altri paesi Ue, al 17,5% dei giovani, al 18,5% degli adulti e all'8,6% degli anziani; al 15,7% dei residenti al Nord-Ovest, al 18,6% al Nord-Est, al 12,3% al Centro e al 15,4% al Sud e Isole; all'11% degli italiani con al più la licenza media, al 15,6% dei diplomati e al 16,9% dei laureati; e anche al 13% dei redditi bassi, al 15,5% dei redditi medio-bassi, al 13% dei redditi medio-alti, al 23,2% dei redditi alti.

Sono particolarmente interessati alle scelte e tensioni nell'Ue il 13,5% dei giovani, il 17% degli adulti e il 14,1% degli anziani; il 17% dei residenti al Nord-Ovest, il 13,9% al Nord-Est, il 16,2% al Centro e il 14,7% al Sud e Isole; il 15,7% degli italiani con al più la licenza media, il 15,5% dei diplomati e il 15,4% dei laureati; il 16,7% dei redditi bassi, il 15,4% dei redditi medio-bassi, il 15% dei redditi medio-alti, il 17,6% dei redditi alti.

Infine, le decisioni degli organismi economici internazionali come nel caso della Fed americana o della Banca Centrale Europea interessano al 15,7% dei giovani, al 17,4% degli adulti e al 10,5% degli anziani; al 14% dei residenti al Nord-Ovest, al 17% al Nord-Est, al 14,2% al Centro e al 15,3% al Sud e Isole; al 10,1% degli italiani con al più la licenza media, al 16,9% dei diplomati e al 14,3% dei laureati; e anche al 12,8% dei redditi bassi, al 14,6% dei redditi medio-bassi, al 13,7% dei redditi medio-alti, al 20,1% dei redditi alti.

3.3.2. Il globale che conta

I dati raccontano di una società italiana in cui c'è attenzione al link tra globale e micro, anche se con differenze non irrilevanti tra i vari gruppi sociali. L'82,8% degli italiani in generale e oltre l'83% dei soli risparmiatori vorrebbe informazioni più chiare e spiegazioni più semplici su quel che accade a livello internazionale.

La richiesta di un'informazione migliore e, anche, di supporto alla comprensione di quel che accade su scala globale anche in relazione ai potenziali effetti sull'Italia e la propria vita è condivisa trasversalmente alle

disponibilità economiche e di capitale culturale, alla macroarea di residenza e, poi, al genere e all'età.

È un segnale ulteriore dell'attenzione più alta che gli italiani danno a quel che accade oltre confine nell'arena globale o in singole aree ad alta significatività internazionale e, potenzialmente, anche per il nostro paese.

I dati segnalano che non è certo una forzatura ritenere che il quadriennio di nuove emergenze globali ha comunque lasciato un segno nella cultura sociale collettiva relativamente all'attenzione dedicata a quel che accade altrove.

Di certo sembra ormai oltrepassata quell'autoreferenzialità che a lungo è stata indicata come requisito della cultura sociale collettiva degli italiani ai vari livelli di responsabilità economica, politica e sociale.

L'approccio agli avvenimenti globali più attento, informato e, anche, segnato dalla ricerca di chiavi di lettura utili per deciptarne il senso genera significative implicazioni operative poiché, ad esempio, al 44,2% dei risparmiatori è capitato di modificare decisioni sull'utilizzo dei propri soldi, tra risparmi e investimenti, a causa di notizie su eventi globali come guerre, crisi economiche globali o crisi in altri paesi (**tab. 5**). In particolare, al 7% è capitato spesso e al 37,2% qualche volta.

I giovani risparmiatori, poi, sono i più sensibili alle implicazioni degli eventi globali, geopolitici e di altro tipo sui propri investimenti poiché al 60,4% è capitato di modificare decisioni sull'utilizzo dei propri soldi a causa di notizie su eventi globali, poi al 49,4% degli adulti ed al 17,4% degli anziani.

I giovani, quindi, rivolgono alle vicende internazionali non solo uno sguardo attento in generale, ma sono pronti a cogliere le implicazioni operative che potrebbero avere anche sui propri investimenti.

È come se avessero appreso più degli adulti e, soprattutto, degli anziani il significato profondo del quadriennio di emergenze, con l'amplificazione dei rischi globali capaci di generare mutamenti radicali a livello micro con estrema rapidità.

Del resto, più in generale, la globalità che entra velocemente nella realtà minuta, nel quotidiano dei cittadini e ne tocca anche aspetti decisivi della propria vita, dal lavoro ai risparmi è la vera eccezionale novità con cui gli italiani si sono dovuti abituare a convivere.

I rischi globali non sono più eventi con probabilità di accadimento paragonabili a quelli di un meteorite che si scaglia sulla terra, ma diventano

rischi tangibili, percepiti che quando si materializzano impattano sul quotidiano di ciascun individuo con estrema velocità.

Il Covid è stato il primo evento globale di questa natura, perché inedito, inatteso e capace di modificare in profondità la vita di ciascuno cambiando in modo radicale il contesto e obbligando ciascun soggetto economico e sociale a adattarsi tempestivamente ai diktat della prolungata emergenza e, poi, innescando modificazioni strutturali destinate a restare.

Lo sguardo sui rischi globali, quindi, non è più appannaggio solo di sparute pattuglie di super-esperti, ma è diventata pratica di massa almeno per le grandi questioni.

Guerre, riscaldamento globale, pandemie ecc. sono ormai entrati nel lessico quotidiano, e sono rischi potenzialmente in grado di materializzarsi, al punto che per gli italiani, molto più che in passato, è bene tenere un occhio a quel che accade nel mondo.

Risparmi e investimenti, poi, sono amplificatori dell'interesse individuale sull'evoluzione del link tra globale e quotidianità minuta, poiché è forte la percezione che taluni mutamenti maturati in luoghi distanti dal nostro paese possono rapidamente condizionare gli esiti delle scelte di allocazione del proprio risparmio.

La continuità di fondo che connota la società italiana, gli stili di vita e le culture sociali collettive degli italiani ha dovuto temperarsi con le discontinuità esito della nuova travagliata fase post-globale che ha portato con sé non la materializzazione della promessa di un mondo piatto, cioè pacificato e dedito a generare e spendere reddito preferibilmente in consumi, ma la minaccia di un mondo frazionato, dove la geopolitica sempre più spesso prevale sulle dinamiche spontanee dei mercati.

Come rilevato, la pandemia è stata il primo evento globale che ha visibilmente imposto un blocco dell'ordinario funzionamento dei mercati con un ritorno massiccio della sovranità di Stato e politica chiamati a interventi colossali per ammortizzare i costi sociali delle chiusure obbligate dal rischio contagio. Poi via via sono arrivate le difficoltà:

- nell'ordinario funzionamento delle filiere globali, dalle materie prime ai prodotti finali, a causa della pressione della rilanciata domanda globale post-pandemica sull'offerta;
- nella ordinaria dinamica di approvvigionamento della linfa vitale dell'economia e delle società più avanzate, vale a dire le energie con particolare riferimento al gas. Esito è stata la fiammata inflazionista

che è salita come un pericoloso corrosivo del pluridecennale equilibrio economico e finanziario non solo del nostro paese, ma dell'insieme di quelli più avanzati;

- nelle ordinarie relazioni internazionali con la guerra d'aggressione della Russia all'Ucraina e con il riaccendersi di quella pluridecennale nel Medio Oriente. Una pericolosa miscela geopolitica che tra i tanti effetti ha avuto anche quello di accelerare la frammentazione di economia e mercati mondiali, facendo planare sull'ordinato e ordinario andare dei mercati il costo di una segmentazione politica del mondo.

3.3.3. Destinazione Italia

Le difficoltà della globalizzazione, esito delle successive crisi a livello mondiale e di tante crisi locali con effetti ben al di là dei territori direttamente coinvolti, hanno modificato il panorama di riferimento in ogni ambito.

A lungo è sembrato destino inevitabile la formazione di un mercato mondiale unico in cui l'economia di ciascun paese avrebbe trovato appropriata collocazione, consentendo ai consumatori ed ai risparmiatori di distribuire le proprie risorse massimizzandone gli effetti. In specifico:

- per i consumatori, il mercato mondiale avrebbe garantito quantità crescenti di beni e servizi a prezzi decrescenti con l'ascesa verso livelli più alti di benessere individuale e collettivo;
- per i risparmiatori, avrebbe generato un ampliamento delle opportunità di allocazioni alternative delle proprie risorse, potenziando le scelte praticabili nel sentiero verso l'equilibrio migliore tra rendimenti e rischi.

Nel nuovo contesto i mercati mondiali sono frazionati, segmentati, alle prese con nuove o risorte barriere, con vincoli e ostacoli che generano sabbia all'interno dei meccanismi spontanei di funzionamento.

La mondializzazione lascia il posto a nuove configurazioni fatte di mercati agglomerati per aree distinte e con relazioni ridotte o azzerate, da mercati composti da paesi omologhi sul piano politico o ideologico o perché semplicemente condividono gli stessi averarsi o nemici.

Uno degli esiti consiste nella riscoperta della dimensione nazionale come destinazione delle proprie scelte di investimento. Non si tratta di una nuova forma di gretta autoreferenzialità, piuttosto la convinzione che l'opzione Italia

in alcuni casi ammortizza di più i rischi legati alle nuove configurazioni globali.

Il 69,6% dei risparmiatori italiani dichiara che, viste le crisi globali, è meglio investire in Italia su strumenti finanziari italiani (**tab. 6**).

Ne sono convinti il 73,8% di chi risparmia fino al 5% del proprio reddito, il 68,3% dei risparmiatori medi e il 65,8% dei grandi risparmiatori.

Poi, sempre tra i risparmiatori:

- il 49,3% dei giovani, il 70,5% degli adulti e l'82,1% degli anziani;
- l'81,9% dei risparmiatori con la licenza media, il 73,8% dei diplomati e il 60,5% dei laureati.

Non si tratta di una sorta di sovranismo finanziario, piuttosto di una reazione nel micro dell'apprendimento accelerato maturato in questi anni intorno al mutamento radicale del processo di globalizzazione.

Le chiusure prolungate dell'emergenza Covid, le successive inedite scarsità di approvvigionamento di materie prime, semilavorati e anche prodotti, sperimentate ad esempio da tanti italiani che hanno avviato ristrutturazioni di immobili beneficiando del bonus 110%, i timori sugli approvvigionamenti energetici e il decollo improvviso dei prezzi dell'energia con rimbalzo sull'intera struttura dei prezzi di beni e servizi, sono state altrettante fasi di difficoltà che hanno portato a ripensare la rilevanza di un investimento in Italia rispetto ad altri proiettati su scala globale.

Non a caso è addirittura il 48,6% la quota di risparmiatori italiani che per investire in Italia sarebbe addirittura disposto ad accettare rendimenti minori (**tab. 7**). Sono propensi a optare per la destinazione italiana dei propri investimenti anche in presenza di un rendimento più basso:

- il 46,6% dei piccoli risparmiatori, il 47,8% dei risparmiatori medi e il 52,5% dei grandi risparmiatori;
- il 32,9% dei risparmiatori giovani, il 47,3% degli adulti e il 63% degli anziani;
- il 54,1% dei risparmiatori del Nord-Ovest, il 47,3% del Nord-Est, il 44,4% al Centro, il 47,9% al Sud e Isole.

