

GLI ITALIANI E LA RICCHEZZA

Affidarsi al futuro, ripartire dalle infrastrutture

Secondo Rapporto AIPB-CENSIS

Roma, 22 ottobre 2019

Indice

PREFAZIONE.....	3
INTRODUZIONE.....	7
I TEMI CHIAVE.....	11
A. GLI ITALIANI E I SOLDI.....	15
1. LA RICCHEZZA FINANZIARIA DELLE FAMIGLIE ITALIANE NELL'ECONOMIA POSTCRISI	16
1.1. Il portafoglio delle famiglie: sempre più cash.....	16
1.2. L'evoluzione della ricchezza finanziaria delle famiglie italiane nell'economia post crisi: un'analisi per tipologie familiari	17
1.2.1. Gender Gap: c'è, ma meno che nel passato.....	18
1.2.2. Famiglie over 64 sempre più ricche.....	18
1.2.3. Il gap territoriale	19
1.2.4. Il titolo di studio? Conta, oggi come ieri.....	20
1.2.5. La numerosità: più sei, meno ricchezza hai	21
1.2.6. Imprenditori, dirigenti, impiegati e operai	22
1.2.7. Redditi alti uguale elevata ricchezza finanziaria	22
1.3. La diffusione degli strumenti finanziari nelle famiglie italiane	23
2. VALORI E PRIORITÀ DEL RISPARMIO DEGLI ITALIANI	25
2.1 I soldi degli altri: la percezione di ricchi e ricchezza	26
2.2. I soldi propri: idee sul risparmio e dintorni.....	28
B. IL RAPPORTO TRA RICCHEZZA E PAESE.....	33
3. IDEE SUL PAESE.....	34
3.1. In Italia voglio viverci, non investire i miei soldi	34
3.2 Se investo, come scelgo gli investimenti	37
C. FOCUS INFRASTRUTTURE	39
4. LE INFRASTRUTTURE NELLA PERCEZIONE E CULTURA SOCIALE COLLETTIVA DEGLI ITALIANI.....	40

4.1. Oltre miti e fake news: le vere idee degli italiani sulle infrastrutture	40
4.2. Importanti per lo sviluppo	41
4.3. Un pacchetto di priorità per l'investimento pubblico-privato.....	42
4.4. Perché è difficile fare infrastrutture in Italia.....	46
5. I CLIENTI PRIVATE E GLI INVESTIMENTI IN INFRASTRUTTURE	48
5.1. L'investimento in infrastrutture: vincoli, ostacoli e opportunità	48
5.2. Investo in infrastrutture se mi conviene.....	48
5.3. Questa o quella per me pari non sono	49
POSTFAZIONE	53
LE TABELLE.....	57

PREFAZIONE

Immaginare il futuro, investire nello sviluppo. Questo, lo spirito che guida le attività di analisi pubblicate nei rapporti di ricerca realizzati da AIPB in collaborazione con il Censis. Un leitmotiv evocativo, ma allo stesso tempo molto concreto, per una indagine che di anno in anno ci invita a guardare sempre più lontano forti di una approfondita conoscenza del presente.

“Immaginare il futuro” è un esercizio senza dubbio appassionante, che prende forma dalla volontà di AIPB di essere promotore – ma anche ispiratore – dell’evoluzione, della reputazione e del ruolo sociale del settore della gestione dei grandi patrimoni familiari.

Allo stesso tempo, però, è importante anche “investire nello sviluppo”. In quest’ottica, la crescita del Paese e i modi per sostenerla da parte della nostra industria rimangono l’obiettivo dell’indagine. Mentre il rapporto dell’anno scorso poneva sotto i riflettori il mondo delle Piccole e Medie Imprese, asse portante della crescita economica del Paese, quest’anno il tema centrale sono le infrastrutture, asse portante dello sviluppo del Paese.

Sapere cosa pensano gli italiani della ricchezza, soprattutto dal punto di vista del suo utilizzo, diventa non solo un obiettivo coerente con gli scopi e l’identità associativa, ma anche un dovere verso i nostri associati, il mercato e i cittadini. Per questo motivo, abbiamo chiesto agli italiani di esprimere la loro opinione sul ruolo della ricchezza associato allo sviluppo del Paese, affiancati dal Censis e dal suo approccio scientifico e sociologico. Non possiamo certamente esimerci dal conoscere e considerare il pensiero della collettività. Interrogarsi, infatti, su cosa pensa il Paese dei grandi patrimoni e del loro impiego, ci aiuta ad avere un quadro oggettivo e completo della realtà e a immaginare con maggiore nitidezza le future azioni da porre in essere per favorire gli investimenti utili alla crescita del Paese.

Ne è uscito un quadro molto interessante che presenta una percezione articolata sulla ricchezza e che, allo stesso tempo, offre importanti spunti di riflessione per l’industria del Private Banking.

Prima di vedere i risultati esposti nel seguito di questo volume, ritengo utile esprimere qualche considerazione sul ruolo attribuito dagli italiani alla ricchezza. Si tratta di una visione frutto di un retaggio storico-culturale che presenta diverse sfaccettature. Essendo storicamente un popolo di grandi risparmiatori, gli italiani sono molto attenti a come la ricchezza viene utilizzata.

Si risparmia per prudenza, ma si risparmia anche per previdenza. Come osservava l'economista premio Nobel Franco Modigliani, il bisogno di risparmiare può essere infatti collegato a obiettivi di sicurezza individuale e familiare nel lungo termine. Coerentemente con questa visione, la ricchezza non ha un valore intrinseco a sé stante, ma assume un valore positivo quando ha un ruolo di protezione o di utilità sociale. Il contrario accade quando invece il denaro diventa uno strumento di uso discrezionale del potere, oppure quando viene associato a comportamenti di "hybris", ovvero di eccesso, che per gli antichi greci era l'attitudine alla smoderatezza, nello spendere, nello spercare o anche nello stesso accumulare. Insomma, agli italiani non piace che la ricchezza sia ostentata, sperperata o utilizzata in modo futile.

Non a caso, la rilevazione del Censis ha confermato un atteggiamento positivo degli italiani verso la ricchezza, condizionato a un suo uso proficuo per la comunità.

Ricordiamo che in passato è stato il risparmio degli italiani a tenere acceso il motore della crescita e dello sviluppo del Paese, e non vi è ragione per ritenere che non lo sia ancora in futuro. La sfida sarà piuttosto rendere questo processo il più virtuoso ed efficiente possibile, attivando un circuito risparmio-investimento che generi ritorni interessanti in termini di rendimenti e di benefici per il Paese. Un obiettivo che l'industria del Private Banking può senz'altro contribuire a realizzare concretamente, considerando le elevate disponibilità finanziarie e gli ampi spazi di diversificazione della clientela Private, anche in termini di pianificazione di lungo periodo.

Un obiettivo che in ogni caso richiede la preventiva legittimazione presso l'opinione pubblica di chi opera con il danaro e soprattutto di chi gestisce i patrimoni. Il nostro è un settore dove relazione, fiducia e competenze sono centrali e, al dovere di tutela e di ricerca del miglior rendimento per i patrimoni dei clienti, oggi si aggiunge la responsabilità verso la comunità, che chiede conto di come la ricchezza viene utilizzata.

In questa prospettiva si inserisce il tema delle infrastrutture, notoriamente volano di crescita, occupazione e sviluppo. Si tratta di una delle priorità di investimento del Paese che oggi si trova nella condizione di dover ammodernare parte del suo patrimonio di impianti e servizi.

Perciò abbiamo chiesto agli italiani cosa pensano delle infrastrutture e ai clienti Private la loro eventuale disponibilità ad investirvi. Sono tutti d'accordo sul fatto che siano importanti per il Paese, soprattutto quelle a

forte valenza sociale e territoriale, come scuole e ospedali. Rimane tuttavia una certa diffidenza verso le opere che hanno maggior impatto ambientale con conseguenti disagi per le comunità e i territori, come autostrade, aeroporti, ferrovie. Opere che, sebbene ritenute importanti, si preferisce tenere “fuori dal proprio giardino”.

In termini di opportunità di investimento, invece, solo una parte dei clienti Private si è dimostrata propensa a destinare una quota del proprio patrimonio in questo settore. In effetti, il lungo lasso di tempo che trascorre fra l’impiego e il realizzo dell’investimento è un forte disincentivo all’ingresso, cui si aggiunge una narrativa di settore dove spesso prevalgono gli aspetti negativi, fatti di lungaggini burocratiche, troppe regole, rischi di corruzione. Inoltre, anche superando questi problemi, resterebbe ancora l’ostacolo della scarsità di strumenti finanziari idonei a convogliare gli investimenti verso il settore.

In questo contesto, AIPB e l’industria del Private Banking possono dare un contributo importante nel superare i fattori che oggi allontanano gli investitori Private da un settore così strategico. E, più in generale, nel conciliare la tutela e lo sviluppo dei patrimoni dei clienti con aspetti legati alla crescita e allo sviluppo del Paese.

Immaginare il futuro, investire nello sviluppo è proprio quello che vogliamo continuare a fare, promuovendo e consolidando la conoscenza del ruolo del Private Banking come partner valido e affidabile per la crescita e lo sviluppo del Paese.

Paolo Langè
Presidente AIPB

INTRODUZIONE

Il 2° Rapporto sugli italiani e la ricchezza raccoglie i risultati di un lavoro di ricerca condotto dal Censis con AIPB e durato diversi mesi. Un periodo questo contraddistinto da un lento mutare di atteggiamento verso gli investimenti, cioè verso l'impegno di tutti, imprese, famiglie e istituzioni, alla crescita economica. Se, infatti, non viene meno il timore di fondo verso il futuro e verso le prospettive che il nostro Paese ha davanti sembra timidamente affacciarsi una collettiva aspirazione a ritrovare le vie dello sviluppo. Seguendo il vecchio motto che le paure si superano solo attraversandole. Per affrontare la paura del futuro serve fiducia e affidabilità ma anche un campo di gioco nel quale misurare l'impegno di tutti. Servono protagonisti affidabili e processi di largo respiro, coerenza di comportamenti e di comunicazione.

Per questa ragione abbiamo scelto, per esprimere la direzione di marcia e il risultato del lavoro di ricerca, le parole che a nostro giudizio meglio riescono a fare sintesi: affidarsi al futuro, ripartire dalle infrastrutture.

La cura, quasi maniacale, con cui le famiglie italiane negli anni hanno accumulato risorse finanziarie è cosa nota da tempo: gli italiani hanno mantenuto alta la loro capacità di risparmio fino ad arrivare, oggi, a oltre 4.200 miliardi di euro di patrimonio investito in attività finanziarie. Non meno dibattuto, con le relative analisi su cause e possibili azioni di recupero, è il rallentamento, fin quasi ai minimi termini, degli investimenti, pubblici e privati nell'economia reale: immobiliare, imprese, innovazione, infrastrutture.

Se da tempo assistiamo a un timore diffuso sulle prospettive e sulla capacità competitiva del nostro Paese, e alla conseguente erosione degli investimenti di medio e lungo periodo, anche nei momenti più difficili dell'ultimo decennio non si è fermato il flusso di accumulazione di risparmio.

Le ragioni sono diverse: la sobrietà nei consumi assimilata negli anni difficili si traduce in timore prudente verso ogni nuovo rischio; la caduta dei tassi d'inflazione ha sottratto una delle motivazioni più forti a rendere mobile il denaro; la frenata del mercato immobiliare, specie delle seconde case, ha sottratto al mercato una quota rilevante di potenziali investimenti; il rallentamento nella crescita del benessere individuale e collettivo spinge a costruire forme di protezione sociale alternative agli investimenti produttivi.

La società italiana ha registrato una caduta di tensione tra processi di accumulazione e processi d'investimento e, in conseguenza, una caduta di

tensione tra il presente e il futuro. Il risparmio è diventato non più il mezzo strumentale alla crescita economica e per la modernizzazione della società, ma lo strumento funzionale ai bisogni che la situazione di oggi determinerà nelle condizioni individuali di domani. Sfuggendo, in modo più o meno consapevole, alla banale considerazione che una società aperta, dinamica, competitiva come quella italiana non può permettersi troppo a lungo il lusso di rimanere ancorata al proprio passato.

Lo sviluppo, nel senso di un ritrovato vigore della crescita economica e del benessere sociale, è superamento dei timori che, nel presente, lo sguardo al futuro ci restituisce. Superare quei timori è, appunto, affidarsi al futuro. È ricostruire i necessari anticorpi nel metabolismo sociale per ritrovare fiducia e assumere nuovi rischi.

Non alle stesse condizioni di ieri. Il lavoro di ricerca mette questa considerazione bene in chiaro: esiste un rischio Paese, un rischio di tipo sistemico, per i grandi investitori come per quelli minuti, e quindi nel medio periodo è ragionevole che solo un profondo cambiamento di contesto possa determinare le condizioni per una ripresa degli investimenti.

Di contesto istituzionale, in primo luogo, ovvero di consapevole protezione da parte degli organi di governo e degli apparati amministrativi dell'habitat naturale in cui operano gli investitori attraverso: regole stabili, l'utilizzo di tutte le leve tese ad agevolare gli investitori, l'efficienza e l'effettività delle tutele giuridiche, la coerenza fiscale tra rischi e obbligazioni, solo per citare gli elementi di maggior rilievo.

Di contesto sociale, in egual misura, perché temi come la sostenibilità ambientale, la correttezza nella competizione, la lotta alla spregiudicatezza di alcuni operatori, la equa remunerazione dell'investitore sono valori che oggi la società italiana riconosce come fondanti non solo e non tanto la convivenza civile, ma anche l'esercizio d'impresa. In una sorta di binomio positivo tra clima politico e clima sociale in questi ultimi mesi si colgono i primi segnali che il nostro Paese sta ritrovando fiducia nel futuro e, in parallelo, nello sviluppo economico.

Pur registrando sul piano economico e sociale complessivo un assetto ancora caratterizzato da prudenza, se non diffidenza, non c'è dubbio che si consolida, come già intuito nel Rapporto dello scorso anno, un'opinione positiva degli italiani verso la ricchezza a condizione che sia utilizzata anche come stimolo per l'economia nel suo complesso riconoscendo che non è più sostenibile un modello di welfare statale e d'iniziativa pubblica finanziati attraverso la fiscalità generale.

E, in parallelo, gli italiani riconoscono che è strategico per l'Italia investire in nuove infrastrutture: dagli aeroporti alle autostrade, dalle reti digitali alle scuole e che per farlo è utile, se non necessario, sia ricostruire un clima positivo sia offrire le condizioni (fiscali e regolamentari) affinché gli investimenti privati siano agevolati. In ogni ambito delle reti e delle dotazioni infrastrutturali, a partire dalla messa in sicurezza del territorio e dalla valorizzazione del patrimonio esistente.

Ma come stimolare gli investimenti privati, dato che i clienti private condividono con il corpo sociale la diffidenza verso un settore che è percepito come uno dei più a rischio per gli investitori, a causa di ritardi, blocchi, sprechi, inefficienze, corruzione?

Qui si innesta il ruolo, al tempo stesso economico e sociale, del private banking che, tradizionalmente, ha ben operato nella gestione dei patrimoni preservandoli/ampliandoli, ma che oggi può entrare in gioco anche lavorando per far ripartire gli investimenti, diventando protagonista di un sentiero di crescita virtuosa dell'economia e, per quella strada, del benessere del paese.

Lo studio effettuato quest'anno non fa altro che confermare il nostro convincimento che il Private Banking, soprattutto in una situazione di stentata ripresa come l'attuale, può creare valore sociale, valorizzando la fiducia e il riconoscimento di cui beneficia presso i gruppi sociali che dispongono di risorse decisive per la nostra economia.

In particolare, il private banking può giocare una partita nel costruire/promuovere strumenti in grado di orientare le risorse private verso investimenti in infrastrutture, che rispondano ai requisiti di affidabilità e trasparenza dei progetti, pur nell'ovvia presenza del rischio d'impresa.

Se il ritorno di un Pil in crescita passa attraverso un rilancio degli investimenti – e quelli infrastrutturali costituiscono una priorità per il paese – è necessario poter contare e far leva sulla capacità dei professionisti del Private banking di stimolare gli investitori privati o comunque i detentori di patrimoni a accettare investimenti che destinano risorse alle infrastrutture, le uniche in grado di cambiare il panorama strutturale e quindi dare spinta alla nuova crescita.

