

# **Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani 2013**

**Risparmiatori e risparmiatrici,  
primi segnali di fiducia**

a cura di  
**Giuseppe Russo**





L'edizione 2013 dell'*Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani* scaturisce dalla collaborazione – iniziata con l'edizione 2011 – tra Intesa Sanpaolo e il Centro Einaudi. La definizione del progetto è stata condivisa con Gregorio De Felice e Maria Giovanna Cerini, del Servizio Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo. Il coordinamento si deve ad Anna Maria Gonella, l'impaginazione e la cura dei testi a Concetta Fiorenti (Centro Einaudi). Chiude il volume una nota metodologica della Doxa, che ha realizzato l'indagine campionaria su 1.044 famiglie e su 408 «donne» tra il 28 gennaio e il 22 febbraio 2013.

L'*Indagine* si avvale delle serie storiche di dati derivanti dal *Rapporto sul risparmio e sui risparmiatori in Italia* realizzato – dal 1984 al 2009 – dal Centro Einaudi in collaborazione con BNL-Gruppo BNP Paribas. Il Centro Einaudi ringrazia BNL-Gruppo BNP Paribas per averne autorizzato l'uso.

© 2013 Centro di Ricerca e Documentazione “Luigi Einaudi”

Intesa Sanpaolo  
Via Romagnosi 5 – 20121 Milano  
e-mail: [info@intesasanpaolo.com](mailto:info@intesasanpaolo.com)  
<http://www.group.intesasanpaolo.com>

Centro di Ricerca e Documentazione “Luigi Einaudi”  
Via Ponza 4 – 10121 Torino  
e-mail: [segreteria@centroeinaudi.it](mailto:segreteria@centroeinaudi.it)  
<http://www.centroeinaudi.it>

Prima edizione: settembre 2013  
Stampa: Agema Corporation – Italia

# Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani 2013

## Risparmiatori e risparmiatrici, primi segnali di fiducia

a cura di **Giuseppe Russo**

### Indice

<b>Presentazione di Gregorio De Felice</b>	V
Capitolo 1	
<b>2012, la decrescita e la stabilizzazione finanziaria di Giuseppe Russo</b>	1
1.1. L'economia mondiale flette	1
1.2. L'Europa torna in crisi	2
1.2.1. Il costo dell'aggiustamento fiscale e la crescita della disoccupazione	4
1.2.2. Il consolidamento finanziario dell'eurozona	7
1.3. L'Italia ancora in crisi	8
1.3.1. L'Italia che cresce è quella che guarda ai mercati lontani	8
1.3.2. Il sollievo: nel 2012 il valore dei portafogli di famiglia torna a salire	10
Capitolo 2	
<b>Reddito, aspettative e crisi nel 2013 di Giuseppe Russo</b>	13
2.1. La composizione del campione e la struttura dell'indagine nel 2013	13
2.2. «Viva l'Italia, l'Italia del 12 dicembre»	15
2.3. «Viva l'Italia, l'Italia che resiste». La crisi, i termometri, i barometri e le soluzioni	19
2.3.1. Quanto pesa la crisi e su chi pesa di più	19
2.3.2. La fiducia nelle istituzioni	23
2.3.3. Le terapie e le attese per il futuro	27
Capitolo 3	
<b>Il risparmio e il futuro di Giuseppe Russo</b>	31
3.1. Il risparmio nel 2013	31
3.2. La segmentazione dei risparmiatori	35
3.2.1. Le variabili della cluster analysis	35
3.2.2. I cluster dei risparmiatori	36
3.2.3. I cluster dei non risparmiatori	38

3.3. Il risparmio previdenziale e le assicurazioni	41
3.3.1. Le pensioni pubbliche e la previdenza integrativa	41
3.3.2. Le assicurazioni che abbiamo e quelle che vorremmo	46
 Capitolo 4	
<b>Gli investimenti, la banca e il patrimonio reale di Giuseppe Russo</b>	49
4.1. Gli obiettivi degli investimenti	49
4.2. Il processo di investimento	50
4.3. La banca	55
4.3.1. La banca, la liquidità e i servizi di consulenza e investimento	55
4.3.2. La banca e le nuove tecnologie	58
4.3.3. I prestiti al consumo	60
4.4. La casa e i mutui	61
4.4.1. La casa	61
4.4.2. I mutui	67
 Capitolo 5	
<b>Gli investimenti mobiliari di Giuseppe Russo</b>	71
5.1. Obbligazioni: la fine della paura	71
5.2. Le azioni	74
5.3. Il risparmio gestito	78
5.4. I nuovi tipi di investimento	84
5.4.1. Investire per assicurare il futuro dei figli	84
5.4.2. «Non tutto ciò che può essere contato necessariamente conta e non tutto ciò che conta può necessariamente essere contato» (A. Einstein)	85
 Capitolo 6	
<b>Le donne, il risparmio, la crisi... e la fiducia in se stesse di Giuseppina De Santis</b>	89
6.1. Chi sono le intervistate	89
6.2. Reddito e capacità di risparmio, è più ampia l'area della vulnerabilità	90
6.3. L'indipendenza finanziaria, un obiettivo raggiunto solo parzialmente	97
6.4. Il budget familiare? È in mano alle donne	102
6.5. Tempo e denaro	105
6.6. Ogni nuvola nera ha un bordo d'argento	109
 <b>Conclusioni di Giuseppe Russo</b>	117
 <b>Appendice statistica</b>	121
 <b>Nota metodologica a cura della Doxa</b>	147
 <b>Gli autori dell'Indagine 2013 sul Risparmio</b>	155

## Presentazione

Dopo il quadro a tinte scure delineato dal sondaggio dello scorso anno, nell'indagine 2013 inizia finalmente a emergere qualche primo, timido elemento positivo.

Nel 2012, a preoccupare non erano soltanto il peggioramento delle condizioni reddituali delle famiglie e la conseguente maggior difficoltà di risparmiare. Era, soprattutto, il dramma di una quota crescente di capifamiglia profondamente sfiduciati e sempre meno in grado di guardare con serenità al futuro. La contrazione del reddito disponibile e il deterioramento delle aspettative rendevano praticamente certa la conferma di un quadro recessivo per l'anno in corso.

Al contrario, l'indagine 2013 delinea uno scenario di sostanziale stabilizzazione del clima di fiducia, con alcuni segnali di miglioramento. Sono indicazioni in molti casi ancora deboli, che richiederanno conferme nei prossimi mesi; d'altra parte, la crisi del debito pubblico e la prolungata recessione dell'economia italiana si sono inserite in un quadro di ritardi e debolezze strutturali del nostro sistema economico che non potevano non lasciare tracce su umore e bilanci delle famiglie italiane.

Tra i risultati dell'indagine, è sintomatica la risposta alla domanda riguardante gli effetti attesi della crisi sui bilanci famigliari. Oltre metà degli intervistati prevede ancora un aggravamento per l'anno in corso; rispetto al 2012 cresce, però, sia la quota di chi ritiene che le conseguenze della crisi si manterranno stabili, sia quella di chi ne anticipa la riduzione o, addirittura, la scomparsa. È da segnalare anche la stabilizzazione attorno al 60 per cento della quota di famiglie che ha dichiarato di non essere più in grado di risparmiare: il dato del 2013, sostanzialmente in linea con quello dello scorso anno, segna una pausa dopo il brusco aumento registrato nel 2012.

Un ulteriore, interessante indicatore riguarda i casi di emergenza finanziaria. La quota degli intervistati che dichiarano di aver acceso un prestito per far fronte a spese impreviste legate alla crisi scende nel 2013 al 9 per cento, dal 15 per cento circa del 2012: il dato rimane significativo, ma il calo rafforza l'ipotesi che la fase di maggiore difficoltà per le famiglie possa ormai essere in via di superamento.

Colpisce, infine, la reattività alla crisi dimostrata dal sotto-campione delle donne, oggetto quest'anno di specifico approfondimento. Benché finanziariamente più fragili rispetto agli uomini, le donne mostrano maggiore fiducia nel futuro e nelle proprie risorse: oltre il 12 per cento delle intervistate è disposto a considerare la crisi un'occasione per progettare e rimettersi in gioco, con un picco superiore al 33 per cento nella fascia di età tra i 18 e i 24 anni.

Le indicazioni moderatamente positive raccolte da Doxa in febbraio stanno trovando conferma nell'andamento più recente delle variabili economiche. Tra gennaio e marzo, il reddito disponibile reale delle famiglie è tornato a crescere dopo otto trimestri di contrazione, pur rimanendo in calo su base annua. La propensione a risparmiare è aumentata di circa un punto al 9,3 per cento, da un minimo di 7,7 per cento a metà del 2012. Da aprile, il calo dell'inflazione ha riportato in territorio positivo le retribuzioni contrattuali reali, per la prima volta dopo due anni e mezzo. Anche il clima di fiducia dei consumatori evidenzia qualche

segnale di ripresa, legato più alle aspettative e alla valutazione della situazione economica nazionale che ai giudizi sul clima corrente e sui bilanci personali degli intervistati – ancora preoccupati delle prospettive del mercato del lavoro.

In analogia con altri paesi dell'eurozona, verso la metà del 2013 il *sentiment* delle imprese italiane ha avviato un graduale recupero. In agosto l'indice di fiducia delle aziende manifatturiere è cresciuto per il quarto mese consecutivo, riportandosi ai massimi dal gennaio 2012: a migliorare sono stati in particolare i giudizi sugli ordini e le attese di produzione. La ripresa della fiducia si è associata in primavera a un recupero su base mensile degli ordinativi, particolarmente evidente in alcuni comparti *export-oriented* come la meccanica, il tessile, la farmaceutica, il settore elettrico e quello elettronico-informatico.

A chiudere la serie positiva ha contribuito il dato sul Pil nel periodo aprile-giugno, comunque in calo, ma in misura inferiore ai trimestri precedenti. La variazione media annua attesa per il 2013 – pur rimanendo negativa – potrebbe a questo punto essere corretta al rialzo, mentre aumenta la probabilità che nel 2014 la crescita si porti nuovamente in territorio positivo.

Sono segnali ancora deboli, germogli di una ripresa che richiederà sicuramente ulteriore tempo per manifestarsi. È però innegabile che – pur tra notevoli problemi, legati soprattutto alla grave situazione del mercato del lavoro e agli elevati tassi di disoccupazione giovanile – il quadro congiunturale dell'economia italiana stia gradualmente migliorando.

Anche i mercati finanziari sono tornati nel 2012 a condizioni di normalità, grazie ai progressi realizzati sul fronte dei conti pubblici e alle innovazioni introdotte, in ambito europeo, nell'architettura istituzionale e nella gestione della politica monetaria.

Il risparmio accumulato dalle famiglie non è più stato sottoposto alle tensioni che avevano caratterizzato i due anni precedenti: al contrario, l'indagine del Centro Einaudi segnala che il valore dei portafogli è aumentato, sostenuto dall'andamento positivo delle principali asset class. La ripresa dei valori mobiliari, obbligazionari e azionari, ha contribuito a consolidare la fiducia delle famiglie, riavvicinandole al mondo del risparmio gestito.

Occorre a questo punto fare in modo che i deboli cenni di ripresa dell'economia e i progressi realizzati in termini di stabilità dei mercati si consolidino.

Se la persistenza del ciclo espansivo dell'economia mondiale è condizione necessaria perché il Pil italiano riveda finalmente nel 2014 il segno positivo, a essa si deve sicuramente accompagnare un'azione di governo efficace e orientata al medio-lungo periodo.

È indispensabile, innanzitutto, che non venga meno il senso di responsabilità nella gestione della politica fiscale: da tempo, ormai, si sono chiusi i margini per sostenere la crescita con la leva del deficit.

Nel breve termine, uno stimolo immediato all'economia potrà essere offerto dall'accelerazione del processo di smaltimento dei debiti arretrati della Pubblica Amministrazione, un re-taglio d'inefficienze e, talvolta, di meccanismi clientelari che dovremo presto dimenticare. Parallelamente, dovrà essere riavviata con decisione la stagione delle riforme. Le direzioni d'intervento sono note: il potenziamento delle infrastrutture, la riduzione dei tempi della giu-

stizia civile, l'abbattimento del carico fiscale sulle imprese e sul lavoro, il contenimento del costo dell'energia, la lotta all'evasione e all'elusione fiscale. È un percorso impegnativo, ma indispensabile per riportare stabilmente l'economia sul sentiero dello sviluppo.

*Gregorio De Felice*  
Chief Economist  
Intesa Sanpaolo

Torino, settembre 2013



# Capitolo 1 ▪ 2012, la decrescita e la stabilizzazione finanziaria

## 1.1. L'economia mondiale flette

Nel 2012 l'economia mondiale è cresciuta a velocità inferiore (+2,2 per cento in termini reali) rispetto a quella del 2011 (+2,7 per cento), pur facendo segnare +4 per cento rispetto al 2010. Il rallentamento non si è manifestato uniformemente: è stato pronunciato nell'Unione Europea (da +1,2 a -0,5 per cento); assente negli Stati Uniti (da +1,8 a +2,1 per cento), dove l'economia è migliorata nella seconda parte dell'anno, in particolare grazie a cenni di ripresa del settore immobiliare; sensibile nei paesi emergenti (da +5,7 a +4,7 per cento), sia pure in diversa misura. L'Africa ha continuato a crescere (+5 per cento rispetto a +1 per cento nell'anno precedente), mentre i paesi asiatici hanno rallentato vistosamente (da +7,1 per cento a +5,8 per cento). In quest'ultimo caso, hanno giocato, per qualche paese, la difficoltà della transizione da sistemi trainati quasi interamente dalle esportazioni a sistemi in cui un ruolo rilevante è assunto dalla domanda interna; per altri, il ridotto afflusso di capitali esteri.

Fra le cause della flessione della crescita dell'economia globale vi è stata la riduzione a «tasso zero» dello sviluppo del commercio mondiale (+5 per cento per anno nella media dell'ultimo decennio) prodotta dal controllo fiscale della domanda interna dei paesi sviluppati, sia perché impegnati nell'*unwinding* delle politiche espansive del 2009-2011, sia perché la crisi del debito pubblico che ha scosso l'Europa ha reso più incerto il clima economico generale: la riduzione della fiducia ha prodotto una caduta più o meno pronunciata sia dei consumi finali delle famiglie, sia degli investimenti delle imprese. Inoltre, alcuni paesi, come gli Stati Uniti, hanno iniziato a invertire il processo di deindustrializzazione, con ciò diventando meno partecipi del processo di acquisti dalle economie emergenti che aveva caratterizzato l'economia mondiale negli ultimi venti anni.

**Figura 1.1 – La crescita del Pil reale in alcuni paesi Ocse**  
(tassi di variazione percentuale)



Fonte: nostra elaborazione su dati <http://stats.oecd.org/>

Pressoché ovunque le politiche monetarie sono state espansive e hanno ridotto la probabilità di ulteriori cadute dei mercati finanziari e assicurato la stabilità del sistema bancario. Per contro, le politiche creditizie sono state solo moderatamente espansive, per ragioni sia di scarsità della domanda per nuovi investimenti, sia di selezione del portafoglio creditizio, in un contesto di generalizzato scivolamento dei rating dei clienti delle banche.

Gli effetti congiunti del processo di *deleveraging* dell'economia dal credito privato eccessivo e del processo di rientro dai deficit pubblici eccessivi hanno limitato, soprattutto nei paesi industrializzati, lo sviluppo del Pil, con condizioni variabili da paese a paese e singolarmente forti nell'Europa e in alcune sue nazioni. La flessione della crescita, che per alcune economie si è convertita in vera e propria recessione, è visivamente evidente dalla figura 1.1.

## 1.2. L'Europa torna in crisi

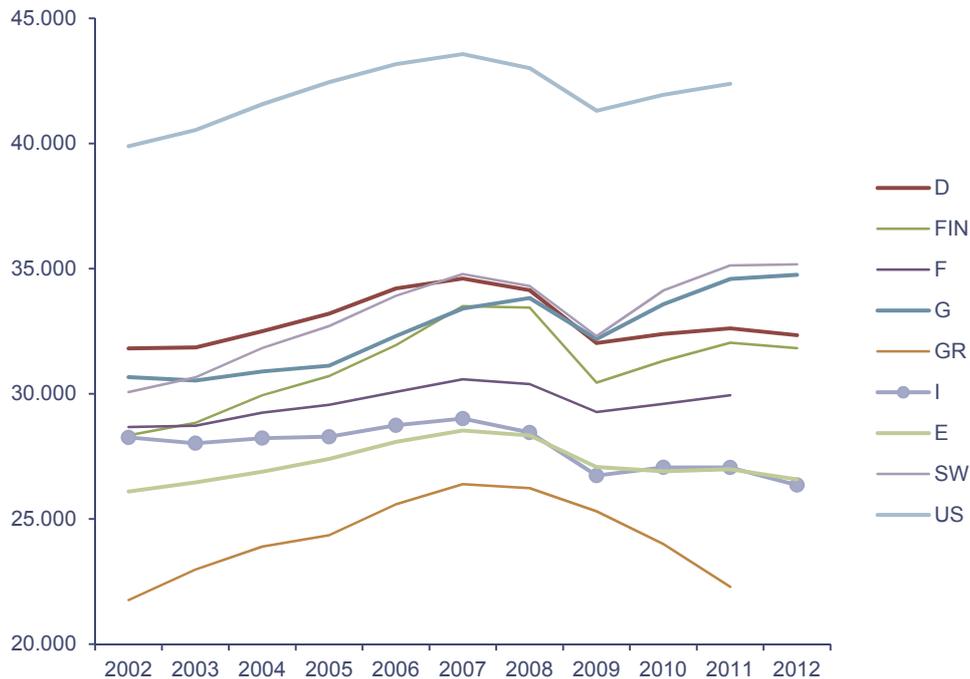
Il Vecchio Continente è la regione mondiale che nel 2012 ha dovuto far fronte ai maggiori rischi. Alcune delle sue economie – il Regno Unito, la Spagna, l'Italia – sono precipitate nel *double dip*, ossia hanno sperimentato una nuova recessione prima che si fossero riassorbiti gli effetti di calo occupazionale di quella precedente, del 2009. Anche le altre economie hanno sofferto un calo della crescita di attività nel 2012, a causa della trasmissione degli stimoli recessivi provenienti in particolare dal sud dell'Europa.

Al di là del basso sviluppo dell'ultimo anno, occorre osservare che se si misura il benessere con il prodotto pro capite e lo si proporziona al potere di acquisto, in modo che l'unità valutaria presa a base del calcolo compri lo stesso paniere di beni in tutti i paesi, quasi nessuno dei paesi europei (e neppure la Francia) ha avuto nel 2012 un prodotto pro capite a parità di potere d'acquisto (PPP) significativamente maggiore di quello misurato nel 2002, ossia nell'anno di introduzione dell'euro. In altri termini, guardando alle prestazioni delle economie europee a PPP e distribuendo il prodotto per il numero degli abitanti, la crisi conseguente al crack Lehman (iniziata nel 2009) coglie la maggior parte delle economie europee già al di fuori del sentiero di crescita del benessere di cui l'euro avrebbe dovuto rappresentare, secondo i piani, il catalizzatore (figura 1.2).

L'euro ha bensì indotto un generalizzato calo dei tassi durato circa un decennio, ma ha molto parzialmente mantenuto le promesse sulla crescita dell'economia reale delle nazioni che lo hanno adottato. Essenzialmente, esse erano due: i paesi europei avrebbero goduto dell'effetto di creazione netta di attività dovuto all'affermarsi delle migliori specializzazioni in ciascun paese, secondo l'approccio di Ricardo; in secondo luogo, capitale e lavoro sarebbero stati impiegati in modo più efficiente, aumentando la produttività media europea.

Nella realtà, i vantaggi comparati sono andati almeno in parte delusi perché le economie europee non hanno acquistato o perso competitività e quote di mercato le une rispetto alle altre, ma hanno perso quota, tutte insieme, rispetto ai paesi emergenti. In questi ultimi si sono realizzati incrementi di produttività tecnica non riflessi né nei costi salariali né nell'apprezzamento valutario, che hanno messo a dura prova i margini e i volumi dell'industria europea.

**Figura 1.2 – Il prodotto reale pro capite in alcuni paesi Ocse**  
(dollari del 2005 a PPP)



Fonte: nostra elaborazione su dati <http://stats.oecd.org/>

La mobilità degli investimenti di capitale reale in Europa è poi stata più o meno la stessa, perché non era il tasso di cambio a frenarla, ma i diversi quadri istituzionali e burocratici, che non sono stati unificati né sono migliorati sensibilmente. La mobilità del lavoro è cresciuta, ma ancora troppo poco: a undici anni di distanza dall'introduzione fisica dell'euro e a venticinque anni dalla firma del Trattato di Maastricht, gli europei non parlano bene una stessa lingua, neppure una stessa seconda lingua.

A questi due fatti si deve aggiungere che, lungo il primo decennio del secolo, la domanda nei paesi sviluppati è cresciuta molto anche sulla base di un indebitamento eccessivo, sia pure variabile da paese a paese. Ciò non ha semplicemente rappresentato la benzina che si sarebbe incendiata con il crack Lehman e con la resa dei conti sui mutui subprime. È avvenuta una eccezionale compressione del tasso di risparmio, sono stati finanziati molti investimenti che oggi definiremmo «marginali» e una crescita di capacità produttiva eccessiva (per esempio nel settore delle automobili), generando in parallelo un insufficiente stimolo all'innovazione.

L'Unione Europea si è trovata così a fare i conti con la sua prima vera crisi di aggiustamento interno (poiché i paesi dell'euro avevano seguito traiettorie di produttività diverse). L'intero continente, pur con differenze fra i diversi paesi, subiva gli effetti di dieci anni di consumi eccessivi, spesa pubblica eccessiva, investimenti immobiliari eccessivi, capacità produttiva delle imprese eccessiva: il tutto a spese delle generazioni future e a costo di sacrificare il tasso di investimento nelle attività innovative, depresso dal facile rendimento degli investimenti tradizionali. Nel 2012 l'Unione Europea avrebbe dovuto prendere il timone in mano per cambiare il suo sentiero economico strutturale, si è trovata invece a essere scossa dal

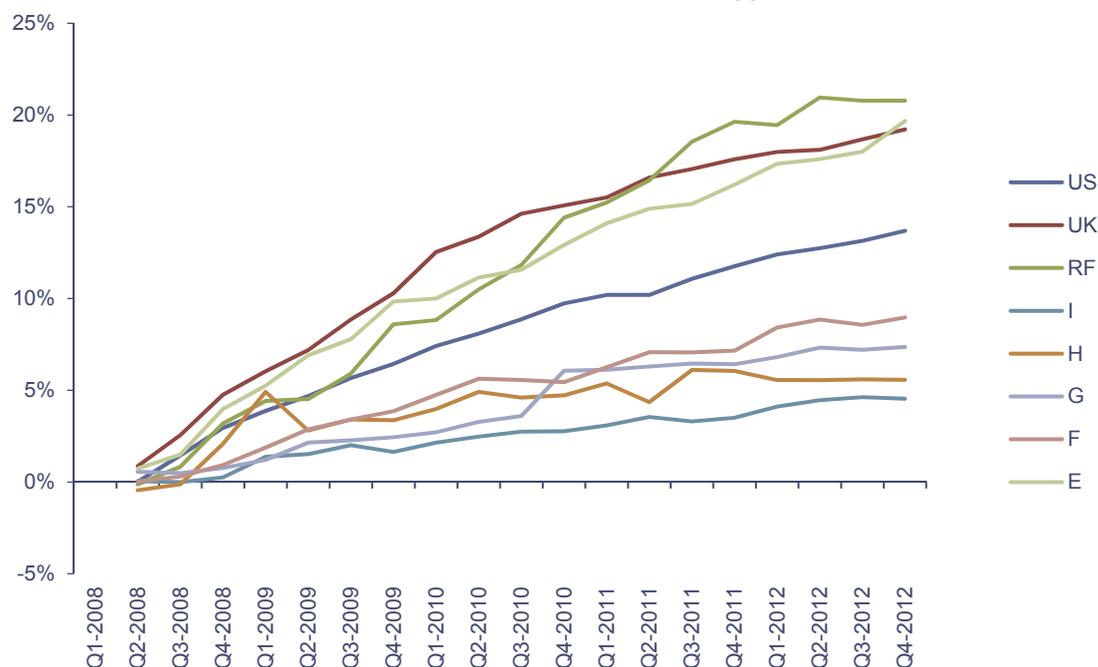
ritorno sia della recessione, sia della crisi finanziaria sui titoli del debito pubblico dei paesi periferici. Il che potrebbe ulteriormente rallentare l'aggiustamento strutturale di cui il continente ha bisogno da molti anni e da ben prima del 2009.

### 1.2.1. Il costo dell'aggiustamento fiscale e la crescita della disoccupazione

Il 13 gennaio 2012 Standard and Poor's ha declassato il debito governativo francese (AA-) nonché quello italiano (BBB+), che ha perso così l'ultima A. Nel declassamento sono stati coinvolti anche la Spagna, il Portogallo e l'Austria.

È stata una doccia fredda, per molti perfino eccessiva e forse non sempre felice quanto alla scelta del momento da parte delle agenzie. Tuttavia una base di fondamento essa l'ha. La figura 1.3 mostra di quanto il debito pubblico dei principali paesi europei (più gli Stati Uniti e la Federazione Russa) sia aumentato in proporzione al Pil rispetto al 2008, ossia rispetto all'ultimo anno prima della crisi. Come si vede, che sia stato l'effetto della crisi, o che sia stato piuttosto l'effetto delle spese pubbliche per contrastarla, i debiti pubblici sono aumentati ovunque, incrementandosi rispetto al Pil di un singolo anno di 4,5 punti per l'Italia (che è stata in questa classifica il paese più virtuoso), di 9 punti in Francia (che quindi ha accumulato un maggior deficit, doppio rispetto all'Italia, nonostante un costo per il servizio del debito più basso), 14 punti negli Stati Uniti, 19 punti nel Regno Unito, fino ai 20 punti della Spagna (figura 1.3).

**Figura 1.3 – Il debito pubblico della crisi. Crescita cumulata del debito pubblico di alcuni paesi, in percentuale del Pil, dal 2008 a oggi**



Fonte: nostra elaborazione su dati <http://stats.oecd.org/>

La combinazione della crescita dei debiti pubblici e della flessione dell'economia reale (ricordiamo che la media dell'eurozona è stata in recessione) ha fatto crescere il livello di attenzione degli investitori. Insieme agli allarmi delle agenzie di rating, anche gli spread sono ri-

tornati in fibrillazione. Lo spread è la misura, diventata popolare, della sostenibilità del debito pubblico e del relativo mercato obbligazionario in termini di differenza tra il rendimento di mercato delle obbligazioni nazionali e quelle di un paese ritenuto privo di rischio, preso per riferimento. Per il solito, si calcolano gli spread dei rendimenti europei sui titoli decennali dei diversi paesi rispetto ai titoli tedeschi. Nella figura 1.4 viene mostrato l'andamento non degli spread, bensì dei tassi. Lo spread è visibile: basta misurare con l'occhio o con il righello lo spazio che passa tra la curva più bassa (quella dei Bund a 10 anni) e quella più alta dei BTp italiani e degli Oat francesi.

**Figura 1.4 – Lo spread che sale e scende e i tassi che scendono. Rendimenti percentuali dei titoli governativi decennali rispettivamente di Stati Uniti, Germania, Francia e Italia**



Fonte: nostra elaborazione su dati [www.bullbear.it](http://www.bullbear.it)

Preferiamo rappresentare tutti i tassi, e non il semplice spread, perché diversamente ci perderemmo un pezzo degli avvenimenti occorsi nel 2012 e negli anni precedenti. Dalla figura 1.4 si possono infatti principalmente trarre quattro evidenze:

❶ in primo luogo, tutti i tassi scendono, indipendentemente dallo spread, come conseguenza della politica monetaria della Bce, che si è allineata a quella americana sia pure adottando una diversa tecnica di aumento della base monetaria. La Fed ha comprato sul mercato titoli pubblici e titoli problematici, sostituendoli con dollari freschi. La Bce ha usato il canale di trasmissione bancario. Le operazioni di LTRO hanno ripristinato condizioni di accettabile e normale liquidità nel sistema e hanno immesso nello stesso una capacità di impiego delle tesorerie delle banche andata a generale vantaggio degli strumenti obbligazionari, dunque anche dei titoli pubblici; così, sotto il profilo monetario il 2012 è stato un anno migliore del 2011 (anche se è stato peggiore per l'economia reale), caratterizzato da migliore liquidità, con im-

patto di quest'ultima sul miglior prezzo delle attività finanziarie e sul valore degli attivi di bilancio sia delle famiglie che degli investitori istituzionali;

② in secondo luogo, nonostante lo spread si sia «surriscaldato» anche nel 2012, i tassi italiani non hanno mai più toccato i livelli del novembre del 2011: quello è stato il culmine effettivo della crisi finanziaria dell'Italia;

③ in terzo luogo, i picchi dei tassi italiani nel mese di maggio 2012 e di febbraio 2013 sono stati più il frutto del contagio delle crisi delle banche spagnole, del debito sovrano greco e di quello di Cipro che non l'evidenza di una crisi domestica, e infatti lungo tutto il 2012 i tassi italiani hanno avuto tendenza a calare;

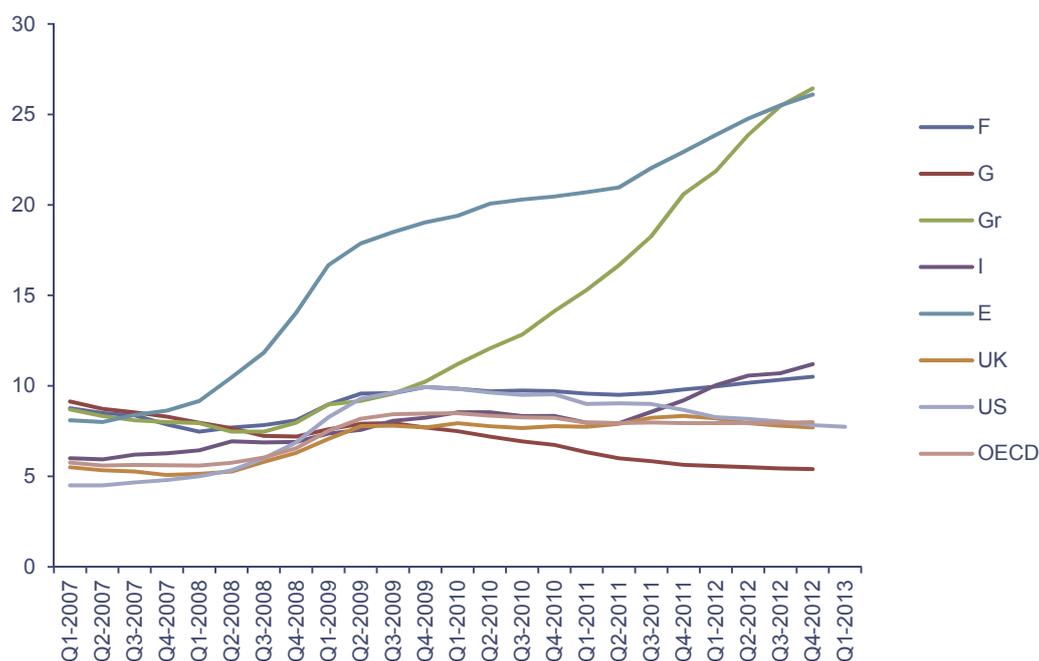
④ infine, non si può non osservare come siano scesi in misura eccessiva i tassi di base, ossia i tassi tedeschi, fino a conseguire valori reali negativi: in altri termini, il *flight to quality* dentro l'eurozona ha premiato in larga misura il finanziamento del debito tedesco; quest'ultimo, tuttavia, durante la crisi è cresciuto del 7,9 per cento del Pil, contro il 4,5 per cento dell'Italia. Si tratta di un'asimmetria che facilita i paesi forti e penalizza i deboli, anche i deboli «virtuosi», e che per il momento non è purtroppo compensata da altre misure, in quanto i paesi più deboli possono ricevere aiuto solo in caso di crisi conclamata (attraverso il fondo salva-Stati o ESM).

I complessi meccanismi del mercato obbligazionario dei paesi europei hanno quindi permesso nel 2012 un trasferimento dell'onere di servizio del debito europeo dai paesi temporaneamente meno credibili a quelli più credibili, e hanno generato, nei primi, la necessità di misure di austerità che hanno appesantito oltre il previsto il quadro recessivo e la situazione dell'occupazione generale.

Anche a causa di meccanismi europei che esplicano solidarietà nei casi di salvataggio, ma che meno concedono alle situazioni di crisi preliminare, quando la necessità di un salvataggio potrebbe ancora essere scongiurata, il comportamento fiscale dell'Italia durante la crisi ha dovuto essere severo: le misure di austerità assunte hanno aumentato la pressione fiscale di 2,2 punti percentuali del Pil in poco meno di due anni, e se sono state, da una parte, necessarie a consolidare la credibilità italiana verso le istituzioni europee e verso i mercati, hanno invece ulteriormente depresso la domanda interna aggregata con la conseguenza di accrescere la disoccupazione.

La crescita della disoccupazione è stata generalizzata e si è verificata sia nei paesi che hanno realizzato un aggiustamento durante una grave emergenza (Grecia e Spagna), sia in quelli che lo hanno perseguito senza chiedere l'assistenza delle istituzioni europee (come l'Italia), sia nei paesi che nel 2012 non hanno ancora abbracciato la rotta dell'austerità richiesta dal controllo dei conti pubblici: la disoccupazione in Francia ha toccato il 10,5 per cento verso la fine del 2012. Il tasso di disoccupazione italiano ha raggiunto nel 2012 l'11,2 per cento della forza lavoro, ma sarebbe più alto se si considerassero alla stregua di disoccupati anche coloro che sono in Cassa integrazione e quelli che statisticamente non si considerano più appartenenti alla forza lavoro, in quanto scoraggiati dalla ricerca occupazionale. Inoltre, la disoccupazione dei giovani è al terzo posto per gravità in Europa (38,4 per cento, il tasso più alto dopo Spagna e Grecia e tre volte la media europea, anche a non volerlo confrontare con il minimo del 7,8 per cento in Germania) ed è segno di un mercato del lavoro nazionale sterile di opportunità, ben oltre quanto sarebbe normale in presenza di una flessione congiunturale del prodotto e dei redditi (figura 1.5).

Figura 1.5 – La disoccupazione della crisi: tassi di disoccupazione in alcuni paesi Ocse



Fonte: nostra elaborazione su dati <http://stats.oecd.org/>

### 1.2.2. Il consolidamento finanziario dell'eurozona

Il 2012 è marcato da nuovi fenomeni di crisi finanziaria, che sono le cause dei picchi di sfiducia «contagiata» anche ai titoli obbligazionari della Repubblica Italiana. Le prime avvisaglie di crisi si hanno a maggio, quando Bankia (istituto bancario spagnolo) dichiara di avere bisogno di 19 miliardi di nuovo capitale, cosa che fa sprofondare il listino di Madrid ai minimi degli ultimi nove anni. Il MIB lo segue e ritrova i minimi del 2009. Anche lo spread italiano si impenna. Il Governo spagnolo affida il calcolo del fabbisogno di capitalizzazione dell'intero sistema bancario nazionale alla società indipendente Oliver Wyman, ma serve tutta l'estate per fare i conti e per accordarsi su un meccanismo di salvataggio.

La speculazione colpisce i BTp addirittura più dei Bonos, perché l'incertezza sul futuro è il suo terreno naturale di sviluppo. A porvi fine arriva la dichiarazione di Mario Draghi, che il 26 luglio avverte: «Within our mandate, the ECB is ready to do whatever it takes to preserve the euro». La proposizione fa il suo effetto e lascia i tecnici lavorare tranquilli.

Il 29 settembre si sa che alle banche spagnole servono 59,3 miliardi di euro. A ottobre l'Unione Europea vara il piano di assistenza finanziaria al sistema bancario spagnolo e la Commissione dichiara, prima che il mese finisca, che il piano sta già avendo gli effetti sperati. I mercati fanno scendere lo spread spagnolo, nonché quello italiano che finalmente cala sotto i livelli di febbraio, quando i mercati erano in «luna di miele» con i primi passi e le prime misure del Governo Monti.

Non si può però vivere di dichiarazioni e di annunci. Alla politica economica europea servono barriere contro la speculazione eccessiva. Un paese come l'Italia potrebbe comunque avere

bisogno di assistenza finanziaria, qualora si prolungasse la recessione. L'euro non può essere difeso solo dalle tasse degli italiani, serve qualcosa di più. Questo qualcosa arriva verso la fine dell'estate. A ottobre nasce l'ESM, ossia lo European Stability Mechanism, con una dotazione fino a 700 miliardi di euro per acquistare i titoli sovrani di paesi in temporanee difficoltà di mercato. Passa un mese, e sebbene a novembre Moody's declassi anche l'ESM, negandogli la tripla A e indicando un *outlook* negativo, i mercati questa volta non danno ascolto ai rating ufficiali e continuano a premiare l'Italia, facendone scendere l'onere di rinnovo del debito.

Gli europei hanno la responsabilità di non aver completato la loro costruzione monetaria e di averla lasciata a se stessa tra il 2002 e il 2012: dieci anni di modernizzazione finanziaria mancata, che avrebbero potuto accorciare la soluzione della crisi dei debiti sovrani europei e forse anche prevenirla. Tuttavia i nuovi pilastri posti nel 2012 e l'unione bancaria di imminente introduzione sono il segno che, seppure in ritardo, la costruzione di un'integrazione monetaria più solida ha ripreso impulso.

Sotto il profilo monetario e finanziario, il peggio potrebbe essere alle nostre spalle. La nuova sfida della politica economica adesso si sposta sul terreno dell'economia reale e della perdurante recessione che insiste sull'Italia.

### 1.3. L'Italia ancora in crisi

#### 1.3.1. L'Italia che cresce è quella che guarda ai mercati lontani

Nei primi mesi del 2012 vi era chi sperava che la svolta del ciclo economico si sarebbe realizzata nella seconda metà dell'anno. Come si vede dalla figura 1.6, il tasso di crescita del Pil si è mantenuto negativo invece per tutto il 2012. Analizzando i contributi alla crescita delle diverse componenti della domanda, è facile osservare come tutta la domanda interna si sia ritratta rispetto al 2011 e come senza il contributo netto positivo delle esportazioni il Pil sarebbe retrocesso di un ulteriore punto percentuale.

In secondo luogo, guardando il profilo delle variazioni trimestrali, il segno della ripresa mancata si osserva proprio dal fatto che nell'ultimo trimestre del 2012 la recessione abbia ripreso impulso e la corsa del Pil abbia nuovamente accelerato verso il basso.

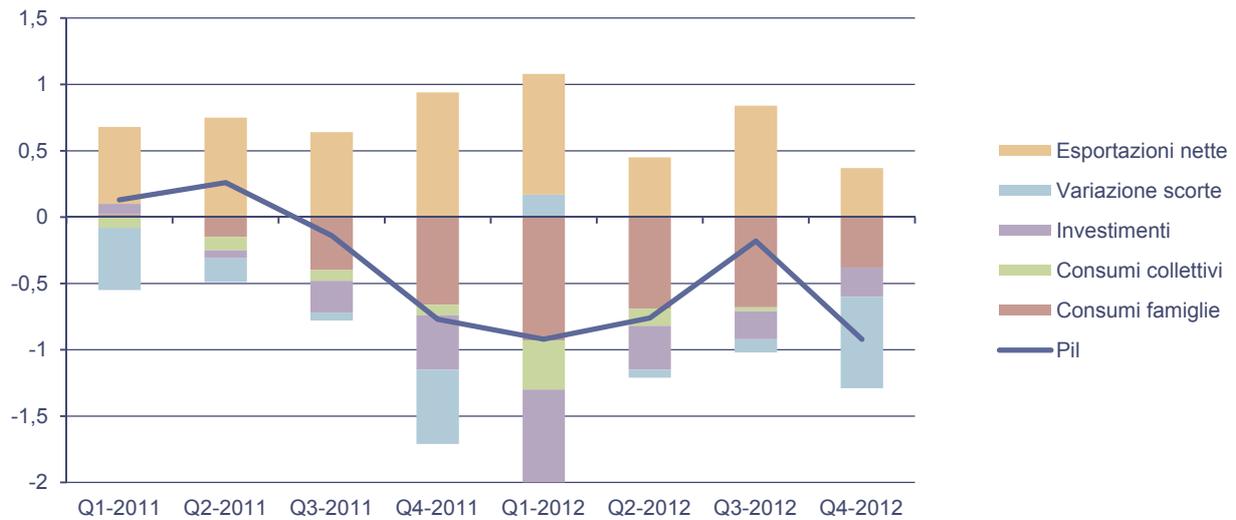
La prima osservazione svela una caratteristica importante dell'economia italiana. Come si vede dalla figura 1.7, il cambiamento strutturale della dinamica geografica delle esportazioni italiane è stato radicale. Prima del 2008 l'Italia esportava mensilmente 20 miliardi di beni e servizi nell'Unione Europea e solo 10 miliardi erano invece diretti fuori dell'Unione. In conseguenza della crisi, le esportazioni intraeuropee sono scese da 20 a 15 miliardi (-25 per cento), a dimostrazione che l'intera Unione, come si è già sostenuto, è in crisi da prima del 2008, mentre le esportazioni extraeuropee sono salite da 10 a 15 miliardi (+50 per cento) e, sul totale dell'export, valgono ormai quanto le esportazioni intraeuropee.

La crescita delle esportazioni extraeuropee in soli cinque anni (+50 per cento) è assai maggiore della crescita del commercio mondiale (+5,4 per cento in media ventennale e +20,7 per

cento negli ultimi cinque anni), a suggello di un certo successo dei prodotti italiani nell'agganciare le dinamiche di crescita del resto del mondo.

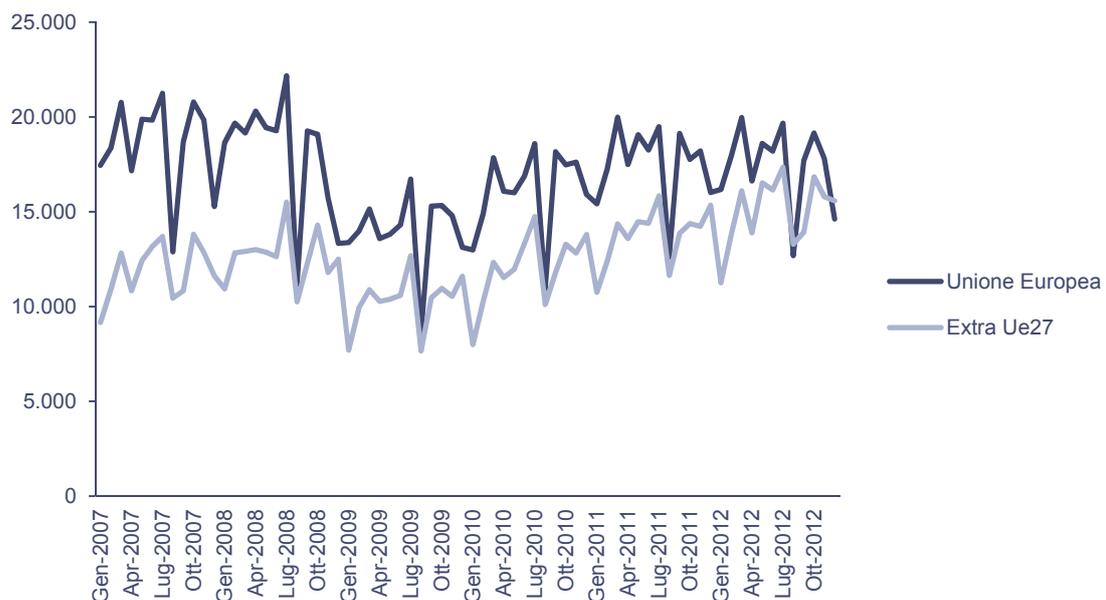
Tuttavia, il fatto che, nonostante questi dati, il Pil continui a flettere mostra i limiti dell'attuale fase: la crescita dell'export extraeuropeo non basta a risolvere la crisi reale dell'economia italiana, radicata nella prolungata tendenza alla riduzione di consumi e di investimenti interni, che rischia di autoalimentarsi.

**Figura 1.6 – Tassi di variazione trimestrale del Pil in Italia (linea continua) e componenti della domanda che li determinano**



Fonte: nostra elaborazione su dati <http://stats.oecd.org>

**Figura 1.7 – Evoluzione delle esportazioni mensili italiane dalla crisi in poi per grandi regioni di destinazione (milioni di euro)**



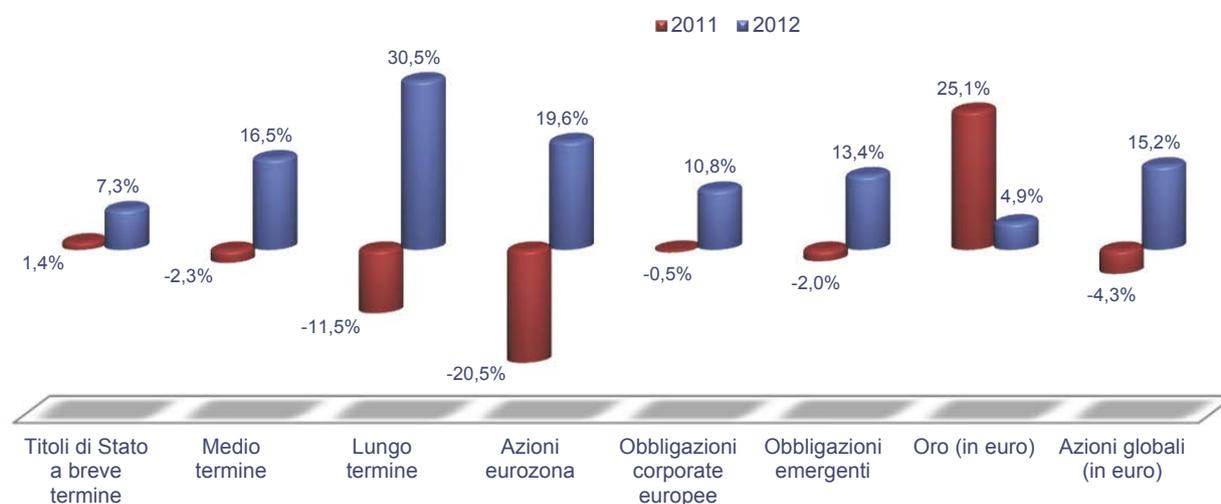
Fonte: nostra elaborazione su dati I.Stat

Il ripristino di condizioni normali richiede un complesso di fattori: dal miglioramento del contesto internazionale, in Europa recessivo, al ripristino di un clima di fiducia interno, alla stabilizzazione dell'offerta di credito, al miglioramento della competitività dei fattori produttivi, in termini di rapporto tra prezzo, costo e prestazioni. Non ultima tra le condizioni per un miglioramento stabile dell'economia reale è la sicurezza del futuro, che per le famiglie si traduce non solo nelle prospettive di stabilità di reddito, ma anche nella stabilità e nella crescita del valore dei risparmi accumulati. Almeno sotto questo profilo, il 2012 ha riservato ai risparmiatori più di qualche buona notizia.

### 1.3.2. Il sollievo: nel 2012 il valore dei portafogli di famiglia torna a salire

Da qualche anno teniamo sotto controllo un portafoglio medio, o, sarebbe meglio dire, mediano. Come l'indagine dimostra, i portafogli di famiglia sono in realtà molto differenti, perché vi incidono l'età del capofamiglia, la condizione familiare, quella reddituale, il titolo di studio e la professione. Tuttavia, poiché la ricchezza complessiva delle famiglie nel corso del 2011 risultava essere diminuita, secondo Bankitalia, del 3,4 per cento rispetto all'anno precedente e di circa il 5 per cento rispetto al 2007, appare probabile che una quota della particolare cautela dei consumatori sia da mettere in relazione con patrimoni che la crisi ha eroso: in alcuni casi la riduzione ha corrisposto alla necessità di vendere parte del patrimonio per assicurare i consumi; nel 2011 si è aggiunto l'effetto del deprezzamento di alcune attività finanziarie e pure dei titoli di Stato.

Figura 1.8 – Rendimenti complessivi medi lordi di alcune asset class nel 2011 e nel 2012



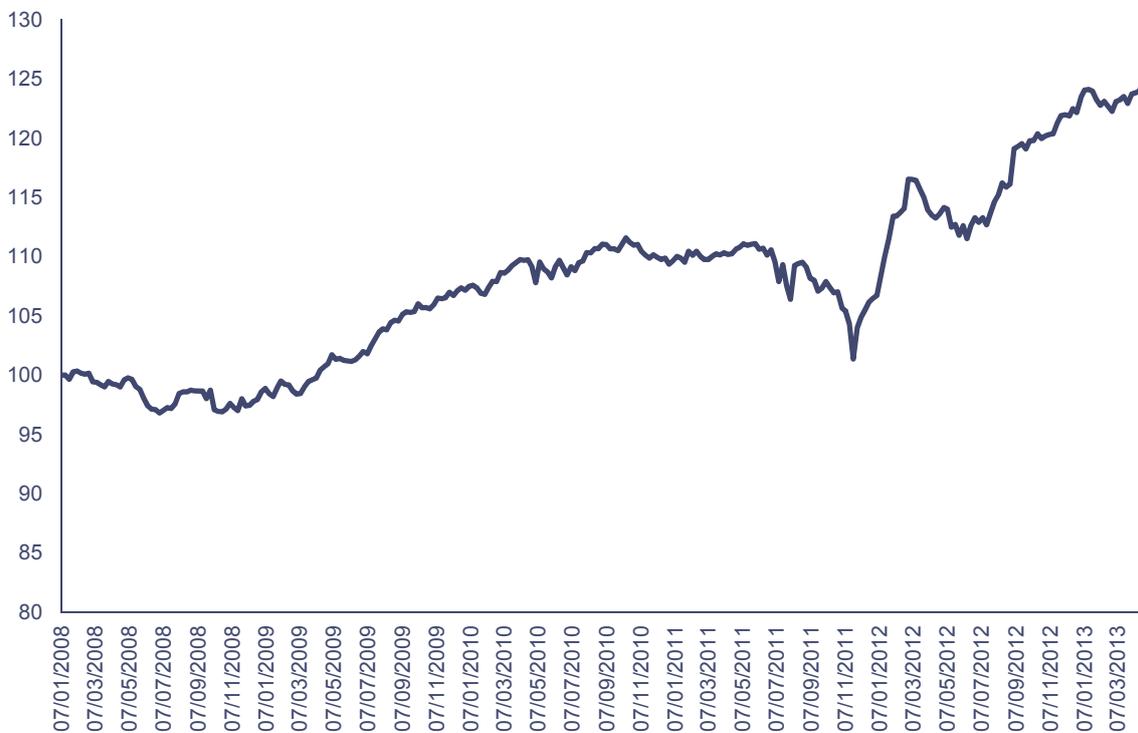
Fonte: nostra elaborazione su dati [www.bullbear.it](http://www.bullbear.it)

Nel 2012 i mercati hanno dato tregua alle paure del risparmiatore di trovarsi impoverito per gli andamenti capricciosi degli indici e dei tassi. Tra il 2011 e il 2012 i rendimenti delle principali asset class in cui sono investiti, con percentuali variabili, i portafogli di famiglia, misurati in euro, sono stati positivi. Il rendimento complessivo medio dei titoli di Stato a breve termine (inferiori a un anno di durata residua) è stato del 7,3 per cento, in ragione della ripresa di valore dei titoli, che nel 2011 erano stati penalizzati dall'aumento della percezione del rischio di credito che pesava sull'Italia. Per la stessa ragione i titoli di Stato a medio termine hanno da-

to soddisfazione ai loro possessori (16,5 per cento) e quelli a lungo termine ancora di più (30,5 per cento). La Borsa italiana è cresciuta del 7,8 per cento e assai meglio avrebbe fatto chi avesse diversificato in titoli azionari esteri, sia pure all'interno dell'eurozona (19,5 per cento); fuori dell'eurozona il risultato non sarebbe stato superiore, ma comunque assai positivo (15,2 per cento, misurato in euro); le obbligazioni *corporate* europee, che sono state scelte dai molti in cerca di diversificazione dai titoli governativi, sono cresciute del 10,8 per cento e quelle emesse dai paesi emergenti del 13,4 per cento (figura 1.8).

Ricomponendo in un solo *benchmark* questi rendimenti, si trova che, al netto di nuovi apporti o eventuali dismissioni, il portafoglio-tipo avrebbe perso il 2,4 per cento del suo valore nel 2011 ma avrebbe recuperato il 15,9 per cento nel 2012 (figura 1.9).

**Figura 1.9 – La crisi e il sollievo. Indice dei rendimenti complessivi lordi di un portafoglio-tipo del risparmio investito dagli italiani**  
(benchmark Centro Einaudi, base gennaio 2008 = 100)



Fonte: nostra elaborazione su dati [www.bullbear.it](http://www.bullbear.it)

Come vedremo nell'analisi delle risposte al questionario, fino a quando la crisi continuerà a manifestarsi attraverso il calo del reddito, i risparmiatori rimarranno guardinghi negli investimenti e impauriti del futuro. Nondimeno, nel 2012 quello che avevano messo precedentemente da parte non è stato più sottoposto agli stress del 2011 e del 2010, e anzi il suo valore è cresciuto. Nonostante le ricorrenti impennate dello spread, questo non ha mai più violato i massimi del 2011, in ragione sia di politiche fiscali nazionali rigorose, sia di qualche cambiamento nella struttura istituzionale dell'eurozona. Questa appare, grazie alle novità introdotte nel 2012, più in grado di rispondere alle sollecitazioni imposte dalle crisi di alcuni paesi membri. I risparmi accumulati sono usciti dal 2012 più tutelati, e questa è la vera buona notizia di questa indagine. È auspicabile che essa sia la prima di una serie prossima a venire.



## Capitolo 2 • Reddito, aspettative e crisi nel 2013

*«Viva l'Italia, l'Italia che è in mezzo al mare»  
(Francesco De Gregori)*

### 2.1. La composizione del campione e la struttura dell'indagine nel 2013

Mille e quarantaquattro italiani – correntisti bancari, capifamiglia o comunque persone che si occupano dei risparmi – hanno accettato di collaborare con l'indagine del 2013. Le interviste sono state realizzate, come ogni anno, nei primi due mesi, ossia quando il bilancio economico e finanziario del 2012 fosse stato concluso e ben presente a tutti gli intervistati.

Il campione, illustrato a parte, è ben distribuito sia territorialmente sia generazionalmente. Il 61 per cento degli intervistati appartiene alla classe di età compresa tra i 25 e i 64 anni, ossia alla classe di età statisticamente «attiva» della popolazione italiana. Il 33 per cento è residente nel Nord-Ovest (che include la Lombardia) e il 30 per cento nel Sud Italia (che include le Isole). Del Nord-Est fa parte il 18 per cento degli intervistati e il residuo 20 per cento è stato raggiunto nel Centro d'Italia. Per genere, gli intervistati uomini prevalgono (73 per cento) sulle donne (27 per cento), e le ragioni sono evidenti. Come si può tuttavia vedere dalle risposte, le decisioni dei nostri intervistati non sono quasi mai «solitarie». Le donne del campione generale sono anch'esse protagoniste delle decisioni economiche e finanziarie della famiglia e non esauriscono il variegato mondo femminile nei suoi rapporti con il denaro, il lavoro, le banche. Per questo nel 2013 l'Indagine ha dedicato una particolare attenzione al mondo femminile, con un approfondimento tematico, illustrato al capitolo 6.

L'evoluzione demografica si somma al cambiamento economico e culturale, contribuendo a differenziare i modelli famigliari o di convivenza presenti nel paese. Così l'analisi del 2013 permette di approfondire anche il comportamento di risparmio e investimento di specifici e significativi gruppi di famiglie.

Gli intervistati che vivono da soli (i cosiddetti «single») rappresentano il 15 per cento del campione, una percentuale che non può essere trascurata. La maggior parte tuttavia vive in nuclei di due (29 per cento) o tre componenti (25 per cento), il che dà una misura di come la dimensione delle vite famigliari degli italiani si sia frammentata in piccole unità e a che punto sia arrivata l'onda lunga della denatalità, partita più o meno tra il 1975 e il 1980. I nuclei di quattro componenti rappresentano solo un quarto del campione (25 per cento) e quelli di cinque o più persone il 6 per cento residuale.

Il 27 per cento degli intervistati non ha figli e il 45 per cento non ha più figli conviventi. Il rapporto tra queste due quote offre di nuovo una misura dell'invecchiamento della popolazione e dell'insufficiente apporto delle nuove nascite al rinnovamento delle famiglie. Lo stesso si vede anche nel numero dei figli. Se il 63 per cento degli intervistati ha o ha avuto figli, solo il 25 per cento ha due figli conviventi; un altro 25 per cento ne ha appena uno (convivente) e appena il 5 per cento ha tre o più figli conviventi.

L'invecchiamento della popolazione non comporta solo il calo delle nascite e l'invecchiamento e la riduzione di numerosità delle famiglie. Esso comporta anche la necessità di farsi carico degli anziani, la cui durata di vita si è decisamente allungata. Gli ultrasessantacinquenni

rappresentano il 15 per cento del campione, e non può non saltare all'occhio come questa classe di intervistati sia ben più numerosa di quella dei capifamiglia nell'età compresa tra i 18 e i 24 anni. Certo, può darsi che lo stile di vita di questi ultimi sia tale da renderli un po' meno reperibili e meno visibili dalle indagini demoscopiche, ma bisogna anche mettere in conto che il 90 per cento dei 18-24enni sono entrati nell'età attiva più o meno in coincidenza del crack Lehman. Parliamo cioè della fascia di età che, secondo le statistiche nazionali, ha tassi di disoccupazione specifici che vanno dal 12 per cento delle Marche (caso felice) al 20 per cento della Lombardia (non trascurabile per la regione più sviluppata d'Italia) al 40 per cento e oltre della Campania e del Sud in genere. I giovani, quindi, nonostante siano relativamente pochi in ragione del calo demografico, sono anche sempre meno in grado di lasciare la casa di famiglia e di organizzarsi una vita autonoma, basata sul proprio reddito e su di un lavoro sufficientemente stabile. Anche per questo essi sono, purtroppo, sempre meno nel nostro campione. Stiamo parlando di una generazione che in buona parte è esclusa dal circuito delle scelte finanziarie perché è, per il momento, esclusa da un lavoro e da un reddito. La quota presente nel campione Centro Einaudi-Doxa appartiene, va ricordato, a un segmento che si trova in condizioni economiche favorevoli, poiché requisito per essere ammesso a partecipare all'indagine e rispondere all'intervista è quello di possedere un rapporto di conto corrente bancario e/o postale e di essere colui o colei che fa o almeno propone le scelte finanziarie importanti per la famiglia.

Ritornando agli anziani, il campione tiene traccia non solo del 15 per cento di ultra 65enni, ma pure degli anziani che per via dell'età avanzata rappresentano un carico, anche economico, per le famiglie. Il 16 per cento degli intervistati infatti dichiara di doversi fare carico anche di persone diverse dal coniuge, dal partner o dai figli: si tratta di una non piccola percentuale.

Quanto alle condizioni di occupazione, cominciamo da chi non sta lavorando. I pensionati, in primo luogo, sono il 20 per cento degli intervistati. Salta subito all'occhio che la quota è superiore di un buon terzo a quella degli ultra 65enni, il che significa che un pensionato su quattro nel campione ha meno di 65 anni. Sono 5 punti di differenza sul totale del campione e quindi non sono pochi per un sistema pensionistico che sta affrontando insieme la crisi del reddito, l'aumento della vita media e la contrazione della numerosità delle generazioni contribuenti. Non ci si stupisca, in altri termini, se il tema della riforma previdenziale ritorna periodicamente.

Chi non ha un'occupazione (e non è pensionato) rappresenta una piccola quota del campione, in quanto l'intervista seleziona le persone che sono protagoniste delle decisioni economiche delle famiglie. In ogni caso, un piccolo segnale di disagio è dato dal fatto che nel 2013 l'1,9 per cento degli intervistati ha dichiarato di essere senza lavoro e di cercarlo (ossia si tratta di disoccupati in senso stretto). Nell'anno precedente la crisi (2007) i disoccupati nel campione erano stati l'1,3 per cento e negli anni precedenti (2003 o 2004, per fare un esempio) le interviste non si erano imbattute in nemmeno un disoccupato capofamiglia, correntista e decisore degli investimenti di casa.

Per andare avanti nella tipizzazione degli intervistati, le condizioni economiche delle famiglie sono certamente caratterizzate anche dal numero delle persone che nella famiglia apportano un contributo di reddito. Le famiglie monoreddito (quelle, per intenderci, che sono state la norma per buona parte del secolo XX) sono il 42 per cento del totale e sono superate da quelle con due redditi (47 per cento) o tre (10 per cento).

La capacità economica della famiglia, sia nell'affrontare le spese che nel perseguire obiettivi di risparmio e di accumulazione, è determinata, in sintesi, dal rapporto tra il numero delle persone complessivamente sostenute all'interno del nucleo (compresi i figli e gli ex coniugi eventualmente non conviventi e gli anziani) e quello delle persone che producono o apportano un reddito (per nota, l'autore definisce qui ovviamente famiglie sia quelle formalmente tali che quelle di fatto). Il risultato è il «tasso di dipendenza percentuale» (TDIP): partendo da 100 – il caso di un soggetto che debba provvedere solo a se stesso – il tasso sale al crescere del numero di persone che da questo soggetto dipendono, sicché i valori più alti segnalano condizioni di disagio economico. Nella classe tra 100 e 150 per cento (TDIP1) ricade il 37 per cento degli intervistati. Queste persone mediamente devono pensare a se stesse e qualche volta (un caso sì e un caso no) a una seconda persona. Il 37 per cento degli italiani si può dire che viva, sotto questo profilo, una condizione di buon agio. La parte centrale della distribuzione (150-250 per cento, TDIP2) include coloro che mediamente hanno almeno un'altra persona e mezza a testa cui badare economicamente. Essi sono il 31 per cento degli intervistati: i loro carichi famigliari sono medi e, diciamo, sostenibili con qualche attenzione, a seconda della regione di residenza, dell'età e della professione. Infine, il 31 per cento residuo deve guadagnare per sostenere (compreso se stesso, evidentemente) più di 2,5 persone (TDIP3). Si tratta di un carico che nel XX secolo poteva considerarsi normale e che certamente allora sarebbe risultato quello centrale nella distribuzione. In questa prima parte del XXI secolo la stessa situazione è invece posta all'estremo della distribuzione e segnala che più o meno in 3 famiglie su 10 il carico economico da sostenersi è, secondo i moderni standard di vita e consumo, piuttosto elevato. Come vedremo, per fortuna non tutto questo spicchio di campione vive una condizione di disagio economico. Anzi, in molti casi chi ha elevati carichi è perché possiede redditi elevati e posizioni economiche solide. Ma vi sono anche casi di persone con redditi modesti cui le necessità della vita hanno imposto carichi più alti della media. Non è difficile per gli economisti collegare alla denatalità il fenomeno della ricerca del benessere individuale attraverso la riduzione dei carichi economici famigliari. Sorprende peraltro il fatto che dal 1995, ossia dalla prima riforma delle pensioni che, introducendo il calcolo contributivo, esplicitamente riconosceva i limiti demografici del sistema retributivo, la politica economica abbia continuato a imporre aggiustamenti al calcolo previdenziale senza mai porsi il tema della reattività dei comportamenti riproduttivi al reddito disponibile e alla tassazione.

