



La Silver Age e il risparmio: welfare familiare, protezione e nuovi orizzonti

Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani, 2025

Giuseppe Russo

Direttore del Centro Einaudi

Milano, 22 luglio 2025

Agenda

1

Reddito e risparmio: la normalità dei mercati e la eccezionalità del macro ambiente

2

Investitori e investimenti dopo l'inflazione

3

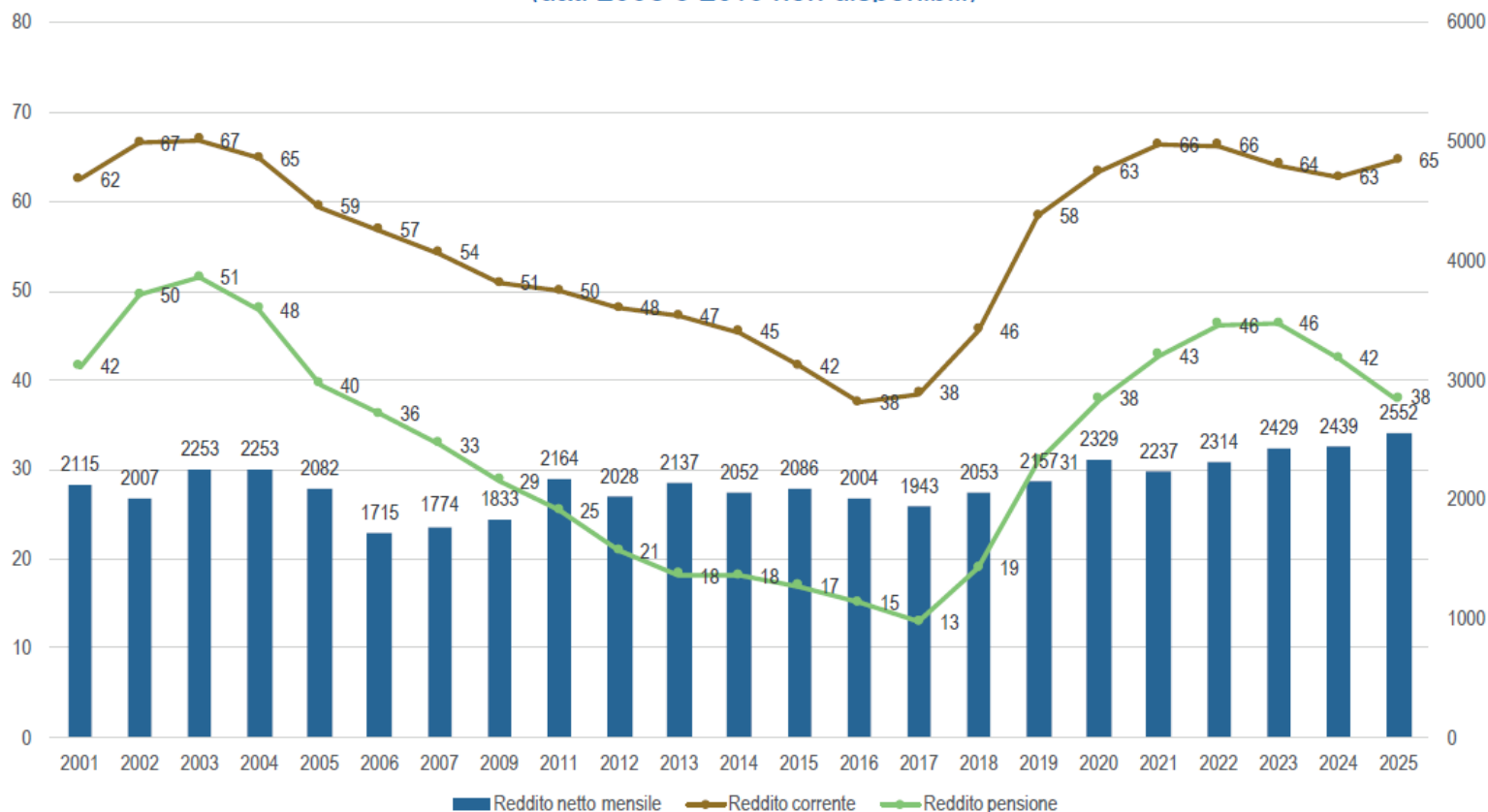
Il patrimonio, le missioni della casa, la previdenza insufficiente e il welfare che esordisce

4

Silver Age: risparmio, welfare familiare, protezioni e scelta di orizzonti

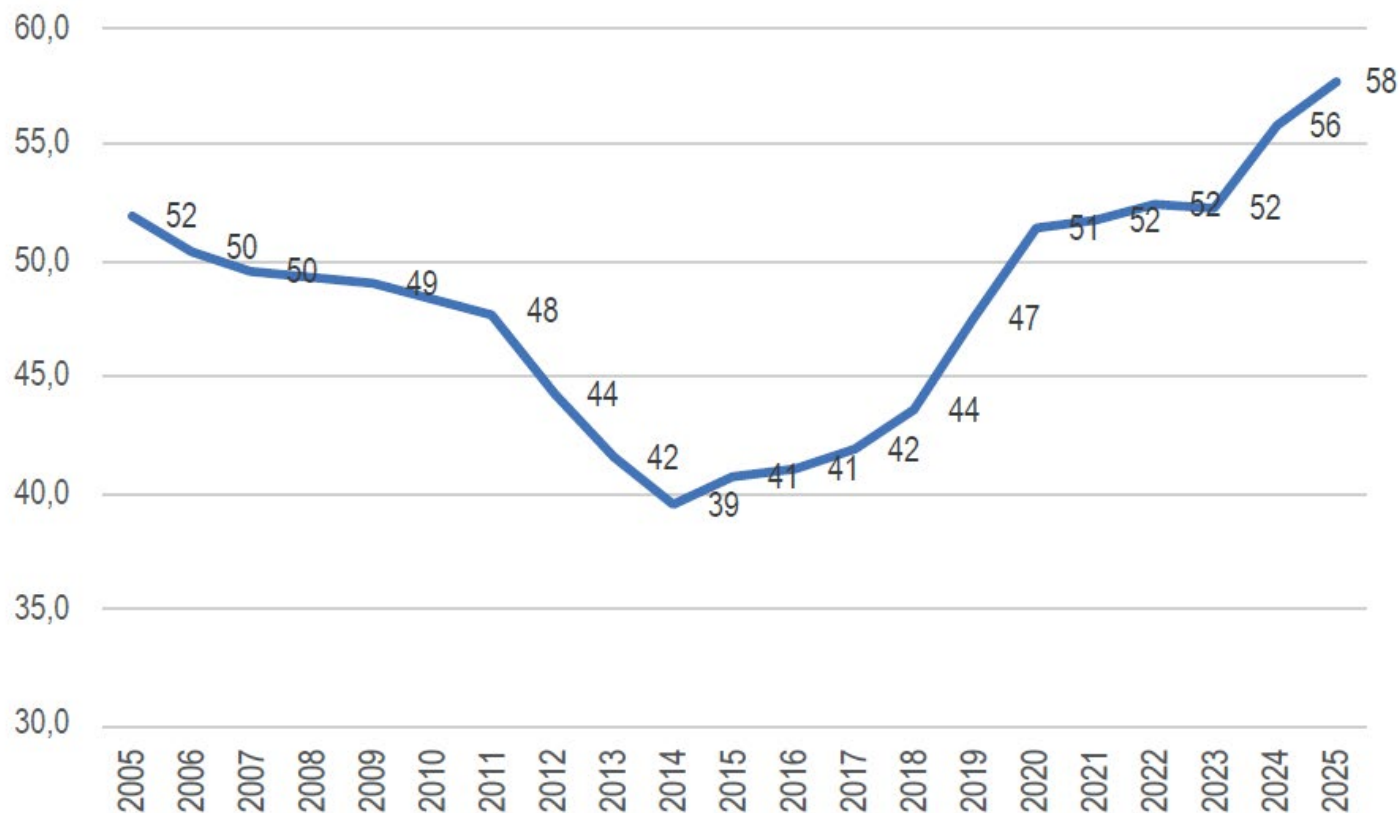
Il reddito è sufficiente a sostenere il tenore di vita; metabolizzate le incertezze degli ultimi anni, preoccupa sempre di più sostenersi nella terza età

Figura 1.2 – Media mobile triennale del saldo tra giudizi di sufficienza/insufficienza sul reddito corrente e al momento di andare in pensione (asse sinistro) e reddito mensile netto in euro (asse destro)
(dati 2008 e 2010 non disponibili)



Cresce di 2 punti la percentuale di risparmiatori. (massimo dal 2000). Circa mezzo milione di famiglie in più incluse nel risparmio

Figura 1.3 – Evoluzione del peso dei risparmiatori sul totale degli intervistati
(media mobile a 3 anni dei valori percentuali; dati 2008 e 2010 non disponibili)



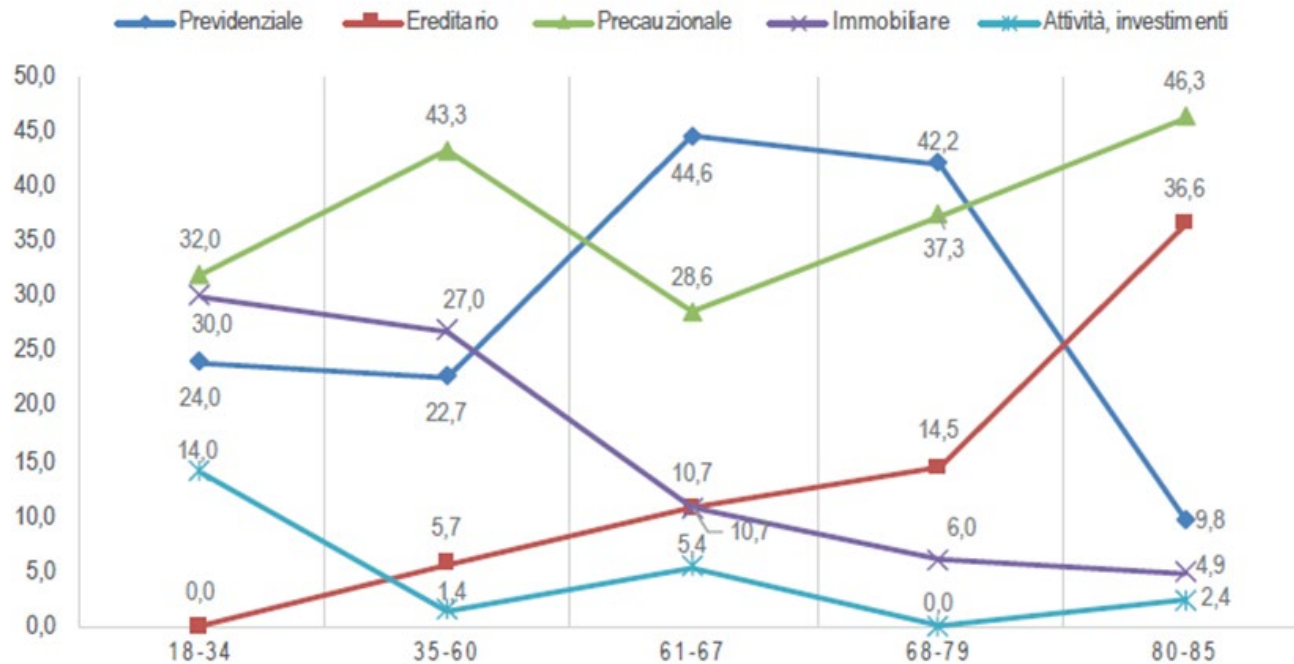
Si stabilizza la quota di reddito accantonata. I risparmiatori aggiuntivi sono in media «piccoli»

Figura 1.4 – Evoluzione della quota di reddito risparmiata
(media mobile a 3 anni dei valori percentuali; dati 2008 e 2010 non disponibili)



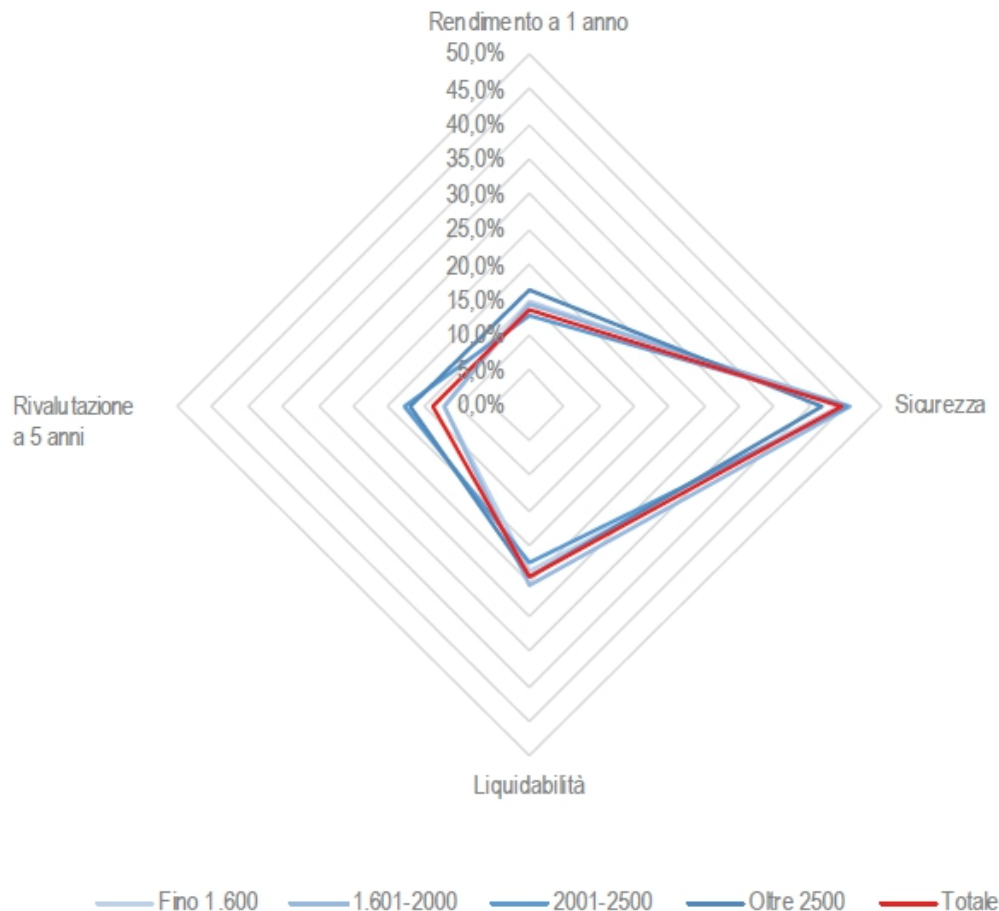
Il risparmio non protegge solo il «ciclo vitale»; con l'età evolvono le ragioni che lo motivano

Figura 4.9 – Le motivazioni del risparmio raggruppate per metafinalità, nelle diverse età della vita del risparmiatori (percentuali di intervistati, silver e non-silver)



- Il **risparmio precauzionale** è più elevato tra gli anziani.
- Il **risparmio per la casa** si afferma da giovani.
- **Per l'eredità:** presente soprattutto nella terza età.
- **Per la previdenza:** purtroppo si scopre «tardi».