Una funzione di stimolo che, a partire dagli investitori che si sono rilevati più sensibili e disposti a prendere in considerazione questo tipo di investimenti, sia in grado progressivamente di convincere, una platea sempre più ampia, con risultati economici e risvolti sociali tali che, insieme, dispongano gli investitori ad accettare come aspetto ineludibile, un orizzonte temporale di

più lungo termine rispetto ai ritorni in tempi più brevi – e anche brevissimi – propri di destinazioni alternative.

Giorgio De Rita
Segretario Generale Censis

I TEMI CHIAVE

Il secondo rapporto AIPB-Censis, riprendendo il filo della narrazione iniziata nel precedente studio, dipana ulteriormente alcuni temi chiave del rapporto tra gli italiani e la ricchezza, partendo dalla constatazione, avvalorata dall'indagine dello scorso anno, che la ricchezza gode di una buona reputazione allorquando contribuisce allo sviluppo economico e sociale del paese.

Il primo tema aggiorna e approfondisce il complesso legame tra gli italiani e il denaro, a partire dall'analisi di come si è evoluta la ricchezza finanziaria delle famiglie nell'economia post crisi e di come il risparmio viene considerato e utilizzato, fino alla verifica del permanere nella cultura sociale collettiva di una percezione positiva della ricchezza, allorquando crea sviluppo, anche in un contesto economico e di sentiment sociale deteriorato rispetto allo scorso anno: la maggioranza degli italiani reputa la ricchezza un'opportunità per l'Italia, se si stimolano i detentori a investirla bene, creando nuova ricchezza da ridistribuire.

Un secondo tema è quello del rapporto tra ricchezza e paese. Anch'esso in parte già sviluppato nel precedente studio, si concentra sul posizionamento e sulla percezione dei benestanti rispetto al contesto socioeconomico nazionale e su come questo influisce sulla propensione agli investimenti nell'economia reale. In particolare, ci si è chiesto se i gruppi benestanti sono disposti a utilizzare il proprio patrimonio solo per sé stessi, con lo scopo di salvaguardare e accrescere il patrimonio personale, o hanno anche altri valori, aspettative e interessi, come la voglia di dare il proprio contributo anche a finalità di natura sociale, che possono andare a vantaggio di tutta la comunità. Dall'indagine emerge nettamente la propensione dei clienti private a valutare le opportunità di investimento diretto nell'economia reale, ed in particolare in attività produttive, in quanto generatrici di occupazione e reddito; potente è la consapevolezza di poter giocare un ruolo importante nelle dinamiche di sviluppo del paese o anche nel sostegno alla comunità locale di appartenenza e trova, infine, ampi spazi anche la sensibilità sociale e ambientale.

L'investimento in infrastrutture, infine, costituisce il tema monografico del presente rapporto. In un recente studio della McKinsey si stima che l'Italia, per colmare il gap infrastrutturale, dovrebbe investire, nel periodo 2017-2035 risorse aggiuntive pari uno 0,2% del PIL in più rispetto a quanto è stato speso nel 2010-2015 (2,3% del PIL).

Si tratta di un argomento di estrema importanza e attualità, dato che storicamente lo sviluppo italiano è stato associato a scelte infrastrutturali decisive ma che, in questo momento, vede quantomeno offuscata la sua potenza evocatrice di benessere, sviluppo e innalzamento della qualità della vita.

L'analisi si snoda lungo il doppio binario di analisi della percezione del corpo sociale complessivo dell'importanza e strategicità delle infrastrutture del paese e della disponibilità dei gruppi benestanti a immobilizzare una parte del loro patrimonio per periodi piuttosto lunghi per investimenti in materia di infrastrutture.

Ne emerge un quadro fortemente articolato, in cui convivono valori e priorità a volte anche in parziale contraddizione tra di loro – o comunque dai confini non nettamente definiti - in quanto frutto di una combinazione di dimensioni valoriali di lunga deriva e le risultanze di trasformazioni economiche e sociali che hanno deteriorato la fiducia verso le magnifiche sorti e progressive del paese.

Proprio il terreno delle infrastrutture ha permesso di evidenziare il chiaro scuro degli atteggiamenti propri del corpo sociale, da un lato, e dei potenziali investitori, dall'altro:

- se un'ampia maggioranza di italiani ritiene sia strategico investire nella realizzazione di nuove infrastrutture, in quanto motore di sviluppo e condizione per il miglioramento della qualità della vita, la cultura nimby interviene potentemente nell'ipotesi che determinate opere siano realizzate in prossimità della propria abitazione;
- emerge comunque che la cultura nimby non è egemone, ma riguarda solo determinate tipologie di opere, percepite come pericolose per la salute e la qualità della vita. Ad alimentare la cultura del no intervengono soprattutto tutti quei fenomeni negativi – dalla lentezza, alla corruzione, alla burocrazia, fino alla dilatazione incontrollata dei costi – che hanno contribuito, nel tempo, a delineare un'immagine negativa degli interventi nella filiera infrastrutturale;
- preoccupazione per il futuro, incertezza sulla direzione verso cui convergono società e economia e una scarsa fiducia di fondo nella governance del paese contribuiscono a disincentivare i potenziali investitori rispetto a un eventuale loro contributo allo sviluppo della dotazione infrastrutturale del paese; solo poco più di un terzo dei clienti private si dichiara possibilista, e tra questi, l'eventuale

investimento appare nettamente orientato a criteri di responsabilità sociale e ambientale;

- i clienti private condividono con gli italiani tutti la diffidenza verso un settore che è percepito come uno dei più a rischio per gli investitori, a causa di ritardi, blocchi, sprechi, inefficienze, corruzione.

A. GLI ITALIANI E I SOLDI

1. LA RICCHEZZA FINANZIARIA DELLE FAMIGLIE ITALIANE NELL'ECONOMIA POSTCRISI

1.1. Il portafoglio delle famiglie: sempre più cash

Quale l'evoluzione del portafoglio delle famiglie italiane a seguito della grande crisi economica? Quali gli effetti della crisi sulle modalità di gestione e riarticolazione dei risparmi?

Sono domande centrali per capire come in questi anni si sia evoluto il rapporto degli italiani con la propria ricchezza, con il risparmio e con la propensione ad investire.

Sono passati più di 10 anni dalla grande crisi economica e gli effetti di stagioni economiche a crescita zero, a investimenti ridotti, a Pil di segno negativo sono ancora evidenti.

Infatti, nel 2018 la ricchezza finanziaria delle famiglie italiane è di 4.218 miliardi di euro, un dato che segna, in termini reali, una variazione percentuale negativa del -0,4% rispetto al 2008.

10 anni non sono dunque stati sufficienti per tornare ai livelli di ricchezza precrisi: segnale di quanto la crisi abbia toccato direttamente non solo il tessuto produttivo, ma anche le tasche degli italiani.

Non tutte le voci che compongono il portafoglio hanno subito una flessione. Infatti, dai dati relativi alle singole componenti di portafoglio finanziario emerge che (tab.1):

- nel 2018 cresce la quota complessiva di biglietti, monete e depositi nelle mani delle famiglie: essa ammonta a 1.390 miliardi di euro (il 33,0% del totale del portafoglio, +13,7% dal 2008);
- crescono le riserve assicurative: sono il 23,7% del portafoglio per un valore complessivo di circa 1 miliardo di euro (+44,6% dal 2008): e la quota di riserve assicurative per la vita e per i fondi pensione è quasi raddoppiata in 10 anni (+49,4%).
- i titoli obbligazionari si sono ridotti di quasi un terzo: essi rappresentano il 6,9% del portafoglio finanziario delle famiglie, mentre erano circa il 21,0% nel 2008; quasi azzerati i titoli a breve termine (-98,8% dal 2008), significativa la riduzione della quota di azioni e di altre partecipazioni (-12,4%).

L'evoluzione della composizione del portafoglio degli italiani è forse, tra i segnali più evidenti di come 10 anni di crisi e lo sfumarsi del sogno della

ripresa e del rilancio dell'economia, abbiano modificato il rapporto degli italiani con la propria ricchezza.

E il dato più emblematico è il gonfiarsi della bolla del cash, ossia quella quota di portafoglio di monete, biglietti, depositi tenuta ferma a seguito del combinato disposto di rendimenti poco incentivanti e paura e incertezza verso il futuro, specialmente presumibilmente di fronte a quei rischi di natura sociale – dalla salute, alla malattia al lavoro - che oggi fanno più paura di ieri.

Un insieme di fattori che si è tradotto, sul piano della gestione dei propri risparmi ad una minore propensione all'investimento: meglio non spendere piuttosto, e tenere i soldi fermi.

Dunque, se l'Italia ha un elevato stock di ricchezza delle famiglie, tradizionalmente cresciuto grazie a buone performance gestionali, negativi sono invece i flussi, che non crescono, sulla scia di un Pil e di un'economia reale che non riparte.

Allora diventa utile in tale quadro delineare come si sono evoluti la ricchezza delle famiglie italiane e i loro portafogli finanziari, a partire da una serie di variabili chiave attraverso cui costruire l'identikit della ricchezza per le diverse tipologie familiari presenti nel nostro Paese.

1.2 L'evoluzione della ricchezza finanziaria delle famiglie italiane nell'economia post crisi: un'analisi per tipologie familiari

Se i dati di portafoglio hanno evidenziato una riduzione della ricchezza finanziaria delle famiglie italiane, quali sono le tipologie familiari che più hanno risentito dell'impatto della crisi economica? Quali quelle per cui, invece, l'impatto è stato meno forte?

Sono interrogativi la cui risposta permette in maniera chiara di enucleare un profilo dell'evoluzione della ricchezza finanziaria prendendo in considerazione le diverse tipologie familiari, a partire dalle caratteristiche del capofamiglia, inteso come il massimo percettore di reddito all'interno del nucleo familiare.

Punto di partenza del ragionamento sono quindi i dati sulla ricchezza finanziaria mediana delle famiglie italiane forniti da Banca d'Italia.

E il dato generale sulle famiglie italiane evidenzia che nel 2016, il valore mediano delle attività finanziarie per famiglia è di 5.933 euro, era 6.888 euro: un differenziale negativo di 13,9 punti percentuali rispetto al 2006.

Una flessione marcata, che conferma quanto già i dati di portafoglio avevano evidenziato, ma che certamente ha avuto un diverso impatto a seconda delle caratteristiche dei nuclei familiari.

1.2.1. Gender Gap: c'è, ma meno che nel passato

Nel 2016 i nuclei familiari il cui capofamiglia è uomo hanno un valore mediano annuo delle attività finanziarie di 6.689 euro: 5.000 euro è il valore mediano relativo alle famiglie con donna capofamiglia.

Ciò significa che una famiglia guidata da una donna ha una ricchezza finanziaria inferiore di 1.689 euro (tab. 2).

Esiste dunque un gap di genere, che si riflette anche nelle quote di ricchezza finanziaria posseduta dalle famiglie e che affonda le sue origini presumibilmente nelle disuguaglianze persistenti dal punto di vista occupazionale, retributivo e d'istruzione.

Segnali incoraggianti provengono dai dati comparati rispetto al 2006, che mostrano come tale gap si sia progressivamente ridotto.

Infatti, in quell'anno il differenziale del valore mediano di ricchezza finanziaria posseduta era 2.365 euro e la ricchezza familiare detenuta dalle famiglie il cui massimo percettore di reddito era donna era inferiore del 31,2% rispetto a quella con capofamiglia uomo.

Se il gender gap persiste, questo si è ridotto con la crisi, scendendo in termini reali al 25,3%, in virtù di una contrazione delle attività finanziarie che ha colpito più pesantemente la componente maschile dei capofamiglia (-23,1% uomini e -16,5% donne).

1.2.2. Famiglie over 64 sempre più ricche

Indicazioni interessanti emergono anche relativamente all'età dei capofamiglia delle famiglie italiane.

Nel 2016 hanno un valore mediano della ricchezza finanziaria che è superiore a quello totale, le famiglie i cui capofamiglia hanno un'età superiore ai 45 anni, mentre si collocano al di sotto le famiglie giovani. Inoltre, l'andamento negativo registratosi rispetto al 2006, in termini percentuali, ha colpito maggiormente gli under 45, mentre viceversa gli over64 hanno goduto di un trend positivo. Nello specifico (tab. 3):

- 8.000 euro è il valore mediano delle attività finanziarie delle famiglie con capofamiglia di età tra i 55-64 anni, (-27,7% la variazione in termini reali rispetto al 2006). Si tratta del valore più alto nella distribuzione per età;
- i nuclei familiari con percettore di reddito che ha più di 64 anni hanno un valore mediano di 7.000 euro (+ 7,0% rispetto al 2006);
- 6.000 euro è il valore mediano della ricchezza finanziaria delle famiglie i cui percettori di reddito hanno un'età compresa tra i 45 e i 54 anni;
- le famiglie con capofamiglia di età compresa tra i 35-44 anni hanno un valore mediano di 4.618 euro (-42,5% nel periodo considerato);
- 2.967 euro (con un marcato andamento negativo, pari al -54,6%) è il valore mediano delle attività finanziarie delle famiglie con capofamiglia di età massima fino ai 34 anni.

La crisi ha dunque confermato il trend per cui con il crescere dell'età aumenta anche la ricchezza finanziaria della famiglia, rafforzandolo ulteriormente. Infatti, si allarga la forbice tra chi dispone di maggiore capacità finanziare – le famiglie il cui capofamiglia ha tra i 55 e i 64 anni - e le giovani famiglie: il differenziale tra i valori mediani era 3.943 euro nel 2006, oggi è pari a 5.033 euro.

La crisi economica ha dunque penalizzato più le giovani famiglie: presumibilmente, la precarietà e l'incertezza dal punto di vista professionale che hanno colpito le giovani generazioni sono andate ad aggiungersi alla condizione per cui tali tipologie familiari, di più recente costituzione, hanno avuto poco tempo per accumulare ricchezza.

Cresce invece la ricchezza finanziaria mediana degli over 64 anni, che negli anni hanno visto un tendenziale aumento della propria quota di ricchezza.

1.2.3. Il gap territoriale

Come varia la ricchezza finanziaria delle famiglie sul territorio italiano?

I dati al 2016 mostrano che si collocano al di sopra del valore mediano le famiglie residenti al Centro e al Nord. Inferiore, è invece il dato relativo alle famiglie che vivono al Sud e Isole (tab. 4). In particolare:

- nel 2016, il valore mediano relativo ai nuclei familiari residenti al Nord è 7.272 euro (ma con una contrazione in termini reali del -41,5% rispetto al 2006);

- in aumento, invece, il dato relativo alle famiglie del Centro, il cui valore mediano è passato 6.603 euro a 9.000 nel 2016 (+18,8%);
- in calo, e si conferma significativamente al di sotto del valore mediano relativo al totale delle famiglie, il dato relativo alle famiglie che vivono nel Sud e Isole: nel 2016 questo è pari 3.048 euro (-28,2%);

La ricchezza finanziaria mediana delle famiglie del Centro è quasi tre volte superiore di quella delle famiglie che vivono nel Sud e Isole, e quella del Nord è più del doppio.

Infatti, fatto 100 il valore mediano della ricchezza delle famiglie del Centro, nel 2006 il valore mediano del Sud era 56,0, nel 2016 è pari a 33,9, mentre quello del Nord era 164,0 nel 2006, nel 2016 è pari a 80,8.

Colpisce il calo, sensibile, della ricchezza finanziaria nell'area del Nord, che rappresenta un ulteriore segnale della redistribuzione della ricchezza internamente alle aree territoriali del nostro Paese, il cui risultato è comunque un ulteriore allargamento della forbice tra Nord e Centro, da un lato, e Sud e Isole, dall'altro.

1.2.4. Il titolo di studio? Conta, oggi come ieri

Interessanti sono i dati relativi alla ricchezza finanziaria mediana delle famiglie in base al livello d'istruzione, perché fanno emergere chiaramente come il titolo di studio rappresenti una marcata fonte di differenziazione tra le famiglie. Infatti, i dati relativi al 2016 mostrano che (tab. 5):

- i nuclei familiari il cui capofamiglia ha la laurea hanno un valore mediano della ricchezza finanziaria pari a 15.600 euro;
- le famiglie con capofamiglia in possesso di diploma di scuola secondaria superiore hanno un valore mediano delle attività finanziarie pari a 9.129 euro;
- 4.306 euro il valore mediano relativo alle famiglie con capofamiglia in possesso di licenza media;
- 4.000 euro è il valore mediano della ricchezza delle famiglie i cui capofamiglia sono in possesso di licenza elementare.

Le famiglie il cui massimo percettore di reddito ha una laurea o un diploma si collocano al di sopra del valore mediano relativo al totale delle famiglie in Italia, differentemente da quanto accade nelle famiglie il cui capofamiglia ha un basso livello d'istruzione.