È evidente che questa opzione non è legata ad un approccio ideologico o sentimentale, piuttosto alla convinzione che sia un modo per contenere o addirittura ridurre quei rischi globali che negli ultimi anni sono stati l'origine delle più radicali e inattese trasformazioni del contesto socioeconomico.

3.3.4. Il costo della transizione sostenibile

Quali idee stanno maturando negli italiani in relazione a fenomeni chiave del nostro tempo a livello globale: ecco un'ulteriore dimensione significativa poiché alle convinzioni sul senso di quel che accade si associano, presumibilmente, altrettante decisioni e scelte.

Così sul processo di lungo periodo che negli ultimi anni è diventato oggetto di attenzione e consapevolezza comune, cioè il cambiamento climatico, emerge che l'81,7% degli italiani ritiene che per combatterlo efficacemente saranno necessari sacrifici per tutti, sia negli stili di vita che a livello economico.

Infatti, sono considerate inevitabili una serie di scelte individuali che genereranno costi, quale le spese per cambiare auto, condizionatori e in generale per lavori di efficientamento energetico.

L'associazione tra lotta al cambiamento climatico e sacrifici economici è condivisa da maggioranze trasversali ai vari gruppi sociali poiché ne sono convinti:

- l'81,8% dei risparmiatori e l'81,3% di chi non risparmia;
- l'83,4% dei giovani, il 77,2% degli adulti, l'88% degli anziani;
- l'85,2% dei redditi bassi, il 79,6% dei redditi medio-bassi, l'84,8% dei redditi medio-alti, l'85,9% dei redditi alti.

Quesito decisivo associato al link socialmente condiviso tra lotta al cambiamento climatico e sacrifici economici per tutti è *chi paga quanto*, vale a dire se il costo della transizione debba essere tutto in capo ai cittadini o se, invece, non sia necessario un massiccio piano di investimenti pubblici in grado di alleviare, almeno per le fasce sociali più vulnerabili, il costo economico e sociale di questo inevitabile, e addirittura obbligato, processo.

La globalità della questione cambiamento climatico, quindi, diventa fatto sociale, poiché tutti si attendono sacrifici e costi da affrontare, solo che è un surplus che si abbatte su situazioni individuali e familiari molto diversificate, segnate dalla molteplicità di nuove difficoltà indotte dalle successive emergenze.

Così l'attenzione ad una tematica globale decisiva del nostro tempo finisce per generare nuove paure e preoccupazioni, poiché le soluzioni messe in campo, soprattutto nella percezione di taluni gruppi sociali, genererebbero nuove criticità.

In questo senso il tema globale del cambiamento climatico e della necessaria transizione ad una società più sostenibile diventa paradigmatico di un'attitudine socioculturale che va emergendo nei confronti dei temi globali: la crescente attenzione e consapevolezza dell'urgenza della lotta al cambiamento climatico genera ansia sociale ma, al contempo la lettura delle implicazioni socio-economiche delle soluzioni da attivare finisce per amplificare ulteriormente le paure, con un circuito vizioso che inevitabilmente è destinato a generare reazioni di rigetto verso la globalità *tout court*.

3.3.5. La globalità che genera domanda di protezione

Dai dati emerge il seguente rapporto tra:

- da un lato, l'amplificata attenzione degli italiani ai grandi temi della globalità, con particolare riferimento ai nuovi rischi geopolitici e relative conseguenze;
- dall'altro lato, la crescente voglia di orientare l'impiego dei propri risparmi verso il nostro paese e, comunque, verso strumenti di finanziamento di aziende e/o territori italiani.

È come se una conoscenza maggiore di quel che accade oltre confine, delle grandi sfide globali e dei connessi rischi capaci d'improvviso di stravolgere la vita di ciascun individuo generasse una voglia di ridurre o, almeno, contenere i rischi annessi puntando su investimenti che hanno come orizzonte territoriale il nostro paese.

È una discontinuità rispetto alle fasi in cui era alta la *social reputation* dei processi della globalizzazione che venivano percepiti e vissuti come forieri di nuove e brillanti opportunità di investimento per ogni tipo di risparmiatore.

Oggi, invece, si cerca di capire quel che accade nell'arena globale, perché si ha paura delle conseguenze che eventi globali avversi potrebbero generare. Tuttavia, laddove l'attenzione si sposta su come impiegare i propri risparmi, allora prevale una domanda profonda di minimizzazione del rischio globale, di cui la destinazione nazionale del risparmio è considerato fattore di garanzia.

La maggiore propensione rispetto al passato degli italiani a informarsi sui fatti globali, a cominciare dalle guerre locali a rischio di salire di scala, non è associata ad una connessa propensione a investire sulle possibili opportunità globali, piuttosto sembra alimentare il rinserramento verso sbocchi nazionali per i propri soldi.

Non è una forzatura sottolineare che il successo dei titoli di stato, ovviamente veicolato dai nuovi rendimenti e dalla loro percepita minore rischiosità, deve qualcosa anche a questa propensione inedita verso investimenti riferibili territorialmente al nostro paese.



4. VOGLIA DI UNA CONSULENZA *BASIC* E CONTINUATIVA

4.1. Chi cerca consulenza

Mutamenti radicali del contesto e ridefinizione del mix di fattori soggettivi che presiedono alle scelte di investimento dei propri risparmi hanno imposto ai risparmiatori italiani complessi processi di adattamento.

È una sfida imponente perché è come se la realtà si fosse d'improvviso messa a correre molto velocemente dopo prolungati periodi di passo lento.

Si pensi solo alla transizione da oltre un decennio di primato incontrastato del cash cautelativo al ritorno dell'attrattività degli investimenti finanziari e, tra questi, dei titoli di stato nelle diverse vesti.

E poi, ancora, l'attuale evidente appannamento del mattone rispetto al suo glorioso passato e, al contempo, la sua persistente buona *social reputation* come strumento di sicurezza nel lungo periodo condivisa da tanti italiani di diversi gruppi sociali.

Le paure di tanti piccoli risparmiatori trovano il fondamento proprio nella rapida evoluzione del contesto e, quindi, nella necessità di andare oltre le scelte diventate quasi inerziali nel tempo.

Ecco il quadro generale in cui va incastonato il rapporto con la consulenza finanziaria di cui beneficia il 50,5% dei risparmiatori (**fig. 9**): il 39,6% dalla propria banca e il 10,8% da un consulente autonomo.

In particolare, tra i risparmiatori beneficiano di consulenza finanziaria:

- il 40,8% dei piccoli risparmiatori, il 55,4% dei risparmiatori medi, il 58,3% dei grandi risparmiatori;
- il 49,3% dei giovani risparmiatori, il 50,9% degli adulti, il 50,6% degli anziani;
- il 55,7% dei risparmiatori del Nord-Ovest, il 53,1% del Nord-Est, il 51,6% del Centro, il 43,9% al Sud e Isole.

4.2. Aspettative prevalenti

I risparmiatori che ricorrono alla consulenza, in questa fase storica cosa si aspettano? Quali sono le esigenze e i relativi tipi di servizi e supporti più attesi dai risparmiatori?

Dai dati emerge che si aspettano dalla consulenza finanziaria:

- il 44,3% che li aiuti a ridurre al minimo i rischi;
- il 38,6% a investire in prodotti che garantiscano un buon rendimento;
- il 33,9% che gli consigli prodotti molto flessibili, da cui è facile e poco costoso uscire in qualsiasi momento;
- il 31,6% che gli fornisca informazioni e conoscenze di cui di volta in volta ho bisogno;
- il 24,7% che lo aiuti a capire gli eventi, e in generale i fattori che potrebbero avere conseguenze sugli investimenti;
- il 17,8% che lo rassicuri sulle scelte che eventualmente effettua;
- il 15,6% che gli garantisca un supporto più globale, non solo finanziario, ma anche assicurativo (vita, polizze sanitarie, previdenziali, long term care ecc.);
- il 12% che lo emancipi dalla necessità di prendere decisioni difficili e complicate.

È un quadro ampio e articolato di esigenze con al vertice la richiesta principale, minimizzare i rischi, in linea con il timore prevalente di subire perdite.

Ed è una richiesta che può essere definita quasi *fondamentalista*, e cioè di essere affiancati nelle scelte di base relativamente al proprio risparmio in un tempo percepito come molto complicato perché segnato da una inedita capacità di generare cambiamenti radicali in periodi ristretti.

Evidente la richiesta di una consulenza competente e puntuale, perché in grado di trasmettere ai clienti la sensazione di essere affiancati e supportati anche nelle decisioni primarie, quelle che riguardano i fondamentali delle proprie scelte di investimento.

Traspare nella domanda sociale di consulenza finanziaria in questa fase la vulnerabilità dei risparmiatori che vogliono difendersi, sia minimizzando i rischi sia ad esempio anche ricorrendo a prodotti da cui possano uscire rapidamente senza troppi danni.

4.3. La spessa nebbia dell'incertezza permane

I dati segnalati in precedenza affermano che l'offerta di consulenza finanziaria in questa fase non può prescindere dall'esigenza fondamentalista della clientela, visibilmente scossa da una realtà che sembra sfuggire alle proprie risorse cognitive e che sfida, con mutamenti repentini e inattesi, convincimenti consolidati come nel caso del rapporto tra italiani, risparmi e investimenti.

E la potenza di questa specifica domanda di consulenza, appunto fondamentalista, diventa evidente se si considera che la maggioranza dei risparmiatori (il 45,7%) pensando al futuro prossimo, inteso come un orizzonte di un anno, dei risparmi e degli investimenti degli italiani si dichiara incerto, il 34,3% pessimista, il 20% ottimista.

L'incertezza, diffusa trasversalmente, è però più alta tra i piccoli (48%) e medi (48,5%) risparmiatori, rispetto ai grandi (39,5%) tra i quali comunque coinvolge una quota non irrilevante di persone.

Si dichiara incerto pensando al futuro prossimo il 47,3% dei risparmiatori con al più la licenza media, il 47,6% dei laureati e il 43% dei laureati; il 42,9% dei risparmiatori del Nord-Ovest, il 55,5% del Nord-Est, il 46,9% del Centro, il 41,5% del Sud e Isole.

È l'incertezza estrema la cifra del nostro tempo che impatta pesantemente sulle sicurezze dei risparmiatori e che li spinge a richiedere supporto consulenziale in modo minuto sui fondamentali delle proprie scelte.

5. ECONOMIA E VALORI

5.1. Quale domanda sociale

I travagliati anni trascorsi in che modo hanno impattato sul sistema di valori degli italiani riguardo, ad esempio, al rapporto tra libertà individuale e regolazione, tra il ruolo dello Stato e quello del mercato e, ancora, rispetto alle scelte da fare in tema di eventuali vincoli e barriere a imprese e prodotti esteri.

Sono questioni decisive del nostro tempo, poiché l'egemonia della globalizzazione come orizzonte materiale e di senso degli operatori economici e dei cittadini è ormai esplicitamente minacciata da visioni e pratiche profondamente diverse.