Per condizione professionale, il gruppo più rappresentato è quello degli impiegati (22,6 per cento). Seguono, aggregati, gli imprenditori e i liberi professionisti (15,5 per cento). I commercianti e gli artigiani valgono il 10,8 per cento. Il 60 per cento del campione abita in piccoli centri (con meno di 50 mila abitanti), il 20 per cento nei medi (50-250 mila abitanti) e il 20 per cento nei grandi (oltre 250 mila abitanti) centri urbani.

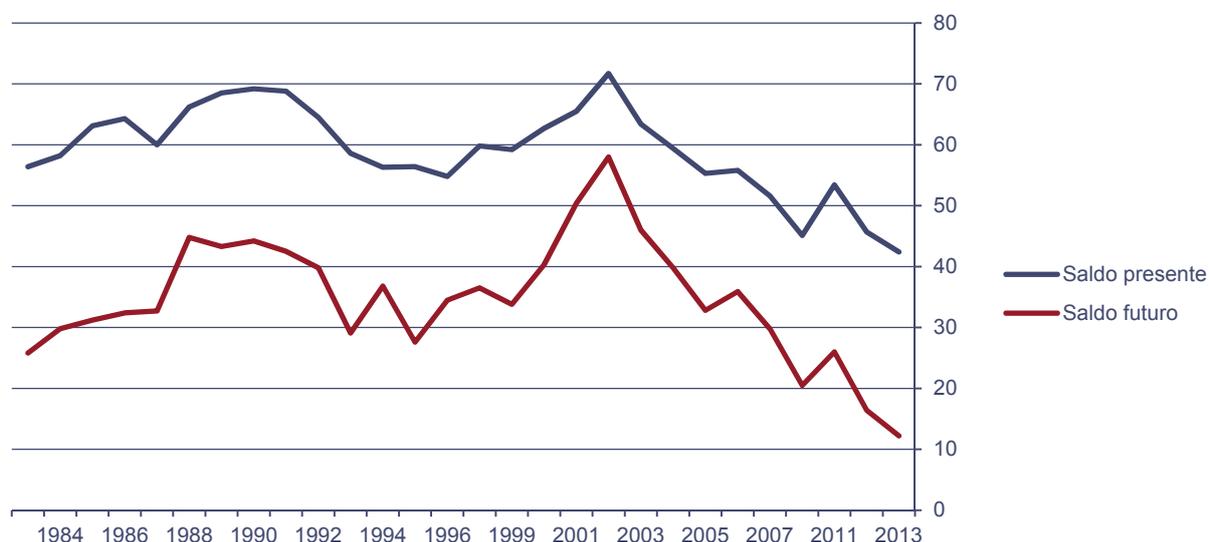
## 2.2. «Viva l'Italia, l'Italia del 12 dicembre»

Secondo una popolare profezia Maya, nel 2012 sarebbe dovuto terminare il mondo, ma la fine annunciata non si è verificata né il 12 né il 21 dicembre. Piuttosto, il 2012, secondo il calendario cinese, è stato l'anno del Drago, segno zodiacale della potenza e della forza. E di forza ne ha espressa un bel po' in effetti Mario Draghi, per il quale il 2012 è stato il primo anno di mandato pieno alla presidenza della Bce, cui era stato chiamato il 1° novembre

del 2011. È facile prevedere che senza le due operazioni di LTRO, una delle quali costata la rottura dell'unanimità all'interno del Board e il voto contrario del componente tedesco, senza la riduzione all'1 per cento della riserva e senza il calo dei tassi Bce, nonché senza le dichiarazioni di Mario Draghi di luglio e il varo del meccanismo europeo di stabilità (ESM), definitivamente sdoganato dalla Corte costituzionale federale tedesca il 12 settembre 2012, le condizioni economiche e finanziarie delle famiglie italiane sarebbero state ancora peggiori. Il 12 dicembre non è finito il mondo e forse il peggio potrebbe essere veramente passato.

Le risposte dei 1.044 intervistati danno conto di un 2012 comunque ancora segnato dalla crisi. Le due usuali domande con le quali sondiamo le condizioni economiche generali degli intervistati chiedono se il reddito corrente sia o no sufficiente a sostenere il tenore di vita e se il reddito previsto all'età della pensione sia considerato sufficiente ai bisogni di quel momento. La prima è una domanda che rivela le condizioni effettive delle famiglie, che sanno bene se le entrate sono state sufficienti o no nell'anno appena concluso. La seconda domanda riguarda il futuro e getta una luce sulle aspettative di reddito nel momento più complesso della vita delle persone, ossia quando la capacità di lavoro non sarà più tale da basarvi il mantenimento della famiglia. Le risposte a quest'ultima domanda hanno duplice valenza: stimano indirettamente il fabbisogno potenziale e percepito di forme di previdenza integrativa rispetto a quella obbligatoria e danno, in secondo luogo, un'idea delle aspettative sui redditi effettivi futuri. Meno ci si aspetta di poter incassare e mettere da parte a fini di previdenza, più alto è il bisogno percepito di redditi integrativi futuri.

**Figura 2.1 – Saldi tra le percentuali di intervistati che dichiarano il proprio reddito sufficiente o insufficiente, rispetto al presente e rispetto al momento della pensione**

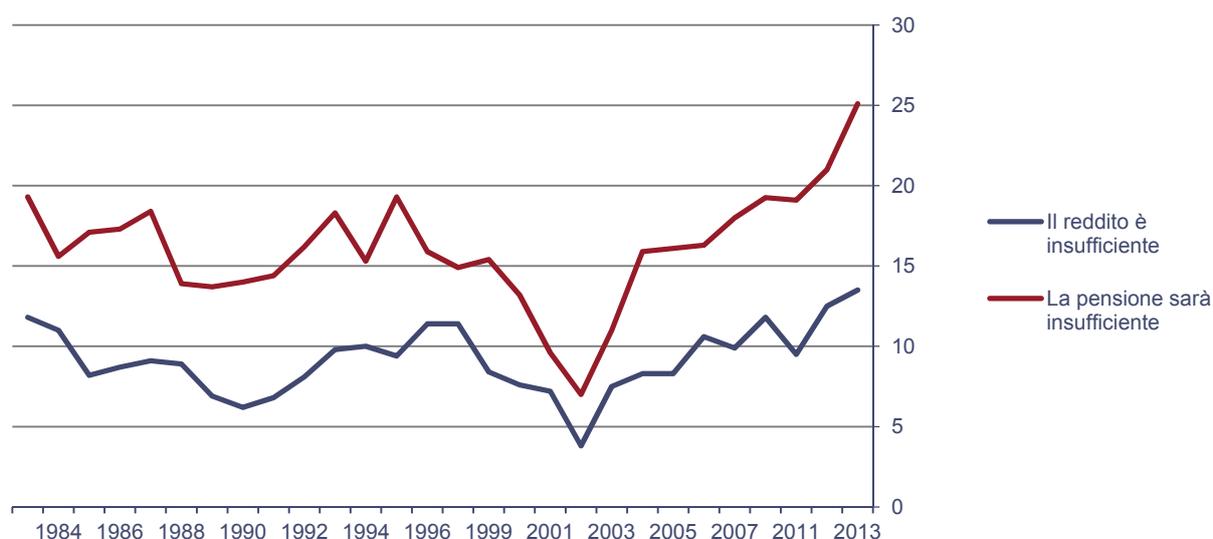


Come la figura 2.1 illustra, il 2012 mostra il peggior risultato dall'avvio dell'indagine nel 1983. Il saldo tra i giudizi di sufficienza e insufficienza del reddito presente ha raggiunto il minimo di 42,4 (in percentuale del campione), inferiore di 3 punti al 45,7 nel 2011, distante quasi 30 punti dal massimo di 71,7 nel 2002 (anno di maggior ottimismo registrato dall'indagine). Anche l'aspettativa di sufficienza del reddito al momento della pensione raggiunge il minimo storico toccando 12,2 punti (differenza tra le percentuali di giudizi di sufficienza e di insufficienza del reddito al momento della pensione). È interessante osservare come la distanza

tra i due saldi sia andata allargandosi. Era di 13,7 punti nel 2002 ed è diventata di 30,2 punti nel 2013. In soli dieci anni, in definitiva, è più che raddoppiato l'indicatore che misura la preoccupazione di non riuscire ad affrontare serenamente la vecchiaia, contraddicendo una delle conquiste del XX secolo, ossia la prospettiva di una terza età nella quale fosse possibile mantenere il tenore di vita dell'età attiva, grazie a prestazioni previdenziali proporzionate proprio ai redditi degli ultimi anni di quest'ultima.

Se si entra dentro i saldi in questione e si sommano i soli giudizi di insufficienza del reddito, attuale e prospettico, si ottengono le percentuali campionarie di intervistati che dichiarano di non riuscire a soddisfare in pieno i propri bisogni e/o di temere di non riuscirvi quando andranno a riposo dalla loro attività. Ebbene, come la figura 2.2 mette in luce, nel 2002 appena il 3,8 per cento del campione non soddisfaceva il proprio tenore di vita con le entrate disponibili. Questa quota è andata dal 2002 via via crescendo. Nel 2012 era pari al 12,5 per cento e nel 2013 ha toccato il 13,5 per cento degli intervistati. In definitiva, una famiglia su otto avverte come insufficiente il reddito corrente e il doppio, una famiglia su quattro, teme di trovarsi in questa condizione negli anni di pensionamento.

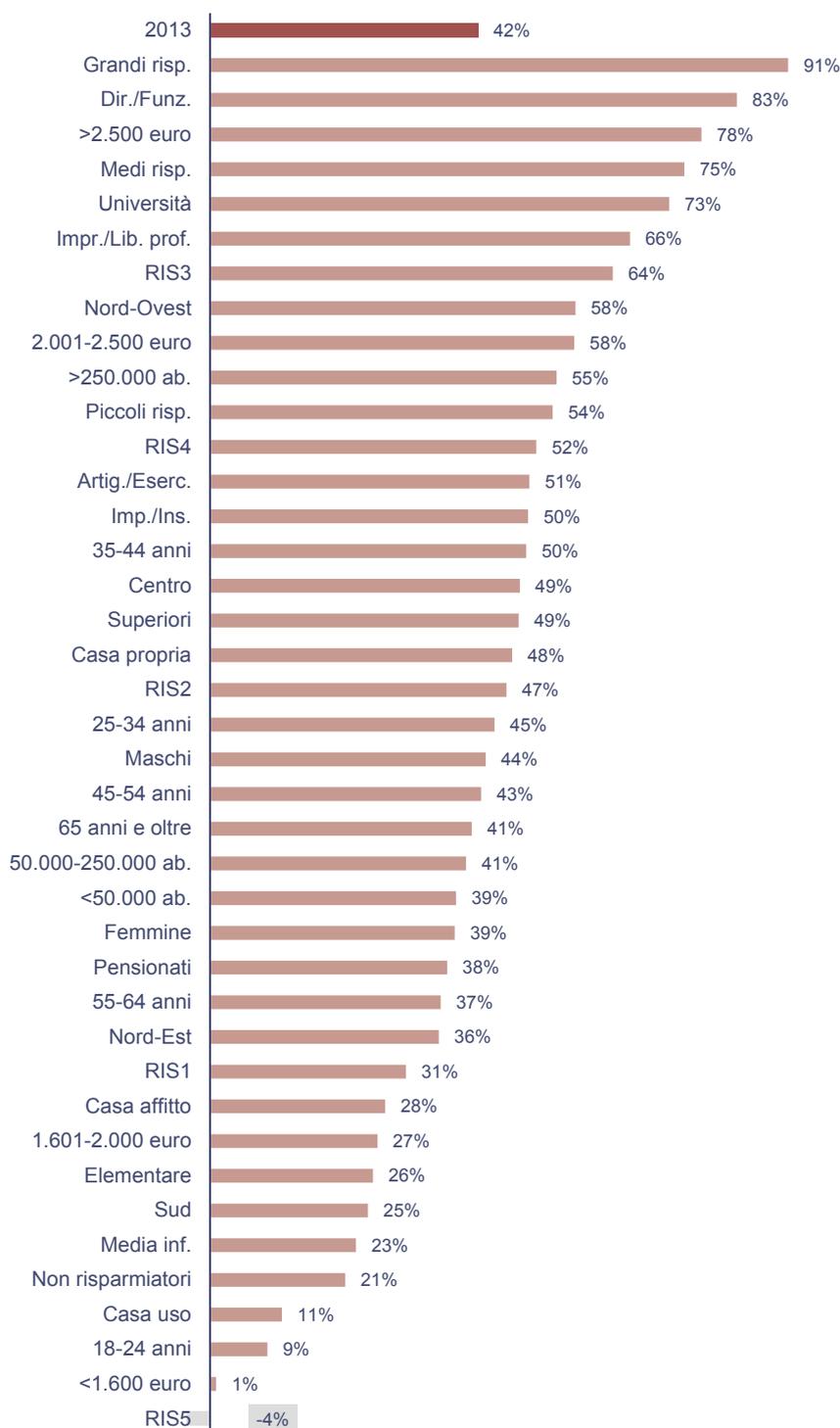
**Figura 2.2 – Intervistati che dichiarano insufficiente il reddito corrente, ovvero il reddito atteso al momento della pensione**  
(valori percentuali)



Ovviamente le medie servono a sintetizzare le condizioni generali del campione in confronto agli anni delle rilevazioni precedenti, ma è utile dare uno sguardo alle categorie degli intervistati (figura 2.3). I saldi sulla sufficienza del reddito sono ben maggiori della media (42,4) tra i grandi risparmiatori (coloro che hanno un saldo di 91,4 e risparmiano circa il 20 per cento del reddito), i dirigenti (83,3), i laureati (72,6), gli imprenditori (66,4) e gli esercenti (50,5). Per classi di età, la generazione che sta sopra la media è quella dei trentenni (50,0) e sia pure di poco quella dei ventenni (45,0). Queste due generazioni sono entrate nel mercato del lavoro prima della crisi Lehman e mantengono le loro posizioni, mentre l'area del disagio è particolarmente significativa per chi ha compiuto i cinquant'anni (36,5) e non è ancora andato in pensione. Al fondo della classifica si trovano i 18-24enni (9,1) e chi ha un titolo di studio elementare (25,8) o di media inferiore (23,1). Per area geografica, le condizioni sono migliori della media nazionale nel Nord-Ovest (57,8), e si abbassano fino al valore di 25 nel Sud-

Isole. Se si guarda alle caratteristiche delle famiglie, in cima alla classifica ci sono quelle con tre o più produttori di reddito (61,3) e quelle senza figli (48,2), mentre in fondo alla classifica troviamo le famiglie con quattro (40) o più persone (39,4), con tre figli conviventi (12,5) e quelle con un tasso di dipendenza nella terza classe, ossia nella classe di maggior pressione delle spese di mantenimento sulle entrate (25).

**Figura 2.3 – Saldi sulla sufficienza del reddito corrente, per categorie degli intervistati**  
(valori percentuali)



RIS = avversione al rischio, da RIS1 (massima) a RIS5 (minima).

### 2.3. «Viva l'Italia, l'Italia che resiste».

#### La crisi, i termometri, i barometri e le soluzioni

##### 2.3.1. Quanto pesa la crisi e su chi pesa di più

Ma a che punto è la crisi? Per saperlo ci siamo dotati di due strumenti. Un termometro per misurarne l'intensità e le caratteristiche e un barometro per individuare la direzione, ossia per capire se sta scemando o se, all'opposto, si sta aggravando.

La domanda-termometro chiede esplicitamente quali scelte le famiglie abbiano compiuto come diretta reazione alla crisi. La domanda viene rivolta da tre anni, ossia dal 2011, e gli item delle possibili risposte multiple sono aumentati nel tempo via via che i ricercatori hanno verificato nel mondo esterno i cambiamenti di cui volevano sondare la diffusione. Pertanto, i confronti nel tempo vanno fatti considerando non tanto il totale delle risposte quanto le risposte alle singole domande.

A dire che il 2012 (questionario 2013) è andato peggio del 2011 sono una serie di evidenze (figura 2.4): in primo luogo, la quota di intervistati che ha dovuto intaccare i risparmi è passata dal 46,2 al 52 per cento del campione mentre quella di chi ha ridotto i consumi giornalieri (prima infatti si riducono i consumi occasionali) è aumentata dal 49,4 al 68,9 per cento.

Ancora, la quota di intervistati che ha ridotto le spese per i figli è passata dal 17,4 al 23,9 per cento del campione; si tratta di una percentuale particolarmente alta perché gli intervistati con figli conviventi sono il 54,8 per cento del campione. Pertanto, assumendo quest'ultimo dato come base del calcolo, il 23,9 per cento corrisponde in realtà al 43,6 per cento delle famiglie con figli.

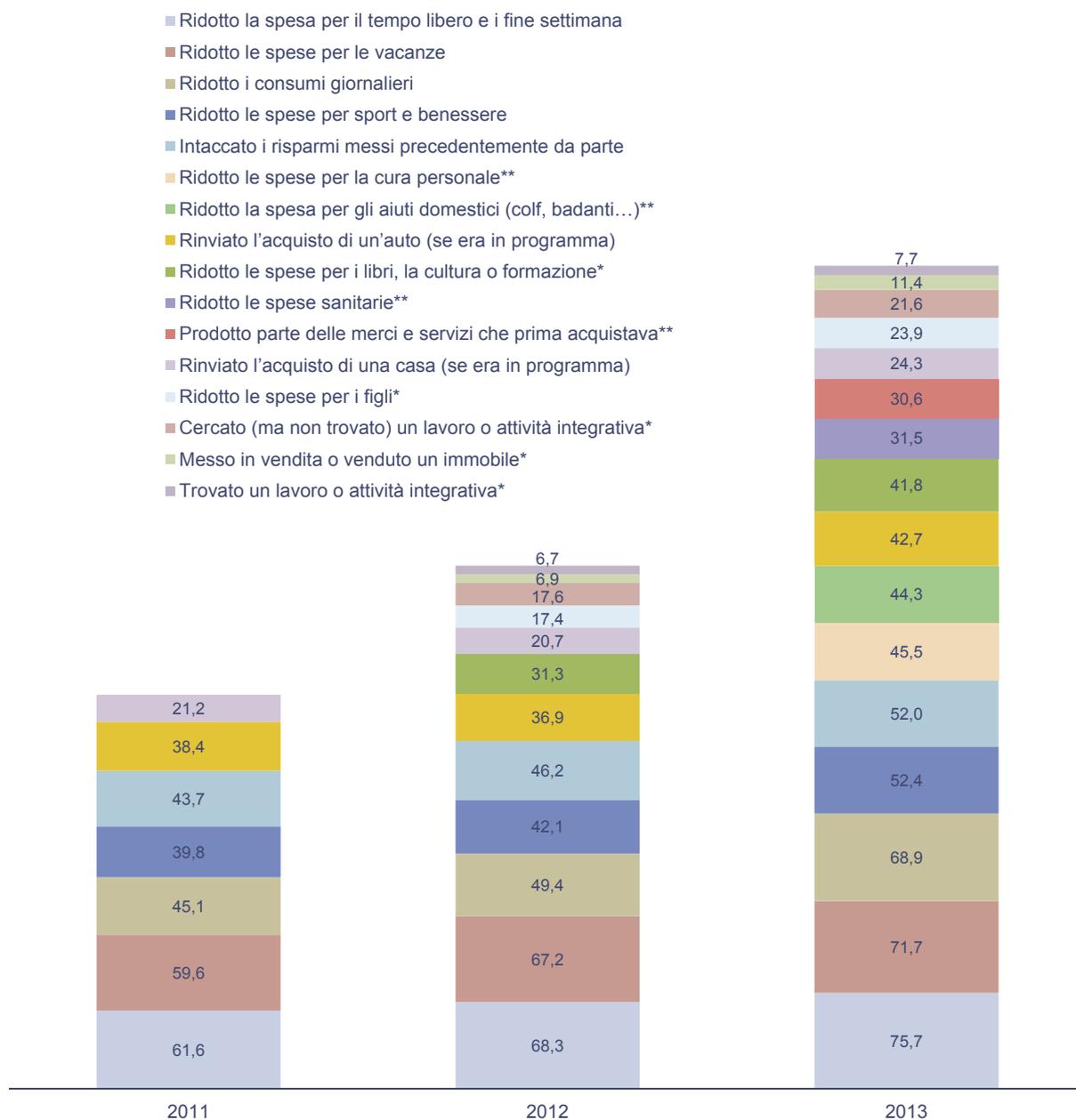
Nella stessa direzione va il fatto che sia aumentata dal 6,9 a all'11,4 per cento del campione la quota di chi ha venduto o messo in vendita un immobile, presumibilmente per ragioni di necessità. Infine, è salita dal 17,6 al 21,6 per cento la quota di coloro che hanno cercato, senza trovarlo, un nuovo, diverso lavoro o un lavoro aggiuntivo.

Va da sé che in tali condizioni sia aumentata tanto la quota di chi ha rinviato l'acquisto di un'auto – dal 36,9 al 42,7 per cento degli intervistati – quanto la quota di chi ha rinviato l'acquisto di una casa: dal 20,7 al 24,3 per cento (figura 2.4).

È da rilevare che il 31,5 per cento del campione ha dichiarato di aver tagliato le spese per le cure sanitarie personali (per esempio, relativamente alle cure dentarie) e il 52,4 per cento spende meno per lo sport e il benessere. Nessun dubbio pertanto che la crisi si sia aggravata. Se è vero che solo una famiglia su otto ha dichiarato esplicitamente di non arrivare alla fine del mese, molte per far quadrare i bilanci domestici hanno dovuto ridurre le spese, tagliando a volte anche quelle per le cure mediche o per i figli.

È peraltro da rilevare e segnalare la relativa maggiore diffusione di comportamenti decisamente reattivi: infatti il 7,7 per cento del campione (6,7 per cento nel 2012) è riuscito a trovare o cambiare lavoro nell'ultimo anno, affrancandosi dalla crisi che ne minacciava il reddito e il benessere.

**Figura 2.4 – Conseguenze della crisi dichiarate dagli intervistati**  
(valori percentuali; risposte multiple, inoltre le possibili risposte sono aumentate negli anni)

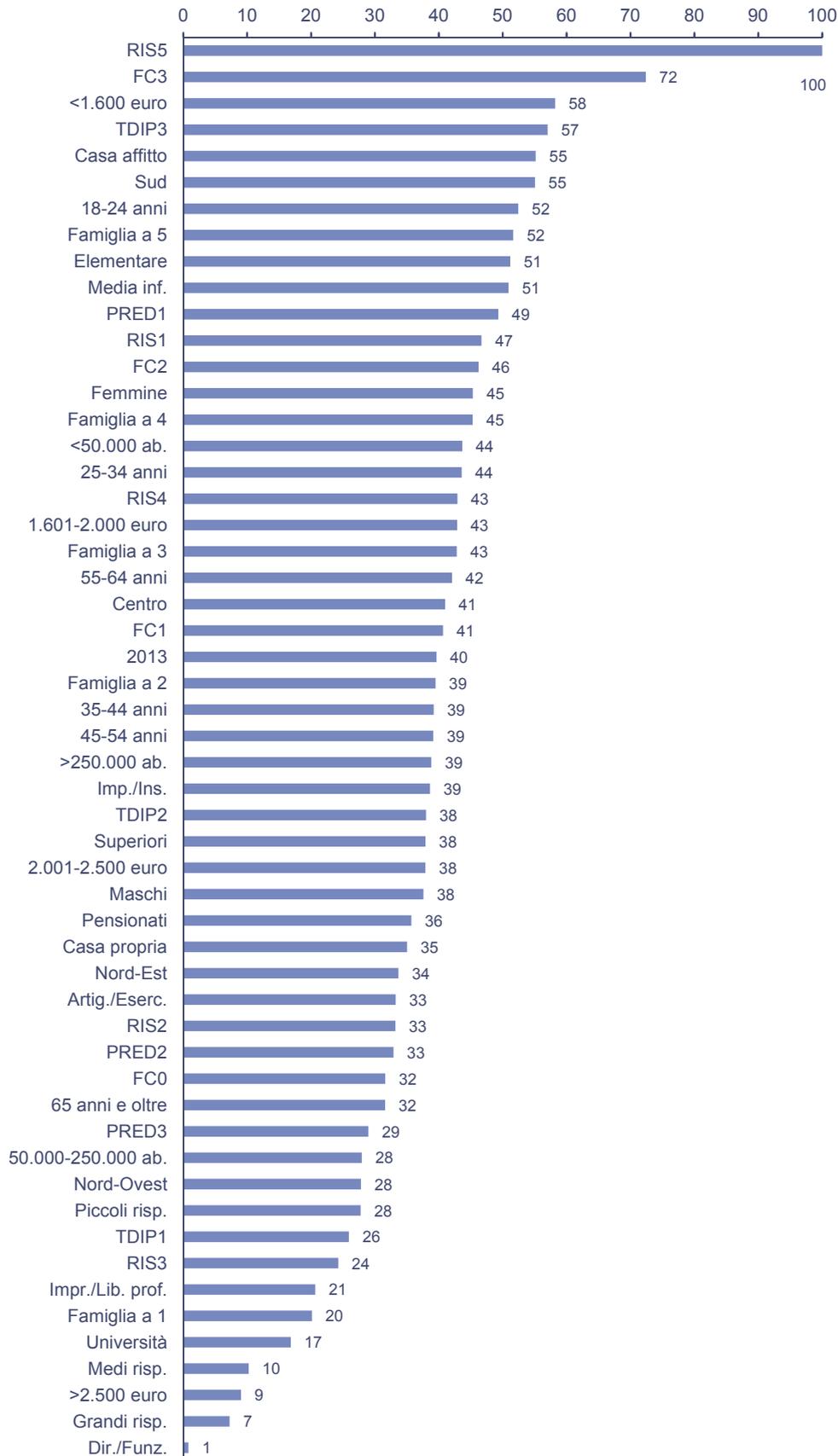


\* Voci inserite nel 2012 .

\*\* Voci inserite nel 2013.

Anche in questo caso, la crisi non ha toccato tutto il campione con la stessa intensità. Anzi, essa ha pesato in misura marcatamente differente sui vari sottogruppi. Per dare una rappresentazione della distribuzione tra i diversi segmenti, abbiamo distinto gli effetti della crisi in «patrimoniali», «nel lavoro», «sulle spese importanti» e «sulle spese quotidiane» aggregando le risposte per ciascuno di questi temi. Quindi abbiamo calcolato un indicatore sintetico della crisi basato sui ranghi delle risposte, riproporzionando a 100 le risposte di tutti i gruppi rispetto al gruppo più colpito. La rappresentazione grafica del «Disease Index» è esposta nella figura 2.5 e le sue componenti nella tabella 2.1.

Figura 2.5 – Disease Index, indice sintetico di disagio dalla crisi, per categorie del campione



RIS = avversione al rischio, da RIS1 (massima) a RIS5 (minima).

FC = figli conviventi, da nessuno (FC0) a tre (FC3).

PRED = produttori di reddito nella famiglia (da PRED1 a PRED3).

TDIP, tasso di dipendenza: TDP1 (<1,5 persone a carico), TDP2 (da 1,5 a 2,5), TDP3 (>2,5).

Tabella 2.1 – «Disease Index» e sue componenti

	Crisi patrimoniale	Crisi nel lavoro	Crisi su spese importanti	Crisi su spese quotidiane	Disease Index
RIS5	100	100	100	100	100
FC3	69	70	75	88	72
<1.600 euro	62	52	56	64	58
TDIP3	55	52	58	76	57
Casa affitto	56	47	56	74	55
Sud	59	44	55	75	55
18-24 anni	52	46	52	73	52
Famiglia a 5	49	51	49	70	52
Elementare	57	44	45	61	51
Media inf.	50	41	53	79	51
PRED1	52	40	49	66	49
RIS1	46	43	44	65	47
FC2	47	37	49	66	46
Femmine	50	34	46	61	45
Famiglia a 4	47	36	47	65	45
<50.000 ab.	45	34	46	60	44
25-34 anni	42	42	45	55	44
RIS4	48	21	55	61	43
1.601-2.000 euro	58	12	48	67	43
Famiglia a 3	38	39	50	60	43
55-64 anni	42	32	45	66	42
Centro	45	26	45	63	41
FC1	38	34	45	60	41
<b>2013</b>	<b>42</b>	<b>31</b>	<b>42</b>	<b>54</b>	<b>40</b>
Famiglia a 2	46	29	39	48	39
35-44 anni	35	35	45	57	39
45-54 anni	43	29	42	48	39
>250.000 ab.	41	32	40	49	39
Imp./Ins.	41	27	43	54	39
TDIP2	45	24	39	52	38
Superiori	39	28	43	53	38
2.001-2.500 euro	35	46	36	27	38
Maschi	39	29	41	52	38
Pensionati	46	18	34	50	36
Casa proprietà	37	26	38	49	35
Nord-Est	41	19	37	39	34
Artig./Eserc.	39	14	41	53	33
RIS2	34	26	34	51	33
PRED2	34	24	38	45	33
FC0	37	21	33	41	32
65 anni e oltre	45	12	29	40	32
PRED3	31	20	28	49	29
50.000-250.000 ab.	31	19	30	41	28
Nord-Ovest	24	27	30	39	28
Piccoli risp.	20	22	32	69	28
TDIP1	27	18	31	37	26
RIS3	32	6	35	29	24
Impr./Lib. prof.	26	9	29	19	21
Famiglia a 1	28	3	23	33	20
Università	22	9	20	13	17
Medi risp.	10	1	21	17	10
>2.500 euro	14	0	13	9	9
Grandi risp.	0	5	23	9	7
Dir./Funz.	0	3	0	0	1

RIS = avversione al rischio, da RIS1 (massima) a RIS5 (minima).

FC = figli conviventi, da nessuno (FC0) a tre (FC3).

PRED = produttori di reddito nella famiglia (da PRED1 a PRED3).

TDIP, tasso di dipendenza: TDP1 (<1,5 persone a carico), TDP2 (da 1,5 a 2,5), TDP3 (>2,5).

Il massimo del Disease Index (DI) è raggiunto dal gruppo etichettato RIS5: si tratta di coloro che, rispondendo alla domanda specifica, hanno indicato la massima disponibilità a effettuare investimenti rischiosi. Analizzando questo segmento si scopre che chi ha massima propensione a rischiare di solito ha condizioni di reddito e istruzione modeste ed è stato fortemente colpito dalla crisi: sono coloro per i quali l'investimento serve non a tutelare il risparmio ma, si potrebbe dire, a «tentare la fortuna».

Valori elevati si registrano anche per le famiglie con tre o più figli conviventi (72), seguono quelle il cui reddito mensile non arriva a 1.600 euro (58) e quelle con il più elevato tasso di dipendenza (57).

Per area geografica, il Sud fa segnare il valore più alto (55), seguito, ma molto distante, dal Centro (41). Per classi di età la crisi ha toccato di più i 18-24enni (52), quindi i 25-34enni (44) e i 55-64enni (42), lasciando (relativamente) più serene le generazioni più anziane e anche i pensionati (il cui indice è piuttosto basso e vale solo 36).

Per professione, il DI è massimo tra gli impiegati e insegnanti (39), mentre è minimo tra i dirigenti (1). Per dimensione dei comuni di residenza, la crisi è stata più profonda nei piccoli comuni (44) e nelle grandi città (39), mentre si è manifestata in modo assai più lieve nei centri intermedi (28).

### 2.3.2. La fiducia nelle istituzioni

Alle difficoltà gli italiani né si abbandonano né si rassegnano. Basti ricordare che un intervistato su quattro ha cercato un nuovo lavoro. Purtroppo però solo una ricerca di lavoro (aggiuntivo o migliorativo) ogni quattro è andata a buon fine, e per essere onesti sarebbe stato difficile aspettarsi di più, vista la contrazione del Pil. La buona notizia sta nel fatto che sia i comportamenti sul mercato del lavoro, sia i comportamenti sul bilancio familiare, fanno vedere che le famiglie italiane reagiscono. E, comprensibilmente, vorrebbero vedere altrettanta capacità di reazione da parte delle istituzioni.

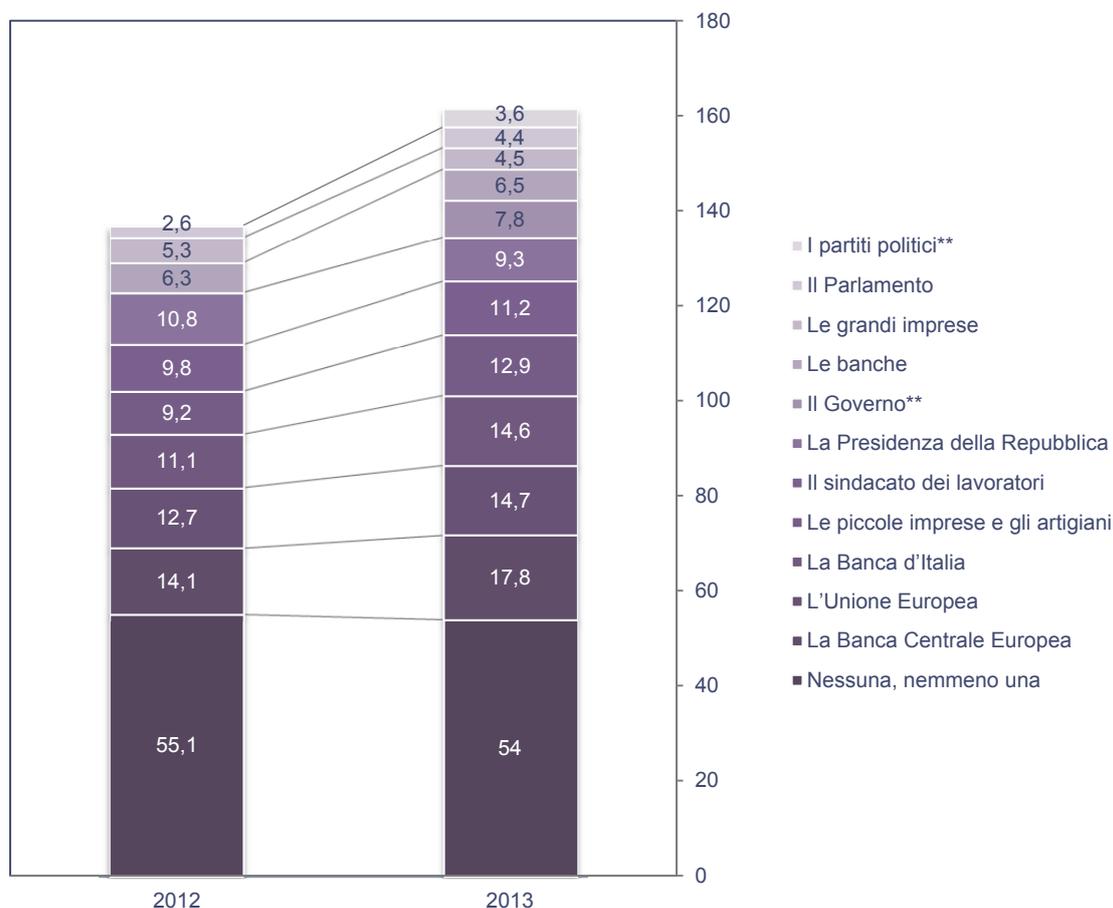
Come nel 2012, abbiamo chiesto ai 1.044 intervistati quali fossero le tre istituzioni che infondono loro maggiore fiducia, ovviamente legando quest'ultima all'aspetto specifico della tutela del risparmio. L'elenco sottoposto includeva le istituzioni politiche interne (partiti politici, Parlamento, governo e Presidenza della Repubblica); le istituzioni economiche (la Banca d'Italia, le banche, le grandi imprese, le piccole imprese e il sindacato dei lavoratori); infine le istituzioni internazionali quali l'Unione Europea e la Bce.

Come si vede dalla figura 2.6, la crisi ha inciso sui livelli generali di fiducia, sicché il 54 per cento degli intervistati dichiara di non nutrire fiducia in nessuna delle istituzioni elencate.

Il residuo 45 per cento del campione che ha indicato almeno una istituzione di cui si fida (fino a un massimo di tre indicazioni possibili) mette al primo posto la Bce (17,8 per cento, a conferma che il 2012 è stato l'anno di Draghi), quindi l'Unione Europea (14,7 per cento) al pari della Banca d'Italia (14,6 per cento). Si vede pertanto che a salvarsi sono le istituzioni più lontane dalla politica nazionale e anche dalla vita quotidiana degli intervistati. I sindacati e le imprese infatti si collocano a metà classifica, mentre al fondo si trovano nell'ordine il Governo (7,8 per cento), il Parlamento (4,4 per cento) e le forze politiche (3,6 per cento).

**Figura 2.6 – La fiducia verso le istituzioni**

(la fiducia riguarda specificamente l'aspetto della difesa del risparmio, verso le tre migliori istituzioni\*; valori percentuali sul totale degli intervistati)



\* Domanda inserita nel 2012.

\*\* Voci inserite nel 2013.

Sommando le indicazioni di fiducia espresse nei confronti delle istituzioni, raggruppate in quattro classi, e calcolando le somme per i diversi sottogruppi del campione, abbiamo costruito un indice della fiducia nelle istituzioni. Esso può risultare utile per graduare il senso di vicinanza (e di lontananza) delle diverse categorie di intervistati alle (dalle) istituzioni.

L'indice della fiducia, calcolato per le singole categorie (tabella 2.2), mette in evidenza che i gruppi professionali con i livelli più elevati di fiducia nelle istituzioni sono i dirigenti (60 per cento) e gli imprenditori (51 per cento).

Per classi di età la fiducia nelle istituzioni è maggiore oltre i 55 anni (50 per cento). Sempre in cima all'ordinamento per fiducia nelle istituzioni ci sono le famiglie numerose (3 figli convivenenti: 52 per cento) e i redditi medio-inferiori (1.601-2.000 euro: 49 per cento) nonché i residenti nei piccoli comuni (48 per cento).

Al fondo della classifica spiccano invece i 18-24enni (32 per cento), le donne (42 per cento), le famiglie a basso reddito (39 per cento), le persone con una limitata istruzione (34 per cento), i residenti nel Centro Italia (42 per cento).

**Tabella 2.2 – Citazioni di fiducia riscosse dalle istituzioni raccolte in classi (l'estero, l'economia, la politica, la finanza) e indicatore di fiducia sintetico, per categorie del campione**  
(valori complessivi delle citazioni in percentuale sul totale degli intervistati)

	<b>Estero</b>	<b>Economia</b>	<b>Politica</b>	<b>Finanza</b>	<b>Fiducia</b>
RIS5	17	15	26	20	78
Dir./Funz.	21	9	6	23	60
RIS4	17	12	14	16	58
Università	16	13	10	18	57
RIS3	13	14	11	17	55
Medi risp.	14	14	11	15	54
Nord-Est	11	16	11	15	54
FC3	13	19	6	15	52
Impr./Lib. prof.	13	13	8	16	51
Famiglia a 4	13	13	10	14	51
55-64 anni	12	14	9	15	50
Artig./Eserc.	13	16	7	14	50
1.601-2.000 euro	11	16	12	11	49
Famiglia a 1	10	12	10	17	49
Imp./Ins.	11	14	11	13	49
Piccoli risp.	12	14	7	16	49
25-34 anni	11	17	8	12	48
TDIP3	13	12	10	14	48
RIS2	11	14	10	13	48
45-54 anni	13	12	9	14	48
PRED1	11	13	10	14	48
<50.000 ab.	13	12	9	14	48
Grandi risp.	13	10	7	17	48
Maschi	12	13	9	14	48
Casa proprietà	12	12	9	14	48
FC2	12	12	11	13	47
>2.500 euro	12	12	7	15	47
Nord-Ovest	12	10	10	15	47
Famiglia a 3	12	13	9	14	47
TDIP1	11	12	9	14	47
<b>2013</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>9</b>	<b>14</b>	<b>46</b>
Superiori	11	14	8	14	46
FC1	12	12	8	14	46
Media inf.	11	12	9	14	46
>250.000 ab.	10	10	11	13	45
PRED2	11	11	9	13	45
FC0	11	11	8	14	45
Sud	10	15	6	11	43
35-44 anni	10	12	8	13	43
PRED3	13	11	5	14	43
TDIP2	10	12	8	13	43
Centro	14	9	7	13	42
Femmine	10	11	8	12	42
50.000-250.000 ab.	8	17	5	11	41
Famiglia a 2	10	11	8	12	41
65 anni e oltre	10	7	11	13	40
Pensionati	10	8	9	13	40
<1.600 euro	10	10	7	11	39
Casa affitto	9	10	8	12	39
Famiglia a 5	11	11	3	13	38
RIS1	10	10	5	12	37
2.001-2.500 euro	5	18	2	11	36
Elementare	8	9	8	8	34
18-24 anni	14	8	1	9	32

RIS = avversione al rischio, da RIS1 (massima) a RIS5 (minima).

FC = figli conviventi, da nessuno (FC0) a tre (FC3).

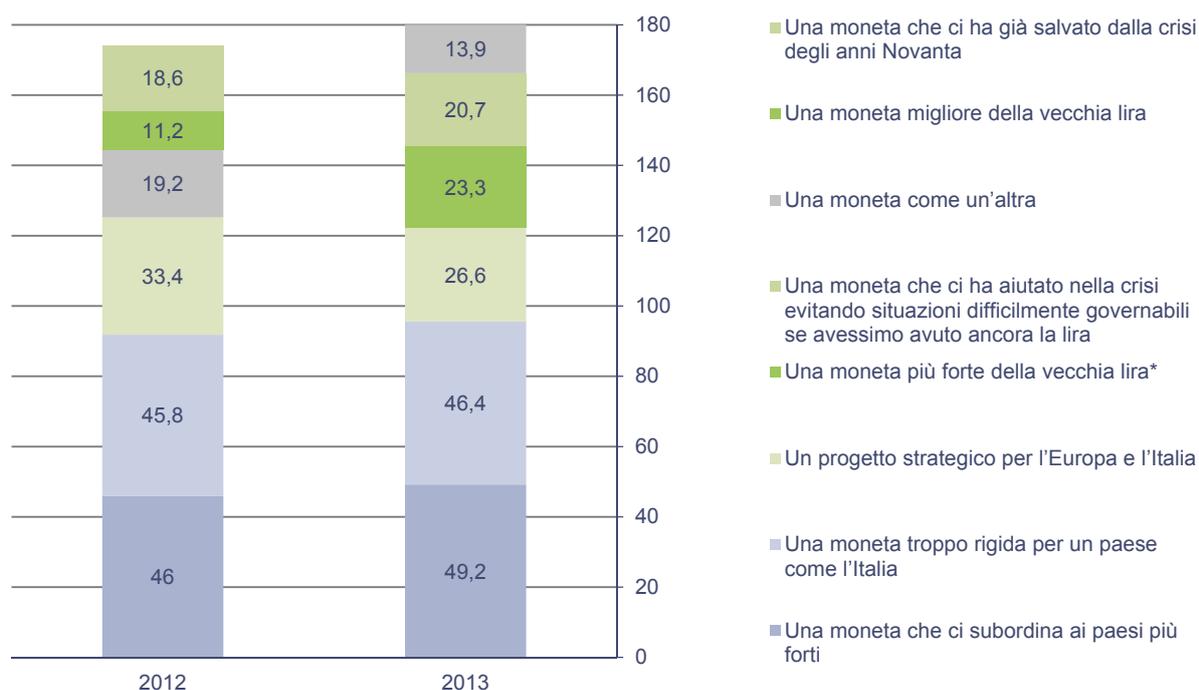
PRED = produttori di reddito nella famiglia (da PRED1 a PRED3).

TDIP, tasso di dipendenza: TDP1 (<1,5 persone a carico), TDP2 (da 1,5 a 2,5), TDP3 (>2,5).

I numeri qui illustrati sono stati rilevati poche settimane prima dell'elezione generale di febbraio 2013. Letti oggi, a risultati noti, mostrano come le scelte elettorali siano maturate su un terreno di opinioni diffuse fortemente critiche verso le istituzioni e segnato da una crisi economica profonda, duratura, che ha inciso sui bilanci, sulle spese e sui comportamenti economici: una crisi che, a torto o a ragione, viene vissuta anche come l'esito di errori difficili da perdonare.

In questo panorama, è importante mettere in luce non solo come a salvarsi (in termini relativi) siano state le istituzioni europee, finanziarie e non, ma come anche l'euro, a queste legato, almeno simbolicamente, nell'opinione pubblica, sia migliorato nella percezione degli intervistati del 2013 rispetto al 2012. Vero è che le interviste del 2012 furono realizzate subito dopo la crisi dei titoli sovrani del 2011, sicché i giudizi del 2012 sull'euro erano negativi più che positivi (figura 2.7). Superata quella fase, i giudizi sull'euro, che pure continuano a essere sbilanciati verso la zona critica, sono tuttavia nettamente migliorati. Per facilitare la lettura del dato, nel grafico la colorazione dei giudizi positivi è verde, quella dei giudizi critici è azzurra. Anche se il saldo tra giudizi positivi e negativi resta non certo brillante (-25 per cento), esso è migliorato rispetto al 2012 (-29 per cento), il che è visivamente apprezzabile dall'allargamento della zona verde del grafico in rapporto a quella azzurra. A confortare quest'analisi vi è il fatto che i giudizi positivi riguardano qualità sostanziali della moneta unica, giudicata più forte della vecchia lira (23,3 per cento), apprezzata per averci salvato da altre crisi (26,6 per cento) e in quanto tappa strategica dell'integrazione europea (20,7 per cento). Tutte queste tre percentuali sono in deciso aumento rispetto al 2012. Per contro, i giudizi negativi non si sono ridotti ma appaiono molto più legati al particolare momento economico e quindi suscettibili di migliorare nel tempo (il 49,2 per cento giudica che la moneta ci subordini ai paesi più forti e il 46,4 per cento la considera troppo rigida per un paese come l'Italia).

**Figura 2.7 – Secondo i risparmiatori, l'euro è...**  
(percentuali di intervistati; risposte multiple)



\* Voce inserita nel 2013.

Non è compito di questo lavoro andare oltre l'investigazione dei giudizi delle famiglie e dei risparmiatori; sembra tuttavia importante segnalare ai *policy makers* che il progetto euro è recuperabile, come i giudizi indicano, tra i valori fondanti della partecipazione italiana al percorso di unificazione europea. A condizione, però, di ripristinare un quadro di fiducia sul futuro ampiamente compromesso negli anni della crisi. Del resto, come si è visto nel capitolo 1, nel 2012 i risparmiatori hanno potuto toccare con mano che il mix di politiche europee, interventi della Bce e restauro di condizioni di sostenibilità del debito pubblico ha condotto, insieme all'aumento della fiscalità media, anche alla salvaguardia e alla crescita di valore degli investimenti degli italiani, il cui portafoglio medio nel 2012, oltre a recuperare i 2,4 punti perduti durante il 2011, è cresciuto in valore del 15,9 per cento, ossia 13 punti oltre l'inflazione.

### 2.3.3. Le terapie e le attese per il futuro

Agli intervistati è stato anche chiesto quali scelte avrebbero compiuto, se fosse dipeso da loro, per far uscire il paese dalla crisi (tabella 2.3).

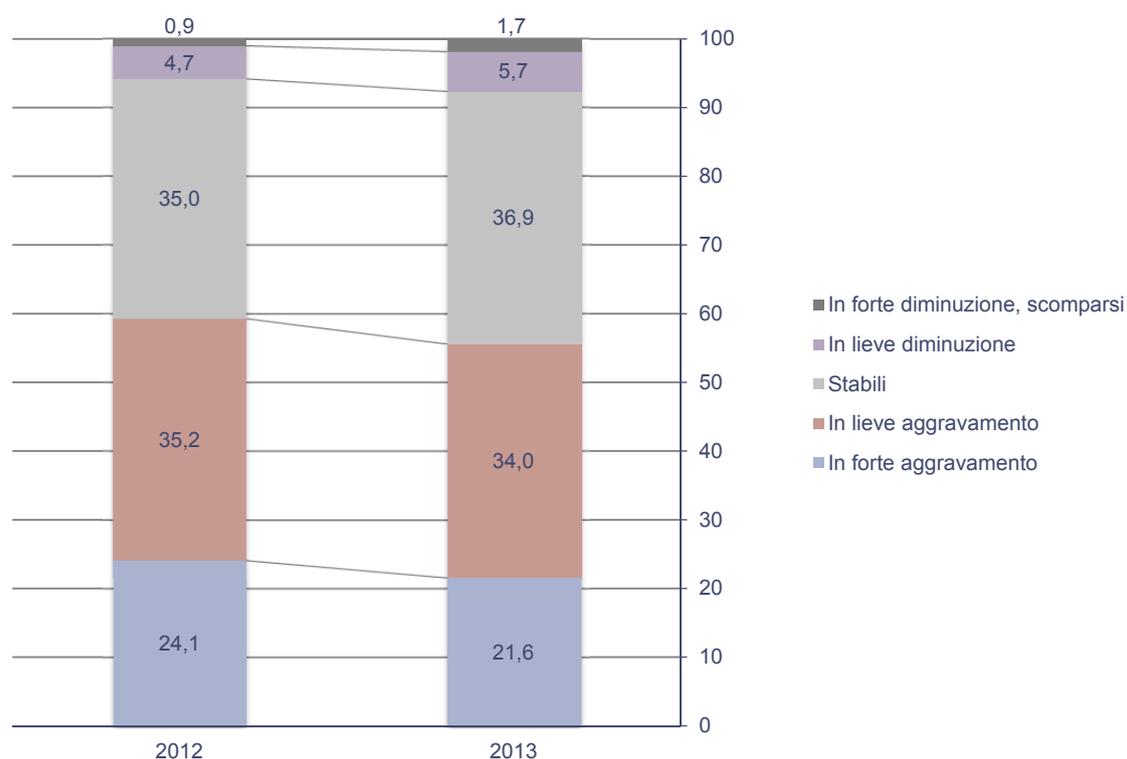
**Tabella 2.3 – Le idee degli intervistati a proposito delle possibili misure anticrisi**  
(percentuali degli intervistati, per alcune categorie, che approvano le politiche)

	Meno tasse lavoro	Più tasse ricchi	Più tasse lusso	Meno tasse famiglie	Meno tasse investimenti	Meno tasse imprese	Tetto stipendi pensioni	Premi di merito	Servizi famiglie	Meno grandi opere	Più grandi opere	Più lavoro a distanza	Più nidi	Meno costi politica	Altro
2013	63	57	50	43	43	41	23	15	14	8	8	7	7	6	2
Maschi	64	55	50	42	46	43	24	16	12	9	8	7	6	6	1
Femmine	61	61	50	47	34	35	20	13	20	6	6	6	10	6	3
18-24 anni	64	59	50	18	41	55	27	27	14	9	9	5	5	0	0
25-34	63	54	48	41	43	35	22	16	18	7	9	11	9	4	3
35-44	63	53	47	43	42	45	25	15	15	8	9	8	9	6	1
45-54	63	53	52	46	46	42	19	16	15	7	8	6	7	7	1
55-64	68	61	53	43	45	41	20	12	12	9	5	4	5	6	2
65 anni e oltre	59	66	47	45	38	34	28	15	10	9	8	7	5	7	1
Nord-Ovest	66	54	51	38	43	40	20	16	14	9	10	6	5	7	2
Nord-Est	62	52	38	37	51	49	26	11	19	10	7	7	10	8	2
Centro	63	53	57	49	35	38	32	15	13	5	7	10	7	4	0
Sud	62	65	51	49	44	39	18	17	11	7	7	6	7	4	2
<50.000 ab.	64	55	47	40	43	43	23	16	15	9	7	7	7	6	1
50.000-250.000	62	56	52	45	51	43	27	14	12	4	9	6	6	3	1
>250.000	64	64	58	51	36	31	18	13	13	8	8	7	5	7	4
Università	53	46	46	38	48	45	20	17	20	7	16	10	11	5	2
Superiori	65	54	50	45	45	42	23	14	15	9	8	7	8	6	1
Media inf.	65	62	52	44	41	43	21	16	11	5	4	6	5	6	2
Elementare	68	67	50	44	36	30	29	14	10	12	4	6	4	6	1
Impr./Lib. prof.	54	40	39	39	51	62	22	19	14	10	16	10	10	5	1
Dir./Funz.	67	43	60	27	53	43	17	13	27	7	13	7	10	3	0
Imp./Ins.	67	60	50	43	41	34	24	15	16	8	8	8	7	6	2
Artig./Eserc.	51	56	50	44	52	62	20	11	7	9	3	4	5	6	3
Pensionati	64	68	54	47	40	31	24	13	10	8	6	5	4	7	2
<1.600 euro	62	69	40	40	31	39	23	13	13	12	9	7	6	9	1
1.601-2.000	67	63	35	43	47	39	18	10	14	10	10	10	6	6	0
2.001-2.500	73	64	49	27	39	55	24	9	15	12	9	3	0	9	3
>2.500	65	53	49	38	44	46	21	21	11	6	17	7	7	7	0

Le risposte, riportate nella tabella per tutti i principali gruppi del campione, indicano che gli italiani hanno idee chiare e piuttosto omogenee su cosa si dovrebbe fare, o su cosa essi farebbero per porre fine alla crisi. In definitiva, tutte le prime sei azioni suggerite comportano l'utilizzo della leva fiscale in aumento sui più abbienti (56,7 per cento) e sui beni di lusso (49,7 per cento) e/o in diminuzione sul lavoro (63,4 per cento), sulle famiglie (43,1 per cento), su chi investe (43 per cento) e sulle imprese (40 per cento). Seguono le indicazioni di porre un tetto agli stipendi e pensioni più elevati (22,5 per cento), premiare il merito (15 per cento), ridurre i costi della politica (5,4 per cento): quest'ultimo è un dato in qualche misura dissonante rispetto al rilievo che il tema ha assunto nel dibattito pubblico.

Suddividendo le preferenze sulle politiche per le categorie del campione, i giovani (18-24enni), come c'è da attendersi, manifestano un'attenzione minore della media verso la riduzione del carico fiscale sulle famiglie. I laureati, i dirigenti, i commercianti e gli imprenditori sono meno inclini ad aumentare i carichi fiscali, sia pure sui beni di lusso, mentre puntano di più sulla detassazione di imprese e investimenti. Un profilo analogo di preferenze si trova tra i residenti nel Nord-Est. Gli abitanti del Sud, insieme ai pensionati, sono tra coloro che agirebbero prevalentemente sull'aumento della leva fiscale.

**Figura 2.8 – Evoluzione attesa nel 2013 degli effetti della crisi sui bilanci degli intervistati**  
(valori percentuali sul totale del campione)



Quando finirà la crisi? Come si è detto, la crisi dei redditi, del lavoro, dei consumi durante il 2012 si è approfondita rispetto al 2011. Ciò nonostante, nel 2012 il patrimonio mobiliare degli italiani si è accresciuto in valore, al netto delle dismissioni patrimoniali che circa una famiglia su due ha dovuto fare, grazie al ripristino di condizioni di normalità sui mercati finanziari e in particolare alla fine della crisi delle obbligazioni sovrane e dei mercati azionari europei. Vista dall'esterno, pertanto, la situazione resta complessa ma con elementi di miglioramento che,

nella misura in cui fossero strutturali i progressi della finanza pubblica, potrebbero essere permanenti.

Basta questo per disegnare una prospettiva di uscita dalla recessione? Probabilmente non ancora. Se si dà credito alla tesi che le variazioni delle aspettative precedono le variazioni reali dell'economia, si può cercare di affrontare il tema del futuro possibile attraverso le attese delle famiglie. È stata direttamente rivolta agli intervistati, per il secondo anno consecutivo, una domanda sull'evoluzione attesa degli effetti della crisi sui propri saldi economici e finanziari. Le risposte sono nella figura 2.8, e continuano a manifestare una tendenza all'aggravamento rispetto al miglioramento dei bilanci. Tuttavia, come si può apprezzare dal grafico, tra il 2012 e il 2013 l'area del miglioramento passa dal 5,6 al 7,4 per cento del campione. L'area della stabilità aumenta anch'essa dal 35 al 36,9 per cento e quella del peggioramento si riduce dal 59,3 al 55,6 per cento. I movimenti, come si vede, sono minimi ma nel verso positivo, e si sa che ogni serie di saldi di fiducia rallenta la corsa prima di invertirla. Il rallentamento della corsa della crisi sta probabilmente avvenendo. È difficile con questo affermare che la ripresa arriverà nel 2013, mentre appare più consistente, con la lettura dei risultati, l'ipotesi che il 2013 possa essere l'anno in cui si esauriranno i fattori della decrescita, non felice, dell'economia italiana.



## Capitolo 3 • Il risparmio e il futuro

### 3.1. Il risparmio nel 2013

Gli italiani sono stati un popolo di grandi risparmiatori, e questo fino a un passato piuttosto recente. C'è da chiedersi a che cosa sia dovuto il cambiamento. Le spiegazioni degli economisti sono più o meno le seguenti: in primo luogo, l'affermarsi della società moderna – urbanizzata, industriale e dei servizi – ha abituato le persone a godere di un reddito crescente con la produttività, così le persone hanno rivisto verso il basso il tasso di risparmio ottimale per garantirsi consumi livellati, secondo l'ipotesi del ciclo vitale. In secondo luogo, il risparmio «forzoso» della previdenza sociale, i cui contributi sono obbligatori durante tutta la vita attiva, ha progressivamente ridotto il bisogno di risparmiare per decumulare le riserve durante la terza età, nel corso della quale si può contare sui vitalizi del welfare state. In terzo luogo, è un dato di fatto che gli italiani aspirano a essere proprietari della loro abitazione. Non è così nel resto del mondo capitalistico, ma è così in Italia. Tuttavia, una volta che la diffusione della proprietà abbia raggiunto i quattro quinti delle famiglie, il risparmio dei proprietari tende a ridursi e quello dei non proprietari è in ogni caso modesto, perché è bassa la loro percentuale nella società.

Per arrivare alla proprietà della casa e per tutelare il proprio futuro gli italiani sono stati i maggiori risparmiatori dell'Ocse per lungo tempo: anche maggiori degli stessi giapponesi. Si pensi che nel 1990 il risparmio netto delle famiglie statunitensi valeva il 7 per cento del reddito disponibile; in Giappone si risparmiava il 13,9 per cento, in Germania il 13,7 e in Italia il 21,7 per cento del reddito (più della Corea, seconda in classifica con il 19 per cento). Nel 2009, primo anno dopo il crack Lehman, gli stessi dati (Ocse) mostrano che il tasso di risparmio era sceso patologicamente negli Stati Uniti all'1,2 per cento; era calato fisiologicamente in Germania al 10,6 per cento e in Italia si era contratto fino al 6,8 per cento, ossia si era ridotto a un terzo rispetto a vent'anni prima.

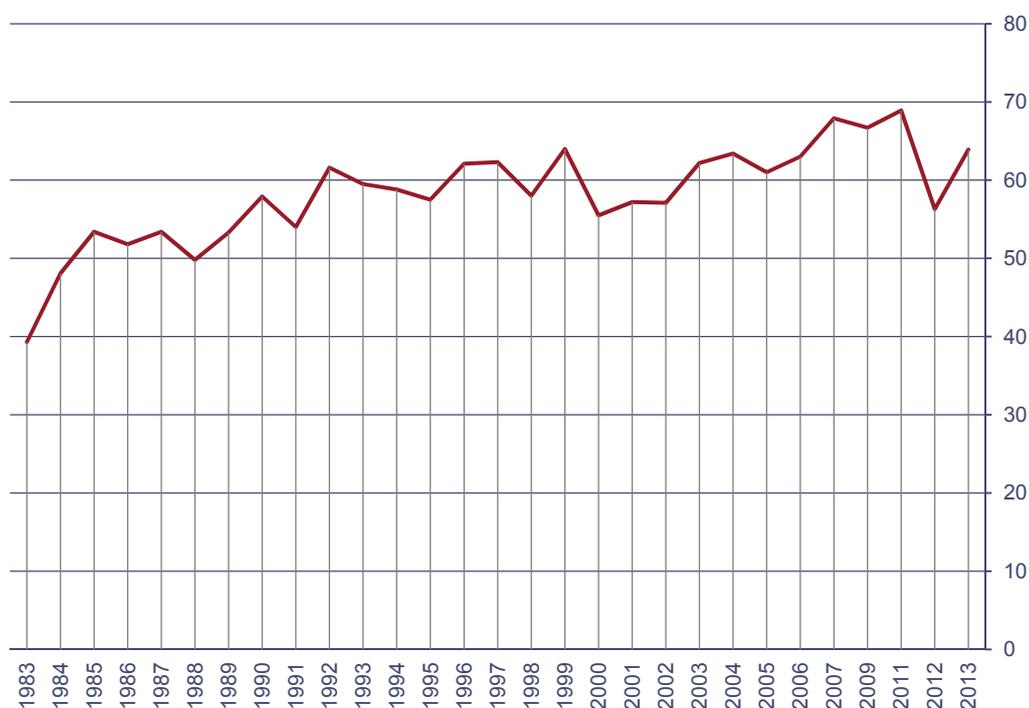
Basta richiamare gli argomenti citati per giustificare questo calo, molto forte, del tasso di risparmio italiano? Probabilmente no, e parte della spiegazione sta anche nella bassa crescita di salari e stipendi. Un elemento lo conferma. Se gli italiani avessero raggiunto una condizione di equilibrio ottimale tra reddito corrente, patrimonio e reddito futuro all'età della pensione, allora dovrebbero essere soddisfatti del proprio modesto risparmio e dovrebbero attribuire una bassa utilità a comportamenti di risparmio: dunque, dovrebbero risultare decrescenti coloro che nel campione Centro Einaudi-Doxa considerano necessario, indispensabile o almeno utile risparmiare.

Come si vede dalla figura 3.1, non è affatto così. Considerando l'intero periodo compreso tra l'inizio dell'indagine e oggi, si osserva come il saldo tra coloro che definiscono il risparmio indispensabile o molto utile e coloro che lo giudicano poco utile o inutile, misurato in punti percentuali del campione, sia passato da +39 a +64. Se poi si torna a guardare al 1990, quando le famiglie italiane avevano il record di risparmio dell'Ocse, si vede che il saldo sull'utilità del risparmio era pari a 58, ossia di 6 punti inferiore a oggi. Se invece si guarda ai dodici mesi appena trascorsi, risulta che tra il 2012 e il 2013 il saldo è passato da 57 a 64.

Dunque, il calo del risparmio è prevalentemente avvenuto senza che la percezione della sua necessità si affievolisse. A ben vedere, rispetto al 1990, almeno due delle tre condizioni

di calo del risparmio, ossia la crescita continua della produttività e dei redditi e la generosità delle promesse vitalizie del welfare state, sono in realtà mancate: l'8 agosto del 1995 la riforma Dini inaugurava una serie di interventi sul sistema previdenziale (seguiranno le riforme Amato, Maroni e Fornero) che avrebbero reso progressivamente meno generosi e meno indicizzati i vitalizi promessi. Per quanto riguarda la crescita italiana, si sta consolidando la tesi che dal 1990 in poi essa sia totalmente attribuibile all'accumulazione dei fattori, laddove fino al 1990 essa era per metà attribuibile all'innovazione di prodotto e di processo. Il che tra l'altro spiega perché la recessione italiana sia tanto lunga: se la ripresa è lasciata completamente nelle mani della domanda aggregata e questa è vincolata dalle condizioni di finanza pubblica, è ovvio che tardi ad arrivare. In sostanza in Italia, a partire dal 1990, e al netto dell'aver in gran parte soddisfatto il bisogno di acquistare la casa, le condizioni fisiologiche che determinano una minor esigenza di risparmio non si sono in realtà verificate.