Sicurezza sempre al primo posto degli obiettivi di investimento, ma sotto al 50% per la prima volta



- Prevale la **sicurezza**, in binomio con la **liquidabilità**.
- Prima discesa della sicurezza sotto metà campione **(47%)**.
- **Chi ha studiato e ha reddito alto** cerca il rendimento **(+5%)**
- **6 su 10** impreparati per investire.

Terzo anno consecutivo di rendimenti medi positivi del benchmark (+4,2%), ma con il ritorno della volatilità 7

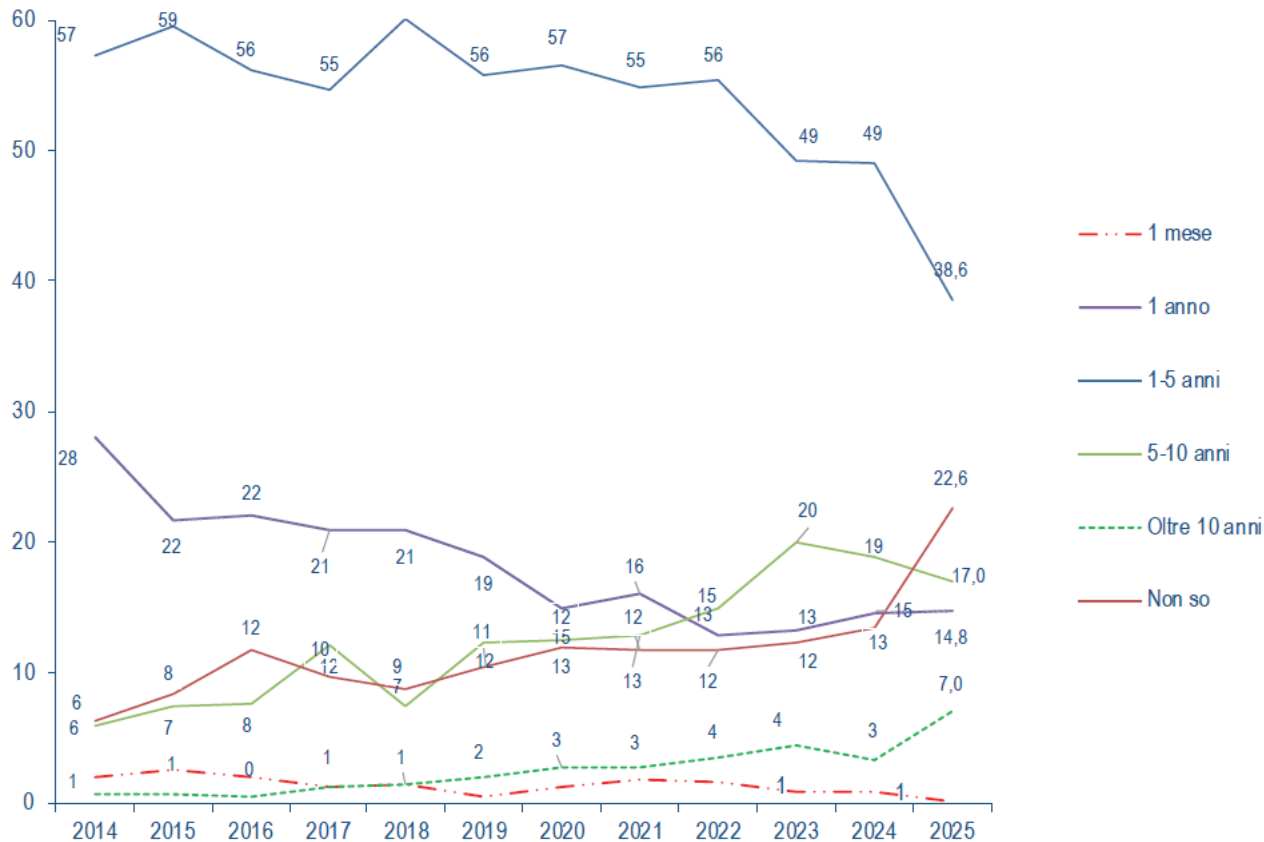
Figura 2.7 – Rendimenti delle *asset class* 2022, 2023, 2024 e 2025 YTD (20 maggio)

Elaborazione Centro Einaudi su dati di fonte varia



Si riducono gli investitori con orizzonte di meno di un anno, ma non crescono quelli a medio lungo termine. Aumentano piuttosto i «non so». C'è incertezza

Figura 2.4 – Orizzonte temporale preferito dagli intervistati per valutare i risultati finanziari
(valori percentuali)



■ **Valutare il rischio (50,9%)** è la prima preoccupazione quando si investe ...

■ ... seguita da **scegliere** quando è **il momento (37,5%)**.

■ **Il gestore della banca (50% circa)** è la prima fonte di informazioni.

Agenda

1

Reddito e risparmio: la normalità dei mercati e la eccezionalità del macro ambiente

2

Investitori e investimenti dopo l'inflazione

3

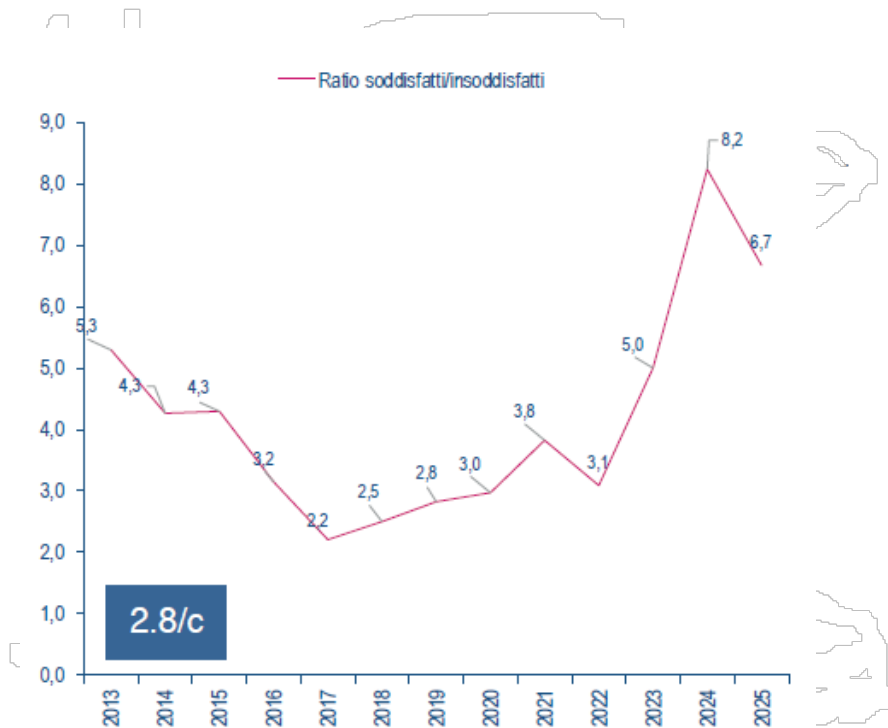
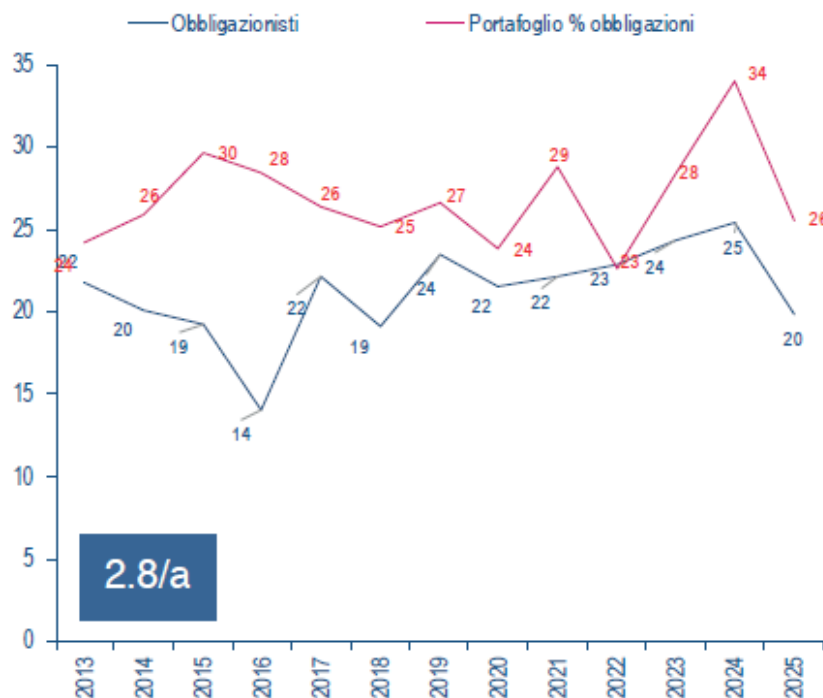
Il patrimonio, le missioni della casa, la previdenza insufficiente e il welfare che esordisce

4

Silver Age: risparmio, welfare familiare, protezioni e scelta di orizzonti

Con i rendimenti che scendono, calano gli obbligazionisti, senza perdere la prima posizione nel patrimonio. Sempre alto il giudizio di gradimento

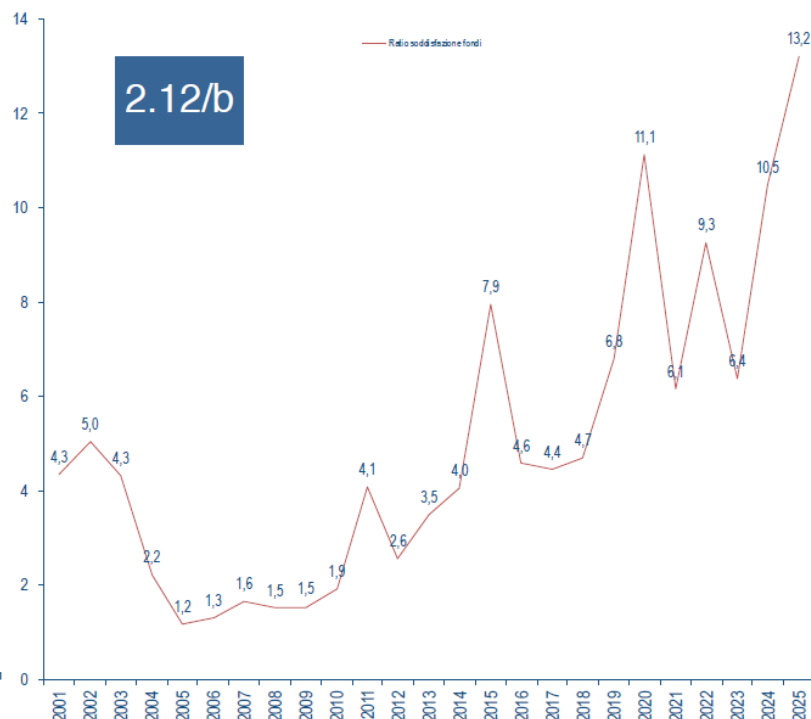
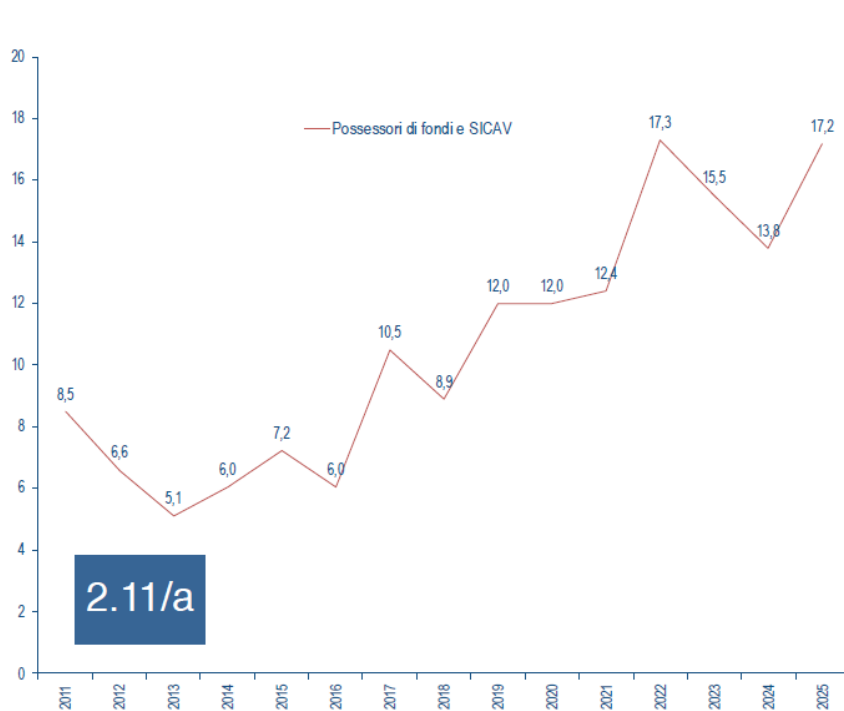
Figura 2.8 – I numeri chiave degli investimenti in obbligazioni in quattro grafici (valori percentuali e ratio)