Al di là di esperimenti sociopolitici molto particolari, come il caso argentino con l'ultraliberismo del nuovo Presidente Milei, negli ultimi anni è cresciuta tra i cittadini delle economie più avanzate una richiesta di protezione da parte dello Stato, peraltro ampiamente sperimentata nel periodo emergenziale con i ristori e le altre forme di supporto ai redditi di persone e imprese bloccate per evitare i contagi.

L'onda lunga della domanda sociale di protezione prosegue o, invece, gli italiani mostrano propensioni e aspettative diverse, originali, ad esempio di liberazione dei vincoli agli *animal spirits*, come accaduto in altri tempi della nostra vicenda storica?

5.2. L'equilibrato discernimento

5.2.1. Si al mercato, ma senza eccessi

L'equilibrio tra più stato o più mercato in economia nella cultura sociale collettiva degli italiani in questa fase storica è particolarmente complesso, per certi versi anche raffinato. Un *equilibrato discernimento* è la definizione più efficace e impressiva dei valori che per gli italiani contano in economia. Infatti:

- il 52,2% degli italiani chiede *più mercato*, inteso come più concorrenza in ogni settore, una certa libertà dei prezzi e un contenimento dell'intervento e della spesa pubblica (**fig. 10**);
- il 47,8% chiede invece *più Stato* inteso come un rilancio dello Stato imprenditore proprietario diretto di imprese, della possibilità di determinare o bloccare i prezzi nei vari settori, dell'incremento di spesa pubblica nei diversi ambiti.

La spaccatura di fatto del campione di intervistati rende quasi inevitabile trovare un equilibrio tra stato e mercato evitando ogni eccesso, o estremismo ideologico. Si può dire che il saggio discernimento tipicamente italiano può riassumersi nell'idea di mercato sociale.

Gli italiani, quindi, *dicono sì* alla libertà in economia, cioè alla concorrenza sui vari mercati come meccanismo migliore di formazione dei prezzi, in grado anche di consentire lo sviluppo individuale e quello collettivo.

Una quota inferiore, ma comunque molto consistente, esprime comunque una certa propensione per un'economia a più alto tasso di presenza statale, che può anche significare ritorno allo stato gestore di imprese.

5.2.2. L'irrinunciabilità del welfare

Il quadro dei valori economici e sociali che connotano la cultura sociale degli italiani si completa poiché, al fianco dell'equilibrio tra stato e mercato, emerge la volontà del:

- 77,5% degli italiani di ampliare il set di servizi pubblici relativi a sanità, scuola, trasporti e poi ancora previdenza, inabilità ecc. anche se dovesse significare un aumento delle tasse (**fig. 11**);
- 22,5% di ottenere una riduzione delle tasse anche se dovesse condurre ad una riduzione parallela dei servizi pubblici disponibili.

Nella cultura economica degli italiani, quindi, la preminenza non estremistica del mercato si accompagna alla irrinunciabilità di:

- un sistema pubblico di welfare che garantisce copertura dai grandi rischi sociali della vita, come la salute la vecchiaia, la non autosufficienza;
- una rete di servizi pubblici di base, dalla scuola ai trasporti, che sono accessibili a costi contenuti con effetti inclusivi nelle comunità.

Ecco l'idea del mercato sociale che per gli italiani è l'esito dell'appropriato mix tra libera iniziativa privata e azione statale che ha il non piccolo merito

di far sfuggire il nostro paese agli eccessi dello statalismo o del mercatismo. Pertanto, il DNA italiano in termini di culture economiche di massa è segnato da una voglia temperata di mercato, con una solida rete statuale di tutela che fa sentire le persone con le spalle coperte.

5.2.3. Pragmatismo funzionale italico

Il quadro del sistema di valori fondamentali relativamente all'economia tipico degli italiani consente di dire che socialmente prevale un pragmatismo funzionale che, come rilevato, al fondamentalismo mercatista e a quello statalista contrappone un'idea funzionale del mercato sociale in cui

- gli *animal spirits* e la concorrenza possono esprimersi all'interno di un mercato segnato da un efficace e trasparente quadro regolatorio definito;
- e un sistema di protezione sociale ampio e articolato completa il contesto. Ecco il sistema di valori relativo all'organizzazione socioeconomica che prevale tra italiani

Se nei paesi anglosassoni spesso e volentieri prevale l'idea che i mercati completamente liberi di agire consentono sempre e comunque di raggiungere l'equilibrio migliore, se in altri paesi, come ad esempio la Francia persiste una sorta di fondamentalismo statalista che ritiene che la mano pubblica è sempre salutare, in Italia vince una visione funzionale e praticabile di un equilibrio dinamico tra Stato e mercato, sempre instabile ma al contempo molto efficace nel creare l'appropriato mix tra sviluppo e coesione.

5.3. Sì alla finanza per l'economia reale

Sono trascorsi ormai 16 anni dalla crisi denominata Tempesta Perfetta con il fallimento di Lehmann Brothers e gli effetti globali dell'eccesso di finanziarizzazione sregolata.

Ad un iniziale diffuso effetto di reazione estrema nei confronti della finanza, percepita come cattiva e speculativa a prescindere, si è nel tempo sostituito un approccio più maturo e evoluto che, anche a livello di massa, tende a distinguere tra la finanza come insieme di strumenti utili e funzionali al buon andamento dell'economia (se non altro perché trasferisce risorse da chi ce l'ha e non le utilizza a chi non ne ha ma è pronto a investirli in progetti imprenditoriali) e la finanza speculativa, animata dalla predatoria voglia di

generare *soldi a mezzo soldi*, anche se laddove significa la distruzione di pezzi di economia reale.

L'88,8% degli italiani, quota che resta alta trasversalmente ai gruppi sociali e alle diverse tipologie di risparmiatori, vorrebbe che i suoi soldi finanziassero imprese che creano lavoro piuttosto che attività speculative.

Certo che è un'eticità puramente intenzionale che, però, ha sua intrinseca potenza poiché racconta di un'attenzione diversa rispetto all'impiego delle proprie risorse.

In linea con la crescita nel tempo dell'interesse dei risparmiatori per gli investimenti Esg, si registra una più alta consapevolezza del confine possibile e auspicabile tra l'investimento con positivo impatto sociale e occupazionale e quello che invece ha poi esiti speculativi con danni a lavoratori, fornitori o addirittura intere comunità.



6. RIFERIMENTI STRUTTURALI

6.1. Il portafoglio delle attività finanziarie degli italiani nel tempo

6.1.1. Bye bye cash (*almeno per ora...*)

I dati strutturali di breve e lungo periodo relativi alla composizione del portafoglio delle famiglie italiane confermano che è in atto un'evoluzione significativa, in linea con quanto soggettivamente percepito dagli italiani.

In primo luogo, la decrescente attrattività del contante, a lungo dominante incontrastato delle scelte precauzionali delle famiglie che, con il ritorno di inflazione e rendimenti positivi e crescenti, non ha più la stessa alta capacità di assicurare i risparmiatori.

I dati segnalano che, in termini reali è ancora largamente al di sopra dei valori del 2013: +37,7% (**fig. 12**). Evidente che esiste un “*grasso cash*” nei portafogli degli italiani che richiederà molto tempo per essere smaltito ed eventualmente rigiocato su altre allocazioni. Tuttavia, nel biennio 2022-2023 la contrazione reale del contante in portafoglio è stata significativa e pari a -11,1%.

In termini nominali significa una contrazione di 74 miliardi di euro che, tuttavia ad oggi ha eroso solo una piccola parte dell'incremento di oltre 517 miliardi di euro in contanti registrati nei portafogli familiari tra 2013 e 2022. L'erosione è più potente in termini reali poiché la variazione percentuale negativa per il biennio 2022-2023 è a doppia cifra e superiore al 10% e la differenza assoluta reale, che internalizza l'effetto dell'inflazione, è pari addirittura a ben oltre 143 miliardi di euro.

Evidente che una simile dinamica depotenzia la capacità assicuratrice del cash. Oltre a biglietti, monete e depositi a vista, colpisce la fuoriuscita di risorse delle famiglie anche dagli altri depositi che poi contribuiscono a formare il totale della voce Biglietti, monete e depositi del portafoglio delle famiglie. In questo caso, il calo è molto più significativo e, soprattutto, i valori del 2023 sono già abbondantemente inferiori a quelli del 2013: -30,1%.

6.1.2. Altre voci

Il totale delle attività finanziarie familiari è in dieci anni, tra 2013 e 2023 cresciuto dell'11,5%, con però un'erosione del -2,5% nel 2022-2023. Evidente l'effetto dell'inflazione, poiché in termini nominali il valore totale è aumentato del +2,9%. Sono 149 miliardi in più sul piano nominale nel 2022-2023, il cui valore reale però se si considera l'erosione inflazionista porta ad una contrazione assoluta reale pari a 136,4 miliardi di euro.

Gli italiani continuano ad accumulare attività finanziarie in portafoglio che, tuttavia, il cui valore reale però è attaccato dall'inflazione. Ecco perché il rientro dai livelli più alti dell'inflazione, e comunque la sua torsione verso il basso e sempre più in prossimità di livelli considerati strutturali è decisivo per capire se e in che misura i trend agli stadi iniziali individuati nell'ultimo biennio sono destinati a consolidarsi o, invece, il mutamento di scenario economico-finanziario non stimolerà altre propensioni soggettive dei risparmiatori italiani.

Anche i dati strutturali dei portafogli confermano ovviamente il ritorno in grande stile dei titoli pubblici con +15,6% nel 2013-2023 e uno straordinario +81% nel 2022-2023.

In termini nominali i titoli del debito pubblico hanno assorbito oltre 112 miliardi in più nel 2022-2023, numeri che segnalano il ritorno massiccio del tradizionale amore degli italiani per Bot e Btp.

Riguardo alle Azioni e partecipazioni nel portafoglio delle famiglie, i dati indicano un rialzo di quasi il 42% in termini reali nel 2013-2023 e una riduzione del -2,1% reale nel biennio 2022-2023. Le quote di Fondi comuni nel portafoglio delle famiglie registrano in termini reali +35,9% nel 2013-2023 e -3,5% nel 2022-2023.

Anche le riserve assicurative hanno avuto un trend positivo nel decennio analizzato, +20%, e una erosione nel 2022-2023, -5,7% reale.

6.1.3. Mai smettere di risparmiare

Il totale delle attività finanziarie nel portafoglio degli italiani è cresciuto in termini nominali tra 2013 e 2023 (dati di settembre per entrambi gli anni) di 1,2 mila miliardi di euro, pari a +11,5% in termini reali. Nel biennio 2022-2023 in termini nominali la crescita è stata di 149 miliardi, ma causa il decollo dell'inflazione si è avuta una contrazione in termini reali del -2,5%.

Resta che il portafoglio delle attività finanziarie ha un valore complessivo pari a 5,2 mila miliardi di euro: uno straordinario salvadanaio variamente composto, in piena ristrutturazione, che però incarna materialmente l'antica, consolidata e mai abbandonata abitudine a degli italiani a risparmiare.