**Figura 3.1 – Saldo tra la percentuale di coloro che definiscono il risparmio molto utile o indispensabile rispetto alla percentuale di coloro che lo ritengono poco utile o inutile**

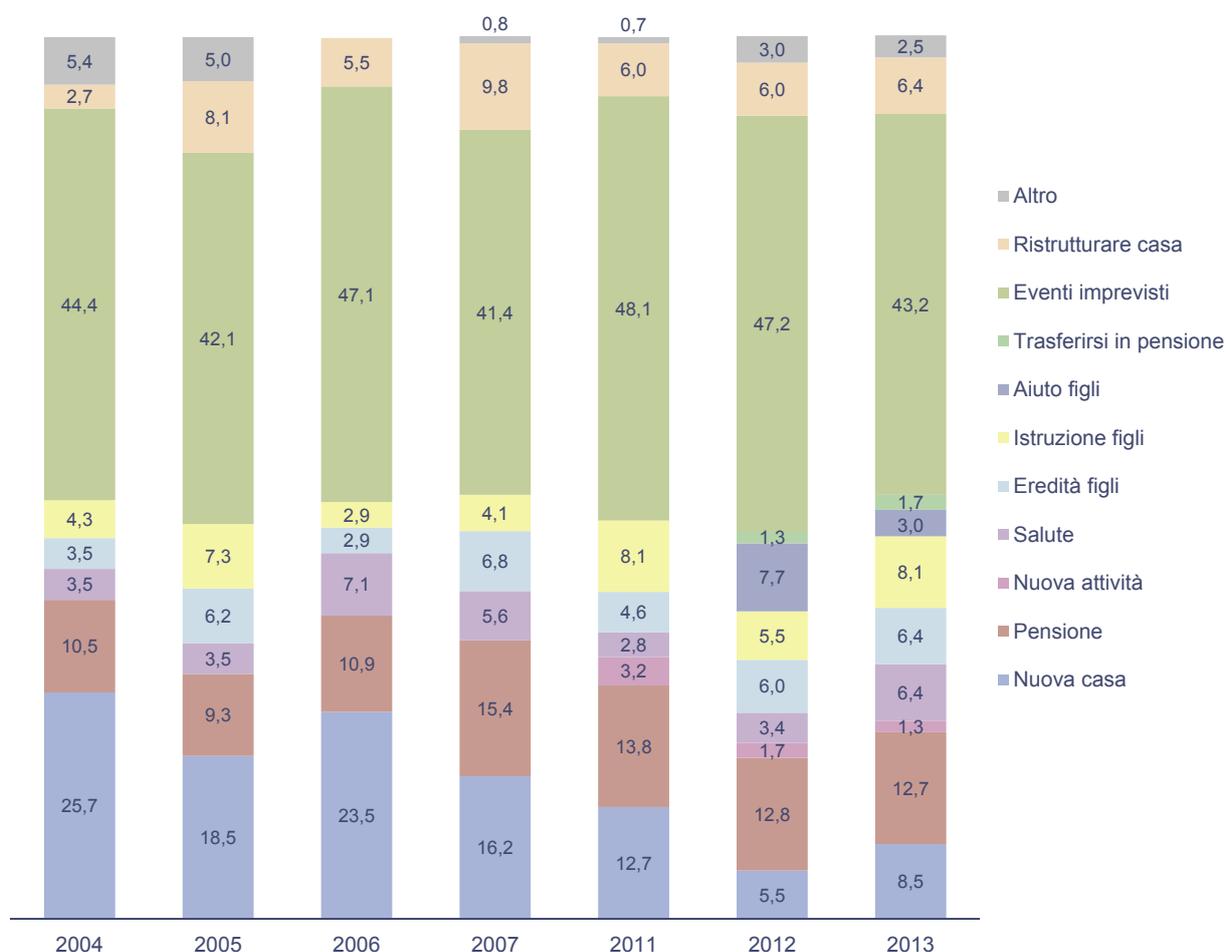


Occorre peraltro sottolineare che nel tempo si sono aggiunte ulteriori ragioni per voler risparmiare. Negli anni, l'indagine Centro Einaudi-Doxa ha progressivamente aggiornato, in relazione all'evoluzione economica e sociale del paese, le motivazioni del risparmio sottoposte agli intervistati. Per esempio, a seguito delle riforme del sistema previdenziale si è esplicitamente indagato sulla necessità percepita di risparmio pensionistico (integrativo) e da due anni, mentre diventavano oggettivamente severe le condizioni di ingresso nel mercato del lavoro delle generazioni più giovani, è stato esplicitamente chiesto se occorre risparmiare per i figli, per sostenerne gli studi, aiutarli concretamente, ovvero lasciar loro un'eredità.

Nella figura 3.2 sono riportate le risposte alla domanda su «perché si risparmia o si dovrebbe risparmiare». Se si guarda all'intero arco temporale considerato, si osserva il declino della necessità di risparmiare per la casa (ridottasi di due terzi in dieci anni), come del resto ci si

poteva attendere per motivi strutturali. Per contro, l'insieme delle motivazioni di risparmio legate ai figli vale il 14,5 per cento, ossia più di quanto incidano la casa (8,5 per cento) e la pensione (12,7 per cento). Si consideri, inoltre, che si tratta di un 14,5 per cento «pesante», perché solo il 73 per cento del campione ha figli (il 55 per cento conviventi): in rapporto a questo sottogruppo di famiglie il 14,5 per cento sale quindi a valori compresi tra il 20 e il 26 per cento e i figli risultano di gran lunga la prima motivazione per risparmiare subito dopo il risparmio precauzionale, ossia diretto a far fronte a imprevisti.

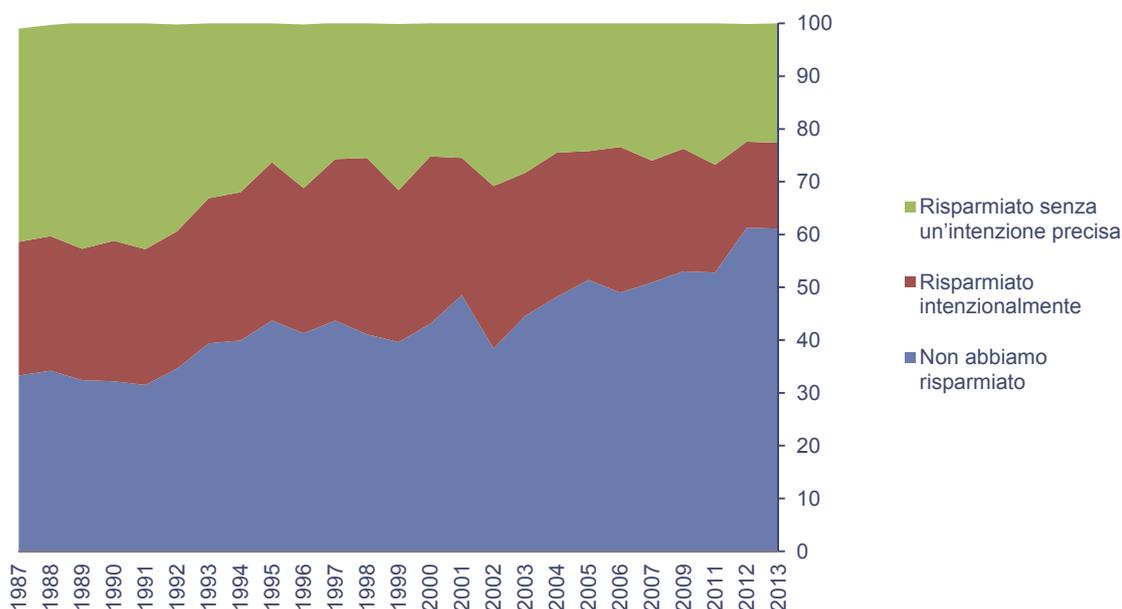
**Figura 3.2 – Le motivazioni del risparmio**  
(valori percentuali sul totale degli intervistati)



Il quadro di perdurante debolezza economica ha fatto sì che anche nel 2012 la necessità di risparmio degli intervistati sia risultata largamente non soddisfatta. Il 61,1 per cento del campione non ha risparmiato (più o meno in linea con il 61,3 per cento dell'anno precedente). Siamo sempre ai limiti del massimo storico di questa serie (figura 3.3). Il 16,3 per cento del campione ha risparmiato intenzionalmente (ossia ha deciso di farlo ed è riuscito a realizzare il proposito), in linea con l'anno precedente (16,3 per cento) e il 22,6 per cento ha risparmiato, ma senza un'intenzione precisa.

Anche la percentuale di reddito accantonata dai risparmiatori è simile a quella dell'anno precedente (pari al 10,4 per cento rispetto al 10,7 del 2012). Quest'ultima rappresenta tuttavia

**Figura 3.3 – Distribuzione degli intervistati per risparmiatori e non risparmiatori nei dodici mesi precedenti l'indagine (valori percentuali)**



una media, attorno a cui il campione si distribuisce con una sensibile varianza, come si vede dalla figura 3.4.

In cima alla graduatoria del risparmio vi sono i risparmiatori che hanno un reddito basso (inferiore a 1.600 euro) e medio-basso (1.601-2.000 euro mensili). Si tratta di un comportamento solo apparentemente anomalo: infatti, in queste categorie di reddito i risparmiatori sono relativamente poco abbondanti (ossia c'è una netta prevalenza di non risparmiatori). Ma all'interno di queste categorie coloro che risparmiano sono spesso risparmiatori fortemente motivati, in quanto hanno obiettivi concreti da raggiungere (come una nuova attività o una casa) che chi ha un reddito superiore persegue normalmente con minore volontà. Con i maggiori tassi di risparmio si trovano poi gli imprenditori (13,1 per cento), i dirigenti (13 per cento), i residenti del Nord-Est (12,7 per cento) e del Sud (11,5 per cento). Anche in quest'ultimo caso, siamo in presenza di risparmiatori motivati in un territorio che ha una prevalenza assoluta (72 per cento) di non risparmiatori. Per classi di età, il tasso di risparmio più alto si trova tra i 34-45 anni e i 45-54 anni, ossia tra le generazioni centrali incluse nel mercato del lavoro: il loro tasso di risparmio appare rispettivamente dell'11 e del 10,6 per cento. I risparmiatori minori, al fondo della classifica, sono i 18enni (4,5 per cento), le famiglie con 3 o più figli conviventi (7 per cento), quelli che vivono in affitto (8,6 per cento) e nel Nord-Ovest (8,9 per cento).

In realtà, il risparmio incrocia molte più dimensioni di quelle che possono essere colte attraverso una semplice analisi univariata, quale quella fin qui condotta, che prende in considerazione solo elementi di natura anagrafica e dunque rivela solo le spiegazioni e interpretazioni più evidenti. I tipi di risparmiatore, inoltre, sono più di quelli che suggerisce la divisione tra chi risparmia e chi non può o non vuole. Per questa ragione, nel paragrafo che segue, si è cercato di dividere il campione in gruppi omogenei (cluster) di risparmiatori, calcolandone successivamente la consistenza.



- ❶ il bisogno espresso di risparmiare;
- ❷ la possibilità effettiva di risparmiare, ossia la capacità di risparmiare, misurata dal rapporto tra il tenore di vita sostenuto e le entrate;
- ❸ la realizzazione di un risparmio, misurato dall'aver o meno risparmiato nell'anno 2012;
- ❹ la intenzionalità ovvero la residualità del risparmio realizzato;
- ❺ la quantità di risparmio, misurata dal tasso di risparmio (in percentuale del reddito), dichiarata dagli intervistati;
- ❻ la prevalenza dei motivi egoistici del risparmio (come la propria pensione o una propria futura attività);
- ❼ la prevalenza dei motivi altruistici per risparmiare (i figli);
- ❽ la prevalenza di motivi precauzionali o legati all'incertezza o alla paura del futuro.

### 3.2.2. I cluster dei risparmiatori

I **risparmiatori** in senso proprio – ossia coloro che nel corso del 2012 hanno accantonato parte del proprio reddito – costituiscono il 39 per cento degli intervistati e si suddividono in **tre cluster** omogenei: i **wealthy** (pesano per 17 per cento sul totale degli intervistati e rappresentano quasi la metà di coloro che risparmiano); i **self-made** (11 per cento sul totale degli intervistati) e gli **eroi** (11 per cento).

- I «wealthy» (o ricchi) sono caratterizzati dall'aver espresso una bassa necessità di risparmiare e dall'essere in cima alla classifica del reddito; il loro risparmio, per conseguenza, è largamente *non intenzionale*. La percentuale di risparmio è variabile; tra le motivazioni prevalgono quelle altruistiche, ossia il risparmio è destinato ai figli. Il loro peso sul totale del campione è pari, come si è detto, al 17 per cento. Il **wealthy index**, variabile da 100 a 0, misura la loro diffusione nelle singole categorie del campione ed è riportato nella tabella 3.1. I «wealthy» risultano particolarmente presenti tra i laureati (wealthy index=100) e gli imprenditori (88,7). Hanno un approccio agli investimenti per cui favoriscono un rischio medio-alto (quarta classe di esposizione rischiosa: 74,8) e sono molto numerosi nel Nord-Ovest (72,7). Prevalgono nelle grandi città (66,2) e, per classi di età, tra i 65enni, ossia tra coloro che stanno uscendo o sono usciti dalla vita attiva. Le donne in questo gruppo sono più numerose (54,2) degli uomini (32,4).

- I «self-made» sono gli intervistati, si potrebbe dire, più imprenditivi e di maggior successo nel campione. Partono da condizioni patrimoniali che non li esonerano (a differenza dei ricchi) dalla necessità di risparmiare, ma sono collocati anch'essi al vertice della capacità di risparmio. Si distinguono dai «wealthy» in quanto risparmiano *intenzionalmente* e con buoni risultati. Tra loro prevalgono motivazioni di tipo egoistico (risparmiano per integrare la pensione o per avviare o sostenere un'attività); seguono, ben distanziate, tutte le altre. Lo studio della distribuzione nel campione dei «self-made» è fatto attraverso il **self-made index**, pure variabile da 100 a 0 e riportato, come il wealthy index, nella tabella 3.1. I «self-made» sono grandi risparmiatori (100), ossia risparmiano una quota del proprio reddito più elevata di quanto facciano mediamente i ricchi. Nella vita professionale sono dirigenti (87,6) o commercianti (65,7), con 45-54 anni (67,8), un titolo di studio superiore (66,1) più che una laurea (59,1), lavorano soprattutto nel Nord-Est (67) o nel Nord-Ovest (46,1). Gli uomini (53,3) prevalgono in modo netto sulle donne (18,3).

**Tabella 3.1 – Semi-probabilità di appartenenza degli intervistati ai diversi cluster comportamentali del risparmio, secondo le tradizionali suddivisioni del campione**

	Wealthy Index	Self-made Index	Hero Index	Cricket Index	Deprived Index	Letdown Index	Easy-Index
Università	100,0	Grandi risp.	100,0	FC3	100,0	<1.600 euro	100,0
Imp./Ins.	88,7	Dir./Funz.	87,6	Media inf.	96,7	RIS5	96,3
RIS3	75,3	PRED2	71,1	Piccoli risp.	94,9	Artig./Eserc.	87,2
Medi risp.	75,3	45-54	67,8	Fam. a 4	88,0	Fam. a 5	87,2
RIS4	74,8	Nord-Est	67,0	18-24	85,2	25-34	83,2
Nord-Ovest	72,7	Superiori	66,1	45-54	82,8	RIS5	78,4
>250.000	66,2	Artig./Eserc.	65,7	TDIP2	82,8	Medi risp.	76,6
Fam. a 1	66,0	RIS3	62,2	Medi risp.	80,7	TDIP1	76,6
TDIP1	65,4	Imp./Ins.	61,7	50-250.000	79,2	Affitto	75,8
>2.500 euro	63,8	>2.500 euro	60,9	FC2	77,4	Fam. a 1	75,5
65 e oltre	60,3	Fam. a 3	60,2	Centro	74,7	RIS2	75,1
RIS2	59,0	PRED3	60,0	Fam. a 5	74,4	>250.000	74,7
Proprietà	57,1	Università	59,1	RIS2	73,5	Femmine	72,5
PRED3	55,2	Piccoli risp.	59,1	Nord-Est	73,2	35-44	72,2
Dir./Funz.	54,7	Imp./Ins.	58,3	FC1	73,2	PRED3	71,1
Femmine	54,2	<50.000 ab.	57,8	PRED2	72,3	Imp./Ins.	70,0
Grandi risp.	53,9	FC1	57,6	<50.000	69,3	RIS4	69,6
FC0	53,9	TDIP1	54,8	Fam. a 3	69,3	Università	67,4
2.001-2.500	53,6	Proprietà	53,9	Grandi risp.	67,8	Impr./Lib. pr.	60,8
35-44	51,5	Maschi	53,3	TDIP3	66,0	PRED1	59,0
55-64	51,5	35-44	53,3	RIS1	65,7	Dir./Funz.	55,3
Pensionati	50,9	Fam. a 2	53,0	55-64	63,3	Centro	54,6
Centro	49,9	Medi risp.	52,0	1.601-2.000	62,7	FC3	54,6
PRED2	48,8	TDIP2	49,6	Maschi	61,4	Media inf.	54,2
Fam. a 5	44,8	Nord-Ovest	46,1	2.001-2.500	60,2	FC1	52,4
Imp./Ins.	42,9	FC0	45,7	Proprietà	59,9	FC0	52,0
Piccoli risp.	38,9	RIS1	45,4	Imp./Ins.	59,0	50-250.000	51,3
FC2	38,9	25-34	45,0	Superiori	57,5	FC2	49,8
<b>2013</b>	<b>38,6</b>	<b>2013</b>	<b>43,3</b>	<b>2013</b>	<b>54,8</b>	<b>2013</b>	<b>49,5</b>
Fam. a 3	36,5	Centro	37,6	Artig./Eserc.	53,3	Superiori	49,1
Fam. a 2	35,1	1.601-2.000	35,4	Elementare	53,0	RIS3	48,4
TDIP2	34,3	RIS2	34,6	Pensionati	53,0	>2.500 euro	46,9
50-250.000	34,0	50-250.000	33,5	Affitto	47,0	18-24	46,5
Maschi	32,4	Fam. a 4	33,3	Nord-Ovest	44,9	Piccoli risp.	46,2
<50.000 ab.	32,2	55-64	30,7	>2.500 euro	44,6	Fam. a 3	46,2
<1.600 euro	32,2	FC2	30,4	PRED3	44,6	45-54	44,7
25-34	31,6	>250.000	28,3	Sud	44,3	65 e oltre	44,7
Fam. a 4	31,1	RIS4	27,4	Femmine	42,8	PRED2	43,6
PRED1	31,1	Media inf.	25,7	65 e oltre	41,9	Elementare	41,8
Sud	30,8	TDIP3	25,7	PRED1	39,8	Fam. a 2	41,8
TDIP3	29,8	Fam. a 1	22,2	25-34	39,2	Fam. a 4	41,4
Superiori	27,6	Sud	20,4	Fam. a 2	37,7	TDIP3	39,6
FC1	26,8	Affitto	20,4	Dir./Funz.	34,9	Maschi	39,2
45-54	25,5	Femmine	18,3	RIS3	34,6	Proprietà	38,8
18-24	24,9	2.001-2.500	18,0	RIS5	30,7	Pensionati	38,5
Artig./Eserc.	23,3	RIS5	15,2	Università	29,2	<1.600 euro	38,1
Nord-Est	22,8	65 e oltre	14,8	RIS4	26,2	Sud	37,4
Media inf.	21,2	FC3	14,1	35-44	25,9	Grandi risp.	35,2
1.601-2.000	20,4	Elementare	11,3	TDIP1	25,6	TDIP2	33,7
RIS5	19,3	Fam. a 5	11,3	Impr./Lib. pr.	25,0	55-64	33,3
FC3	15,3	Pensionati	10,2	Fam. a 1	24,7	RIS1	33,3
Elementare	11,3	PRED1	9,8	FC0	23,8	<50.000 ab.	33,0
Affitto	9,1	18-24	8,0	>250.000	16,6	1.601-2.000	1,8
RIS1	0,0	<1.600 euro	0,0	<1.600 euro	0,0	Nord-Est	0,0

RIS = avversione al rischio, da RIS1 (massima) a RIS5 (minima).

FC = figli conviventi, da nessuno (FC0) a tre (FC3).

PRED = produttori di reddito nella famiglia (da PRED1 a PRED3).

TDIP, tasso di dipendenza: TDP1 (<1,5 persone a carico), TDP2 (da 1,5 a 2,5), TDP3 (>2,5).

● Il terzo e ultimo cluster dei risparmiatori è stato battezzato come quello degli «eroi». Essi non sono pochi: pesano per l'11 per cento sul totale del campione, e per oltre il 25 su coloro che risparmiano. Li si è battezzati con questo aggettivo sostantivato perché si collocano nella parte medio-bassa della classifica per reddito, e dunque si caratterizzano per *una capacità di risparmio molto modesta*. Essi tuttavia esprimono una fortissima esigenza di risparmio, la volontà (e forse un pizzico di fortuna) alla fine li premia e riescono ad accantonare, anche se restano perlopiù piccoli risparmiatori. Gli «eroi», pur nel bisogno e nella modestia delle entrate, risparmiano non per se stessi bensì per i figli. Sempre la tabella 3.1 consente di studiarne la diffusione nel campione attraverso lo **hero index** (al solito, variabile da 100 a 0). Gli eroi sono numerosissimi tra le famiglie con 3 o più figli conviventi (100); il loro bisogno di risparmiare deriva evidentemente dal senso di responsabilità verso una prole numerosa, anomala statisticamente nella società italiana contemporanea. Hanno un titolo di studio modesto, avendo completato l'obbligo ma non avendolo superato (96,7), sono nella fascia di età di mezzo, compresa tra i 45 e i 54 anni (82,8), o qualche volta sono giovanissimi (18-24enni) che mettono da parte il pochissimo che guadagnano. Vivono prevalentemente nel Centro (74,7) e nel Nord-Est (73,2) e abitano nei medi centri urbani (79,2). Sono lavoratori dipendenti (59) o, in subordine, piccoli esercenti (53,3). Sono più uomini (61,4) che donne (42,8).

### 3.2.3. I cluster dei non risparmiatori

Le persone che non risparmiano rappresentano il 61 per cento del totale degli intervistati e al loro interno si dividono in **quattro cluster**. Ai primi due appartengono soggetti che non risparmiano e sostanzialmente *non se ne curano* (si tratta dei **non risparmiatori sereni**, pari al 18 per cento del totale del campione, e **cicala**, pari al 16 per cento). Agli altri due cluster appartengono invece soggetti che *avvertono il disagio* di non poter risparmiare, distinti a loro volta in **delusi** e **scoraggiati** (entrambi pesano il 14 per cento sul totale degli intervistati).

● Il cluster dei «sereni» (18 per cento) è composto da persone che *non esprimono alcun bisogno di risparmiare*, vuoi perché non hanno più alcun carico familiare, vuoi perché si trovano già in condizioni relativamente agiate. Abitualmente non risparmiano, e nei rari casi in cui lo fanno si tratta in prevalenza di piccolo risparmio non intenzionale, motivato esclusivamente da ragioni di natura altruistica (i figli). Al solito, l'**easy index** aiuta a studiare la diffusione e le caratteristiche del cluster (tabella 3.1).

I «sereni» intervistati sono non (o piccoli) risparmiatori prevalentemente laureati (100) della seconda classe per livello di reddito, ossia subito sotto il massimo (100). Abitano nel Nord-Ovest (97,2) e nelle grandi città (89,4); di regola sono single (84,8). I «sereni» che lavorano sono imprenditori (83) e qualche volta lavoratori dipendenti (59,6) con un buon reddito, e possono anche essere molto giovani (18-24 enni) o giovani uomini (35-44enni) o donne single. Ma vi sono anche parecchi ex lavoratori, pensionati (69,5), ultrasessantacinquenni (74,5), in ogni caso sempre con modesti carichi di famiglia (tasso di dipendenza minimo: 68,1). In questo cluster le donne (79,1) sono molto più presenti degli uomini (33,7).

● In ordine di peso percentuale sul totale del campione (16 per cento) segue il cluster delle «cicale». Questi soggetti possono rendersi o non rendersi conto della necessità di risparmiare. Anche nei casi in cui ne avvertono il bisogno, tuttavia, non risparmiano per nulla o lo fanno molto meno di altri. Le «cicale», peraltro, sono accomunate dal fatto che la loro spensieratezza ha una base, ossia *sono a un livello di reddito medio o medio-alto*. In altri termini,

vivono senza pensieri non tanto perché non hanno carichi di famiglia, ma perché spendono tutto o quasi il discreto reddito che incassano. E il futuro? Domani si vedrà. Il pochissimo risparmio che hanno o che producono è indirizzato sostanzialmente a fini egoistici.

Il **cricket index** (variabile anch'esso da 0 a 100) ci aiuta a studiare la diffusione di questa tipologia nel campione. Le «cicale» hanno un reddito più che discreto (2.001-2.500 euro mensili: 100), vivono nel Nord-Ovest (98,2) o nel Centro (54,6) e nelle grandi città d'Italia (74,7). Sono in età attiva, prevalentemente ventenni-trentenni (83,2) o trentenni-quarantenni (72,7). Buona parte delle «cicale» è donna (72,5), mentre assai meno diffuse sono le «cicale-uomo» (39,2). Le «cicale» lavorano come imprenditori del commercio (87,2) o sono impiegati (71,1). Si caratterizzano anche per il basso livello di ambizione patrimoniale: abitano in affitto (75,8), in ciò distinguendosi dai «sereni» che amano la sicurezza della casa di proprietà. Il titolo di studio tipico è la laurea (67,4).

● Veniamo infine alle due categorie effettivamente disagiate del campione. Si tratta dei «delusi» (14 per cento degli intervistati) e degli «scoraggiati» (14 per cento), che insieme rappresentano più di un intervistato ogni quattro. I «delusi» sono facili da definire, perché sono molto simili agli «eroi», ossia sono persone con piccoli mezzi e discrete ambizioni di risparmio con finalità altruistiche, ma mentre gli sforzi degli «eroi» sono coronati da successo i «delusi» invece *non ce la fanno* e la loro ambizione resta tale; i loro disegni e programmi non si realizzano.

Il **letdown index** (variabile anch'esso da 0 a 100) ci aiuta a studiare la diffusione dei «delusi» nel campione. Essi hanno elevati carichi di famiglia (100), e, anche se il loro reddito è medio (63,5) o medio-basso (58,9), non ce la fanno a sostenere tutte le spese. Hanno in prevalenza un'età di mezzo (45-54enni: 69,3) e un titolo di studio di media inferiore (89,1). Come le «cicale», vivono prevalentemente in affitto (57,5), ma a differenza delle «cicale» hanno carichi di famiglia di almeno altre due-tre persone o più: la combinazione della casa in affitto e dei carichi di famiglia rende il reddito insufficiente a soddisfare l'ambizione di mettere qualcosa da parte. I «delusi» abitano indifferentemente nei centri intermedi (53,6) o minori (49,7), ma non nelle grandi città (dove abitano le «cicale»). Sono capifamiglia uomini (44,6) o, in misura lievemente inferiore, donne (40,4). Popolano soprattutto il Centro Italia (55,7) e il Sud (53,6).

● L'ultimo dei cluster di non risparmiatori è quello degli «scoraggiati». Si tratta di intervistati che, non avendo e non avendo avuto a lungo i mezzi per risparmiare, *hanno rinunciato alle ambizioni*. Affermano di non aver bisogno di risparmiare perché sanno di non poterlo fare comunque. A differenza dei «delusi» (che hanno un reddito che spendono interamente per gli alti carichi di famiglia), gli «scoraggiati» non hanno un reddito sufficiente neppure ai normali consumi. Non risparmiano mai. Non riescono perché non possono, e se mai qualche volta è loro capitato è stato non intenzionalmente, magari per avere ricevuto una somma imprevista, ma mai per averlo programmato, perché non si può programmare gli usi di ciò che non si ha e non si avrà. Mentre il «deluso» risparmierebbe volentieri per i figli, lo «scoraggiato», se mai avesse qualcosa, lo terrebbe da parte per gli imprevisti: le troppe incertezze della sua vita gli fanno paura (e non ci sentiamo di biasimarlo).

Il **deprived index** (variabile, come sempre, da 0 a 100) ci aiuta a studiare la diffusione degli «scoraggiati» nel campione, dove hanno una consistenza del 14 per cento. Gli «scoraggiati»

guadagnano meno di tutti fra gli intervistati (<1.600 euro mensili: 100) e hanno la massima propensione al rischio (RIS5: 96,3), ossia se dovessero investire tenterebbero il tutto per tutto per cercare di uscire dalla situazione di deprivazione in cui sono. Hanno un titolo di studio modestissimo, inferiore all'obbligo minimo (90,5) e vivono pressoché sempre in affitto (90,5), il cui onere, incrociato con il reddito modesto, determina lo stato di bisogno di entrate, prima ancora che di risparmio. Con i pochi mezzi di cui dispongono non ce la fanno, anche se sono in prevalenza single (85,1) e generazionalmente assai distanti. Infatti, sono ugualmente deprivati e «scoraggiati» sia gli anziani (85,7) che i diciottenni (88,3), questi ultimi con un titolo di studio che non supera l'obbligo minimo (66,3). Abitano di preferenza nel Sud (79,5) e in qualche caso nel Centro d'Italia (60,8) o nel Nord-Ovest (53,5). Sono in condizione non professionale. I dipendenti, prima categoria professionale del cluster, hanno un deprived index di appena 42,1.

**La segmentazione in cluster aiuta a comprendere le ragioni sociali del modesto tasso di risparmio espresso complessivamente dalle famiglie italiane.** I non risparmiatori, infatti, sono numerosi, pari al 61 per cento, ma al loro interno si articolano segmenti con modelli di comportamento che si vanno assestando e che non cambiano nel breve periodo. Vi è chi, in sostanza, non risparmia perché ha oggettivamente esaurito il bisogno di risparmiare e pensa di arrivare al termine della vita senza dover fare sacrifici, e questo segmento (i «sereni») vale ben il 18 per cento del campione. Si tratta di un esito non sfavorevole della buona crescita economica della seconda metà del XX secolo, e allo stesso tempo indica che esiste in Italia un non-risparmio strutturale da benessere.

Vi è poi chi non risparmia perché preferisce consumare, pur godendo di redditi appropriati. Costoro sottovalutano le necessità del futuro. Hanno consapevolezza, per esempio, dell'impatto della riforma previdenziale, ma non se ne curano. Preferiscono consumare che risparmiare, e sono ben il 16 per cento del campione. Un segmento di non risparmiatori, questo delle «cicale», rispetto al quale il settore finanziario e la stampa specializzata potrebbero e dovrebbero realizzare un'opera di sensibilizzazione e di recupero dei comportamenti di risparmio, per evitare che queste persone sperimentino gravi difficoltà al momento della pensione, visto che quella obbligatoria non sarà ricca e che questo gruppo, per dirne una, per lo più non ha mai acquistato la casa (anche se probabilmente ne erediterà prima o poi una).

Quanto ai «delusi» e agli «scoraggiati», che pesano ciascuno il 14 per cento sul campione, si tratta di segmenti molto diversi dell'area del non-risparmio. I delusi non sono poveri (di reddito), ma hanno importanti carichi di famiglia e talora, non sempre, vivono in affitto. Insomma, vorrebbero risparmiare e non ci riescono. Costoro potrebbero contribuire al risparmio nazionale, a condizione che la fiscalità venga rivista in senso più favorevole alle famiglie, quanto meno ai fini dell'accumulazione di risparmi per l'accesso alla prima casa o alla previdenza integrativa. In attesa di provvedimenti in questo senso, i «delusi» continueranno a vivere sul filo della fine del mese.

Diverso è il discorso per gli «scoraggiati»: sono i nuovi poveri, talora giovani, frequentemente con scolarità troppo bassa. Per circa metà sono soggetti già in pensione, e dunque non recuperabili al risparmio. Semmai il tema è come alleviare la loro indigenza. Per l'altra metà l'uscita dalla condizione di deprivazione passa per l'inclusione sociale attraverso la formazione e il lavoro. Anche questo è un tema da offrire alla soluzione della politica economica e che sta diventando di anno in anno più urgente.

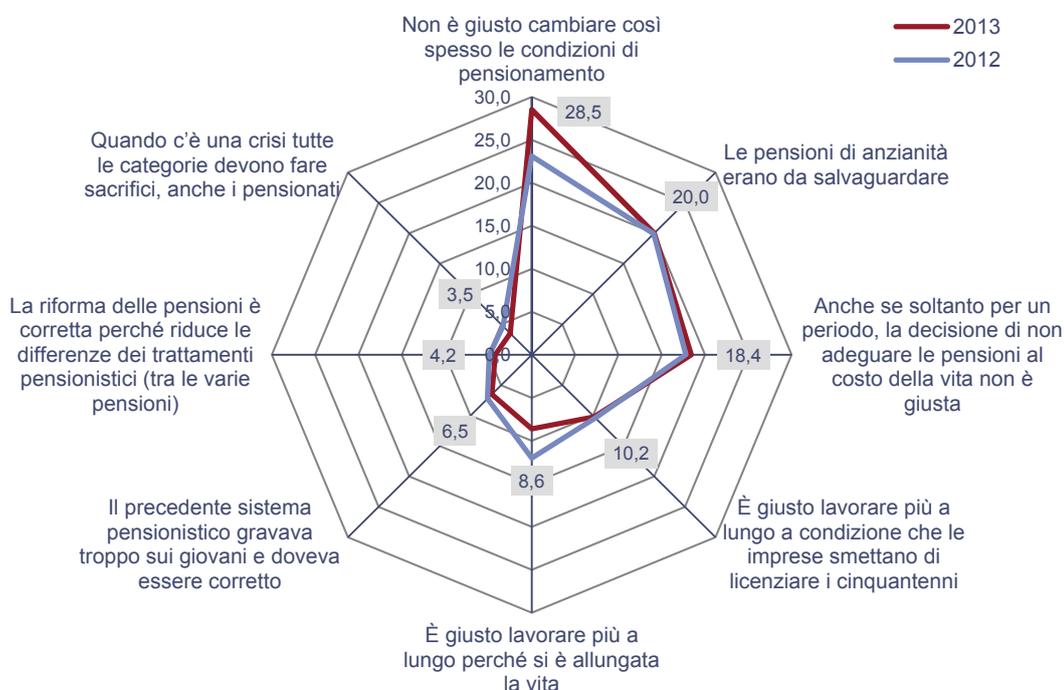
### 3.3. Il risparmio previdenziale e le assicurazioni

#### 3.3.1. Le pensioni pubbliche e la previdenza integrativa

La destinazione di ogni euro risparmiato è il futuro. Ma, come si è visto nel capitolo 2, il 25,1 per cento del campione è pressoché certo che le entrate future, quelle attese al momento della pensione, saranno insufficienti a mantenere il tenore di vita. Si tratta di un dato che, corretto per la quota di soggetti che ancora non sono in pensione sul totale, si approssima al 33 per cento dei lavoratori. Due lavoratori su tre temono dunque di doversi ritirare con una pensione insufficiente.

Del resto, arrivati tra la fine del 2011 e l'inizio del 2012 a digerire la quarta riforma del sistema pensionistico in 22 anni, gli intervistati dimostrano di averne compreso ormai completamente gli effetti, ma di averla subita più come un amaro sciroppo per la tosse che come una compressa che fa passare il dolore. E, in effetti, la valutazione complessivamente negativa della riforma pensionistica espressa nel 2012 viene in sostanza confermata quest'anno (figura 3.6). Dei quattro giudizi maggiormente condivisi dagli intervistati sulla riforma Monti-Fornero, i primi tre sono negativi, e riguardano il fatto che le regole non dovrebbero cambiare così spesso (28,5 per cento), che occorresse salvare le pensioni di anzianità (20 per cento), che non è giusto non adeguare le pensioni al costo della vita (18,4%); solo al quarto posto viene il giudizio che sia giusto lavorare più a lungo (10,4 per cento), ma a condizione che le imprese non licenzino i cinquantenni.

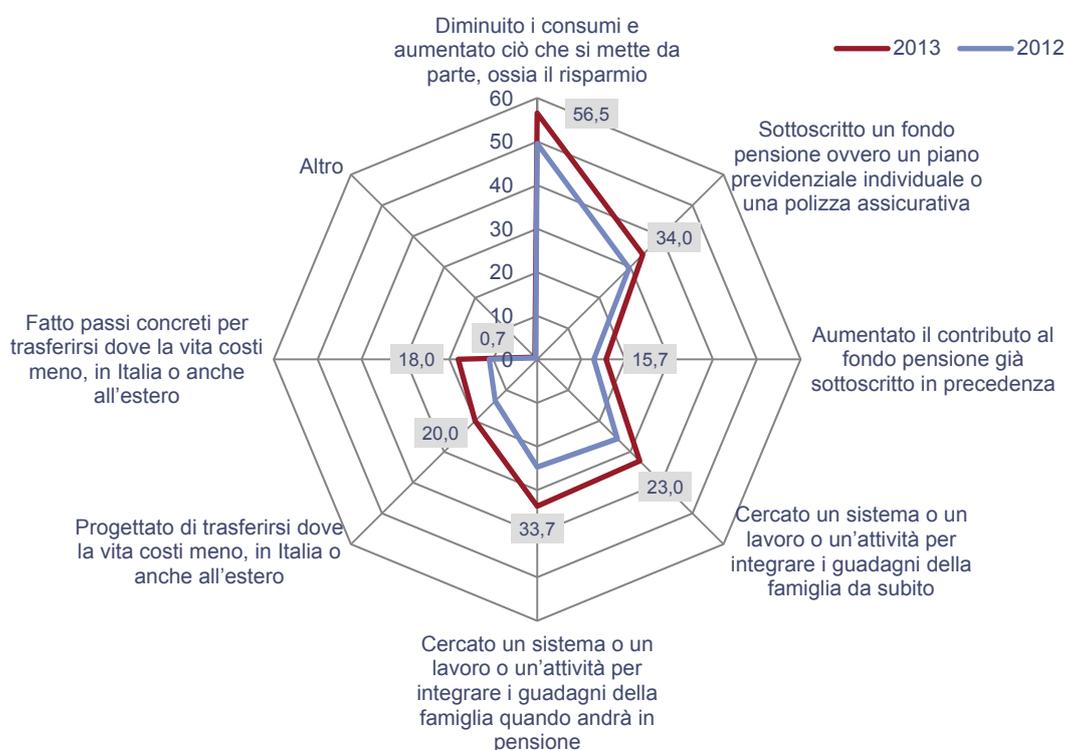
Figura 3.6 – Peso percentuale dei giudizi sulla riforma delle pensioni. Confronto con il 2012



A seguito della riforma, il 44 per cento del campione (ossia un po' più della metà degli attivi) ha affermato di aver compreso sia l'allungamento della vita lavorativa sia il cambiamento dell'importo della pensione, perché si è fatto dei conti, o sommari in proprio (tre su quattro)

oppure più precisi con l'aiuto di un consulente. L'altra metà ha compreso sia che lavorerà più a lungo sia che percepirà di meno, ma senza scendere sul terreno dei numeri. In generale, la percentuale di risparmiatori che ha affrontato il tema razionalmente, facendo di conto, è più o meno la stessa del 2012, per mancanza di tempo o per indifferenza. Ciò non toglie che le previsioni degli intervistati sulla propria età pensionabile si siano spostate ulteriormente verso l'alto, visto che ben il 44 per cento del campione valuta ormai di andare in pensione oltre il 65° anno di età. Inoltre, il 67 per cento del campione si aspetta una pensione che non supererà i 1.500 euro e il 47 per cento pensa che non arriverà neppure a 1.000 euro netti al mese. Del resto, il tasso di sostituzione atteso tra la pensione e il reddito è ormai stabilmente intorno al 50 per cento, a prova del fatto che il messaggio sui tagli alle prestazioni previdenziali è ben evidente a tutti i lavoratori attivi.

**Figura 3.7 – Le reazioni dichiarate per rimediare alla riforma e ai tagli della pensione. Confronto con il 2012**  
(valori percentuali)



Tra il 2012 e il 2013, dunque, né i giudizi degli intervistati sono cambiati né si è avuta incomprendimento dei contenuti tecnici della riforma, che ha concorso a ridurre le attese di reddito pensionistico e, probabilmente, a elevare la quota (25,1 per cento) del campione che pensa che in pensione non avrà più un reddito sufficiente.

I comportamenti reali e soprattutto i progetti degli intervistati sono invece mutati, e in misura sensibile. Come risulta dalla figura 3.7, che racconta ciò che gli intervistati hanno già fatto o hanno in animo di fare per compensare gli effetti attesi della riforma pensionistica, tra il 2012 e il 2013 è avvenuto uno spostamento della «linea d'azione». È come se nel 2012 la riforma avesse colto i risparmiatori di sorpresa, anche perché è stata realizzata con estrema rapidità, senza l'usuale contorno di negoziati e di ritardi che contraddistingue le riforme italiane. A ogni buon conto, prima conseguenza della riforma sono stati un taglio dei consumi e la ricer-

ca di maggiore risparmio (non sempre coronata da successo). Nel 2013 il 56,5 per cento ha dichiarato di avere già tagliato i consumi (29,8) o che lo farà (26,7) per aumentare il risparmio previdenziale. Sempre nel 2013, il 16 per cento dichiara di avere già sottoscritto una forma di risparmio previdenziale e il 3 per cento (considerando i soli lavoratori) dichiara di avere aumentato il contributo versato alla previdenza integrativa già sottoscritta (il 12,7 per cento ci sta pensando). È importante considerare che, rispetto ai numeri di coloro che hanno già una previdenza integrativa, e che sono con tutta evidenza compresi tra il 16 per cento precedente e il 19 per cento del campione (quest'ultima percentuale si deriva dalla quota di intervistati che prevede, tra le entrate integrative al momento di andare in pensione, la rendita vitalizia di un fondo o di un'assicurazione), ben un ulteriore 18 per cento circa dei rispondenti ha dichiarato che pensa di sottoscrivere una di queste forme integrative previdenziali. È peraltro evidente che, perché ciò possa realizzarsi, si devono aprire le condizioni di fattibilità dell'accantonamento dal lato del reddito disponibile, compreso negli ultimi due anni dalla crisi e dall'austerità fiscale.

La previdenza integrativa ha avuto in Italia un decollo complicato dalle modifiche normative che si sono succedute e ostacolato dal naturale favore che gli italiani hanno sempre riservato al Tfr, che poteva e può essere impiegato liberamente e si accompagnava in passato a una rendita vitalizia garantita dalla pensione pubblica relativamente elevata e collegata alle ultime retribuzioni. Il 50 per cento degli intervistati, tuttavia, dichiara di sapere o temere che d'ora in poi tale rendita vitalizia potrebbe essere pari a metà dell'ultimo stipendio o inferiore. Il bisogno di copertura integrativa quindi si rivela e nel 2013 acquista consistenza.

Nonostante i cambiamenti del sistema pensionistico, infatti, la raccolta dei fondi pensione è stata fino a oggi frenata dalle preferenze degli individui. In effetti nel 2012 il numero degli iscritti ai fondi pensione chiusi (negoziali) riservati ai dipendenti è addirittura calato dello 0,9 per cento, mentre da un calcolo della Corte dei Conti risulta che solo il 27 per cento dei lavoratori che potevano scegliere la previdenza integrativa collettiva l'ha fatto; il residuo 63 per cento ha continuato a tenersi il trattamento di fine rapporto, nonostante i rendimenti di quest'ultimo siano stati battuti, anche nel 2012, dalle performance dei fondi pensione.

La principale barriera allo sviluppo dei fondi pensione – a parte il reddito – sembra essere la scarsa informazione diffusa sulle prestazioni dello strumento, sia in termini di performance sia in termini fiscali. Per esempio, il 54,7 per cento del campione (58,7 per cento nel 2012) continua a non conoscere la deducibilità dei contributi ai fondi pensione nei limiti previsti dalla legge (5.164 euro per anno) e il 25,1 per cento ha dichiarato di essere venuto a conoscenza a suo tempo della notizia, ma di non averla poi rammentata.

A seguito di questa informazione (nuova o, per così dire, rinfrescata), il 55,5 per cento degli intervistati ha dichiarato interesse per lo strumento. Per quanto la manifestazione di interesse sia ancora lontana da una volontà di sottoscrizione, essa è una misura della domanda potenziale. Questa potrebbe essere trasformata in domanda effettiva da una crescita della sensibilizzazione istituzionale verso gli strumenti previdenziali integrativi, con l'obiettivo di coprire bisogni futuri che altrimenti resterebbero insoddisfatti.

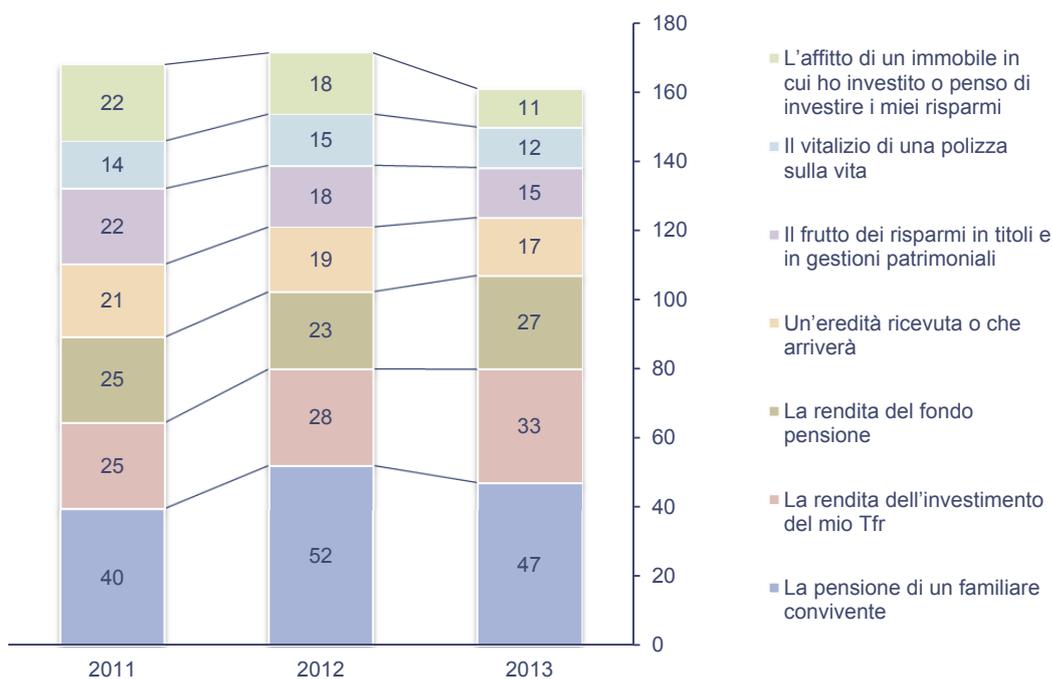
Come si vede dalla figura 3.8, il massimo interesse nei confronti dei fondi pensione è dei potenziali sottoscrittori di 18-24 anni (77,2 per cento), dei laureati (65,2 per cento), degli imprenditori (63,8 per cento), dei dirigenti (63,3 per cento) e dei grandi risparmiatori (62,3 per cento). Bastano questi pochi dati per riconoscere che l'interesse si concentra o nei segmenti



**Figura 3.9 – Percentuali degli intervistati che giudicano poco o per nulla interessanti i fondi pensione, per ragione del disinteresse**



**Figura 3.10 – Percentuali degli intervistati (che hanno espresso almeno un'opinione) che prevedono una specifica entrata aggiuntiva quando andranno in pensione**



dei fondi (18 per cento) o preferiscono investire da sé i risparmi e il Tfr (19 per cento). Il residuo 37 per cento dichiara di non avere risparmi da investire, il che significa che non pensa di fare ulteriori sforzi oltre al Tfr, se lo possiede.

**La terza ragione** della bassa presa, fino a oggi, della previdenza integrativa è probabilmente da collocare nel numero di forme integrative di reddito che hanno o presumono di avere gli italiani quando andranno in pensione (figura 3.10). Sono tre anni che proponiamo una domanda sul punto e, fatta salva una quota del campione del 14,9 per cento, più o meno

costante e più o meno sovrapponibile alle «cicale», tutti gli altri intervistati dichiarano qualche integrazione del proprio reddito: c'è chi conta sulla pensione di un familiare convivente (47 per cento), chi sulla rendita dell'investimento del Tfr (33 per cento), chi su un'eredità che riceverà (17 per cento), chi sulla rendita dei risparmi accantonati in passato (15 per cento) o sull'affitto di un immobile (11 per cento). Poi ovviamente vi è anche il 27 per cento (sugli intervistati interessati al lungo termine) che conta sulla previdenza integrativa e il 17 per cento che conta sul vitalizio di una assicurazione sulla vita.

Si può concludere questo paragrafo con l'osservazione che la nuova riforma pensionistica ha contribuito a svelare delle necessità di previdenza integrativa di cui i risparmiatori però erano già in qualche modo consapevoli.

Esplicitamente interrogati in proposito, gli intervistati hanno espresso l'intenzione di aumentare il risparmio previdenziale e di destinarlo all'investimento nei fondi in misura pari a un sostanziale raddoppio degli attuali aderenti. È opinione di chi scrive che questo possa accadere solo parzialmente, come del resto dimostrano i dati delle sottoscrizioni reali. I fondi previdenziali soffrono infatti del pregiudizio legato alla bassa conoscenza delle loro performance e dei vantaggi fiscali. Soffrono inoltre della insufficiente formazione finanziaria dei risparmiatori, che tendono a pensare alla previdenza integrativa quando è tardi perché la capitalizzazione composta dei rendimenti faccia lavorare il capitale e accresca il montante più dei contributi annuali. Inoltre, i fondi pensione sono in concorrenza con altre forme di integrazione del reddito, che fungono in modo spurio da copertura previdenziale (si pensi agli affitti o alle eredità attese). Infine, i fondi pensione non hanno mai vinto, se non in un caso su quattro, la concorrenza del Tfr, che i risparmiatori lavoratori dipendenti continuano a preferire per la libertà che essi avranno di investirlo integralmente, diffidando quindi della rendita vitalizia, obbligatoria invece per almeno il 50 per cento del montante accumulato nel fondo pensione.

### 3.3.2. Le assicurazioni che abbiamo e quelle che vorremmo

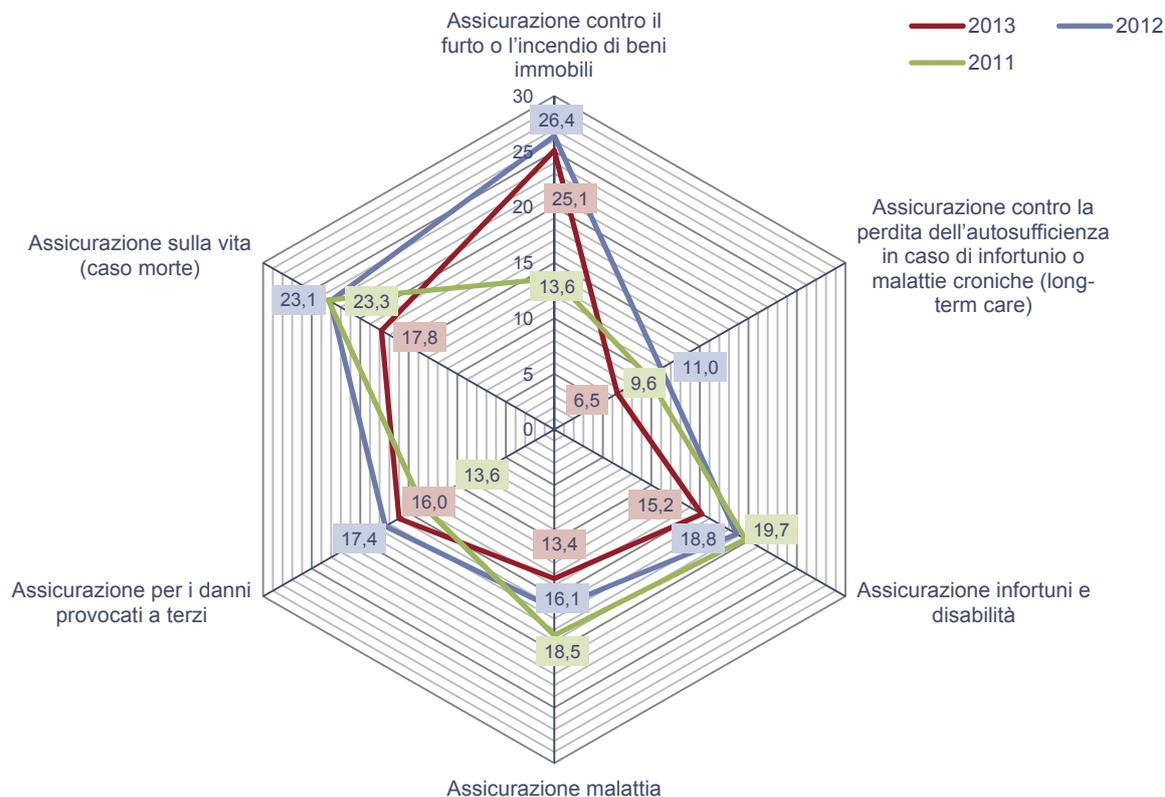
Annualmente l'indagine censisce le coperture assicurative degli intervistati, nonché la loro domanda potenziale. Le figure 3.11 e 3.12 riguardano la diffusione attuale delle coperture assicurative e la quota di intervistati non coperta che ambirebbe, se le sue condizioni lo permettessero, a esserlo.

Come si vede dalla figura 3.11, nel 2013 l'area delle coperture dichiarate si è ristretta rispetto sia al 2012 che al 2011. In altri termini, gli intervistati hanno evidentemente fatto dei tagli sulle coperture per far quadrare i conti di famiglia. Le coperture sulla vita sono possedute dal 17 per cento del campione (contro il 23 per cento di due anni fa). Le *long-term care* sono scese in due anni dall'11 al 6,5 per cento, ossia si sono quasi dimezzate. Anche le coperture sanitarie sono diminuite, scendendo in due anni dal 18 al 13 per cento del campione. E dire che, come mostra la figura 3.12, le polizze sanitarie sono le più ambite da coloro che non le hanno (34,7 per cento di sottoscrittori potenziali). La concorrenza dei bisogni legati al presente su bilanci di famiglia che sono in riduzione dal 2009, con una breve interruzione nel 2010, non ha permesso al settore assicurativo di diffondere i suoi prodotti, ancorché legati a forme di previdenza ambite come quelle che tutelano dalle spese per la salute.

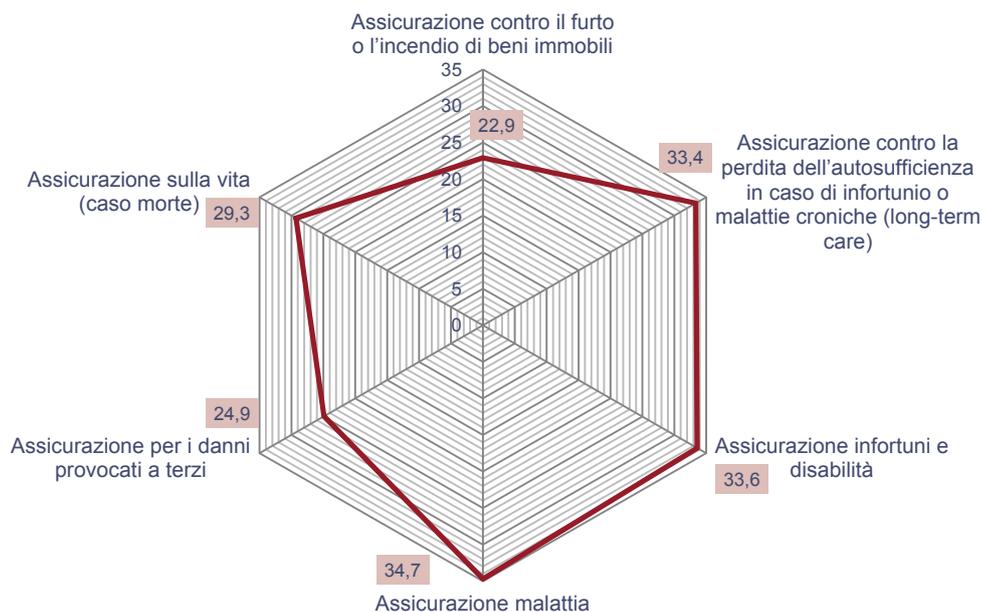
L'innovazione di prodotto e quella distributiva non appaiono in effetti sufficienti a garantire un'espansione degli investimenti previdenziali degli italiani, che potranno riprendere quando

il reddito disponibile tornerà a espandersi non solo per una piccola quota di risparmiatori, ma per la generalità della popolazione.

**Figura 3.11 – Forme assicurative detenute dagli intervistati**  
(valori percentuali)



**Figura 3.12 – Forme assicurative non detenute ma dichiarate desiderabili dagli intervistati**  
(valori percentuali)



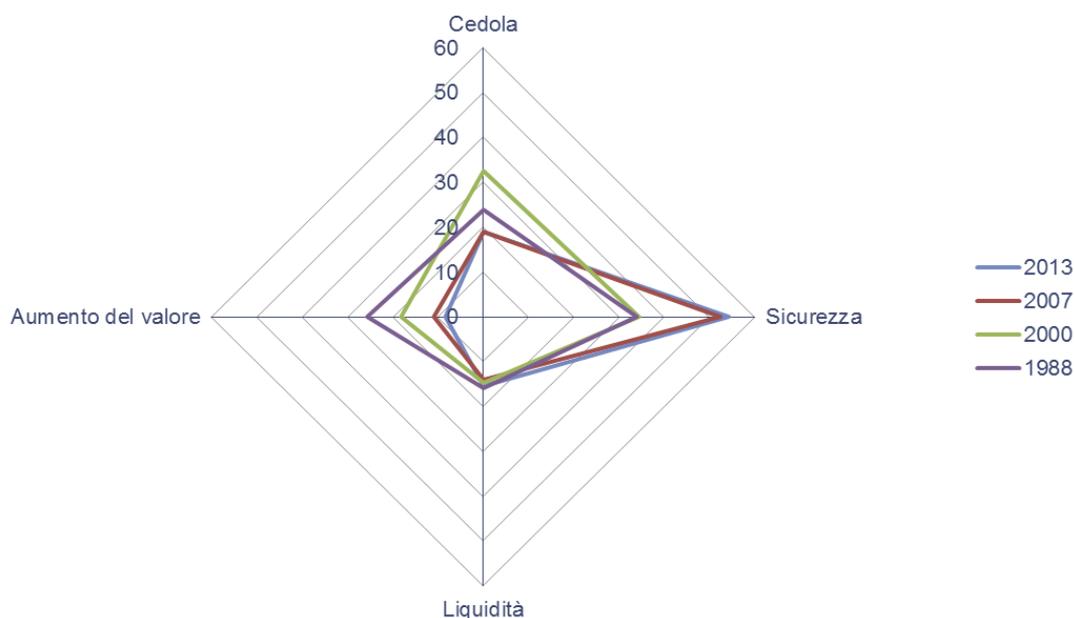


## Capitolo 4 • Gli investimenti, la banca e il patrimonio reale

### 4.1. Gli obiettivi degli investimenti

Per sintetizzare l'orientamento degli italiani di fronte agli investimenti si chiede, fra le prime domande dell'indagine, quali caratteristiche degli impieghi essi premiano quando devono concretamente investire. Le caratteristiche citate sono quattro: nel lungo termine, la sicurezza di recuperare il capitale, contrapposta alla crescita del valore del capitale medesimo. Nel breve termine, la liquidabilità in qualsiasi momento dell'investimento, contrapposta a un rendimento periodico, come quello del pagamento di una cedola. L'idea di questa classificazione era di identificare sia la caratteristica preferita in assoluto, sia quella preferita tra le due di breve termine e tra le due di lungo termine.

**Figura 4.1 – Il diamante del risparmio.**  
Gli obiettivi degli investimenti privilegiati dagli intervistati



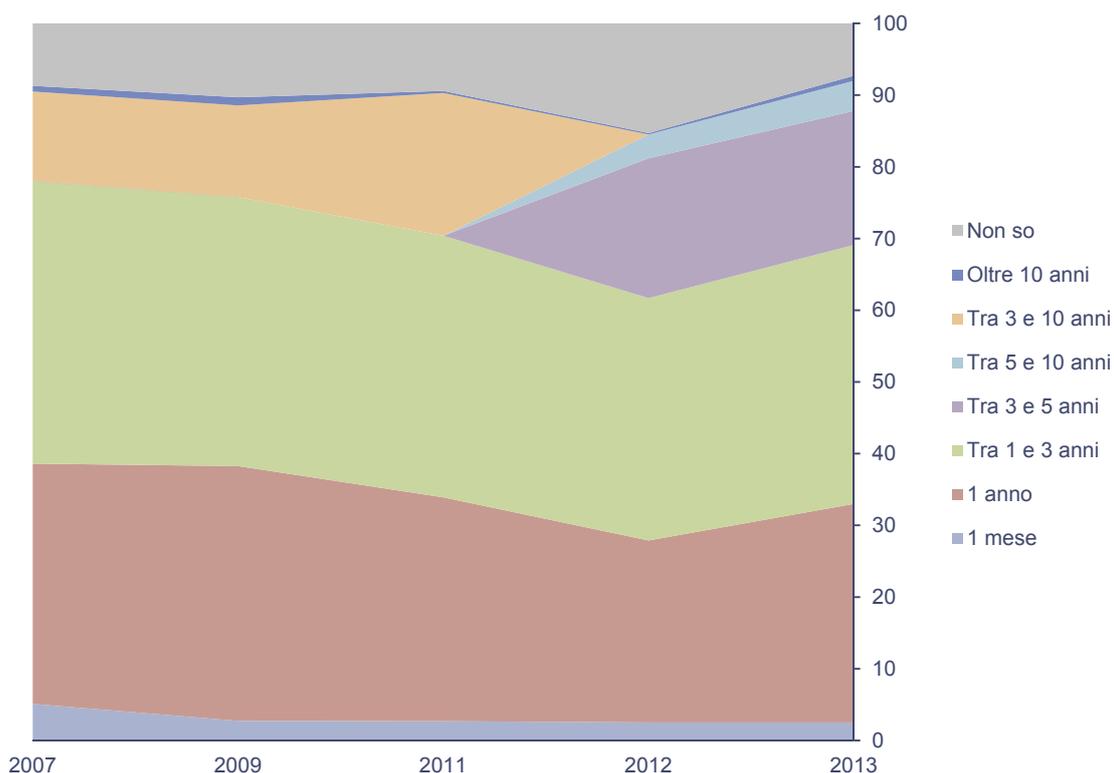
Come si vede dalla figura 4.1, da diversi anni, ossia dal 2007 in avanti, le preferenze dei risparmiatori non si sono più mosse. Nel lungo termine essi preferiscono la sicurezza del capitale (54,2 per cento) rispetto all'attesa o alla promessa di crescita dello stesso (solo l'8,3 per cento del campione, cioè un italiano su dodici, investe per «diventare più ricco», mettendo a rischio la restituzione dei risparmi). La sicurezza del capitale non è solo la caratteristica più ambita nel lungo periodo, ma quella di gran lunga dominante rispetto ai quattro obiettivi possibili.

Venendo invece al breve periodo, il primo elemento da segnalare è la presenza di una quota di risparmiatori che al lungo periodo *tout court* non pensa e che secondo i nostri calcoli vale il 34,5 per cento, ossia più o meno un intervistato su tre. Tra costoro, la ricerca di una cedola (19 per cento) è diventata negli ultimi anni più importante della liquidità in qualsiasi momento della somma investita (15,5 per cento), senza ovviamente perdere il capitale. La ricerca della cedola riguarda un investitore ogni cinque ed è un comportamento più che comprensibile,

stante la compressione degli altri redditi, e particolarmente dei redditi da lavoro, determinata-  
si a partire dal 2010.