E la laurea determina un salto ulteriore in termini di ricchezza finanziaria posseduta, che colloca tali nuclei familiari su valori mediani nettamente più alti rispetto alle altre fasce e al valore mediano sul totale delle famiglie.

Un differenziale che si conferma nel tempo e che è rimasto stabile, al netto della generale riduzione della ricchezza rilevata rispetto al 2006: infatti, fatto 100 il valore mediano relativo alle famiglie di laureati, nel 2006 quello relativo alle famiglie con licenza elementare era 23,3, nel 2016 era 25,6.

Il titolo di studio conta dunque e marca una netta differenziazione in termini di ricchezza finanziaria posseduta con una polarizzazione a favore delle famiglie con maggior grado di scolarizzazione.

1.2.5. La numerosità: più sei, meno ricchezza hai

Sussiste una significativa variabilità della ricchezza finanziaria mediana detenuta dalle famiglie, a seconda nella numerosità del nucleo familiare.

Come evidenziato nella tab. 6, si collocano al di sotto dei valori medi sia i nuclei monocomponente (4.806 euro nel 2016) sia e soprattutto le famiglie più numerose, con 5 o più componenti, che hanno un valore mediano di ricchezza pari a 3.741 e che oltretutto sono quelle che registrano, tra il 2006 e il 2016, il decremento, in termini reali, più consistente della propria ricchezza finanziaria (-38,7%).

Sul versante diametralmente opposto, si collocano i nuclei composti da sole due persone, che vantano il valore mediano più elevato (7.744 euro) e una contrazione reale, nel decennio considerato, più contenuto sia in termini assoluti (-1.268 euro) sia in termini percentuali (-14,1%).

Nel complesso, rispetto al 2006, se tutti i nuclei familiari presentano una flessione della ricchezza finanziaria, la forbice è più ampia per i nuclei familiari che hanno un minimo di 3 persone.

Più sei, meno ricchezza hai, si potrebbe dire per sintetizzare la condizione delle famiglie numerose, quelle i cui bilanci hanno più risentito della crisi presumibilmente sulla spinta delle spese maggiori che una famiglia numerosa è chiamata ad affrontare - a partire dalla presenza di figli - e che si traduce nella cessione di quote di ricchezza.

1.2.6. Imprenditori, dirigenti, impiegati e operai

Interessante è guardare all'evoluzione delle attività finanziarie dal punto di vista del lavoro del capofamiglia. In particolare, prendendo in considerazione alcune tipologie di condizione professionale, i dati relativi al 2016 fanno emergere che (tab. 7):

- il valore mediano della ricchezza finanziaria delle famiglie con capofamiglia operaio è 2.815 euro (rispetto al 2006 si registra una contrazione percentuale particolarmente marcata e pari a -41,6%);
- quello relativo a nuclei familiari il cui capofamiglia è impiegato è pari a 8.355 euro (-27,2% in termini reali);
- il valore mediano della distribuzione della ricchezza finanziaria di nuclei familiari il cui capo famiglia è dirigente è 23.451 (-22,8%).

Sono dati che, al netto della generale riduzione ricchezza mediana delle famiglie complessive, confermano una marcata polarizzazione per ruoli professionali nel lavoro dipendente.

E rispetto al 2006 si acuisce il divario tra dirigenti da un lato e operai e impiegati dall'altro. Infatti, fatto 100 il valore mediano di ricchezza finanziaria delle famiglie di dirigenti:

- il valore mediano relativo alle famiglie operaie è 12,0 nel 2016, era pari a 15,9 nel 2006;
- il valore mediano relativo alle famiglie di impiegati è 35,6 nel 2016, era 37,8 nel 2006.

Sono segnali di una forbice che si allarga nel lavoro dipendente, figlia presumibilmente anche di disparità retributive acuitesi con la crisi economica e che ha spinto verso il basso chi si colloca alla base della scala sociale.

Per quanto concerne il lavoro indipendente, invece, hanno un livello di attività finanziaria che li collocano sopra al valore mediano sul totale delle famiglie anche i nuclei familiari di imprenditori: nel 2016 il valore mediano è pari a 17.000 euro, in calo del 29,6% rispetto al 2006.

1.2.7. Redditi alti uguale elevata ricchezza finanziaria

Come si è ridistribuita la ricchezza finanziaria tra le famiglie, guardando alle diverse capacità reddituali dei nuclei familiari?

Indicazioni interessanti provengono guardando alla distribuzione in quintili delle famiglie a seconda della propria fascia reddituale (tab. 8):

- i nuclei familiari che si collocano nel primo quintile hanno dimezzato il proprio valore mediano di ricchezza familiare: in valori correnti, era 1.031 euro, nel 2016 è 532 euro (-55,0% in termini reali);
- marcatamente negativo è il differenziale, nel periodo considerato, tra valori mediani di ricchezza finanziaria per i nuclei familiari che si collocano al secondo quintile (3.000 euro nel 2016, pari a -45,6%);
- in trend negativo diviene via via meno sostenuto, passando per il -22,8% nel terzo quintile (6.000 euro nel 2016); il -12,9% (12.000 euro nel 2016) nel quarto quintile, fino al -5,1% tra chi ha maggiori capacità reddituali, tra i quali il valore mediano di ricchezza finanziaria nel 2016 è 29.953 euro.

1.3. La diffusione degli strumenti finanziari nelle famiglie italiane

Se la crisi ha determinato una flessione delle attività finanziarie delle famiglie, come è variata nel tempo la diffusione degli strumenti finanziari?

Interessante è guardare alla diffusione degli strumenti finanziari in base alle caratteristiche del capofamiglia dei nuclei familiari. In particolare, dai dati relativi al 2016 emerge che:

- il 93% delle famiglie possiede depositi bancari e postali (89,2% nel 2006): li possiedono più le famiglie con capofamiglia uomo (93,8%, mentre è 91,3% nel 2006), di età maggiore ai 64 anni (95,1%, 80,7% nel 2006), laureati (99,6%, 99,3% nel 2006), dirigenti (100%, 99,8% nel 2006), imprenditori (97,8%, era il 98% nel 2006), chi risiede al Nord (96,4%, era il 96,9% nel 2006);
- il 9,2% delle famiglie possiede obbligazioni e fondi comuni (mentre era il 12,1% nel 2006). Investono in tali strumenti più le famiglie di dirigenti (29,8%, era il 35,3% nel 2006), di chi si colloca nel quinto quintile di reddito (24,2%, era il 28,9%), laureati (19,3%, era il 25,7% nel 2006), chi ha un'età compresa tra i 55 e i 64 anni (12%, era il 15% nel 2006);
- il 6,1% delle famiglie possiede titoli di Stato (8,5% nel 2006): investono più le famiglie di chi ha più di 64 anni (8,6%, era il 10,3% nel 2006), laureati (10,1%, mentre era il 14,4%), dirigenti (9%, era il 13,6%), imprenditori (10,4%, mentre era il 15,2% nel 2006) uomini

- (6,4%, era il 9%), chi si colloca nell'ultimo quinto di reddito (12,7%, era il 16,4% nel 2006);
- il 4,7% delle famiglie italiane possiede Buoni Fruttiferi Postali (era il 5,9% nel 2006): più le famiglie di chi si colloca nell'ultimo quinto di reddito (5,8%, era il 7,4%) degli ultra 64enni (6%, era il 4,9%), chi non ha un titolo di studio (5,8%, 3,8%), dirigenti (5,6%, era il 6,5% nel 2006), residenti del Nord (5%, era il 6% nel 2006), uomini (4,8%, mentre era il 6% 10 anni prima);
 - il 3,5% delle famiglie possiede azioni e partecipazioni: in calo rispetto al 2006, quando erano il 6,2% delle famiglie ad avere tale strumento finanziario. Ad investire sono più le famiglie il cui capofamiglia è uomo (4,2%, mentre era il 7,3% nel 2006), ha un'età compresa tra i 45 e i 54 a (5,4%, era il 9% nel 2006), è laureato (10%, mentre era il 15,1%), dirigente (13%, era il 20% nel 2006), imprenditore (10,5%, mentre era il 13,5% nel 2006), risiede nel Nord (5,7%, era il 10,1% nel 2006), chi si colloca nell'ultimo quinto di reddito (11,8%, era il 18,5% nel 2006).

Se la quasi totalità delle famiglie possiede almeno un deposito bancario e postale, unico strumento la cui diffusione è cresciuta rispetto al 2006, di molto inferiore è il possesso di tutte le altre tipologie di strumenti finanziari - dai Titoli di Stato, fino ad obbligazioni e azioni, e Buoni Fruttiferi Postali - che presentano inoltre una flessione rispetto al 2006 che investe pressoché tutte le tipologie familiari.

E in tale quadro allora diventa decisivo il quesito: cosa può far ripartire il Pil e lo sviluppo italiano?

Una domanda chiave per mettere le basi per una nuova stagione di sviluppo, uscire definitivamente dall'ombra lunga della crisi e quella psicologia sociale del negativo che alimenta sfiducia e insicurezza verso il futuro e comprime gli investimenti.

Il ritorno di un Pil in crescita passa attraverso un rilancio degli investimenti, e quindi della capacità di finanziarli. In quest'ottica appare prezioso il contributo che potrebbero apportare gli investitori privati - o comunque i detentori di patrimoni - se stimolati e orientati verso investimenti che destinano risorse alle infrastrutture, in quanto l'ammodernamento del panorama strutturale del paese è senz'altro un elemento dirimente per dare spinta alla nuova crescita.

2. VALORI E PRIORITÀ DEL RISPARMIO DEGLI ITALIANI

Storicamente gli italiani sono stati grandi generatori di risparmio, utilizzato sia per costruire, nel tempo, solidi patrimoni familiari, a cominciare dalla proprietà della prima casa, sia per finanziare il debito pubblico, elemento che è stato decisivo nell'ampliare il circuito dei diritti sociali collettivi, sia per andare, successivamente, verso le forme più moderne di gestione del risparmio, quali i fondi di investimento.

La vicenda italiana nel lungo periodo è stata segnata, nella fase alta della congiuntura storica dello sviluppo, dall'espansione di redditi, consumi e anche risparmi, con una logica virtuosa che teneva insieme la conquista di più alti livelli di benessere nell'immediato e la costruzione di una piattaforma di sicurezza individuale e familiare che, poi, ai tempi della grande crisi si è rivelata decisiva nell'ammortizzare gli impatti sociali del downgrading economico che in altri paesi ha colpito molto più duramente.

Ma cosa accade in un paese la cui economia non ne vuol più sapere di crescere se non in modo infinitesimale e la società si lascia incattivire dall'insicurezza e dalla convinzione che tanto non si può più migliorare la propria condizione e meno ancora quella dei figli e nipoti?

Il rapporto con il risparmio è al centro di questa riflessione, decisiva per capire il presente e, più ancora, il futuro degli italiani. E per ora i risultati fanno emergere che gli italiani continuano a ritenere essenziale non solo tenere contante pronto per ogni evenienza ma anche tutelarlo da ogni appetito fiscale che dovesse provenire dallo Stato.

I soldi liquidi, quelli tenuti sui conti correnti "non si toccano", nel senso che non si devono tassare, o comunque non più tassati rispetto ad altre loro possibili destinazioni, anche se sulla carta più virtuose. Come utilizzare, o non utilizzare, i propri risparmi è un fatto che attiene la libera decisione individuale, e poco importa se lo Stato ha intenzione di attingere a queste risorse per finanziare spese sociali, per sostenere il welfare, dunque per rivitalizzare settori di cui gli stessi risparmiatori, in gran numero, potrebbero beneficiare, dalla sanità al sostegno alla non autosufficienza.

Il cash resta la forma di risparmio oggi più amata dagli italiani, perché risponde al bisogno profondo di sicurezza e non ci sono destinazioni alternative considerate altrettanto importanti e da valorizzare.

È una trappola sociale, quella della liquidità: voglio cash contro l'insicurezza e il resto viene dopo.

Come sottolineato nel primo discorso tenuto dal neopresidente della Consob “la fiducia trova alimento nella crescita reale, che a sua volta la genera se il clima politico e sociale resta favorevole. Il binomio fiducia-crescita riceverebbe un impulso certo e rilevante da un’azione congiunta del settore privato e pubblico italiano per attuare investimenti aggiuntivi nell’ordine di 20 miliardi di euro, utilizzando risparmio interno”. Un risparmio che però oggi è arroccato in posizione difensiva.

2.1 I soldi degli altri: la percezione di ricchi e ricchezza

Nel Primo Rapporto Aipb-Censis, l’analisi della percezione che gli italiani hanno dei ricchi e della ricchezza ha consentito di fissare una distinzione significativa nella cultura sociale collettiva: quella tra i ricchi che sono pronti a investire le proprie risorse e quelli che, invece, tendono a tenerle ferme o comunque hanno un approccio più da rentier.

Rispetto allo scorso anno, però, il contesto economico e di sentiment sociale è cambiato, e oggi si avverte nettamente l’imporsi di un clima di simil recessione.

In questa mutata atmosfera, è interessante verificare se – e in che misura – il segno dominante del mood sociale attuale, quel rancore che tracima in cattiveria e che individua il suo bersaglio privilegiato negli ultimi, nei deboli, negli stranieri non alimenti anche un’altra retorica tipica dei periodi di crisi: la caccia a chi ha di più, senza distinzione alcuna su origine e destinazione della ricchezza.

Un’ipotesi che non trova riscontro nei dati emersi dall’indagine sul rapporto tra gli italiani e la ricchezza, in quanto prevale ancora la visione della ricchezza come opportunità e non come costo parassitario: infatti, il 66,1% degli italiani reputa la ricchezza un’opportunità per l’Italia, se si stimolano i detentori a investirla bene, creando nuova ricchezza da ridistribuire (tab. 9). E rispetto allo scorso anno, colpisce il balzo della quota di persone che condivide questa idea matura della ricchezza, che nel 2018 era pari al 52,4%.

Il 23,4%, invece, la reputa un costo perché è troppo concentrata nelle mani di una minoranza e pertanto danneggia la capacità di spesa della maggioranza e di conseguenza l’economia tutta; infine il 10,5% la considera inutile, perché i ricchi vivono a livello globale e portano i soldi altrove in paesi lontani.

La visione positiva e strumentale della ricchezza attraversa senza sensibili variazioni i territori e le generazioni, essendo condivisa dal 67,9% dei 35-64enni, dal 65,2% dei 18-34enni e dal 62,8% degli over64.

È invece meno forte tra chi ha titoli di studio bassi (53,7%), chi ha redditi inferiori ai 15mila euro (54,2%) e diventa un sentire minoritario per i disoccupati (47,5%), i quali, invece, manifestano il rancore derivante dalla loro attuale situazione, spesso stagnante e senza reali prospettive, convergendo maggiormente (38,4%) verso l'idea che la ricchezza nelle mani di pochi danneggia la maggioranza delle persone e, in generale, l'economia.

Ciononostante, come detto, le difficoltà percepite dell'economia rilanciano nella testa di gran parte degli italiani la convinzione che la ricchezza non sia un male in sé, non sia di per sé nemica dello sviluppo e della buona economia: tutto dipende dall'utilizzo che se ne fa, in particolare se e in che misura viene immessa nei circuiti produttivi, di generazione di nuova ricchezza.

Laddove non è capitale inerte o puro strumento di rentier, allora la ricchezza e i ricchi beneficiano di una good social reputation e sono portatori di un'opportunità per il nostro paese, sia direttamente – facendo impresa – sia indirettamente, con gli investimenti finanziari e i consumi.

L'idea dei ricchi malvagi, perché nemici dello sviluppo o perennemente in fuga con i propri soldi non appartiene alla cultura sociale collettiva degli italiani: e appartiene loro tanto meno quanto più il contesto economico peggiora, come dimostra il fatto che è aumentata e non di poco la quota che parla della ricchezza che genera altra ricchezza come un'opportunità.

Ma chi può essere considerato ricco per gli italiani? Quali sono i criteri che consentono di considerare ricca una persona?

Tema non banale poiché nel tempo molti sono caduti su definizioni di ricchi e ricchezza desuete o almeno incapaci di rendere ragione del contenuto reale della ricchezza in una società affluente che ha vissuto lunghi periodi di intensa patrimonializzazione come quella italiana.