Il risparmio gestito torna ad interessare gli investitori. Si sottoscrive per «diversificare» e affidarsi a «esperti»

Tornano gli investimenti nel risparmio gestito

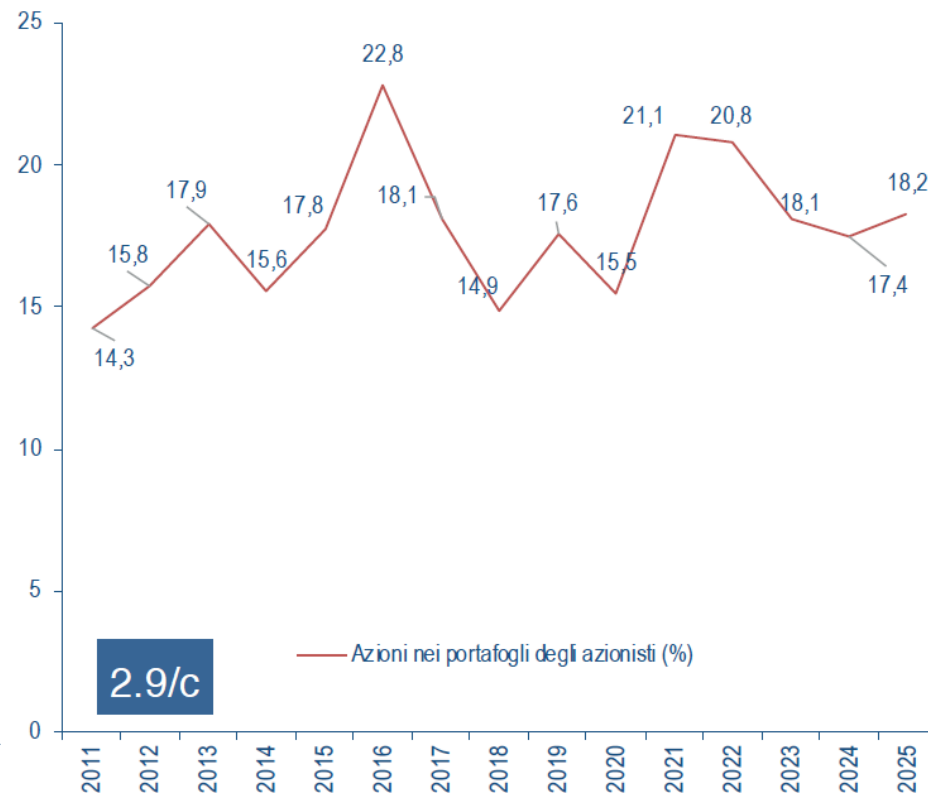
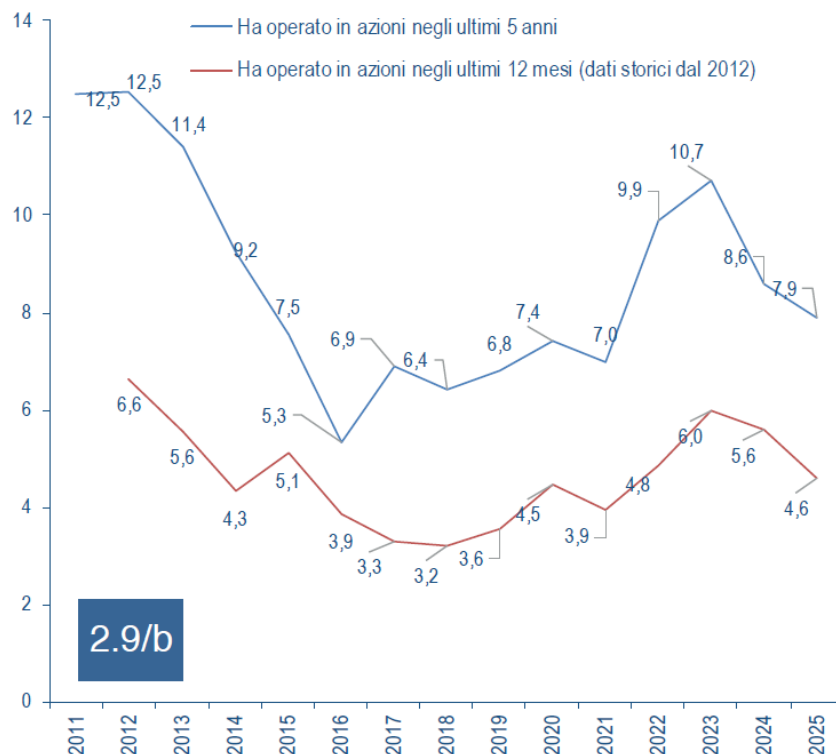
Che superano la «zona di volatilità» del mercato, crescendo in gradimento



L'acquisto diretto di azioni sempre solo per pochi esperti, con un occhio privilegiato al lungo periodo

L'investimento diretto nelle azioni continua a interessare una quota limitata del campione

Ma chi investe in azioni ne ha una percentuale del 18,2% dei portafogli



Agenda

1

Reddito e risparmio: la normalità dei mercati e la eccezionalità del macro ambiente

2

Investitori e investimenti dopo l'inflazione

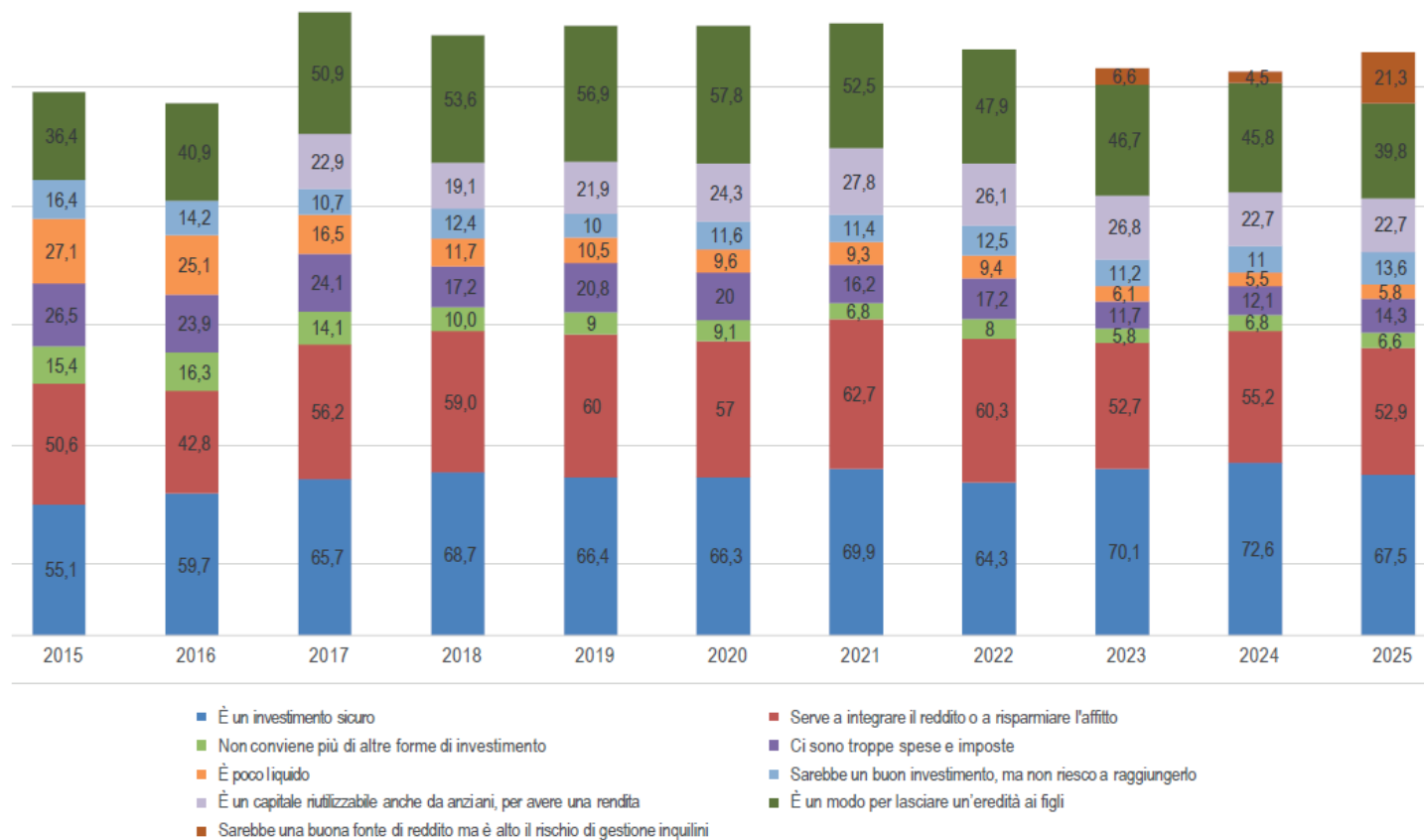
3

Il patrimonio, le missioni della casa, la previdenza insufficiente e il welfare che esordisce

4

Silver Age: risparmio, welfare familiare, protezioni e scelta di orizzonti

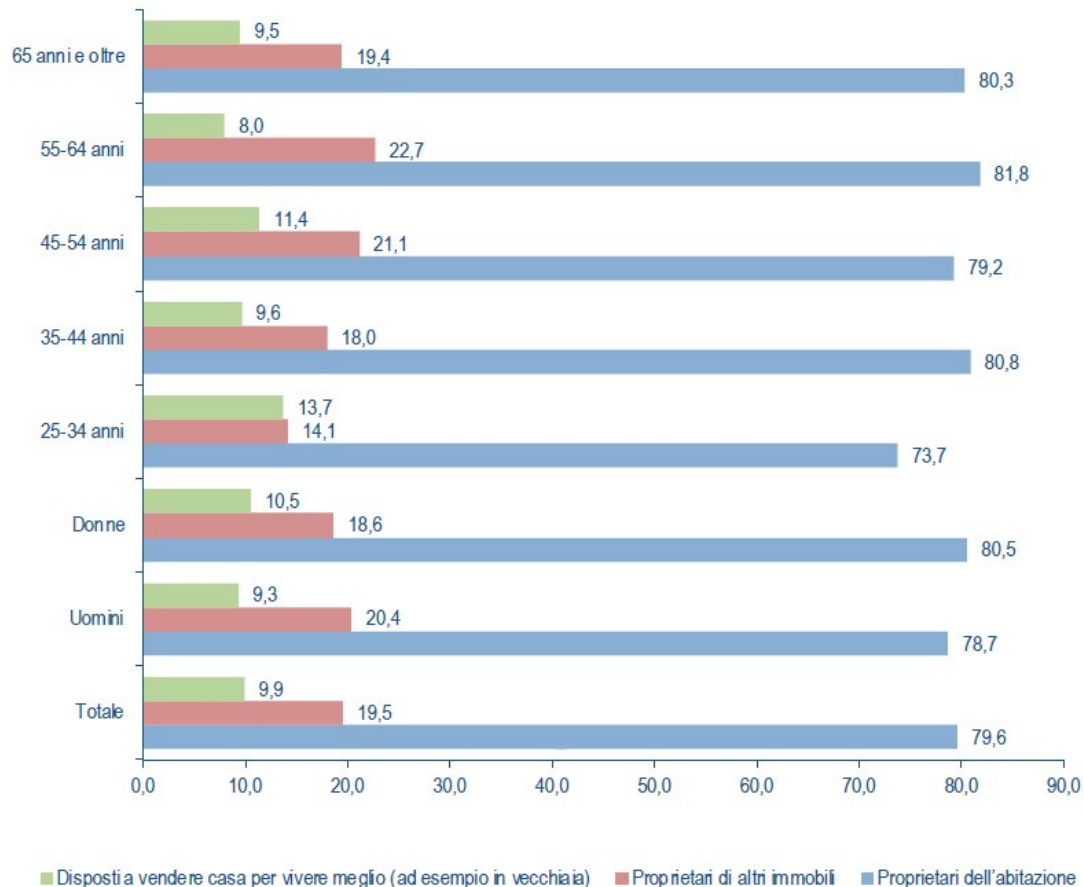
La casa tra «valori stabili» e «missioni» aggiuntive



- Ha sempre avuto un **valore ereditario**.
- **Serve a risparmiare l'affitto** e dà **sicurezza nella terza età**.
- Da tre anni cresce la voglia di **«impiego per affitto»** ... ma è **rischioso**.