In effetti, come si vede dalla risposta a una successiva domanda (figura 4.2) circa l'orizzonte temporale ideale sul quale giudicare un investimento, il 33 per cento dei risparmiatori è schiacciato sull'anno, ossia non esce dalla logica di impieghi come il P/T, il BoT o il certificato di deposito a 12 mesi. Un ulteriore 36,1 per cento è disponibile ad affrontare percorsi che si allungano fino a 3 anni. Il 18,7 per cento può pazientare fino a 5 anni e il 4,2 fino a 10 anni. Oltre i 10 anni troviamo lo 0,7 per cento degli investitori retail, ma effettivamente questi orizzonti sono quelli tipici degli investitori istituzionali, per i quali non contano la durata del ciclo della vita e la distribuzione dei bisogni e dei flussi di cassa lungo lo stesso ciclo. Come il grafico mostra, l'anno peggiore per compressione degli orizzonti di valutazione non è il 2013, ma è stato il 2012. È presto per dire che la crisi sia passata, ma forse si può affermare che i risparmiatori evidenziano, in modo indiretto, una riduzione della paura di perdere in parte il patrimonio, paura che aveva contraddistinto in modo piuttosto palese i risultati dell'indagine 2012.

**Figura 4.2 – L'orizzonte temporale preferito dai risparmiatori per valutare un investimento**

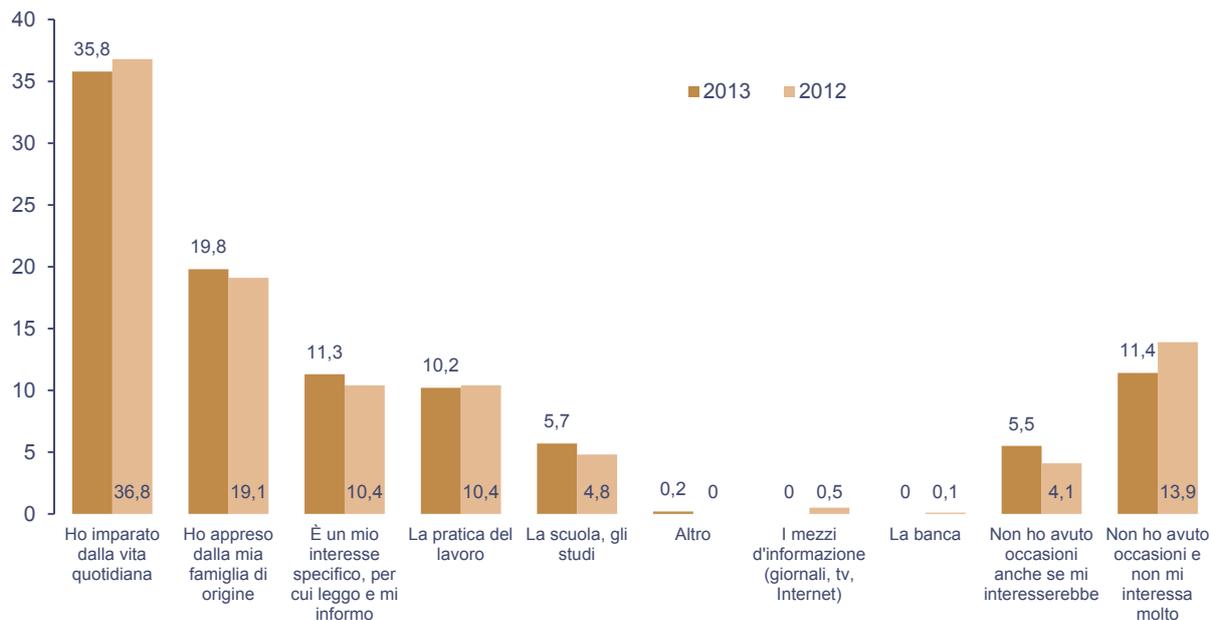


#### 4.2. Il processo di investimento

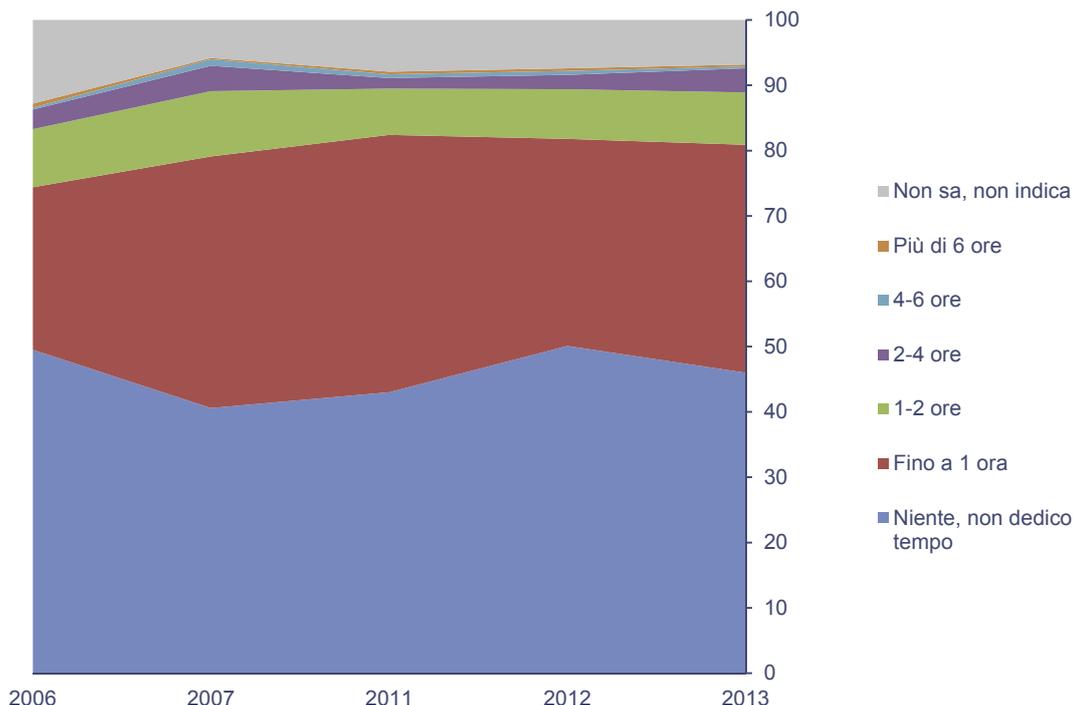
Negli anni, come la nostra indagine rileva, il risparmiatore ha costruito il proprio portafoglio filtrando l'offerta di innovazione finanziaria con la sua esperienza e attitudine a gestire il denaro. Sotto questo profilo, gli italiani non sembrano essere molto cambiati rispetto a dieci o

venti anni fa. Attribuiscono la propria preparazione sul risparmio e gli investimenti prevalentemente a elementi di «vita quotidiana». Un intervistato su dieci (11,3 per cento) dichiara un interesse specifico per la materia e quindi legge e si informa attivamente. Un altro 5,7 per cento ha fatto studi di tipo economico e finanziario. Tutti gli altri (e sono l'84 per cento del campione) non dichiarano attività svolte volontariamente per conoscere meglio il mondo finanziario, la sua evoluzione e i suoi strumenti (figura 4.3).

**Figura 4.3 – L'origine della cultura dell'intervistato sul risparmio e gli investimenti**  
(valori percentuali)



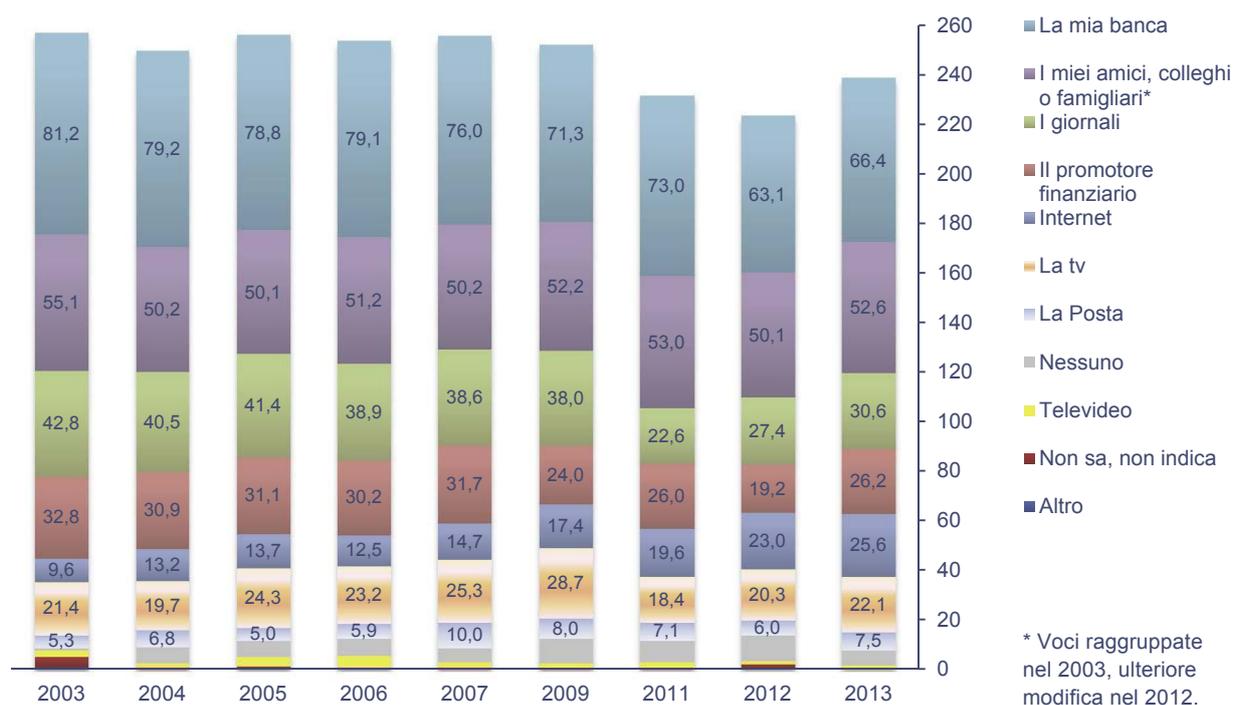
**Figura 4.4 – Distribuzione percentuale degli intervistati per tempo dedicato all'informazione finanziaria per i propri risparmi**



Il tempo che gli intervistati dedicano mediamente all'informazione economica e finanziaria volta alla gestione dei propri risparmi non tende a crescere negli anni. Il 46 per cento del campione non vi dedica tempo e il quantile immediatamente meno numeroso (34,9 per cento) vi dedica meno di 1 ora alla settimana (figura 4.4) Questo dato solo apparentemente contraddice l'aumento nel tempo degli intervistati che, a una apposita domanda, dichiarano di nutrire generico interesse per i temi di natura economica e finanziaria (nel 2006 erano il 46 per cento, oggi sono passati al 54 per cento). Anche per effetto della congiuntura del lavoro e dell'economia in generale, e per via dell'oggettivo spazio che i temi finanziari hanno assunto nelle pagine dei quotidiani e su Internet, nonché per i dibattiti sulle condizioni monetarie dell'eurozona, gli intervistati hanno percepito la rilevanza e l'impatto dell'economia sui propri bilanci famigliari. Tuttavia questo non pare sufficiente a far loro assumere comportamenti proattivi nell'investimento del risparmio, probabilmente anche perché la paura di sbagliare, per i più, è elevata.

Le fonti informative cui solitamente attingono gli intervistati quando devono fare un investimento sono nel 2013 circa le stesse di dieci anni fa, con qualche piccolo movimento. Nel 2003 contava più di tutto la banca, presso cui si informava l'81,2 per cento del campione. La banca è ancora in testa ai soggetti consultati, ma ridotta al 66,4 per cento. L'esperienza degli amici, dei colleghi e dei famigliari continua a indirizzare il pensiero finanziario di un intervistato su due (52,6 per cento), in linea con quanto avveniva un decennio fa (55,1 per cento). In questo gli intervistati non percepiscono il rischio né di assumere informazioni da persone non più informate di sé medesimi, né di assumere informazioni da persone che per patrimonio, reddito, bisogni e attitudine al rischio possono essere così diverse da individuare soluzioni che non vanno bene ovviamente per altre. Tra i media, i giornali scendono dall'essere una fonte di informazione per il 42,8 per cento a un più modesto 30,6 per cento. In parallelo, sale Internet, che nel decennio passa dal 9,6 al 25,6 per cento degli intervistati (figura 4.5).

**Figura 4.5 – Le fonti di informazione accreditate come consultabili in vista di un investimento**  
(valori percentuali; risposte multiple)



A questo punto, di fronte a un risparmiatore che percepisce la crescita dell'importanza della dimensione macroeconomica e finanziaria per il proprio bilancio e per l'andamento dei propri investimenti, e che tuttavia non accresce granché l'impegno a informarsi, la difficoltà di scelta quando si tratta di fare gli investimenti risulta naturale e ovvia. Le persone che dichiarano che nell'ultimo anno investire è diventato più difficile sono il 40,3 per cento del campione, mentre quelle che dichiarano, all'opposto, che investire è diventato più facile sono l'8,3 per cento. Il saldo tra ottimisti e pessimisti vale  $-44,1$  ed è in linea con il  $-44,3$  dell'anno precedente, così da rappresentare il terzo peggior risultato dal 1998 (primo anno nel quale è stata posta la domanda) (figura 4.6).

**Figura 4.6 – Saldo percentuale tra gli intervistati che ritengono che investire sia diventato più facile ovvero più difficile negli ultimi dodici mesi**



A partire dal 2001, inoltre, nell'indagine si chiede anche quali siano effettivamente i singoli aspetti del processo di investimento a essere diventati più complessi. Nel 2001, per fare un confronto, l'aspetto più complicato sembrava essere l'asset allocation, ossia la scelta tra obbligazioni, azioni o liquidità. In altri termini, e nel momento in cui si stava aprendo a tutti il ventaglio delle opportunità date dalla globalizzazione finanziaria, i risparmiatori erano timorosi di considerare esposizioni al rischio più impegnative di quelle della propria esperienza storica. Negli ultimi due anni si vede come la febbre della paura di sbagliare sia salita. Poiché la domanda ammette risposte multiple, è facile osservare che ogni risparmiatore che nel 2001 citava mediamente una sola risposta, nel 2012 ne ha citate 1,5 e nel 2013 1,7. Quindi, complessivamente, la temperatura del termometro della paura di sbagliare sale. Al primo posto delle difficoltà vi è il market timing (51,2 per cento), ossia la decisione di quando e per quanto tempo e fino a quando esporsi al rischio di un certo investimento. È ben chiaro ormai agli investitori che anche le asset class redditizie e convenienti in rapporto al rischio possono dare risultati molto diversi a seconda di quando si entra e si esce dall'investimento: questo perché la volatilità dei corsi (azionari e/o obbligazionari) non si spalma nel tempo ma si concentra in particolari momenti. Segue la difficoltà di scegliere la propria asset allocation (46,6 per cento), anche perché negli ultimi due anni tutti hanno provato che anche i titoli di Stato italiani possono scendere di valore se sale il cosiddetto rischio di credito: un rischio che gli italiani proprio non erano abituati a vedere o che associavano a situazioni limite, come l'acquisto delle obbligazioni argentine o quelle di società private con una struttura finanziaria non soli-

da. Il 45 per cento degli intervistati indica come complesso e colloca quindi al terzo posto il rischio intrinseco dello specifico strumento finanziario acquistato. Questa risposta è piuttosto indicativa dello stato d'animo con cui i risparmiatori affrontano i singoli investimenti, perché capire il rischio dell'investimento è una volta e mezza più complicato che individuare lo strumento da scegliere (31,8 per cento). In sostanza, dopo le ultime tempeste finanziarie gli intervistati è come se uscissero al sole ma con l'ombrello ben aperto: non si sa mai. Anche dipanate le questioni su come distribuire i propri denari tra le diverse classi di investimento e quando movimentare il portafoglio (questioni che sono al vertice delle preoccupazioni), scegliere gli investimenti alla fine è meno complicato che capire il rischio che contengono, e ciò nonostante il fatto che molte offerte di investimento oggi propongano informazioni tecniche quantitative (VAR) o qualitative (Ratings) sugli strumenti finanziari (figura 4.7).

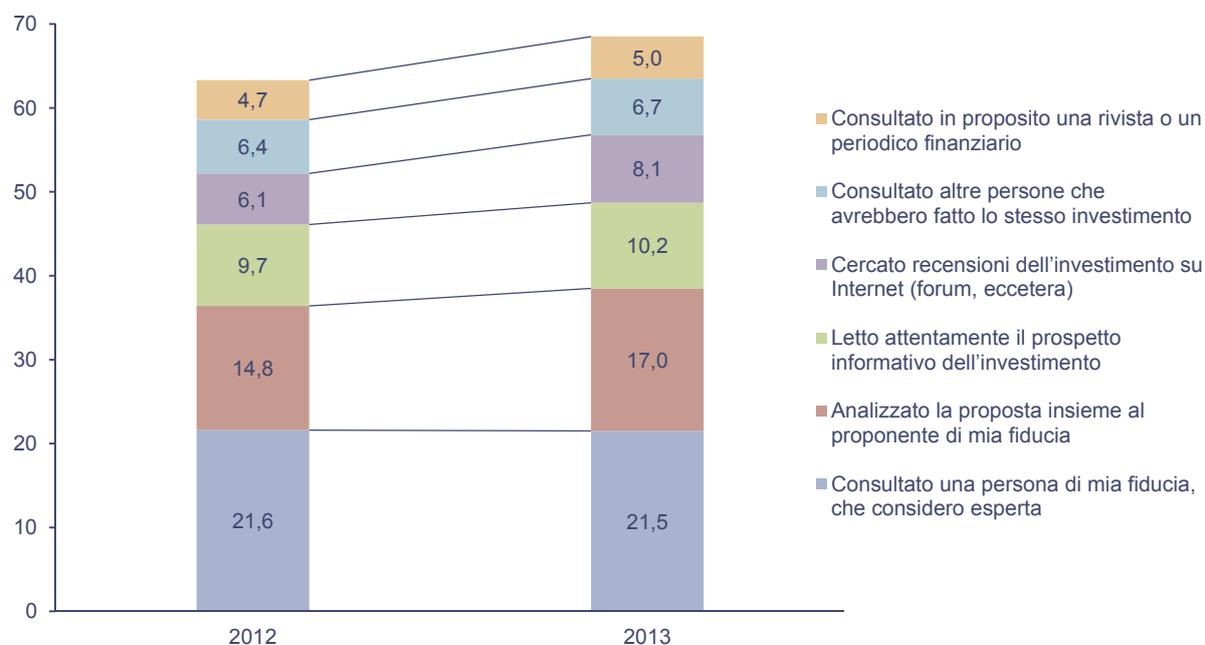
**Figura 4.7 – Le fonti della complessità nelle decisioni sugli investimenti**  
(percentuali dichiarate dagli intervistati; risposte multiple)



Dipanare la questione del rischio che ciascuno può tollerare *vis-à-vis* i contenuti del proprio portafoglio è dunque per i più una questione complessa e forse non ancora risolta. A gettare un faro di luce sono le risposte all'ultima domanda di questa sezione del questionario: si chiede chi o che cosa ha materialmente consultato l'intervistato nell'ultima concreta occasione in cui ha effettuato un investimento. E qui si vede che passando dal generale al particolare le cose cambiano, e non poco. Se il 61 per cento degli intervistati non ha fatto investimenti di recente (era il 58,1 per cento nel 2012), gli altri, ossia coloro che hanno investito, l'hanno fatto consultando un esperto indipendente (21,5 per cento del campione e 55 per cento degli investitori). Il 17 per cento ha fatto l'analisi dell'investimento con l'aiuto del proponente. L'8,1 per cento ha cercato su Internet e sui forum notizie sull'investimento. Solo il 6,7 per cento ha consultato altri (amici) che avrebbero fatto lo stesso investimento. Insomma, i risparmiatori percepiscono la maggiore complessità degli investimenti, non tagliano alcuna delle fonti di informazioni e non rinunciano al passaparola, ma quando devono investire sempre di più selezionano fonti e forme di consulenza esperte e qualificate e, francamente, non si può dar

loro torto, specie se dopo aver investito vogliono continuare a occuparsi degli investimenti solo occasionalmente. Per potersi permettere sonni tranquilli spendendo meno di 1 ora alla settimana per informarsi, occorre evidentemente averli scelti nel modo più appropriato al momento dell'acquisto (figura 4.8).

**Figura 4.8 – Dalla teoria alla pratica. Il processo di aiuto alla scelta effettivamente seguito nell'ultimo investimento realizzato**



## 4.3. La banca

### 4.3.1. La banca, la liquidità e i servizi di consulenza e investimento

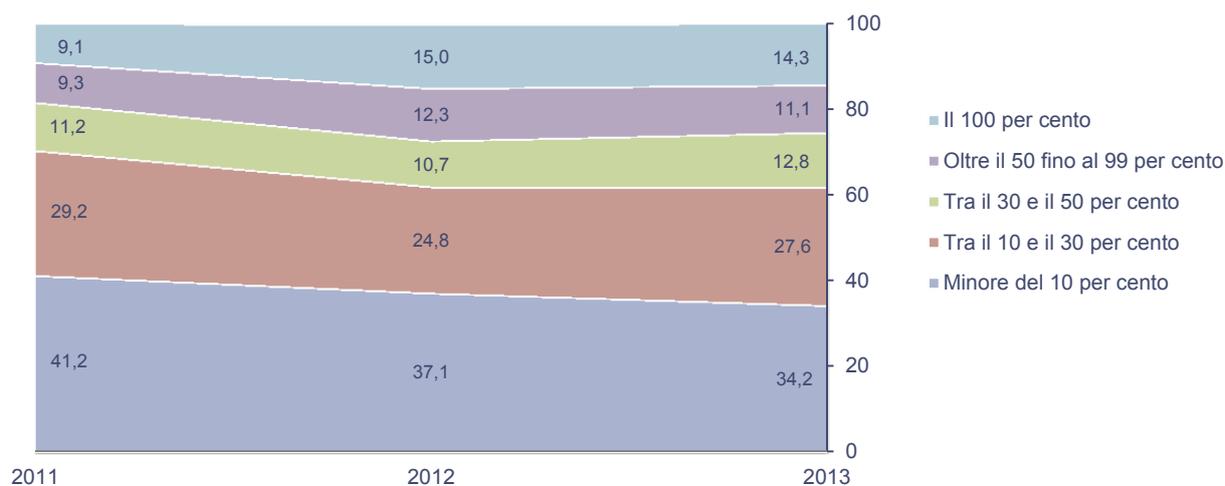
Per la seconda volta durante una crisi finanziaria gli italiani hanno trovato nella banca il punto di riferimento per «non perdere la bussola». Già nel 1992 la sfiducia si fece strada tra gli investitori nei titoli di Stato, largamente diffusi nei dieci anni precedenti, e allora gli italiani cercarono riparo nei certificati di deposito bancari. Nel 2012 la crisi ha nuovamente colpito i titoli del debito pubblico e, come conseguenza, i risparmi lasciati al sicuro sui conti correnti sono aumentati.

Nonostante il consolidarsi del rapporto di fiducia con la banca, gli italiani negli ultimi tre anni hanno dovuto fare la loro *spending review*. È così che scende dal 10 al 6 per cento la quota di intervistati che dichiara di possedere più di un conto corrente, mentre sale dall'8 al 13 per cento la diffusione di un conto corrente postale, alternativa supposta low cost al conto corrente bancario.

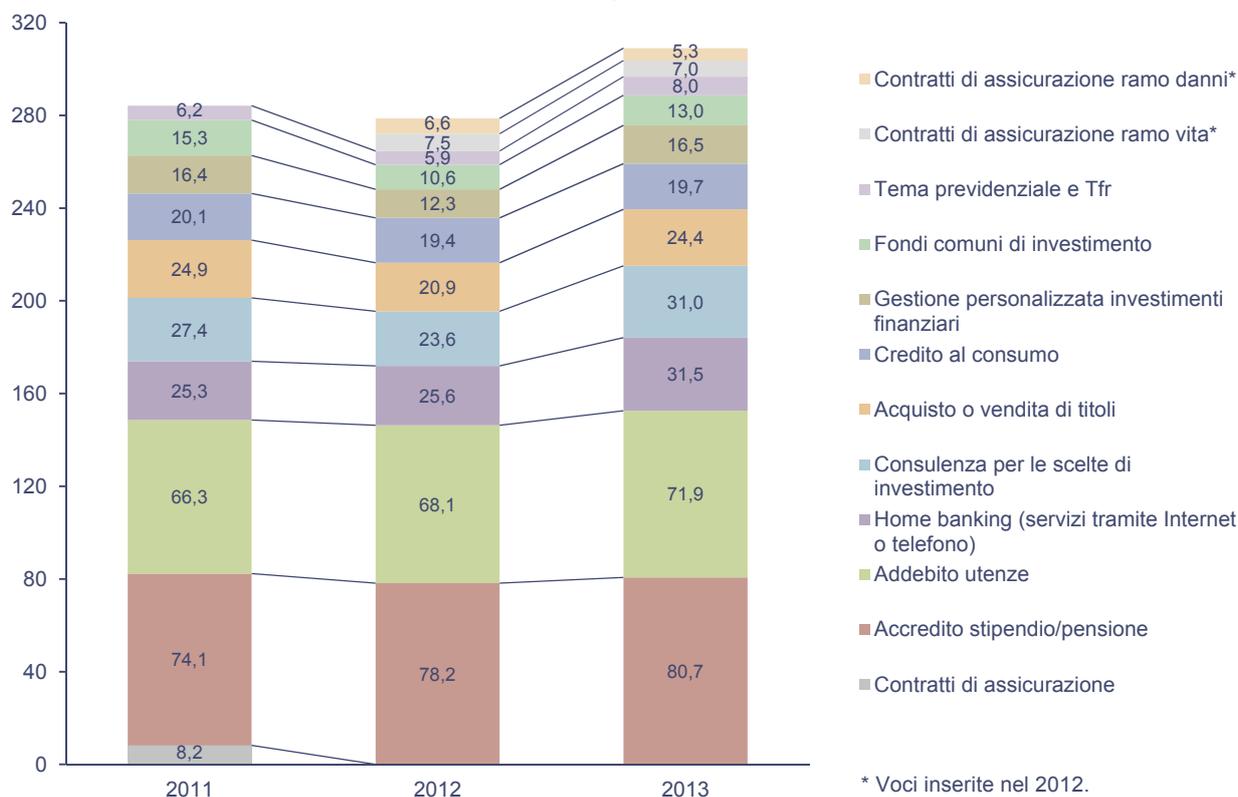
La febbre della crisi, ancora alta, pare in diminuzione, a leggere sia le percentuali di patrimonio finanziario detenute in liquidità sia le ragioni per cui la liquidità è tanto preferita. Nel 2012 il 27,3 per cento degli intervistati aveva in banca più del 50 per cento dei propri averi; nel 2013 la quota resta alta, ma scende un po', attestandosi al 25,4 per cento (figura 4.9).

Anche le ragioni dichiarate per il possesso della liquidità indicano una certa riduzione della paura di perdere il denaro: passa dal 33,2 al 31 per cento la quota di intervistati che tiene i soldi sul conto corrente per non perderli e scende dal 20,1 al 16,6 per cento la quota che li preferisce liquidi perché altrimenti non saprebbe dove investirli. Deve comunque essere chiaro che non c'era da aspettarsi spostamenti più accentuati, perché il risparmiatore medio non è, da sempre, un cuor di leone: mentre la paura gli si accende repentinamente, poi impiega anni a scemare, anche quando i pericoli sono oggettivamente passati. Il che, peraltro, coincide con il profilo tracciato al paragrafo 4.1.

**Figura 4.9 – La percentuale del patrimonio finanziario detenuta in forma liquida in banca**



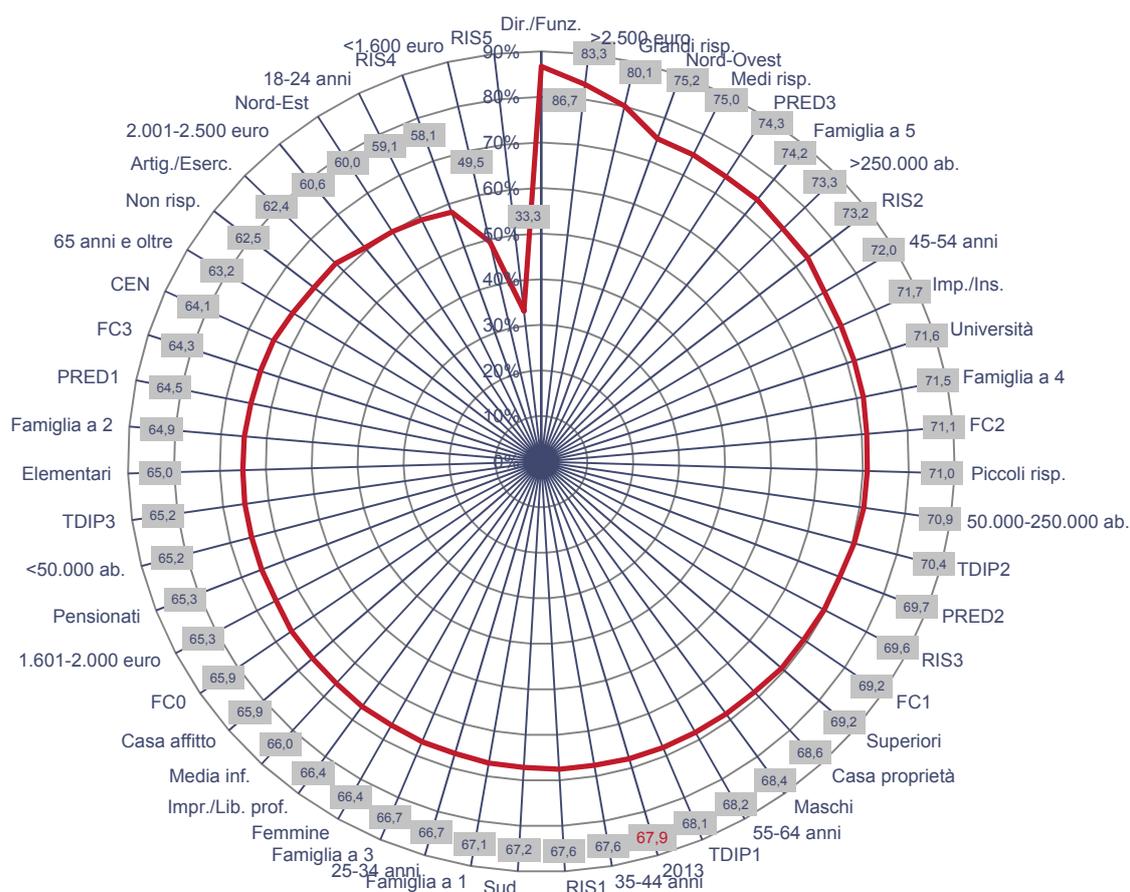
**Figura 4.10 – Per quali operazioni, investimenti o servizi si utilizza la banca?**  
(valori percentuali sul totale degli intervistati; risposte multiple)



È certo che se nel 2012 la paura è venuta scemando, il rapporto con la banca si è piuttosto consolidato (figura 4.10). Dalle interviste emerge che nel 2013 il risparmiatore è andato o tornato in banca per riaffermarla come baricentro delle proprie attività di investimento normale e previdenziale. Se è scontato che l'80,7 per cento usi il conto corrente bancario per incassare lo stipendio o pensione, e che il 71,9 per cento vi domicili le utenze, il 31 per cento ha trovato in banca i consigli per investire (23,6 nel 2012), il 24,4 per cento ha effettuato compravendita di titoli (20,9 nel 2012), il 16,5 per cento usa la banca per le gestioni patrimoniali (12,3 nel 2012) e l'8 per cento vi ha affidato il risparmio previdenziale (5,9 nel 2012).

Le più numerose attività finanziarie e assicurative per le quali ci si rivolge alla banca sono indizio della maggiore solidità percepita dai risparmiatori nei confronti di questo tipo di intermediario finanziario. Ciò risulta peraltro confermato dalla crescita del saldo tra le percentuali di soddisfatti e non soddisfatti della banca, che è passato dal 58,2 per cento del campione nel 2006 al 70,7 per cento nel 2012 al 71 per cento nel 2013, anno in cui ha fatto segnare il massimo decennale. Inoltre, il 67,9 per cento del campione ritiene di trovare nella propria banca la consulenza appropriata per le scelte di investimento. Questo dato è corroborato dal fatto che la distribuzione di questa percentuale su tutto il campione (figura 4.11) scende sotto

**Figura 4.11 – «La banca può essere il vostro consulente finanziario per gli investimenti?»**  
(distribuzione della percentuale di risposte affermativo per categorie degli intervistati)



RIS = avversione al rischio, da RIS1 (massima) a RIS5 (minima).  
FC = figli conviventi, da nessuno (FC0) a tre (FC3).  
PRED = produttori di reddito nella famiglia (da PRED1 a PRED3).  
TDIP, tasso di dipendenza: TDP1 (<1,5 persone a carico), TDP2 (da 1,5 a 2,5), TDP3 (>2,5).

il 60 per cento solo nel caso degli intervistati appartenenti alle classi di propensione al rischio maggiore, ossia la quarta e la quinta (RIS4 e RIS5). Si ritrovano qui probabilmente due gruppi molto diversi: da un lato, investitori relativamente sofisticati, che o tendono a «far da sé», per esempio con il trading online, o desiderano una consulenza complessa, in grado di esporli al rischio con prodotti strutturati e raffinati; dall'altro, soggetti che si sentono in qualche misura marginali (vedi l'analisi per cluster, ai paragrafi 3.2.2 e 3.2.3). In entrambi i casi, tuttavia, si tratta di quote esigue del campione, pari rispettivamente al 5,9 e al 2,6 per cento.

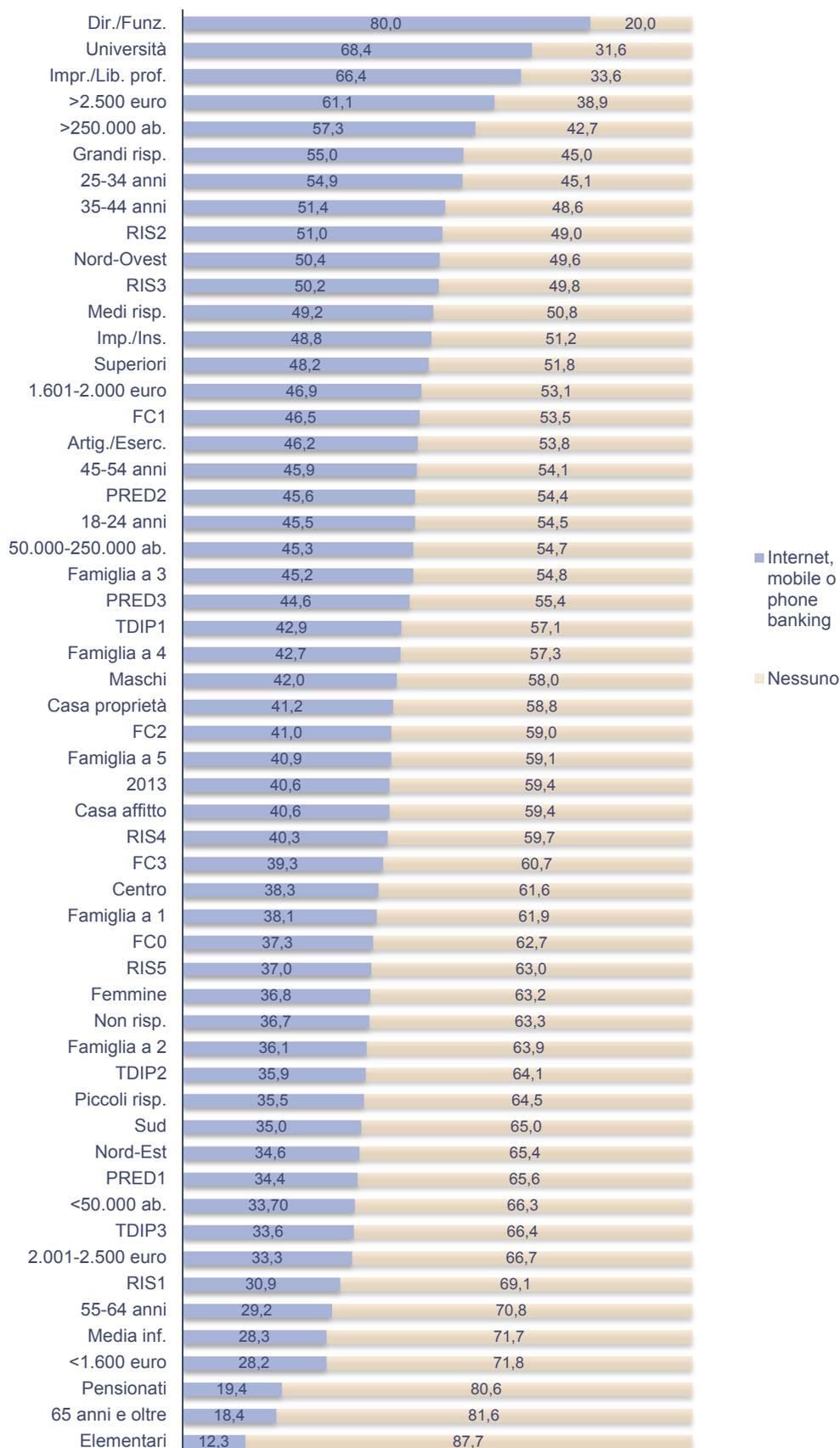
#### 4.3.2. La banca e le nuove tecnologie

I risparmiatori italiani hanno familiarizzato con i servizi «fai da te», in primo luogo con le carte di pagamento, preferendo largamente le carte di debito alle carte di credito. Poi è venuta la banca a distanza e le prime esperienze sono state quelle della banca telefonica. L'online banking esiste da molti anni ma la sua diffusione prioritaria è stata, fino a due anni fa, quella tra le attività economiche. Il vero salto di diffusione retail sembra essere avvenuto negli ultimi tre anni, complice la semplificazione della tecnologia: la diffusione di pc sempre più amichevoli, maneggevoli e a basso costo (i netbook) e più o meno sempre collegati in rete è stata seguita dalla diffusione degli smartphone e dei tablet, sempre online sulla rete Internet. È così che in pochi anni la diffusione dell'Internet banking è passata dall'8 per cento nel 2004 al 26,3 per cento nel 2011 al 37,6 per cento nel 2013, e la crescita appare visivamente non conclusa (figura 4.12). L'83 per cento di coloro che operano online con la banca lo fa per effettuare bonifici e giroconti; il 61,3 per cento vi paga imposte e tasse; il 53,4 per cento paga le bollette di casa. Solo il 9,4 per cento la usa per il trading online (questa quota era maggiore nel 2004, ossia all'inizio del servizio, poiché chi si collegava online con la banca spesso lo faceva proprio per gestire da solo i propri soldi). Si tratta di una quota fisiologica, tenuto conto del fatto che, come abbiamo visto analizzando il processo di investimento, gli italiani sembrano preferire la consulenza alla velocità di esecuzione; nella finanza delle famiglie predomina la ponderazione.

Figura 4.12 – La percentuale di diffusione dell'Internet banking



**Figura 4.13 – Il «digital divide» in banca. Percentuali di utilizzatori di almeno un canale, tra Internet, il telefono o altro device mobile per le operazioni bancarie, per categorie degli intervistati**



RIS = avversione al rischio, da RIS1 (massima) a RIS5 (minima).

FC = figli conviventi, da nessuno (FC0) a tre (FC3).

PRED = produttori di reddito nella famiglia (da PRED1 a PRED3).

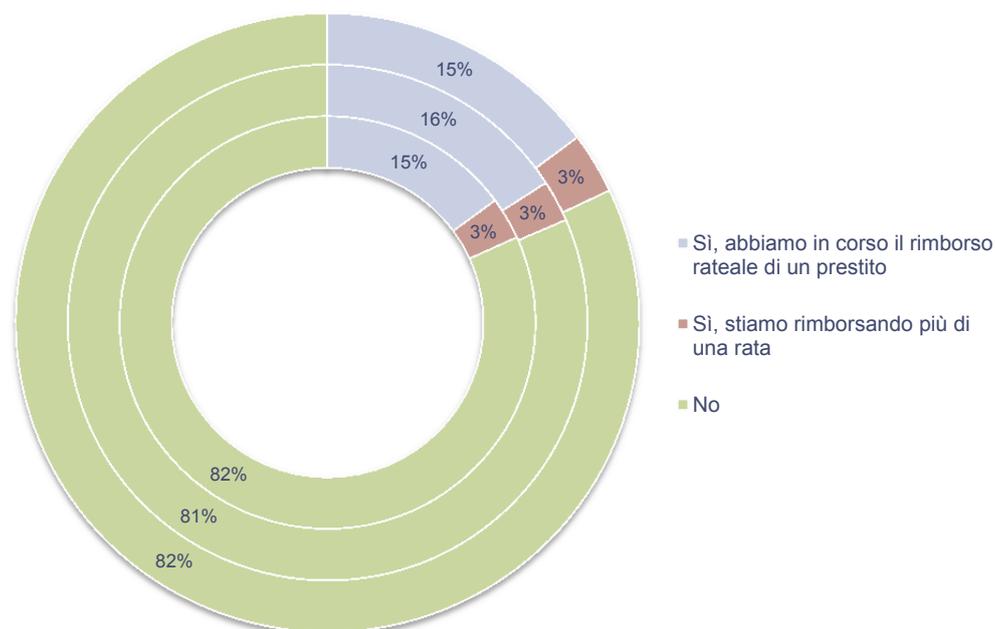
TDIP, tasso di dipendenza: TDP1 (<1,5 persone a carico), TDP2 (da 1,5 a 2,5), TDP3 (>2,5).

Se gli italiani sono uniti dall'apprezzamento uniforme per i servizi di consulenza agli investimenti offerti dalla banca, l'adesione all'Internet banking si distribuisce in modo diseguale tra le diverse categorie del campione: essa va dall'80 per cento di intervistati connessi online tra i dirigenti al 12,3 per cento di coloro che hanno solo conseguito la licenza elementare e al 18,4 per cento degli ultrasessantacinquenni. La banca online ha una penetrazione inferiore alla media, inoltre, tra le persone con i redditi più bassi (28,2 per cento), tra gli abitanti nei piccoli centri (33,7 per cento), tra i residenti nel Sud (35 per cento) e nel Nord-Est (34,6 per cento), infine tra le donne (36,8 per cento). Ciò che tende ancora a separare questi gruppi dalla banca online è una combinazione di scarse possibilità economiche e di ridotte abilità informatiche, che è prevedibile si vada riassorbendo, sia pure non completamente, nei prossimi anni (figura 4.13).

#### 4.3.3. I prestiti al consumo

Indebitarsi non è mai piaciuto troppo alle famiglie italiane, i cui comportamenti, nel confronto con altri paesi, possono definirsi caratterizzati da parsimonia e oculatezza. Il ricorso ai prestiti al consumo non è aumentato negli anni della crisi e nonostante la crisi. La quota di intervistati che dichiara di non avere questo tipo di indebitamento è pari all'82 per cento, ossia sostanzialmente uguale a quella dei due anni precedenti. I quattro quinti di chi è indebitato per l'acquisto di beni di consumo, inoltre, sta rimborsando un solo prestito rateale; soltanto il 3 per cento ha contratto più di un prestito (figura 4.14).

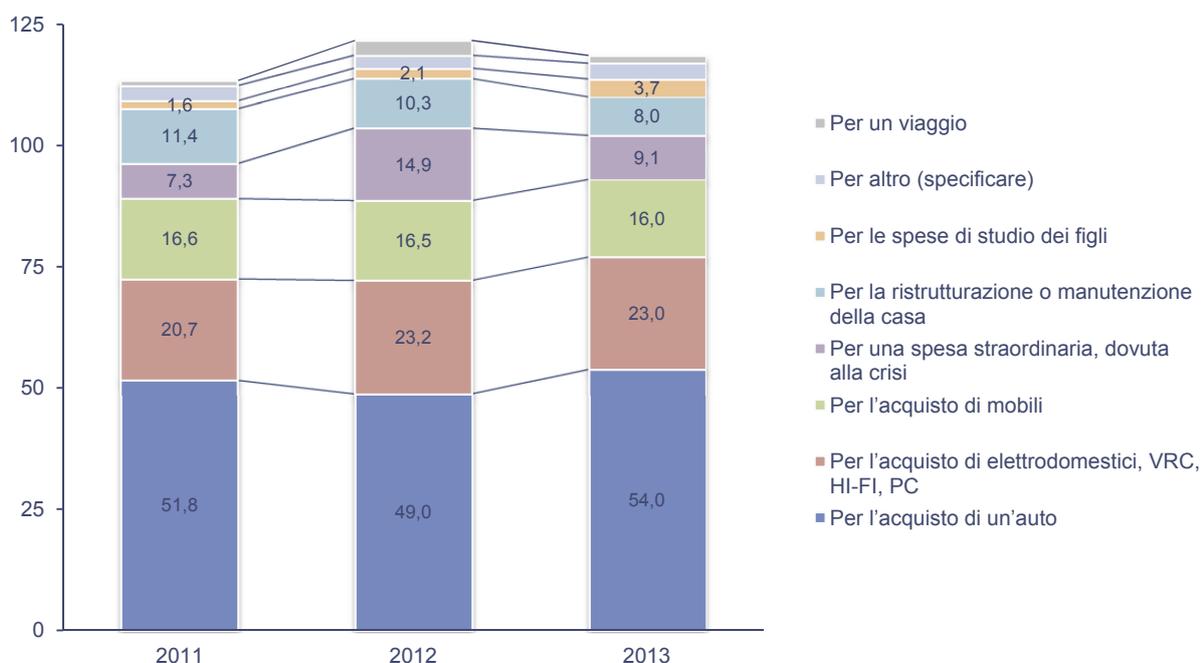
**Figura 4.14 – Intervistati che stanno rimborsando un prestito personale o al consumo.**  
(2011-2013; il 2013 corrisponde al cerchio più esterno)



Nella gran parte dei casi l'indebitamento riguarda l'acquisto rateale di un'automobile (54 per cento dei sottoscrittori di questi prestiti) (figura 4.15) o l'acquisto di un elettrodomestico o un prodotto elettronico di consumo (23 per cento). Al terzo posto l'acquisto di mobili (16 per cento). Il 9,1 per cento ha dovuto accendere un prestito per far fronte a spese impreviste durante o a causa della crisi: ma in questo caso il dato scende rispetto al 14,9 per cento del 2012.

Inoltre, dopo essere aumentata nel 2012, è rimasta costante nel 2013 la quota di persone indebitate con rate future a carico che superano complessivamente un anno delle proprie entrate (29,4 per cento). Sono due indizi, questi ultimi, che la parte peggiore della crisi dei bilanci delle famiglie potrebbe essere dietro le spalle.

**Figura 4.15 – Per cosa è stato contratto il prestito al consumo?**  
(percentuali degli intervistati che hanno in corso il rimborso di almeno un prestito)



## 4.4. La casa e i mutui

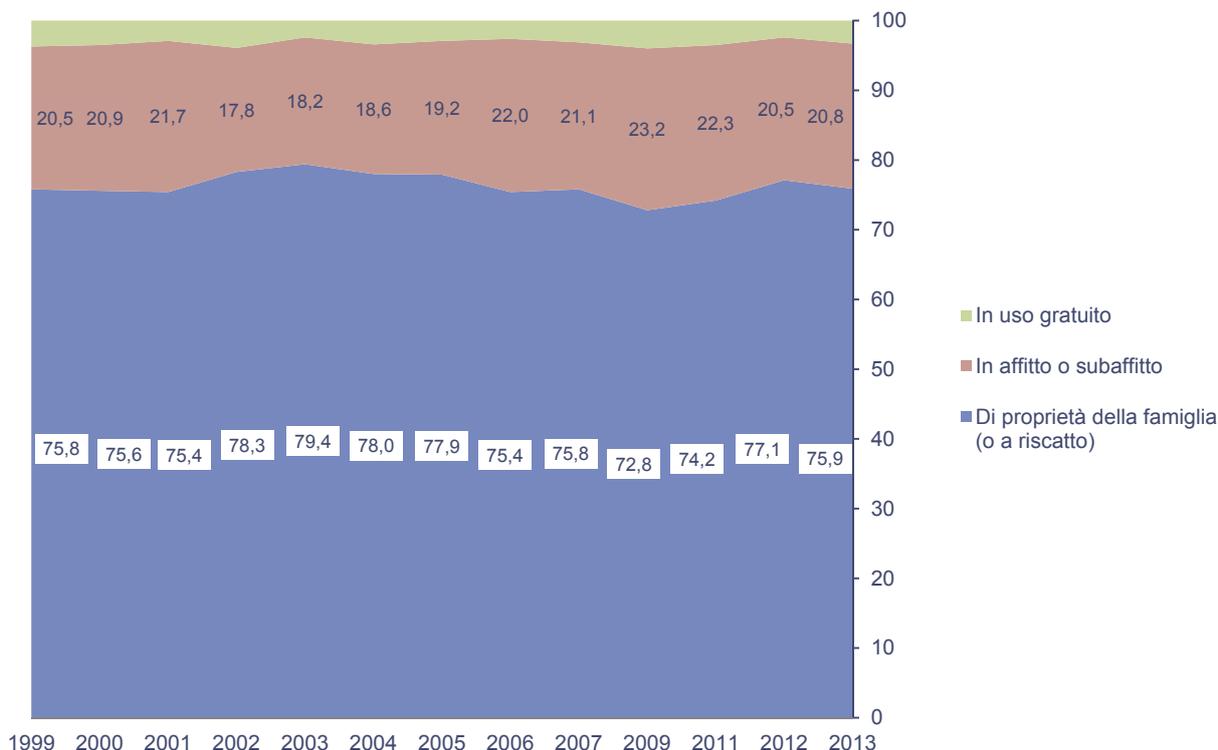
### 4.4.1. La casa

Negli anni l'attrattività delle abitazioni in quanto beni di investimento è andata diminuendo. Questa, peraltro, è ciclica in tutti i mercati. Sale quando i prezzi salgono e scende quando i prezzi scendono, perché la parte principale del rendimento dei beni reali deriva non dalla cedola (l'affitto), ma dal prezzo di cessione del bene stesso.

In Italia il rendimento degli investimenti immobiliari conseguito dalle famiglie è sempre stato difficile da calcolare, sia per l'esiguità del mercato degli affitti (nel 1999 la quota di intervistati in affitto era del 20,5 per cento e nel 2013 è ancora allo stesso livello: 20,8 per cento – figura 4.16), sia perché tra i prezzi effettivi e i prezzi incorporati nelle valutazioni dei proprietari ci possono essere differenze importanti.

Ciò nonostante, nel 2002 il 60,2 per cento dei risparmiatori condivideva il giudizio che la casa fosse l'investimento migliore in assoluto. Tale quota si è ridotta al 32,1 per cento nel 2013: come dire che da allora uno su due degli apprezzatori incondizionati dei beni immobili ha cambiato parere. Ma perché è mutato questo parere? Essenzialmente per tre ragioni: la liquidità, ossia perché è difficile vendere una casa quando se ne ha bisogno (quota passata dal 17,5 del 2002 al 34,2 per cento del campione, ossia raddoppiata); in secondo luogo, per

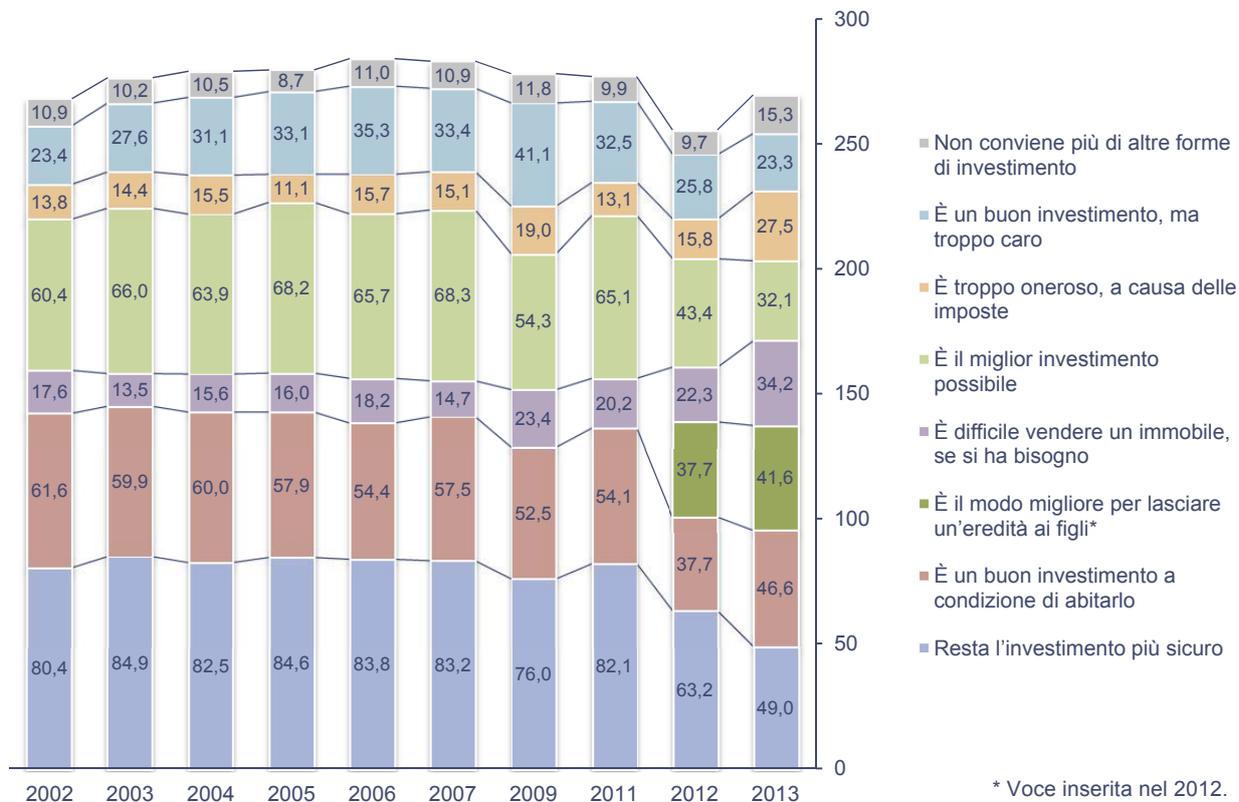
**Figura 4.16 – Intervistati per titolo giuridico di possesso dell'abitazione in cui vive la famiglia**  
(valori percentuali)



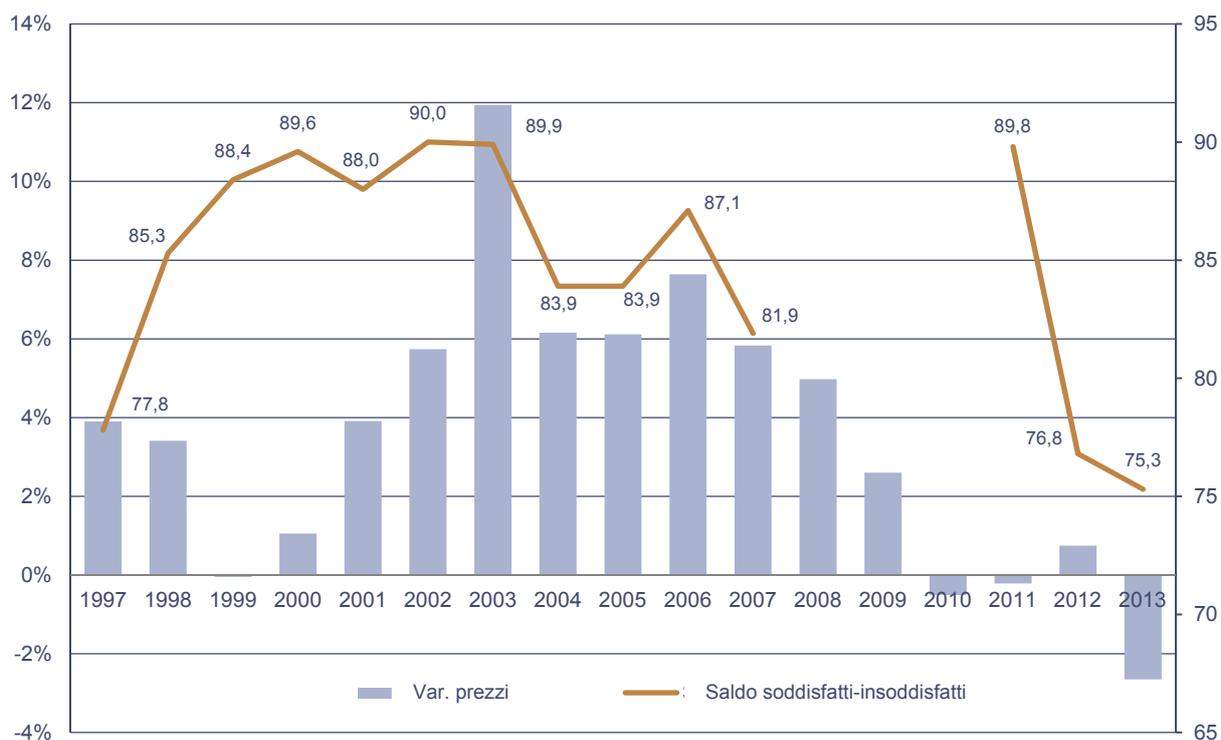
l'onerosità del carico fiscale (giudizio condiviso dal 13,8 per cento nel 2002, quando era in vigore l'Ici anche sulla prima casa, abbassata dal Governo Prodi nel 2007 e abolita nel 2008 dal Governo Berlusconi), salito al 27,5 per cento nel 2013, ossia dopo il primo anno di pagamento dell'Imu; in terzo luogo, per il 15,3 per cento la casa non conviene più di altre forme di investimento (questa quota valeva il 10,9 per cento nel 2002) (figura 4.17). Insomma, quando le risorse abbondavano, gli italiani facevano i conti con larghezza sulla casa e la giudicavano un buon investimento, anche perché spesso non consideravano né l'ipotesi che si potesse deprezzare, né l'ipotesi che i costi di gestione e manutenzione, nonché quelli fiscali, assottigliassero il reddito nominale o figurativo che essi le attribuivano. Inoltre, all'inizio del decennio il tasso di risparmio delle famiglie sul reddito disponibile si aggirava intorno al 20 per cento, il che significava che la casa diventava accessibile pressoché a tutti, poiché in meno di dieci anni la famiglia media poteva mettere in conto di risparmiare l'anticipo necessario per comprare o cambiare casa. La moderazione dei tassi conseguente all'introduzione dell'euro facilitava ulteriormente l'acquisto delle abitazioni.

Non si è avuta in Italia una bolla speculativa immobiliare, ma le condizioni di una qualche euforia immobiliare tra il 1999 e il 2006 si sono ugualmente verificate. Lo si vede dalla figura 4.18, che mette a confronto il saldo della soddisfazione per l'investimento immobiliare con i rendimenti immobiliari nominali lordi dovuti alla semplice variazione del prezzo delle case. Dal 2000 in avanti i prezzi delle abitazioni aumentano ben più dell'inflazione; nel 2002 aumentano addirittura del 12 per cento in un anno solo e fino al 2008 continueranno a marcare avanzamenti su avanzamenti, ben oltre l'inflazione. Ovvio che nello stesso periodo la soddisfazione netta dell'investimento immobiliare raggiungesse il 90 per cento del campione, e altrettanto ovvio che nel 2013 essa sia scesa al livello di 75,3.

**Figura 4.17 – Giudizi sull'investimento immobiliare**  
(valori percentuali sul totale degli intervistati; risposte multiple)



**Figura 4.18 – Saldo percentuale fra soddisfatti e insoddisfatti dell'investimento in una casa (a destra; domanda non posta negli anni 2008-2010) e variazione dei prezzi immobiliari nell'anno precedente (a sinistra)**



Nel corso dei dodici mesi precedenti l'indagine il mercato immobiliare è tornato indietro di quasi trent'anni. L'Agenzia del Territorio ha calcolato, nel 2012, 444 mila transazioni immobiliari, ben sotto sia le 598 mila del 2011, sia le 869 mila del 2006 (anno del massimo storico). Per trovare una cifra confrontabile con quella del 2012 occorre tornare indietro fino al 1985, quando le transazioni furono più o meno dello stesso ordine (430 mila).

Come si diceva, non si tratta dell'esplosione di una bolla, giacché in Italia le quotazioni immobiliari non hanno mai raggiunto gli eccessi spagnoli, inglesi o irlandesi, ma della fine di una certa esuberanza sì. Si sono addensate infatti tre nubi sul cielo, per decenni soleggiato, del mercato immobiliare: in primo luogo, la contrazione dei redditi e dei risparmi ha impoverito la capacità di spesa dal lato della domanda; in secondo luogo, l'irrigidimento delle condizioni di accesso ai mutui post-Lehman ha rallentato il mercato del turnover delle case, che ha bisogno di un flusso continuo di acquisti nei segmenti di base dell'edilizia, ma gli acquirenti in quel segmento sono stati proprio i più colpiti dalla crisi e dalle restrizioni creditizie; in terzo luogo, l'introduzione dell'Imu ha ripristinato la tassa sulle prime case e ha mediamente aggravato l'imposizione sulle seconde.

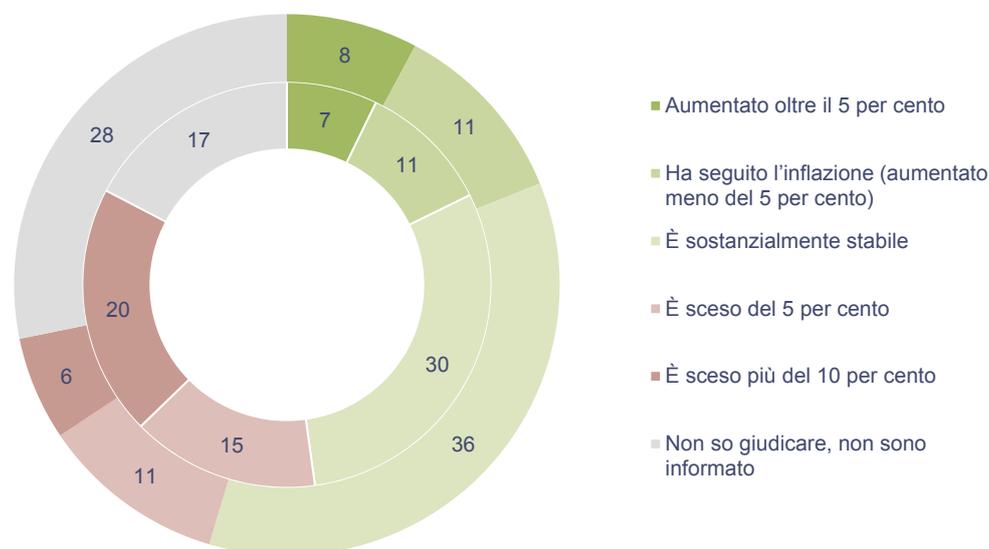
Quanto all'Imu, il giudizio degli intervistati nel 2013 non cambia e riflette quello del 2012. Per il 71,9 per cento degli intervistati, l'Imu è un'imposta che deprime i prezzi, che rende non convenienti gli immobili e che «stanga i risparmi di una vita». In passato neppure l'Ici era stata accolta con tanta resistenza, ma una ragione c'è ed è tutta economica. Quando venne introdotta l'Ici, nel 1992, l'Italia stava affrontando una crisi finanziaria e della lira, ma lo faceva con condizioni del bilancio delle famiglie sostanzialmente sane e con un tasso di risparmio ancora superiore al 20 per cento del reddito. Inoltre nel 1992 l'Ici venne introdotta come l'imposta virtuosa che, realizzando un principio di autonomia fiscale dei Comuni italiani, avrebbe reso più efficiente e parsimoniosa la loro spesa. Nel 2011 l'Imu trova i bilanci famigliari al loro terzo anno di calo consecutivo, con più della metà delle famiglie totalmente prive di capacità di risparmio; inoltre il tema dell'autonomia fiscale locale e dei suoi vantaggi risultava anch'esso largamente superato.