In fondo nei risparmi variamente allocati c'è la storia di intere generazioni che con il loro sforzo hanno contribuito a patrimonializzare le famiglie italiane, dandogli una solidità economica che, ancora oggi, resta uno dei pilastri della buona coesione sociale del nostro paese.

Si può dire che il risparmio è un valore sociale costitutivo perché incarna il frutto degli sforzi familiari, consolidandoli in modo da consentirne la trasmissione nel tempo oppure l'uso in caso di criticità da affrontare.

Gli italiani continuano a risparmiare anche dopo le eccezionali difficoltà, inattese e in gran parte inedite, di questi anni perché il risparmio ha sempre risposto alla mission che le persone gli hanno dato.

E non è una forzatura citare nel 150° della sua nascita Luigi Einaudi, il quale scriveva *“Migliaia, milioni di individui... risparmiano nonostante tutto quello che noi possiamo inventare per molestarli, incepparli, scoraggiarli. È la vocazione naturale che li spinge, non soltanto la sete di denaro.”*

Il presente Rapporto certifica che nemmeno le straordinarie emergenze di questi anni che pure hanno molto *molestato, inceppato e provato a scoraggiare* gli italiani ne hanno scalfito la volontà di andare avanti in linea con alcuni fondamentali di comportamento, tra i quali rientra senz'altro la pratica del risparmiare.

6.1.4. Una risorsa per il futuro italiano

Il risparmio non è solo una risorsa per le famiglie per le quali esercita una molteplicità di funzioni diverse, lo è anche per l'economia e la società italiana.

Sarebbe infatti essenziale mobilitare il risparmio degli italiani per finanziare l'avvenire del nostro paese, alle prese con le esigenze di finanziamento di processi epocali come la transizione ecologica, l'innovazione tecnologica nelle sue forme più avanzate, ad esempio l'intelligenza artificiale e, anche, le criticità legate alla difesa che ormai stanno diventando prioritarie.

Il risparmio è una massa di soldi disponibili che però a lungo gli italiani hanno tenuto fermi sotto forma di contanti. E invece è essenziale per un'economia

sana che tramite la finanza i soldi vadano verso investimenti in linea con le esigenze maggiori del nostro paese.

È evidente che si crea un'asimmetria inefficiente laddove la massa del risparmio resta ferma e, soprattutto, non si muove a coprire quei bisogni di risorse di cambiamenti epocali della nostra economia, a cominciare dalla transizione energetica ed ecologica da cui non si può sfuggire.

La mobilitazione del risparmio per via finanziaria è destinata a diventare sempre più importante nel lungo periodo, visto che gli squilibri demografici annunciati non potranno che affievolire la capacità di creazione di ricchezza del sistema produttivo nel mentre decollerà la domanda di investimenti per modificazioni strutturali anche del sistema di tutele.

Il risparmio è la soluzione più razionale sul piano economico e del buonsenso, e meglio sarebbe se non passasse da un aggravio ulteriore del debito pubblico.

Ecco il ruolo strategico, ad altissimo valore sociale della finanza e dell'insieme di industrie e operatori che ruota intorno al risparmio ed agli investimenti degli italiani: motivare e orientare i risparmiatori a vincere paure ed esitazioni acconsentendo ad utilizzare le risorse per strumenti finanziari che le convogliano verso le grandi sfide di investimento del nostro tempo, da cui dipende il futuro italiano e, anche, della Ue.



7. L'INDAGINE SUI CONSULENTI

7.1. I clienti nella difficile fase

Il presente Rapporto è arricchito dai risultati di un'indagine condotta su un panel di 422 consulenti finanziari, che hanno espresso le proprie opinioni su una molteplicità di aspetti relativi al rapporto con i propri clienti con riferimento alle dimensioni materiali e immateriali, soggettive e di contesto che più contano nelle decisioni di investimento.

In primo luogo, ai consulenti è stato chiesto quali fossero gli stati d'animo prevalenti nei loro clienti riguardo al rapporto con il risparmio: per il 36,5% prevale la cautela, per il 20,6% la preoccupazione e, con quota analoga indicano la voglia di far rendere i propri soldi, di guadagnare (**tab. 8**).

È evidente che i consulenti, oltre a recepire dai propri clienti l'ordinaria richiesta di investire bene i propri risparmi, ne colgono inquietudini e paure legate al nostro tempo e che, a questo punto, coinvolgono gli stessi risparmi.

È un quadro che conferma quanto emerso dall'indagine sui risparmiatori: paure, ansie e preoccupazioni del nostro tempo oggi coinvolgono anche la più tradizionale e potente fonte di assicurazione degli italiani, cioè il risparmio.

Ecco perché prevale su tutto la cautela, vale a dire i consulenti ritengono che i propri clienti non hanno voglia alcuna di scelte poco meditate, cioè non in grado di evitare rischi ulteriori rispetto a quelli già alti del contesto.

Infatti, il 71,7% dei consulenti finanziari dichiara che rileva nei propri clienti la paura di subire perdite, che è perfettamente in linea con la cautela come stato d'animo prevalente tra gli stessi clienti.

Le indicazioni che emergono dai consulenti finanziari, quindi, confermano come in questa fase su tutto regna un'incertezza estrema, fondamento di paure e cautele.

7.2. Il nuovo peso della geopolitica

Quasi tutti i consulenti finanziari intervistati evidenziano l'interesse dei propri clienti per eventi internazionali come la guerra, le crisi economiche globali, le crisi in altri paesi ecc. E, in specifico, il 41,5% rileva che i propri

clienti dimostrano sempre un interesse sulle questioni internazionali, il 41,7% nei casi in cui pensano che potrebbero avere effetti sulla loro condizione e il 15,2% se ritengono possibili effetti sul nostro paese (**tab. 9**).

Resta che anche i consulenti finanziari percepiscono una novità emersa dall'indagine sui risparmiatori: gli eventi globali, che dal Covid in avanti sono fonte di cambiamenti profondi e minuti anche nel quotidiano delle vite, sono ormai oggetto di attenzione, interesse e voglia di approfondimenti da parte delle persone.

E a catalizzare l'attenzione sono soprattutto le guerre, dall'aggressione all'Ucraina al Medio Oriente, indicate dall'87,7% dei consulenti finanziari, in quota nettamente più alta rispetto alle crisi e ai cambiamenti in altri paesi (Usa, Russia, Cina e altri paesi Ue ecc.) segnalati dal 22,4% e alle nuove tecnologie globali (ad esempio, l'intelligenza artificiale) dal 22,9%.

All'83,2% dei consulenti finanziari, poi, è capitato che uno o più clienti chiedessero di modificare decisioni sull'utilizzo dei soldi, tra risparmio e investimenti, a causa di notizie relative a eventi globali (**tab. 10**). Al 72,1% è capitato qualche volta e all'11,1% spesso, dati che confermano quanto emerso dall'indagine sui risparmiatori: la successione di emergenze di origine globale ha radicato nella cultura sociale collettiva dei risparmiatori italiani la rilevanza dei fatti globali.

7.3. Richieste e rischi

7.3.1. Il supporto che i clienti vogliono

Riguardo al contenuto del supporto atteso dai clienti emerge che (**tab. 11**):

- il 49,5% dei consulenti finanziari ha clienti che vogliono essere aiutati a capire gli eventi, cioè cosa di quel che accade potrebbe avere conseguenze sugli investimenti;
- il 45,3% che desiderano supporto nel ridurre i rischi;
- il 43,8% aiuto per individuare prodotti dai buoni rendimenti;
- il 43,6% un supporto più globale, non solo finanziario, ma anche assicurativo.

Ecco il quadrilatero di vertice che connota il contenuto del supporto che i clienti vogliono, che disegna una consulenza finanziaria in grado di avvolgerli, cioè di metterli nelle condizioni di capire il contesto e, al

contempo, di essere affiancati nelle scelte di base, ad esempio relativamente all'appropriato equilibrio rendimenti-rischi.

È evidente lo sforzo di *empowerment* richiesto ai consulenti finanziari di fronte ad una situazione ormai foriera di eventi inediti, altamente complessi e dagli effetti inattesi anche su risparmi e investimenti, che suscitano interesse e, spesso, allarme nei clienti e che quest'ultimi desiderano comprendere.

7.3.2. Comportamenti potenzialmente nocivi

Molteplici sono i comportamenti potenzialmente nocivi che i risparmiatori potrebbero assumere se non opportunamente orientati, a cominciare da quelli indicati da quasi l'84% dei consulenti indotti dall'impatto di eventi contingenti e improvvisi come la paura in caso di guerre o eccessi di ottimismo in caso di buoni risultati economici ecc. (**fig. 13**). Inoltre:

- il 56,8% dei consulenti finanziari richiama la propensione dei propri clienti a farsi condizionare solo dal presente, senza mettere gli eventi in prospettiva;
- il 54,9% la loro tendenza a seguire i comportamenti più diffusi, quelli della maggioranza.

È evidente che in un contesto in cui tutto diventa possibile, eccessi di emotività legati a singoli avvenimenti oppure l'incapacità di mettere quel che accade in prospettiva potrebbero condurre a scelte autolesioniste in materia di investimenti.

La consulenza finanziaria, quindi, ha l'onere di riportare razionalità anche in momenti in cui il corso degli eventi sembra uscire dai binari del consueto e di quel che di solito accade.

Il quadriennio trascorso, da questo punto di vista, ha rappresentato una fase di intenso e efficace apprendimento collettivo, poiché è ormai evidente che d'improvviso ci si può ritrovare di fronte ad eventi dagli effetti straordinari, a cominciare da un altissimo impatto emotivo.

Ebbene è proprio in tali situazioni che la consulenza finanziaria è chiamata ad affiancare i risparmiatori aiutandoli a sfuggire a scelte estemporanee che poi possono condurre ad effetti estremamente negativi.

7.4. Guardando in avanti

7.4.1. Fiduciosi, malgrado l'incertezza

Sul futuro prossimo dell'economia italiana, inteso come un orizzonte di un anno, tra i consulenti finanziari prevale l'incertezza (45%), anche se non può non colpire la quota che si dichiara ottimista (43,4%) (**fig. 14**).

In ogni caso, anche dal lato di chi è chiamato ad affiancare con competenza i risparmiatori orientandoli verso scelte oculate e non inficcate da eccessi di emotività, la nebbia dell'incertezza sul futuro prevale su altre dimensioni.

Tuttavia, ben il 67,1% dei consulenti finanziari si dichiara ottimista sul futuro prossimo di risparmi e investimenti (**fig. 15**) e, addirittura, oltre l'89% è ottimista sulla loro capacità di supportare i risparmiatori nell'attuale fase.

Di certo tali dati introiettano una sorta di orgoglio professionale da parte dei consulenti finanziari, la convinzione che il mix di competenze ed esperienza gli consentirà di elaborare indicazioni utili ed efficaci per i risparmiatori, anche in questo contesto storico che si distingue per la sua estrema complessità.

Ed è evidente che i consulenti finanziari oggi si sentono forti dell'intensa esperienza di questi anni in cui, insieme ai propri clienti, sono stati sfidati da mutamenti repentini e inattesi che sinora sono stati affrontati senza inficiare la positività del rapporto delle persone con i risparmi.