La proprietà è un'ambizione a «tutte le età» e «per sempre»

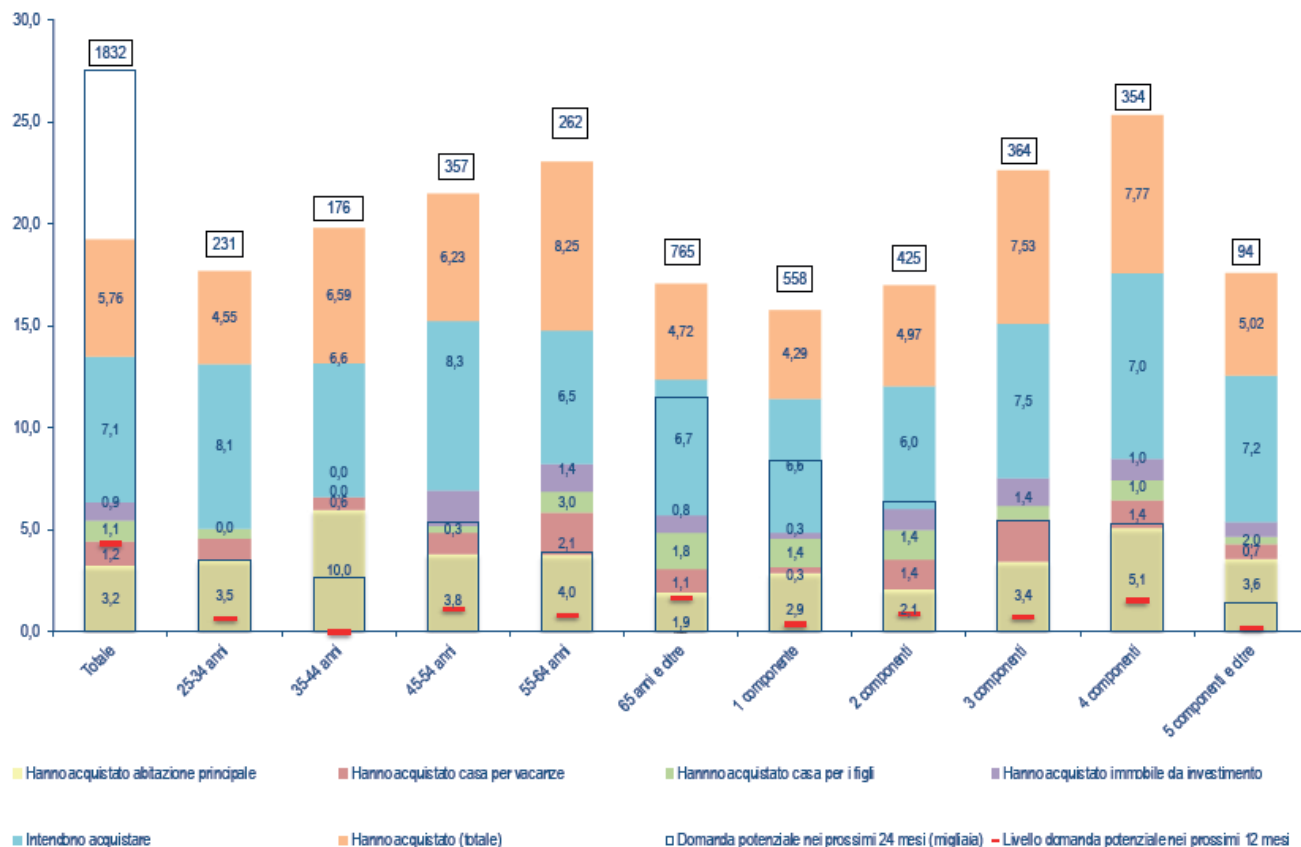
Figura 3.3 – Una diffusa proprietà immobiliare, alla quale le famiglie sono affezionate (valori percentuali)



- Proprietari a **tutte le età.**
- **Un quarto** ha anche una **seconda casa.**
- Solo un decimo liquiderebbe la casa per **vivere meglio nella terza età.**

Il 5,7% del campione ha acquistato una casa. La domanda potenziale è di 1,8 milioni di unità nei prossimi 2 anni

Figura 3.4 – L'investimento in immobili e la domanda potenziale
(risposte multiple, valori percentuali e in migliaia per la domanda potenziale)

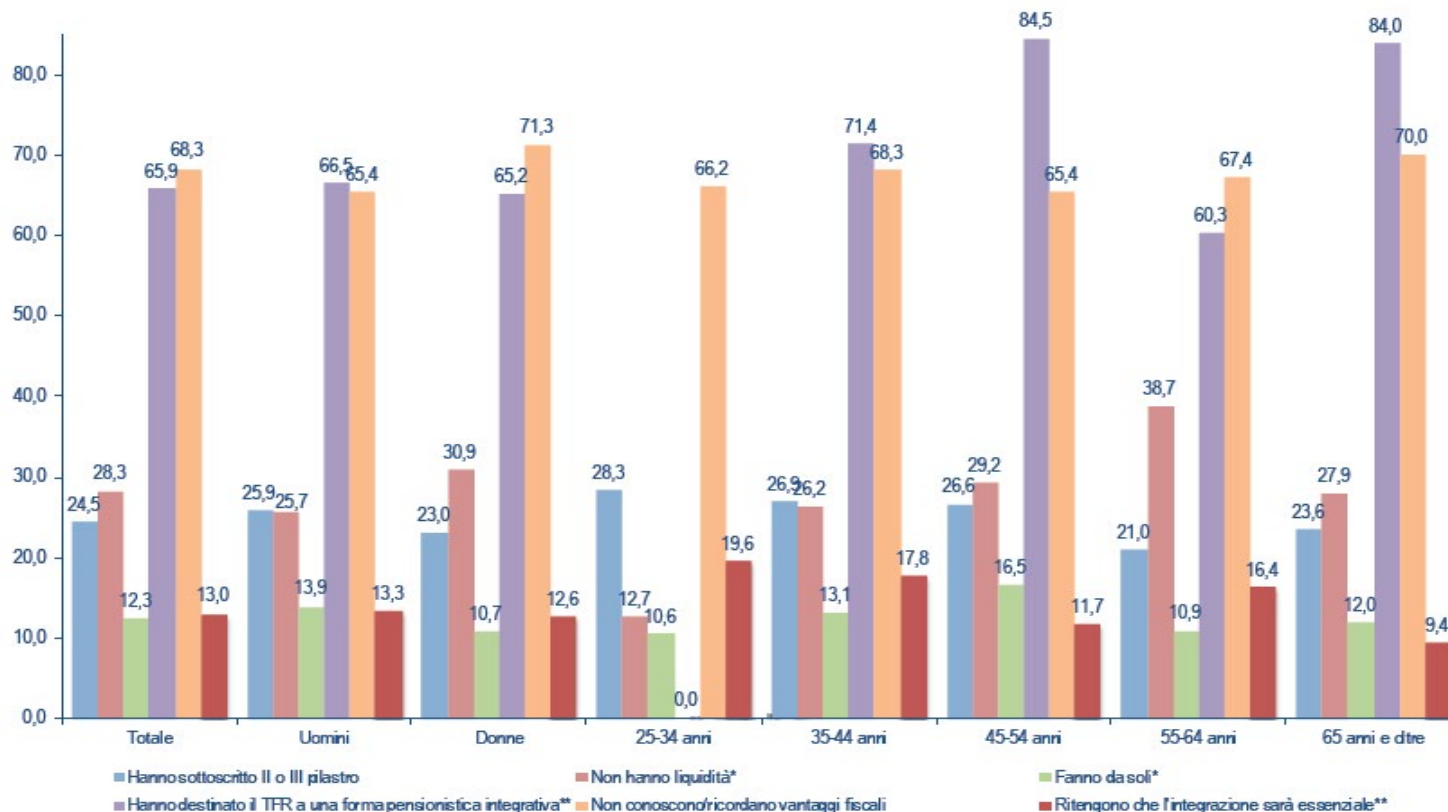


- Maggiore densità di acquisti **nelle età centrali** del campione.
- Si cambia casa anche nella **terza età**.

Fonti: *Indagine sul Risparmio* Centro Einaudi-Intesa 2025 ed elaborazione Centro Einaudi su dati ISTAT

Il 24,5% ha una previdenza integrativa, per lo più grazie al TFR (65,9%), ma il 68,3% di chi non investe non conosce i vantaggi fiscali e il 28,3% non avrebbe liquidità

Figura 3.6 – La previdenza integrativa e il TFR
(valori percentuali)



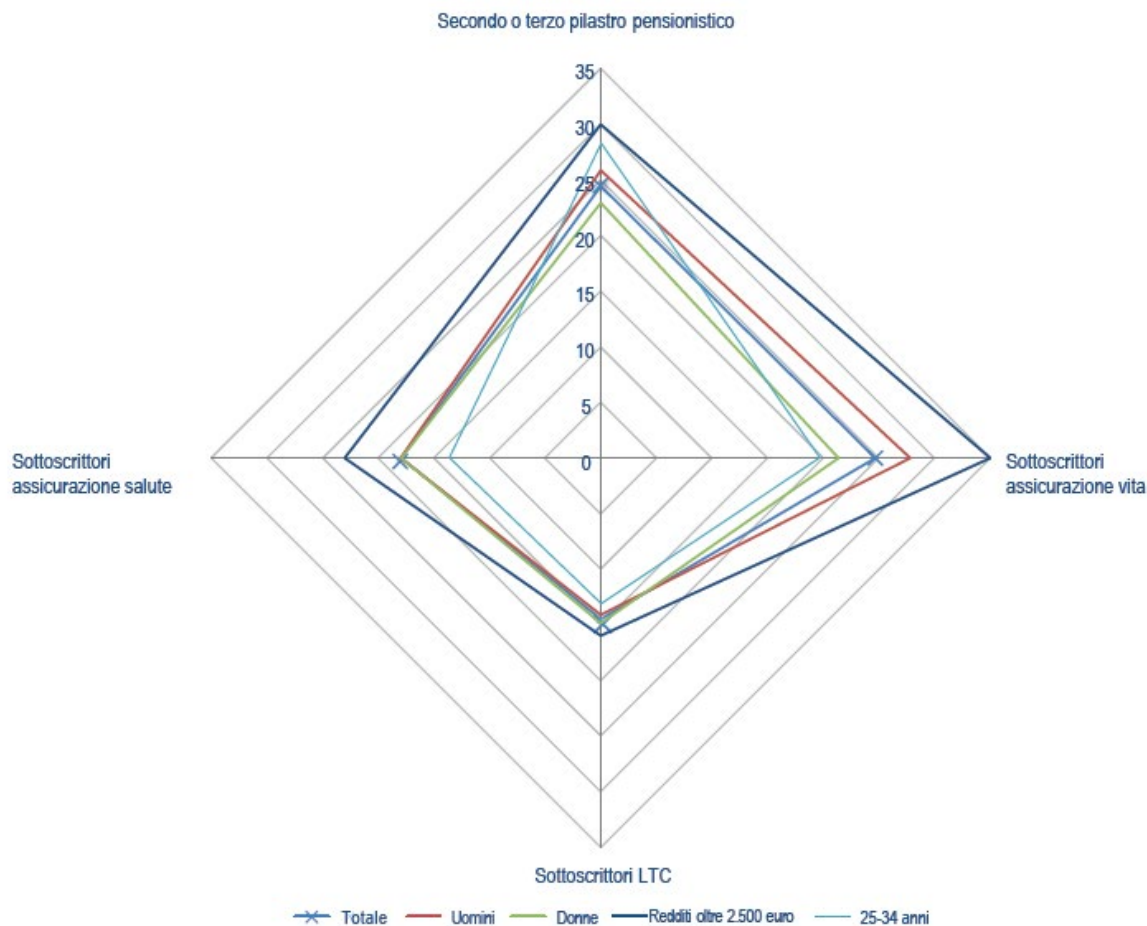
(*) Percentuale di coloro che non aderiscono ad alcuna forma di previdenza integrativa

(**) Percentuale di coloro che hanno sottoscritto una forma pensionistica integrativa

Diamante del welfare: il welfare aggiuntivo cresce, ma la partecipazione resta bassa sulla salute e presenta divari sia di reddito che di genere

18

Figura 3.7 – Il «diamante del welfare»: partecipazione alle principali forme assicurative a protezione della vita, della salute e della vecchiaia (valori percentuali)



- Il **17,9%** ha un'assicurazione sanitaria (da 17,5% nel 2024).
- Il **12,2%** ha polizze individuali o familiari.
- **Meno del 6%** ha una copertura aziendale o di categoria.
- Dopo i 70 anni, la copertura è al 20%; a 85 anni è all'11%.