La triplice frenata delle case è dunque qualcosa di più importante e persistente di una nuvola congiunturale. Il cielo del mercato immobiliare rimarrà coperto a lungo e non basterà il calo dei prezzi, che è in corso ed è necessario per riequilibrare domanda e offerta, perché torni il sereno. In linea di massima, i risparmiatori hanno capito che i prezzi immobiliari avrebbero dovuto flettere, ma valutano che l'aggiustamento si sia già in sostanza compiuto. Infatti, nel 2011 oltre un terzo del campione (35 per cento) attribuiva al suo immobile un valore in flessione (figura 4.19), a fronte di meno di un quinto (18 per cento) che, all'opposto, ne stimava il prezzo in aumento. Per confronto, nel 2013 solo il 17 per cento ritiene che i prezzi scenderanno ancora, una quota più o meno bilanciata dal 19 per cento che li stima in aumento. La dinamica dei prezzi incorporata nelle aspettative sembra far pensare a una stabilizzazione, che dovrà nel caso essere confermata dai dati.

Anche in un *annus horribilis* per le case, vi sono risparmiatori che per necessità, volontà o opportunità nel 2012 hanno affrontato l'impegno dell'acquisto di un immobile. Secondo le risposte all'indagine, il 5,5 per cento degli intervistati ha acquistato una «prima casa» nel 2012 (6,4 per cento nel 2011); l'1 per cento ha comprato una casa per le vacanze; l'1,1 per cento una casa destinata ai figli e l'1,1 una casa da investimento (si noti che le domande della rilevazione sono cambiate nel 2011, quindi la serie storica può essere confrontata

all'indietro solo con estrema cautela). Complessivamente, gli acquisti censiti nel campione sono stati del 17 per cento inferiori a quelli censiti nel campione 2012 e che riguardavano l'anno 2011.

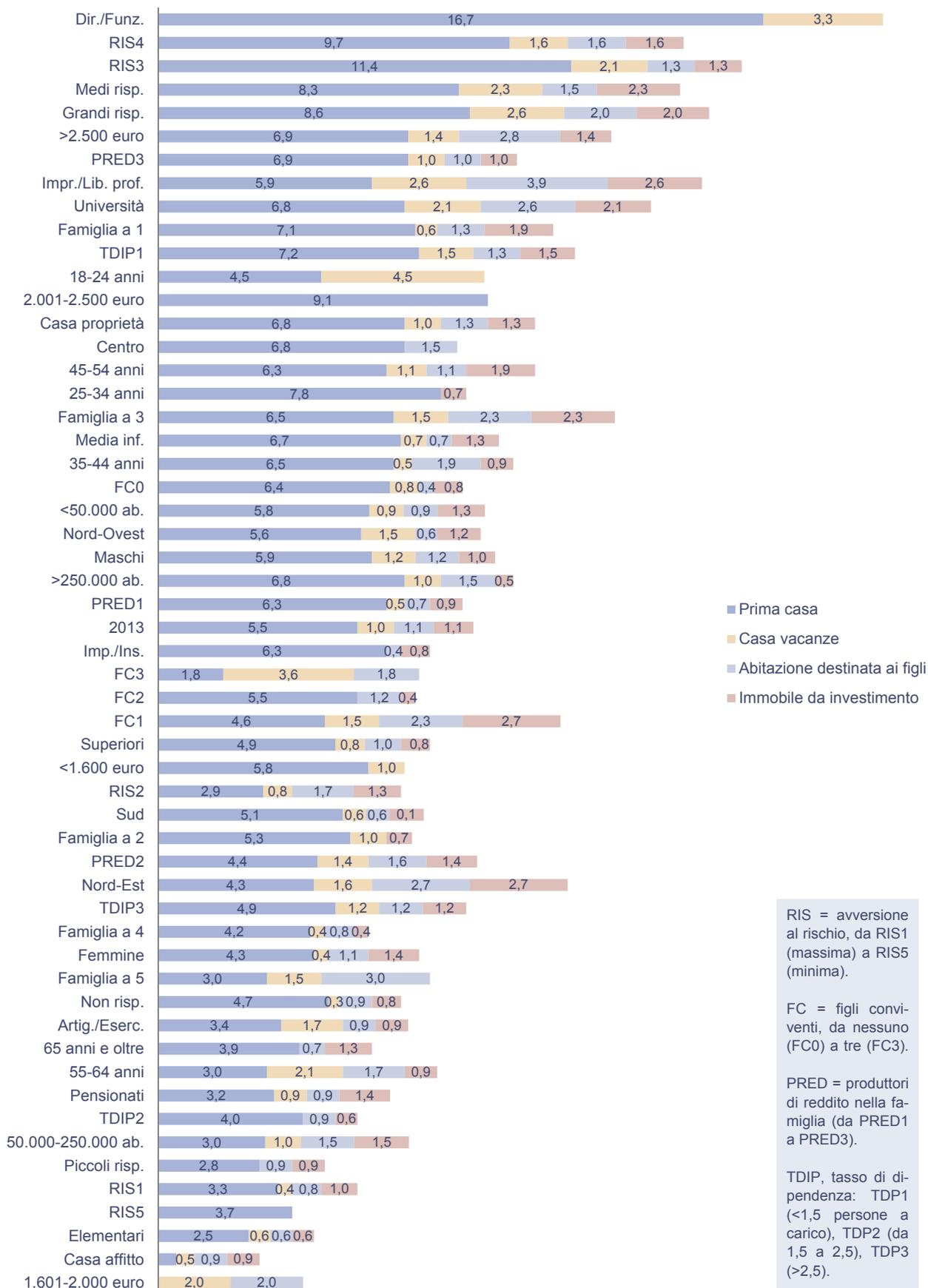
**Figura 4.19 – Percezione della variazione del prezzo di mercato della propria casa nell'ultimo anno**  
(in percentuale dei proprietari della casa; confronto 2011-2013; 2013 nel cerchio esterno)



Nel caso di un acquisto così importante è logico attendersi che la distribuzione della quota di acquirenti di case tra le diverse categorie del campione mostri eloquenti differenze. Come si vede nella figura 4.20 – che mostra i valori percentuali nei vari segmenti del campione per tipologia di acquisti, che possono essere stati effettuati anche dai medesimi soggetti – in effetti l'acquisto di un immobile negli ultimi dodici mesi ha riguardato il 16,7 per cento dei dirigenti, l'11,3 per cento dei grandi risparmiatori e il 12,1 per cento dei medi risparmiatori. Hanno comprato una casa il 10,5 per cento dei laureati, il 10,6 per cento degli imprenditori e il 9,1 per cento dei giovani 18-24enni. Considerate le condizioni di reddito di questi ultimi, è probabile che l'acquisto sia stato il risultato di una qualche liberalità dei genitori o dei nonni, come forma anticipata di trasferimento ereditario della ricchezza. In termini territoriali, gli acquisti si sono concentrati nel Centro-Italia (8,7 per cento) e nel Nord-Ovest (8 per cento). Gli uomini hanno comprato una casa (8 per cento) più frequentemente delle donne (6,1 per cento). I minori acquisti si sono registrati tra i capifamiglia di nuclei con cinque o più persone (6,1 per cento), i commercianti (6 per cento), i 55-64enni (5,9 per cento), i pensionati (5,6 per cento) e gli intervistati con la licenza elementare (3,1 per cento).

I tempi andati probabilmente non torneranno più, anche se è ipotizzabile una normalizzazione, via via che i redditi familiari si risolleveranno e nella misura in cui il mercato finanziario e il sistema fiscale tenderanno a diventare meno selettivi e rigorosi. Un pizzico di ripresa potrebbe derivare dagli acquisti che i risparmiatori hanno dichiarato di volere realizzare di lì a poco rispetto alla data del sondaggio. Il 4 per cento del campione ha infatti in programma di comprare un'abitazione mettendo in vendita la casa attuale; il 6 per cento comprerebbe un'abitazione del tutto nuova e aggiuntiva. Un ulteriore piccolo segnale, se non di ripresa, almeno di aspettativa che il mercato della casa tenda a una – sia pur molto graduale – normalizzazione.

Figura 4.20 – Percentuale di intervistati, per categorie, che nel 2012 ha compiuto un acquisto immobiliare



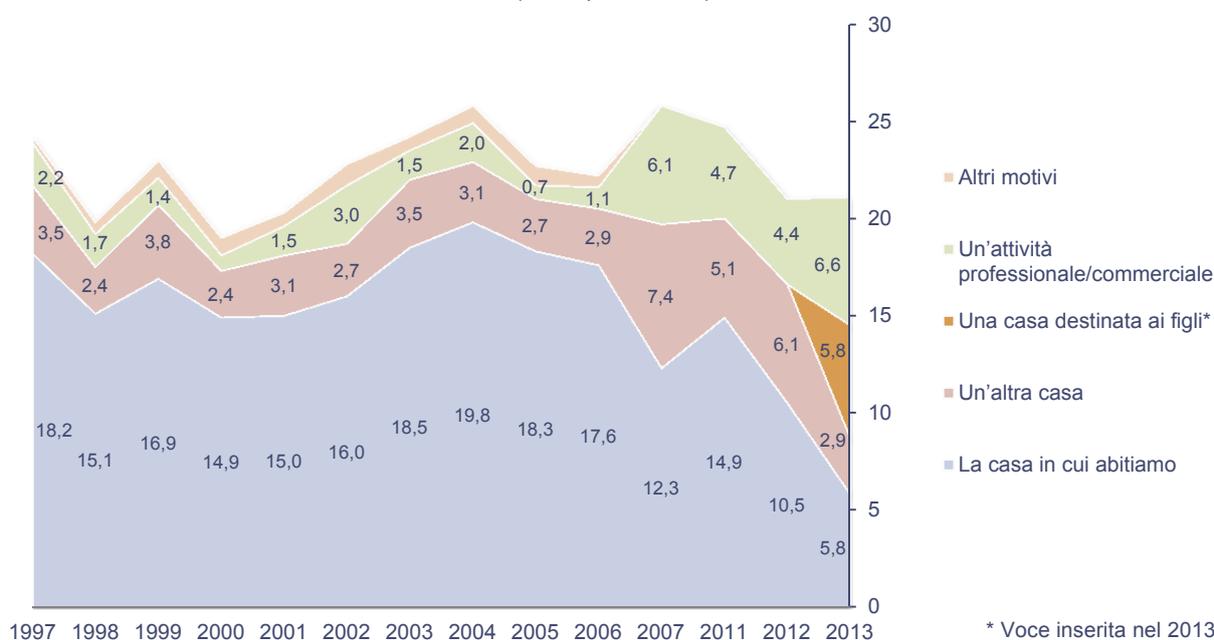
#### 4.4.2. I mutui

Il mini-boom delle case nel 2002-2006 e il peggioramento delle condizioni finanziarie delle famiglie ha fatto crescere, nel tempo, la quota di intervistati del campione che hanno dichiarato di avere in corso un mutuo. Tra l'altro, dal 2000 in avanti, con l'arrivo dell'euro, si è progressivamente assistito a un aumento della durata dei mutui, complici la discesa dei tassi e la necessità di ripartire su un periodo più lungo il rimborso di debiti più alti, a causa dell'ascesa dei prezzi immobiliari. Così, se nel 1998, ossia nell'anno precedente il *change-over* lira-euro, si aveva un detentore di mutui ogni cinque intervistati (20,5 per cento), la quota attuale è all'incirca del 30,3 per cento (figura 4.21).

Figura 4.21 – Percentuale di intervistati che dichiara di avere in corso il rimborso di un mutuo



Figura 4.22 – Come cambiano le motivazioni per avere sottoscritto un mutuo (valori percentuali)



Tra le motivazioni del mutuo (figura 4.22) cala quella legata alla prima casa (5,8 per cento, ai minimi del decennio); quella legata alle seconde case aumenta fino al 2007 (7,4 per cento) per poi scendere bruscamente nel 2013 (2,9 per cento). Si osserva, in terzo luogo, che un maggior numero di famiglie ha chiesto e ottenuto un mutuo per un'attività economica, e che

sono in forte crescita i mutui sottoscritti per acquistare una casa ai figli (5,8 per cento): rappresentano circa la metà dei mutui sottoscritti per le prime case. Questo dato conferma la nuova attitudine degli intervistati a risparmiare e a investire il risparmio in favore dei figli, la cui condizione economica è talora segnata da una precarietà che tende a prolungarsi ben più di quanto accadeva negli anni Novanta.

Nel corso dei dodici mesi precedenti l'indagine il 2,4 per cento del campione ha chiesto un mutuo che è stato integralmente concesso (3,2 per cento nell'indagine del 2012). Per un 1,4 per cento degli intervistati, invece, la richiesta di un mutuo è stata solo parzialmente accolta (0,1 per cento nel 2012). Il 63 per cento dei mutui accolti (integralmente o parzialmente) è stato erogato dalla banca abituale dell'intervistato richiedente. Il 20 per cento è stato erogato da una banca diversa, in ragione delle condizioni migliori: è la concorrenza che funziona. Il 10 per cento appena è stato erogato da una banca diversa dall'abituale perché quest'ultima non l'aveva concesso. Il 7 per cento, infine, ha sottoscritto un mutuo online grazie a un intermediario presente sulla rete.

Il giudizio sull'importo concesso rilevato nel 2013 non si discosta molto da quello del 2012: ossia il 53,2 per cento appena ritiene di aver ottenuto un importo sufficiente ai propri obiettivi (50,9 per cento l'anno precedente). Si tratta di un segno che il sistema finanziario ha parzialmente ristretto l'accesso al credito nell'edilizia e nel finanziamento delle case. È inoltre normale che, in tempi di crisi dei prezzi degli immobili e di rischio maggiore nel concedere credito, anche alle famiglie, gli intermediari si tutelino non tanto e non solo aumentando il costo del credito stesso (ciò che la letteratura economica ritiene sia il miglior modo di attrarre verso i portafogli bancari i peggiori clienti), ma anche aumentando lo scarto di garanzia sulla valutazione tecnica degli immobili ipotecati.

**Figura 4.23 – Il mutuo ottenuto nei precedenti dodici mesi è stato o no conforme all'esigenza?**  
(valori percentuali sui sottoscrittori di nuovi mutui)



Come si vede dalla figura 4.23, il mutuo ottenuto è stato conforme all'esigenza per il 61,9 per cento del campione (58,6 per cento nel 2012 e 90 per cento nel 2005, ossia nel pieno dell'esuberanza del mercato immobiliare italiano). Quanto al costo del mutuo, si può segnalare un relativo alleggerimento della onerosità percepita dal campione di intervistati: il 44 per cento ritiene di aver sottoscritto delle condizioni «alte» (dato in calo, dal 56 per cento nel 2012), mentre il 7 per cento pensa di aver goduto di condizioni «basse» (dato in netto aumento rispetto al 2 per cento nel 2012).

Per concludere, pertanto, anche il mercato dei mutui offre, con i dati raccolti attraverso le interviste, un quadro di parziale miglioramento del sistema: la concessione di mutui pare essere diventata un po' più selettiva e le banche chiedono scarti maggiori sul valore degli immobili, il che corrisponde peraltro a regole di prudente concessione del credito, soprattutto rispetto al finanziamento di un comparto che ha visto nel decennio appena concluso erogazioni eccessive, che possono aver favorito anche una certa corsa dei prezzi. Dall'altra parte, le condizioni di onerosità di accesso ai mutui si stanno attenuando rispetto ad appena ventiquattro mesi fa, il che potrebbe indicare che i prestiti immobiliari stiano ritrovando la via della normalità. Una stabile riduzione del costo della provvista per le banche, che si avrebbe qualora stabilmente si riducesse anche lo spread dell'Italia sul resto d'Europa, potrebbe ulteriormente facilitare il percorso, sostenendo un'inversione di tendenza nel mercato immobiliare italiano.



## Capitolo 5 • Gli investimenti mobiliari

### 5.1. Obbligazioni: la fine della paura

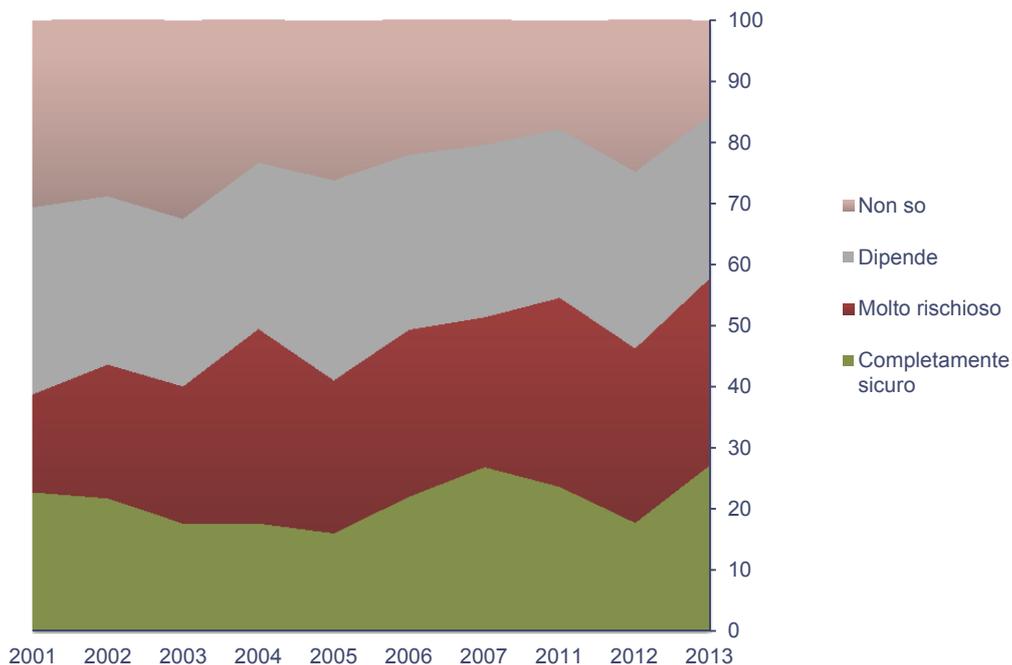
I nativi americani sostengono che «Non ereditiamo il mondo dai nostri padri, ma lo prendiamo in prestito dai nostri figli». Ai figli è certo che i paesi sviluppati lasceranno ingenti debiti pubblici. D'altra parte, il debito pubblico è anche occasione di investimento per le famiglie che hanno un surplus. Di regola, i prestiti al governo sono i più sicuri e, anche se rendono un po' meno, danno garanzia di rimborso. Quando però sono troppi rispetto all'onere che l'erario sostiene per pagare gli interessi e rispetto alla base fiscale che consente di onorarli, il valore di mercato diminuisce, i rendimenti di quelli già emessi aumentano e le nuove emissioni possono avvenire solo a condizioni più onerose. Ci sono anche casi nei quali il meccanismo si autoalimenta: se i rendimenti salgono perché si ritiene il rimborso dei prestiti più a rischio, il costo delle nuove emissioni tende a salire, il che mette il rimborso ancora più a rischio. Il rischio genera aumento dei tassi che generano aumento del rischio fino a che i nuovi sottoscrittori spariscono: il paese debitore in questi casi ha due strade, i prestiti ufficiali di governi e paesi amici oppure il *default*.

La dinamica della crisi dei debiti sovrani europei nel 2010-2012 ha rispecchiato «in piccolo» questo *cliché*. Nel caso della Grecia il default non è stato evitato e i piani di salvataggio varati a maggio 2010 e febbraio 2012 prevedevano la ristrutturazione, ossia l'insolvenza pilotata. Nel caso della Spagna, questa ha chiesto aiuti per circa 40 miliardi di euro a dicembre del 2012. Nel caso di Cipro, gli aiuti europei sono stati chiesti e concessi solo in cambio di un *bail-in*, ossia l'auto-salvataggio attraverso una imposizione straordinaria sui patrimoni mobiliari oltre i 100 mila euro.

E l'Italia? L'Italia non ha chiesto né ricevuto aiuti, anche se i rendimenti dei suoi titoli hanno avuto a tratti la febbre alta, addirittura superiore a quella spagnola. L'Italia ha convinto i mercati perché, dopo le misure di controllo del deficit adottate nel 2011, il bilancio pubblico ha un avanzo primario (ossia prima del pagamento degli interessi), quindi è strutturalmente sano. L'ombrello dell'ESM deciso nel 2011 e reso effettivo nel 2012 ha fatto il resto. Ciò nonostante, l'altalena delle quotazioni si è fatta sentire. L'andamento dello spread (il differenziale tra i rendimenti dei titoli governativi decennali italiani e tedeschi) è stato raccontato agli italiani quotidianamente dai media. Ma il peggio pare passato. Anzi nel 2012, rispetto al 2011, i sottoscrittori di titoli obbligazionari – sia pubblici che no – hanno tirato un sospiro di sollievo (cfr. capitolo 1). Come si vede dalla figura 5.1, nel 2013 la percentuale del campione che ritiene sicure le obbligazioni è cresciuta al 27,3 dal 17,8 dell'anno precedente. Nonostante, la crisi dei debiti sovrani ha lasciato cicatrici visibili: il 30,6 per cento del campione ritiene le obbligazioni «molto rischiose», mentre dieci anni fa questa quota era appena del 16 per cento.

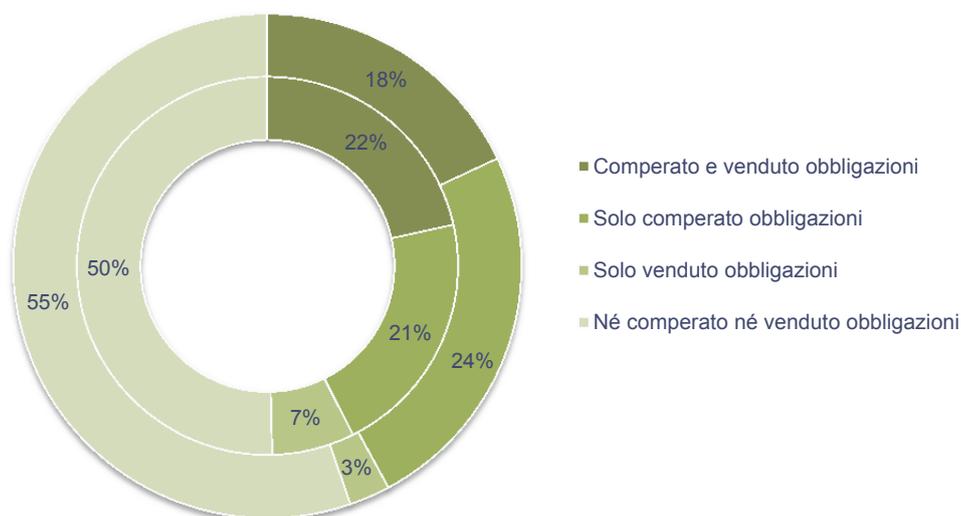
La crisi, in altri termini, alla fine sembra aver insegnato due cose al risparmiatore consapevole: il valore della diversificazione prescinde dal rischio dei titoli in cui si investe, ossia si devono diversificare anche gli investimenti poco rischiosi per evitare il rischio di «concentrazione» di un portafoglio esposto a pochi emittenti. In secondo luogo, i risparmiatori dovrebbero avere imparato che non esistono investimenti assolutamente sicuri, ma solo investimenti più e meno rischiosi, e che anche le obbligazioni espongono ad almeno due rischi: il rischio di tasso, se sono a lungo termine, e il rischio di credito sempre e in ogni caso.

**Figura 5.1 – La percezione della sicurezza dei titoli obbligazionari nel tempo.**  
Giudizi percentuali dati da tutti gli intervistati



La quota del campione che dichiara di avere posseduto negli ultimi cinque anni titoli obbligazionari era scesa l'anno scorso dal 24,6 al 21,7 per cento, ma nel 2013 è rimasta stabile (21,8 per cento), il che significa che l'emorragia di investimenti in questi strumenti a causa della crisi di fiducia si è arrestata. La quota del patrimonio mobiliare detenuto in obbligazioni e calcolata per i soli possessori dello strumento era il 21,9 per cento nel 2012 ed è del 21,8 per cento nel 2013. Si potrebbe addirittura avanzare l'ipotesi che nel 2012 si sia ripristinato un legame di fiducia verso questi strumenti finanziari, tradizionalmente graditi ai risparmiatori italiani più delle azioni.

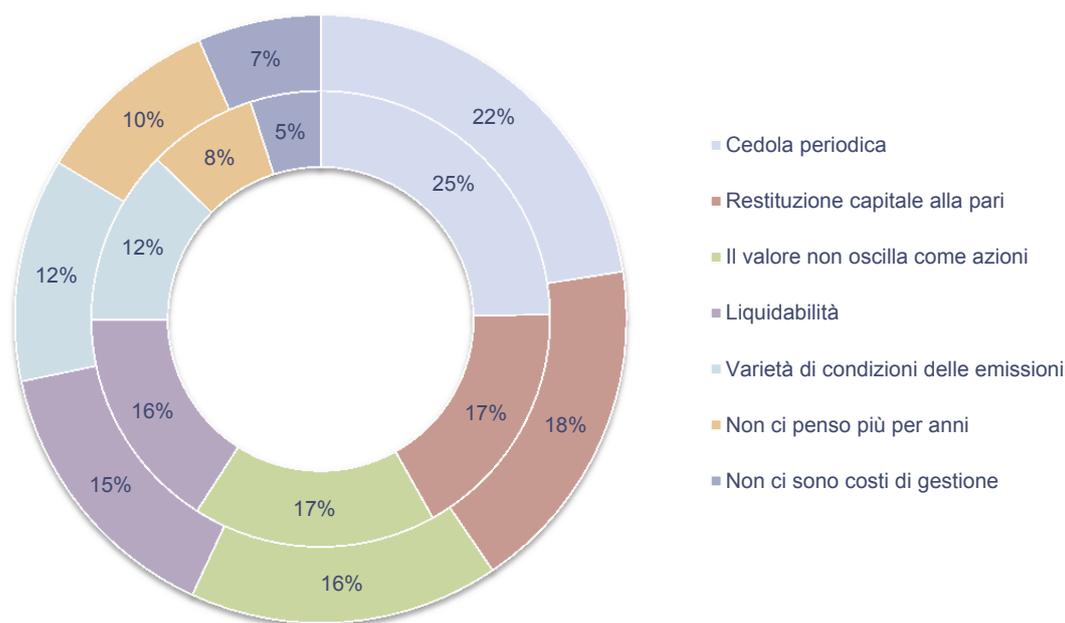
**Figura 5.2 – Le operazioni sulle obbligazioni compiute negli ultimi dodici mesi**  
(2013 nel cerchio esterno, 2012 in quello interno)



Come si vede dalla figura 5.2, tra il 2012 e il 2013 la quota di possessori che ha comprato obbligazioni è aumentata dal 21 al 24 per cento, mentre quella di chi ha venduto è scesa dal 7 al 3 per cento. I dati in questo senso «parlano». Va detto che chi avesse ceduto alla paura e avesse venduto le obbligazioni italiane in discesa, adesso dovrebbe ricomprarle in salita. I risparmiatori italiani non hanno ceduto alla paura, salvo che marginalmente, e in questo sono stati aiutati dal loro relativamente basso attaccamento alla pagina delle quotazioni. Il 23,2 per cento dei possessori non ne controlla mai il valore perché sa che saranno rimborsate per intero. Il 49,1 per cento controlla i prezzi delle obbligazioni che possiede, ma non più di un paio di volte all'anno. Solo il 27,6 per cento dei possessori verifica i prezzi delle sue obbligazioni più spesso di così.

Ma perché si sottoscrivono le obbligazioni? La risposta si ricava indirettamente da quelle relative alla domanda sulle caratteristiche preferite di questi titoli (figura 5.3). I risparmiatori li scelgono in primo luogo perché pagano una cedola periodica (22 per cento delle caratteristiche predilette), poi perché sono rimborsate alla pari (18 per cento) e perché il loro valore non oscilla come quello delle azioni (16 per cento). Al quarto posto la liquidabilità in qualsiasi istante (15 per cento).

**Figura 5.3 – Le caratteristiche che fanno sottoscrivere le obbligazioni**  
(2013 nel cerchio esterno, 2012 in quello interno)

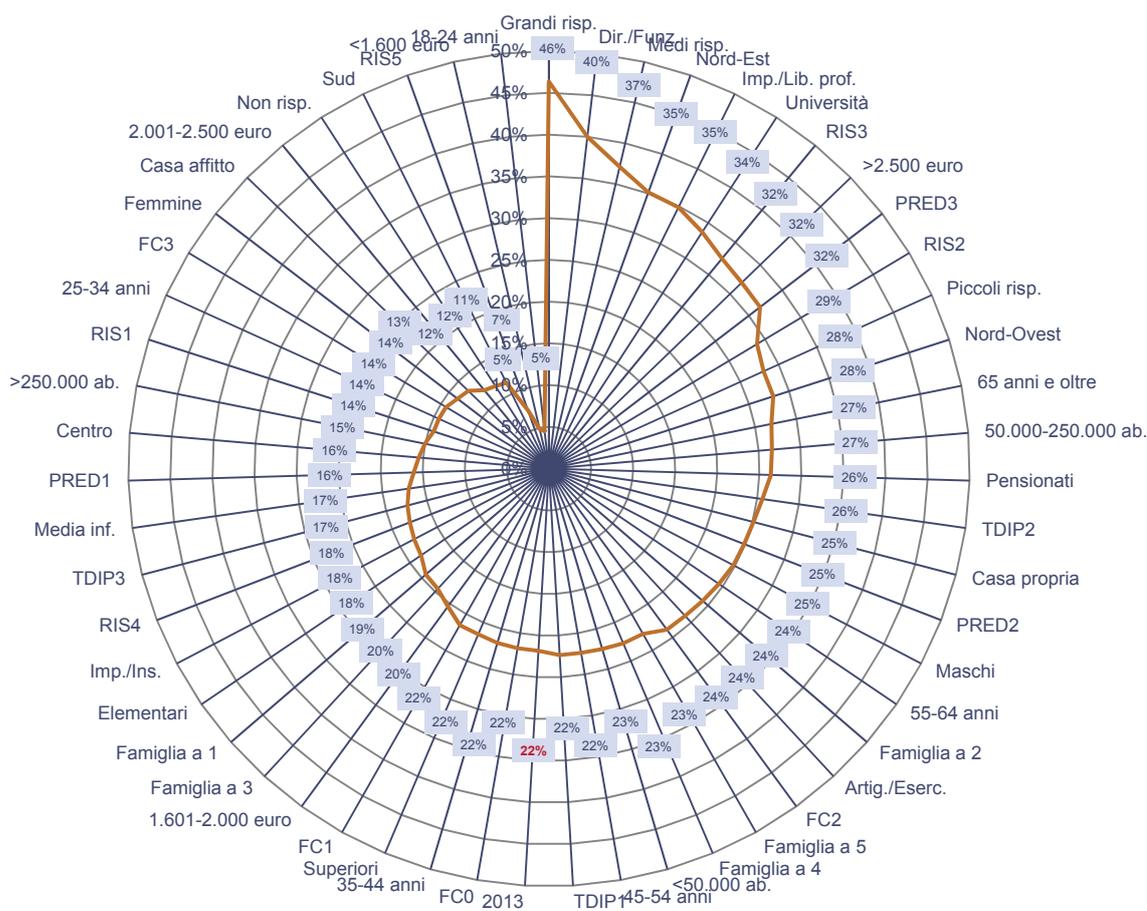


La ripresa di valore dei titoli obbligazionari europei ha prodotto risparmiatori di nuovo mediamente soddisfatti di aver comprato questi titoli. Il saldo tra soddisfatti e non è pari a 66,2, in decisa crescita rispetto al 2012 (50) e al 2011 (52,3). Si tratta del giudizio di soddisfazione netta più alto attribuito alle tre principali forme di investimento mobiliare (obbligazioni, azioni e fondi) ed è più basso, ma ormai di poco, solo del giudizio di soddisfazione netta sull'investimento nella casa di abitazione.

In ultimo, vale la pena rilevare come la quota media di possessori di obbligazioni (21,8 per cento) sia distribuita in modo tutt'altro che uniforme (figura 5.4). Ad avere obbligazioni è il 46

per cento dei grandi risparmiatori, il 40 per cento dei dirigenti, il 34,9 per cento degli imprenditori e il 33,7 per cento dei laureati. Prediligono le obbligazioni i risparmiatori della classe di rischio intermedia (RIS3, 32,5 per cento); geograficamente, i sottoscrittori si trovano più nel Nord-Est (35,1 per cento) che nel Nord-Ovest (28 per cento). Al fondo della classifica degli obbligazionisti vi sono i cluster evidentemente meno abbienti del campione: si va infatti dai 18-24enni (4,5 per cento) alle famiglie che vivono con meno di 1.600 euro (4,9 per cento), ai residenti nel Sud d'Italia (6,1 per cento), a coloro che vivono in affitto (13,4 per cento).

**Figura 5.4 – La diffusione del possesso (negli ultimi cinque anni) dei titoli obbligazionari tra le categorie del campione**



RIS = avversione al rischio, da RIS1 (massima) a RIS5 (minima).  
 FC = figli conviventi, da nessuno (FC0) a tre (FC3).  
 PRED = produttori di reddito nella famiglia (da PRED1 a PRED3).  
 TDIP, tasso di dipendenza: TDP1 (<1,5 persone a carico), TDP2 (da 1,5 a 2,5), TDP3 (>2,5).

## 5.2. Le azioni

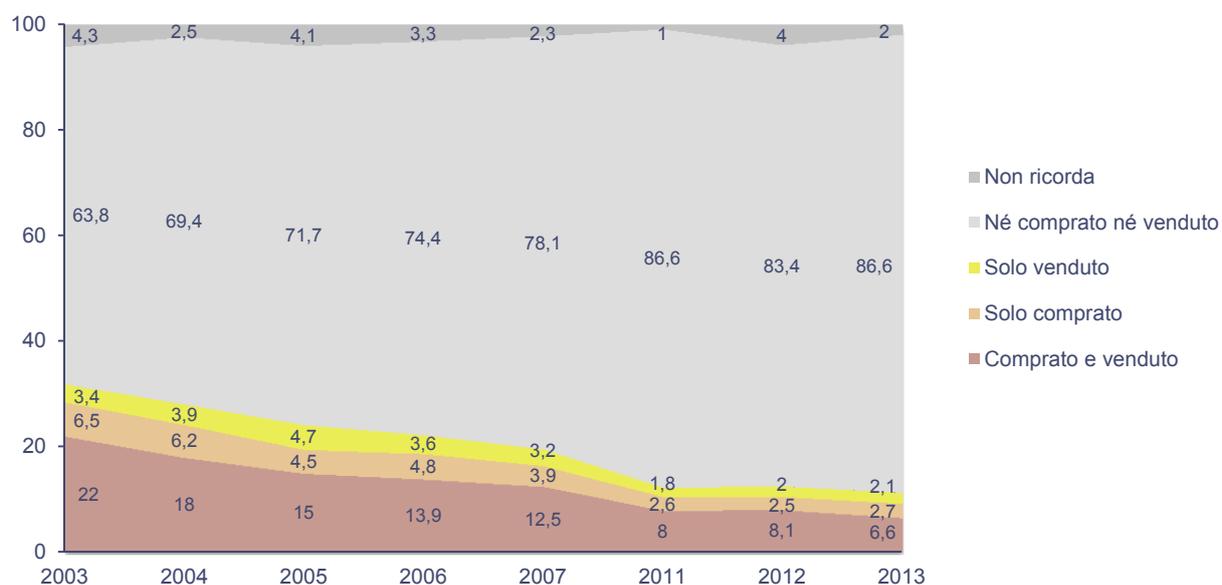
«Markets can remain irrational longer than you can remain solvent». Lo sosteneva Keynes e le prove non mancano. Chi confronta i corsi dei mercati con le valutazioni dei modelli fondamentali sa bene che tendono a coincidere due o tre volte nell'arco di dieci anni. Basterebbero queste considerazioni per confinare gli investimenti nella Borsa tra quelli difficili. Per

sostenerli razionalmente occorre capacità di speculare, ossia di congetturare per via di calcolo o intuito il futuro dell'economia, dell'andamento dei tassi, dei redditi e dei profitti. Se poi si investe in singoli titoli, la scommessa comprende anche la capacità del management di battere i concorrenti. In più ci vuole un pizzico di fortuna, perché i propri investimenti non subiscano l'impatto di eventi straordinari, dai terremoti (Fukushima) alle frodi (Enron), o semplicemente di leggi che possono cambiare il destino di interi settori, modificando le regole che li governano.

Negli anni d'oro della Borsa italiana ai mercati azionari si perdonavano i su e giù per via dei dividendi annuali e perché al cassetista i prezzi di mercato non interessavano molto: prima o poi le quotazioni risalivano. Ma Piazza Affari oggi è del 60 per cento sotto la sua valutazione del 2008, e sono già passati cinque anni. La Borsa ha sempre avuto due tipi di investitori: quello speculativo, che cambia titoli e posizioni spesso e opera anche al ribasso e a volte in opzioni e sui margini, e quello cassetista. La Borsa degli ultimi dieci anni ha dissuaso il cassetista, che ha cercato riparo per i suoi investimenti di lungo termine per lo più nel risparmio gestito, mentre continuano a popolarla i trader, che sono diventati più sofisticati, attrezzati e quantitativi, e che non guardano più né solo né prevalentemente alla Borsa italiana.

Questa evoluzione del comportamento degli investitori individuali verso la Borsa (ci sono ovviamente anche gli investitori istituzionali, i cui modelli di comportamento sono differenti da quelli individuali) si legge scorrendo l'andamento delle risposte alle domande del questionario. La figura 5.5 riporta in modo efficace il calo strutturale della presenza dei risparmiatori nella Borsa. La quota di coloro che non hanno né comprato né venduto azioni negli ultimi cinque anni è dell'86,6 per cento (2013) contro il 63,8 per cento nel 2003; è anche aumentata rispetto al 2012 (83,4 per cento). La quota di possessori (11,4 per cento) è ai minimi decennali. Tuttavia, fatto pari a 100 il patrimonio mobiliare dei possessori di azioni, questi dichiarano che tali titoli rappresentano il 18,3 per cento dei loro investimenti (in crescita rispetto al 16,2 per cento del 2012 e rispetto al minimo del 2011: 14,7 per cento). Il che significa che gli azionisti che hanno retto gli scossoni degli ultimi dieci anni sono azionisti «convinti».

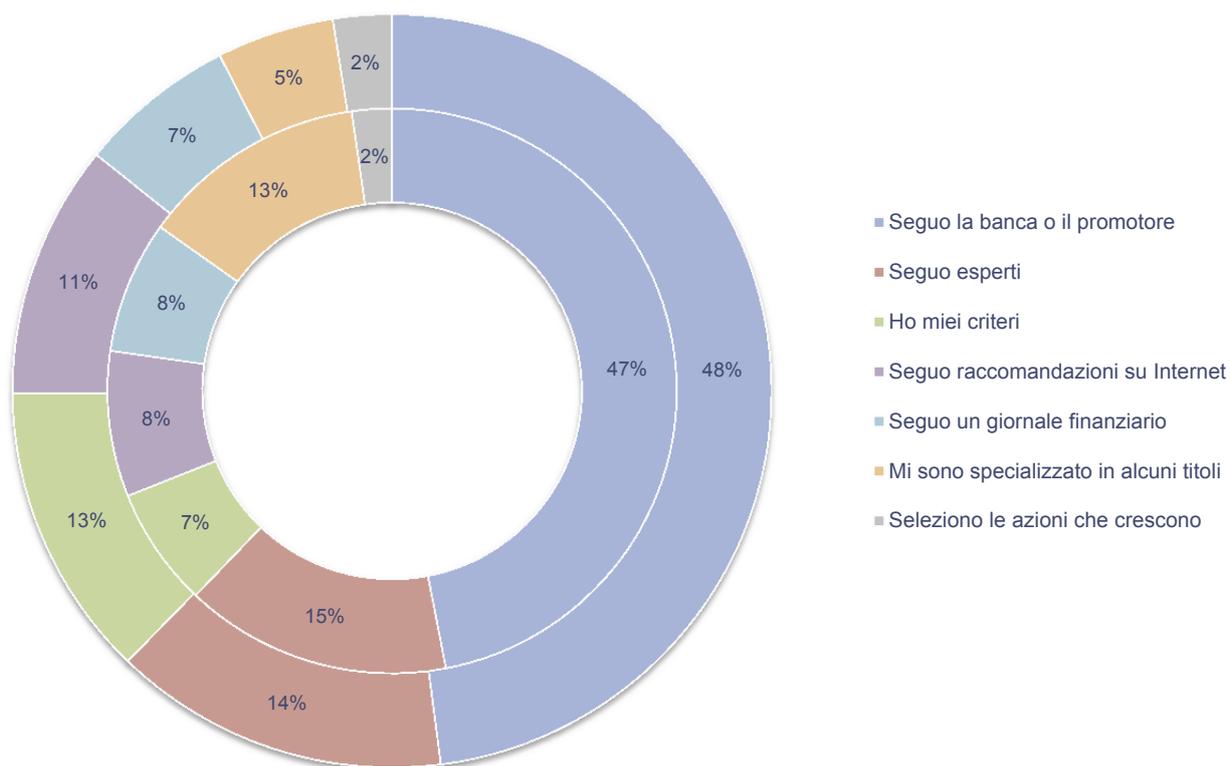
**Figura 5.5 – Percentuali di intervistati secondo le operazioni compiute in titoli azionari nei precedenti cinque anni**



All'interno dei possessori, coloro che compravendono sono il 6,6 per cento, ossia più che doppi rispetto a coloro che comprano soltanto (2,7 per cento). La prevalenza di investitori di breve termine sui cassettonisti è confermata dalle risposte a una specifica domanda sulla frequenza del disinvestimento: il 44 per cento del campione non tiene gli investimenti più di un anno (27 per cento nel 2012) e appena il 18 per cento investe a tre anni. Inoltre, tra coloro che hanno operato negli ultimi dodici mesi, il 74,8 per cento lo ha fatto su più di un titolo, il 25,2 per cento su più di cinque e il 9,2 per cento su più di venti titoli.

Le ragioni principali dichiarate dai possessori per investire in azioni sono legate ai rendimenti che queste possono offrire. Il 22,7 per cento infatti investe nelle azioni per consumare in futuro e il 19,3 per cento perché guarda alle azioni (o al loro rendimento) nel lungo periodo, essendo quindi avvezzo alla volatilità che questi investimenti possono avere nel breve. Il 36,1 per cento del campione le ha comprate su suggerimento di altri, esperti, e l'8,4 per cento le ha acquistate come strumenti per diventare ricco (15,4 per cento nel 2006).

**Figura 5.6 – Come sceglie chi investe in Borsa**  
(2013 nel cerchio esterno, 2012 in quello interno)



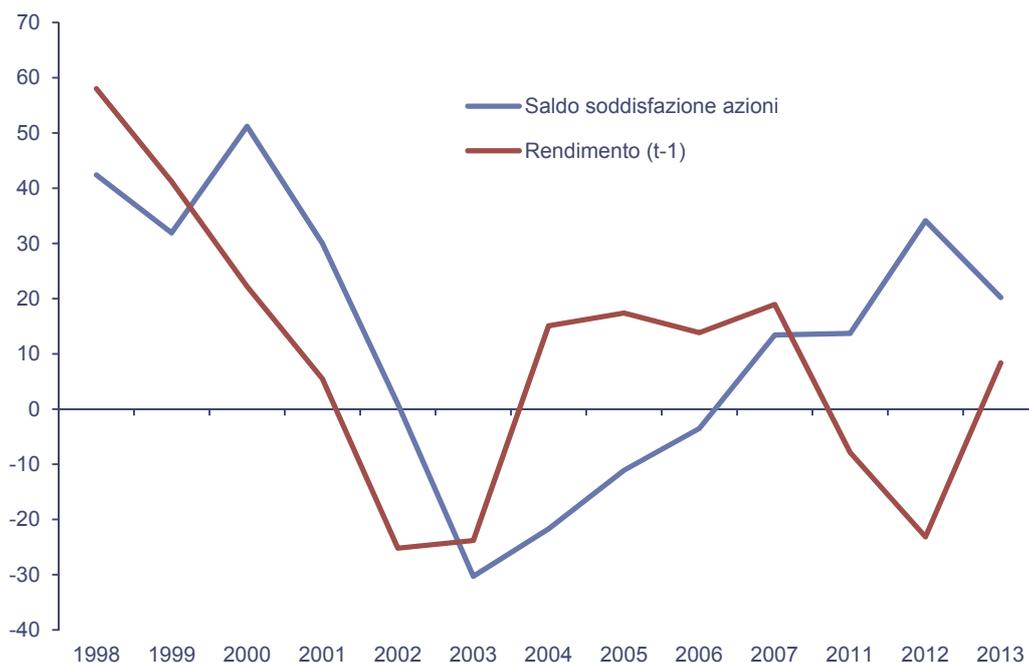
Il processo di investimento nelle azioni (figura 5.6) non è uniforme e vede distinti i due gruppi di investitori. I cassettonisti, omogeneamente, investono secondo i consigli ricevuti in banca o dal loro promotore finanziario (48 per cento). Gli altri selezionano le azioni secondo quattro diversi modelli: il 14 per cento segue degli esperti; il 13 per cento è esperto e dunque ha un processo di investimento personalizzato; l'11 per cento cerca e trova indicazioni su Internet; il 5 per cento si è specializzato nella compravendita di alcuni titoli (è una delle tecniche che suggeriscono molti esperti, perché è più facile sia mantenersi aggiornati sui

fondamentali delle società, sia riconoscere pattern grafici ricorrenti o livelli di quotazione pivot ricorrenti).

Una indicazione che gli investitori in azioni si siano ridotti di numero ma si siano qualificati viene dal saldo tra soddisfatti e non (calcolato in percentuale dei possessori). Storicamente questo saldo assumeva l'andamento dei rendimenti azionari dell'anno precedente il sondaggio (figura 5.7). Quando quindi i possessori di azioni superavano il 20 per cento del campione, la soddisfazione o l'insoddisfazione derivavano semplicemente dall'aver guadagnato o perso del denaro. In realtà, il saldo di soddisfazione per le azioni è diventato positivo dal 2007 (+13,2) ed è rimasto tale fino al 2013 (+20,2), nonostante la Borsa sia calata nel 2010 e nel 2011.

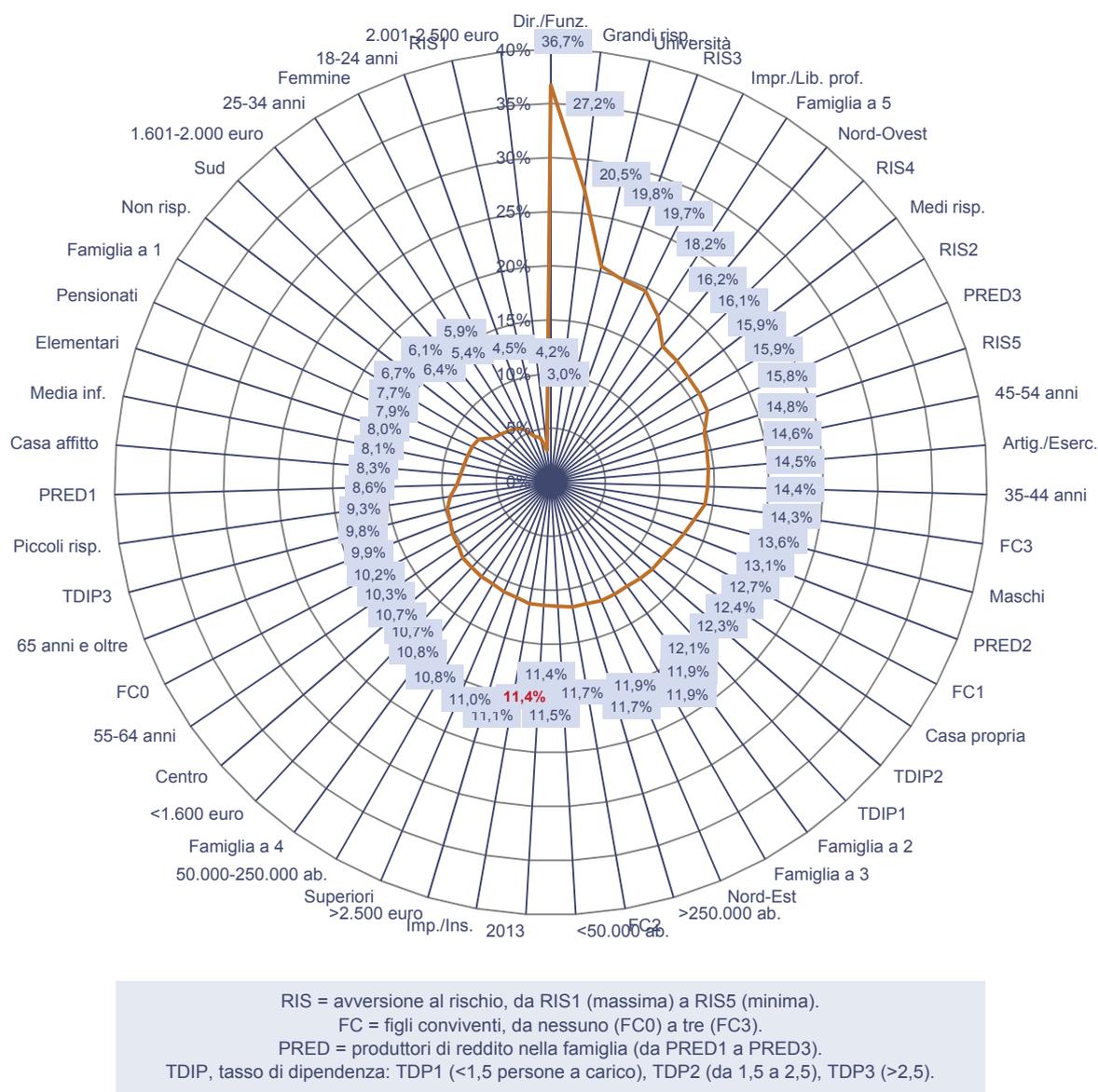
Siamo di fronte a un nocciolo di investitori che, vuoi per condizioni patrimoniali vuoi per competenze tecniche, approccia le azioni in modo differente, ossia con una strategia che non è quasi mai di *buy and hold*, volta a creare un rendimento nel lungo periodo: per questi soggetti, in altri termini, la volatilità non sempre è disprezzabile. Può essere un modo per cercare di estrarre valore dal proprio portafoglio.

**Figura 5.7 – Rendimento della Borsa e saldo di soddisfazione per gli investimenti azionari**



Qual è il profilo dei «nuovi azionisti»? (figura 5.8). Sono prevalentemente laureati (20,5 per cento), dirigenti (36,7 per cento) o imprenditori (19,7 per cento), che si attribuiscono una propensione al rischio alta (14,8 per cento) o medio-alta (16,1 per cento), hanno tra i 45 e i 54 anni (14,6 per cento) o tra i 34 e i 44 anni (14,4 per cento). Qualche volta sono commercianti (14,5 per cento), più di rado impiegati (11,4 per cento), rarissimamente pensionati (7,8 per cento). Sono uomini (13,6 per cento) quasi tre volte più che donne (5,4 per cento). Abitano nelle grandi città (11,7 per cento) e nel Nord-Ovest (16,2 per cento), quasi mai nel Sud (6,4 per cento).

**Figura 5.8 – Chi investe in azioni?**  
(diffusione degli investitori azionari per categorie del campione)



### 5.3. Il risparmio gestito

Quando l'industria del risparmio gestito nacque in Italia aveva tre missioni: semplificare la vita dei risparmiatori sulle questioni che riguardavano la gestione del denaro; farli partecipare alla crescita dei mercati azionari, esonerandoli dalla necessità di scegliere i titoli su cui puntare; infine, ma aspetto fondamentale, diversificare le fonti di esposizione al rischio. Questo tuttavia era percepito come secondario, anche perché fino ad allora la volatilità azionaria si era sempre risolta con il superamento dei massimi precedenti i crolli. In altri termini, l'industria del risparmio gestito agli albori era anche alquanto speculativa, anche se non mancavano i fondi che promettevano di far dormire sonni tranquilli, più per il loro contenuto, però, che per lo stile di gestione.

Prima di orientarsi correttamente, e prima che i risparmiatori comprendessero che cosa attendersi dal risparmio gestito e come includerlo (in termini di quantità e caratteristiche) nei propri portafogli, passarono molti anni. Di qui sia l'altalena della soddisfazione per i fondi, sia l'altalena del possesso dei fondi medesimi. La domanda relativa all'eventuale possesso dei fondi comuni è cambiata nel tempo: in particolare dal 2011, per omogeneità con le altre classi di attività, l'indagine stima i possessori di fondi e gestioni negli ultimi cinque anni ed è segmentata per tre tipi di risparmio gestito: i normali fondi comuni e Sicav; le gestioni patrimoniali e in ultimo gli Etf, ossia i fondi chiusi quotati alla Borsa Valori, che rappresentano la novità relativamente più recente nel panorama del risparmio gestito.

**Tabella 5.1 – I possessori di investimenti nel risparmio gestito (ultimi cinque anni)  
per categorie del campione**

	Fondi e Sicav	Gestioni	Etf	Risparmio gestito
Dir./Funz.	10,0	16,7	16,7	23,3
Grandi risp.	12,6	15,9	7,9	21,2
RIS3	8,9	12,2	5,9	18,6
Impr./Lib. prof.	9,2	12,5	4,6	17,8
Medi risp.	9,1	9,1	4,5	16,7
Nord-Ovest	6,8	12,1	4,7	15,9
>2.500 euro	9,7	8,3	5,6	15,3
Università	5,8	11,6	7,4	15,3
Famiglia a 3	7,7	9,2	4,2	14,2
PRED3	7,9	9,9	1,0	13,9
65 anni e oltre	5,9	8,6	3,9	13,8
Famiglia a 5	7,6	12,1	0,0	13,6
Nord-Est	9,2	8,1	2,7	13,5
45-54 anni	7,5	9,3	3,7	13,1
FC1	6,9	8,1	4,2	13,1
FC3	5,4	10,7	0,0	12,5
RIS2	5,4	7,9	2,9	12,1
Artig./Eserc.	6,8	6,8	3,4	12,0
Piccoli risp.	5,6	8,4	0,9	11,2
RIS5	11,1	7,4	11,1	11,1
PRED2	4,4	6,6	4,0	11,0
<50.000 ab.	5,0	8,0	3,0	10,9
TDIP1	5,7	6,2	3,1	10,8
35-44 anni	6,5	5,1	2,8	10,6
Maschi	5,5	6,8	3,3	10,4
Superiori	6,2	5,4	2,1	10,3
>250.000 ab.	5,8	4,4	3,9	10,2
Pensionati	5,1	6,0	2,3	10,2
Casa propria	5,3	6,9	2,8	10,2
<b>2013</b>	<b>5,1</b>	<b>6,4</b>	<b>2,8</b>	<b>10,0</b>
Famiglia a 2	4,0	5,3	4,0	9,9
Imp./Ins.	5,5	6,3	3,1	9,8
Famiglia a 1	8,4	7,1	2,6	9,7
FC0	5,3	5,9	3,4	9,7
RIS4	4,8	4,8	1,6	9,7
TDIP2	4,3	6,2	2,8	9,6

*continua*

segue tabella 5.1

	Fondi e Sicav	Gestioni	Etf	Risparmio gestito
TDIP3	5,2	7,0	2,4	9,5
Casa affitto	4,1	5,1	3,2	9,2
2.001-2.500 euro	0,0	9,1	3,0	9,1
Femmine	4,0	5,4	1,4	8,7
PRED1	5,2	5,4	1,8	7,9
55-64 anni	3,9	5,2	1,7	7,7
Media inf.	4,0	5,7	1,7	7,7
Elementari	3,7	4,3	1,2	7,4
50.000-250.000 ab.	4,4	3,4	1,0	6,9
FC2	2,7	4,7	0,8	6,6
1.601-2.000 euro	2,0	4,1	0,0	6,1
Non risp.	2,2	3,1	1,4	5,5
Sud	2,5	2,9	1,6	5,1
Famiglia a 4	1,2	3,1	0,8	5,0
RIS1	2,7	2,9	0,8	4,6
18-24 anni	0,0	4,5	0,0	4,5
Centro	2,4	1,0	1,5	4,4
<1.600 euro	1,9	3,9	0,0	3,9
25-34 anni	0,7	3,3	2,0	3,9

RIS = avversione al rischio, da RIS1 (massima) a RIS5 (minima).

FC = figli conviventi, da nessuno (FC0) a tre (FC3).

PRED = produttori di reddito nella famiglia (da PRED1 a PRED3).

TDIP, tasso di dipendenza: TDP1 (&lt;1,5 persone a carico), TDP2 (da 1,5 a 2,5), TDP3 (&gt;2,5).

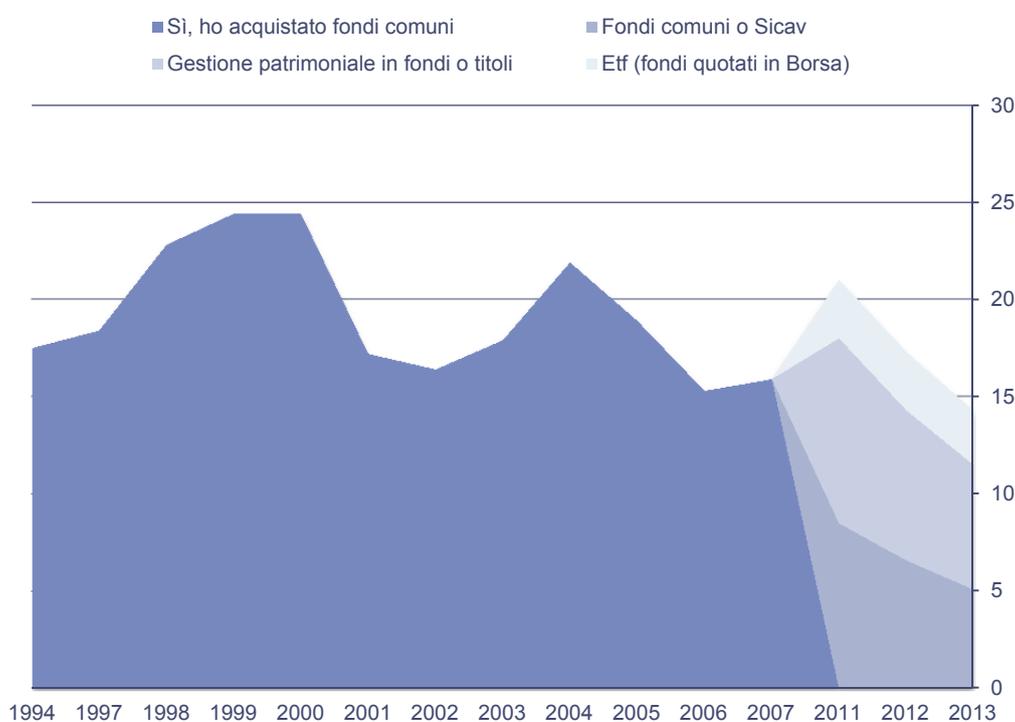
Secondo le risposte al questionario del 2013, i possessori di almeno una forma di impiego nel risparmio gestito sono risultati il 10 per cento del campione (tabella 5.1). La somma del possesso delle tre tipiche forme di impiego in cui è stata divisa questa asset class è maggiore, ossia 14,3 per cento, perché in quasi la metà dei casi chi ha investito nel risparmio gestito l'ha fatto «assaggiando» diverse forme tecniche.

Nelle prime posizioni fra coloro che investono nel risparmio gestito si trovano i grandi risparmiatori (21,2 per cento): il risparmio gestito affranca dalle necessità di occuparsi del portafoglio soprattutto coloro che hanno maggiori mezzi, e che approcciano questa modalità di impiego anche per non doversi più accollare le incombenze amministrative o, banalmente, il problema dei reimpieghi periodici dei rendimenti. Seguono i risparmiatori con il terzo profilo di rischio (RIS3, con il 18,6 per cento), e anche questo è un indizio che il pubblico dei fondi non è né quello speculativo né quello che non ammette esposizione al rischio alcuna: sono i risparmiatori che apprezzano l'approccio del confronto rischio/rendimento, tipico delle gestioni. I maggiori investimenti sono realizzati nel Nord-Ovest italiano (15,9 per cento), seguiti da quelli nel Nord-Est (13,5 per cento); i sottoscrittori sono persone dal profilo di reddito alto o medio-alto (>2.500 euro mensili, 15,3 per cento), laureati (15,3 per cento), dirigenti (23,3 per cento), imprenditori (17,8 per cento) o esercenti (12 per cento). Il risparmio gestito però piace anche ai piccoli risparmiatori (11,2 per cento), tra i quali il tasso di diffusione è superiore alla media campionaria (10 per cento), in quanto consente un investimento diversificato anche con un minimo impiego di capitale. Inoltre, diverse forme di risparmio gestito

non hanno praticamente più lotti minimi di accesso né extra-costi di sottoscrizione, che trattenevano i piccoli investitori agli albori dello sviluppo di questa industria. I fondi sono relativamente meno sottoscritti da donne (8,7 per cento), impiegati (9,8 per cento, perché hanno una preferenza per le obbligazioni), residenti nel Centro Italia (4,4 per cento) e nel Sud (5,1 per cento), dove l'innovazione del risparmio gestito non è ancora stata completamente capita se non dalle classi economicamente più agiate e istruite (tabella 5.1).

In termini dinamici, il possesso del risparmio gestito sembra lievemente decrescente tra il 2011 e il 2013, il che non deve stupire: è la normale fuga verso la liquidità che caratterizza le crisi finanziarie, agevolata dal fatto che i fondi spesso non hanno più commissioni di uscita e che sono gli stessi consulenti dei risparmiatori che in certe circostanze suggeriscono di ridurre l'esposizione ai mercati, in attesa che il peggio sia passato (figura 5.9).