Guardando alla successione dei singoli item indicati come segnalatori di quando una persona può essere considerata ricca è emerso che sono ricche le persone che (tab. 10):

- guadagnano più di 200 mila euro l'anno (per il 41,2% degli italiani);
- dispongono di un patrimonio immobiliare senza contare l'abitazione in cui vivono di valore pari ad almeno un milione di euro (38,1%);
- hanno un patrimonio finanziario di almeno 500 mila euro (37,8%);

- possiedono un reddito da capitale di almeno 100 mila euro l'anno e pertanto un patrimonio corrispondente ben investito (29,3%).

A contare però sono soprattutto le combinazioni che in effetti definiscono la figura sociale del ricco, e dai dati emerge che:

- se il 50,7% degli italiani è decisamente orientato verso una sola specifica definizione, con il 16% che ritiene già ricca una persona che dispone di un reddito da lavoro di 200mila euro annui, il 13% che si orienta verso il possesso di redditi da capitale di 100mila euro, l'11,6% che definisce ricca una persona che disponga di un patrimonio immobiliare di un milione di euro e il 9,8% di un patrimonio finanziario di almeno 500 mila euro;
- il restante 49,3% ritiene che la ricchezza derivi da una combinazione di fonti, tra le quali quelle più indicate sono: un patrimonio finanziario di almeno 500 mila euro più un patrimonio immobiliare, senza contare l'abitazione in cui vive, di almeno un milione di euro (13,0%), un reddito annuale da lavoro di almeno 200 mila euro + un patrimonio immobiliare, senza contare l'abitazione in cui vive, di almeno un milione di euro e un reddito annuale da lavoro di almeno 200 mila euro + un patrimonio finanziario di almeno 500 mila euro.

2.2. I soldi propri: idee sul risparmio e dintorni

Se è vero che nella lunga deriva si registra una riduzione della propensione al risparmio degli italiani, (che dal 1995 a oggi è passato dal 18,7% del reddito loro disponibile all'8,1% del 2018) e che dalla crisi in poi è aumentata la quota di famiglie che stenta a mettere soldi da parte, tuttavia gli italiani restano risparmiatori tra i più prolifici e testardi (tab. 11).

Una sorta di abitudine atavica inscritta nel Dna della nostra società che nella fase successiva alla crisi sino ai giorni nostri ha potuto beneficiare anche del cambio radicale di rapporto con i consumi, con il passaggio verso una temperanza e relativa sobrietà sconosciuta in altre fasi della vicenda nazionale.

Così dal 2008 ad oggi si è registrato l'ormai noto e a tutt'oggi incontenibile fenomeno dell'incremento della liquidità in portafoglio, con incrementi in valore assoluto che sono pari o superiori al valore del Pil di paesi importanti dell'Unione Europea.

Per non parlare del contante complessivo nei portafogli delle famiglie che è addirittura superiore al valore del Pil della Spagna. In ogni caso, le famiglie

italiane restano ben patrimonializzate, grazie ad un sentiero di generazione di risparmio cumulato nel tempo e rimpinguato dagli esiti di buoni investimenti, che è diventato una sorta di salvagente di massa oltre che una straordinaria risorsa, ad oggi poco e male utilizzata, per il paese.

È interessante analizzare il punto di vista degli italiani su aspetti che riguardano il risparmio direttamente o indirettamente, anche per capire che cosa ci si aspetta dai soldi tenuti fermi ed eventualmente quali azioni pubbliche sono considerate auspicabili e quali invece viste con sospetto, se non con ostilità.

Un'idea forte radicata tra gli italiani è che il risparmio tenuto fermo come contante o sui conti correnti e quello destinato ad investimenti finanziari non deve essere tassato di più di quello destinato a investimenti in economia reale, dalle imprese alle infrastrutture: lo pensa il 76,8% degli italiani di contro al 23,2%, ed è un'opinione maggioritaria trasversalmente al corpo sociale e ai territori (tab. 12).

È un dato che contiene un monito: in un contesto in cui il mood sociale è segnato dall'incertezza e la reazione di massa è, ciascuno in base alle proprie possibilità, la generazione di cash cautelativo, gli italiani non vogliono nel modo più assoluto veder questo denaro tassato più di altre opzioni. L'attrattiva dell'investimento nell'economia reale per gli italiani non può passare da una fiscalità penalizzante.

È un approccio molto pragmatico e conferma sostanzialmente una sorta di suscettibilità di massa verso ogni forma di tassazione del risparmio nella forma cash che è per le famiglie un salvagente vitale sul piano pratico e anche psicologico.

Ogni forzatura per orientare virtuosamente il risparmio verso l'economia reale potrebbe sortire un effetto boomerang perché, in questa fase, gli italiani lo leggerebbero non tanto come una scelta positiva per lo sviluppo ma come una penalizzazione per i risparmiatori che, appunto scelgono il cash perché più in grado di rispondere alle proprie esigenze indotte dall'insicurezza diffusa.

Nel rapporto con il risparmio e le sue destinazioni, poi, si esprime anche la ormai visibile sfiducia o, almeno ridotta fiducia nello Stato. Infatti (tab. 13):

- ben il 61,2% degli italiani se avesse risparmi da investire non acquisterebbe Bot, Btp o altri titoli del debito pubblico italiano. L'11% anche se gli è capitato di acquistarli in passato;
- il 38,8%, invece, acquisterebbe titoli del debito pubblico italiano, e di questi il 17,4% lo ha già fatto in passato.

Sono dati che impongono di pensare come a un passato ormai molto lontano il tempo dei Bot People, l'epoca in cui i titoli del debito pubblico erano straordinari attrattori del risparmio interno, in un circuito tutto italiano di risparmio privato che alimentava una spesa pubblica che, a sua volta, foraggiava redditi privati, servizi e tutele pubbliche.

Un circuito che oggi non può operare a causa dei bassi rendimenti dei Bot e anche della perdita di reputation dello Stato.

Prestare i soldi allo Stato non è più in cima ai desiderata dei risparmiatori italiani, provati da anni di rendimenti bassi se non negativi sui Bot e colpiti dall'insicurezza diffusa che incentiva a tenere cash fermo pronto ad ogni evenienza.

D'altro canto, si conferma l'esistenza di un vincolo sociale ad ogni ulteriore inasprimento della tassazione, fosse pure per finanziare spese sociali che, in astratto, gli italiani reputano essenziali.

Infatti, solo il 24,3% degli italiani si dichiara favorevole a pagare una tassa ad hoc sui soldi liquidi o sui conti correnti bancari o postali per finanziare spesa pubblica per welfare, dalla sanità alla previdenza alla non autosufficienza: ben il 75,7% è contrario, perché non vuole sentir parlare di nuove tasse.

Una maggioranza schiacciante che si ripropone trasversalmente a classi di età, genere, titolo di studio, territorio. Se più spesa pubblica vuol dire più tasse, allora che si blocchi la spesa pubblica: ecco l'inequivocabile opinione degli italiani sulla dinamica fiscalità-spesa pubblica.

È comunque minoritaria, anche se molto più alta, la quota di persone che si dichiara pronta a prestare soldi allo Stato investendo o investendo di più in titoli del debito pubblico per finanziare spese di welfare: è il 57,4% a dichiararsi contrario e il 42,6% favorevole (tab. 14).

Nel confronto con la quota di coloro che, in generale, acquisterebbe titoli del debito pubblico italiano, come si è visto ferma al 38,8%, si rileva dunque una tendenziale maggiore disponibilità verso questo tipo di investimento se fosse finalizzato a migliorare il sistema di welfare, disponibilità che diventa prevalente tra coloro che hanno una certa disponibilità economica, come gli italiani con un reddito lordo familiare superiore ai 50.000 euro annui (50,5%) e i liberi professionisti e imprenditori (54,4%).

Ma nel complesso, ulteriori incrementi di spesa pubblica per il sociale ad oggi non incontrano il favore della maggioranza di italiani, soprattutto se deve essere finanziata con fiscalità aggiuntiva. La richiesta è che, piuttosto, le risorse vadano trovate razionalizzando quello che c'è.

Se, infatti, il risparmio è un valore assoluto per gli italiani e le sue forme oggi più diffuse, in particolare quello cash, sono da tutelare contro ogni eccesso di fiscalità, fosse pure per finanziare spese pubbliche per welfare, nella cultura sociale collettiva è andata maturando l'idea che gli operatori di una moderna economia, da individui e famiglie a imprese più piccole fino alle multinazionali, devono svolgere con trasparenza la propria attività, pronte a subire lo stress test di controlli sui flussi finanziari e di cassa senza che questa le mandi gambe all'aria.

Così il 49,3% degli italiani valuta l'applicazione di meccanismi di controllo stretti sui conti bancari, i patrimoni e, in generale, sui flussi di dati che riguardano le attività economiche delle persone come una cosa positiva, perché consentirebbe finalmente di eliminare il nero, l'evasione fiscale e contributiva, il 20% lo reputa come una cosa negativa, perché è alto il rischio che con la scusa di far pagare le tasse lo Stato interferisca nella vita delle persone ed il 30,7% ritiene che sia una cosa da fare, ma solo dopo avere tagliato le tasse a tutti, altrimenti si finirà per fare solo danni a persone ed economia (tab. 15).

È una tripartizione interessante delle opinioni sui controlli fiscali e finanziari che evidenzia come:

- da un lato, si sia fatta largo fino a diventare maggioritaria, soprattutto tra i giovani (51,5%), i laureati (55,9%), i redditi più elevati (64,5%) l'idea molto moderna della trasparenza e relativa verifica delle attività economiche che dovrebbe premiare chi genera redditi e margini senza trucchi o furbate;
- dall'altro però non può non colpire come una quota non lontana da un terzo di italiani sia convinta che anche una più alta incisività dei controlli debba passare da un taglio drastico delle tasse, perché il loro livello finisce per schiacciare tante attività che, pertanto, tra nero ed elusione, non fanno altro che difendersi. Particolarmente sensibili a questo aspetto sono, come è logico aspettarsi, i liberi professionisti, gli imprenditori e i lavoratori autonomi (41,1%).

Resta comunque cospicua la quota di persone preoccupate del leviatano fiscale che diventa una sorta di Grande Fratello che vuol interferire nella vita delle persone. I più moderni ritrovati di verifica delle attività economiche devono misurarsi con un consenso sociale per ora lontano da livelli plebiscitari, ed hanno l'urgenza di ampliare l'area del consenso, magari ricercando strade concrete e sostenibili per ridurre la pressione fiscale che ad oggi è un masso sulle spalle di italiani di ogni gruppo sociale.

B. IL RAPPORTO TRA RICCHEZZA E PAESE

3. IDEE SUL PAESE

3.1. In Italia voglio viverci, non investire i miei soldi

La preoccupazione sul futuro del nostro paese è il sentiment prevalente tra i benestanti italiani, detentori di patrimoni di almeno 500.000 euro: e naturalmente un investitore preoccupato non è un investitore stimolato, di certo non è particolarmente propenso a investire i propri soldi in un contesto che reputa a rischio.

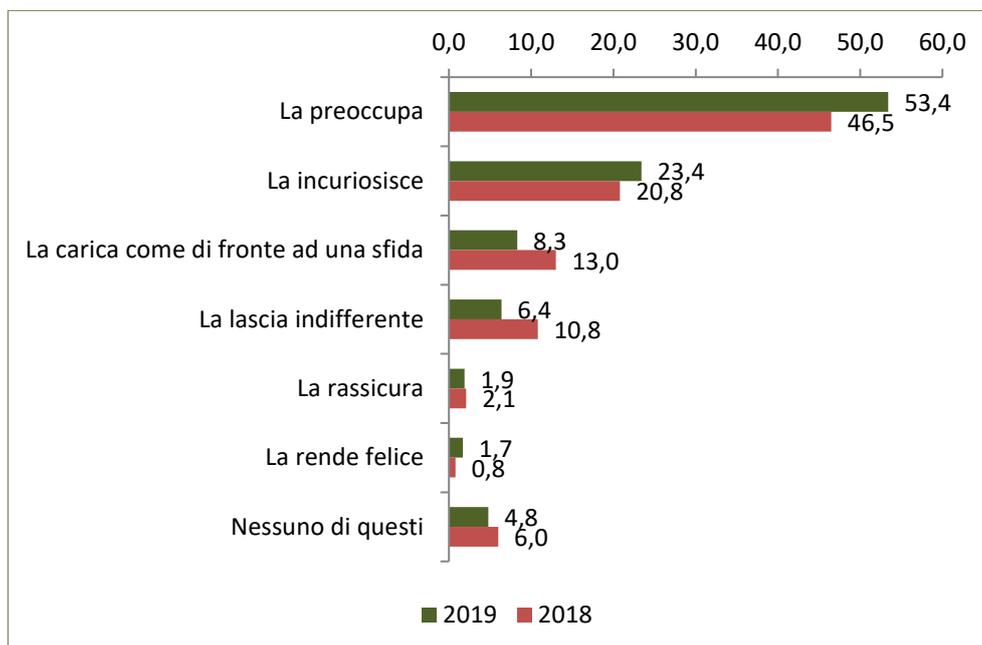
Ed ecco il rischio paese in bella evidenza: è fatto di un mood negativo sul futuro con tante incertezze e una preoccupazione che prevale nettamente su ogni altra considerazione.

Ben il 53,4% dei detentori di patrimoni dice che pensare al futuro della vita in Italia, tra dieci anni li preoccupa, il 23,4% è incuriosito e solo l'8,3% si sente caricato come dinanzi ad una sfida.

Certamente il fattore anagrafico influisce su quest'atteggiamento, dato che la preoccupazione è particolarmente diffusa tra coloro che hanno almeno 55 anni, mentre diventa minoritaria tra gli under 35, che piuttosto nel 59,9% dei casi, sono incuriositi rispetto a quello che il futuro riserverà loro. Uno scenario opposto a quello registrato solo lo scorso anno, quando la preoccupazione, ancorché su livelli inferiori di diffusione, serpeggiava in maniera tutto sommato omogenea tra le diverse fasce d'età.

La divaricazione dell'atteggiamento verso il futuro tra giovani e anziani, tipico delle diverse fasi della vita, è oggi acuita dalla scomparsa all'orizzonte delle certezze e dei solidi riferimenti su cui le persone potevano contare andando verso la terza età e contamina anche chi può contare su solidi patrimoni. Solo lo scorso anno, i benestanti preoccupati si fermavano al 46,5% (fig. 1).

Fig. 1 - Opinione dei clienti del private banking sul futuro – confronto 2018-2019 (val%)



Fonte: indagine Censis, 2019

Come rilevato, non è lo stato d’animo migliore per chi deve investire i propri soldi, tanto più se deve immobilizzarli in investimenti di lungo periodo. Un orizzonte decennale segnato dalla preoccupazione è un sentiero che difficilmente si sceglie di percorrere senza una forte motivazione ad oltrepassare ostacoli e pericoli.

Il dato importante da trarre è che la percezione avversa o comunque molto incerta del futuro del nostro paese è una delle materializzazioni del rischio sistemico: e allora è vitale lavorare su questa dimensione, perché il perpetuarsi della preoccupata percezione del futuro in questi gruppi sociali e in concreto tra coloro che dispongono delle risorse per fare investimenti di ogni tipo, è un costo che presumibilmente si tramuta in attendismo o ridotta propensione a investire nel lungo periodo nel nostro paese.

E sono le stesse persone che in larga maggioranza, e nonostante le preoccupazioni – sentono forte il legame con il paese: il 68,2% dichiara infatti che, anche se ne avesse la possibilità, non se ne andrebbe dall’Italia; nello specifico il 42,2% perché è in Italia che ha le sue radici e non potrebbe vivere altrove e il 26,0% perché crede che tutto sommato l’Italia resti uno dei paesi in cui si vive meglio (tab. 16).

Ecco dunque la contraddizione di stati d'animo dei clienti private:

- l'Italia è il mio paese, dove comunque si vive bene o almeno meglio che altrove;
- ma è un paese a rischio, e soprattutto nel lungo periodo desta preoccupazione più di ogni altro sentimento.

Il rischio paese sui clienti private è tutto dentro questa contraddizione, per cui l'Italia è un buon paese per viverci come persona, ma è un paese che preoccupa e presumibilmente non è il miglior posto o il primo posto in cui investire le proprie risorse, tanto più per un lungo periodo.

L'approccio dei benestanti verso il paese riflette sia dinamiche reali di economie e società locali sia l'immagine che ne viene proiettata a livello globale: il rischio italiano oggi è di diventare un luogo attrattivo e bello per spendere un po' dei propri soldi, ma non per fare investimenti, non per usare i propri soldi per attività valutate come vantaggiose nel lungo periodo.