Agenda

1

Reddito e risparmio: la normalità dei mercati e la eccezionalità del macro ambiente

2

Investitori e investimenti dopo l'inflazione

3

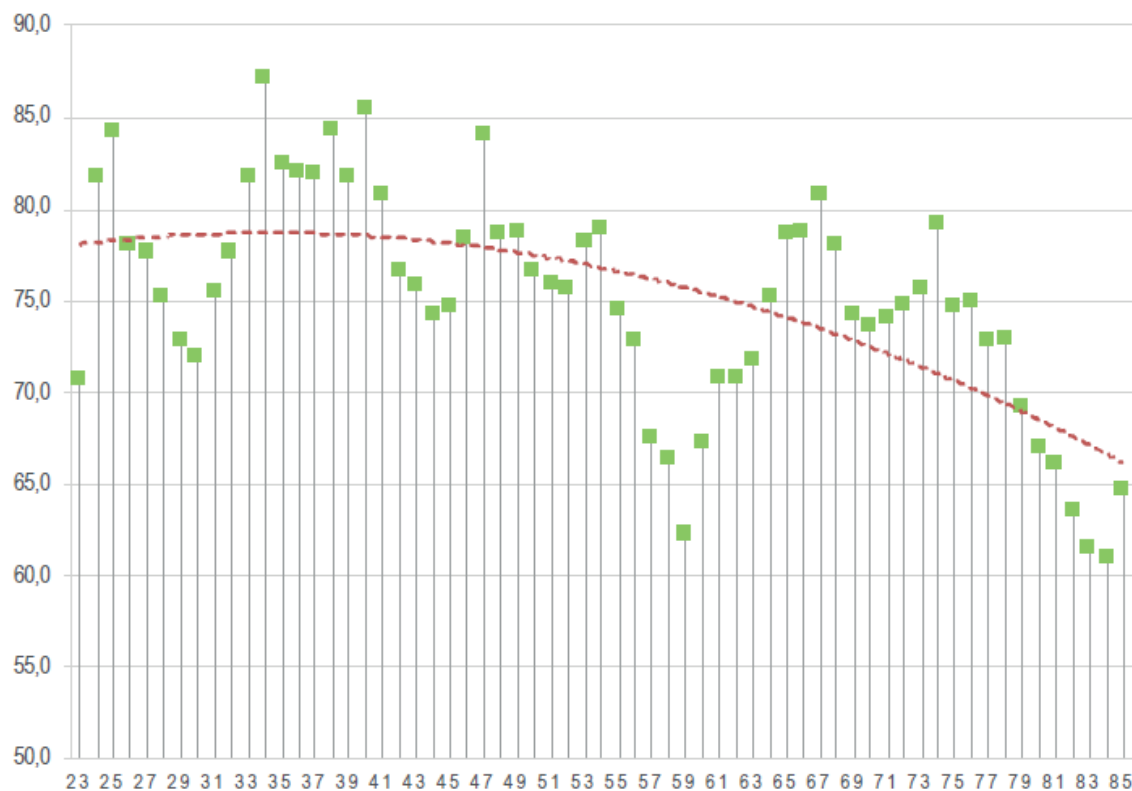
Il patrimonio, le missioni della casa, la previdenza insufficiente e il welfare che esordisce

4

Silver Age: risparmio, welfare familiare, protezioni e scelta di orizzonti

La fragilità del tenore di vita nelle diverse età

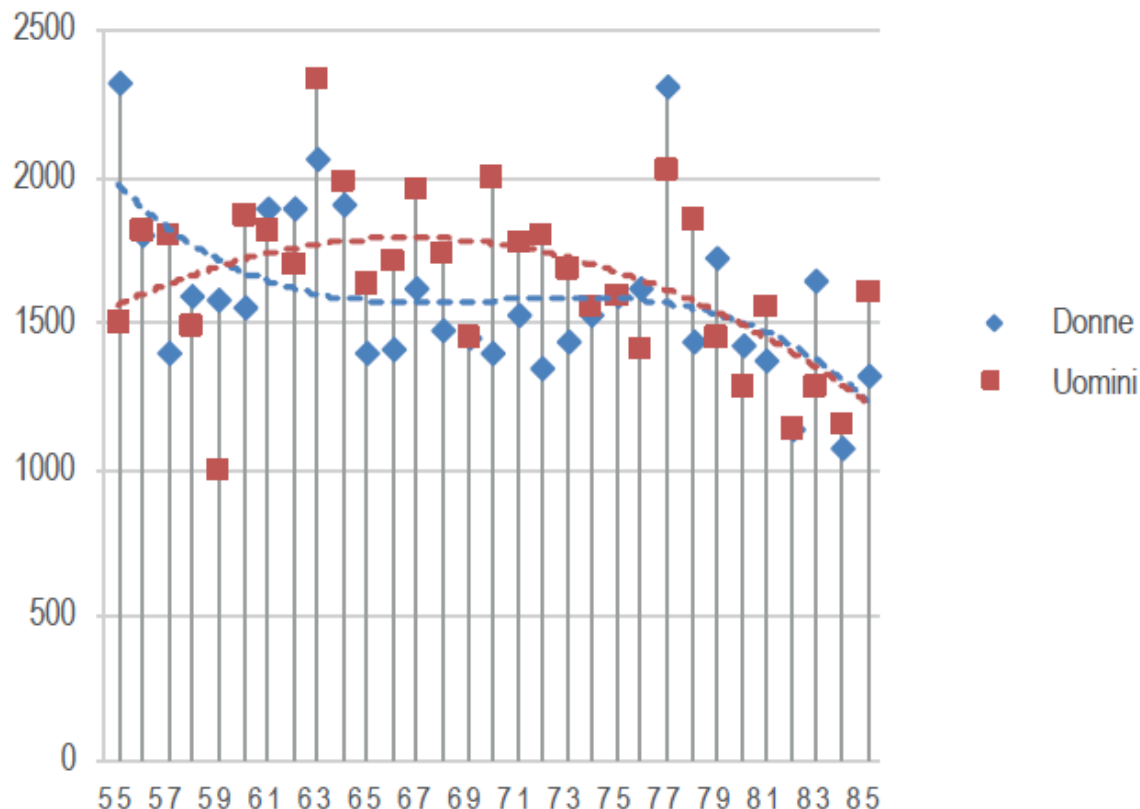
Figura 4.1 – Andamento del saldo di sufficienza del reddito corrente per età del campione
(medie mobili decennali delle percentuali di intervistati)



- La fragilità del tenore di vita è **massima nell'età pre-silver**.
- Il tenore di vita **migliora all'inizio** della Silver Age .
- **Dopo i 75 anni** il tenore di vita ritorna **fragile**.

Se il reddito medio netto del campione è di 2.500€, i silver possono contare su 1.400-2.200€, secondo il genere e l'età

Figura 4.6 – L'andamento rivelato del reddito netto mensile nella *Silver Age*, per età e genere



- **Età di transizione:** **57–67.**
- **Uomini:** redditi tra 1.500–2.000€, oltre 2.200€ a 62–63 anni.
- **Donne:** redditi tra 1.400 e 2.000€, più variabilità e volatilità.
- **Tendenza donne:** stabilizzazione finale su 1.600 –1.700€ (vedovanza finanziaria?).

La struttura delle entrate è molto condizionata da redditi da pensione o da lavoro. Poca previdenza integrativa. Solo il 3% riscuote affitti.

Tabella 4.4 – Fonti di entrate dichiarate dagli intervistati della *Silver Age* nei 12 mesi precedenti (valori percentuali per classi di età e genere)

	61-67 M	61-67 F	61-67 T	68-85 M	68-85 F	68-85 T	61-85 M	61-85 F	61-85 T
Reddito da lavoro	16,7	23,8	19,7	6,6	7,1	6,9	9,7	11,1	10,4
Pensione	71,2	73,3	72,1	94,7	94,7	94,7	87,5	89,6	88,6
Altre pensioni Inps	16,7	14,9	15,9	24,9	28,2	26,6	22,4	25,0	23,7
Rendita pensione integrativa	6,1	10,9	8,2	21,9	16,1	18,9	17,1	14,9	16,0
Interessi e cedole	9,9	3,0	6,9	6,3	7,4	6,9	7,4	6,4	6,9
Riscossione affitto	4,6	5,0	4,7	3,3	1,9	2,6	3,7	2,6	3,2
Trasferimenti da familiari	6,1	7,9	6,9	6,3	7,7	7,1	6,2	7,8	7,0
Eredità e/o donazioni	1,5	1,0	1,3	0,0	0,3	0,2	0,5	0,5	0,5
Vendita di obbligazioni, azioni	3,0	2,0	2,6	1,0	0,6	0,8	1,6	0,9	1,3
Vendita case	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Vendita oggetti d'arte, mobili	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Altro	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

■ Il 7% ha bisogno di **aiuti familiari**.

■ I genitori **non fanno pagare l'affitto ai figli**.

■ I redditi **finanziari** sono marginali.

L'autosufficienza e le limitazioni sono un problema che non emerge solo nella terza età ma fin dai sessant'anni

Tabella 4.3 – Autosufficienza, limitazioni, necessità di assistenza parziale o continua nelle diverse fasce della terza età, per genere (percentuali degli intervistati)

	M 61-69	M 70-79	M 80-85	M 61-85
Assistenza continua	1,2	1,3	2,6	1,6
Assistenza parziale	4,3	3,8	1,7	3,5
Limitazioni e astensioni	16,1	19,7	13,9	16,9
Autosufficienza	78,3	75,2	81,7	78,1
	100,0	100,0	100,0	100,0

	F 61-69	F 70-79	F 80-85	F 61-85
Assistenza continua	3,7	0,6	2,3	2,1
Assistenza parziale	4,5	3,1	3,9	3,8
Limitazioni e astensioni	9,7	19,3	22,5	17,2
Autosufficienza	82,1	77,0	71,3	76,9
	100,0	100,0	100,0	100,0

- Tra il 5,1 e il 5,9% dei silver ha bisogno di assistenza.
- Autosufficiente il 78% degli uomini e il 77% delle donne.
- Un quarto degli autosufficienti convive con limitazioni e astensioni.

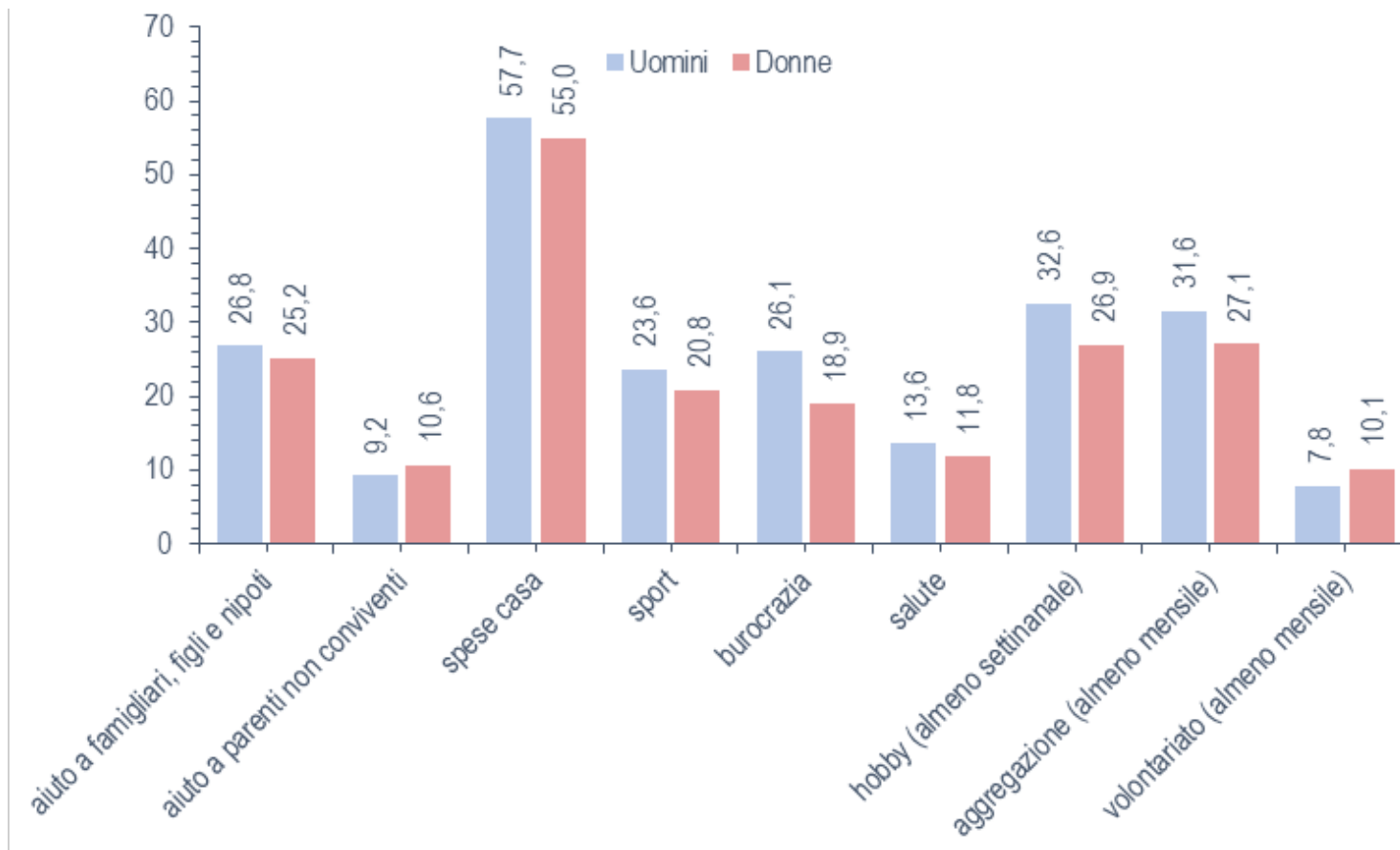
L'inadeguatezza del reddito rispetto alle spese necessarie colpisce dopo i 68 anni il 5,5% sulla spesa alimentare, il 13,9% sulle spese di salute e il 41,8% sulle spese per gli aiuti domestici

Tabella 4.2 – Intervistati del campione silver che dichiarano l'inadeguatezza del proprio reddito per sostenere determinate spese, per classi di età e per genere (valori percentuali)