**Figura 5.9 – Andamento degli investitori (ultimi cinque anni) nel risparmio gestito**  
(dal 2011 la risposta alla domanda è distinta per le tre tipologie di risparmio gestito)



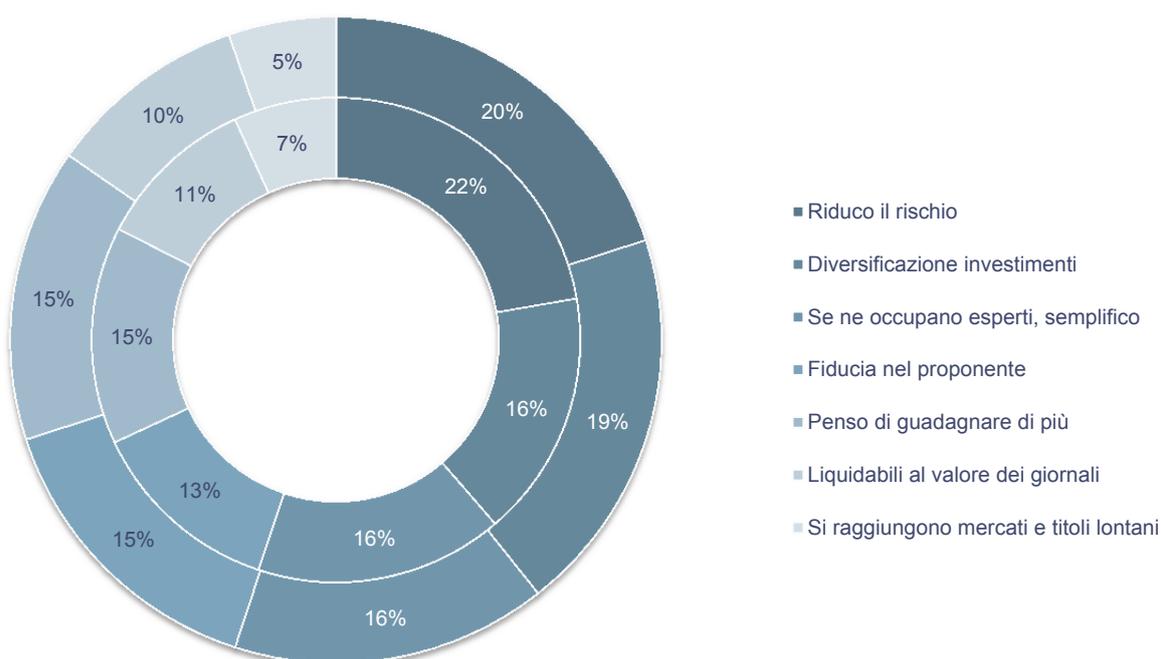
In realtà, analizzando i dati si evidenzia che nel 2012-2013 ben il 29 per cento dei risparmiatori ha incrementato i fondi posseduti, mentre nello stesso periodo si è verificata una riduzione (dal 18 al 13 per cento) dei nuovi sottoscrittori. In altri termini, in presenza di riscatti lievemente aumentati per effetto della crisi, si sono rarefatti i nuovi sottoscrittori per lo stesso motivo, mentre i già sottoscrittori hanno incrementato le loro posizioni, per esempio perché hanno deciso di rinviare l'acquisto di una nuova casa.

Le ragioni della fiducia verso il risparmio gestito confermano la progressiva maturazione dei risparmiatori italiani e la migliore conoscenza che essi hanno degli strumenti di cui fanno l'esperienza. Tra tutte le motivazioni offerte (figura 5.10), le prime tre posizioni sono occupate dalla riduzione del rischio (indicata dal 57,7 per cento degli intervistati), aspetto che ben si

abbina con la domanda di sicurezza emersa nel capitolo 4 (par. 4.1); al secondo posto la diversificazione degli investimenti (55,8 per cento), che riassume sia la riduzione del rischio di concentrazione, sia la ricerca di opportunità diverse da quelle normalmente accessibili ai singoli; infine, al terzo posto (45,2 per cento) la semplificazione delle scelte e l'esperienza dei gestori. Insomma, quasi un investitore su due riconosce esplicitamente che la gestione dei risparmi è più efficiente se affidata a professionisti. Complessivamente, i possessori di fondi e gestioni dichiarano di avere investito mediamente un quinto del patrimonio finanziario in questi strumenti.

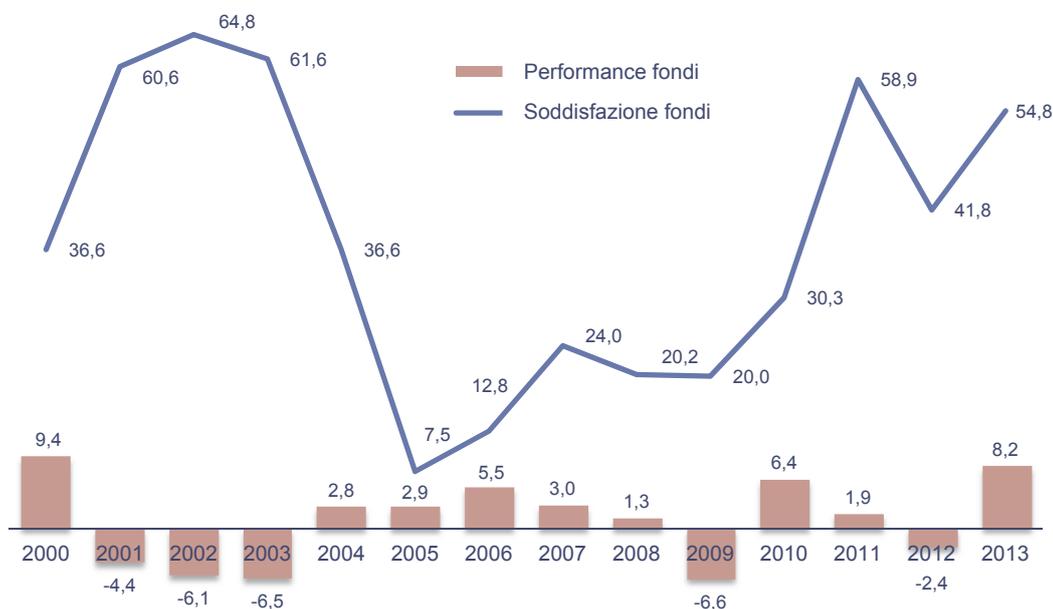
**Figura 5.10 – Le ragioni della fiducia nel risparmio gestito  
espresse dai possessori di questo tipo di impieghi**

(2013 nel cerchio esterno, 2012 in quello interno; percentuali sul totale delle risposte multiple)



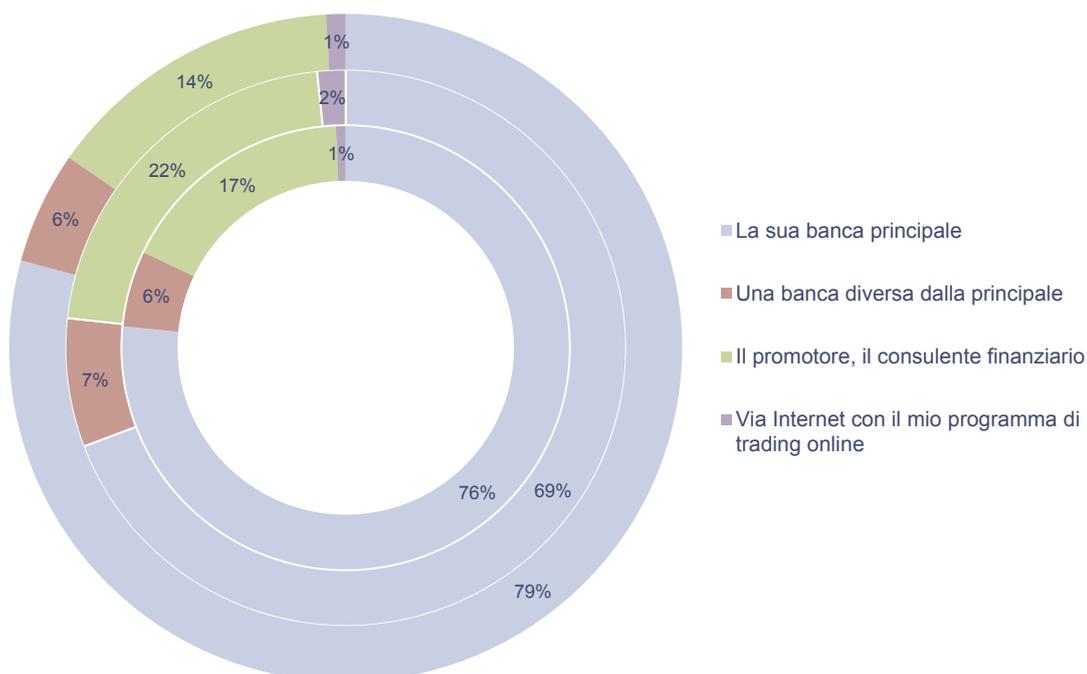
Dal lato dell'offerta il settore del risparmio gestito (che a fine 2012 valeva 1.194 miliardi di euro) ha saputo organizzarsi per proporre una vasta gamma di strumenti, in modo da soddisfare le diverse esigenze proprie di ciascuna tipologia di investitori. Questi in effetti promuovono tali strumenti con un saldo tra percentuale di soddisfatti e non soddisfatti pari a 54,8, in crescita rispetto sia al 2012 (41,8 per cento), sia al 2009 (20,2 per cento), anno nel quale gli investitori avevano sopportato una caduta media dei valori investiti del 6,6 per cento (peraltro pressoché interamente recuperato nell'anno successivo). La figura 5.11 evidenzia come sostanzialmente dal 2005 in avanti la fiducia e la soddisfazione nel risparmio gestito siano cresciute nonostante gli andamenti altalenanti dei mercati, e forse proprio per questo. Si è definitivamente dissolta l'idea che i fondi fossero da sottoscrivere perché producono più o meno facili guadagni, affermandosi il pensiero alternativo che i fondi offrono protezione dai rischi eccessivi esponendo professionalmente anche i piccoli patrimoni a rischi e opportunità di mercati diversificati. Del resto, gli intervistati che non hanno sottoscritto i fondi non preferiscono il «fai da te» (una modalità di gestione dei risparmi che attira solo il 16 per cento del campione), ma dicono che, anche a causa della crisi, non hanno avuto o non hanno mezzi sufficienti da investire (57,7 per cento).

**Figura 5.11 – Soddisfazione per i fondi (saldo percentuale) a confronto con la loro performance media (dodici mesi precedenti)**



Per quanto riguarda i canali di vendita, i fondi sono sottoscritti più attraverso i canali tradizionali (il 79 per cento in banca e il 14 per cento attraverso i promotori delle reti bancarie e non) che via Internet (canale che veicola solo l'1 per cento delle sottoscrizioni), giacché i fondi richiedono scelte ponderate e una consulenza finanziaria che per il momento può avvenire solo «faccia a faccia» (figura 5.12).

**Figura 5.12 – Il canale attraverso cui i possessori hanno sottoscritto i fondi negli ultimi tre anni (2011-2013; il 2013 corrisponde al cerchio più esterno)**

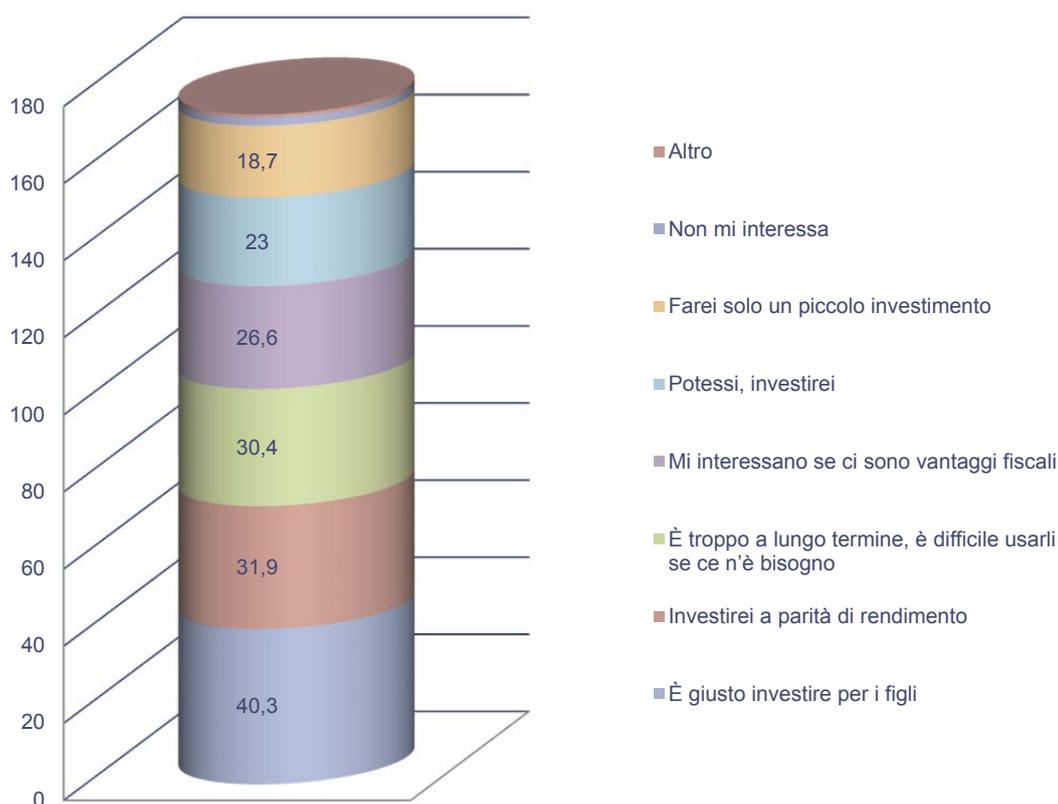


## 5.4. I nuovi tipi di investimento

### 5.4.1. Investire per assicurare il futuro dei figli

La crescita del risparmio indirizzato a proteggere il futuro dei figli ha suscitato una offerta di prodotti strutturati volti ad accumulare un capitale a questo scopo. Tali prodotti, relativamente recenti, hanno per il momento attratto investimenti effettivi da parte di un'assoluta minoranza del campione (3,4 per cento); un ulteriore 22 per cento ha dichiarato di conoscere queste opportunità ma di non avervi investito. La maggior parte degli intervistati non conosce i prodotti o non ci ha pensato (44,5 per cento) oppure ha una conoscenza solo approssimativa del tema, per averne sentito parlare (29,9 per cento).

**Figura 5.13 – Giudizi degli intervistati sugli investimenti strutturati di lungo termine volti ad assicurare un futuro migliore ai figli**



I giudizi, richiesti a tutto il campione, su questi investimenti sono favorevoli (il saldo tra i giudizi decisamente positivi e quelli più critici è favorevole e vale il 44,3 per cento del campione). Tuttavia, i primi due giudizi nascondono qualche riserva. Infatti, il giudizio più condiviso risulta essere «è giusto investire per i figli» (40,3 per cento), che però vale per qualsiasi forma di impiego il cui capitale e rendimento siano alla fine destinati alla propria discendenza. La seconda affermazione più condivisa dagli intervistati pone a questi investimenti una condizione, ossia «investirei ma solo a parità di rendimento» (31,9 per cento). La terza affermazione più condivisa è invece apertamente critica: sono investimenti «troppo a lungo termine, è difficile usarli se ce n'è bisogno» (30,4 per cento).

In queste risposte riscontriamo lo stesso contesto di umori che affiorano nei risparmiatori quando per esempio devono affrontare il tema, ben più cogente, del proprio risparmio previdenziale. I risparmiatori hanno memoria lunga e quelli italiani sono nel tempo diventati fedeli ai BoT, ai pronti contro termine e al «mattoncino» non per caso, ma perché sono passati attraverso le crisi monetarie dell'Italia prima di arrivare all'euro: evidentemente non le hanno mai dimenticate. La compressione degli orizzonti di investimento è stata la forma di tutela dai rischi per il lungo termine che un po' tutti nel passato hanno adottato. Quando si sono allontanati dal breve termine, prediligendo il mattone, gli italiani l'hanno fatto perché le case nel lungo termine seguono con il loro valore almeno l'indice generale dei prezzi (perché quando aumentano i costi di costruzione delle nuove case, il mercato immobiliare, con i suoi tempi, riprezza anche gli appartamenti già costruiti). È probabilmente questa una delle ragioni della diffidenza verso gli investimenti di lungo termine, che si tratti tanto di investire nella previdenza integrativa quanto di costituire un capitale per i figli. Come tutti i dati culturali, prodotto di un'esperienza storica vissuta e durata nel tempo, anche questo continuerà a condizionare i comportamenti di risparmio e di investimento. Sta all'industria finanziaria cercare di rimuovere queste antiche diffidenze, affinché anche il comparto degli investimenti di lungo termine, a finalità previdenziale per sé o per i propri cari, possa essere più presente nei portafogli e svolgere anche in Italia la funzione che gli è propria nella società contemporanea.

#### 5.4.2. «Non tutto ciò che può essere contato necessariamente conta e non tutto ciò che conta può necessariamente essere contato» (A. Einstein)

La finanza e le banche si nutrono di fiducia. Fiduciaria è la moneta, fiduciario il rapporto tra il risparmiatore e la banca di deposito e fiduciarie sono le relazioni che i risparmiatori intrattengono con chi incontrano in banca come preposto a dare consigli sugli investimenti. Eppure la crisi finanziaria del 2008 ha travolto numerosi istituti di credito. Ha comportato salvataggi degli Stati nei confronti dei propri sistemi bancari (particolarmente negli Stati Uniti, nel Regno Unito, in Irlanda, in Spagna) e salvataggi di altri Stati nei confronti di Stati in difficoltà, anche a causa del loro sistema bancario. Da questo punto di vista, il risparmiatore italiano ha potuto dormire sonni relativamente tranquilli, perché il sistema bancario domestico non era *over-leveraged* ed era poco esposto verso i nuovi strumenti derivati strutturati che hanno, per esempio, messo in ginocchio l'Islanda. E tuttavia, benché le banche centrali abbiano in effetti assicurato la stabilizzazione dei sistemi finanziari, nonostante alcune inevitabili fibrillazioni, l'opinione pubblica ha cominciato a pensare che i banchieri fossero stati lasciati troppo liberi e che la ricerca di investimenti che permettessero di «far soldi con i soldi» rendesse la piazza finanziaria, per certi versi e in certi mercati, più simile a una ben organizzata piazza delle scommesse che non a un mercato strutturato per risolvere le esigenze da un lato di finanziamento e dall'altro di investimento.

Ciò ha fatto crescere l'interesse per la «finanza etica», la quale tuttavia non ha una definizione chiara e comunque preesiste alla crisi. Al suo interno nel settore creditizio si trova la «finanza per i poveri», in particolare la micro-finanza (il cui modello, sperimentato su larga scala da Muhammad Yunus in Bangladesh, è stato introdotto con varianti anche nel mondo sviluppato); dal lato degli investimenti si parla di finanza etica e/o di finanza sostenibile quando gli investitori selezionano con criteri che non sono il semplice rendimento atteso aggiustato per il rischio gli investimenti. Chi pensasse che la finanza etica sia una assoluta

novità si dovrebbe ricredere, visto che il primo fondo etico fu il Pioneer Fund di Boston, il cui regolamento escludeva l'investimento in emittenti coinvolti nei settori delle armi, del gioco d'azzardo, dell'alcool e del tabacco. Le declinazioni degli investimenti etici sono ovviamente varie. Vi possono essere commissioni mitigate e rendimenti ridotti a vantaggio di organizzazioni non lucrative che si occupano di ricerca o di beneficenza.

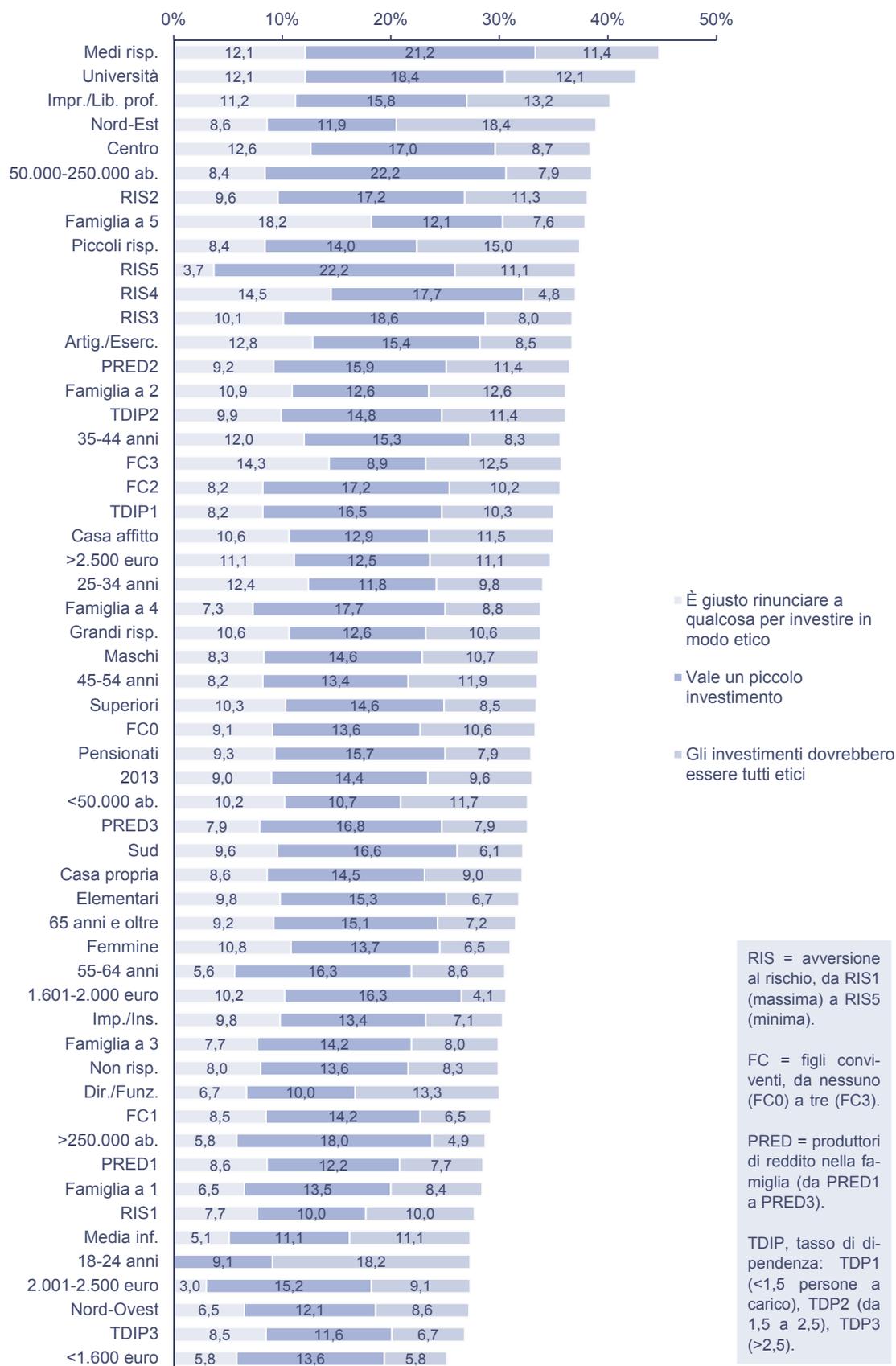
Gli intervistati del campione che hanno già investito in fondi etici sono l'1 per cento del totale. Il 14 per cento dichiara di conoscerli senza avervi investito e il 24,4 per cento ne ha almeno sentito parlare. La maggioranza non li conosce ancora (60,6 per cento).

Verso gli investimenti etici la maggior parte dei risparmiatori formula giudizi che vanno dal «non lo so, bisogna aspettare per vedere i risultati» (47 per cento del campione) all'«investirei solo a parità di performance» (23 per cento): sono giudizi che denotano sia un interesse scarso, dovuto anche alla mancanza di informazioni, sia un interesse condizionato al fatto che il rendimento di questi investimenti non venga depresso dalla loro finalità. Le evidenze empiriche mostrano che le combinazioni rischio/rendimento degli investimenti etici non sono significativamente inferiori a quelle degli investimenti normali, a parità di benchmark e di asset class. È evidente che questo dipende anche dai contenuti dei regolamenti etici dei fondi: più si restringe il campo investibile, più si possono avere deviazioni dei benchmark etici dai benchmark normali. Il 14 per cento degli intervistati ha dichiarato che potrebbe investirvi, ma comunque solo una piccola parte del patrimonio, il che indirettamente rivela che anche questa quota di risparmiatori, non trascurabile, avverte un timore implicito di subire una perdita di performance rispetto agli investimenti normali. Infine, vi è un 19 per cento di «entusiasti» dell'investimento etico: secondo il 9 per cento, «è giusto fare una rinuncia per sostenere una causa sociale» e il 10 per cento «vorrebbe che tutti gli investimenti fossero etici».

Sommando le tre modalità di risposta positiva agli investimenti etici si può individuare un indice della diffusione percentuale della propensione all'investimento etico tra le diverse categorie del campione (figura 5.14). In vetta alla classifica l'investimento etico riscontra più favore tendenziale tra i medi risparmiatori (44,7 per cento), quindi tra i piccoli risparmiatori (37,4 per cento). Ad avere maggiore propensione verso gli investimenti etici sono i laureati (42,6 per cento), gli imprenditori (40,2 per cento) e le altre categorie del lavoro autonomo, come i commercianti (36,7), inoltre i residenti nel Nord-Est (38,9 per cento) o nel Centro d'Italia (38,3 per cento), preferibilmente in medi centri urbani (38,5 per cento). In testa alla classifica per classi di età troviamo i 35-44enni (35,6 per cento) e i 25-34enni (34 per cento). In fondo alla classifica si trovano i residenti nel Nord-Ovest italiano (27,2 per cento), gli abitanti delle grandi città (28,7 per cento), gli impiegati (30,3 per cento), i dirigenti (30 per cento).

La finanza etica pare ancora agli inizi in Italia. I fondi etici raccolgono 2 miliardi di euro e rappresentano una quota di appena l'1 per cento dei fondi comuni e meno del 2 per mille dell'intero settore dell'*asset management*. In Europa, invece, le masse gestite da questi fondi hanno già superato i 100 miliardi. È probabile che la tendenza sia destinata a rafforzarsi. Vi è anche chi predice che, continuando la crisi, di qui a dieci anni tutti i fondi finiranno per avere un regolamento etico sugli investimenti, il che pare al momento non realistico, ma neppure del tutto improbabile su un orizzonte di medio termine.

**Figura 5.14 – Diffusione dell'interesse per l'investimento etico, per categorie del campione (valori percentuali)**





## Capitolo 6 • Le donne, il risparmio, la crisi... e la fiducia in se stesse

*«Lady Madonna, children at your feet  
Wonder how you manage to make ends meet  
Who finds the money when you pay the rent?  
Did you think that money was heaven sent?»  
(The Beatles)*

### 6.1. Chi sono le intervistate

No, nessuna pensa che i soldi piovano dal cielo. Le donne italiane intervistate nell'indagine conoscono perfettamente il valore del denaro, e del denaro risparmiato in particolare. Il problema è che per molte di loro – più ancora che per gli uomini – le risorse disponibili non sono sufficienti, il futuro induce preoccupazione, la crisi pesa, anche se – incredibilmente, e ci torneremo alla fine di questo capitolo – solo una minuscola minoranza pensa che i suoi effetti siano tutti e solo negativi.

Per il terzo anno, l'indagine dedica un approfondimento specifico a un particolare segmento dei risparmiatori italiani: nel 2011 si trattava dei giovani, nel 2012 dei baby boomer, quest'anno delle donne. La scelta, in un certo senso, è sembrata ovvia: è diventato infatti quasi un luogo comune del discorso pubblico italiano quello della «rivalutazione» delle donne, il tema delle donne come uno dei potenziali sprecați dell'economia e della società. I tassi di partecipazione al lavoro bassi rispetto alle medie dei paesi sviluppati, il persistente differenziale di reddito fra uomini e donne, la scarsa presenza delle donne in posizioni apicali – nelle imprese, nella politica, nel servizio pubblico – sono tutti indicatori che puntano nella stessa direzione. Proprio questi dati, peraltro, possono far pensare che le donne, per un verso, subiscano gli effetti dalla crisi economica anche più pesantemente degli uomini; e che, per altro verso, possano avere una riserva superiore in termini di progettualità e capacità di reazione. L'analisi, dunque, sarà diretta a verificare entrambe queste ipotesi: se cioè le donne siano più colpite dalla crisi rispetto agli uomini, e se le loro reazioni si differenzino in maniera significativa da quelle maschili. Oltre che, naturalmente, a indagare più in generale il tema del rapporto fra le donne e il risparmio, e l'impiego del denaro.

Per questa ragione, non verrà ripetuta in queste pagine sul campione femminile l'intera complessa analisi condotta sul campione generale della popolazione. Piuttosto, si cercherà di mettere in luce in che cosa il profilo delle donne si differenzi da quello degli uomini, cercando anche di individuare i tratti che le caratterizzano, dal punto di vista tanto delle condizioni soggettive quanto delle percezioni, delle motivazioni, delle intenzioni.

Guardiamo intanto il campione: si tratta di 685 donne maggiorenni, 277 delle quali fanno parte di tutto il campione degli intervistati, mentre le restanti 408 rappresentano un sovracampionamento aggiuntivo. A queste ultime sono state sottoposte le principali domande contenute nel questionario generale. A tutte le donne, invece, sono state rivolte 14 domande aggiuntive. Si è così ottenuto un campione nazionale rappresentativo delle donne titolari almeno di un conto corrente bancario o libretto di risparmio postale (e questo requisito di base, va ricordato, fa sì che il campione sotto-rappresenti le fasce di popolazione in condizione di maggiore fragilità o addirittura di povertà).

La descrizione «anagrafica» del campione dice che esso è composto per il 3,9 per cento da 18-24enni, per il 58,2 per cento da donne nella fascia 25-54 anni, per il 37,8 per cento, infine, da ultracinquantacinquenni. Grosso modo, si può pensare che nel primo segmento si trovino donne che ancora studiano, nel secondo quelle che lavorano e hanno i maggiori carichi di famiglia, nel terzo quelle che sono arrivate all'età della pensione e i cui figli hanno raggiunto l'indipendenza economica.

E infatti nel primo gruppo (coloro che hanno meno di 25 anni) sono largamente prevalenti coloro che vivono ancora con la famiglia d'origine o coabitano con altri (55,5 per cento), nel secondo si trova la percentuale più alta (77,7) di persone che lavorano, nella terza prevalgono le pensionate (85,3 per cento). La distinzione in questi tre gruppi, tuttavia, contiene qualche elemento di arbitrarietà. Per effetto di una molteplicità di fattori sociali, culturali ed economici – e per effetto anche, senza dubbio, degli oltre quattro anni di crisi e delle misure di consolidamento del bilancio pubblico che questa ha imposto, in particolare in termini di innalzamento dell'età pensionabile – la prima fascia (quella delle 18-24enni) tende infatti a spostarsi verso l'alto (l'età in cui si raggiunge l'indipendenza economica e si abbandona la famiglia d'origine tende a crescere: il 20,6 per cento delle 25-34enni vive con la famiglia d'origine o coabita con altri); e contestualmente si sposta verso l'alto anche l'età del pensionamento, e dunque si allunga la permanenza al lavoro (il 38,5 per cento delle 55-64 anni, infatti, lavora).

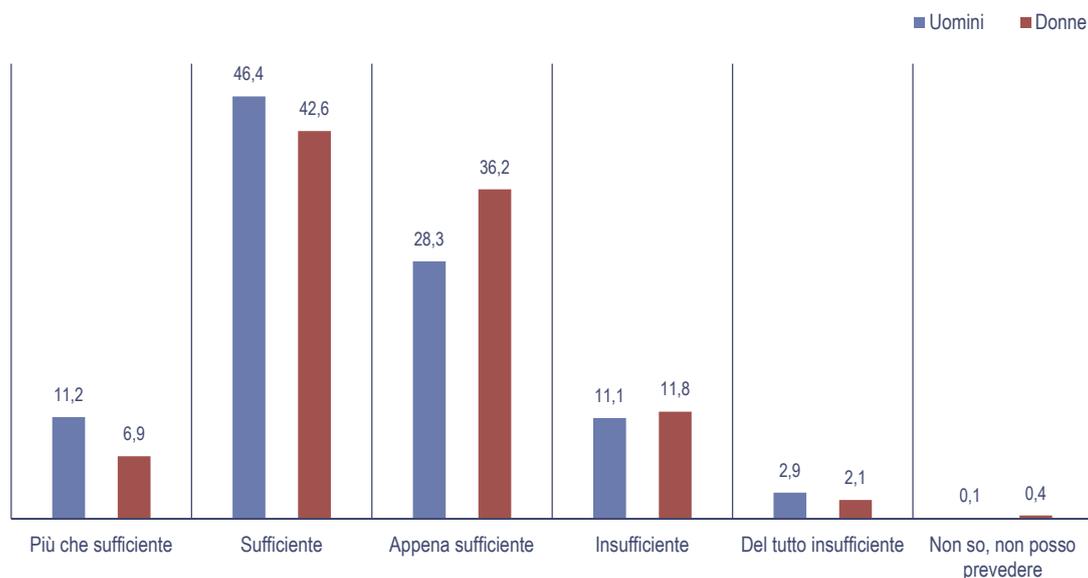
Un dato merita di essere tenuto presente, rispetto a una composizione del campione femminile che per grandi linee evidentemente ricalca quello generale della popolazione (si veda il paragrafo 2.1): dal punto di vista della posizione lavorativa dell'intervistato, è particolarmente elevato nel campione femminile il valore della categoria «altro» (40 per cento), che in questo caso comprende, com'è ovvio, le casalinghe, oltre a studentesse, persone in cerca di occupazione, eccetera. Il 22,7 per cento delle donne intervistate è in pensione, il 42,3 per cento lavora.

## 6.2. Reddito e capacità di risparmio, è più ampia l'area della vulnerabilità

Il lavoro, comunque, assicura l'indipendenza finanziaria? E, ancora, il reddito percepito è sufficiente? La risposta, come ci si può attendere, non è positiva per tutte. E fa registrare considerevoli differenze fra uomini e donne. Vediamole in dettaglio.

Mentre le dichiarazioni di parziale o totale insufficienza del reddito sono equivalenti (14 per cento fra gli uomini e 13,9 per le donne), a dichiarare il proprio reddito più che sufficiente sono l'11,2 per cento degli uomini ma poco più della metà – il 6,9 per cento – delle donne; a ritenerlo sufficiente sono il 46,4 e il 42,6 per cento rispettivamente; a dichiararlo appena sufficiente, il 28,3 per cento degli uomini e ben il 36,2 delle donne. Più di una donna su tre, in altre parole, si ritrova in quella «fascia grigia» di vulnerabilità in cui qualunque imprevisto può determinare la caduta in una condizione di grave difficoltà. Se a questa percentuale si somma quella di coloro per le quali la scarsità del reddito è invece conclamata, se ne ricava che per una donna su due (50,1 per cento) il reddito è un problema o potrebbe diventarlo (l'analoga quota riferita agli uomini è del 42,3 per cento; figura 6.1).

**Figura 6.1 – Sufficienza e insufficienza dichiarata dei redditi maschili e femminili oggi**  
(valori percentuali)

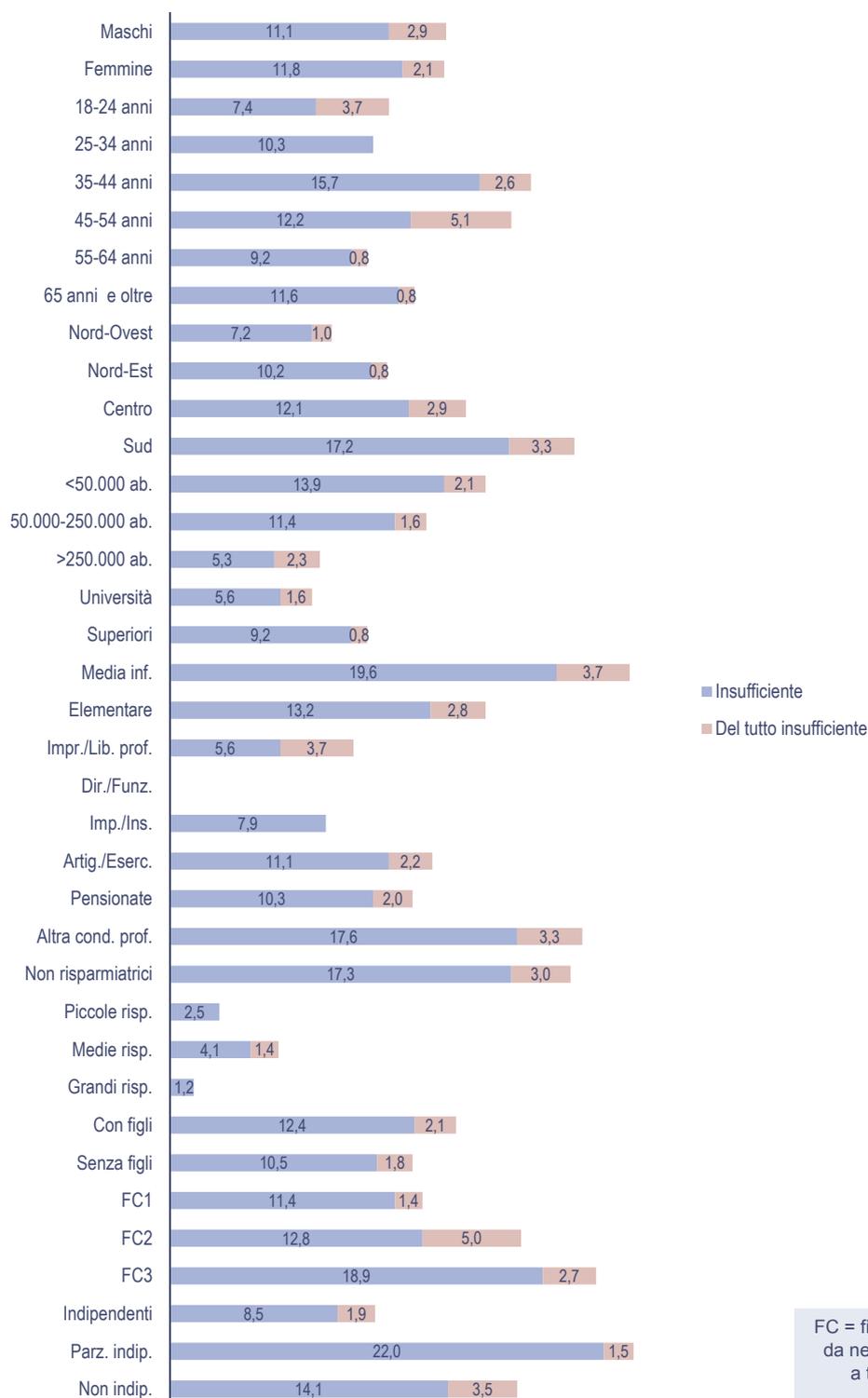


Non sorprendentemente, le dichiarazioni di totale o parziale insufficienza del reddito si concentrano in alcuni sottogruppi del campione (figura 6.2): per età, fra le 35-44enni (15,7 e 2,6 per cento rispettivamente); per area geografica, nel Sud-Isole (17,2 e 3,3); per grado di istruzione, fra le intervistate con diploma di scuola media inferiore (19,6 e 3,7 per cento) ed elementare (13,2 e 2,8 per cento); per professione, nella categoria «altra condizione professionale», che come si è detto comprende casalinghe e persone non occupate (17,6 e 3,3 per cento); per capacità di risparmio, fra le donne che non riescono a risparmiare (17,3 e 3 per cento); per numero di figli, fra coloro che ne hanno tre o più (18,9 e 2,7 per cento); infine, fra le donne non indipendenti dal punto di vista finanziario (14,1 e 3,5 per cento).

In coerenza con la situazione registrata sull'oggi, l'immagine non cambia se dal reddito presente si passa al reddito atteso al momento della pensione: ad aspettarsi un reddito più che sufficiente sono il 3,7 per cento degli uomini e il 3,3 delle donne (figura 6.3); ad attendersi un reddito sufficiente, rispettivamente il 35,4 e il 38,5 per cento; appena sufficiente, il 27,2 e 26,8 per cento; insufficiente, il 19,1 e 20,1 per cento; del tutto insufficiente, il 5,8 e 6 per cento. L'area problematica, dopo la fine della vita attiva, è qui non molto diversa per ampiezza fra uomini (52,1) e donne (52,9). Si allarga invece per le donne, fin quasi a raddoppiare, lo spazio dell'incertezza: ben il 15,3 per cento di esse, infatti, a fronte dell'8,8 per cento degli uomini, dichiara di non essere in grado di prevedere quale sarà la propria condizione reddituale al momento del pensionamento. Vale la pena rilevare come esattamente un terzo (33,3 per cento) delle 18-24enni e un quinto (20,6 per cento) delle 25-34enni si ritrovino in questa condizione di assoluta incertezza: un riflesso certo del fatto che queste sono le coorti di età per le quali il momento del pensionamento è più lontano, ma senza dubbio anche, soprattutto per le trentenni, della condizione di precarietà vissuta nel presente.

Merita infine osservare che, nella risposta a un'altra domanda in cui si chiedeva agli intervistati di indicare l'ammontare netto mensile previsto della propria futura pensione, poco meno di un quinto delle donne (18,3 per cento, una quota quasi doppia rispetto al corrispondente 9,3 maschile) indica come probabile il valore più basso, da 400 a 600 euro; e, per converso,

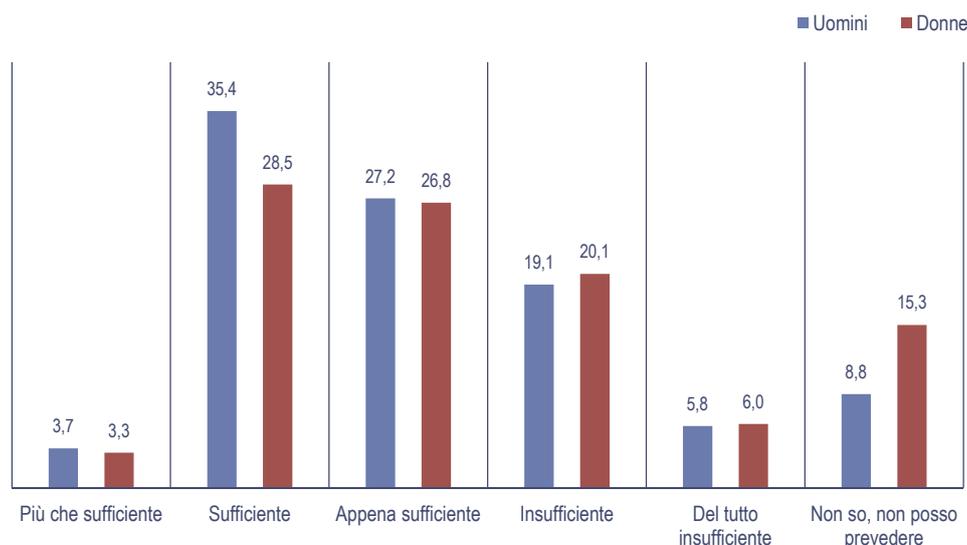
**Figura 6.2 – Dove si concentra la parziale o totale insufficienza dei redditi femminili**  
(valori percentuali)



meno di un quinto delle donne (18,3 per cento), contro circa un terzo degli uomini (32 per cento), si attende una pensione superiore ai 1.000 euro netti mensili. Nella sostanza, questo insieme di dati mette in luce una maggiore fragilità della condizione economica delle donne rispetto a quella maschile: l'area della vulnerabilità è più ampia, come conferma indiretta-

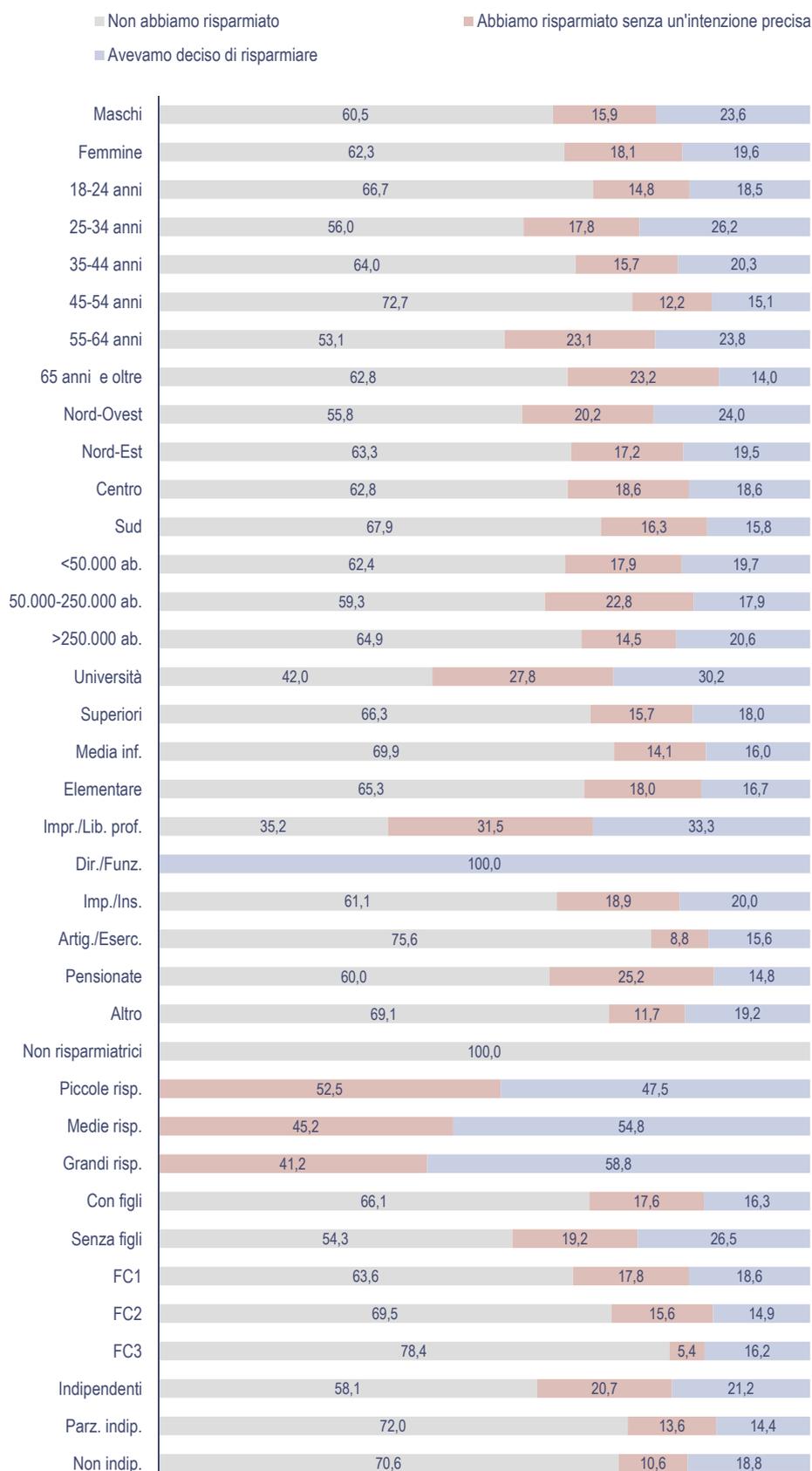
mente il fatto che anche in questo caso il futuro viene percepito come meno «leggibile» (25,1 dei «non so» fra gli uomini, contro il 28,9 per cento delle donne) e direttamente l'affermazione di oltre quattro donne su dieci (42,8 per cento, a fronte del parallelo 29,9 per cento maschile) le quali dichiarano che, al momento di andare in pensione, non percepiranno la liquidazione né di una polizza assicurativa né di un fondo pensione né di un Tfr, e nemmeno una rendita vitalizia.

**Figura 6.3 – Sufficienza e insufficienza dichiarata dei redditi maschili e femminili al momento della pensione (valori percentuali)**



Questa situazione trova puntuale riscontro nelle risposte a una delle domande cardine dell'indagine, quella cioè sulla capacità di risparmio dell'intervistato e del suo nucleo familiare nell'anno precedente. Coloro che dichiarano di non essere riusciti a risparmiare sono il 60,5 per cento degli uomini e il 62,3 per cento delle donne; se poi a coloro che sono riusciti ad accantonare qualcosa (rispettivamente, il 39,5 per cento degli uomini e il 37,7 delle donne) si chiede quale quota del proprio reddito abbiano effettivamente messo da parte, i profili si differenziano ulteriormente, a conferma di una minor capacità di risparmio femminile: a dichiarare di aver potuto accantonare meno del 5 per cento del reddito annuo sono un uomo su cinque (24,4 per cento), ma quasi una donna su tre (31 per cento); dal 5 al 9 per cento, il 32,7 e il 28,3 rispettivamente; dal 10 al 19 per cento, il 26,7 e 18,2 rispettivamente; dal 20 al 29 per cento, l'11,2 degli uomini e il 9,3 per cento delle donne. In un quadro generale di tensioni sul risparmio, le donne, come si vede, si affollano nella categoria dei piccoli e soprattutto piccolissimi risparmiatori (59,3 per cento delle donne contro il 57,1 degli uomini); sono meno presenti fra i risparmiatori medi e grandi; e risultano in qualche modo più reticenti rispetto alla capacità/volontà di quantificare la propria propensione al risparmio (9,7 per cento i «non so» fra le donne, rispetto al 3 per cento degli uomini). Il che trova forse una qualche rispondenza nel fatto che fra le donne i risparmiatori «intenzionali» (coloro cioè che hanno risparmiato deliberatamente, perché avevano deciso di farlo) sono di 4 punti inferiori agli uomini (19,6 per cento sul totale del campione, contro il 23,6 fra gli uomini; figura 6.4). E questo nonostante che la percezione della indispensabilità del risparmio sia persino più urgente fra le donne (28,5 per cento) che fra gli uomini (25,8). Si risparmia di meno, insomma, non perché non si voglia, bensì, semplicemente, perché non si può.

**Figura 6.4 – Le donne che hanno risparmiato, e quelle che non ci sono riuscite**  
(valori percentuali)



FC = figli conviventi, da nessuno (FC0) a tre (FC3).

In parziale contraddizione con questo più pesante schiacciamento sul presente e con la maggiore insicurezza che sembra pervadere la vita delle donne, gli obiettivi del risparmio femminile non si discostano significativamente da quelli maschili in termini di valori rilevati dall'indagine: al primo posto vi è infatti per entrambi la sicurezza (78,1 per cento per le donne contro 81 per gli uomini), seguono la liquidità (48 contro 47,3), il rendimento di breve periodo (41,9 contro 44,3) e, all'ultimo posto, il rendimento di lungo termine (con valori praticamente identici: 20,4 contro 20,5).

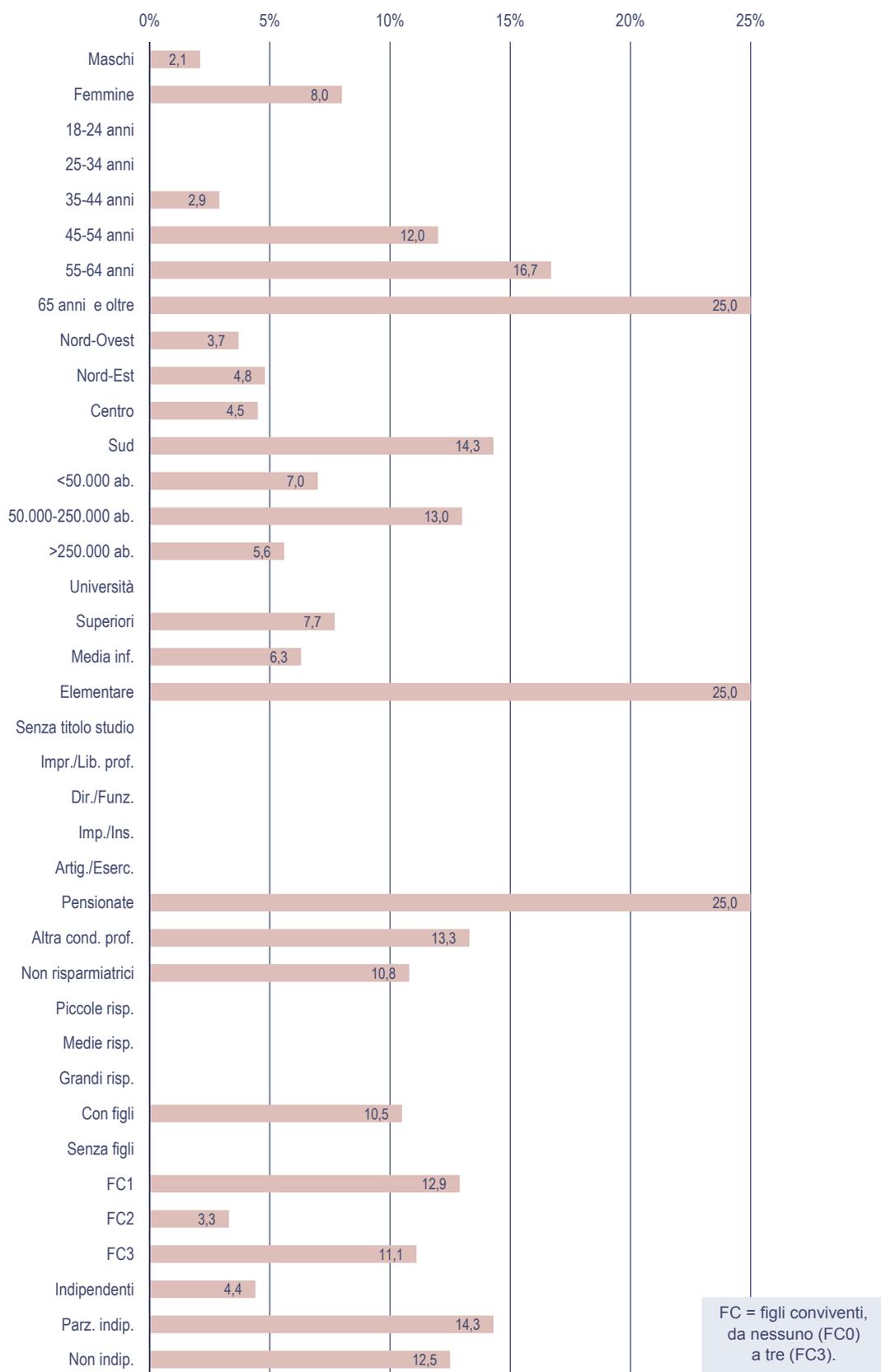
Peraltro, le donne si dichiarano marcatamente meno propense degli uomini a correre rischi nell'investimento del proprio risparmio: nella categoria di massima avversione al rischio si riconosce infatti il 54 per cento delle donne contro il 43,7 degli uomini, in quella immediatamente successiva si colloca il 20 per cento delle donne contro il 23,9 degli uomini, e così di seguito, fino a un piccolissimo 1,8 per cento (contro il 3 degli uomini) che si dichiara molto favorevole a correre rischi.

È questione probabilmente anche di «capienza» e certezza del reddito, che fa percepire il rischio come «più rischioso»: alla domanda se l'intervistato stia al momento rimborsando un prestito al consumo, le quote di beneficiari di tali prestiti non si differenziano significativamente per sesso («no»: 81,5 per cento degli uomini contro l'83,6 delle donne; «sì, e stiamo rimborsando più di una rata»: 3,8 contro 2,3 per cento; «sì, un solo prestito»: 14,7 per cento gli uomini e 14,1 le donne).

Le cose cambiano invece, e molto, se si considera il peso del prestito sulle finanze di famiglia: per una donna su quattro (25 per cento) l'estinzione del prestito in corso costerebbe da 7 a 12 mensilità di reddito (per gli uomini l'analoga quota è del 20,4 per cento, pari cioè a uno su cinque), nel quadro di una generale maggiore incisività del rimborso per le donne rispetto agli uomini. E questo nonostante la dichiarata maggior cautela femminile nella gestione delle finanze personali/famigliari.

Un dato ulteriore merita di essere evidenziato, in termini di differenziazione fra gli uomini e le donne, nelle risposte a questo gruppo di domande sul credito al consumo. Fra le altre cose, è stato anche chiesto agli intervistati di indicare per che cosa il credito fosse stato richiesto e concesso, proponendo l'elenco delle motivazioni più usuali (l'acquisto di un'auto, l'acquisto di mobili, l'acquisto di elettrodomestici, tv e apparecchiature hi-fi, un viaggio, la ristrutturazione o manutenzione straordinaria della casa, una spesa straordinaria capitata a causa della crisi, le spese per lo studio dei figli, la categoria residuale «altro»). Ebbene, da questo punto di vista, l'unica differenza realmente significativa fra gli uomini e le donne si registra alla voce «spese per lo studio dei figli», indicata dal 2,1 per cento degli uomini a fronte di un valore quadruplo (8 per cento) fra le donne (figura 6.5). Letto per i diversi sottogruppi del campione donne, il valore sale fino al 16,7 e 25 per cento fra le intervistate, rispettivamente, 55-64enni e over 65; al 14,3 per cento nel Sud-Isole; al 25 per cento fra le intervistate che hanno la sola licenza elementare; al 10,8 per cento delle donne non risparmiatrici (per contro, tale motivazione è del tutto assente fra le intervistate che dichiarano una qualche, sia pur minima, capacità di risparmio). Se necessario, insomma, sono in primo luogo le donne a farsi carico di recuperare le risorse necessarie per far studiare i figli, e a investire sul loro futuro. Come conferma il fatto che oltre un quarto delle donne (il 26 per cento) contro poco più di un quinto degli uomini (20,9 per cento) dichiara che, se ne avesse i mezzi, comprerebbe strumenti assicurativi volti a costruire un capitale per i figli.

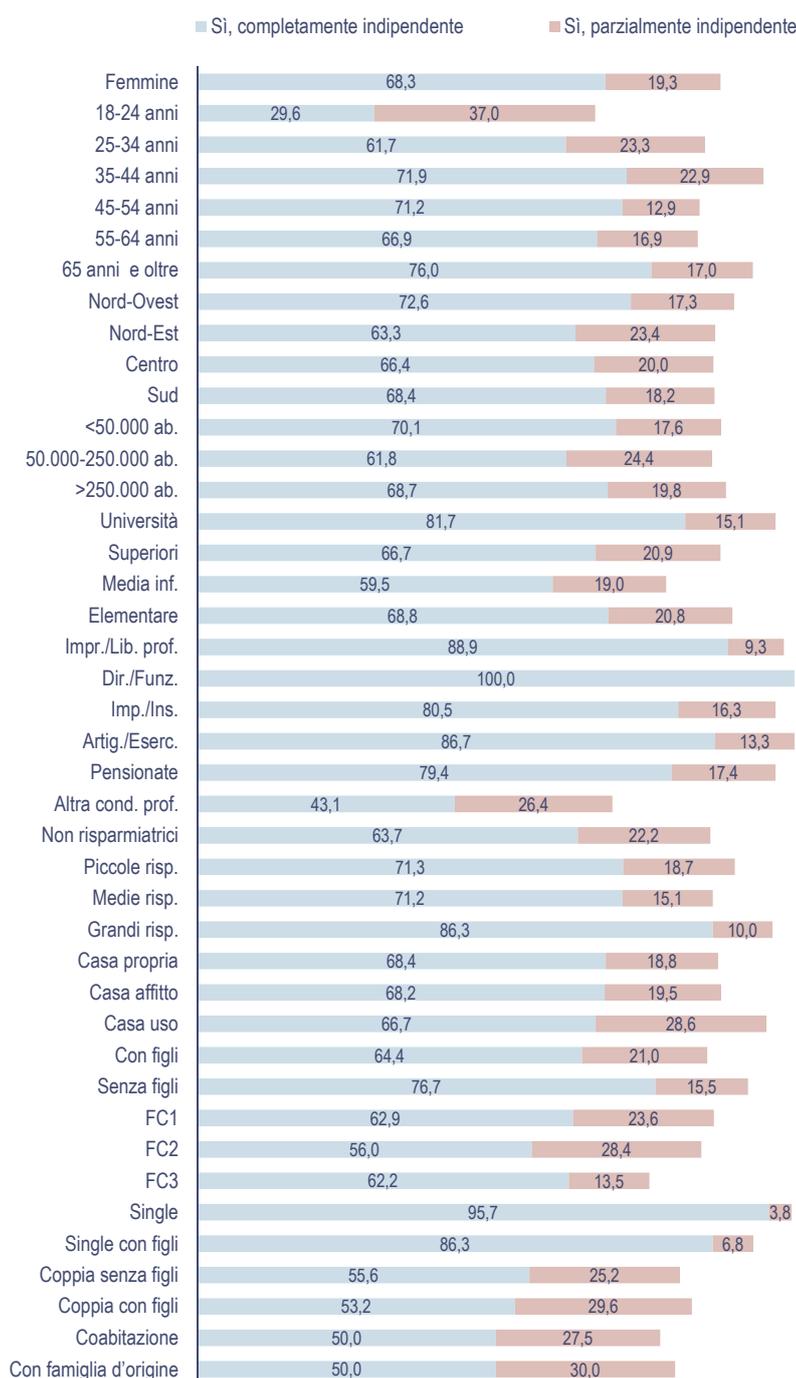
**Figura 6.5 – Le donne che si indebitano per far studiare i figli**  
 (percentuali di intervistate che stanno rimborsando un prestito per pagare le spese di studio dei figli, sul totale di quelle che hanno contratto prestiti al consumo)



### 6.3. L'indipendenza finanziaria, un obiettivo raggiunto solo parzialmente

Questo quadro, che mette in luce una qualche maggiore difficoltà economica delle donne rispetto agli uomini – il che non sorprende – è stato ulteriormente saggiato mediante una domanda volta a verificare se le intervistate fossero state finanziariamente indipendenti nei dodici mesi precedenti l'indagine. Il 68,3 dichiara di avere goduto di completa indipendenza dal punto di vista finanziario, il 19,3 di indipendenza parziale; solo il 12,4 si dichiara dipendente. Il dato medio, tuttavia, si sgrana marcatamente se letto per i diversi sottogruppi (figura 6.6).

**Figura 6.6 – Le donne finanziariamente indipendenti...**  
(valori percentuali)



FC = figli conviventi, da nessuno (FC0) a tre (FC3).

La condizione di indipendenza è più frequente della media nelle classi di età centrali e anziane (i valori massimi si registrano nelle coorti 35-44 anni, con il 71,9 per cento, e ultra 65, con il 76 per cento), relativamente rara invece nella fascia d'età 18-24 anni (29,6 per cento, ossia meno di un'intervistata su tre – è il valore più basso fra tutte le possibili suddivisioni del campione). Per area geografica, il valore massimo – 72,6 per cento – si registra nel Nord-Ovest, effetto probabilmente dei più elevati tassi di partecipazione femminile al mercato del lavoro che caratterizzano queste regioni italiane. L'indipendenza appare fortemente correlata con il livello di istruzione, in particolare con il possesso di una laurea: a fronte di valori oscillanti per le altre categorie, ben l'81,7 per cento delle intervistate con titolo di studio universitario si dichiara infatti finanziariamente indipendente. Altrettanto netta, ma in qualche misura probabilmente tautologica, è la correlazione con la situazione lavorativa/professionale: sono indipendenti finanziariamente i quattro quinti o più delle imprenditrici e libere professioniste (88,9 per cento), delle dirigenti (100 per cento), delle insegnanti e impiegate (80 per cento), delle commercianti e artigiane (86,7 per cento) e conseguentemente delle pensionate (79,4 per cento). La percentuale crolla invece al 43,1 per chi è in «altra condizione professionale».