Un'economia che si dipana dentro un chiaro sentiero di crescita annunciato e percepito è un'economia dove si è propensi ad investire i propri soldi: non è questo il caso dell'Italia in questo momento; non è questo l'atteggiamento più diffuso tra i clienti del private banking, anche se sentono di avere in Italia le proprie radici e sono convinti che la qualità della vita sia alta, di certo migliore di altri paesi, dove magari sono pronti a investire i propri soldi.

Del resto, il generale convincimento che lo sviluppo dell'economia italiana sia cosa importante (lo pensa il 90,7% dei clienti private) si dipana anch'esso lungo un doppio binario, con il 47,8% che ritiene che tale sviluppo sia molto importante perché in fondo il benessere collettivo è la base imprescindibile anche del proprio benessere e il 42,9% che pensa sia abbastanza importante perché la crescita del paese apporta benefici anche alle proprie attività e risorse (tab. 17).

Quest'ultimo aspetto rende evidente come nella psicologia collettiva del cliente private esista un link stretto e ineludibile tra il contesto socioeconomico nazionale e le proprie opportunità d'investimento: se così è, inevitabile quindi che la preoccupazione prevalente sul futuro del paese finisca per condizionare ogni ipotesi di investimento.

3.2 Se investo, come scelgo gli investimenti

Ma quali sono gli orientamenti che guidano le eventuali decisioni di investimento dei clienti private, al di là dei ritorni economici ovviamente attesi?

Appare netta la propensione a valutare le opportunità di investimento diretto nell'economia reale, ed in particolare in attività produttive, in quanto generatrici di occupazione e reddito. Nella visione del 63,5% dei potenziali investitori è infatti molto o abbastanza importante tenere in considerazione questo aspetto, percentuale che sale al 76,6% tra gli imprenditori.

Potente è anche la tensione verso la consapevolezza di poter giocare un ruolo importante nelle dinamiche di sviluppo del paese, propria di quel 62,8% di benestanti che ritiene molto o abbastanza importante che la scelta d'investimento sia inerente al territorio italiano, abbia valore per il Paese. A questi si aggiunge il 53,1% che considera molto o abbastanza importante che l'investimento sia specificamente destinato a sostenere la comunità locale di appartenenza.

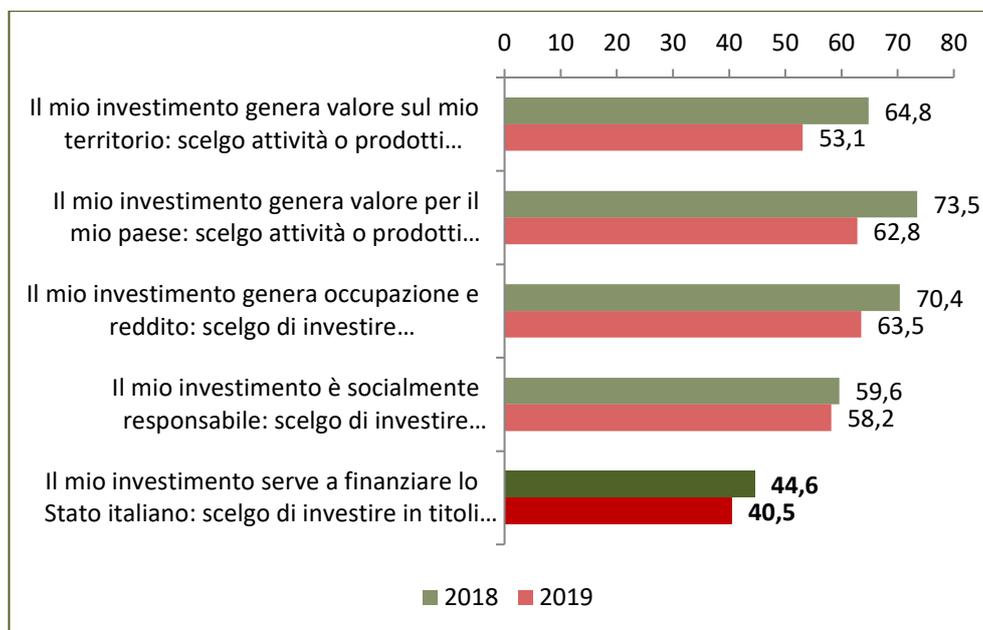
Trova ampi spazi anche la sensibilità sociale e ambientale, che si coagula intorno al 58,5% che ritiene molto o abbastanza importante tenere in debita considerazione tra i criteri di scelta dei propri investimenti, la responsabilità sociale. Si tratta di un aspetto particolarmente sentito tra i giovani che vivono in coppia senza figli (66,8%) e soprattutto tra chi ha figli piccoli (67,8%).

Si mantiene su livelli significativi, ma meno diffusa è l'opzione di contribuire con il proprio investimento al finanziamento dello Stato italiano: investire in titoli del debito pubblico è ritenuto molto o abbastanza importante dal 40,5% dei detentori di patrimoni (tab. 18).

Pur mantenendo alta l'attenzione verso il proprio paese, nel suo insieme e verso la comunità in cui si vive, chi detiene risorse e ha possibilità e capacità di investire sembra orientarsi ancor di più verso criteri valoriali più generali, che vanno al di là, pur non escludendola, della realtà italiana, quali le attività produttive e la responsabilità sociale. La preoccupazione per il futuro sembra poi accompagnarsi a una fiducia quantomeno moderata verso l'efficacia concreta di un eventuale contributo di sostegno finanziario allo Stato italiano. Una fiducia che, rispetto allo scorso anno, appare anche più contenuta, dato che nel 2018 era il 44,6% dei clienti private a optare per investimenti in titoli pubblici (fig. 2).

Una riserva mentale che si estende, come vedremo, anche alla possibilità di contribuire allo sviluppo del paese investendo in infrastrutture.

Fig. 2 - Visione generale sugli investimenti dei clienti private – confronto 2018-2019 (% di molto+abbastanza importante)



Fonte: indagine Censis, 2019

C. FOCUS INFRASTRUTTURE

4. LE INFRASTRUTTURE NELLA PERCEZIONE E CULTURA SOCIALE COLLETTIVA DEGLI ITALIANI

4.1. Oltre miti e fake news: le vere idee degli italiani sulle infrastrutture

Le infrastrutture sono il tema monografico del presente Rapporto Censis-Aipb, di sicuro grande appeal anche se pubblicamente trattato o in modo estemporaneo in relazione a specifiche crisi infrastrutturali (dalla Tav al ponte di Genova) o con eccesso di tecnicismi.

Eppure, le infrastrutture sono una componente chiave dell'economia e della vita collettiva, e possono decidere delle sorti di interi territori e addirittura nazioni.

Storicamente lo sviluppo italiano è stato associato a scelte infrastrutturali decisive, come le autostrade dell'epoca gloriosa incarnata dall'Autostrada del Sole, le ferrovie, da quelle che storicamente hanno unito il paese fino alla recente alta velocità Roma-Milano che tanto ha inciso sull'economia del nostro paese, le dighe, i ponti, i viadotti, gli aeroporti, le infrastrutture più sociali come le scuole gli ospedali, l'hardware delle energie alternative e le infrastrutture del digitale.

Una matrice ampia e molto articolata, non facilmente riconducibile ad unità, la cui portata è confermata anche dalla molteplicità di soggetti che il processo decisionale chiama in causa, dall'ampiezza degli interessi coinvolti e, perché no, dalle passioni che accendono con una sorta di radicalizzazione dei punti di vista che, forse troppo spesso, è sfociata nel conflitto aperto.

L'interpretazione che qui viene proposta consente finalmente di capire se e in che misura le infrastrutture nella percezione collettiva sono inderogabilmente associate a ritardi, malcostume, corruzione o a minacce per l'ecosfera e per le comunità o se, invece, è ancora presente l'idea che le infrastrutture sono uno straordinario moltiplicatore di reddito, occupazione e opportunità di sviluppo, la cui realizzazione può presentare una complessità anche molto elevata che mai, però, può essere ostacolo insormontabile.

E la lettura dei risultati che sono di seguito presentati consente di verificare se e in che misura, nella public opinion è presente la capacità di distinguere tra le varie infrastrutture, e se la cultura nimby è egemone e inscalfibile o se invece è più semplicemente uno degli attori sociopolitici in gioco, che magari

si rende più visibile e più forte grazie al vociare delle minoranze e al relativo effetto eco del circuito mediatico.

4.2. Importanti per lo sviluppo

L'89,3% degli italiani ritiene che sia strategico per il nostro Paese investire nella realizzazione di nuove infrastrutture in generale, dagli aeroporti alle autostrade alla fibra ottica agli ospedali alle scuole ai porti ecc., il 4,7% non condivide tale idea e il 6,0% non ha opinioni in proposito (tab. 19).

La strategicità degli investimenti per lo sviluppo del paese è largamente condivisa nelle quattro macroaree, con una lieve maggiore accentuazione di consenso al Centro (90,5%) e al Nord-Est (91,0%).

Nei piccoli comuni o nelle grandi concentrazioni urbane, tra i redditi bassi e quelli più alti, tra i giovani e gli anziani, sempre la grande maggioranza delle persone vede nelle infrastrutture un motore di sviluppo economico e di crescita del paese.

È una prima fondamentale risultanza perché cozza visibilmente con quella demonizzazione delle infrastrutture, che costituisce il fil rouge di visioni che idealizzano la decrescita o un florido e indefinito passato o anche una natura incontaminata da grandi opere dell'uomo.

Nella cultura sociale collettiva degli italiani le infrastrutture sono un fattore positivo perché motore di sviluppo e per questo da considerare strategiche.

E sono interessanti le motivazioni indicate dagli italiani per spiegare la strategicità delle infrastrutture (tab. 20):

- per il 54,3% perché si creerebbero nuovi posti di lavoro, in fase di costruzione e poi di utilizzo;
- per il 47,5% perché sarebbero un motore per immettere soldi nell'economia e farla ripartire (incidendo sulle retribuzioni dei lavoratori, sulle attività che trarrebbero slancio dalle nuove infrastrutture fino all'indotto che si verrebbe a creare, ecc.);
- per il 43,8% perché migliorerebbero la qualità della vita di persone e comunità, sottolineato in particolare dagli under35 (53,8%);
- per il 26,1% perché renderebbero più competitive le imprese italiane.

Un quadro di motivazioni che si rinforzano reciprocamente, in cui risulta evidente la molteplicità di dimensioni tramite le quali le infrastrutture diventano motori di nuova ricchezza, a cominciare dal discorso

occupazionale, cui gli italiani sono oggi, data la stagnazione del mercato del lavoro, particolarmente sensibili.

Le ragioni dei contrari fanno riferimento ad una necessità di mantenere quelle esistenti piuttosto che crearne di nuove (44,7%), a impatti negativi superiori ai benefici (34%), al rischio corruzione e sprechi (31,9%) e poi all'idea che le infrastrutture esistenti siano sufficienti (29%).

L'importanza delle infrastrutture per lo sviluppo del paese è certificata dal riconoscimento dell'opportunità di favorire fiscalmente i privati che utilizzano le proprie risorse per finanziare la realizzazione di infrastrutture: è favorevole l'83,8% degli italiani e, dunque, contrario solo il 16,2%. E sono favorevoli a un fisco amico per i soldi di privati che vadano a beneficio d'investimenti infrastrutturali, quote maggioritarie trasversalmente ai gruppi sociali e ai territori (tab. 21).

Il dato relativo alla fiscalità amica conferma indirettamente il valore che viene attribuito alle infrastrutture come moltiplicatori di ricchezza aggiuntiva: non vince una cultura della demonizzazione delle opere grandi o piccole, così come non vince razionalmente una cultura dell'invettiva contro le risorse private. Ancora una volta esiste, per gli italiani, una buona ricchezza privata ed è quella che si mette in movimento, diventa investimento ed è ancor più ben vista se fluisce verso progetti infrastrutturali. E si conferma il valore e il ruolo sociale del Private Banking, sottolineato nel rapporto dello scorso anno, inteso come il contributo specifico che gli operatori del settore possono dare al rilancio dello sviluppo, svolgendo al meglio la propria funzione di accompagnamento e orientamento dei detentori dei patrimoni verso un buon impiego degli stessi, che coniughi conservazione/tutela e valorizzazione dei patrimoni con obiettivi gli sviluppo socioeconomico del paese.

4.3. Un pacchetto di priorità per l'investimento pubblico-privato

La definizione d'infrastrutture è molto ampia, nel senso che vi rientrano una molteplicità di opere afferenti ad ambiti, dell'economia e della società, anche molto diversi e distanti. Ed allora è importante capire se e in che misura gli italiani fanno differenze tra le infrastrutture, se la tipologia di opera di cui si tratta conta nel definire gli atteggiamenti prevalenti delle persone.

Di certo incontra il favore pubblico l'infrastrutturazione sociale visto che il 42,0% definisce prioritari per il nostro paese gli ospedali e le strutture

sanitarie ed il 39,0% le scuole, le università e, più in generale, i luoghi di formazione.

La crescente sensibilità ambientale si coagula intorno al 35,4% di italiani che ritiene basilare la costruzione di impianti per la produzione di energia con fonti rinnovabili e al 34,3% che indica gli impianti per lo smaltimento e trattamento dei rifiuti urbani.

A distanza, si individuano poi le infrastrutture per la mobilità, soprattutto strade e autostrade (26,1%), ma anche ferrovie e stazioni ferroviarie (21,4%).

L'ultimo gruppo di infrastrutture che raccoglie quote significative di indicazioni è quello delle telecomunicazioni e delle autostrade digitali (19,2%) (tab. 22).

È un pacchetto di priorità infrastrutturali molto lucido: ospedali e scuole sono tra le dotazioni pubbliche a più alta erosione nel tempo e che meno hanno beneficiato negli ultimi decenni di risorse adeguate. In fondo il grande programma di modernizzazione edilizia ospedaliera risale alla metà degli anni Ottanta e le scuole sono spesso all'attenzione della cronaca a causa di un accelerato deterioramento del loro patrimonio edilizio.

Seguono poi investimenti che sono decisivi per la qualità della vita collettiva: quelli per le energie rinnovabili e quelli per i rifiuti, entrambi filoni su cui si gioca anche un pezzo decisivo dell'innovazione tecnologica.

In generale, gli italiani sono convinti che si tratta di filoni su cui investire per realizzare opere infrastrutturali, fatto salvo verificare in che misura questa convinzione razionale e astratta si trova confermata a livello micro, quando entra in gioco la cultura nimby.

E la potenza di quest'ultima emerge prepotente ed esplicita quando si procede a verificare la disponibilità delle persone ad accettare la realizzazione in prossimità della propria abitazione di alcune tipologie di opere, anche nel caso fosse garantito che non ci sarebbero danni all'ambiente o alla salute delle persone.

Ebbene, si registrano consistenti maggioranze di opinioni favorevoli per acquedotti (83,3%), impianti eolici e fotovoltaici per le energie alternative (81,8%), parcheggi (78,3%) e ferrovie e stazioni (66,3%), mentre prevalgono i contrari, per impianti di smaltimento rifiuti/ trattamento rifiuti urbani (il 40% accetterebbe), per autostrade o strade a grande scorrimento/sopraelevate (46,8% di consensi), centrali elettriche (accettabili per il 47,9%) e gasdotti, oleodotti, reti per la distribuzione di gas/elettricità ecc. (49,8% di consensi)

E le quote di favorevoli non salgono in caso di compensazioni monetarie o fiscali anche consistenti: la maggioranza sarebbe comunque contraria alla costruzione di impianti per i rifiuti e a gasdotti e oleodotti, e alle centrali elettriche.

Sono opere infrastrutturali che suscitano diffidenza, paura, fastidio, e non ci sono compensazioni che tengano. È evidente che, su questo versante, o la tecnologia consentirà di renderle adeguate alle esigenze basiche dei cittadini minimizzando il danno, oppure sarà sempre lastricata di veti la strada che porta alla loro realizzazione.

Ma il dato importante è che la cultura del no alle infrastrutture non è generalizzata, non tocca tutte e ogni opera, ma è mirata a tipologie che sono percepite come particolarmente minacciose per la qualità della vita: non ci sono assicurazioni ambientali e sanitarie o anche compensazioni economiche che siano in grado di oltrepassare questa resistenza culturale.

Mettendo dunque da parte ulteriori riflessioni su quelle singole tipologie infrastrutture, che - per quanto necessarie se non indispensabili - si scontrano con il muro tetragono della diffidenza, gli italiani indicano comunque con sufficiente chiarezza quali programmi di intervento su larga scala sulle infrastrutture vedrebbero con favore, in quanto ritenuti generatori di enormi benefici per l'economia e lo sviluppo del paese.