Inoltre, la consulenza finanziaria ha sinora saputo affiancare con efficacia i risparmiatori orientandone efficacemente le scelte nel mutare radicale delle opportunità di investimento, con la perdita di attrattività della liquidità e il ritorno in grande stile dei titoli di stato.

7.4.2. Sfide ulteriori

Nel complesso i dati dell'indagine del 2024 sui consulenti finanziari segnalano la coesistenza tra:

- una grande dose di realismo rispetto alla complessità indotta dall'incertezza che avvolge il sentiero possibile dell'economia italiana nel prossimo futuro;
- una convinzione profonda e condivisa dalla maggioranza di avere competenze appropriate per garantire ai propri clienti un supporto

razionale persuasivo, efficace e in grado di orientare le scelte oltre le fibrillazioni emotive legate al moltiplicarsi di eventi ad alto impatto.

I consulenti finanziari si dimostrano confidenti nella capacità di esercitare il proprio ruolo in un contesto in cui i fattori perturbativi improvvisi rispetto al corso ordinario dei mercati finanziari si sono moltiplicati.

Una fiducia in sé stessi che significa responsabilità e che si traduce nella capacità di star vicino ad una clientela di risparmiatori che, come si è visto in precedenza, vuole un supporto minuto e globale che:

- da un lato, li aiuti a capire il senso di quel che succede, che consiste spesso in eventi inediti e inattesi;
- dall'altro, li affianchi anche nelle scelte basiche a cominciare dall'appropriato equilibrio tra rendimenti e rischi.

In particolare, in un mondo sempre più segnato dall'emotività i consulenti finanziari sono chiamati a promuovere il primato delle valutazioni razionanti, evitando che sbandate improvvise legate a eventi globali determinino un'allocazione del risparmio che nell'immediato può sembrare salvifica e che, nel medio-lungo termine, può rilevarsi disastrosa per i singoli risparmiatori e per il sistema paese.



8. CONTINUITÀ E DISCONTINUITÀ NEL TEMPO

8.1. L'abitudine che resta e le sue variazioni

Il V Rapporto Assogestioni-Censis certifica una verità elementare che resta uno straordinario asset per l'Italia: risparmiare resta un costitutivo dello stile di vita degli italiani anche dopo il trascorso quadriennio di incertezze.

Gli italiani, pur nelle difficoltà spesso inedite di questi anni, non hanno mai smesso di provare a mettere soldi da parte. È un'abitudine che coinvolge persone e famiglie con condizioni economiche molto diverse tra loro, che taglia trasversalmente il ciclo di vita delle persone e che unisce residenti di territori con storia e cultura molto diverse tra loro.

Nel periodo del Covid la propensione al risparmio aveva subito un artificioso balzo in alto, esito del blocco delle attività e dell'impossibilità di spendere per una molteplicità di consumi e fuori dalle mura domestiche.

Poi malgrado l'euforia del ritorno alla normalità con un rimbalzo dei consumi, in particolare di quelli a lungo vietati o ristretti, comunque gli italiani hanno recuperato una propensione al risparmio pari al valore preCovid.

In pratica, è tornata l'ordinaria voglia di mettere soldi da parte che richiama un'abitudine antica, consolidata, strutturale, innestata nel quotidiano delle famiglie e che richiede appunto scelte discrezionali e consapevoli che consentano di accantonare una parte di reddito, anche a chi ne dispone in quantità non certa elevata.

Cosa è però cambiato nell'ultimo biennio nella gestione del risparmio? Ci sono almeno tre mutamenti significativi che è utile fissare in modo sintetico ma altamente indicativo:

- l'erosione dell'attrattività del cash;
- il ritorno dei titoli di stato;
- l'appannamento temporaneo del mattone, appesantito dal lento andare dei valori economici e non più forma preferita di investimento.

Ecco le discontinuità che sono l'esito di modificazioni essenziali nel contesto e nelle opzioni soggettive dei risparmiatori italiani. Il contante, come rilevato, grande protagonista per un lungo periodo dei portafogli familiari degli italiani è diventato meno attrattivo, perché percepito come fragile e quindi incapace di generare sicurezza.



Resta uno strumento molto apprezzato dagli italiani, in misura maggiore dai nuclei familiari più vulnerabili e con minori redditi e risparmi, e tuttavia non ha più quella capacità di trasmettere sicurezza che ne ha fatto il successo nell'epoca del *whatever it takes*.

E l'erosione della attrattività si specchia, poi, nel ritorno prepotente dell'operatore stato a caccia di risorse per finanziare un debito ampliato, che via via si va riproponendo come problema, quasi a prescindere dalla distinzione tra debito buono e debito cattivo.

In tutto questo il risparmio gestito preserva una sua specifica attrattività, potenzialmente ampliabile laddove gli attuali scettici fossero accompagnati a oltrepassare dubbi dettati più da una ridotta conoscenza dei contenuti che dai connotati degli strumenti di questa industria.

E in questo vortice di modificazioni del rapporto con le allocazioni possibili del risparmio resta, quasi sullo sfondo, l'investimento immobiliare, che nell'immediato stenta a competere con gli altri possibili impieghi dei soldi degli italiani, ma che preserva il suo antico fascino, soprattutto per la sua, sinora insuperata, capacità di trasferire valore nel tempo.

8.2. Novità importanti

Molteplici sono i fattori che presiedono alle decisioni in materia di risparmio, che è oggetto di un'attenzione estrema da parte degli italiani, perché è percepito come scudo dai rischi, tutela dalle paure e motore di realizzazione di progetti e sogni.

La funzione del risparmio è, peraltro, molto soggettiva poiché dipende dall'intreccio di una molteplicità ampia di fattori diversi, il cui mix è il portato appunto di soluzioni individuali. E tuttavia nel presente Rapporto sono emerse talune novità che hanno particolare rilevanza, perché sono condivise da maggioranze trasversali di risparmiatori e contano nei processi decisionali sull'impiego dei soldi. E così le novità sono:

- un'inedita attenzione dei risparmiatori a dinamiche ed eventi globali;
- fibrillazioni nel rapporto quotidiano con i propri risparmi con richieste di cambiamenti in base a variazioni di breve periodo o la tendenza a farsi condizionare da eventi improvvisi e dal clima che generano (paure per guerre e altri eventi globali);

- una voglia di italianità nelle destinazioni del risparmio, percepita come fattore di tutela anche rispetto ai grandi rischi globali.

In un mondo estremamente incerto, in cui gli eventi possono mettersi a correre d'improvviso innescando cambiamenti radicali a livello minuto, i risparmiatori italiani hanno sviluppato una sorta di ipersensibilità che li rende suscettibili di modifiche radicali in tempi anche molto ristretti.

D'altro canto, a questa fibrillazione minuta e quotidiana un contributo fondamentale lo dà la nuova globalità e i suoi effetti, sperimentata nel quadriennio trascorso, che ha trasformato anche la natura del rapporto degli italiani con quel che accade nel mondo.

Più attenzione in generale alle notizie globali ed al loro significato dal punto di vista del nostro paese e anche della propria specifica situazione, rompendo con quell'accusa da cui gli italiani sono stati a lungo inseguiti: eccessiva autoreferenzialità che, snobisticamente alcuni definivano una forma di provincialismo.

E invece dal Covid alle guerre alla crisi energetica gli italiani di ogni età hanno alzato stabilmente lo sguardo oltre confine, e soprattutto i risparmiatori sono molto attenti a capire cosa di quel che accade è destinato a incidere anche sui propri soldi.

Un'attitudine confermata anche dai consulenti finanziari, i quali hanno rilevato dai propri clienti la richiesta di essere aiutati a capire gli eventi e le relative conseguenze sugli investimenti, coniugata al bisogno di essere affiancati nelle scelte basiche sulla gestione dei propri soldi. È il risultato di una emotività legata al susseguirsi delle crisi che ha influenzato le scelte di investimento degli italiani portandoli in alcuni casi a decisioni poco razionali, aspetto che rende evidente l'urgenza dello sforzo di *empowerment* che i consulenti finanziari dovranno mettere in campo in un mondo estremamente incerto.

È così che la globalità porta nuovi rischi e nuove paure che, una quota significativa di risparmiatori ritiene di tenere sotto controllo alzando la quota di risorse proprie che impiega per strumenti italiani o che investono nel nostro paese. Una reazione di massa alle minacce globali che, di fronte all'erosione dell'attrattiva rassicurante del contante, cerca comunque di tenere i soldi idealmente vicini puntando su investimenti in Italia o di imprese italiane.

Guai a ridurre la voglia di italiano negli investimenti ad una semplice dichiarazione d'intenti destinata a sparire di fronte a rendimenti di mercato allettanti da parte di strumenti facenti capo ad altri paesi.



In realtà, la variabilità estrema della geopolitica che fragilizza l'ordine globale, insieme anche alle non poche esperienze non felicissime di soluzioni di investimento globale o in altri paesi poi entrati in evidente difficoltà, alimenta una rinnovata voglia di investire i propri risparmi in Italia di cui, per ora, sta beneficiando lo Stato italiano che deve finanziare il proprio debito.

Valorizzare la propensione dichiarata all'investimento italiano potrebbe essere un mezzo efficace per andare incontro a esigenze profonde, anche di natura psicologica dei risparmiatori del nostro paese e, al contempo, finalmente mobilitare come risorse aggiuntive per economia reale e sviluppo quote di quel contante che troppo a lungo ha stagnato nei portafogli delle famiglie.

8.3. Conseguenze ineludibili

8.3.1. Supporto nel quotidiano cercasi

Si è visto che nel nostro tempo segnato dalla molteplicità di mutamenti relativi a dimensioni diverse e, spesso, anche distanti tra loro si è consolidata nella società italiane e nelle vite individuali delle persone una incertezza estrema che ha la forma di una nebbia non facile da diradare e in cui è molto complicato muoversi senza rischi.

Il contesto descritto quindi spiega in modo paradigmatico perché emerge tra i risparmiatori una richiesta basilica alla consulenza finanziaria: essere affiancati non solo e non tanto nel capire quel che sta accadendo in generale, come ad esempio era emerso negli anni del Covid o nelle fasi di uscita dalla prolungata emergenza, piuttosto nel quotidiano dove si è chiamati a fare scelte sui fondamentali dell'utilizzo delle proprie risorse.

Minimizzazione rischi, buoni rendimenti, strumenti da cui è facile uscire sono solo i principali aspetti basilici dell'investimento su cui gli italiani non vogliono essere soli, perché troppo fluttuante è il contesto in cui operano.

La consulenza finanziaria, quindi, è chiamata ad un'ulteriore importante sfida che consiste nel tenere insieme i fondamentali con uno sforzo suppletivo di spiegare la realtà non consueta in cui in questo tempo ci si trova a vivere e quindi anche a fare scelte sui propri soldi.