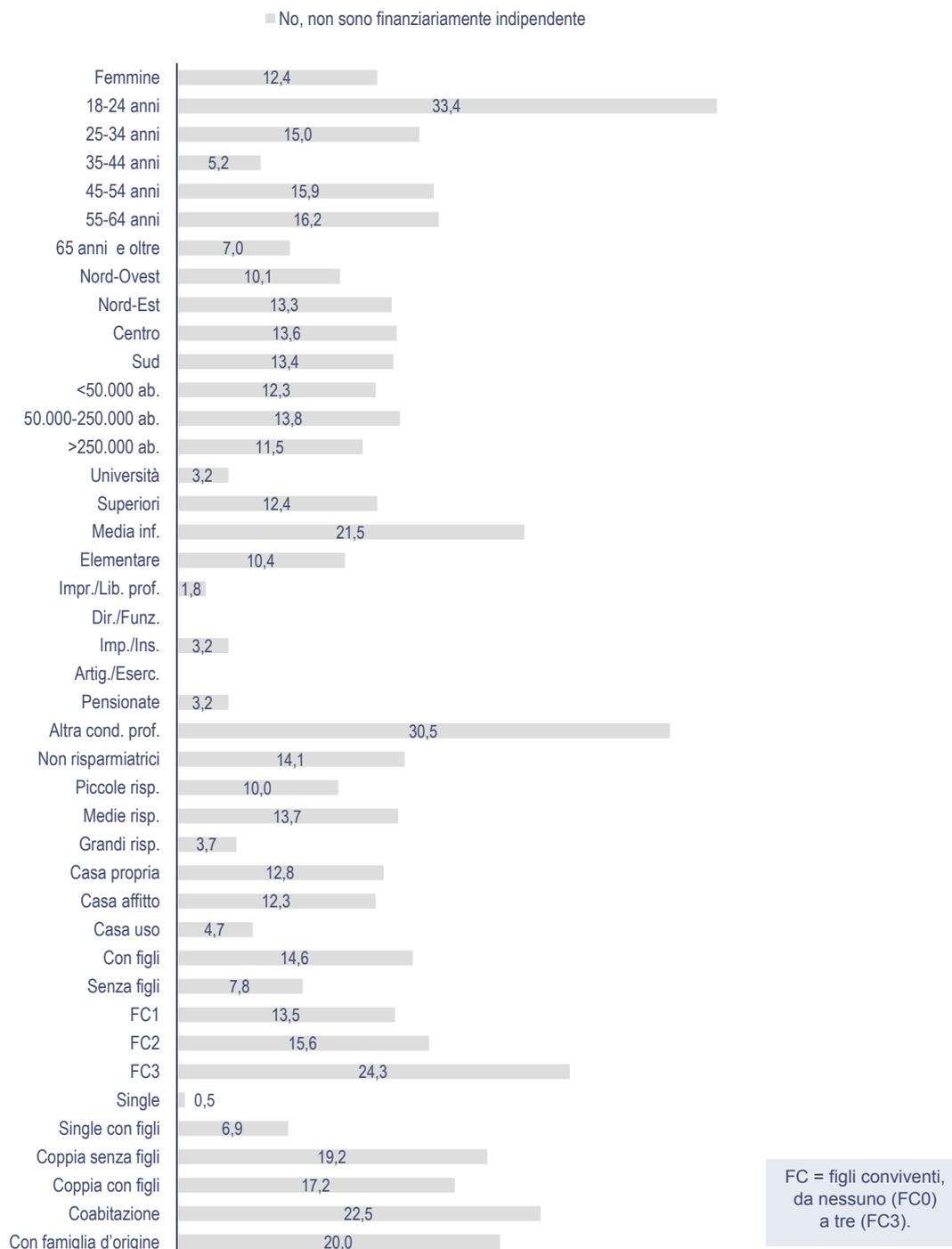
Percentuali estremamente elevate di indipendenza finanziaria si registrano infine per le donne grandi risparmiatrici (86,3 per cento), senza figli (76,7), che vivono sole (95,7).

La condizione di totale dipendenza finanziaria, a sua volta, ha un andamento sostanzialmente speculare (figura 6.7): riguarda un'intervistata su tre (33,4 per cento) nella classe d'età 18-24 e fra le risparmiatrici con la massima propensione al rischio (una categoria questa che, come si è detto al paragrafo 2.3.1, comprende soprattutto individui a basso reddito); coinvolge poco meno di una donna su tre (30,4 per cento) nella categoria «altra condizione professionale»; cresce con la presenza di figli conviventi, dal 13,5 per cento delle donne con un solo figlio convivente fino al 24,3 (una intervistata su quattro) fra coloro che hanno tre o più figli. È relativamente diffusa (circa un'intervistata su cinque) anche fra le donne che coabitano con altri (22,5 per cento) o vivono con la famiglia d'origine (20 per cento) nonché fra quelle dotate del solo diploma di scuola media inferiore (21,5 per cento); infine, la quota di totalmente dipendenti è più alta anche fra le non risparmiatrici (14,1 per cento).

Si riscontra di rado, invece, fra le donne che vivono sole (0,5 per cento), le grandi risparmiatrici (3,7 per cento), nelle classi di età 35-44 anni (5,2 per cento) e over 65 (7 per cento), fra le donne senza figli (7,8 per cento). È pressoché assente, infine, fra le donne con una condizione professionale definita, attuale o realizzata negli anni di vita attiva: si va dallo zero delle dirigenti e delle esercenti all'1,8 per cento delle imprenditrici, al 3,2 per cento delle lavoratrici dipendenti e delle pensionate.

Le cause della dipendenza finanziaria, infine, variano ma nella maggior parte dei casi (quasi i due terzi, ossia il 63,5 per cento sul totale delle donne che si dichiarano non indipendenti, prima risposta citata a una domanda che prevedeva la possibilità di dare fino a due risposte) stanno nel fatto che – per scelta o per necessità – a lavorare non è l'intervistata bensì il coniuge/convivente. Al secondo posto, ma molto distaccato, con il 10,6 delle risposte, vi è il fatto di svolgere lavori occasionali o part-time, inadeguati dunque a generare un reddito tale da garantire l'indipendenza; al terzo e quinto posto, con quote poco diverse, vi sono l'essere in cerca di occupazione (8,2 per cento) e l'aver perduto il lavoro in conseguenza della crisi (7,1 per cento); al quarto (7,7 per cento) l'insufficienza della pensione percepita, unica fonte di reddito per il sostentamento.

**Figura 6.7 – ... e le donne che non lo sono**  
(valori percentuali)

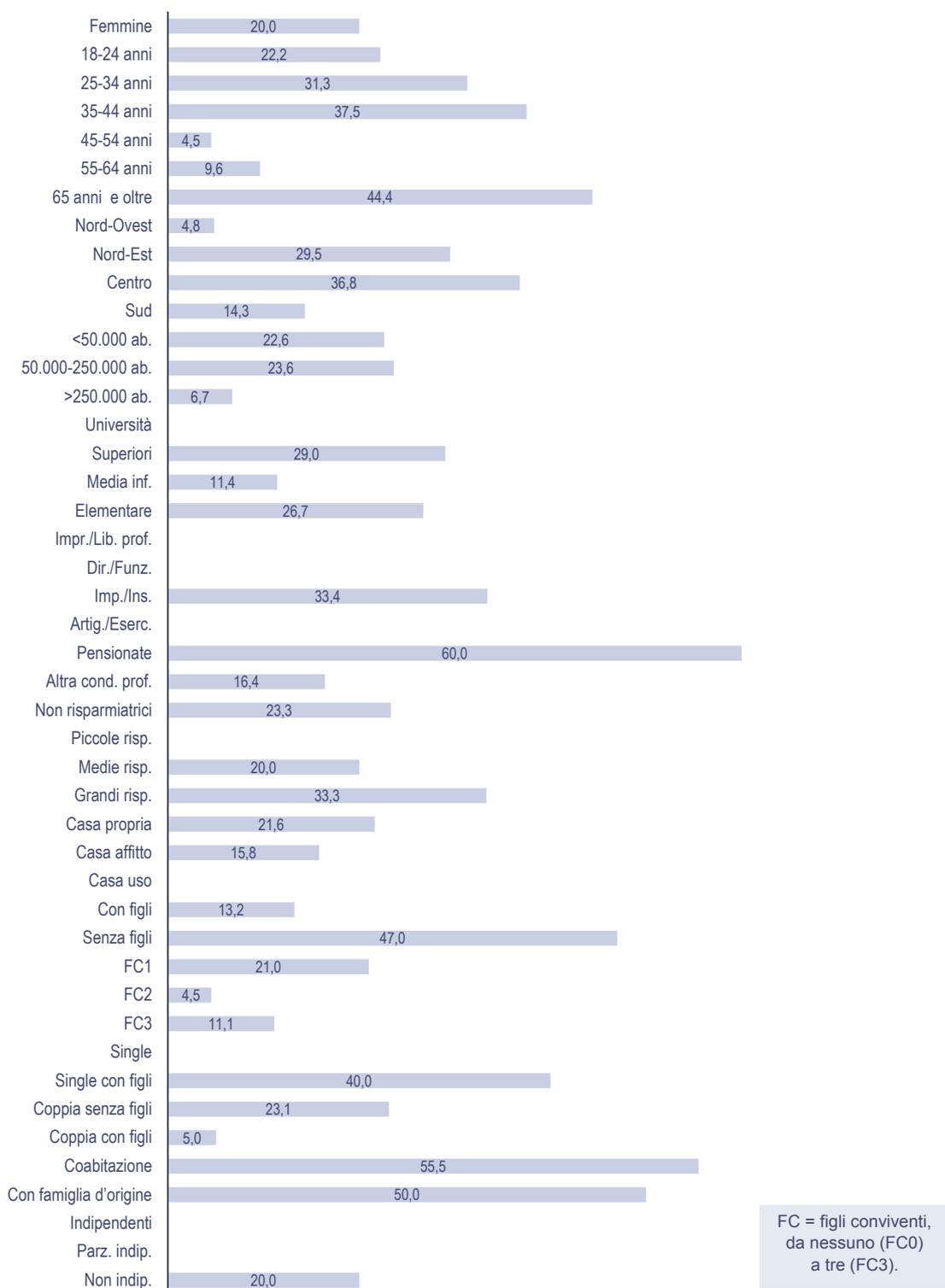


Va notato che la somma della terza, quarta e quinta risposta, pari al 23 per cento, ossia a poco meno di una donna su quattro fra quelle che non riescono a raggiungere una neppure parziale autonomia finanziaria, identifica un'area di dipendenza indubitabilmente «subita» (figura 6.8) in quanto dovuta alla perdita del lavoro, alla ricerca per ora infruttuosa di occupazione, all'inidoneità del lavoro svolto in passato a generare una rendita pensionistica adeguata. Se a quest'area si somma quella di chi attribuisce la propria mancanza di indipendenza

al fatto di svolgere lavori occasionali o part-time (il che può essere senza dubbio una scelta, ma è molto più spesso una necessità), si arriva al 33,6 per cento delle indicazioni, ossia a una risposta su tre.

**Figura 6.8 – L'area della dipendenza finanziaria «subita»**

(somma di ricerca di lavoro, perdita di lavoro, insufficienza della pensione – prima risposta citata; valori percentuali sul totale delle donne non finanziariamente indipendenti – risposte multiple)



Anche qui le percentuali si sgranano nei diversi sottogruppi del campione. Il fatto che a lavorare sia il coniuge/convivente viene citato al primo posto da circa quattro quinti delle intervistate appartenenti alle classi di età centrali (77,3 per cento per le 45-54enni, 81 per cento per le 55-64enni), con il diploma di scuola media inferiore (82,9 per cento), con due figli (77,3), con tre figli o più (88,9 per cento). Il lavoro occasionale/part-time viene citato prevalentemente da chi è dotata di istruzione universitaria (50 per cento), dalle 18-24enni nonché dalle impiegate e insegnanti (33,3 per cento per entrambi i gruppi), da chi vive con la famiglia d'origine (25 per cento) e dalle intervistate senza figli (23,5). Sono in cerca di occupazione soprattutto coloro che coabitano con altri (44,4 per cento) o vivono con la famiglia d'origine (25 per cento); le donne senza figli (23,5 per cento); le 18-24enni (22,2) e le 25-34enni (18,8); infine, le impiegate e insegnanti (16,1) e le diplomate della media superiore (16,1 per cento). Hanno perduto il lavoro a causa della crisi il 25 per cento delle 35-44enni non finanziariamente autonome, il 25 per cento delle donne che vivono con la famiglia d'origine e il 20 per cento di quelle che vivono sole con i figli; inoltre, il 17,6 per cento di quelle che hanno figli e il 16,7 delle impiegate e insegnanti.

L'insufficienza della pensione ad assicurare da sola l'indipendenza economica viene citata al primo posto dal 60 per cento delle pensionate e dal 44,4 per cento delle over 65 non finanziariamente autonome, nonché dal 26,7 per cento delle detentrici di sola licenza elementare.

Va detto ancora, per completare il quadro, che i due terzi circa delle intervistate che si dichiarano finanziariamente indipendenti hanno conquistato tale condizione di autonomia in età relativamente precoce: poco meno di metà (il 47 per cento) prima dei 25 anni, il 20,7 per cento fra i 25 e i 30 anni, e solo una su dieci (9,7 per cento) dopo i 30 anni; poco più di una su cinque (22,6 per cento), infine, non sa indicare un'età precisa, ma anche questo lascia intendere che si tratti di una condizione risalente ad anni molto lontani rispetto al momento dell'intervista.

Andamento del tutto analogo (pur con una maggiore incidenza di «non indica») hanno le risposte alla domanda circa il momento in cui si sono poste le basi per l'indipendenza negli anni di ritiro dal lavoro, ossia il momento in cui è cominciato il versamento dei contributi pensionistici: per il 42,5 per cento delle intervistate ciò è avvenuto prima dei 25 anni, per il 19,7 tra i 25 e i 30, per l'8,3 per cento dopo i 30. Tre intervistate su dieci (29,5 per cento) non sono invece in grado di indicare una specifica fascia di età.

Questo dice qualcosa, in prospettiva, anche sul futuro delle giovani generazioni italiane: in particolare, conferma i dubbi da più parti sollevati sulla possibilità che le coorti giovanili, per le quali l'accesso a un lavoro ragionevolmente stabile e adeguatamente remunerato – condizione a sua volta perché vengano poste le basi di un reddito pensionistico sufficiente – si sposta indefinitamente avanti negli anni, siano poi in grado di raggiungere un'effettiva indipendenza economica, tanto negli anni di lavoro quanto, e a maggior ragione, negli anni della pensione.

Lo conferma anche il fatto che il reddito da un lavoro a tempo pieno rappresenta di gran lunga la prima fonte citata di entrata mensile regolare, con il 45,3 per cento delle citazioni al primo posto in una domanda che ammetteva fino a tre risposte; segue il reddito da pensione propria (24,2 per cento); e, ben più distaccato, il reddito di un coniuge/convivente (14,6 per cento), nonché una pensione di reversibilità (1 per cento). È il lavoro, insomma, ad assicu-

rare alle donne come agli uomini certezza di reddito e stabilità economica, negli anni di vita attiva e in quelli di ritiro dalla medesima; ma questa senza dubbio è una conferma, non una scoperta.

#### 6.4. Il budget familiare? È in mano alle donne

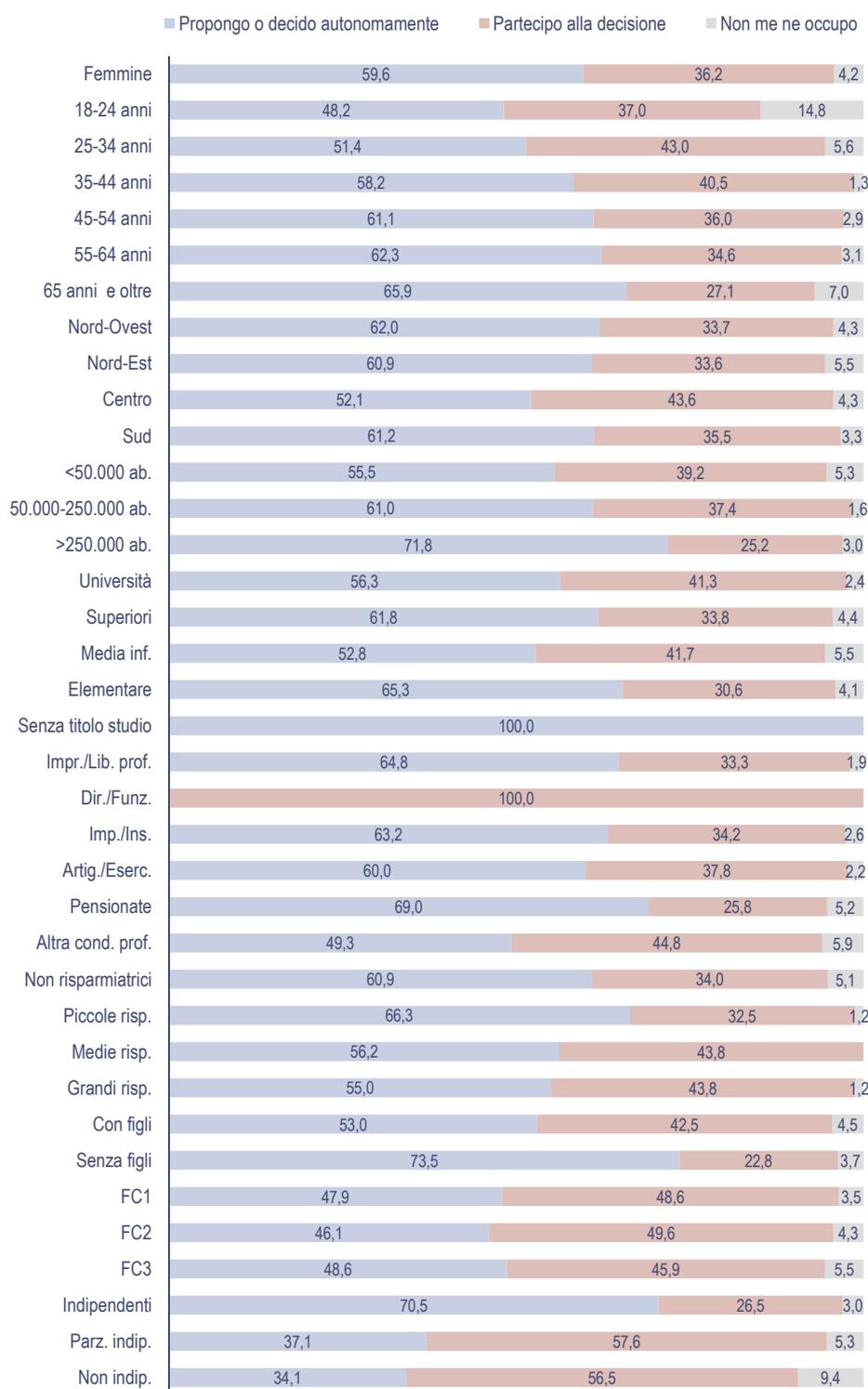
Che siano indipendenti dal punto di vista finanziario oppure no, che siano lavoratrici o pensionate o casalinghe, le donne hanno un ruolo determinante nella gestione delle risorse economiche familiari. In risposta a una specifica domanda, infatti, il 59,6 per cento delle intervistate dichiara di proporre o decidere autonomamente gli investimenti del risparmio, il 36,2 di partecipare alla decisione, e solo il 4,2 per cento di non occuparsene. In sostanza, in quasi due terzi dei casi sono le donne a dire la prima e/o l'ultima parola nella scelta sull'impiego delle risorse accantonate; in oltre un terzo dei casi, invece, sono interlocutrici attive di una decisione presa, presumibilmente, da un altro componente della famiglia. È questo un dato che per certi versi può sorprendere, e indubbiamente deve far riflettere gli operatori specializzati. Tanto più in quanto si tratta di un dato sostanzialmente uniforme anche quando letto per i vari sottogruppi in cui si suddivide il campione (figura 6.9).

Valori intorno a un terzo si hanno fra le intervistate parzialmente indipendenti dal punto di vista finanziario (37,1 per cento) o non indipendenti (34,1 per cento) e nelle classi più alte di reddito (37,5 per cento per chi dichiara un reddito mensile da 2.000 a 2.500 euro e 29,5 per cento per chi dichiara un reddito mensile superiore a 2.500 euro); per tutti gli altri sottogruppi si resta come minimo intorno al 50 per cento, con punte dell'80,8 per cento per i redditi più bassi (fino a 1.600 euro mensili) e, ma questo è scontato, del 94 per cento fra le donne che vivono da sole e dell'89 per cento fra quelle che vivono da sole con i figli. Quando non propongono o decidono autonomamente, le donne comunque partecipano alla decisione, sicché a valori più bassi della media nella prima modalità di risposta corrispondono valori superiori alla media nella seconda. La terza – il «non me ne occupo», che, come si è detto, vale in media il 4,2 per cento – registra valori superiori alle due cifre solo in alcuni, pochi, sottogruppi: fra le 18-24enni (14,8 per cento), fra le intervistate con redditi più elevati (18,7 per cento per chi dichiara un reddito mensile da 2.000 a 2.500 euro e 11,4 per cento per chi supera i 2.500 euro); fra le donne che vivono con la famiglia d'origine (15 per cento). Un valore relativamente elevato, ma che resta comunque, pur se di poco, sotto le due cifre (9,4 per cento), si rileva infine fra le intervistate non finanziariamente indipendenti.

Che nella gestione delle finanze di famiglia le donne contino parecchio è confermato anche su tutta una serie di altre questioni: se può non sorprendere che un ruolo propositivo/decisionale venga dichiarato dal 72,6 per cento delle intervistate in materia di spese quotidiane e dal 57,1 in materia di casa e condominio, certo è notevole che il 52,3 per cento dichiari lo stesso tipo di ruolo quanto alle decisioni in materia fiscale, e ben il 65,2 per cento (ossia i due terzi) per quanto riguarda la scelta della banca (figura 6.10). In tutti questi casi, i valori oscillano intorno alla media in maniera non dissimile da quanto si è visto per le scelte in materia di impiego dei risparmi. Una correlazione appare tuttavia particolarmente forte e si conferma quale che sia la tematica indagata, ed è quella con la condizione di indipendenza finanziaria: è chiaro, insomma, che l'autonomia sul piano reddituale, raggiunta nella larghissima maggioranza dei casi mediante il lavoro, sostiene e rafforza ulteriormente

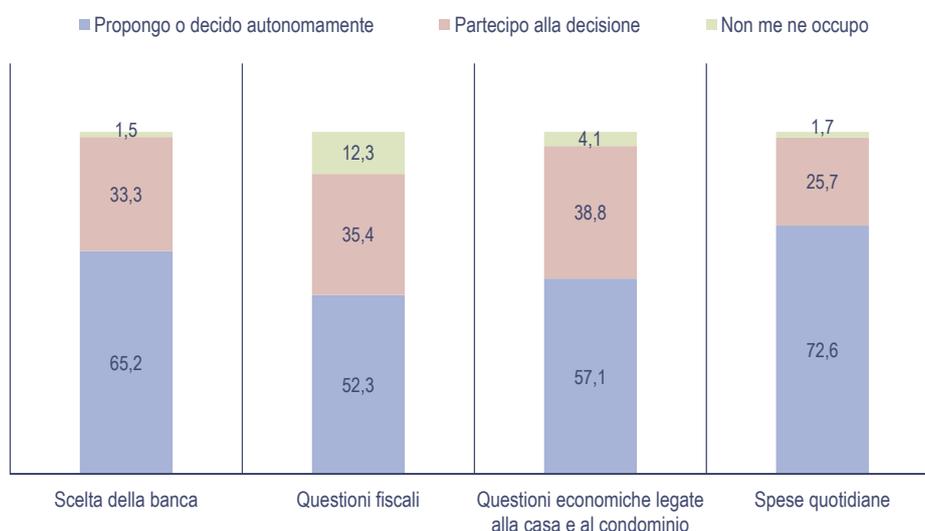
il ruolo delle donne nelle scelte economiche del nucleo familiare, ruolo che si dimostra comunque relevantissimo quando siano in gioco decisioni che impattano sul presente e sui progetti futuri.

**Figura 6.9 – Le donne che propongono o decidono autonomamente gli impieghi del risparmio familiare (valori percentuali)**



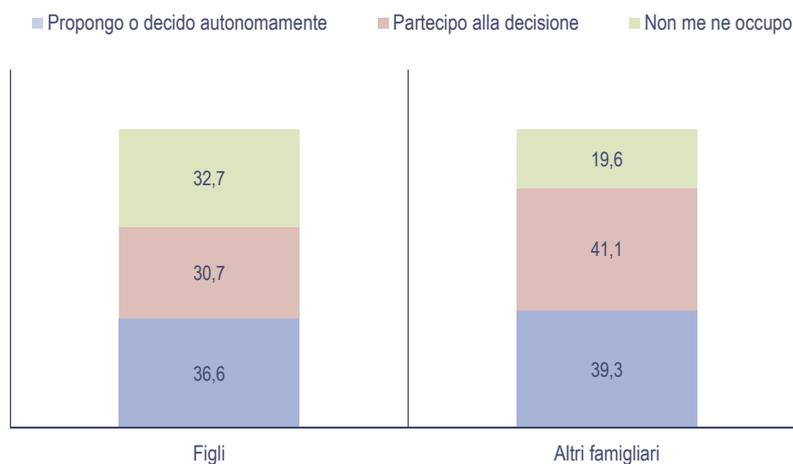
FC = figli conviventi, da nessuno (FC0) a tre (FC3).

**Figura 6.10 – Le donne e la gestione del budget familiare: spese quotidiane, casa, fisco, banca**  
(valori percentuali)



Alle intervistate è stato chiesto anche quale fosse il loro ruolo nelle scelte economiche relative ai figli e in quelle relative ad altri famigliari, e qui le risposte restituiscono un quadro leggermente differente. A prevalere infatti, soprattutto per quanto riguarda «gli altri famigliari» è una modalità di intervento a carattere marcatamente collaborativo (figura 6.11).

**Figura 6.11 – Le decisioni economiche che riguardano i figli e gli altri famigliari**  
(valori percentuali)



Nel dettaglio, per quanto riguarda le scelte economiche legate ai figli il campione si suddivide in maniera pressoché equivalente fra le tre modalità di risposta: il 36,6 per cento, infatti, dichiara di proporre o decidere autonomamente, il 30,7 di partecipare alla decisione, il residuo 32,7 per cento di non occuparsene. Vale anche in questo caso la consueta correlazione con le condizioni di indipendenza finanziaria (i valori sono rispettivamente pari a 39,5 per cento per le donne del tutto indipendenti, 31,1 per quelle parzialmente indipendenti e 29,4 per quelle del tutto dipendenti). Determinanti, tuttavia, risultano essere le dimensioni e le caratteristiche del nucleo familiare: il ruolo propositivo/decisionale tende ad

affermarsi al crescere del numero di figli conviventi, passando dal 41,4 per cento di chi convive con un figlio al 46,8 di chi convive con due figli, fino al 48,6 di chi convive con tre figli o più. Il «non me ne occupo» segue una traiettoria esattamente opposta: raccoglie il 7,9 per cento dei consensi fra coloro che convivono con un solo figlio, crolla al 3,6 fra coloro che convivono con due figli, si azzerava del tutto nei casi in cui i figli conviventi siano tre o più. Sembra di poter dire, in altre parole, che alla crescita delle dimensioni del nucleo familiare corrisponda una parallela crescita del ruolo delle donne nella gestione della famiglia. A conferma, in qualche misura scontata, si può citare il dato relativo alle donne che vivono sole con i figli, fra le quali la modalità di scelta autonoma raccoglie il 79,5 per cento delle indicazioni.

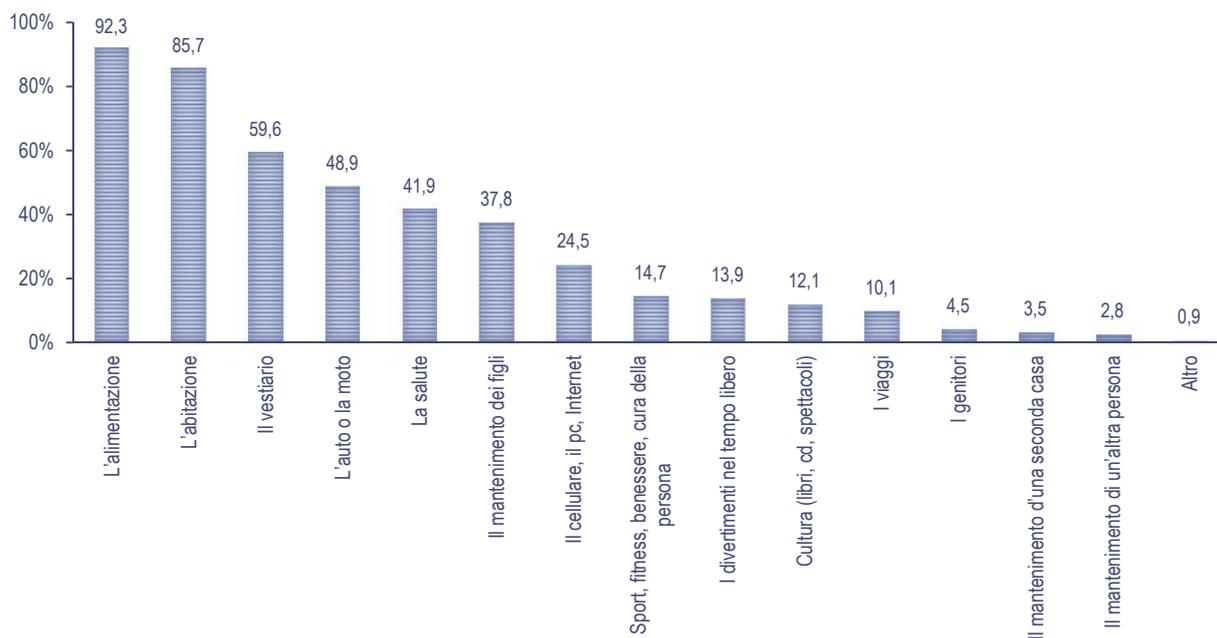
Quanto invece al coinvolgimento nelle decisioni economiche che riguardano, genericamente, «altri famigliari», qui a prevalere, seppur di poco, è la modalità di tipo partecipativo: il 39,3 per cento del campione propone o decide autonomamente, il 41,4 partecipa alla decisione, il 19,6 per cento non se ne occupa. In sostanza, al momento di assumere decisioni relative a soggetti quali presumibilmente in primo luogo i componenti più anziani della famiglia, le donne scelgono un ruolo di tipo prevalentemente collaborativo, riconoscendo in qualche modo che decidere per i figli soprattutto molto giovani si può e in certi casi addirittura si deve, mentre per le decisioni che riguardano altri è bene soprattutto ascoltare e consigliare.

A concludere l'insieme delle domande volte a indagare il ruolo delle donne nelle scelte economiche famigliari, è stato anche chiesto alle intervistate quale fosse il loro atteggiamento nelle decisioni relative a un'attività o un'azienda di famiglia. È questa, nell'intero gruppo di domande, l'unica in cui la modalità di risposta largamente prevalente risulta essere «non me ne occupo» (61,9 per cento); segue, con il 25 per cento delle indicazioni, «propongo o decido autonomamente», ed è invece molto basso (poco più di un'intervistata su dieci: 13,1 per cento) il consenso raccolto dalla modalità «partecipo alla decisione». In questo caso, la correlazione largamente più significativa si ha con la professione dell'intervistata: e infatti, nel caso delle imprenditrici e libere professioniste nonché delle commercianti/artigiane, i due terzi (rispettivamente, 66,7 e 68,9 per cento) dichiarano di decidere in autonomia. Specularmente, fra le lavoratrici alle dipendenze e le pensionate i «non me ne occupo» prevalgono largamente, con il 71 e il 75,5 per cento rispettivamente. In altre parole, le donne propongono e decidono autonomamente per quanto riguarda le *proprie* attività professionali o imprenditoriali; se invece l'attività fa capo a un altro componente della famiglia, nella maggior parte dei casi non si intromettono nelle decisioni economiche relative.

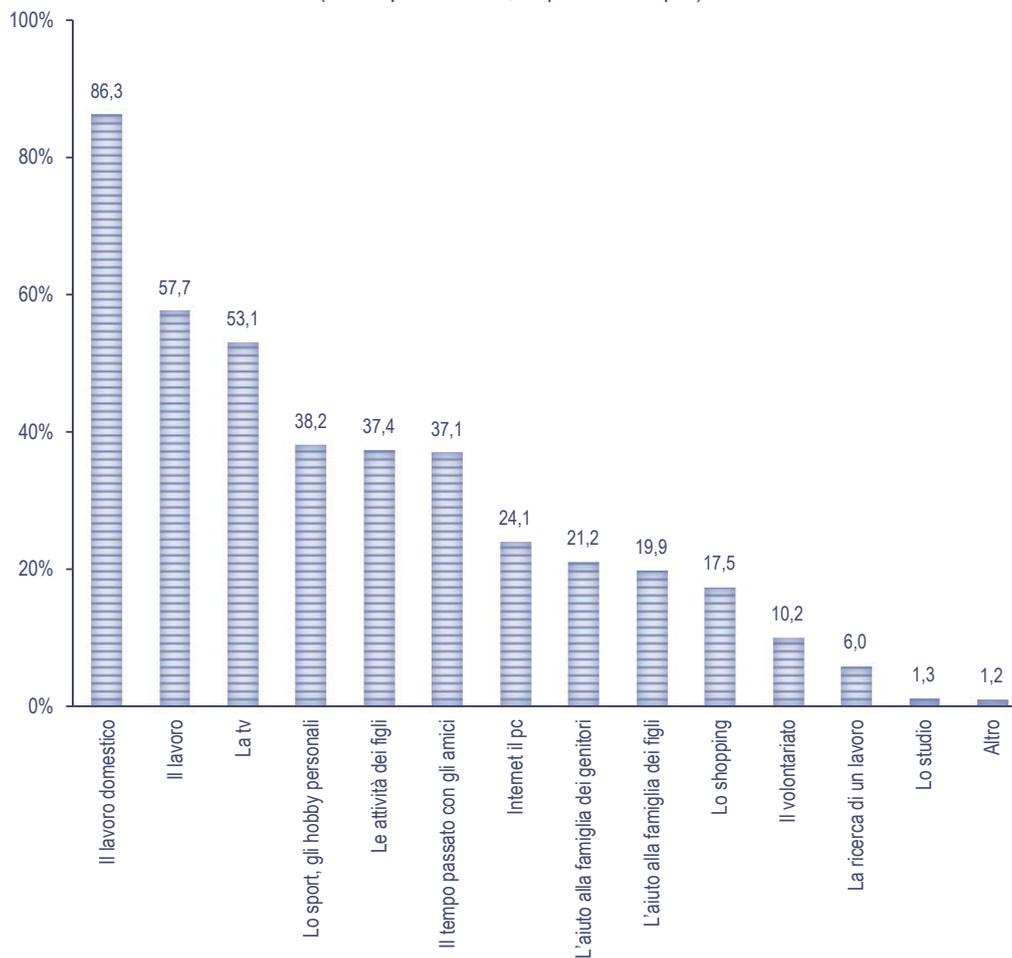
## 6.5. Tempo e denaro

Se, come dice un vecchio adagio, il tempo è denaro, anche il denaro è tempo. Si tratta infatti di due risorse finite e in qualche misura fungibili, nel senso che il denaro consente di acquistare beni o servizi, non solo di cura, che in mancanza di denaro è possibile – a volte indispensabile – auto-produrre, con conseguente dispendio di tempo. Alle intervistate è stato dunque chiesto quali siano le cinque principali voci di spesa mensili nel loro bilancio familiare e, specularmente, quali siano i loro cinque principali impegni in termini di tempo nel corso della giornata. Le risposte alle due domande, lette insieme, restituiscono un'immagine piuttosto interessante.

**Figura 6.12 – L'impiego del denaro...**  
(valori percentuali; risposte multiple)



**Figura 6.13 – ... e quello del tempo**  
(valori percentuali; risposte multiple)



Dal punto di vista delle uscite e del loro peso sul budget familiare (figura 6.12), due voci risultano largamente prevalenti: si tratta dell'alimentazione, indicata dal 92,3 per cento delle intervistate fra le prime cinque spese, e dell'abitazione, che segue a ruota con l'85,7. Il lavoro domestico, a sua volta, è la voce di gran lunga più citata quando si chiede dell'impiego del tempo (86,3 per cento, distanziando di quasi trenta punti il lavoro retribuito, che raccoglie il 57,7 per cento delle indicazioni – il che si spiega evidentemente con il fatto che molte delle intervistate non lavorano, perché pensionate, casalinghe o in cerca di occupazione; vedi figura 6.13). In questo caso, come si vede, il peso della cura della casa e dell'alimentazione della famiglia in termini di risorse economiche assorbite si traduce in un peso pressoché equivalente in termini di tempo dedicato.

Analogamente, il mantenimento dei figli viene citato dal 37,8 per cento delle intervistate in termini di budget (quarta voce più citata) e il tempo dedicato alle loro attività dal 37,4 per cento (quinta voce in ordine di citazione). Sport e hobby personali sono citati al quarto posto dal 38,2 per cento delle intervistate come tempo dedicato; la somma di sport e fitness (14,7), viaggi (10,1) e divertimenti (13,9) totalizza il 38,7 delle citazioni negli impieghi del tempo. Cellulare, Internet e pc raccolgono il 24,5 per cento delle indicazioni come voce di spesa mensile e il 24,1 come impegno di tempo. E qui finiscono le corrispondenze, nel senso che le voci residue, per loro stessa natura, non si prestano a questa doppia lettura.

Se infatti il vestiario rappresenta la terza più citata voce di spesa (59,6 per cento delle indicazioni), lo shopping costituisce uno dei cinque principali impieghi del tempo solo per il 17,5 per cento delle intervistate. Le spese imposte dalla necessità di disporre di un mezzo di trasporto – ossia le spese per l'auto o la moto – sono al quarto posto con il 48,9 per cento delle indicazioni; al quinto, con il 41,9 per cento, vi sono le spese per la salute, che come le precedenti non hanno evidentemente un corrispettivo preciso in termini di tempo dedicato.

Sull'altro versante, quello del tempo, troviamo in sostanza una serie di attività rispetto a cui l'impegno economico non ha alcuna relazione con il tempo impiegato – come vedere la tv, al terzo posto con il 53,1 per cento delle indicazioni – o che il denaro non può comprare: al quinto posto vi è il tempo passato con gli amici (indicato dal 37,1 per cento), al sesto e settimo, pressoché *ex aequo*, troviamo l'aiuto alla famiglia dei genitori (21,2 per cento) e quello alla famiglia dei figli (19,9 per cento). Vale la pena osservare che queste due voci sommate, con il 41,1 per cento delle indicazioni, starebbero insieme al quarto posto della classifica complessiva, precedute solo dal lavoro domestico, da quello retribuito e dalla tv. Se invece si sommano le due voci relative ai figli – il tempo dedicato alle attività dei figli bambini e ragazzi (indicato dal 37,4 per cento delle intervistate) e quello dedicato ad aiutare la famiglia dei figli ormai adulti (19,9 per cento) – si arriva al 56,3 per cento, subito dopo, e sostanzialmente equivalente, al tempo dedicato al lavoro retribuito (57,7 per cento delle intervistate). Se poi a queste due voci si aggiungono anche le indicazioni relative al tempo dedicato alla famiglia dei genitori (21,2 per cento delle intervistate), si vede come il tempo dedicato alla cura (78,9 per cento delle indicazioni) sia di poco inferiore a quello dedicato al lavoro domestico (86,3) e rappresenti il secondo impegno fondamentale nella vita delle donne, ben più assorbente ancora del lavoro retribuito.

La lettura del dato sugli impegni di spesa per i diversi sottogruppi del campione, così come quella del dato sugli impieghi del tempo, mette in luce differenze in qualche misura scontate e prevedibili, in quanto legate all'età, alla condizione professionale, alle dimensioni del nu-

cleo familiare: la tv, per esempio, è al secondo posto, subito dopo il lavoro domestico in termini di tempo dedicato, per le intervistate pensionate e over 65; il lavoro retribuito compete con il lavoro domestico nelle classi di età centrali; l'aiuto alla famiglia dei figli raggiunge il 55 per cento delle indicazioni fra le over 65; le attività dei figli vengono indicate rispettivamente dal 65,7, 78,7 e 83,8 per cento delle intervistate con un solo figlio, due figli, tre o più. Altri impieghi del tempo risultano residuali sul totale del campione, ma rilevanti per specifici sottogruppi: si tratta per esempio del tempo dedicato alla ricerca di un lavoro, indicato in media come uno dei cinque principali impieghi di tempo dal 6 per cento delle intervistate, ma dal 25,9 delle 18-24enni, dal 22,5 per cento delle intervistate che coabitano con altri e dal 21,2 di quelle non finanziariamente indipendenti.

Se questo è il modo in cui si impiega la giornata – fra lavoro retribuito, lavoro domestico e lavoro di cura – non stupisce che nelle risposte alla domanda su quali siano le attività sacrificate, per le quali si vorrebbe avere più tempo, ai primi posti compaiano quelle che hanno a che fare con la gratificazione personale: lo sport e gli hobby per il 52,7 per cento delle intervistate, il tempo passato con gli amici per il 46,6 per cento. Al terzo posto, tuttavia, con un robusto 40,7 per cento, si riaffaccia l'onnipresente lavoro domestico, al quarto c'è lo shopping (33 per cento) e al quinto le attività dei figli (30,8 per cento). Sommando a quest'ultima voce quelle relative all'aiuto alla famiglia dei genitori (16,5) e a quella dei figli (16,1), si totalizza peraltro il 63,4 per cento: e dunque l'insieme delle attività di cura sta addirittura in testa alle esigenze insoddisfatte di tempo, pur essendo il secondo impegno prevalente della giornata-tipo.

Tornando allora al vecchio adagio su tempo e denaro, possiamo cercare una verifica della sua validità nelle risposte a una domanda speculare a quella precedente, in cui si chiedeva alle intervistate di indicare, pensando alla loro specifica condizione, che cosa sarebbe risultato loro più utile in quel momento, scegliendo fra quattro alternative: un maggior reddito da lavoro, più tempo da dedicare alla carriera, più tempo da dedicare ai figli o alla famiglia, più servizi per i bambini o gli anziani. Qui la risposta è inequivoca: ben due terzi delle donne (il 66,1 per cento) vorrebbero un maggior reddito da lavoro; al secondo posto, staccatissimo (16,8 per cento), c'è il tempo per la famiglia; segue a poca distanza (15 per cento) la richiesta di più servizi; ultimissimo, pressoché irrilevante (2 per cento), il tempo per crescere professionalmente.

Più volte in questa indagine è stata ricordata la perdurante compressione dei redditi effetto della crisi; e certamente questo insieme di risposte rappresenta una ulteriore manifestazione della sofferenza dei budget familiari negli ultimi anni. Vi si può leggere tuttavia anche qualcosa di più:

- ① in primo luogo, la conferma che effettivamente maggiori disponibilità economiche consentirebbero spazi di autonomia e di organizzazione del tempo meno costrittivi;
- ② in secondo luogo, la ribadita urgenza delle attività di cura, per le quali letteralmente il tempo non basta mai;
- ③ in terzo luogo, una qualche sfiducia nella capacità di offerta di servizi pubblici o privati in grado di alleviare significativamente tale urgenza (servizi chiaramente percepiti come insufficienti, tanto che, nel rispondere a una domanda in cui si chiedeva quali decisioni gli intervistati avrebbero assunto nei panni del Presidente del Consiglio italiano, il 19,7 per cento delle donne contro solo l'11,9 degli uomini dichiara che investirebbe nei servizi per facilitare il lavoro delle donne con carichi di famiglia, e il 10,2 contro il 5,6 per cento degli uomini che investirebbe nei nidi e asili aziendali e familiari; coerentemente, le donne av-

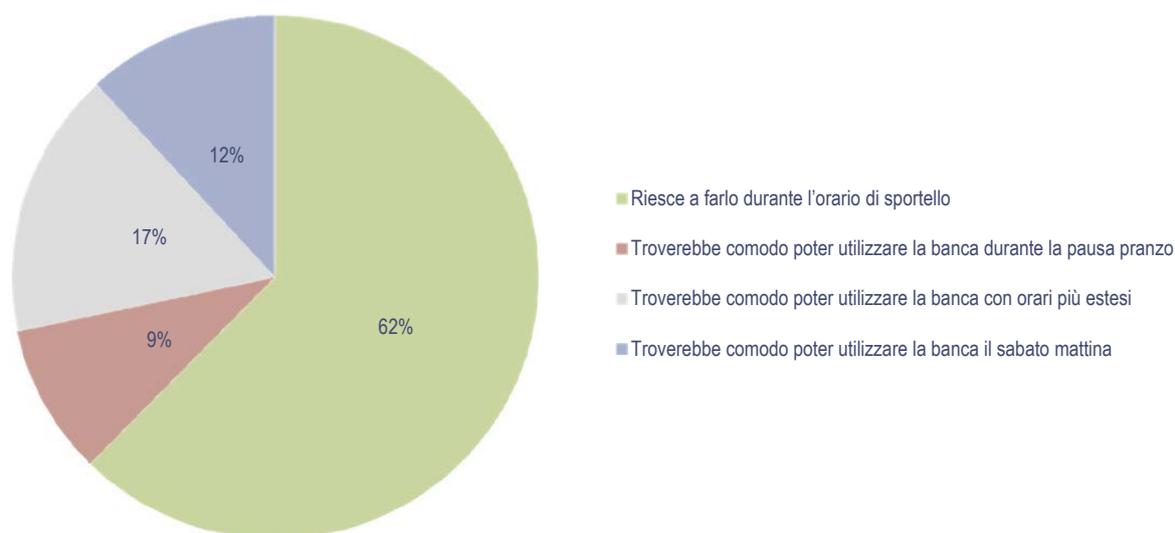
vertono con minore urgenza degli uomini la necessità di ridurre il carico fiscale, salvo che per chi ha figli o anziani da mantenere: in questo caso a ridurre le tasse sarebbe il 44,1 per cento delle donne contro il 41,9 degli uomini);

- ④ infine, il fatto che il bilanciamento fra tempo per la famiglia e tempo per il lavoro sia sostanzialmente raggiunto, ma si realizzi – quantomeno nella percezione delle intervistate – a scapito del primo.

Anche nelle risposte a queste due domande non si evidenziano, per i diversi sottogruppi del campione, scostamenti dai valori medi che non siano riconducibili a ovvie differenze di età anagrafica, condizione professionale o reddituale, situazione familiare.

Sul tema generale dell'impiego del tempo, infine, una domanda è stata rivolta a sondare l'interesse delle intervistate nei confronti della possibilità di utilizzare alcuni servizi – specificamente, i servizi bancari – in orari diversi e più ampi rispetto a quelli usuali (figura 6.14). Si tratta, in sostanza, di un aspetto particolare del tema più generale della conciliazione dei tempi fra impegni di famiglia, impegni di lavoro, impegni dedicati agli inevitabili adempimenti burocratico-amministrativi, tema sul quale, come è noto, l'Italia non brilla nei confronti comparati. Poco meno di un terzo delle intervistate (62,3 per cento) dichiara di non avere difficoltà a utilizzare la banca durante i normali orari di sportello; circa un'intervistata su dieci troverebbe comodo poterla utilizzare durante la pausa pranzo (9,3 per cento) o il sabato mattina (11,8 per cento); circa un'intervistata su sei (16,5 per cento), infine, apprezzerrebbe il fatto di poter utilizzare la banca con orari più estesi.

**Figura 6.14 – Tempi delle donne e tempi delle banche**  
(interesse a utilizzare i servizi bancari in orari diversi da quelli usuali)



## 6.6. Ogni nuvola nera ha un bordo d'argento

Le donne, come abbiamo visto, guadagnano meno degli uomini e per conseguenza risparmiano meno e si attendono di percepire in vecchiaia pensioni più basse; fra loro esiste una quota rilevante di soggetti finanziariamente non indipendenti, o indipendenti solo parzialmen-

te; infine, avvertono come assolutamente urgenti le necessità di cura nei confronti del nucleo familiare e dei suoi componenti più deboli, anziani e bambini, tanto che è questa l'attività a cui comunque, potendo, dedicherebbero più tempo. Se ne dovrebbe razionalmente dedurre che le donne si sentano, più degli uomini, genericamente in ansia per il futuro. E invece, le cose non stanno affatto così.

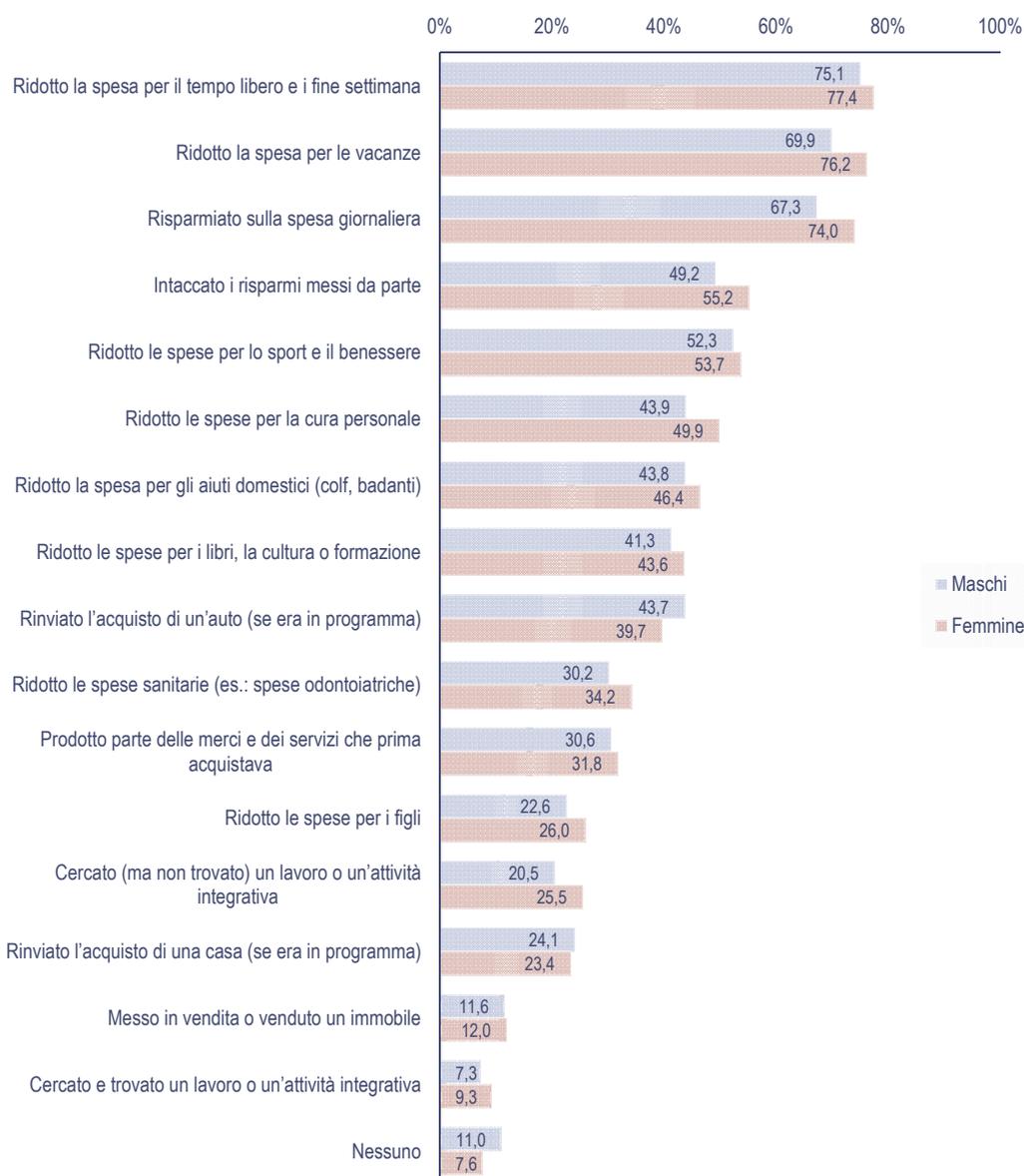
Lo dimostra il confronto fra le risposte maschili e femminili ad alcune domande volte ad accertare il grado di vulnerabilità percepita rispetto a eventi capaci di incidere negativamente sull'autonomia economica e sulla qualità della vita (la perdita dell'occupazione per un periodo da sei mesi a due anni, una malattia o infortunio che determinano spese di assistenza eccezionali o incapacità permanente di lavorare, malattia o infortunio di altri familiari, perdita dell'autosufficienza nella quarta età, perdita o mancanza del denaro necessario a far studiare i figli, danni gravi o irrimediabili ai beni propri o di terzi). Qui colpisce che, a fronte di una situazione di partenza oggettivamente più fragile, nessuna di queste eventualità preoccupi le donne significativamente più di quanto preoccupi gli uomini. Nella maggior parte dei casi, le risposte dei due sessi (graduate secondo cinque modalità, da 1 – «per nulla vulnerabile» – a 5 – «molto vulnerabile») risultano sostanzialmente sovrapponibili: è così per i casi di malattia o infortunio propri o dei familiari, dei rischi legati alla vecchiaia, dei possibili danni ai beni e alle proprietà. Rispetto alle due evenienze negative residue (perdita dell'occupazione e perdita del denaro per far studiare i figli), le donne risultano addirittura lievemente meno preoccupate degli uomini; e se nel primo caso è forse possibile una spiegazione di tipo «statistico» (le donne che lavorano, com'è noto, sono meno degli uomini), nel secondo – la mancanza delle risorse per la formazione dei figli – bisogna davvero dire che la spiegazione sta verosimilmente in una maggior fiducia nella propria capacità di far fronte, se necessario, alle difficoltà (e d'altra parte, lo abbiamo visto, sono le donne, se del caso, a indebitarsi per pagare le spese di studio dei ragazzi).

Vanno sempre nello stesso senso anche le risposte a due domande relative agli effetti della crisi sui bilanci familiari: da un lato, fra coloro che hanno effettuato tagli sui propri budget, il 46,9 per cento degli uomini contro il 40,1 per cento delle donne dichiara di averlo fatto non per effettiva necessità ma solo per generica prudenza; dall'altro, le donne sono un po' meno pessimiste sul futuro prossimo, sicché il 53,2 per cento ritiene che nei dodici mesi successivi gli effetti della crisi sul budget familiare saranno in aggravamento, contro il 56,2 degli uomini, mentre il 40,3 per cento ritiene che saranno stabili, contro il 35,9 per cento degli uomini (le quote di chi ritiene che la situazione si farà più facile sono del 7,9 per cento per gli uomini e del 6,4 per le donne). Si può inoltre osservare che le considerazioni fin qui esposte trovano sostanziale rispondenza nell'analisi per cluster sviluppata in precedenza, al paragrafo 3.2.

E con questo siamo arrivati alla crisi e al suo peso su budget individuali e familiari già stressati da dieci anni di nulla o scarsissima crescita dei salari. Qui la maggiore oggettiva debolezza economica delle donne trova ulteriore conferma: se l'11 per cento degli uomini dichiara di non aver effettuato tagli sul bilancio di famiglia come conseguenza del prolungato periodo recessivo, solo il 7,6 per cento delle donne può dire la stessa cosa (figura 6.15). Le donne che hanno dovuto tagliare le spese sono più degli uomini, e hanno dovuto tagliare di più: tre su quattro circa hanno ridotto la spesa per il tempo libero e i fine settimana (77,4 per cento) nonché per le vacanze (76,2 per cento) e hanno risparmiato sulla spesa quotidiana (74 per cento); una su due ha intaccato i risparmi accantonati (55,2 per cento), ridotto la spesa per lo sport e il benessere (53,7 per cento), per la cura personale (49,9 per cento), per l'aiuto

domestico, ossia per colf e badanti (46,4 per cento); più di due su cinque hanno ridotto la spesa per la cultura e la formazione (43,6 per cento), più di una su tre (34,2 per cento) ha ridotto quella per le cure mediche e dentistiche, più di una su quattro (26 per cento) quella per i figli; in tutti questi casi, i medesimi comportamenti si ritrovano nel campione maschile con una frequenza dai due ai sei/sette punti inferiore.

**Figura 6.15 – Le conseguenze della crisi sui budget famigliari maschili e femminili**  
(percentuali di intervistati che hanno...)



Le donne, tuttavia, mostrano maggiore fiducia e maggiore reattività anche in positivo, oltre che in negativo: meno frequentemente degli uomini hanno rinviato l'acquisto già programmato di un'auto (39,7 contro 43,7 per cento) o di una casa (23,4 contro 24,1 per cento); più frequentemente hanno deciso di auto-produrre beni e servizi che prima acquistavano (31,8 contro 30,6 per cento), nonché cercato (25,5 contro 20,5 per cento) e per conseguenza trovato (9,3 contro 7,3) un lavoro o un'attività integrativa.

A questa maggiore – si direbbe giustificata – fiducia in se stesse si contrappone una più diffusa sfiducia nelle istituzioni rispetto all'universo maschile: ben il 59,1 per cento delle donne, contro un pur elevato 52,5 degli uomini, afferma infatti che nessuna delle istituzioni italiane ed europee elencate agli intervistati in una domanda apposita – non l'Ue né la Bce, non le istituzioni politiche nazionali o le organizzazioni di categoria, vedi paragrafo 2.3.2 – si è distinta per la propria capacità di tutelare efficacemente il risparmio delle famiglie nei dodici mesi precedenti l'indagine, e pertanto i livelli di fiducia dichiarati nei confronti di ciascuna di esse sono per le donne inferiori rispetto agli uomini. Anche la classifica finale è parzialmente diversa: per gli uomini, ai primi cinque posti si trovano nell'ordine la Bce (19,4 per cento), poi abbastanza staccate la Banca d'Italia (15 per cento), l'Unione Europea (14,6), le piccole imprese (13,2) e il sindacato (11,9); per le donne, l'Ue è al primo posto ma indicata solo dal 14,3 per cento, seguita a brevissima distanza dalla Bce (12,8), dalla Banca d'Italia (11,4) e da piccole imprese e sindacato, a pari merito con il 10,8 per cento. Bassissimi poi (largamente inferiori alle due cifre) sono i livelli di fiducia espressi dalle donne nei confronti di tutte le altre istituzioni e soggetti nazionali.

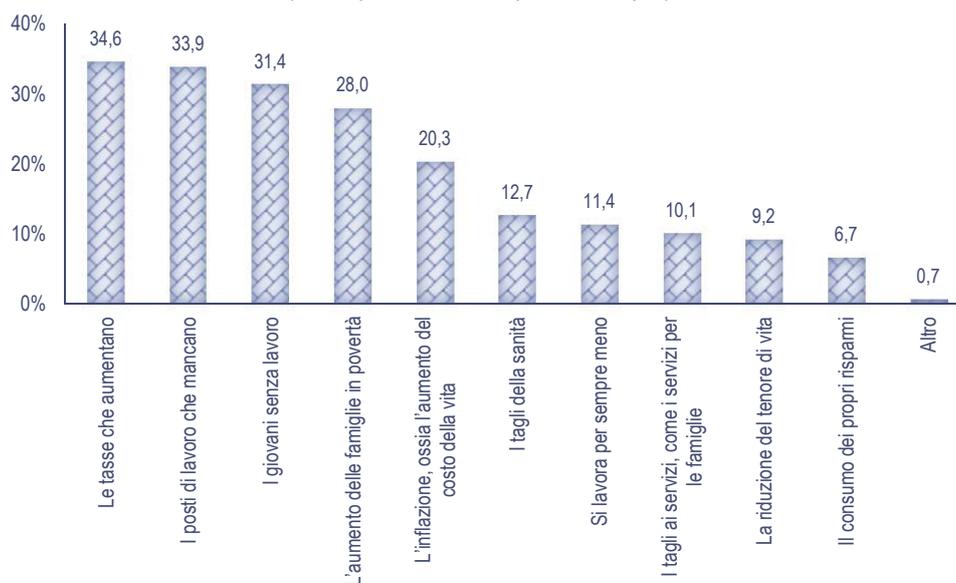
A riprova, si possono leggere le risposte a una domanda che chiedeva alle intervistate di indicare quali fossero, nel loro personale giudizio, le due cause principali della crisi italiana, scegliendo da un elenco loro sottoposto. Largamente al primo posto, indicata come prima o seconda causa dal 45,1 per cento delle intervistate, vi è infatti l'inadeguatezza della classe dirigente, seguita dall'evasione fiscale (39,6 per cento) e dal peso del debito pubblico (36,9); al quarto posto, ma a notevole distanza (22,8 per cento), si trova la finanza speculativa, poi, con percentuali simili e tutte inferiori al 10, la delocalizzazione all'estero delle attività produttive e l'egoismo diffuso (entrambi con il 9,8 per cento), la globalizzazione (9,1), il consumismo (8 per cento). Responsabilità del tutto marginali e più o meno equivalenti vengono attribuite al fatto che i posti di lavoro vadano a chi non li ha meritati (5,5 per cento) o lavora poco (4,1 per cento), alla spesa pensionistica e sociale troppo alta (3,6 per cento) nonché alla corruzione della classe politica, all'ultimo posto con il 3,2 per cento.

Nella sostanza, le risposte riflettono un giudizio che vede nella crisi italiana la conseguenza, prima e più che delle grandi evoluzioni e trasformazioni economiche internazionali, di una complessiva incapacità di risposta e di reazione del paese, in particolare delle sue classi dirigenti: una valutazione che, quantomeno, risulta largamente suffragata dalla maggior parte degli studi specialistici che da svariati punti di vista – economico, sociale, politologico, storico – hanno in questi anni affrontato l'argomento.

Se le cause della crisi non sono puntuali bensì collettive, nel senso che coinvolgono l'intero paese – tali infatti possono essere considerate l'inadeguatezza delle classi dirigenti, le dimensioni del debito pubblico e la non osservanza del debito fiscale –, le conseguenze giudicate dalle intervistate più inaccettabili (figura 6.16) sono anch'esse di natura diffusa, pur se inevitabilmente più pesanti per le fasce più deboli della popolazione: si tratta in primo luogo, e a quasi pari demerito, dell'aumento della pressione fiscale e della rarefazione dei posti di lavoro (selezionati rispettivamente dal 34,6 e dal 33,9 per cento delle intervistate nelle risposte a una domanda che prevedeva fino a due indicazioni); seguono a ruota la disoccupazione giovanile (31,4 per cento) e l'estendersi della povertà (28 per cento), quindi i tagli ai servizi (alla sanità 12,7 per cento e ai servizi sociali 10,1 per cento, in totale 22,8) e l'inflazione (20,3 per cento); poi, distaccati, la riduzione delle retribuzioni (11,4 per cento) e quella del tenore di vita (9,2 per cento). All'ultimo posto in questa classifica, con il 6,7 per cento, c'è la

necessità di intaccare i risparmi per far fronte ai problemi del quotidiano; il che, probabilmente, ha due ordini di spiegazioni. Per un verso, e come si è più volte ricordato, non tutte le intervistate dispongono effettivamente di risorse accantonate da smobilizzare o a cui attingere; per altro verso, invece, è probabile che molte considerino che i risparmi, se uno è così fortunato da averli, servano proprio a far fronte ai momenti difficili: «se non ora, quando?», si potrebbe dire.

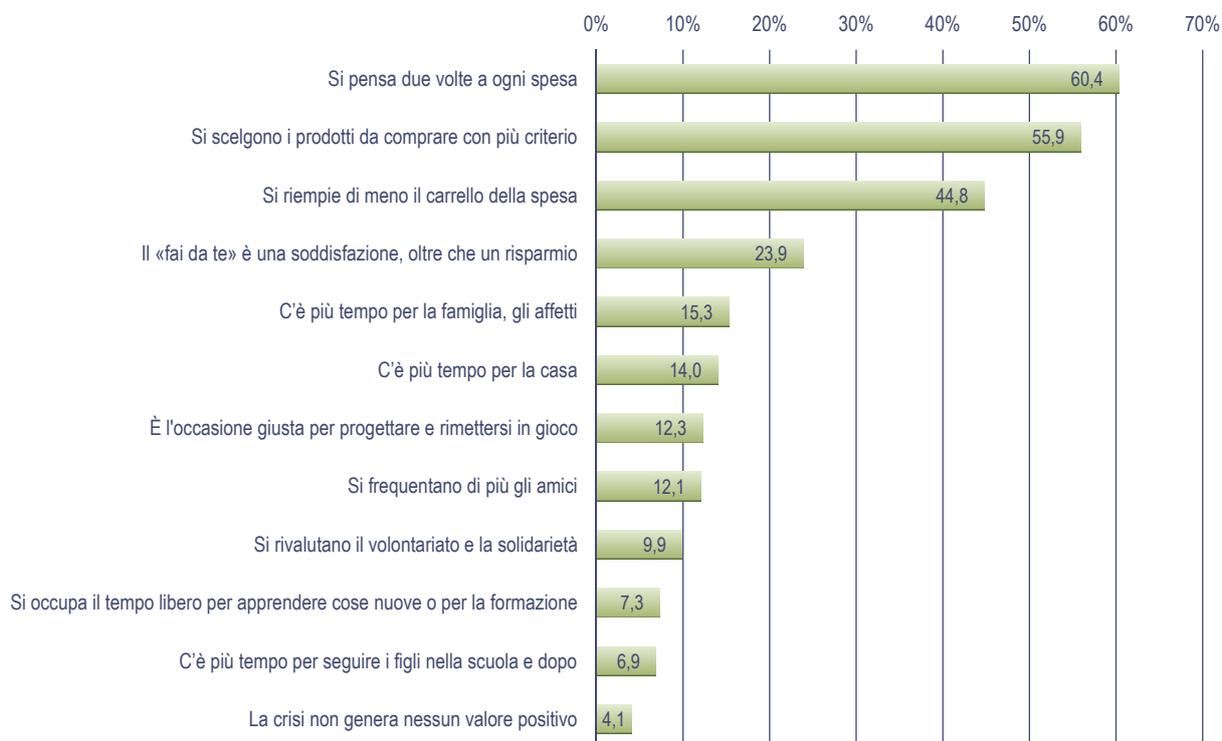
**Figura 6.16 – La crisi è pesante perché colpisce i più deboli**  
(valori percentuali; risposte multiple)



La crisi, però, non ha solo effetti economici, siano questi collettivi, quali quelli appena esaminati, o individuali, quali gli aggiustamenti imposti ai budget familiari analizzati sopra. La crisi, in qualche misura, impone di ripensare integralmente modelli di comportamento e di consumo, atteggiamenti consolidati più per abitudine che per convinzione, priorità assunte almeno in parte come scontate. Lo hanno fatto o lo stanno facendo le donne italiane? La risposta è indiscutibilmente affermativa (figura 6.17), come dimostrano i risultati di una domanda volta appunto a indagare questo aspetto. Alle intervistate è stato infatti chiesto in quali cambiamenti positivi di comportamento per loro personale esperienza si riconoscessero, indicando fino a tre da un elenco loro sottoposto.