Età	Genere	Spesa casa, alimentari	Salute	Colf, badante	Auto, miglioramento, ristrutturazione casa	Hobby, ricreazione	Altruismo familiare, doni a figli e nipoti	Altruismo civico	Risparmiare per sé e il partner	Risparmiare per figli e nipoti
61-67	M	6,1	14,4	40,9	47,0	51,5	43,2	59,1	46,2	56,8
	F	2,0	5,9	39,6	32,7	45,5	32,7	63,4	39,6	48,5
	T	4,3	10,7	40,3	40,8	48,9	38,6	60,9	43,4	53,2
68-85	M	6,6	15,6	41,2	37,2	44,5	43,5	60,5	40,5	53,5
	F	4,3	12,4	42,4	44,6	49,2	43,0	61,6	43,3	54,5
	T	5,5	13,9	41,8	41,0	47,0	43,3	61,1	42,0	54,0

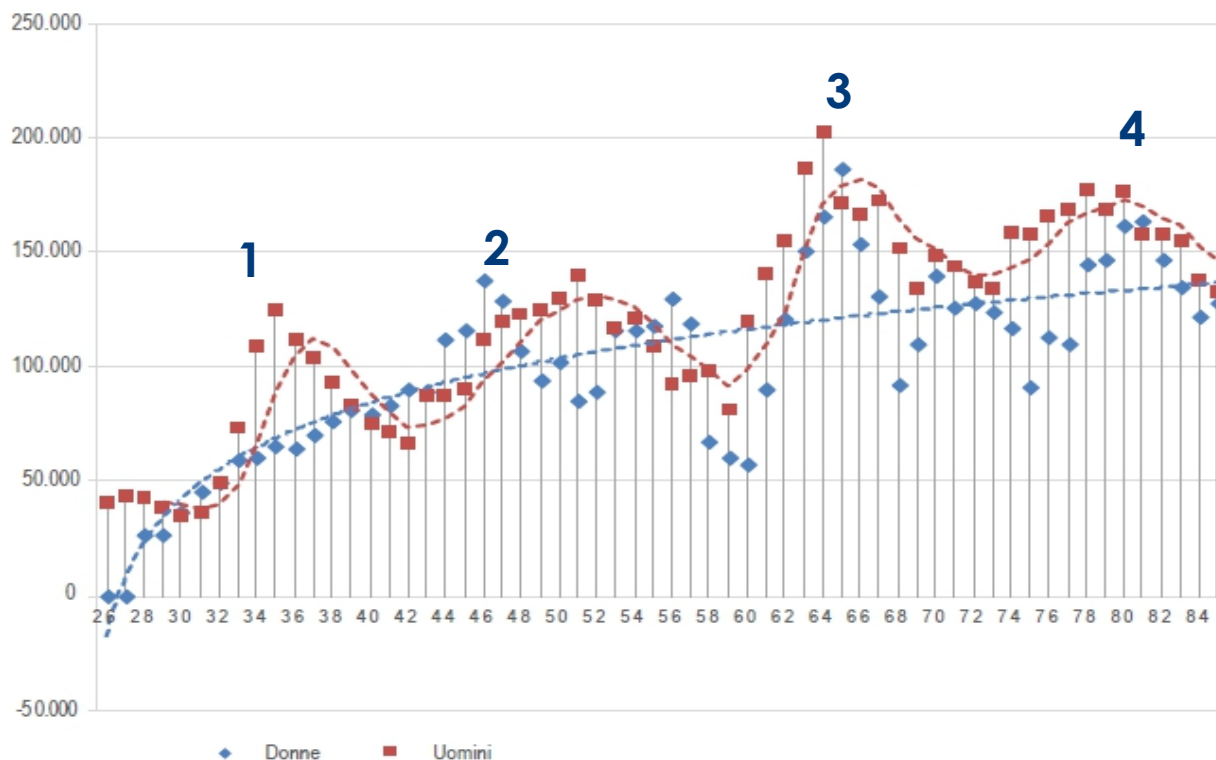
Nonostante tutto molti silver sono protagonisti di una vita piena; sono i reali pilastri del welfare familiare

Percentuale di silver che si dedicano quotidianamente alle singole attività (se non specificata altra frequenza)



L'interessante storia del patrimonio che si accumula, per età e genere, in quattro epoche distinte della vita

Figura 4.7 – Patrimonio rivelato, In euro, per Intervistato, per età e genere



1: l'accumulo per la casa e la famiglia.

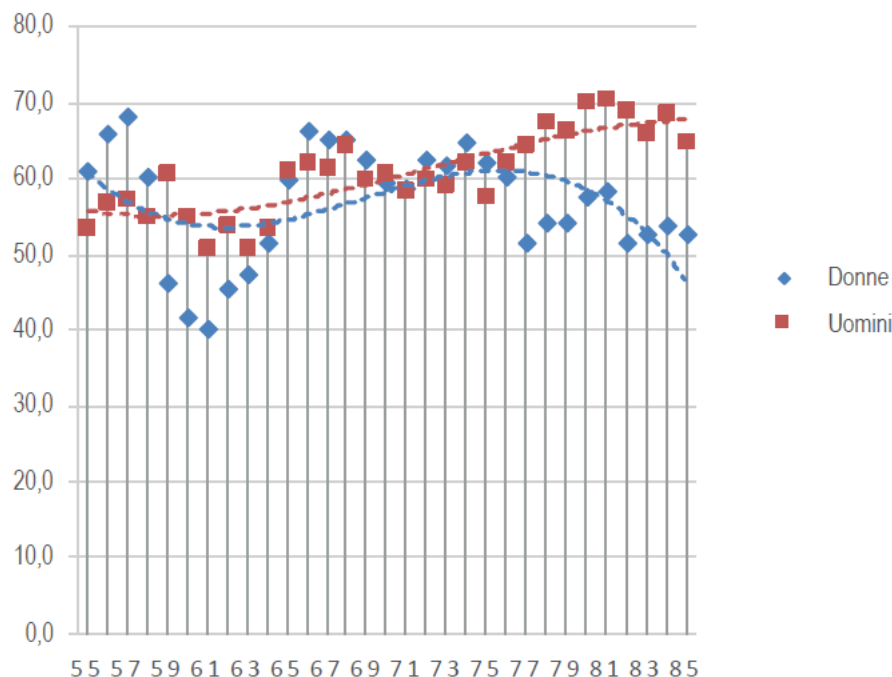
2: l'accumulo della carriera.

3: l'accumulo del TFR/liquidazione

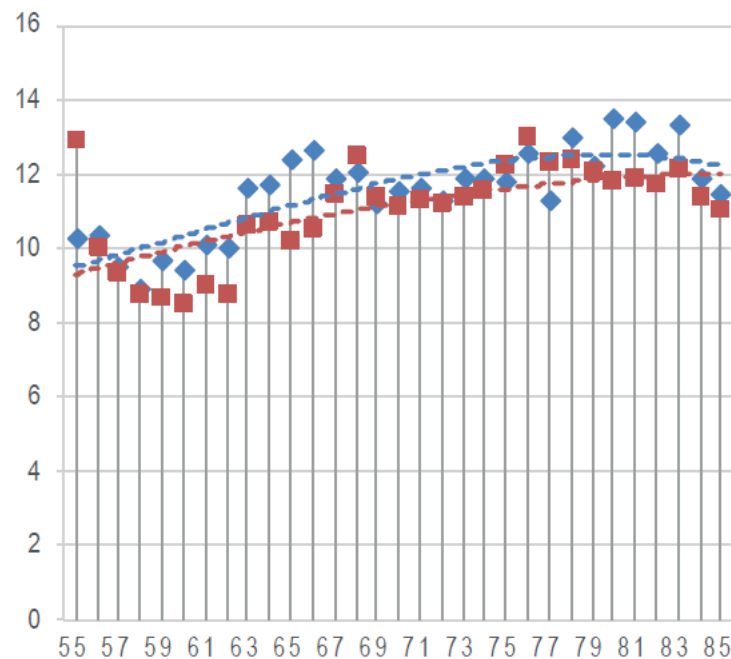
4: la riserva di emergenza per la quarta età.

I silver non cessano di risparmiare; non decumulano il patrimonio perché cercano di trasmetterlo e perché aumentano il risparmio precauzionale a fronte delle incertezze dell'età

La percentuale di risparmiatori silver supera tra gli uomini >75 anni la media del campione (58%). Tra le donne, fragilità tra i 55 e i 68 anni

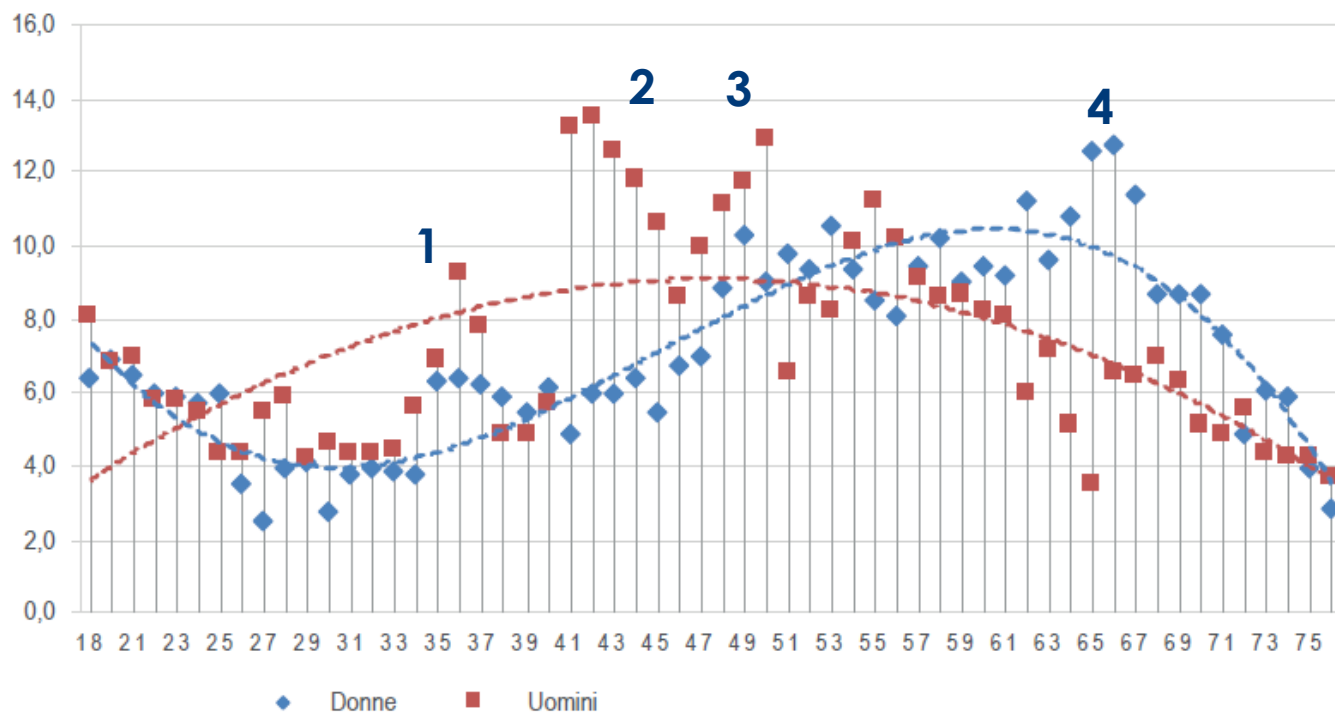


Anche la propensione al risparmio (% del reddito) cresce con l'età, fino a stabilizzarsi quando la fragilità finanziaria aumenta



Il 5,7% del campione ha comprato una casa, anche i silver

Figura 4.12 – Percentuali di intervistati che hanno comprato un immobile, per qualsiasi destinazione, nei precedenti 12 mesi, per età e genere



1: la prima casa della famiglia.

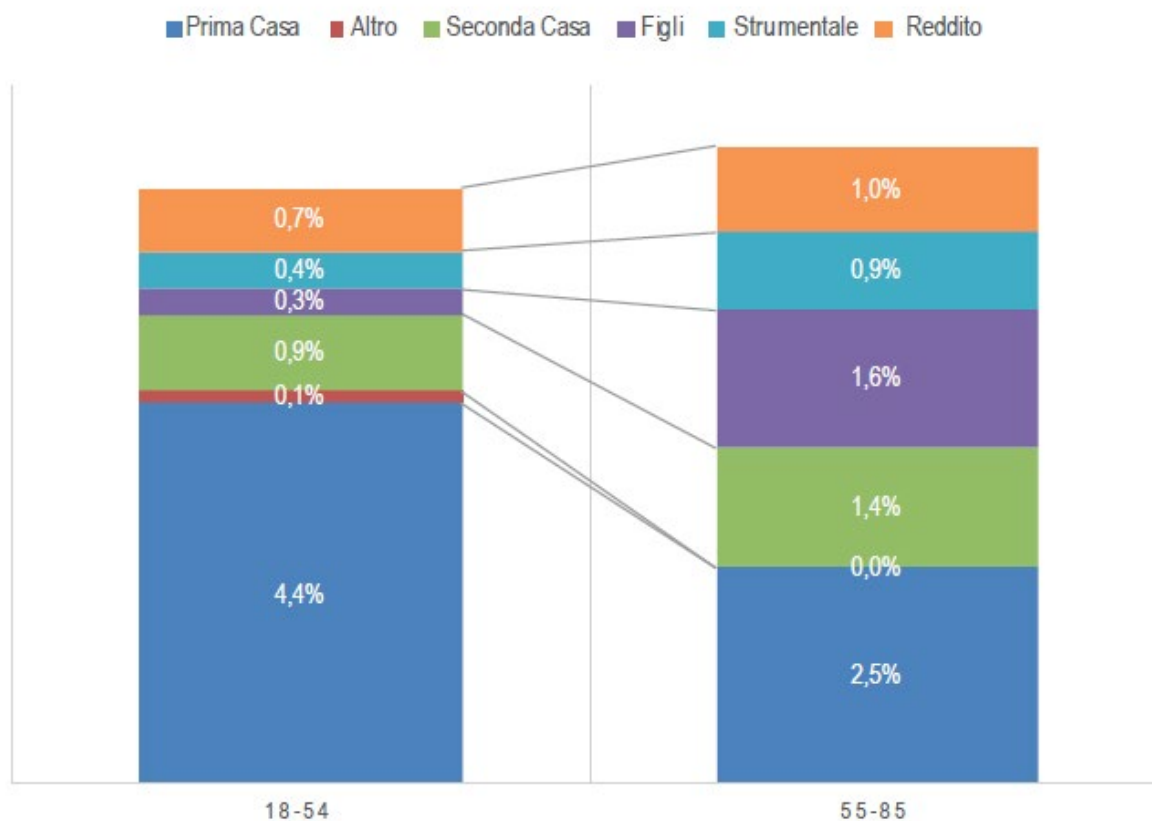
2: la famiglia cresce.