Competenza e precisione, grandi scenari globali che diventano d'improvviso oggetto dell'attenzione della public opinion (esempio le guerre, dall'Ucraina

al Medio-Oriente) e *micro-mutamenti* che però sono importanti nelle scelta degli impieghi sui propri soldi: ecco lo spettro ampio e articolato in cui è chiamato a muoversi il consulente che vuole dare ai propri clienti quel senso di supporto complessivo che, resta, la fonte di un legame fiduciario essenziale per orientare i risparmiatori verso le migliori soluzioni.

8.3.2. Pragmatismo funzionale

Si è visto che nel sistema valoriale dei risparmiatori italiani vince il pragmatismo funzionale che ai fondamentalismi mercatista e statalista contrappone un'idea funzionale del mercato sociale unito ad un welfare che copre le spalle alle famiglie.

Anche dopo l'eccezionale e tremendo quadriennio, quindi, vince ancora una volta nella cultura economica e sociale mainstream l'italianità, intesa come una sorta di discernimento equilibrato tra stato e mercato, con un irrinunciabile ruolo del welfare.

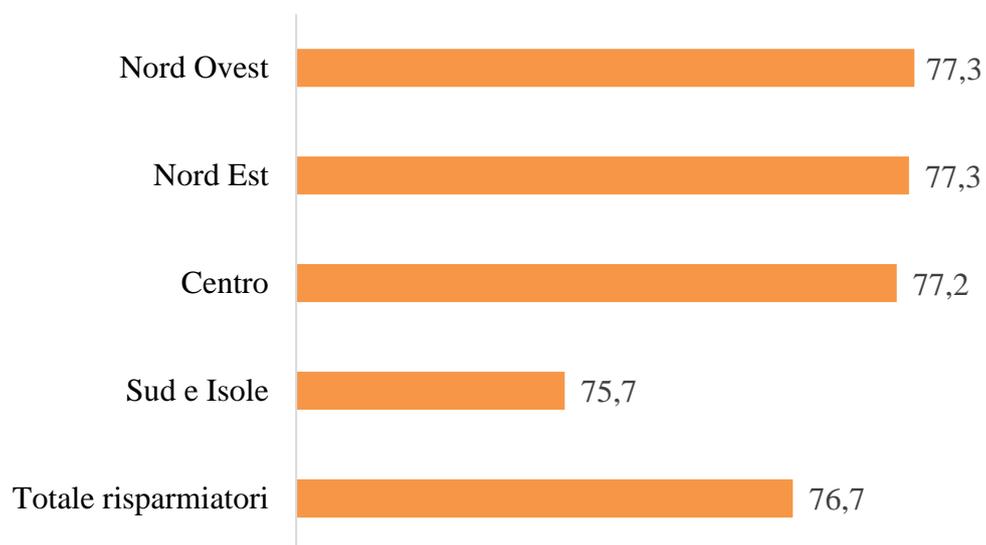
Il mercato sociale è, nella percezione degli italiani, una soluzione pragmatica, che funziona perché tiene insieme l'intraprendenza economica e la tutela dai rischi sociali, favorendo di conseguenza la propensione a prendere rischi in ambito produttivo.

La verità è che un popolo di risparmiatori come quello è pragmatico, sostenitore di soluzioni funzionali, impermeabile ad ideologismi che possono rivelarsi autentici boomerang proprio nella difesa del *sacro valore* del risparmio.

TABELLE E FIGURE

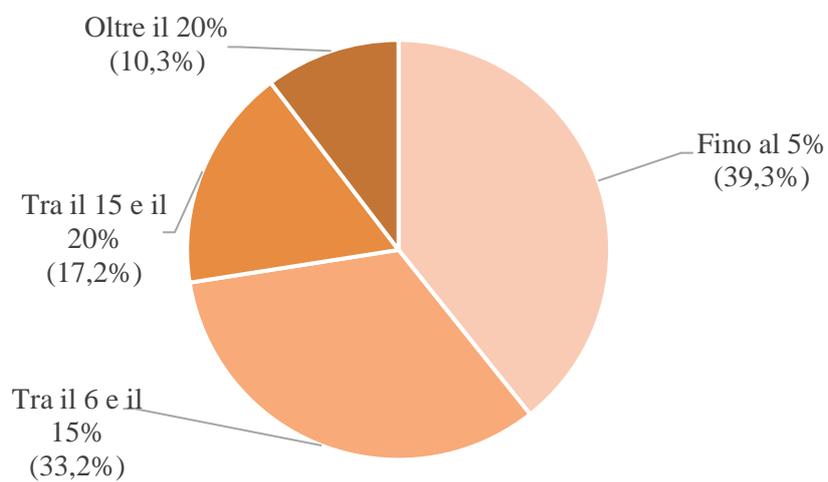


Fig. 1 - Italiani che risparmiano, per area geografica (val.%)



Fonte: indagine Censis, 2024

Fig. 2 – Distribuzione dei risparmiatori per quote di reddito risparmiato
(val. %)



Fonte: indagine Censis, 2024

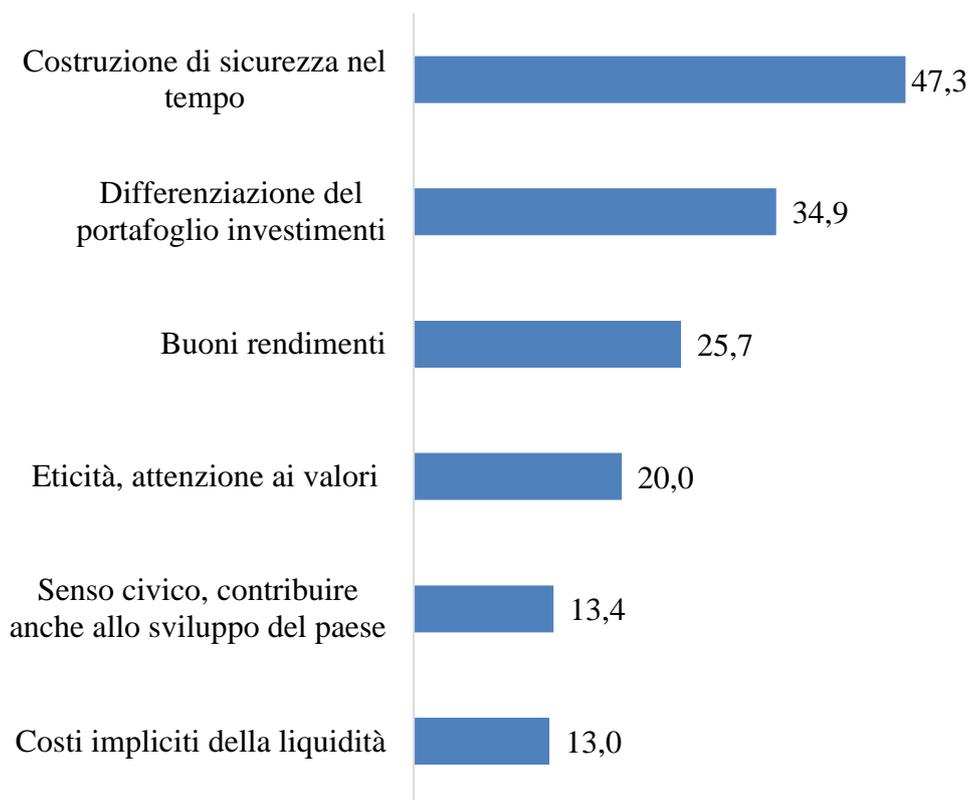
Tab. 1 – Quel che gli italiani provano pensando ai propri risparmi, per reddito (val. %)

<i>Se pensa ai suoi risparmi Lei prova:</i>	<i>%</i>
Cautela	38,0
Preoccupazione	31,6
Senso di sicurezza	22,8
Ansia	18,0
Voglia di farli rendere, guadagnare	17,3
Paura	6,4
Voglia di cose nuove	6,2
Gioia	2,5
Voglia di rischiare	2,2

Il totale non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2024

Fig. 3 – Aspetti a cui i risparmiatori sono sensibili nelle decisioni su come investire i propri soldi (val. %)



Il totale non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2024

Tab. 2 – Intenzioni dei risparmiatori su come investire i propri risparmi: confronto 2020-2024, (val. %)

<i>Dovendo investire i suoi risparmi, in questo momento storico, lei pensa che li userebbe per acquistare immobili, strumenti finanziari o li terrebbe liquidi?</i>	2020	2024	diff. 2020-2024
Investirei in strumenti finanziari	25,1	45,8	+20,7
Li terrei liquidi	45,0	32,4	-12,6
Investirei in immobili	29,9	21,8	-8,1
Totale	100,0	100,0	-

**I dati sono relativi ad una indagine realizzata prima dell'inizio dell'emergenza sanitaria*

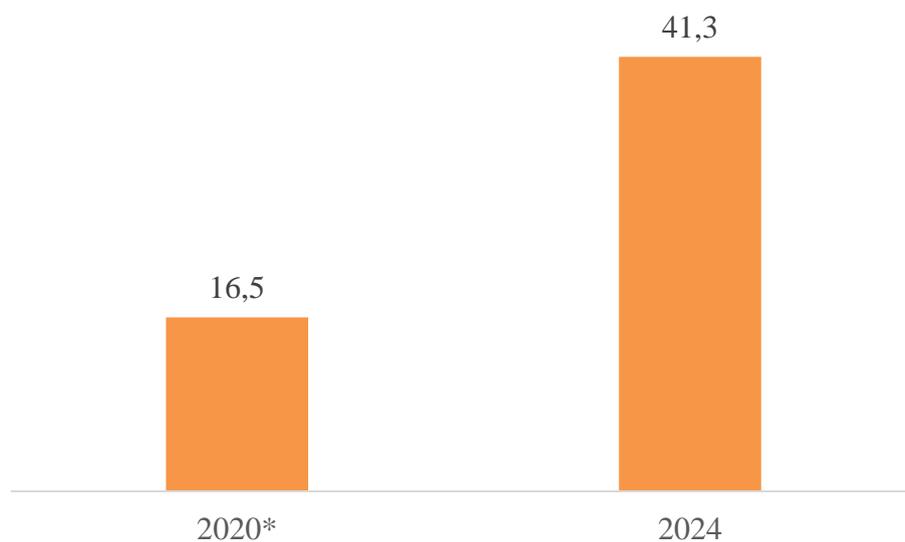
Fonte: indagine Censis, 2020 e 2024

Tab. 3 – Risparmiatori convinti che la liquidità non sia più garanzia di sicurezza come negli anni passati, per reddito (val. %)

<i>La liquidità per le famiglie non è più garanzia di sicurezza come negli anni passati?</i>	Fino a 15 mila euro annui	Tra 15 mila e 34 mila	Tra 35 mila e 50 mila	Oltre 50 mila euro	Totale
Sì	80,0	78,8	81,3	64,1	78,5
No	20,0	21,2	18,7	35,9	21,5
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2024

Fig. 4 – Risparmiatori che hanno intenzione di investire in strumenti finanziari pronti ad acquistare Titoli del debito pubblico (val. %)



**I dati sono relativi ad un'indagine realizzata prima dell'inizio dell'emergenza sanitaria*

Fonte: indagine Censis, 2020 e 2024

Fig. 5 – Intenzioni di investimento dei risparmiatori in prodotti del Risparmio gestito (val. %)