Più della metà degli italiani (il 50,7%), infatti, pensa che rilevanti investimenti pubblici e privati dovrebbero focalizzarsi su programmi di messa in sicurezza del territorio contro frane, inondazioni e terremoti (tab. 23).

A seguire:

- il 39,3% indica la costruzione di impianti per energie alternative che vadano a sostituire quelli tradizionali;
- il 33,2%, ritiene importante effettuare significativi investimenti nel campo della tutela e valorizzazione del patrimonio artistico, culturale con programmi vasti di ristrutturazione di monumenti, chiese, opere d'arte, siti archeologici.

L'ideale piano d'interventi disegnato dagli italiani si completa con gli investimenti su:

- ferrovie e treni locali (22,5%);
- strade e ferrovie per meglio collegare i territori dal Tirreno all'Adriatico, a completamento della direttrice nord-sud (22,0%);
- la connessione internet veloce per tutti in Italia (20,8%);
- il potenziamento dei trasporti pubblici nelle città capoluogo (20,0%);

- il potenziamento dei collegamenti stradali e ferroviari ai confini, per facilitare connessioni con altri paesi (15,4%).

Un piano ampio, dunque, in cui colpisce l'attenzione alla manutenzione del nostro territorio che vince sul resto, ed è seguito dal richiamo ad investimenti infrastrutturali sulle energie alternative e a quelle relative al patrimonio artistico, culturale ecc.

Si può dire che dalle infrastrutture su cui gli italiani vorrebbero confluissero risorse pubbliche e private esce anche una certa idea di paese che, nella visione prevalente, dovrebbe valorizzare gli asset di cui dispone, territorio e paesaggio, da un lato, patrimonio artistico culturale dall'altro, accelerando inoltre il passaggio verso energie meno impattanti sull'ambiente (passaggio anch'esso funzionale alla tutela e valorizzazione del patrimonio suddetto).

In linea generale, l'ordine di priorità complessivo non subisce variazioni consistenti a seconda dei territori e delle caratteristiche socio-anagrafiche degli italiani, anche se si osservano alcune diverse accentuazioni:

- nei giovani, under35, che vorrebbero, più degli altri italiani, veder avviato un programma di costruzione di impianti a energia alternativa (46,6%) ponendolo al primo posto dei desiderata, e che gradirebbero maggiormente una completa copertura del territorio nazionale con connessioni veloci (22,5%) e il potenziamento dei trasporti pubblici cittadini (24,0%);
- nei laureati che, più degli altri, sottolineano l'importanza di un programma di tutela e valorizzazione del patrimonio culturale e artistico (39,3%), analogamente agli italiani con redditi alti (37,4%).

Una condizione è però inequivocabile. In coerenza assoluta con la netta contrarietà ad aumenti della tassazione anche se vincolati a opere e settori di preminente interesse per i cittadini, anche nel caso specifico del finanziamento delle infrastrutture, non si può contare sul consenso degli italiani, se la realizzazione di un'opera dovesse significare più tasse: il 76,4% - con quote che restano alte trasversalmente ai gruppi sociali e comunque sempre superiori al 70% - si dichiara contrario.

Diversa la distribuzione delle opinioni tra i gruppi sociali in relazione all'ipotesi di finanziare le infrastrutture strategiche ritenute necessarie, con debito pubblico, comunque soldi presi a prestito ad hoc.

Infatti, se sul totale degli italiani la maggioranza (56,1%) si dichiara comunque contraria, tuttavia la quota di coloro che sarebbero favorevoli e anche disponibili a investire i propri soldi aumenta al crescere del livello del

reddito: è il 28,8% tra i bassi redditi e diventa il 57,9% tra i redditi più alti (tab. 24).

Il tabù infrastrutture in realtà non esiste: ve ne sono alcune che gli italiani considerano strategiche e tra chi più ha disponibilità di risorse da investire, è più alta la propensione a prestare i propri soldi per progetti infrastrutturali ad alto beneficio per economia e sviluppo.

4.4. Perché è difficile fare infrastrutture in Italia

Si è visto che la cultura nimby in Italia non è egemone o almeno deve fare i conti con spinte socioculturali e sociopolitiche di segno opposto. Del resto, anche nelle grandi vertenze su specifiche infrastrutture, dalla Tav in Val di Susa al Tap in Puglia, sempre e comunque - a livello locale come a livello nazionale - si confrontano interessi, sensibilità, progettualità diverse. In realtà, le culture del no si sono alimentate di una serie di criticità reali che da tempo coinvolgono la filiera infrastrutturale, intesa come il complesso processo che va dalla presa d'atto del bisogno di una infrastruttura alla decisione di farla, alla progettazione, alla concreta realizzazione sino alla implementazione e gestione nel tempo.

Troppo spesso infrastrutture anche strategiche e ad alto impatto e visibilità nazionale hanno incarnato nella percezione collettiva una serie di fenomeni negativi: lentezza, insensatezza burocratica, corruzione, dilatazione incontrollata di tempi e costi, ecc., tutti aspetti deteriori, patologici che in troppi casi hanno incistato una o più fasi della filiera infrastrutturale.

Così le infrastrutture sono entrate nella cronaca non per l'impatto di cambiamento che hanno sulla vita delle comunità, come accaduto a lungo per le autostrade degli anni del Miracolo economico o per gli aeroporti più avanti, ma per episodi di mala gestione fino a generare anche elevati costi sociali, come nel recentissimo passato. In realtà, nella percezione degli italiani le infrastrutture subiscono gli effetti di fenomeni socioculturali che hanno origine diversa: per il 57,9% è difficile fare infrastrutture in Italia perché la corruzione è troppo radicata, per il 54,1% perché ci sono troppe regole e una burocrazia troppo lenta (tab. 25).

A questi due fattori preminenti, si accompagnano gli insufficienti controlli sulle imprese che poi realizzano i lavori (33,7%) e la mancanza di un consenso politico ampio sulle opere strategiche, cosicché ad ogni cambio di maggioranza di governo, cambiano le decisioni sulle infrastrutture da mettere in cantiere (31,7%). A ciò si aggiungono i tempi lunghi e la

farraginosità del processo decisionale, dovuti all'eccessiva pleora di soggetti e istituzioni coinvolti (29,5%).

L'eventuale opposizione all'opera da parte dei cittadini residenti nei pressi – l'effetto nimby appunto – è ritenuta, in realtà, scarsamente influente di per sé stessa dagli stessi italiani (14,1%).

Un ventaglio di fenomenologie molto diverse tra loro che però rendono evidente che le infrastrutture catalizzano - per la portata del loro impatto e spesso per la dimensione delle risorse che mobilitano e degli interessi che coinvolgono - criticità che sono consustanziali alla nostra società e che di certo non potranno essere risolte esclusivamente da processi interni alla filiera infrastrutturale.

Risulta però evidente che rispetto alle criticità che minacciano un processo positivo di decisione e realizzazione di una infrastruttura occorre attivare antidoti che rassicurino la public opinion e, finalmente, emancipino le infrastrutture stesse dalle trappole che in questi anni le hanno screditate a prescindere agli occhi dei cittadini: burocrazia, imprese fraudolente o incapaci, corruzione, scelte politiche troppo facilmente reversibili. Per ciascuna di queste molto concrete patologie è possibile ipotizzare qualche forma di antidoto che consenta, da un lato, di rassicurare l'opinione pubblica e, dall'altro, di procedere comunque alla realizzazione delle opere senza che si finisca per reiterare il copione, in verità piuttosto frequente, di costi e tempi dilatati e/o micro e macro-fenomeni di corruzione.

Si tratta di criticità che, come specificato nel paragrafo seguente, comprimono anche le potenzialità di investimento in infrastrutture da parte dei detentori di patrimoni in Italia e rendono poco attrattivo il nostro paese rispetto a eventuali investitori esteri. Secondo una recente indagine Deloitte-Luiss, mentre gli investitori italiani ritengono scarsamente attrattivi gli investimenti in infrastrutture di trasporto (66% bassa o molto bassa attrattività), all'estero il giudizio è diametralmente opposto. La grande maggioranza dei rispondenti la considera, nel proprio paese, alta (58%) e molto alta (21%), mentre solo il 4% bassa e nessuno molto bassa. Guardando allora alla dimensione europea, difficilmente - pur a fronte del consistente impegno dell'Ue, in termini di policy e di finanziamenti, nel settore infrastrutturale – appare oggi praticabile la strada di un coinvolgimento di grandi investitori europei, in grado di mobilitare volumi di risorse importanti che potrebbero fare la differenza.

5. I CLIENTI PRIVATE E GLI INVESTIMENTI IN INFRASTRUTTURE

5.1. L'investimento in infrastrutture: vincoli, ostacoli e opportunità

Come si combina l'allentamento della propensione da parte dei benestanti a investimenti di lungo periodo - determinato da un prevalente clima di incertezza o visione negativa del futuro del paese - con l'eventuale loro impegno nel finanziamento di opere infrastrutturali?

Come si è visto, gli italiani vedrebbero con favore un loro coinvolgimento attivo, da stimolare anche attraverso agevolazioni fiscali per i privati che utilizzano le proprie risorse per finanziare la realizzazione di infrastrutture.

È importante dunque capire se anche i clienti del private banking condividono il "distinguo" degli italiani nel loro complesso, oscillanti tra una generalizzata consapevolezza dell'importanza delle dotazioni infrastrutturali per lo sviluppo del paese, e la preoccupazione – a volte ma non sempre avversione – per quelle opere che, se realizzate nel proprio territorio - potrebbero minare la tranquillità e la salute dei cittadini.

Altrettanto rilevante è comprendere se gli orientamenti valoriali che guidano le scelte di investimento, al di là dei ritorni economici attesi, si sostanziano in un mix di attenzione per il proprio paese e la propria comunità verso l'economia reale e la responsabilità sociale, e possano trovare uno sbocco concreto in piccoli o più ambiziosi progetti di ammodernamento e implementazione della dotazione infrastrutturale del nostro paese.

5.2. Investo in infrastrutture se mi conviene

In effetti, solo poco più di un terzo dei detentori di patrimoni (35,3%) sarebbe favorevole a utilizzare una parte del proprio patrimonio per investimenti in infrastrutture e opere pubbliche come scuole, ospedali, grandi opere, ecc. nel nostro Paese. Una percentuale che crolla al 13,6% tra coloro che risiedono nelle aree meridionali del paese. Appena poco più elevata, solo il 38,3%, è la quota di tendenziale positiva disposizione a questo tipo di investimenti riscontrata tra gli imprenditori, per il quali il rischio è una componente intrinseca della professione (tab. 26).

La principale motivazione sottesa alla scelta tendenzialmente a favore d'investimenti in ambito infrastrutturale è puramente strumentale, legata alla volontà di diversificazione degli investimenti (si esprime in tal senso il 41,3% dei clienti private), cui è possibile collegare anche il 36,6% che ritiene si possa trattare di un buon investimento.

A ciò si accompagna l'interesse precipuo a fare investimenti che siano di utilità pubblica (39,2%), mentre meno diffusa (24,5%) è la volontà di contribuire in maniera attiva al rilancio e allo sviluppo dell'economia italiana.

Di contro, preoccupazione per il futuro, incertezza sulla direzione verso cui convergono società ed economia e una scarsa fiducia di fondo nella governance del paese contribuiscono senza dubbio a disincentivare questo tipo di investimenti, con il 56,7% dei clienti private che preferisce orientarsi verso altri tipi di investimenti, dai ritorni più sicuri, e il 55,7% che è frenato dal timore che alla fine l'investimento non andrebbe in porto a causa di ritardi, burocrazia, ecc.

Concorre a formare questo orientamento anche la convinzione che sono altre le cose prioritariamente da fare per rilanciare l'economia, prima fra tutti la riduzione del costo del lavoro, indicata dal 50,5% dei detentori di patrimoni, e tutto ciò che ruota intorno alle attività produttive e alla crescita dell'occupazione, quali vantaggi fiscali per chi reinveste nella propria azienda (36,1%), introdurre agevolazioni e benefici fiscali (sgravi, bonus, ecc.) per le imprese che assumono nuove persone (34,8%), introdurre benefici fiscali per chi crea nuove imprese, start up (31,2%).

Scarso è l'interesse, evidenziato solo dal 15,6%, verso una legislazione volta a favorire, fiscalmente e in altro modo, investimenti privati in infrastrutture come aeroporti, autostrade, ospedali ecc. e ancora meno fiducia si ripone nell'eventuale lancio di un programma di opere pubbliche finanziate con spesa pubblica, anche a debito (8,9%).

5.3. Questa o quella per me pari non sono

Tra i favorevoli a investire in infrastrutture, l'eventuale investimento appare orientato a criteri di responsabilità sociale, nettamente connotata; si prediligono, infatti (tab. 27):

- da un lato, infrastrutture per i servizi sociosanitari e assistenziali o per istruzione e formazione (47,5%: ospedali, strutture sanitarie; 38,4%: scuole, università, luoghi di formazione; 30,6% strutture residenziali e semiresidenziali per anziani e non autosufficienti);

- dall'altro, gli investimenti in energie alternative, indicati dal 36,8%, che cavalcano l'onda crescente della sensibilità ambientale degli ultimi anni. Tale sensibilità diventa dominante tra i clienti private under 35, di cui ben il 75,0% punterebbe su questo filone.

Un interesse marginale è rivolto, nel complesso, alle tradizionali infrastrutture della mobilità, che siano strade, ponti, porti o aeroporti, ferrovie e stazioni ferroviarie, così come molto tiepido è l'interesse verso le infrastrutture digitali e le telecomunicazioni.

La dimensione localistica, le esigenze del territorio in cui si vive, risultano comunque avere una elevata influenza sulla gamma di infrastrutture verso cui gli investitori convoglierebbero parte del loro patrimonio, tanto da differenziare nettamente le preferenze dei potenziali investitori del centro-nord da quelli del sud-isole. In particolare:

- il 75,0% dei clienti private disponibili a investire in infrastrutture e residenti nelle aree meridionali del paese, punterebbe soprattutto su scuole, università e luoghi della formazione, dimostrando un'elevata conoscenza e consapevolezza del divario che separa nord e sud in tema di qualità dell'offerta formativa e di posizionamento nell'economia della conoscenza;
- in aggiunta, ben il 40,4% di costoro indirizzerebbe eventuali investimenti verso la realizzazione di strade e autostrade, altro annoso punto dolente delle regioni del sud e delle isole.

La profonda distanza di interesse dei potenziali investitori tra le infrastrutture socio-sanitarie, educative e le energie alternative e quelle legate alla mobilità e alle comunicazioni è coerente con il mood prevalente di preoccupazione per il futuro che frena eventuali investimenti ritenuti troppo rischiosi e/o a lungo termine, che si combina con l'inclinazione a voler contribuire al benessere collettivo, che è anche il proprio.

Conta probabilmente nella formazione del giudizio anche l'eco delle interminabili vicende, anche giudiziarie, delle "grandi opere" e i ritardi con cui si sta procedendo nell'ammodernamento delle autostrade digitali, che porta a ripiegare su tipologie di infrastrutture la cui realizzazione ha un orizzonte più breve, comporta un livello di investimento più contenuto, che sono più legate a esigenze e dinamiche locali o che, infine, come nel caso delle energie rinnovabili combinano prospettive ampie di profitto e impegno sociale (a livello planetario).

Tutti i clienti private, d'altronde, interessati o meno a investire in infrastrutture, evidenziano come vi siano alcuni aspetti critici, che più di altri

possono preoccupare un investitore che voglia approcciarsi a questo filone (tab. 28):

- la principale preoccupazione per gli eventuali investitori in infrastrutture è individuata nel ritardo o blocco definitivo della realizzazione dell'opera a lavori avviati, a pari merito con gli sprechi e le inefficienze nella realizzazione delle opere (indicate dal 30,9%);
- il 29,0%, inoltre, sottolinea il rischio di un mancato ritorno economico dell'investimento;
- il 27,4% l'eccesso di invadenza burocratica.

Ritardi, blocchi, sprechi, inefficienze, burocrazia che soprattutto negli ultimi anni costituiscono la trama attorno alla quale si dipana la principale narrazione, anche mediatica, delle opere pubbliche e private che si tenta di realizzare nel paese, e che ovviamente, concorrono a frenare le eventuali iniziative di investimento nel settore, da parte di chi non vi opera in maniera principale o esclusiva.

POSTFAZIONE

Ricchezza, risparmio e priorità per l'economia del Paese. Sono questi i temi approfonditi nel secondo rapporto AIPB-Censis. Questioni sensibili, ancor di più se affrontate dopo un lungo periodo di crisi e di forte incertezza. Un momento peculiare della nostra storia economica, reduce da anni di difficoltà che potrebbero aver lasciato conseguenze nell'atteggiamento degli italiani verso la ricchezza.