3: nuove famiglie?

4: la casa per la quarta età, per la ricollocazione geografica o per i figli.

Le case dei silver però sono «diverse»

Figura 4.13 – Percentuale di intervistati silver e non-silver secondo il tipo o funzione di immobile acquistato nei precedenti 12 mesi
(le colonne impilate indicano la percentuale di acquisti sul campione intervistato)



- **Servono ai figli:**
1,6% vs. 0,3%.
- **Seconde case:**
1,4% vs. 0,9%.
- **Servono a procurare un reddito** (1%)
oppure sono strumentali (1%; aziende, studi per i figli).
- Ma anche **prime case** per cambiare vita?
2,5%.

I silver hanno un erede sempre familiare

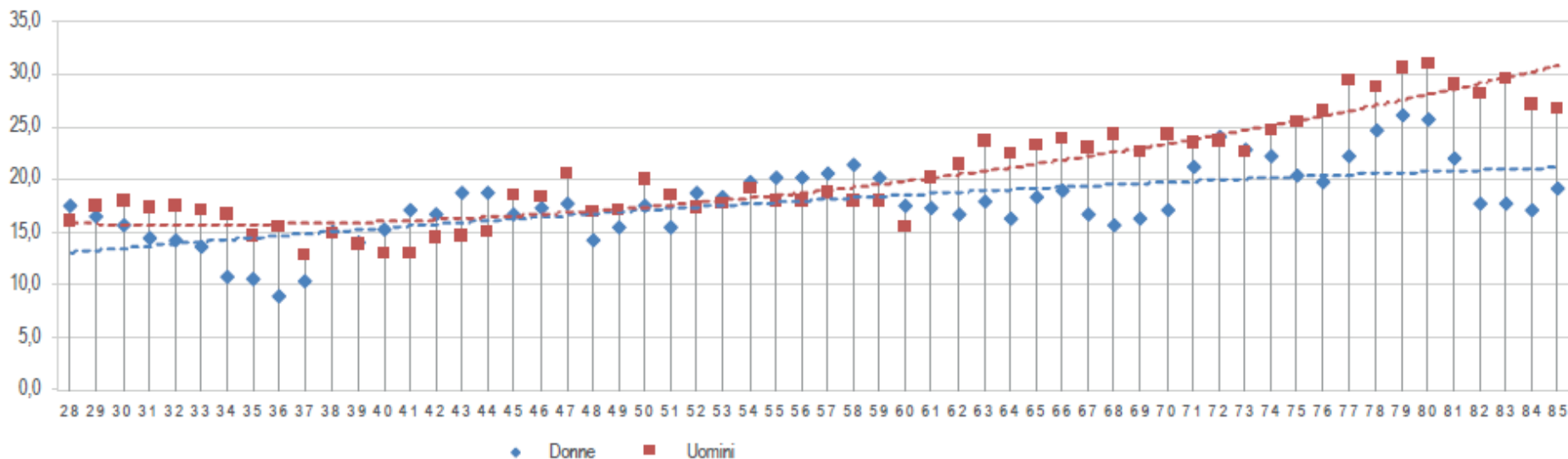
Tabella 4.9 – Gli eredi degli Intervistati silver (percentuali degli intervistati)

	Coniuge, partner	Figli, nipoti	Parenti	Altre persone non di famiglia, enti e istituzioni benefiche
61-67 M	40,9	90,2	2,3	0
61-67 F	50,5	89,9	2,0	0
68-85 M	48,8	86,3	4,8	0
68-85 F	38,3	91,1	3,2	0
71-80 M	52,9	87,3	4,5	0
71-80 F	41,7	89,9	3,6	0
81-85 M	40,2	82,9	7,3	0
81-85 F	27,8	90,7	4,1	0
61-85 T	43,8	89,1	3,5	0

- **Coniuge, partner:** 44%.
- **Figli o nipoti:** 89,1%.
- **Parenti:** 3,5%.
- **Enti di beneficenza:** 0%.

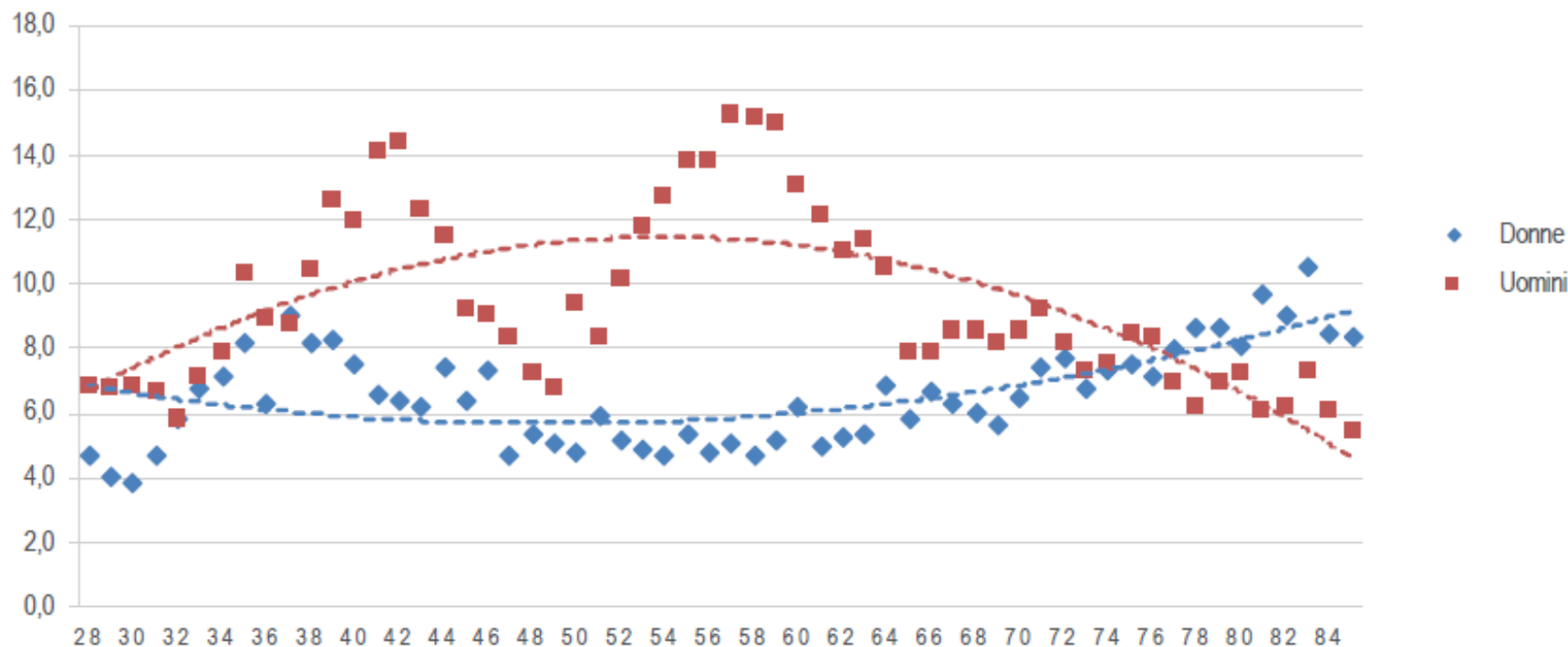
I silver hanno una fiducia incrollabile nelle obbligazioni, di cui sono convinti possessori, ma con differenze di genere che si radicano nel corso della vita

Figura 4.15 – Obbligazionisti: possessori di obbligazioni negli ultimi 5 anni, per età e genere (percentuali del campione)



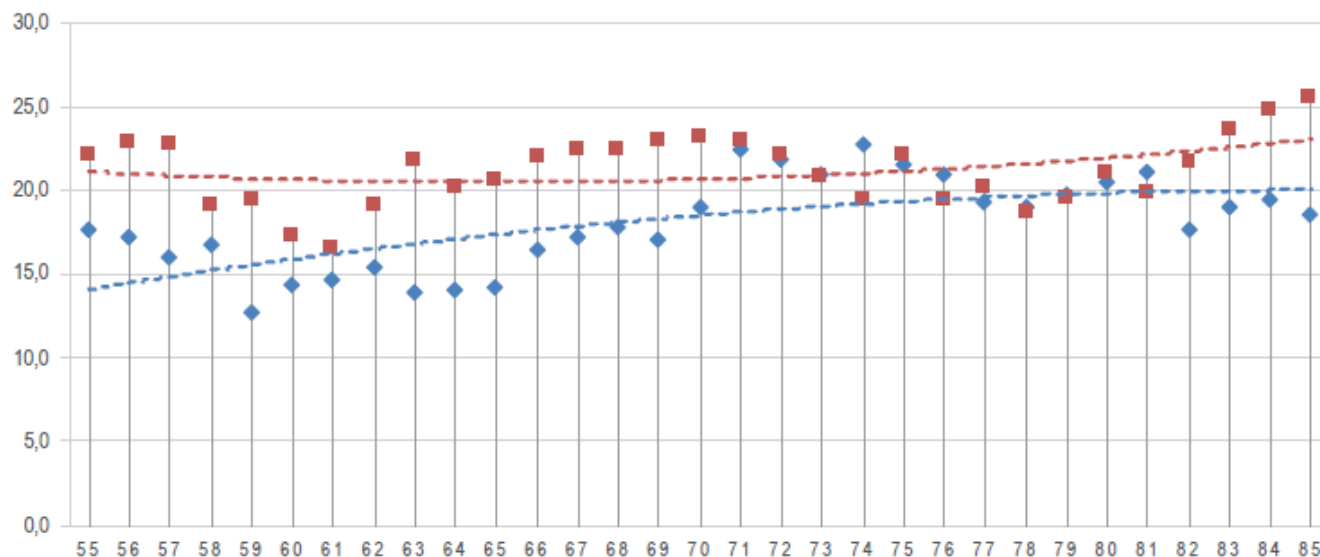
Le azioni sono più diffuse tra gli uomini e in due fasi della vita, che corrispondono alle zone di accumulo 1 e 3 del patrimonio. Però i silver che hanno azioni non se ne sbarazzano, neppure le donne

Figura 4.17 - Azionisti. Possessori di azioni negli ultimi 5 anni, per età e genere (percentuali del campione)



I fondi comuni accompagnano i risparmiatori nella Silver Age, cambiando le motivazioni: da «crescita» a «protezione»

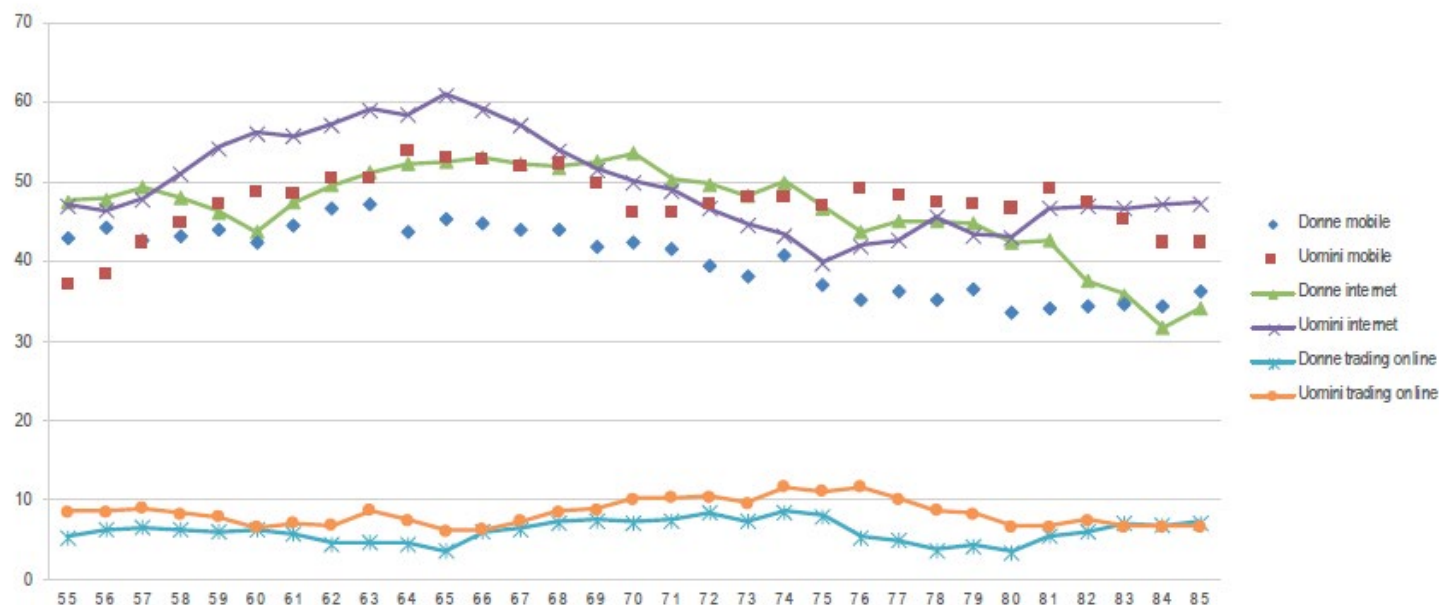
Figura 4.18 – Possessori di almeno un prodotto di risparmio gestito negli ultimi 5 anni, per età e genere (percentuali del campione)



- Possesso di fondi stabile nella terza età: **19-25%**.
- Si adattano alle esigenze della fascia **61-85**.
- Sono apprezzate caratteristiche come il reddito e la **gestione semplificata** del risparmio.
- Attenzione nella Silver Age ai **costi**.