Fonte: indagine Censis, 2024

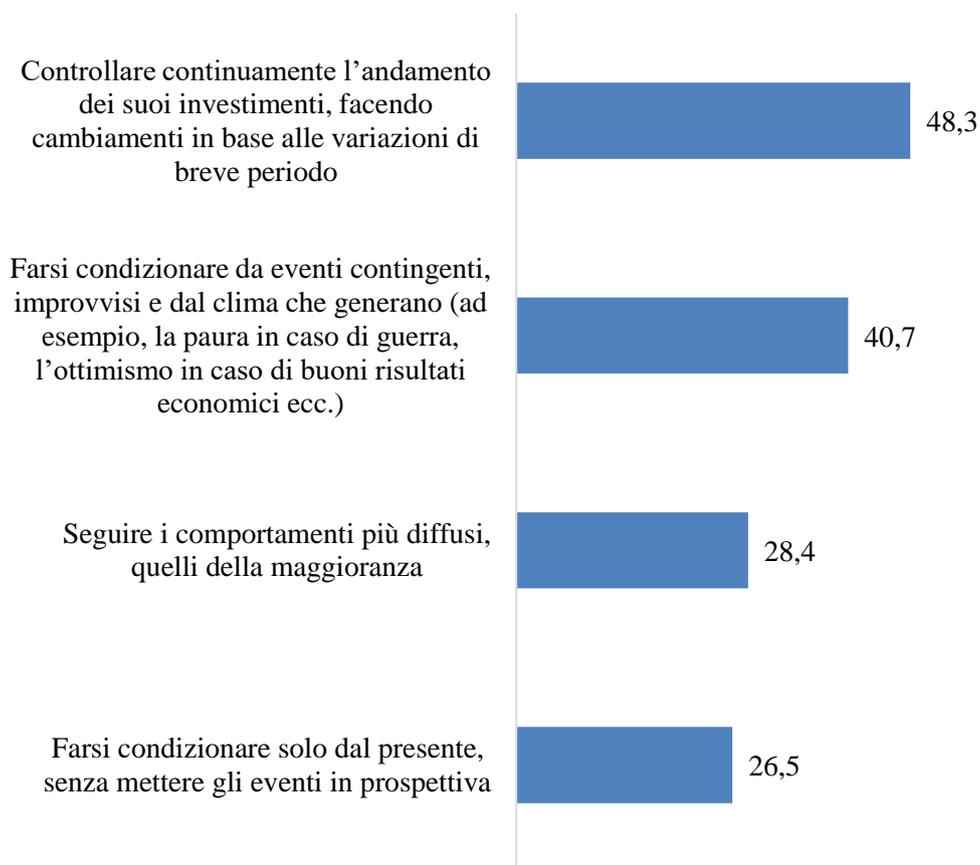
Fig. 6 – Aspetti che potrebbero spingere a investire in prodotti del risparmio gestito i risparmiatori che non hanno intenzione di farlo (val. %)



Il totale non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2024

Fig. 7 – Comportamenti o attitudini potenzialmente nocivi che i risparmiatori riconoscono come propri nella gestione dei propri risparmi (val. %)



Il totale non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

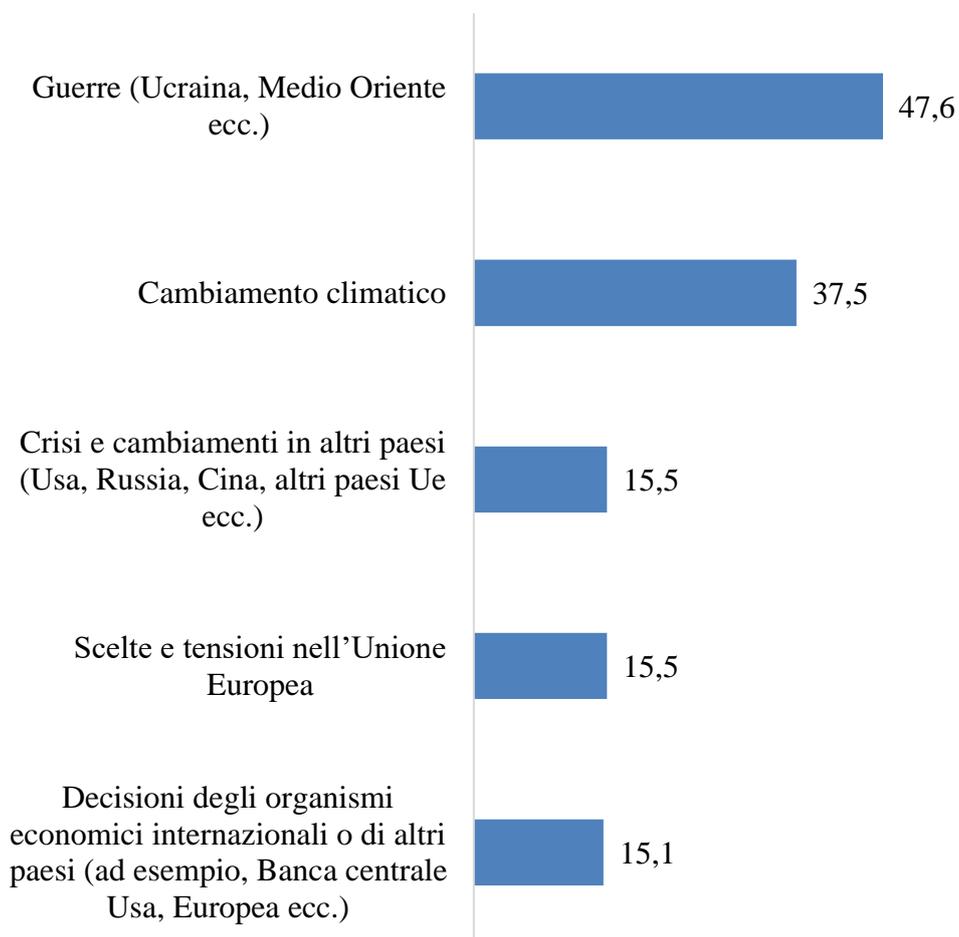
Fonte: indagine Censis, 2024

Tab. 4 – Italiani che seguono gli eventi internazionali, globali, per età (val. %)

<i>Lei segue gli eventi internazionali, globali quali guerre, crisi economiche globali, crisi in altri paesi ecc.?</i>	18-34 anni	35-64 anni	over 64 anni	Totale
Sì	92,3	93,1	88,7	91,7
- Sì, sempre	58,6	64,5	73,2	65,7
- Sì, ma solo se ritengo possano avere effetti sull'Italia	21,5	18,6	12,0	17,3
- Sì, ma solo se ritengo possano avere effetti sulla mia specifica condizione	12,2	10,0	3,5	8,6
No, mai	7,7	6,9	11,3	8,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2024

Fig. 8 – I fatti globali a cui gli italiani sono più interessati (val. %)



Il totale non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2024

Tab. 5 – Risparmiatori a cui è capitato di modificare decisioni sull'utilizzo dei propri soldi a causa di notizie su eventi globali (guerre, crisi economiche globali, crisi in altri paesi ecc.) (val. %)

<i>Le è capitato di modificare decisioni sull'utilizzo dei suoi soldi, tra risparmio e investimenti, a causa di notizie su eventi globali (guerre, crisi economiche globali, crisi in altri paesi ecc.)?</i>	%
Sì	44,2
- Sì, spesso	7,0
- Sì, qualche volta	37,2
No mai	55,8
Totale	100,0

Fonte: indagine Censis, 2024

Tab. 6 – Risparmiatori convinti che a causa delle crisi globali sia meglio investire in strumenti finanziari italiani, per reddito (val. %)

<i>Viste le crisi globali, meglio investire in Italia su strumenti finanziari italiani?</i>	Fino a 15 mila euro annui	Tra 15 mila e 34 mila	Tra 35 mila e 50 mila	Oltre 50 mila euro	Totale
Sì	64,4	73,9	69,9	62,7	69,6
No	35,6	26,1	30,1	37,3	30,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

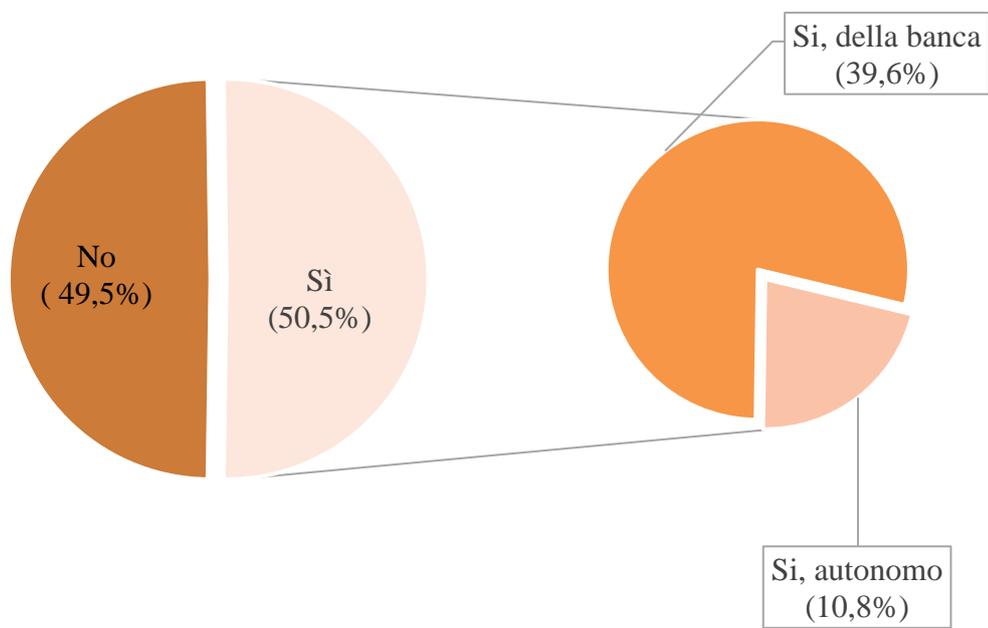
Fonte: indagine Censis, 2024

Tab. 7 – Risparmiatori che per investire i propri soldi in Italia sono pronti ad accettare rendimenti inferiori, per reddito (val. %)

<i>Per investire i suoi soldi in Italia è pronto ad accettare rendimenti inferiori?</i>	Fino a 15 mila euro annui	Tra 15 mila e 34 mila	Tra 35 mila e 50 mila	Oltre 50 mila euro	Totale
Sì	35,7	52,9	56,5	53,4	48,6
No	64,3	47,1	43,5	46,6	51,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