Un particolare da non tralasciare e di cui è importante tenere conto nella lettura dei dati, perché anni di crisi generano ansie e paure, costringendo persone e famiglie a mettere in atto comportamenti reattivi e di difesa, votati alla prudenza e alla cautela. Non è un caso infatti che, pur rimanendo gli italiani un popolo di risparmiatori, il tasso di risparmio si sia ridotto per far fronte all'emergenza e sia prevalsa una generale preferenza verso la liquidità.

Quindi, mentre il rapporto tra uomo e denaro sembra essere diventato molto più stretto, come risposta adattativa a una perdurante insicurezza, la distanza fra ricchezza e Paese sembra, per certi aspetti, essere aumentata. Si riconosce infatti la necessità di un rilancio del Paese, ma l'atteggiamento di diffidenza e la sensazione di un maggior bisogno di protezione costituiscono un forte freno agli investimenti finanziari di lungo periodo.

In un simile contesto, il grande tema delle infrastrutture diventa ancor più delicato, pagando lo scotto di una fama che spesso ne ha offuscato il reale valore agli occhi dell'opinione pubblica. Scandali, inefficienze, burocrazia e corruzione sono spesso associati nell'immaginario collettivo a questo settore, con l'effetto di allontanare l'interesse di possibili investitori privati.

Dal rapporto emerge comunque una percentuale non trascurabile (circa un terzo) di clienti Private intervistati aperta a destinare una quota del proprio patrimonio a investimenti in infrastrutture e opere pubbliche in Italia. Sebbene la maggioranza degli investitori Private sia orientata verso investimenti più liquidi e veda rischioso un impegno nelle infrastrutture, coloro che invece la pensano diversamente vedono in questo tipo di impiego una opportunità di diversificazione, un investimento di pubblica utilità e un modo concreto per contribuire al rilancio e allo sviluppo dell'economia italiana. Tutte ragioni per cui le infrastrutture possono oggi essere considerate un *asset* interessante su cui investire.

L'Italia è un Paese di prima industrializzazione, con diversi impianti e servizi che necessitano di interventi di ammodernamento. Nel mondo globalizzato,

invece, ci dobbiamo confrontare con Paesi di più recente sviluppo, dotati di reti infrastrutturali nuove, moderne ed efficienti. Per rimanere al passo con queste economie, serve un flusso continuo di investimenti che, con fatica, possono essere sostenuti solo dallo Stato, vista la pressione che oggi grava sulle finanze pubbliche. Un'opzione possibile potrebbe quindi essere quella di cercare un maggior coinvolgimento di capitali privati.

In questo quadro, è utile ricordare che l'industria del Private Banking attualmente gestisce un patrimonio di oltre 840 miliardi di euro e, qualora il settore infrastrutture rappresentasse un interessante *asset class* su cui investire, potrebbe diventare un importante bacino da cui attingere una parte dei capitali privati oggi indispensabili per sostenere un piano ambizioso di rinnovamento infrastrutturale.

Un allargamento della base di clienti Private disposti a investire in infrastrutture è un obiettivo certamente auspicabile, che può essere raggiunto in primis se il settore saprà sgombrare il campo dai timori di cui si è detto in precedenza, che ne intaccano l'attrattività.

Un cambiamento che deve però essere accompagnato da una crescita della cultura finanziaria degli investitori privati, perché si tratta comunque di investimenti con ritorni attesi nel lungo periodo, con un grado di rischio medio-alto e spesso strutturati in prodotti finanziari complessi. Si rende quindi evidente il ruolo abilitante della consulenza che può fornire il Private Banking, a cui può essere delegata la valutazione dell'appropriatezza e adeguatezza dell'investimento, nell'interesse dell'investitore. Ciò grazie al rapporto di conoscenza, delega e fiducia tipico della relazione tra cliente e consulente.

Il quadro può essere completato dall'introduzione da parte del regolatore di una più ampia possibilità di accesso a questa categoria di investimenti per i privati non "professionali" quando assistiti da una consulenza ad alto valore aggiunto, come quella che può offrire il servizio *private*.

Un ultimo cenno merita la leva fiscale. La ricerca ha messo in luce come l'opinione pubblica sia largamente favorevole all'introduzione di sgravi fiscali per chi desidera investire in opere pubbliche ritenute utili per il Paese. Formule di incentivo sono già state approvate dal Parlamento per strumenti, come gli Eltif, che contengano investimenti a sostegno dell'economia reale, nello stesso trattamento potrebbero rientrare anche quelli in infrastrutture.

Servono dunque azioni congiunte, ma anche tempo, per dare la spinta verso una maggiore sinergia fra il mondo della gestione dei patrimoni e i bisogni sociali ed economici del Paese.

I vari attori del sistema, agendo in modo coordinato, potrebbero, ciascuno per la propria parte, rimuovere i diversi ostacoli che scoraggiano l'ingresso di investitori privati nel settore infrastrutture e fornire, per questa via, un contributo allo sviluppo economico, ma anche sociale, del Paese.

Antonella Massari
Segretario Generale AIPB

LE TABELLE

Tab. 1 - Attività finanziarie delle famiglie per composizione del portafoglio, 2008-2018 (*) (v.a. milioni di euro, val.%, var.% reali)

Anni	Biglietti, monete e depositi			Titoli obbligazionari			Azioni e altre partecipazioni	Quote di fondi comuni			Riserve assicurative e garanzie standard		Altre attività	Totale attività finanziarie
	Totale	Biglietti, monete e depositi a vista	Altri depositi	Totale	Titoli a breve termine	Titoli a medio/lungo termine		Totale	Emesse da residenti	Emesse dal Resto del Mondo	Totale	di cui riserve ramo vita e fondi pensione		
V.a. correnti (mln €)														
2008	1.098.897	640.468	458.429	802.038	96.967	705.071	923.457	230.663	180.744	49.919	621.875	583.822	127.340	3.804.270
2017	1.360.947	910.557	450.390	314.162	649	313.513	1.038.073	524.292	248.479	275.813	995.103	962.554	141.741	4.374.318
2018	1.390.061	951.982	438.079	292.681	1.270	291.411	900.271	486.514	221.381	265.133	1.000.728	970.870	147.640	4.217.895
Var.% reale														
2008-2018	13,7	33,6	-14,1	-67,2	-98,8	-62,9	-12,4	89,5	10,1	377,3	44,6	49,4	4,2	-0,4
2017-2018	0,9	3,3	-3,9	-7,9	93,4	-8,2	-14,3	-8,3	-12,0	-5,0	-0,6	-0,3	2,9	-4,7

(*) Consistenze al 31/12 dell'anno

Fonte: elaborazione Censis su dati Banca D'Italia

Tab. 2 – Ricchezza finanziaria mediana delle famiglie in Italia 2006-2016, per sesso del capofamiglia (1) (v.a. in euro correnti; numeri indice, var. reale ass. e %) (2)

	Attività finanziarie		
	2016	Var. reale 2006/2016	
		assoluta	%
Maschi	6.689	-2.015	-23,1
Femmine	5.000	-989	-16,5
Totale famiglie	5.933	-1.973	-25,0
<i>Attività finanziarie maschi = 100</i>			
	Femmine	Diff.%	
2006	68,8	-31,2	
2016	74,7	-25,3	

(1) Le caratteristiche individuali sono riferite al capofamiglia, inteso come il maggior percettore di reddito all'interno della famiglia

(2) Dati deflazionati attraverso l'aggregato dei consumi delle famiglie italiane, dalla Contabilità Nazionale Istat

Fonte: elaborazione Censis su dati Banca d'Italia, I bilanci delle famiglie

Tab. 3 – Ricchezza finanziaria mediana delle famiglie in Italia 2006-2016, per età capofamiglia (1) (v.a. in euro correnti; numeri indice, var. reale ass. e %) (2)

	Attività finanziarie		
	2016	Var. reale 2006/2016	
		assoluta	%
<i>fino a 34 anni</i>	2.967	-3.566	-54,6
<i>da 35 a 44 anni</i>	4.618	-3.416	-42,5
<i>da 45 a 54 anni</i>	6.000	-3.980	-39,9
<i>da 55 a 64 anni</i>	8.000	-3.059	-27,7
<i>oltre 64 anni</i>	7.000	458	7,0
Totale famiglie	5.933	-1.973	-25,0
<i>da 55 a 64 anni =100</i>			
	<i>fino a 34 anni</i>	<i>diff. %</i>	
2006	59,1	-40,9	
2016	37,1	-62,9	

(1) Le caratteristiche individuali sono riferite al capofamiglia, inteso come il maggior percettore di reddito all'interno della famiglia

(2) Dati deflazionati attraverso l'aggregato dei consumi delle famiglie italiane, dalla Contabilità Nazionale Istat

Fonte: elaborazione Censis su dati Banca d'Italia, I bilanci delle famiglie

Tab. 4 – Ricchezza finanziaria mediana delle famiglie in Italia 2006-2016, per area geografica (1) (v.a. in euro correnti; numeri indice, var. reale ass. e %) (2)

	Attività finanziarie		
	2016	Var. reale 2006/2016	
		assoluta	%
<i>Nord</i>	7.272	-5.156	-41,5
<i>Centro</i>	9.000	1.421	18,8
<i>Sud e Isole</i>	3.048	-1.199	-28,2
Totale famiglie	5.933	-1.973	-25,0

	<i>Centro = 100</i>	
	<i>Nord</i>	<i>Sud e Isole</i>
2006	164	56,0
2016	80,8	33,9

(1) Le caratteristiche individuali sono riferite al capofamiglia, inteso come il maggior percettore di reddito all'interno della famiglia

(2) Dati deflazionati attraverso l'aggregato dei consumi delle famiglie italiane, dalla Contabilità Nazionale Istat

Fonte: elaborazione Censis su dati Banca d'Italia, I bilanci delle famiglie

Tab. 5 – Ricchezza finanziaria mediana delle famiglie in Italia 2006-2016, per titolo di studio (1) (v.a. in euro correnti; numeri indice, var. reale ass. e %) (2)

	Attività finanziarie		
	2016	Var. reale 2006-2016	
		assoluta	%
Licenza di scuola elementare	4.000	-645	-13,9
Licenza di scuola secondaria inferiore	4.306	-1.426	-24,9
Diploma di scuola secondaria superiore	9.129	-2.575	-22
Laurea	15.600	-4.337	-21,8
Totale famiglie	5.933	-1.973	-25,0

	<i>Laurea = 100</i>		
	Scuola elementare	Scuola secondaria I grado	Scuola secondaria II grado
2006	23,3	28,8	58,7
2016	25,6	27,6	58,5

(1) Le caratteristiche individuali sono riferite al capofamiglia, inteso come il maggior percettore di reddito all'interno della famiglia

(2) Dati deflazionati attraverso l'aggregato dei consumi delle famiglie italiane, dalla Contabilità Nazionale Istat

Fonte: elaborazione Censis su dati Banca d'Italia, I bilanci delle famiglie

Tab. 6 – Ricchezza finanziaria mediana delle famiglie in Italia 2006-2016, per numerosità nucleo familiare (1) (v.a. in euro correnti; numeri indice, var. reale ass. e %) (2)

	Attività finanziarie		
	2016	Var. reale 2006-2016	
		assoluta	%
<i>1 componente</i>	4.806	-933	-16,3
<i>2 componenti</i>	7.744	-1.268	-14,1
<i>3 componenti</i>	6.998	-3.136	-30,9
<i>4 componenti</i>	6.000	-2.668	-30,8
<i>5 e più componenti</i>	3.741	-2.365	-38,7
Totale famiglie	5.933	-1.973	-25,0

	Attività finanziarie famiglie con 2 componenti = 100			
	1 componente	3 componenti	4 componenti	5 componenti
2006	63,7	112,4	96,2	67,8
2016	62,1	90,4	77,5	48,3

(1) Le caratteristiche individuali sono riferite al capofamiglia, inteso come il maggior percettore di reddito all'interno della famiglia

(2) Dati deflazionati attraverso l'aggregato dei consumi delle famiglie italiane, dalla Contabilità Nazionale Istat

Fonte: elaborazione Censis su dati Banca d'Italia, I bilanci delle famiglie

Tab. 7- Ricchezza finanziaria mediana delle famiglie in Italia 2006-2016, per lavoro svolto
(1) (v.a. in euro correnti; numeri indice, var. reale ass. e %) (2)

	Attività finanziarie		
	2016	Var. reale 2006-2016	
		assoluta	%
operaio	2.815	-2.002	-41,6
impiegato	8.355	-3.123	-27,2
dirigente, direttivo	23.451	-6.926	-22,8
imprenditore, libero			
professionista	17.000	-7.134	-29,6
Totale	5.933	-1.973	-25,0

	Dirigenti direttivi = 100		
	operaio	impiegato	imprenditore
2006	15,9	37,8	79,4
2016	12,0	35,6	72,5

(1) Le caratteristiche individuali sono riferite al capofamiglia, inteso come il maggior percettore di reddito all'interno della famiglia

(2) Dati deflazionati attraverso l'aggregato dei consumi delle famiglie italiane, dalla Contabilità Nazionale Istat

Fonte: elaborazione Censis su dati Banca d'Italia, I bilanci delle famiglie

Tab. 8- Ricchezza finanziaria mediana delle famiglie in Italia 2006-2016, per quinti di reddito netto (1) (v.a. in euro correnti; numeri indice, var. reale ass. e %) (2)

	Attività finanziarie		
	2016	Var. reale 2006-2016	
		assoluta	%
1° quinto	532	-651	-55,0
2° quinto	3.000	-2.513	-45,6
3° quinto	6.000	-1.776	-22,8
4° quinto	12.000	-1.773	-12,9
5° quinto	29.953	-1.611	-5,1
Totale	5.933	-1.973	-25,0

	5° quinto = 100			
	1°	2°	3°	4°
2006	3,7	17,5	24,6	43,6
2016	1,8	10,0	20,0	40,1

(1) Le caratteristiche individuali sono riferite al capofamiglia, inteso come il maggior percettore di reddito all'interno della famiglia

(2) Dati deflazionati attraverso l'aggregato dei consumi delle famiglie italiane, dalla Contabilità Nazionale Istat

Fonte: elaborazione Censis su dati Banca d'Italia, I bilanci delle famiglie

Tab. 9 – Opinioni degli italiani sul ruolo della ricchezza per l'Italia, per fascia d'età (val. %)

	Età in classe			Totale
	18-34 anni	35-64 anni	65 anni e +	
Una opportunità, se si stimolano i detentori ad investirla bene creandone di nuova da ridistribuire	65,2	67,9	62,8	66,1
Un costo perché è nelle mani di una minoranza, e danneggia la capacità di spesa della maggioranza e quindi l'economia	26,0	23,5	21,1	23,4
Una cosa inutile, perché tanto la portano altrove, lontano, in altri paesi	8,8	8,6	16,2	10,5
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2019

Tab. 10 - I criteri degli italiani per considerare una persona come ricca, per classe d'età (val. %)

	Età in classe			Totale
	18-34 anni	35-64 anni	65 anni e +	
Un reddito annuale da lavoro di almeno 200 mila euro l'anno	42,6	42,9	36,4	41,2
Un patrimonio immobiliare (case, box, negozi, ecc.), senza contare l'abitazione in cui vive, di almeno un milione di euro	39,7	36,9	39,7	38,1
Un patrimonio finanziario (azioni, titoli del debito, soldi su depositi bancari, in contanti, fondi ecc.) di almeno 500 mila euro	38,7	39,1	34,3	37,8
Un reddito da capitale di almeno 100 mila euro l'anno	32,8	30,1	24,4	29,3

Il totale è superiore a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2019

Tab. 11 - Propensione al risparmio delle famiglie italiane (1), 1990-2018 (val.%)

	%
1990 (2)	24,0
1995	18,7
2000	10,8
2008	11,7
2014	9,2
2018	8,1

(1) Rapporto tra risparmio lordo delle famiglie consumatrici e reddito disponibile lordo delle famiglie consumatrici corretto per tener conto della variazione dei diritti netti delle famiglie sulle riserve tecniche dei fondi pensione

(2) dato relativo alla vecchia serie non perfettamente confrontabile

Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

Tab. 12 - Opinione degli italiani su una tassazione penalizzante il risparmio in contanti o in investimenti finanziari (val. %)