Il «digital divide» riguarda i silver nella fascia più estrema. ³⁴ I giovani silver sono digitalizzati. Servizi digitali diffusi al 50%. Mobili solo nel 35% del campione silver

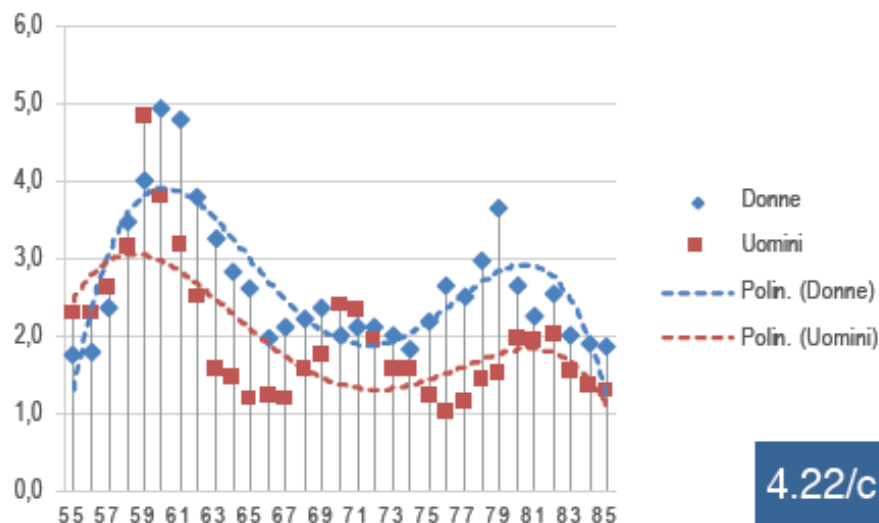
Figura 4.21 – Percentuali di intervistati silver e quasi-silver che utilizzano abitualmente o esclusivamente i servizi di mobile banking, Internet banking e trading online, per età e per genere



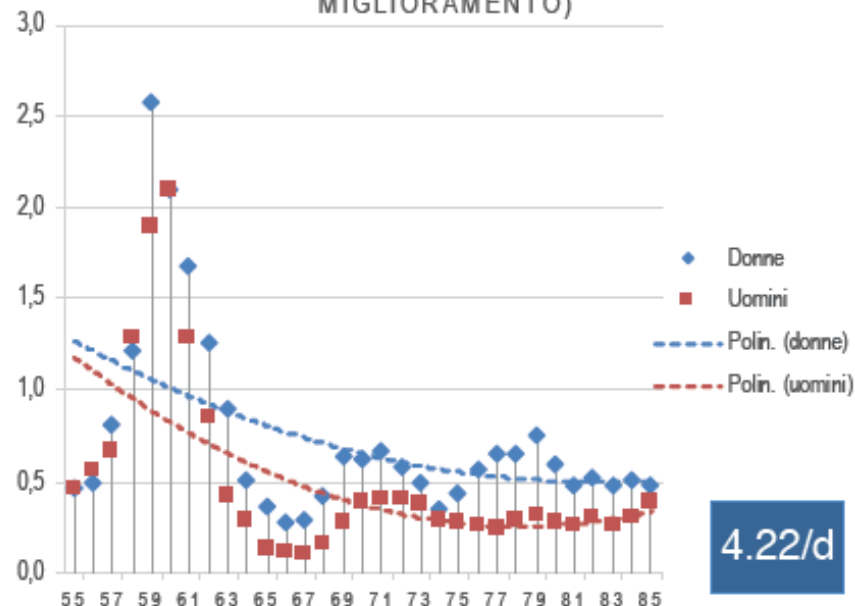
- Completamente disconnessi: **23%**.
- Connessi a Internet nella fascia 61-67: **87%**.
- Trading online **5-8%** (12% la media del campione).

Il futuro visto dai silver: il contesto internazionale e l'inflazione peggioreranno, forse, ma sono i 60enni i più preoccupati

SITUAZIONE INTERNAZIONALE 12/18 MESI
RAPPORTO TRA PEGGIORAMENTO / (STABILE O MIGLIORAMENTO)



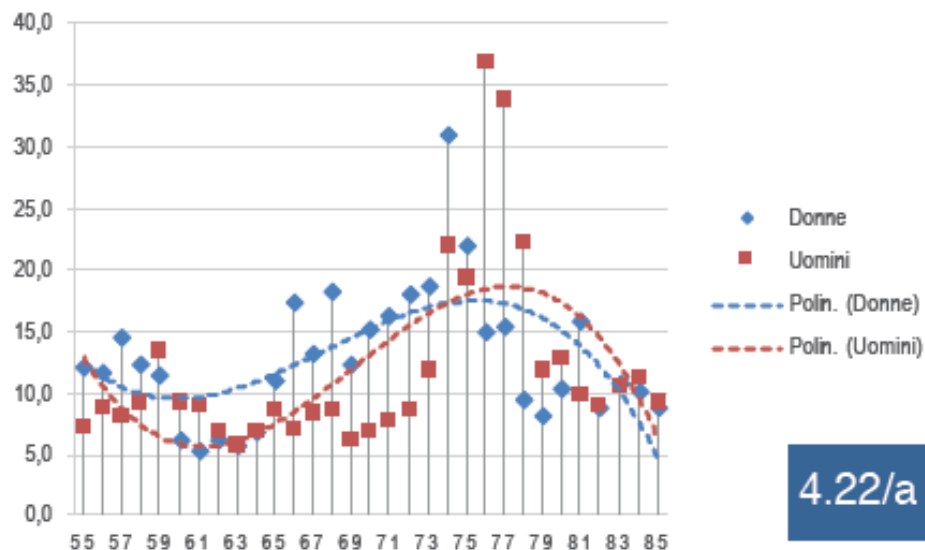
INFLAZIONE A 12/18 MESI; RAPPORTO TRA
PEGGIORAMENTO / (STABILE O MIGLIORAMENTO)



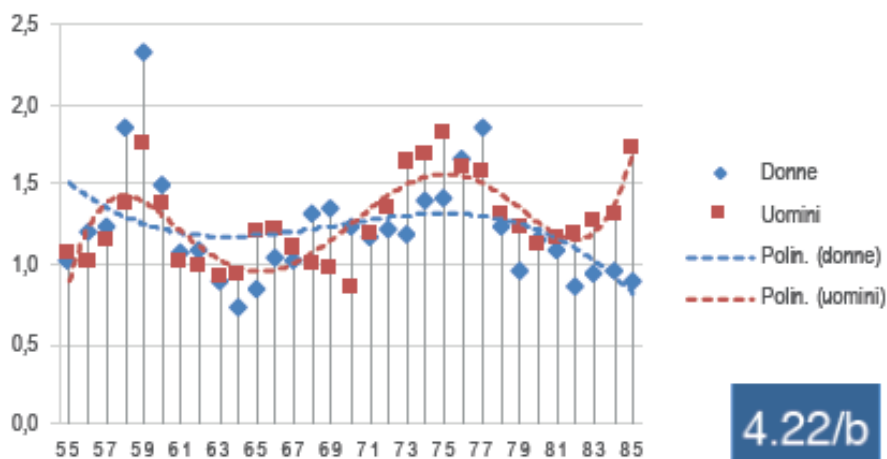
- **Sull'inflazione:** chi ha redditi più bassi, come le donne, **la teme di più.**
- La fascia di «ansia per i prezzi» è compresa tra i 60 e i 67 anni.
- Le donne sono più preoccupate degli uomini anche con riferimento alla complessa situazione internazionale.

Il futuro visto dai silver: il saldo tra ottimisti e pessimisti sulle entrate vede i primi prevalere (tra +10 e +30); anche il risparmio è atteso almeno costante

ENTRATE E REDDITI NEI PROSSIMI 12/18 MESI
SALDO TRA % DI OTTIMISTI E PESSIMISTI



POSSIBILITÀ DI RISPARMIARE NEI PROSSIMI
12/18 MESI, RAPPORTO TRA PREVISIONI DI
MIGLIORAMENTO E STABILITÀ O
PEGGIORAMENTO



- Il saldo ottimisti-pessimisti sulle entrate correnti e il tenore di vita corrente, tuttavia, ha valori positivi migliori (intorno al 60%).

Molti i silver che nei prossimi 12 mesi realizzeranno i sogni nel cassetto. Vogliono benessere ed esperienze: i viaggi, lunghi e brevi, i regali ai figli, ai nipoti e al partner. Non nuove auto 37

Tabella 4.15 – Progetti (sogni nel cassetto) che saranno realizzati dai silver nei prossimi 12-36 mesi

Classe, età	Genere	Affittare seconda casa	Comprare seconda casa	Nuova auto	Nuova moto	Camper, barca ecc.	Attrezzatura da hobby >1000 euro	Orologi accessori beni lusso	Regalo del valore di almeno 500 euro al partner	Comprare quadri, antichità, arte moderna	Regalo da almeno 1000 euro a figli, nipoti	Regalo da 10.000 euro a figli, nipoti	Investimento assicurativo regalato a figli, nipoti	Viaggio breve 2-3 giorni	Viaggio lungo 5 giorni o più	Altro
61-70	M	1,1	0,0	0,0	0,0	0,0	1,6	9,1	3,8	0,0	3,2	0,0	0,0	11,3	12,4	0,0
	F	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7	8,5	4,6	0,0	2,0	0,0	0,0	16,3	18,3	0,0
	T	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2	8,9	4,1	0,0	2,7	0,0	0,0	13,6	15,0	0,0
71-80	M	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2	4,2	2,4	0,0	0,6	0,0	0,0	12,1	13,3	0,0
	F	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6	6,4	1,2	0,0	1,2	0,0	0,0	11,1	13,4	0,0
	T	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,9	5,3	1,8	0,0	0,9	0,0	0,0	11,6	13,4	0,0
81-85	M	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	11,0	1,2	0,0	1,2	0,0	0,0	11,0	8,5	0,0
	F	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,1	2,0	0,0	4,0	0,0	0,0	11,1	9,1	0,0
	T	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8,3	1,7	0,0	2,8	0,0	0,0	11,1	8,8	0,0

Qualche considerazione conclusiva sul 2025

- **I risparmiatori hanno affrontato l'aumento di incertezza attraverso un incremento del risparmio:** è una reazione concreta e razionale, che include circa 500 mila famiglie in più nel perimetro del risparmio.
- **Il reddito netto:** è cresciuto e, con esso, la soddisfazione circa la possibilità di mantenere il tenore di vita. Però il futuro pensionistico, in termini di aspettative, è peggiorato.
- Il **portafoglio medio benchmark** è cresciuto del **4,3%** per il terzo anno consecutivo. Tuttavia, l'aumento di **volatilità** ha fatto crescere i «non so» sugli indirizzi da dare al proprio risparmio. Emerge timidamente l'idea che il risparmio debba essere non solo custodito, ma ben **investito**.
- **Obbligazioni e risparmio gestito** sono ormai quasi equivalenti tra le **scelte di investimento. E sono scelte orientate al lungo periodo.**
- **Le azioni sono per pochi**, esperti, **non speculatori.**
- **Si aggiungono** missioni da dare alla **casa** di proprietà a quasi tutte le età. Serve per **trasferire la ricchezza ereditaria** e anche per procurarsi un reddito aggiuntivo rispetto alla pensione.
- **Un quarto degli intervistati ha una previdenza integrativa**, ma una pari quota non potrebbe permettersela. Due terzi non ne conoscono i vantaggi fiscali. Tutti sottoscrivono in ritardo. Le polizze salute e il welfare privato sono sempre rari.

Alcuni punti sui silver

- I silver **non decumulano** il risparmio, se possono ne aggiungono.
- Hanno **mezzi ridotti** come redditi, ma un patrimonio accumulato.
- Hanno **limitazioni** in quasi 1 caso su 5. Svolgono però **una vita attiva e piena** e sono le colonne del welfare della famiglia.
- **Comprano quasi più case** del resto del campione, ma per ragioni diverse: per i figli, come seconde case, per reddito.
- Credono nella famiglia e **nell'eredità** strettamente familiare e investono per essa.
- Sono **prudenti e attenti ai costi** negli investimenti, ma confermano obbligazioni e fondi come prime scelte.
- Investono per realizzare **i sogni ancora nel cassetto**, come un futuro di istruzione per i figli e i nipoti e per fare esperienze di ricerca di benessere, come i viaggi.