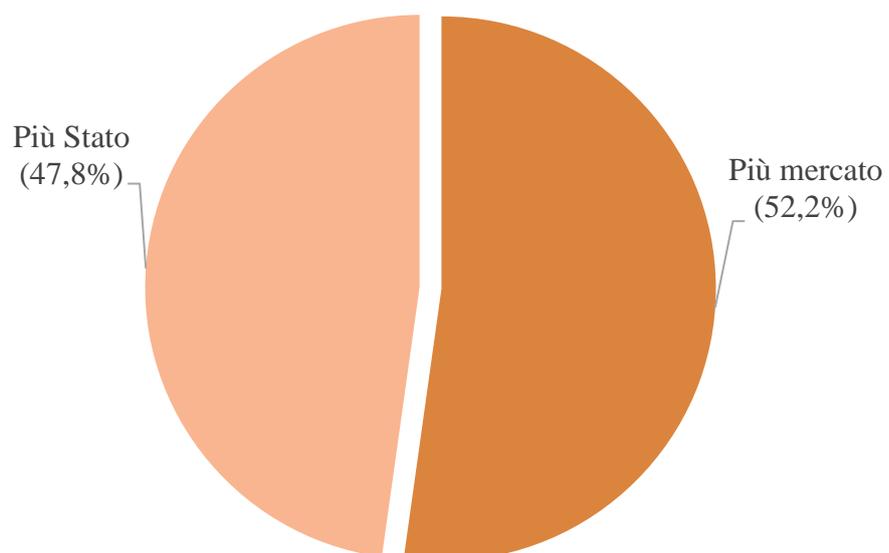
Fonte: indagine Censis, 2024

Fig. 9 – Risparmiatori che hanno un consulente finanziario (val. %)



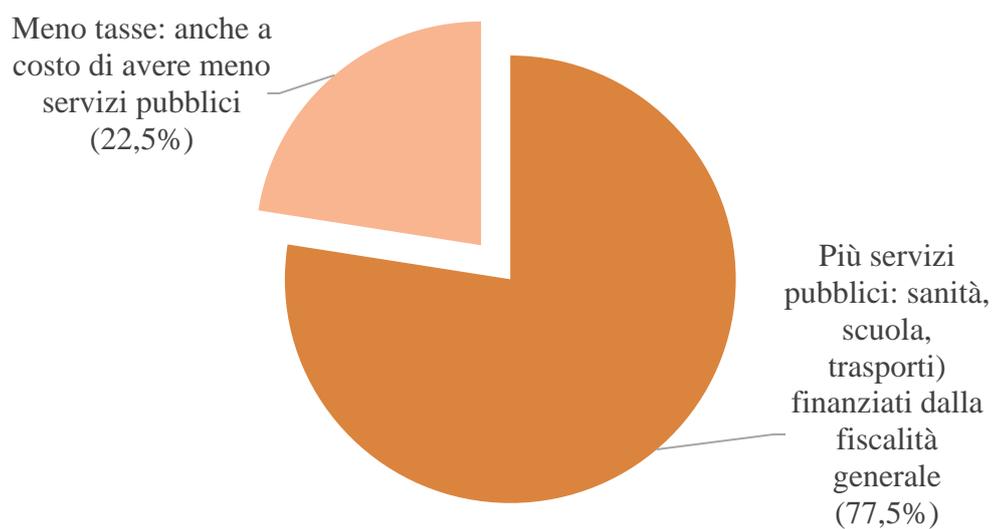
Fonte: indagine Censis, 2024

Fig. 10 – Più Mercato o più Stato: la concezione economica degli italiani
(val. %)



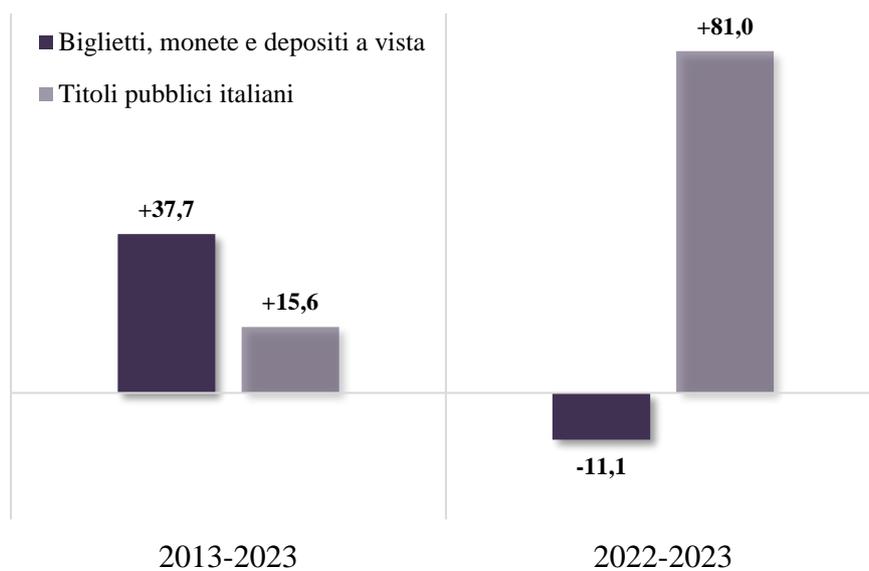
Fonte: indagine Censis, 2024

Fig. 11 – Più welfare e servizi pubblici e meno tasse o il contrario? Aspetti della cultura economica degli italiani (val. %)



Fonte: indagine Censis, 2024

Fig. 12 – Andamento della liquidità e dei titoli pubblici italiani nei portafogli delle famiglie italiane, 2013-2023 (var. % reale)



Fonte: elaborazione Censis su dati Banca d'Italia e Istat

Tab. 8 – Gli stati d’animo che, secondo i consulenti finanziari, prevalgono tra i loro clienti nel rapporto con il risparmio (val. %)

	%
Cautela	36,5
Voglia di farli rendere, guadagnare	20,9
Preoccupazione	20,6
Senso di sicurezza	18,2
Voglia di cose nuove	16,1
Paura	4,5
Gioia	4,5
Ansia	4,3
Voglia di rischiare	3,1

La somma delle percentuali è maggiore di 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2024

Tab. 9 – Clienti che seguono con attenzione, secondo i consulenti finanziari, gli eventi internazionali, globali (val. %)

	%
Sì	98,3
Sì, sempre	41,5
Sì, ma solo se ritengono possano avere effetti sulla loro condizione	41,7
Sì, ma solo se ritengono possano avere effetti sull’Italia	15,2
No, mai	1,7
Totale	100,0

Fonte: indagine Censis, 2024

Tab. 10 – Consulenti finanziari a cui è capitato che uno o più dei loro clienti volesse modificare decisioni sull'utilizzo dei propri soldi a causa di notizie su eventi globali (guerre, crisi economiche globali, crisi in altri paesi ecc.) (val. %)

	%
Sì	83,2
Sì, spesso	11,1
Sì, qualche volta	72,1
No, mai	16,8
Totale	100,0

Fonte: indagine Censis, 2024

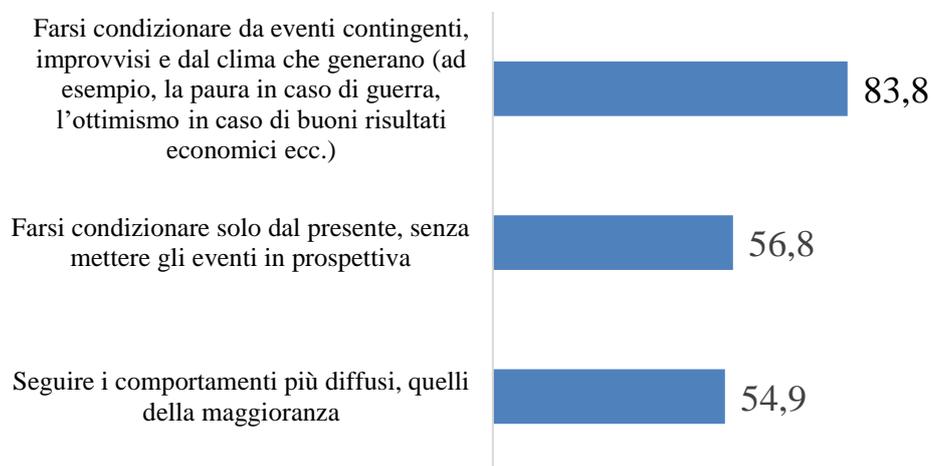
Tab. 11 – Principali aspettative dei clienti sulla consulenza finanziaria, secondo i consulenti finanziari (val. %)

	%
Capire gli eventi, quei fattori che potrebbero avere conseguenze sugli investimenti	49,5
Supporto nel ridurre i rischi	45,3
Aiuto per individuare prodotti dai buoni rendimenti	43,8
Supporto globale, non solo finanziario ma anche assicurativo	43,6

La somma delle percentuali è maggiore di 100 perché erano possibili più risposte

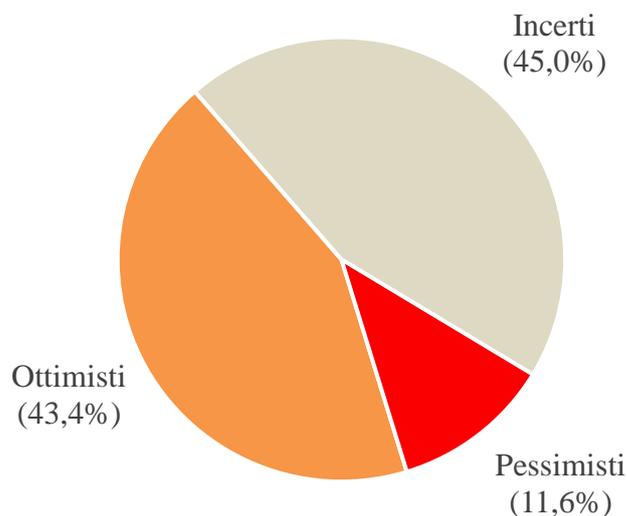
Fonte: indagine Censis, 2024

Fig. 13 – Comportamenti o attitudini potenzialmente nocivi che i consulenti finanziari rilevano tra i loro clienti (val. %)



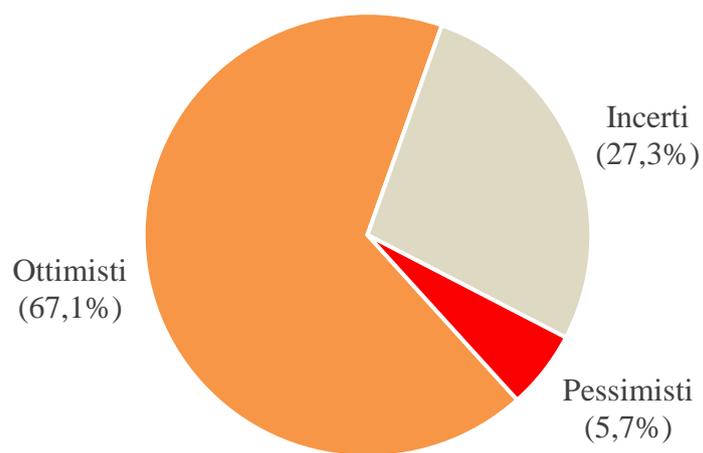
Fonte: indagine Censis, 2024

Fig. 14 – Aspettative dei consulenti finanziari sul futuro prossimo dell'economia italiana (val. %)



Fonte: indagine Censis, 2024

Fig. 15 – Aspettative dei consulenti finanziari sul futuro prossimo di risparmi e investimenti degli italiani (val. %)



Fonte: indagine Censis, 2024