<i>Il risparmio tenuto fermo come contante o sui depositi bancari e quello che va in investimenti finanziari dovrebbe essere tassato più di quello che viene destinato a investimenti in imprese, infrastrutture, economia reale?</i>	Età in classe			Totale
	18-34 anni	35-64 anni	65 anni e +	
Si	25,0	22,6	23,1	23,2
No	75,0	77,4	76,9	76,8
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2019

Tab. 13 - Propensione degli italiani ad acquistare Bot, Btp o altri titoli del debito pubblico italiano, per classe d'età (val. %)

	Età in classe			Totale
	18-34 anni	35-64 anni	65 anni e +	
Sì	33,8	40,4	39,3	38,8
<i>Si, li acquisterei</i>	21,6	22,2	19,4	21,4
<i>Si, già fatto in passato</i>	12,3	18,2	19,8	17,4
No	66,2	59,6	60,7	61,2
<i>No, non lo farei</i>	60,3	48,8	43,7	49,9
<i>No, anche se l'ho fatto in passato</i>	5,9	10,7	17,0	11,3
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2019

Tab. 14 - Disponibilità degli italiani a finanziare spese per il welfare aggiuntivo (val. %)

<i>Per aumentare la spesa pubblica per sanità, pensioni, assistenza ai non autosufficienti, interventi contro la povertà e in generale per il welfare Lei sarebbe disposto a:</i>	sì	no	Totale
Pagare una tassa ad hoc, sui soldi sui conti correnti, liquidi ecc.	24,3	75,7	100,0
Prestare i soldi allo Stato investendo o investendo di più in titoli del debito pubblico italiano (Bot, Btp ecc.) e/o strumenti finanziari dello Stato orientati esplicitamente al finanziamento di quanto detto	42,6	57,4	100,0

Fonte: indagine Censis, 2019

Tab. 15 - Opinione degli italiani sui controlli stretti sulle attività economiche, per classe d'età (val. %)

<i>Come valuta l'applicazione di meccanismi di controllo stretti sui conti bancari, i patrimoni e, in generale, il controllo dei flussi di dati che riguardano le attività economiche delle persone?</i>	Età in classe			Totale
	18-34 anni	35-64 anni	65 anni e +	
Una cosa positiva, perché così finalmente si elimina il nero, l'evasione fiscale e contributiva	51,5	48,8	48,6	49,3
Una cosa negativa, è alto il rischio che con la scusa di far pagare le tasse lo Stato interferisca nella vita delle persone	16,7	19,9	23,1	20,0
Una cosa da fare, ma solo dopo aver tagliato le tasse a tutti, altrimenti si fanno solo danni a persone ed economia	31,9	31,3	28,3	30,7
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2019

Tab. 16 - Atteggiamento dei clienti di private banking rispetto alla possibilità di andar via dall'Italia
(val. %)

<i>Se ne avesse la possibilità nel futuro, se ne andrebbe dall'Italia?</i>	Totale	Area geografica			
		Nord ovest	Nord est	Centro	Sud/isole
Sì	24,0	18,9	31,0	28,1	22,1
<i>Sì, perché la qualità della vita tende a peggiorare</i>	19,2	15,5	24,0	25,7	11,8
<i>Sì, perché vivere qui o altrove per me è la stessa cosa</i>	4,9	3,4	7,0	2,4	10,3
No	68,2	69,6	63,5	69,1	74,2
<i>No, perché nel complesso credo che sia uno dei paesi al mondo in cui si vive meglio</i>	26,0	25,8	23,4	26,5	35,3
<i>No, non potrei vivere altrove, perché qui ho le mie radici</i>	42,2	43,9	40,1	42,6	38,9
Non sa/Per nessuno di questi motivi/Altro	7,8	11,5	5,5	2,8	3,7

Fonte: indagine Censis, 2019

Tab. 17 - Opinione dei clienti private sull'importanza dello sviluppo economico del paese, per area geografica (val. %)

<i>Per lei, quanto è importante lo sviluppo economico del nostro paese?</i>	Area geografica				Totale
	Nord - Ovest	Nord -Est	Centro	Sud/isole	
Molto, il benessere collettivo è la base imprescindibile anche del benessere mio e della mia famiglia	54,9	48,5	30,3	36,0	47,8
Abbastanza, se il paese cresce anche le mie attività/risorse ne beneficiano	36,8	40,4	62,8	52,1	42,9
Poco, lo sviluppo è un tema troppo vago, distante dai miei interessi concreti	7,0	9,0	7,0	9,9	7,8
Per niente, guardo alle mie attività/risorse, il resto conta poco per me	1,3	2,1	-	2,0	1,4

Fonte: indagine Censis, 2019

Tab. 18 - Visione generale sugli investimenti dei clienti private (% di molto+abbastanza importante)

<i>Nella sua visione generale, riguardo al modo di investire i suoi soldi e le sue risorse, quanto sono importanti i seguenti aspetti?</i>	Clienti private	di cui: imprenditori
Il mio investimento genera valore sul mio territorio: scelgo attività o prodotti legati alla mia comunità/all'economia locale	53,1	68,1
Il mio investimento genera valore per il mio paese: scelgo attività o prodotti inerenti all'area geografica Italia	62,8	61,3
Il mio investimento genera occupazione e reddito: scelgo di investire direttamente in attività produttive	63,5	76,6
Il mio investimento è socialmente responsabile: scelgo di investire prestando attenzione a temi ambientali, sociali, ecc.	58,2	64,7
Il mio investimento serve a finanziare lo Stato italiano: scelgo di investire in titoli del debito pubblico	40,5	40,4

Fonte: indagine Censis, 2019

Tab. 19 - Opinione degli italiani sulla strategicità per l'Italia degli investimenti in infrastrutture, per area geografica (val. %)

<i>Ritiene sia strategico per il nostro Paese investire nella realizzazione di nuove infrastrutture (aeroporti, autostrade, fibra ottica, ospedali, scuole, università, porti ecc.)?</i>	Area geografica				Totale
	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud e Isole	
Si	87,7	91,0	90,5	88,9	89,3
No	4,1	5,0	5,5	4,5	4,7
Non so	8,2	4,0	4,0	6,6	6,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2019

Tab. 20- Ragioni degli italiani a favore degli investimenti infrastrutturali, per area geografica (val. %)

<i>perché...</i>	Area geografica				Totale
	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud e Isole	
Si creerebbero nuovi posti di lavoro, in fase di costruzione e poi con l'utilizzo	51,5	46,4	58,2	59,0	54,3
Sarebbero un motore per immettere soldi nell'economia e farla ripartire (le retribuzioni dei lavoratori, le attività che trarrebbero beneficio dalle nuove infrastrutture, tutto l'indotto ecc.)	52,8	48,6	50,5	40,7	47,5
Si creerebbero servizi e strutture che migliorerebbero la qualità della vita delle persone e delle comunità	46,0	48,6	39,0	42,0	43,8
Si renderebbero le nostre imprese più competitive (più velocità, meno costi per i servizi ecc.)	28,5	29,3	23,1	24,1	26,1
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2019

Tab. 21 - Opinione degli italiani su una fiscalità vantaggiosa per i privati che investono in infrastrutture, per area geografica (val. %)

<i>Ritiene utile favorire fiscalmente e in altro modo i privati che usano i propri soldi per finanziare la realizzazione di infrastrutture come aeroporti, ospedali, autostrade ecc.?</i>	Area geografica				Totale
	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud e Isole	
Si	86,9	84,4	84,1	80,7	83,8
No	13,1	15,6	15,9	19,3	16,2
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2019

Tab. 22 - Tipologie di infrastrutture su cui investire secondo gli italiani, per area geografica (val. %)

Quali sono le tipologie di infrastrutture materiali e sociali oggi prioritarie per il nostro paese?	Area geografica				Totale
	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud e Isole	
Ospedali, strutture sanitarie	44,4	41,7	38,8	42,2	42,0
Scuole, università, luoghi di formazione	37,7	39,7	36,8	41,0	39,0
Impianti per la produzione di energia con fonti rinnovabili (fotovoltaico, impianti eolici ecc.)	39,2	38,7	34,8	30,7	35,4
Smaltimento/trattamento rifiuti urbani (termovalorizzatori ecc.)	32,8	41,7	34,8	30,7	34,3
Autostrade, strade	20,9	28,6	19,4	32,8	26,1
Ferrovie, stazioni ferroviarie	25,0	20,1	23,9	17,8	21,4
Telecomunicazioni, reti digitali (fibra ottica ecc.)	22,0	21,6	20,4	14,8	19,2
Metropolitane, altre forme di trasporto urbano (funivie, ovovie ecc.)	14,9	11,6	17,9	12,7	14,1
Strutture residenziali e semiresidenziali per anziani e non autosufficienti	13,4	13,1	8,5	11,7	11,8
Aeroporti	5,2	7,0	6,5	13,0	8,4
Acquedotti	8,2	7,5	9,5	5,7	7,5
Ponti	4,9	5,5	5,0	4,8	5,0
Porti/interporti	5,6	2,0	3,0	4,8	4,1
Parcheggi	4,5	2,5	4,5	3,6	3,8
Reti per la distribuzione di luce e gas	1,5	1,5	3,5	5,4	3,2
Altro	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

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

Fonte: indagine Censis, 2019

Tab. 23 - I progetti infrastrutturali considerati strategici dagli italiani (val. %)

<i>Può indicare fino a massimo di tre progetti strategici di infrastrutture su cui far confluire investimenti rilevanti, pubblici e privati, perché ritiene darebbero enormi benefici per economia e sviluppo del nostro paese?</i>	<i>%</i>
Programma di messa in sicurezza del territorio contro frane, inondazioni, terremoti	50,7
Programma per costruire impianti per le energie alternative in sostituzione di quelle tradizionali	39,3
Programma di tutela e valorizzazione del patrimonio culturale, artistico italiano (ristrutturazione di monumenti, chiese, opere d'arte, siti archeologici ecc.)	33,2
Connessione internet veloce per tutti in Italia (fibra ottica, 5g ecc.)	20,8
Investimento su ferrovie e treni locali	22,5
Autostrade e ferrovie veloci per collegare meglio i territori dal Tirreno all'Adriatico (per spostarsi trasversalmente da Ovest ad Est e viceversa ovunque in Italia)	22,0
Potenziamento dei trasporti pubblici nelle città capoluogo	20,0
Programma di potenziamento dei collegamenti stradali e ferroviari ai confini per facilitare scambi con gli altri Paesi	15,4
Una Tav da Milano a Palermo	11,7
Un'unica autostrada/ferrovia veloce che fluidifichi i percorsi lungo le due dorsali (tirrenica, adriatica)	11,4
Trasporti via mare con nuove linee, mezzi di trasporto, personale ecc.	9,0
Il Ponte sullo stretto di Messina	8,5
Almeno tre aeroporti (uno al Centro uno al Nord e uno al Sud) molto più grandi di quelli attuali	7,3

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

Fonte: indagine Censis, 2019

Tab. 24 - Opinioni e preferenze degli italiani sulle modalità di finanziamento delle infrastrutture necessarie al paese, per classe di reddito (val. %)

<i>Per costruire infrastrutture necessarie (case, aeroporti, ospedali, scuole ecc.) Lei sarebbe disposto a:</i>	Reddito lordo annuale familiare					Totale
	fino a 15 mila euro annui	tra 15 mila e 30 mila	tra 30 mila e 50 mila	oltre 50 mila euro	Non so/non risponde	
<i>Pagare una tassa ad hoc, sui soldi sui conti correnti, liquidi ecc. sui risparmi</i>						
Sì	22,9	26,7	22,3	25,2	17,6	23,6
No	77,1	73,3	77,7	74,8	82,4	76,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Prestare i soldi allo stato investendo o investendo di più in titoli del debito pubblico italiano (Bot, Btp ecc.) o strumenti finanziari dello stato orientati esplicitamente al finanziamento di quanto detto</i>						
Sì	28,8	42,6	56,7	57,9	32,4	43,9
No	71,2	57,4	43,3	42,1	67,6	56,1
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2019

Tab. 25 - Opinione degli italiani sulle difficoltà del fare infrastrutture in Italia (val. %)

<i>Secondo Lei, perché in Italia spesso i tempi di realizzazione delle infrastrutture si dilatano, i costi salgono, ed è difficile fare infrastrutture?</i>	<i>%</i>
La corruzione è troppo radicata	57,9
Troppe regole e una burocrazia lenta	54,1
Ci sono pochi controlli sulle imprese che devono fare i lavori	33,7
Non c'è consenso politico sulle opere strategiche (con ogni cambio di governo cambiano le decisioni sulle infrastrutture da fare)	31,7
Ci sono troppe istituzioni, soggetti che devono essere coinvolti nelle decisioni	29,5
È troppo facile anche per privati cittadini bloccare infrastrutture, semplicemente perché non le vogliono vicino casa	14,1
I preventivi/progetti sono fatti male	12,6
Sono finanziate con risorse pubbliche che sono ormai scarse	11,7
Siamo molto attenti all'ambiente, quindi ogni nuova opera da costruire è difficile da far accettare	4,5
Altro	0,8
Totale	100,0

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

Fonte: indagine Censis, 2019

Tab. 26 - Propensione dei clienti private a utilizzare una parte del proprio patrimonio per investimenti, in Italia, in infrastrutture e opere pubbliche come scuole, ospedali, grandi opere, ecc. (val. %)

	%
si	35,3
perché:	
<i>voglio diversificare anche con questi strumenti</i>	41,3
<i>sono interessato ad investimenti che possano avere una pubblica utilità</i>	39,2
<i>credo possano essere una buona opportunità di investimento del mio patrimonio</i>	36,6
<i>voglio contribuire in maniera attiva al rilancio e allo sviluppo dell'economia italiana</i>	24,5
<i>ho intenzione di fare investimenti a lungo termine</i>	11,0
<i>non ci sono particolari alternative migliori</i>	4,9
no	64,7
perché:	
<i>preferisco altri investimenti dai ritorni più sicuri</i>	56,7
<i>ho paura che alla fine l'investimento non andrà in porto a causa di ritardi, burocrazia, ecc.</i>	55,7
<i>non sono interessato ad investire nell'economia italiana</i>	10,5

Fonte: indagine Censis, 2019

Tab. 27 - Tipologie di infrastrutture materiali e sociali di interesse per eventuali investimenti da parte dei clienti private (val. %)

<i>Quali sono le tipologie di infrastrutture materiali e sociali in cui potrebbe essere interessato ad investire?</i>	<i>%</i>
ospedali, strutture sanitarie	47,5
scuole, università, luoghi di formazione	38,4
energie alternative	36,8
strutture residenziali e semiresidenziali per anziani e non autosufficienti	30,3
autostrade, strade	9,2
tlc, infrastrutture digitali	7,4
progetti sociali per specifiche categorie vulnerabili	7,1
ponti	4,6
aeroporti	3,3
ferrovie, stazioni ferroviarie	1,5
stadio	1,1

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

Fonte: indagine Censis, 2019

Tab. 28 - Aspetti che preoccupano maggiormente i clienti private nel caso di un investimento in infrastrutture nel nostro Paese (val. %)

	%
ritardo e/o blocco definitivo della realizzazione dell'opera a lavori avviati	30,9
sprechi e/o inefficienza nella realizzazione delle opere	30,9
mancato ritorno economico dell'investimento	29,0
eccesso di invadenza burocratica (adempimenti burocratici, autorizzazioni, ecc.)	27,4
rischio di corruzione	17,6
allungamento dei tempi di realizzazione dell'opera	16,5
eccessiva pressione fiscale	14,8
ritardi e/o inefficienza della giustizia	10,9
eccessivi costi del lavoro	9,6
inaffidabilità	0,2
Incertezza sul reale utilizzo dell'investimento	0,1

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

Fonte: indagine Censis, 2019

AIPB

L'Associazione Italiana Private Banking, nata nel 2004, è l'Associazione che riunisce i principali operatori nazionali e internazionali del private banking oltreché associazioni di settore, università e centri di ricerca, studi legali e professionali. Un network interdisciplinare che condivide le proprie competenze distintive per la creazione, lo sviluppo e l'allargamento della cultura del private banking che, tradizionalmente, si rivolge a famiglie e individui con patrimoni significativi ed esigenze complesse di investimento.

Gli operatori del private banking mettono a disposizione di questa clientela competenze qualificate, un'ampia gamma di servizi personalizzati in base alle specifiche esigenze di ogni singolo cliente e strutture organizzative dedicate.

Perseguendo qualità ed eccellenza, scopo di AIPB è promuovere e valorizzare, attraverso costanti attività istituzionali, culturali e formative, il servizio di private banking in termini di competenza, trasparenza ed efficacia nei confronti dei bisogni e delle necessità di individui e famiglie.