È interessante leggere le risposte in filigrana rispetto a quelle di alcune domande già analizzate. Se sui budget familiari le spese per l'alimentazione, la casa, il vestiario pesano in maniera in certi casi opprimente, la crisi fa scoprire che si può ridurle semplicemente riflettendo a come si spende: «si pensa due volte a ogni spesa» è la voce che raccoglie maggiori consensi, essendo indicata dal 60,4 per cento delle intervistate, seguita a ruota (55,9) da «si scelgono i prodotti da comprare con maggior criterio» e «si riempie di meno il carrello della spesa» (44,8 per cento). Vale la pena sottolineare che queste risposte non misurano affatto la contrazione imposta del tenore di vita, fenomeno che per alcune famiglie, com'è ben noto, la crisi ha provocato in misura inaccettabile (ricordiamo ancora una volta che il campione sotto-rappresenta le fasce più deboli della popolazione). Restituiscono invece una dimensione quantitativa, pur se approssimata, di un ripensamento consapevole e per nulla sgradito rispetto a scelte di consumo in qualche misura assunte in modo acritico e magari anche subite.

**Figura 6.17 – Ma la crisi ha anche aspetti positivi**  
(valori percentuali; risposte multiple)

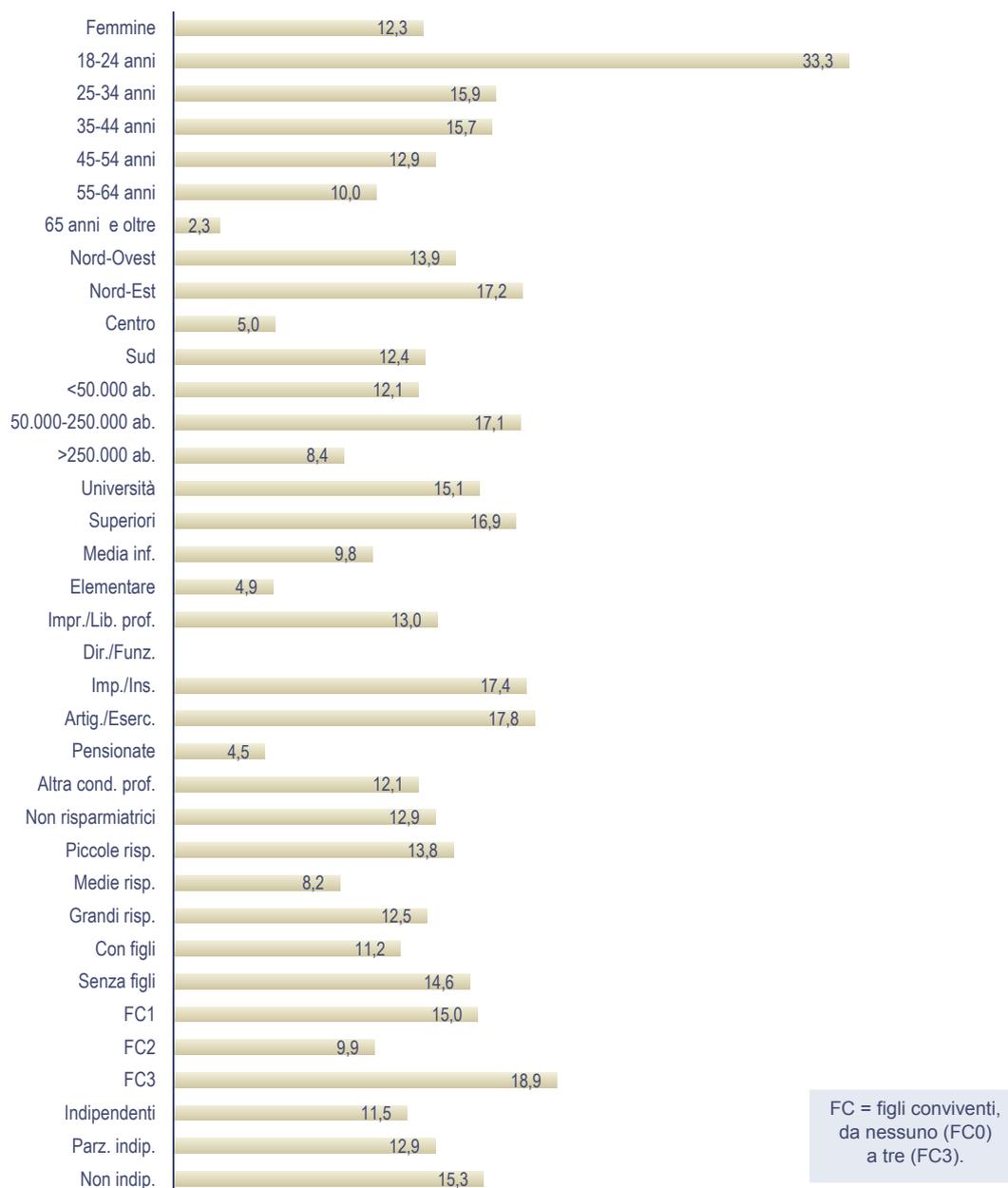


Un secondo gruppo di risposte fa riferimento allo spazio che la crisi apre per i comportamenti «gratuiti»: per il 15,3 per cento delle intervistate c'è più tempo per la famiglia e gli affetti, per il 12,1 si frequentano di più gli amici, per il 9,9 si rivalutano il volontariato e la solidarietà; il 14 per cento delle donne, inoltre, è soddisfatto di avere più tempo per la casa.

Infine, un terzo gruppo di risposte apre una vista su comportamenti di natura più dichiaratamente progettuale e reattiva: in particolare, circa una donna su otto (12,3 per cento) considera che la crisi sia l'occasione giusta per progettare e rimettersi in gioco (figura 6.18), e il valore sale fino al 33 per cento delle 18-24enni, al 17,2 delle donne residenti nel Nord-Est, al 17,1 di quelle residenti nei centri di media dimensione, al 15,1 e 16,9 rispettivamente delle laureate e diplomate, al 17,4 e 17,8 per cento rispettivamente delle esercenti e delle impiegate e insegnanti, al 14,6 delle donne senza figli e addirittura al 18,9 di quelle che figli ne hanno tre o più, nonché al 20,5 per cento di quelle che convivono da sole con i figli; è superiore alla media (13,5 per cento) fra le donne che hanno un ruolo propositivo/decisionale nell'investimento dei risparmi della famiglia ed è alto (15,3 per cento) anche fra le intervistate che non hanno conseguito l'indipendenza finanziaria.

Una percentuale quasi doppia (23,9 per cento, quasi una intervistata su quattro) ritiene che il «fai da te» consigliato o imposto dalla crisi rappresenti tanto una soddisfazione quanto un risparmio. E vale la pena qui ricordare come molte attività professionali e «spendibili» sul mercato abbiano spesso origine, nel caso delle donne, dalla iniziale e magari casuale scoperta di essere in grado di svolgere quelle stesse attività in maniera proficua a vantaggio del proprio nucleo familiare. Da ultimo, il 7,3 per cento delle intervistate dichiara che la crisi offre tempo da dedicare all'apprendimento di cose nuove o alla formazione.

**Figura 6.18 – Le donne che si rimettono in gioco**  
(valori percentuali)



Il consenso di gran lunga più basso, e del tutto residuale, è invece raccolto dalla risposta «la crisi non genera nessun valore positivo»: solo il 4,1 per cento delle intervistate si riconosce in questa visione sconsolata del tempo che stiamo vivendo. Il valore qui risulta piuttosto uniforme fra i diversi sottogruppi del campione, comunque scomposto, e con la sola eccezione delle donne imprenditrici e professioniste (qui tocca il 7,4 per cento) e artigiane e commercianti (6,7 per cento), probabilmente perché si tratta delle categorie che più aspramente risentono (nel senso specifico di percezione di minaccia rispetto al mantenimento di uno status socio-economico dato per acquisito) sia dell'aumentata pressione fiscale sia della generale compressione delle spese per i consumi. *Every cloud has a silver lining*, dicono gli inglesi. Ogni nuvola, per quanto nera, ha un bordo d'argento, potremmo dire noi. E, quel che più conta, lo dicono convinte le donne italiane.



## Conclusioni

«La libertà economica è la condizione indispensabile della libertà politica». L'affermazione è di Luigi Einaudi. Ma la libertà economica, a sua volta, è fondata in qualche misura sul risparmio. Il risparmio è determinante per l'autonomia degli individui e delle famiglie. Protegge il loro futuro; soddisfa un bisogno di sicurezza che ha avuto risposte nel welfare state, ma di cui il welfare state non ha mai potuto farsi carico integralmente, e meno che mai può farlo oggi. Il risparmio permette di realizzare i progetti, dopo averli concepiti. Permette di dare radici al futuro dei figli. Visto invece in prospettiva macroeconomica, è il fondamento dell'investimento aggregato. Quando scarseggia il risparmio, un paese può investire solo chiedendo al resto del mondo i mezzi per farlo. Ossia, diventando un po' meno libero.

La tradizionale vocazione risparmiatrice delle famiglie italiane è andata riducendosi nel corso degli anni. In parte, ciò si deve al graduale allineamento del modello italiano di consumo e risparmio a quello di altri paesi europei, che si è accompagnato a una oggettiva minor necessità di risparmio, effetto del crescente benessere e delle generose promesse del welfare state. Questa, tuttavia, è solo una parte, appunto, della spiegazione. Come questa indagine ha mostrato negli anni, e come meglio mette a fuoco questa edizione, il «non risparmio» per scelta o per mancanza di necessità di risparmiare è un comportamento in cui si riconosce poco più di un terzo del campione (34 per cento). Altrimenti detto, per due intervistati su tre (66 per cento) risparmiare è ancora una necessità reale o almeno un obiettivo fondamentale. Ciò nonostante, nel 2012 è riuscito a farlo solo il 39 per cento degli intervistati. Una quota non dissimile da quella degli ultimi anni, ma inferiore sia a quella di dieci anni fa, sia alla percentuale di coloro che vorrebbero risparmiare e non ci riescono.

L'indagine 2013 presenta un quadro delle famiglie, risparmiatrici e non, che certo porta segni e cicatrici della crisi. La crisi ha avuto molte facce, due in particolare hanno interessato le famiglie italiane: primo, il calo dei redditi correnti e di quelli attesi al momento della pensione, e, secondo, l'andamento dei portafogli, ossia delle attività reali e finanziarie possedute.

**Redditi ancora in sofferenza.** Quanto al primo profilo, l'indagine rileva sì un calo dei saldi di soddisfazione del livello del reddito corrente e del livello del reddito atteso al momento del pensionamento, ma lascia anche intravedere gli spiragli di una possibile fine della crisi, quanto meno nella sua forma acuta. Il numero degli intervistati che prevede per la propria famiglia un aggravamento nell'anno rispetto all'anno precedente è diminuito rispetto al 2012. In secondo luogo, accanto ai tagli delle spese sono emersi i segni di reazioni positive alla crisi stessa, come la ricerca di un nuovo lavoro o di una nuova attività.

Qualche germoglio di speranza sembra essere spuntato anche per il reddito pensionistico. Benché i più ne prevedano la riduzione, come conseguenza combinata della recessione e dell'ultima riforma, gli intervistati hanno dichiarato reazioni differenti da quelle del 2012 rispetto alla riforma stessa. L'anno scorso a prevalere era lo scontento. Quest'anno al fondo di scontentezza, pur presente, si è associata una propensione a cercare forme integrative di entrate negli investimenti assicurativi e pensionistici. Si tratta di una propensione i cui limiti, in termini di traduzione pratica in scelte di investimento, stanno nell'andamento, ancora molto compresso, dei redditi delle famiglie.

**Ma i portafogli riprendono valore.** Quanto al secondo profilo della crisi, quello finanziario, il 2012 ha segnato una netta svolta rispetto all'anno precedente. È pur vero che si sono consumate molte delle vicende che hanno caratterizzato la crisi dei debiti sovrani periferici europei. Ma è anche vero che nel corso del 2012 le istituzioni europee hanno finalmente messo a punto una strategia di difesa dell'euro e che hanno affrontato e superato numerosi eventi rischiosi per la stabilità della moneta unica: dal consolidamento della situazione greca al salvataggio del sistema bancario spagnolo.

L'Italia, poi, ha vissuto nel 2012 ancora qualche fiammata dello spread, ma la messa in sicurezza dei conti pubblici ha convinto, fino a ora, i mercati finanziari che il debito pubblico italiano, cui corrisponde un surplus primario del bilancio dello Stato, ha qualità di vero investimento. Nel 2012, in definitiva, è finita la paura per ciò che sarebbe potuto accadere ai titoli di Stato italiani, e ciò è ben dimostrato dalla fiducia a essi accordata dai risparmiatori (questi titoli sono pur sempre la prima forma di investimento della liquidità). Per conseguenza, il valore degli investimenti nei titoli di Stato è risalito e, accompagnato alle performance positive delle gestioni e dei mercati azionari, ha fatto crescere il valore dei portafogli delle famiglie. Il portafoglio *benchmark* calcolato dal Centro Einaudi è aumentato in valore del 15 per cento nel 2012, mentre era sceso del 3 per cento nell'anno precedente.

**Primo obiettivo, la sicurezza.** Non sappiamo davvero se la crisi finirà presto, ma i numeri dell'indagine autorizzano qualche speranza. L'incertezza in questo caso è d'obbligo, e identifica il *mood* dei risparmiatori al momento di compiere scelte di investimento. Non sapendo che cosa ha in serbo il futuro, continuano a orientarsi verso forme di investimento sicure e, al limite, capaci di produrre un reddito, pur se contenuto. Sono lontani i tempi in cui si investiva per aspettare rendimenti molto lontani nel tempo e veder crescere il capitale. Adesso l'habitat ideale di un terzo dei risparmiatori è quello degli investimenti a un anno (il mercato monetario). Quanto agli altri due terzi, ben di rado allungano lo sguardo oltre i tre anni.

Questo atteggiamento particolarmente protettivo nei confronti dei propri risparmi riflette due fenomeni: intanto, riflette la scarsità del risparmio. Ciò che è più scarso di un tempo e si realizza meno facilmente deve necessariamente essere meglio salvaguardato dalle bizze dei mercati, che tutti hanno ormai appreso essere ricorrenti. In secondo luogo, la maggiore prudenza ha radici nel recente cambiamento di priorità nelle motivazioni. Un tempo, il risparmio era più abbondante e la destinazione privilegiata era l'acquisto di una prima o seconda casa. Adesso la prima ragione per risparmiare è tutelare i figli, proteggere il loro futuro economico, quasi a compensare il fatto che siano proprio le generazioni più giovani ad accusare gli effetti più gravi della crisi. Il Disease Index, calcolato per la prima volta in questa edizione dell'indagine, mostra infatti come la crisi abbia pesato di più su alcuni gruppi: gli individui con minori livelli di istruzione, i residenti nel Mezzogiorno e, appunto, i giovani. Anche la seconda motivazione dichiarata dagli intervistati – si risparmia per integrare la pensione o per la salute nella vecchiaia – è tale da indurre a investimenti prudenti. Il risparmio previdenziale va protetto dai rischi della congiuntura, anche quando, com'è spesso il caso, non si realizza attraverso strumenti specializzati.

Il risparmio, in altri termini, non è più frutto di risorse aggiuntive rispetto al mantenimento del tenore di vita presente e futuro, come tali liberamente destinabili all'acquisto di un'abitazione più grande, magari non strettamente necessaria: il risparmio è diventato una risorsa su cui

contano i figli e su cui contare nella terza età e, pertanto, deve essere investito perlopiù senza mettere a rischio il capitale.

Tra gli elementi positivi che segnano un cambiamento rispetto al 2012, si può segnalare anche l'atteggiamento generale dei risparmiatori verso l'economia. A prevalere erano sentimenti di sconforto e qualche volta di rigetto, che lambivano le istituzioni economiche e addirittura la fiducia nell'euro. Nel 2013 questo è cambiato. Sia pure con una discreta differenziazione all'interno del campione, le istituzioni europee e quelle finanziarie raccolgono consensi come validi difensori del risparmio, mentre permane la sfiducia nei confronti della politica nazionale. Se consistenti quote del campione continuano a pensare che l'euro abbia imposto all'Italia un cammino troppo duro, va citato il fatto che – per contro – quasi raddoppiano le percentuali di coloro che sono convinti che l'euro sia più solido della lira e ci abbia già evitato crisi peggiori. Si è insomma chiaramente fermato il processo di rigetto della moneta unica che nel 2012 costituiva un elemento di timore.

**Nelle scelte prevale la prudenza.** Tornato il sereno? Non proprio. Il risparmiatore ha memoria da elefante e, anche quando le acque si calmano, ben si guarda dal camminarci sopra. Gli investimenti nel 2012 sono stati un terreno minato e poco praticato; l'impiego preferito è stato decisamente la liquidità: atteggiamento tipico di quando non si sa che cosa fare.

Gli intervistati dichiarano che, nonostante le migliori condizioni dei mercati, si sentono disorientati al momento di scegliere gli impieghi. La maggiore difficoltà è la scelta del momento in cui investire, il *market timing*; segue l'*asset allocation*, e infine la selezione degli strumenti. Queste difficoltà, unite al fatto che in larga maggioranza gli italiani non dedicano tempo o attenzione all'informazione in materia finanziaria, fanno sì che il risparmio gestito si affermi come strumento in cui si ripone fiducia e di cui si è soddisfatti, indipendentemente dall'andamento dei mercati (nel caso delle azioni, la soddisfazione è invece legata ai profitti di Borsa). La percentuale di diffusione del risparmio gestito è ancora limitata e inferiore a quella degli altri paesi europei, ma tutto fa pensare che sia destinata a crescere se gli operatori sapranno cogliere i bisogni delle famiglie e rispondervi adeguatamente.

Se il 2012 è stato un anno positivo per le asset class finanziarie, non altrettanto può dirsi delle asset class reali. La casa è da sempre l'investimento preferito e tale si conferma nel 2013. Tuttavia, la propensione ad acquistare nuove case cede, un po' perché l'incertezza che grava sui redditi futuri fa riflettere due volte sull'opportunità di fare acquisti così importanti, un po' perché per la maggioranza degli intervistati le case sono complessivamente troppo tassate (sommando quindi le tasse legate alle proprietà, al reddito figurativo o effettivo e quelle legate all'acquisto). Anzi, a giudicare dalle risposte, il 2012 è stato un anno nel quale i portafogli eccessivamente investiti in case hanno cercato di riequilibrarsi, con ciò generando un aumento di pressione delle vendite nel mercato immobiliare. Ma è bene considerare che il mercato immobiliare è uso, in ogni contesto, a cicli periodici e, forse, il 2012-2013 potrebbe aver coinciso con il punto di minimo del ciclo, sia delle costruzioni sia delle compravendite e degli investimenti.

**Le donne e il risparmio.** Per tradizione, l'indagine ha dedicato ogni anno un approfondimento tematico a uno specifico segmento dei risparmiatori. Dopo i giovani (2011) e la generazione dei baby boomer (2012), nel 2013 tale approfondimento è stato rivolto alle donne, attraverso un apposito sovra-campionamento della popolazione femminile e una serie di

domande aggiuntive. Ciò ha consentito di ricostruire alcune specificità dell'universo femminile sulle questioni che hanno a che fare con il reddito, il risparmio e, naturalmente, la crisi.

- Una prima osservazione – in qualche misura prevedibile – è la rilevata maggiore fragilità economica delle donne rispetto agli uomini, dichiarata nel presente e temuta negli anni di ritiro dalla vita attiva. Le donne, in altri termini, vivono in una situazione economica meno prospera e con più incertezze all'orizzonte. Rispetto agli uomini, peraltro, tali condizioni tendono maggiormente a concentrarsi in alcuni segmenti del campione, quelli dove sono più elevate le percentuali di donne non indipendenti dal punto di vista economico. La dipendenza, inoltre, per una quota stimabile da un quarto a un terzo dei casi, rappresenta chiaramente non il frutto di una scelta, bensì una condizione subita come effetto dell'esclusione dal mercato del lavoro o della insufficienza del reddito pensionistico (e infatti le donne che lavorano e hanno titoli di studio medio-alti forniscono risposte più vicine a quelle della componente maschile del campione generale).

- Un secondo risultato – importante e assai meno prevedibile – è che, nonostante nella maggior parte dei casi le donne apportino minori risorse al bilancio familiare, sono tuttavia loro ad amministrarlo. Ossia si occupano non solo delle spese, ma anche in percentuale maggioritaria degli investimenti del risparmio e delle decisioni importanti di natura economica. Si tratta di un risultato tutt'altro che scontato e che dovrebbe probabilmente far riflettere coloro che studiano e realizzano i prodotti di investimento. Per esempio, è maggiore nelle donne rispetto agli uomini l'attenzione verso gli strumenti finanziari che hanno come finalità il miglioramento del futuro dei figli.

- In terzo luogo, indagando sulla relazione fra impieghi del tempo e impegni di spesa, emerge da un lato che le donne dedicano più tempo al lavoro domestico e alle cure degli affetti che non al lavoro retribuito; dall'altro, tuttavia, che ben di rado ciò avviene per scelta, visto che due terzi delle intervistate dichiarano che, potendo scegliere, vorrebbero avere un maggior reddito da lavoro e non più tempo per le attività domestiche.

- Infine, il sotto-campione femminile mostra singolarmente uno spaccato di soggetti che è sì consapevole della crisi e ne subisce gli effetti, ma, pur in condizioni di maggiore fragilità, dichiara ansie e paure inferiori a quelle degli uomini; anzi, per più di una donna su dieci la crisi «è un'occasione per progettare e rimettersi in gioco».

Anche su questo segnale fondiamo il giudizio che il peggio della crisi italiana, reale e finanziaria, stia sperabilmente alle nostre spalle.

## Appendice statistica\*

*\* Questa Appendice statistica contiene le risposte – per anni recenti, sesso, età e zona geografica – ad alcune domande selezionate del questionario 2013.*

*È stata curata da Luana Boccadifuoco,  
alla quale si deve anche l'elaborazione dei dati presentati nel capitolo 6.*



Lei ha, in questo momento, un **conto corrente in banca o alla Posta** (o cassa di risparmio o banca di credito cooperativo)?  
(percentuali sul totale degli intervistati)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Si, soltanto in banca	83,0	83,2	83,7	84,0	78,0	79,4	82,4	85,7	85,9	79,2	87,0	89,7	83,0	74,8
Si, sia in banca sia alla Posta	4,5	4,7	7,9	5,0	3,6	6,3	6,6	3,4	4,8	3,6	4,7	5,4	4,9	3,5
Si, soltanto alla Posta	12,5	12,2	8,3	11,0	18,4	14,3	11,0	10,9	9,3	17,2	8,3	4,9	12,1	21,7
No, né in banca né alla Posta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Lei ha, in questo momento, un **reddito sufficiente o insufficiente** (tenendo conto anche di eventuali pensioni, di risparmi e di altre fonti di reddito della famiglia)?  
(percentuali sul totale degli intervistati)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Più che sufficiente	10,0	10,2	10,7	11,2	6,9	6,3	8,8	13,2	11,3	7,5	11,2	10,8	13,1	6,1
Sufficiente	45,9	48,1	52,2	46,4	42,6	42,9	52,7	45,7	44,0	44,4	54,0	42,2	46,1	39,2
Appena sufficiente	30,5	28,6	27,5	28,3	36,3	38,1	25,8	26,8	31,0	34,4	27,1	30,3	30,6	34,1
Insufficiente	11,0	9,6	7,7	11,1	11,8	11,1	10,0	12,0	10,9	10,8	5,9	14,0	8,7	16,2
Del tutto insufficiente	2,5	2,9	1,8	2,9	2,0	1,6	2,7	1,9	2,8	2,5	1,5	2,7	1,5	4,1
Non so, non posso prevedere	0,1	0,7	0,1	0,1	0,4	-	-	0,4	-	0,4	0,3	-	-	0,3

E Lei pensa che **quando avrà 65-70 anni** (non lavorerà più, per gli intervistati occupati) **avrà un reddito...**?  
(percentuali degli intervistati con meno di 60 anni)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Più che sufficiente	3,5	3,9	5,9	3,7	3,3	-	3,3	2,6	5,6	-	6,0	6,1	2,0	0,4
Sufficiente	33,8	33,5	39,2	35,4	28,5	25,3	31,9	38,2	33,5	30,0	40,9	26,5	33,8	30,4
Appena sufficiente	26,7	25,7	25,5	27,2	26,7	22,2	24,2	26,4	30,6	30,0	22,6	20,5	33,8	30,0
Insufficiente	19,9	15,6	15,1	19,1	20,2	17,5	19,8	20,0	18,5	40,0	12,3	30,3	15,9	24,6
Del tutto insufficiente	5,1	5,4	4,0	5,8	6,0	4,8	7,1	5,3	4,1	-	1,2	8,3	2,0	9,6
Non so, non posso prevedere	11,0	15,9	10,3	8,8	15,3	30,2	13,7	7,5	7,7	-	17,0	8,3	12,5	5,0

Quando si investono dei risparmi (cioè quando si comprano, ad esempio, obbligazioni, azioni e fondi), si ottiene un rendimento che dipende sia dalle cedole o dividendi che dalla variazione del prezzo di mercato dell'attività finanziaria. Secondo Lei, **quando si investono dei risparmi, a cosa si deve soprattutto prestare attenzione? Qual è la cosa più importante, che Lei metterebbe al primo posto? E quale metterebbe al secondo posto?**  
(primo posto; percentuali sul totale degli intervistati)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Il rendimento che si ottiene nel breve periodo	19,0	16,6	14,8	18,9	18,5	23,8	16,5	18,2	19,0	19,7	20,2	15,7	17,0	21,1
La sicurezza di non perdere una parte rilevante del capitale	54,2	53,0	58,3	55,0	54,2	47,6	58,2	55,8	50,8	54,8	51,9	57,8	65,5	47,1
La liquidità	15,5	15,2	15,9	14,7	15,2	15,9	13,2	18,5	16,9	13,3	15,6	13,5	14,1	17,5
Il rendimento che si ottiene nel lungo periodo	8,3	7,0	7,8	8,7	7,4	12,7	10,4	4,9	10,9	7,2	8,8	11,9	2,9	9,2
Non indica	3,0	8,2	3,3	2,7	4,7	-	1,7	2,6	2,4	5,0	3,5	1,1	0,5	5,1

Quando si investono dei risparmi (cioè quando si comprano, ad esempio, obbligazioni, azioni e fondi), si ottiene un rendimento che dipende sia dalle cedole o dividendi che dalla variazione del prezzo di mercato dell'attività finanziaria. Secondo Lei, **quando si investono dei risparmi, a cosa si deve soprattutto prestare attenzione? Qual è la cosa più importante, che Lei metterebbe al primo posto? E quale metterebbe al secondo posto? (secondo posto; percentuali sul totale degli intervistati)**

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Il rendimento che si ottiene nel breve periodo	25,5	20,8	24,9	25,4	23,4	20,6	26,4	27,2	23,4	26,1	18,6	29,2	31,0	27,0
La sicurezza di non perdere una parte rilevante del capitale	25,2	23,9	23,8	26,1	23,9	27,0	22,5	24,9	29,4	23,3	25,7	22,7	20,9	29,3
La liquidità	33,3	31,3	32,5	32,6	32,8	39,7	36,3	30,2	32,3	33,0	34,8	36,8	35,9	26,8
Il rendimento che si ottiene nel lungo periodo	11,8	11,1	14,4	11,7	13,0	11,1	11,0	13,2	12,1	10,8	15,0	8,6	11,7	10,2
Non indica	4,5	12,8	4,4	4,2	6,9	1,6	3,8	4,5	2,8	6,8	5,9	2,7	0,5	6,7

**Qual è a Suo parere l'orizzonte temporale adeguato per la valutazione del rendimento di un investimento finanziario, vale a dire dopo quanto tempo dall'investimento iniziale è opportuno fare un bilancio dell'operazione? (percentuali sul totale degli intervistati)**

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
1 mese	2,5	2,5	2,7	2,6	2,8	3,2	2,2	3,0	1,2	3,2	1,2	4,9	3,4	1,9
1 anno	30,5	25,4	31,2	30,4	26,3	28,6	27,6	30,6	30,2	33,3	30,4	29,2	29,1	32,2
Tra 1 e 3 anni	36,0	33,8	36,5	36,4	35,8	38,0	36,3	36,6	35,2	36,2	37,2	28,6	35,4	39,8
Tra 3 e 5 anni	18,7	19,5	n.d.	18,1	19,4	14,3	21,4	18,5	21,4	15,8	15,3	20,0	23,8	18,2
Tra 5 e 10 anni	4,2	3,3	n.d.	4,2	3,9	-	2,7	6,4	5,2	2,5	6,5	3,2	4,9	1,9
Oltre 10 anni	0,7	0,2	0,3	0,9	0,4	1,6	1,6	0,4	0,8	-	0,3	2,2	0,5	0,3
Non so	7,4	15,4	9,4	7,4	11,4	14,3	8,2	4,5	6,0	9,0	9,1	11,9	2,9	5,7

Per una famiglia come la Sua, **risparmiare**, cioè mettere da parte qualcosa di quello che si è guadagnato, è una cosa...? (percentuali sul totale degli intervistati)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Indispensabile	26,3	21,9	24,9	25,8	28,5	15,9	29,7	22,6	29,1	27,6	24,2	33,5	26,2	24,5
Molto utile	41,3	39,6	46,2	43,7	38,8	44,4	40,1	47,1	40,3	36,6	39,5	38,4	44,7	42,7
Abbastanza utile	27,7	30,9	25,6	26,6	26,6	28,6	25,3	25,7	27,4	31,2	32,7	21,1	22,8	29,3
Poco utile	2,1	3,2	1,5	1,7	3,3	1,6	1,6	2,3	1,2	3,2	0,6	3,2	3,9	1,9
Inutile o quasi	1,6	2,0	0,7	1,3	1,8	6,3	2,2	1,5	1,2	0,7	1,8	2,7	1,9	0,6
Non so	1,0	2,4	1,1	0,9	1,0	3,2	1,1	0,8	0,8	0,7	1,2	1,1	0,5	1,0

Nel 2012 la Sua famiglia ha potuto risparmiare, cioè mettere da parte qualcosa? Se sì, ciò è avvenuto **per caso**, senza un'intenzione precisa, o perché avete proprio deciso di mettere da parte del denaro? (percentuali sul totale degli intervistati)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Non abbiamo risparmiato	61,1	61,3	52,8	60,5	62,3	65,1	63,2	64,9	57,7	58,0	56,3	51,9	60,7	72,0
Senza un'intenzione precisa	16,3	16,3	20,4	15,9	18,1	15,9	14,8	12,8	17,7	19,4	20,1	15,7	16,0	12,7
Perché avevamo deciso di risparmiare	22,6	22,3	26,8	23,6	19,6	19,0	22,0	22,3	24,6	22,6	23,6	32,4	23,3	15,3

**Quale percentuale delle vostre entrate è stata risparmiata durante l'anno?** (in forma di denaro liquido o depositi o titoli o altri beni?)  
(percentuali degli intervistati che hanno risparmiato)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Meno del 5 per cento del reddito annuo	26,4	22,4	25,7	24,4	31,0	18,3	28,4	21,5	29,5	28,2	31,8	21,3	30,9	18,2
Dal 5 al 9 per cento del reddito annuo	32,5	30,7	33,9	32,7	28,3	40,9	32,7	34,4	28,6	33,3	30,4	24,7	35,8	40,9
Dal 10 al 19 per cento del reddito annuo	24,1	26,5	23,4	26,7	18,2	22,7	28,4	30,1	24,8	16,2	23,6	31,5	19,8	21,6
Dal 20 al 29 per cento del reddito annuo	10,3	8,4	6,8	11,2	9,3	4,5	4,5	10,8	8,6	15,4	8,1	13,5	8,6	12,5
Dal 30 al 40 per cento del reddito annuo	2,5	1,5	0,4	2,0	3,1	-	3,0	1,0	3,8	2,6	0,7	5,6	-	4,5
50 per cento e oltre del reddito annuo	0,3	1,0	-	-	0,4	-	-	-	0,9	-	-	-	1,2	-
Non so, non voglio rispondere	3,9	9,6	9,8	3,0	9,7	13,6	3,0	2,2	3,8	4,3	5,4	3,4	3,7	2,3
<b>Media</b>	<b>10,4</b>	<b>10,7</b>	<b>9,0</b>	<b>10,5</b>	<b>9,9</b>	<b>9,5</b>	<b>13,2</b>	<b>12,0</b>	<b>11,4</b>	<b>9,4</b>	<b>8,9</b>	<b>12,7</b>	<b>9,2</b>	<b>11,5</b>

**In conseguenza della crisi, la Sua famiglia, negli ultimi tre anni, ha forse:**  
(percentuali sul totale degli intervistati)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Ridotto le spese per le vacanze	71,7	67,2	59,6	69,9	76,2	76,2	76,4	67,9	71,4	71,0	69,0	64,9	71,4	79,0
Risparmiato sulla spesa giornaliera	68,9	49,4	45,1	67,3	74,0	69,8	67,6	66,8	66,9	72,8	64,9	61,6	71,8	75,5
Ridotto la spesa per il tempo libero e i fine settimana	75,7	68,3	61,6	75,1	77,4	69,8	76,4	75,8	79,8	72,0	71,1	68,1	79,1	82,8
Ridotto la spesa per gli aiuti domestici (colf, badanti)	44,3	n.d.	n.d.	43,8	46,4	42,9	39,0	48,3	41,5	45,5	36,6	44,3	49,0	49,4
Intaccato i risparmi messi da parte	52,0	46,2	43,7	49,2	55,2	54,0	49,5	50,2	52,4	54,5	41,6	48,6	50,0	66,6
Rinviato l'acquisto di un'auto	42,7	36,9	38,4	43,7	39,7	52,4	47,3	41,9	46,8	33,7	38,3	40,5	44,2	47,8
Rinviato l'acquisto di una casa	24,3	20,7	21,2	24,1	23,4	28,6	32,4	26,0	20,6	19,7	21,2	26,5	21,8	28,0
Prodotto parte delle merci e dei servizi che prima acquistava	30,6	n.d.	n.d.	30,6	31,8	31,7	29,7	32,8	29,0	28,7	29,5	25,4	31,1	34,4
Ridotto le spese per la cura personale	45,5	n.d.	n.d.	43,9	49,9	36,5	45,1	46,8	48,4	43,4	35,7	40,5	52,4	54,5
Ridotto le spese per lo sport e il benessere	52,4	42,1	39,8	52,3	53,7	57,1	57,7	52,8	51,2	47,7	46,0	47,6	52,4	62,1
Ridotto le spese per libri, cultura o formazione	41,8	31,3	n.d.	41,3	43,6	46,0	45,1	41,1	40,7	39,1	34,5	46,5	39,8	48,1
Messo in vendita o venduto un immobile	11,4	6,9	n.d.	11,6	12,0	7,9	14,3	9,1	11,3	11,8	6,5	14,6	16,0	11,8
Cercato (ma non trovato) lavoro/attività integrativa	21,6	17,6	n.d.	20,5	25,5	28,6	30,8	26,4	19,8	11,1	17,4	18,4	22,3	27,7
Trovato lavoro/attività integrativa	7,7	6,7	n.d.	7,3	9,3	6,3	12,6	10,6	4,8	4,7	4,4	6,5	11,7	9,2
Ridotto le spese per i figli	23,9	17,4	n.d.	22,6	26,0	9,5	18,1	28,3	27,4	22,6	15,3	23,2	25,7	32,5
Ridotto le spese sanitarie (es.: odontoiatriche)	31,5	n.d.	n.d.	30,2	34,2	20,6	31,3	34,7	31,5	30,5	23,0	25,4	35,4	41,7

Quando Lei non lavorerà più, la pensione obbligatoria che Le sarà versata (o Le è stata già versata, per gli intervistati già in pensione) rappresenterà/ rappresenta una percentuale del Suo reddito mensile. **Qual è la pensione che Lei pensa di avere/ha?** (percentuali sul totale degli intervistati)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Inferiore al 30 per cento del reddito	8,9	8,4	9,5	13,7	11,7	3,2	8,2	8,7	12,8	7,6	6,2	13,5	6,8	10,5
Compresa tra il 31 e il 50 per cento	15,6	13,4	16,3	15,9	14,0	9,5	23,1	17,0	13,3	12,9	13,6	13,0	17,0	18,5
Tra il 51 e il 65 per cento	17,5	16,8	16,0	13,7	13,7	7,9	15,9	20,4	21,4	14,7	15,6	21,1	16,5	18,2
Tra il 66 e l'80 per cento	23,9	25,2	21,8	18,1	18,8	12,8	15,9	18,8	24,6	36,2	23,0	23,8	23,8	24,8
Oltre l'80 per cento del reddito	8,6	5,2	7,4	7,9	6,7	1,6	4,5	5,7	6,5	17,9	9,7	5,9	9,2	8,6
Non so. Non mi sono informato. Non sono in grado di conoscere questo dato	22,5	31,0	29,0	24,9	26,0	57,1	27,5	27,5	19,4	8,2	29,8	20,5	23,3	15,3
Non avrà una pensione	3,0	n.d.	n.d.	5,8	9,1	7,9	4,9	1,9	2,0	2,5	2,1	2,2	3,4	4,1

**Lei ha forse sottoscritto un fondo pensione, sia esso negoziale, ossia di categoria, ovvero un fondo pensione aperto a tutti, ovvero un piano integrativo pensionistico o una forma assicurativa di tipo pensionistico?** (percentuali degli intervistati occupati)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Sì	12,4	10,5	12,6	14,1	8,6	7,9	13,7	18,1	14,1	5,7	15,9	9,2	15,1	8,6
No	85,8	87,4	87,1	84,9	88,3	92,1	84,1	79,6	83,9	92,8	80,3	90,8	82,5	91,1
Non ricordo	1,8	2,1	0,3	1,0	3,1	-	2,2	2,3	2,0	1,5	3,8	-	2,4	0,3

**Quando Lei andrà in pensione, potrà forse contare su una o più di queste entrate?  
(tutte le risposte, percentuali sul totale degli intervistati)**

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Un'eredità ricevuta o che riceverà	12,0	11,9	13,7	11,6	10,8	14,3	20,9	13,2	12,5	3,6	13,6	13,5	8,7	11,5
Il vitalizio di una polizza sulla vita	8,5	9,5	9,0	9,6	7,0	4,8	7,1	10,6	12,1	5,4	7,1	8,6	13,1	7,0
La rendita del fondo pensione	19,7	14,4	16,3	21,4	16,6	11,1	23,1	20,4	21,4	17,6	26,3	10,8	24,8	14,6
La rendita dell'investimento del mio Tfr	23,8	17,9	16,3	23,6	22,2	17,5	22,0	23,8	26,2	23,3	28,0	20,0	21,8	22,6
La pensione di un familiare convivente	34,1	33,3	25,9	32,9	39,4	20,6	37,9	31,7	36,7	35,1	35,7	36,8	34,5	30,6
L'affitto di un immobile in cui ho investito o penso di investire i risparmi	8,0	11,3	14,4	8,7	7,2	4,8	9,3	6,4	8,9	8,6	8,3	9,2	7,3	7,3
Il frutto dei risparmi in titoli e in gestioni patrimoniali	10,5	11,4	14,3	12,0	7,2	1,6	8,8	11,3	9,7	12,5	14,5	16,8	7,8	4,5
Non mi interessa l'ottica di lungo periodo. Le mie priorità riguardano l'oggi	14,9	14,5	14,8	14,3	14,5	33,3	18,1	18,9	10,1	9,7	11,8	16,2	12,6	19,1
Non sa/Non indica	12,7	21,5	19,8	12,6	14,5	17,5	10,4	9,4	10,9	17,9	12,4	11,4	13,1	13,7

**Quando Lei andrà in pensione, potrà forse contare su una o più di queste entrate?  
(prima risposta citata; percentuali sul totale degli intervistati)**

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Un'eredità ricevuta o che riceverà	7,3	6,5	7,0	6,9	5,4	9,5	14,3	7,5	6,9	1,8	8,0	5,9	6,3	8,0
Il vitalizio di una polizza sulla vita	4,4	5,3	5,2	5,1	3,8	3,2	3,8	4,5	5,6	4,0	3,2	4,3	6,8	4,1
La rendita del fondo pensione	13,3	9,1	11,6	13,7	12,7	7,9	13,2	12,5	14,9	14,3	16,8	8,1	18,0	9,6
La rendita dell'investimento del mio Tfr	16,3	10,7	10,6	16,4	15,8	14,3	12,7	17,4	19,0	15,4	18,6	14,1	15,0	15,9
La pensione di un familiare convivente	23,6	22,5	17,7	22,4	28,3	12,7	20,3	22,3	25,0	28,3	21,5	28,6	19,4	25,5
L'affitto di un immobile in cui ho investito o penso di investire i risparmi	3,9	5,0	7,6	4,2	3,0	3,2	5,5	3,0	3,6	4,3	2,7	5,4	5,3	3,5
Il frutto dei risparmi in titoli e in gestioni patrimoniali	4,8	6,1	6,3	5,6	2,9	-	2,7	6,4	4,4	5,7	5,9	7,6	4,0	2,5
Non mi interessa l'ottica di lungo periodo. Le mie priorità riguardano l'oggi	13,7	13,3	14,2	13,1	13,6	31,7	17,1	17,0	9,7	8,3	10,9	14,6	12,1	17,2
Non sa/Non indica	12,7	21,5	19,8	12,6	14,5	17,5	10,4	9,4	10,9	17,9	12,4	11,4	13,1	13,7

**In una scala da 1 a 5, Lei come misura il Suo interesse per gli argomenti di informazione e analisi finanziaria?**  
(percentuali sul totale degli intervistati)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
1 (Per niente interessato)	17,7	22,1	26,2	17,3	25,4	19,0	13,7	17,4	14,9	23,3	15,1	17,3	17,5	21,1
2	24,8	24,4	25,4	24,7	24,7	27,0	26,4	19,2	26,1	27,2	26,3	22,2	26,7	23,6
3	35,4	34,0	33,7	33,8	32,8	33,3	33,0	43,0	33,5	32,7	40,4	30,8	35,0	33,1
4	18,1	14,6	11,9	19,4	13,9	15,9	23,6	17,0	19,0	14,3	14,7	21,1	18,0	19,7
5 (Molto interessato)	4,0	4,8	2,8	4,8	3,2	4,8	3,3	3,4	6,5	2,5	3,5	8,6	2,8	2,5

**Quali sono le Sue fonti di informazione principali quando deve prendere decisioni in merito alla gestione del Suo risparmio?**  
(prima risposta citata; percentuali sul totale degli intervistati)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
La mia banca	42,0	41,8	53,0	43,4	37,8	38,1	38,5	42,3	37,5	47,7	46,3	38,9	40,2	40,1
Il promotore finanziario	8,5	6,2	8,3	8,5	8,6	1,6	11,5	9,8	6,9	8,6	9,1	8,1	13,0	5,1
I giornali (quotidiani e periodici) non specifici	4,6	3,7	n.d.	5,2	3,5	-	3,3	4,9	6,5	4,7	3,8	5,4	4,9	4,8
I giornali (quotidiani e periodici) specifici	4,3	3,8	n.d.	5,3	2,0	11,1	5,0	6,1	5,2	6,4	6,2	5,9	1,5	3,2
La tv	6,0	5,6	3,1	5,7	7,7	-	-	-	1,2	0,4	2,9	6,5	3,4	10,8
Televideo	0,4	0,2	0,4	0,3	0,3	6,3	13,2	4,5	7,3	1,4	-	1,1	0,5	0,3
Internet	5,9	5,3	4,3	6,5	3,8	27,1	18,7	18,1	16,9	19,0	4,7	10,3	1,5	7,6
I miei amici, colleghi o famigliari	18,7	18,1	13,3	15,8	23,1	1,6	-	-	-	-	17,1	19,5	23,8	16,6
La Posta	3,6	3,1	3,1	3,5	5,3	-	-	-	0,4	0,4	2,1	1,6	3,9	6,4
Altro	0,1	-	0,1	-	0,2	6,3	3,8	6,8	6,5	5,0	-	-	0,5	-
Non indica	0,2	1,5	0,5	0,3	0,3	6,3	2,7	2,6	4,4	3,9	-	0,5	-	0,3
Nessuno	5,7	10,6	8,9	5,5	7,4	1,6	3,3	4,9	7,2	2,5	7,8	2,2	6,8	4,8

Rispetto a un anno fa, **decidere come investire il risparmio è diventato**, per una persona come Lei, un'attività...  
(percentuali sul totale degli intervistati)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Più facile, più semplice	3,6	3,0	3,5	4,1	2,5	1,6	4,4	3,4	3,6	3,6	1,2	3,3	3,4	6,7
Più difficile, più complicata	47,8	47,3	37,2	48,2	46,2	47,6	48,4	46,0	52,4	45,1	51,3	33,5	44,7	54,2
Né più facile, né più difficile di un tempo	40,3	36,0	50,4	39,1	43,7	31,7	41,2	42,3	37,5	42,3	38,1	50,8	45,1	33,4
Non sa/Non indica	8,3	13,7	8,9	8,6	7,6	19,1	6,0	8,3	6,5	9,0	9,4	12,4	6,8	5,7

**Quanto tempo dedica**, di solito, in una settimana, **per avere informazioni utili per decidere come investire i Suoi risparmi?**  
(percentuali sul totale degli intervistati)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Niente, non dedico tempo	46,0	50,1	43,0	42,4	55,1	54,0	41,8	41,9	49,2	48,4	36,3	45,4	57,3	49,4
Fino a 1 ora	34,9	31,7	39,4	35,9	32,8	38,1	47,8	42,3	36,3	41,9	41,3	33,5	25,1	35,1
1-2 ore	8,0	7,6	7,1	10,0	3,8	1,6	3,3	4,5	4,4	2,9	8,3	9,3	8,3	6,7
2-4 ore	3,7	2,2	1,6	4,0	1,9	-	0,5	2,6	2,4	0,7	5,0	5,9	1,5	2,5
4-6 ore	0,3	0,6	0,6	0,3	0,4	-	0,5	-	0,4	-	0,3	-	-	0,6
Più di 6 ore	0,3	0,4	0,4	0,4	0,2	-	-	0,4	-	0,4	-	1,6	-	-
Non sa/Non indica	6,9	7,4	8,0	7,0	5,8	6,3	6,1	8,3	7,3	5,7	8,8	4,3	7,8	5,7

**Lei ha o ha avuto negli ultimi cinque anni, cioè a partire dal 2008, obbligazioni (titoli obbligazionari), cioè ad esempio titoli pubblici come BoT e BTp o anche obbligazioni di Stati esteri, organismi internazionali, di banche e aziende?**  
(percentuali sul totale degli intervistati)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Si	21,8	21,7	24,6	24,8	16,6	7,9	19,8	20,8	20,6	28,7	28,0	35,1	15,5	11,5
No	78,2	78,3	75,4	75,2	83,4	92,1	80,2	79,2	79,4	71,3	72,0	64,9	84,5	88,5

**La quota del patrimonio (finanziario) investita in obbligazioni (comprendendo anche i titoli obbligazionari esteri, non statali e i pronti contro termine nonché i fondi esclusivamente obbligazionari) nella media degli ultimi dodici mesi, cioè da gennaio 2012, è...**  
(percentuali degli intervistati che hanno o hanno avuto obbligazioni negli ultimi cinque anni)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Minore del 10 per cento	32,0	24,6	35,8	31,6	34,3	60,0	33,3	30,9	31,4	30,0	24,2	27,8	40,6	52,8
Tra il 10 e il 30 per cento	41,2	50,4	47,7	43,7	28,9	20,0	41,7	41,8	39,2	43,8	42,1	44,6	40,6	33,3
Tra il 30 e il 50 per cento	18,9	17,5	7,7	18,9	18,4	20,0	11,1	18,2	23,5	20,0	22,1	21,5	9,4	13,9
Oltre il 50 fino al 99 per cento	7,5	6,6	6,5	5,8	15,8	-	11,1	9,1	5,9	6,2	11,6	4,6	9,4	-
Il 100 per cento	0,4	0,9	2,3	-	2,6	-	2,8	-	-	-	-	1,5	-	-

**Negli ultimi cinque anni, cioè a partire dal 2008, la Sua famiglia ha comprato o venduto azioni?**

(percentuali sul totale degli intervistati)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Comprato/venduto azioni	6,6	8,1	8,0	7,7	4,4	1,6	7,2	7,9	6,5	6,5	10,3	9,2	3,4	3,2
Solo comprato azioni	2,7	2,5	2,6	3,0	1,5	3,2	2,2	3,0	3,2	2,2	3,8	0,5	3,4	2,2
Solo venduto azioni	2,1	2,0	1,8	2,9	1,3	-	1,6	3,0	2,8	1,4	2,2	2,2	3,9	1,0
Né comprato né venduto	86,6	83,5	86,5	84,9	91,0	95,2	86,3	83,4	85,9	88,2	80,5	85,9	86,4	93,6
Non so, non ricordo	2,0	4,0	1,0	1,5	1,8	-	2,7	2,7	1,6	1,7	3,2	2,2	2,9	-

**Lei ha avuto negli ultimi cinque anni, cioè dal 2008, quote di fondi comuni o di Sicav, ovvero una gestione patrimoniale ovvero ancora ha acquistato fondi quotati come gli Etf?**  
(percentuali sul totale degli intervistati)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Fondi comuni o Sicav	5,1	6,6	8,5	5,5	4,2	-	4,9	5,3	4,8	6,1	6,8	9,2	2,4	2,5
Gestione patrimoniale in fondi o in titoli	6,4	7,7	9,5	6,8	5,0	1,6	6,0	5,7	7,7	6,8	12,1	8,1	1,0	2,9
Etf (fondi quotati in Borsa)	2,8	3,0	3,0	3,3	1,3	1,6	3,8	2,3	2,8	2,9	4,7	2,7	1,5	1,6
Nessuno	90,0	89,1	86,2	89,6	92,0	96,8	90,1	90,9	89,5	88,5	84,1	86,5	95,6	94,9

**E Lei in particolare oggi possiede una delle forme di investimento suddette?**  
(percentuali sul totale degli intervistati)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Fondi comuni o Sicav	4,2	4,8	6,5	5,0	4,1	1,3	5,3	6,7	10,7	16,0	6,0	7,9	3,2	1,7
Gestione patrimoniale in fondi o in titoli	4,2	6,1	8,0	6,2	4,9	1,3	5,3	12,0	6,7	16,0	10,1	7,8	2,6	2,3
Etf (fondi quotati in Borsa)	2,0	2,5	2,0	2,9	1,0	1,3	6,0	6,4	6,7	6,7	4,1	1,9	2,1	0,8
Nessuno	92,8	91,7	88,7	91,9	95,0	96,8	90,1	90,9	89,5	88,5	88,2	89,2	97,1	97,1

**Quali caratteristiche di questo elenco l'hanno spinta ad aderire a questa forma di investimento? Qual è stata la caratteristica più importante, che Lei metterebbe al primo, secondo o terzo posto?**  
(percentuali degli intervistati che hanno acquistato fondi comuni)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Poter affidare i risparmi a esperti e non pensarci più, semplificando la vita	45,2	44,3	47,9	42,5	41,8	-	33,3	41,7	53,8	50,0	48,1	44,0	22,2	50,0
La prospettiva di guadagnare di più di quanto non si possa con investimenti tradizionali	42,3	39,1	36,3	41,3	41,8	50,0	38,9	33,3	50,0	46,9	38,9	52,0	55,6	31,3
La possibilità di ridurre i rischi che si corrono con i singoli investimenti	57,7	60,0	77,4	58,8	67,3	-	50,0	62,5	50,0	65,6	48,1	68,0	77,8	62,5
Il fatto di poter liquidare in ogni momento l'investimento al valore riportato sui giornali	28,8	28,7	44,5	23,8	43,6	50,0	16,7	50,0	19,2	28,1	31,5	16,0	44,4	31,3
Ho fiducia in chi me l'ha proposto e sono certo che mi ha consigliato per il meglio	43,3	34,8	50,7	45,0	38,2	100,0	44,4	33,3	46,2	43,8	50,0	40,0	22,2	37,5
I fondi permettono di diversificare gli investim.	55,8	44,3	n.d.	61,3	40,0	50,0	72,2	58,3	43,8	100,0	53,7	60,0	55,6	56,3
I fondi permettono di investire in mercati e titoli altrimenti irraggiungibili	15,4	18,3	n.d.	17,5	9,1	50,0	22,2	12,5	15,4	12,5	16,7	12,0	22,2	12,5
Nessuna di queste	-	2,6	1,4	-	1,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-

**La casa (appartamento) in cui abita è forse...**  
(percentuali sul totale degli intervistati)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Di proprietà della famiglia	75,9	77,1	74,2	76,0	74,5	46,0	64,3	72,5	85,1	85,3	72,8	78,9	84,0	72,0
In affitto o subaffitto	20,8	20,5	22,3	20,7	22,5	46,0	31,9	22,2	12,1	14,0	25,7	18,9	13,1	21,6
In uso gratuito	3,3	2,4	3,5	3,3	3,0	8,0	3,8	5,3	2,8	0,7	1,5	2,2	2,9	6,4

**Lei ha forse acquistato un'abitazione negli ultimi dodici mesi, cioè a partire da gennaio 2012? Se sì, come:**  
(percentuali sul totale degli intervistati)

	2013	2012*	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Sì	8,8	10,6	4,2	9,4	6,5	4,8	10,3	10,2	11,2	6,1	8,9	11,3	8,8	7,3
• Abitazione principale	5,5	6,4	n.d.	5,9	4,2	3,2	7,7	6,4	5,6	3,2	5,6	4,3	6,8	5,1
• Seconda casa	1,0	1,5	n.d.	1,2	0,3	1,6	0,5	0,4	1,6	1,1	1,5	1,6	—	0,6
• Destinata ai figli	1,1	1,3	n.d.	1,2	1,3	—	0,5	1,9	1,6	0,7	0,6	2,7	1,5	0,6
• Come investimento, anche per integrare il reddito	1,1	1,4	n.d.	1,0	0,7	—	1,1	1,1	1,6	1,1	1,2	2,7	—	1,0
• Altro	0,1	—	n.d.	0,1	—	—	0,5	0,4	0,8	—	—	—	0,5	—
No	92,5	91,1	95,8	92,0	94,6	95,2	90,7	92,1	91,5	94,6	92,0	93,5	91,3	93,3

\* A partire dal 2012 sono state proposte agli intervistati diverse possibili forme di investimenti immobiliari (abitazioni destinate ai figli e immobili da investimento) non censite in passato. Rispetto a quanto rilevato fino al 2011, potrebbero pertanto essere emersi acquisti non segnalati precedentemente.

**La Sua famiglia ha in corso un mutuo con una banca (o cassa di risparmio) o con la Posta?**  
(percentuali sul totale degli intervistati)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Sì, con una banca	21,3	20,4	21,6	20,3	18,4	12,7	33,0	27,9	20,2	10,4	20,0	23,2	28,1	16,9
Sì, con la Posta	1,8	1,3	0,7	1,3	1,6	1,6	2,7	1,5	2,8	0,7	1,5	0,6	0,5	3,8
No	76,9	78,3	77,8	78,4	80,0	85,7	64,3	70,6	77,0	88,9	78,5	76,2	71,4	79,3

**Quali di queste frasi descrivono meglio ciò che Lei pensa dell'investimento dei risparmi in immobili? (nell'acquisto di case, uffici, negozi o terreni) (primo + secondo + terzo posto; percentuali sul totale degli intervistati)**

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Resta l'investimento più sicuro	49,0	63,2	82,1	50,7	49,1	39,7	45,1	49,8	53,2	49,1	51,9	44,3	49,0	48,7
È il miglior investimento possibile	32,1	43,4	65,1	33,8	30,8	19,0	28,6	32,5	33,9	35,5	35,7	23,8	33,5	32,2
Non conviene più di altre forme di investimento	15,3	9,7	9,9	14,7	16,6	20,6	12,1	14,7	15,7	16,5	13,3	12,4	19,4	16,6
È troppo oneroso, a causa delle imposte	27,5	15,8	13,1	28,3	25,7	23,8	30,8	27,9	26,2	27,6	20,6	28,1	31,1	32,2
È difficile vendere un immobile se si ha bisogno di denaro liquido	34,2	22,3	20,2	33,2	32,0	34,9	37,9	34,7	33,1	31,9	33,9	41,6	34,0	30,3
È un buon investimento, ma i prezzi degli immobili sono troppo alti in relazione alle mie disponibilità	23,3	25,8	32,5	25,3	21,5	25,4	33,0	23,4	21,8	17,9	20,1	26,5	24,8	23,9
È il modo migliore per lasciare un'eredità ai figli	41,6	37,7	n.d.	40,9	40,9	39,7	36,8	40,8	46,8	40,9	38,6	40,5	40,8	45,9
È un buon investimento a condizione di usare/abitare il proprio immobile	46,6	37,7	54,1	46,4	47,2	50,8	50,5	44,2	46,0	45,5	47,5	56,8	41,7	42,7
Non so/Nessuna di queste	2,8	6,7	0,9	2,3	3,2	3,2	2,7	3,4	2,0	2,9	2,9	2,2	3,9	2,2

**Quali di queste frasi descrivono meglio ciò che Lei pensa dell'investimento dei risparmi in immobili? (nell'acquisto di case, uffici, negozi o terreni) (primo posto; percentuali sul totale degli intervistati)**

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Resta l'investimento più sicuro	31,4	42,6	54,2	32,2	30,4	22,2	29,7	30,9	32,3	34,4	31,6	28,1	32,0	32,8
È il miglior investimento possibile	8,5	11,1	16,8	8,9	9,3	4,9	8,9	7,9	10,5	7,9	11,2	8,1	9,2	5,4
Non conviene più di altre forme di investimento	6,5	5,0	2,9	5,9	7,0	11,1	3,3	6,4	6,0	8,2	6,8	4,3	6,8	7,3
È troppo oneroso, a causa delle imposte	10,5	5,3	2,3	11,0	8,8	6,3	13,7	12,2	7,7	10,8	6,8	9,2	11,2	15,0
È difficile vendere un immobile se si ha bisogno di denaro liquido	10,9	5,6	2,6	10,0	10,5	11,1	12,1	10,9	13,3	8,2	11,2	14,0	9,7	9,6
È un buon investimento, ma i prezzi degli immobili sono troppo alti in relazione alle mie disponibilità	5,6	7,4	7,4	6,1	5,4	7,9	9,3	4,5	4,0	5,0	6,5	2,7	6,8	5,4
È il modo migliore per lasciare un'eredità ai figli	5,7	5,2	n.d.	6,0	6,0	7,9	2,2	6,4	8,5	4,3	4,4	2,2	8,3	7,3
È un buon investimento a condizione di usare/abitare il proprio immobile	18,1	10,9	13,0	17,6	19,4	25,4	18,1	17,4	15,7	18,3	18,6	29,2	12,1	15,0
Non so/Nessuna di queste	2,8	6,7	0,9	2,3	3,2	3,2	2,7	3,4	2,0	2,9	2,9	2,2	3,9	2,2

**La quota del patrimonio (finanziario) che la Sua famiglia ha liquida sui conti correnti (per fare i normali pagamenti o per altre ragioni) è...**  
(percentuali sul totale degli intervistati)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Minore del 10 per cento	34,2	37,1	41,2	33,8	35,2	31,7	36,8	34,7	33,5	32,3	31,3	34,0	33,5	37,9
Tra il 10 e il 30 per cento	27,6	24,8	29,2	28,4	26,8	17,5	25,3	24,5	32,2	30,5	29,5	30,3	28,1	23,6
Tra il 30 e il 50 per cento	12,8	10,7	11,2	13,6	11,4	11,1	12,1	16,6	10,9	12,1	15,6	10,3	10,2	13,1
Oltre il 50 fino al 99 per cento	11,1	12,3	9,3	10,8	10,2	15,9	8,2	11,7	10,5	11,8	8,0	13,5	11,7	12,7
Il 100 per cento	14,3	15,0	9,1	13,4	16,4	23,8	17,6	12,5	12,9	13,3	15,6	11,9	16,5	12,7

**Quali sono le due principali ragioni per cui Lei ha queste somme sul conto corrente?**  
(primo + secondo posto; percentuali sul totale degli intervistati)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Servono per i normali pagamenti	87,4	87,7	86,2	86,3	88,8	93,7	83,5	88,7	85,9	88,5	93,2	80,5	84,0	87,3
Attendo il momento migliore per investirli	17,1	11,4	15,8	18,9	12,4	11,1	17,0	16,2	21,8	15,8	16,2	18,9	18,0	16,6
Sul conto corrente non si rischia di perderli	30,6	33,1	30,7	30,0	33,0	36,5	29,1	29,1	29,8	32,3	26,5	35,7	35,4	28,7
In certi momenti è meglio prepararsi agli imprevisti	23,9	22,5	30,0	23,9	25,1	23,8	24,2	21,1	24,6	24,7	26,3	25,9	25,7	18,8
Le condizioni del mio conto sono buone e mi soddisfano	13,5	12,3	12,2	14,1	13,7	9,5	14,8	16,2	13,7	11,1	8,3	17,3	11,2	18,5
Devo fare delle spese importanti ed è inutile investirli per poco tempo	9,4	9,1	10,0	9,4	8,8	7,9	9,9	10,6	8,9	9,0	11,8	5,9	13,6	6,1
Non saprei dove metterli	1,8	20,1	12,4	2,1	1,8	17,5	19,2	16,6	12,9	17,2	1,8	1,1	1,0	2,9

**Quali dei servizi di questo elenco la Sua famiglia utilizza presso l'intermediario (banca o Posta) al quale si rivolge abitualmente?**  
(percentuali sul totale degli intervistati)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Addebito di utenze	71,9	68,1	66,3	72,4	68,2	68,3	69,8	73,2	71,4	73,5	79,4	83,2	60,2	65,0
Accredito dello stipendio/ pensione	80,7	78,2	74,1	78,7	83,8	79,4	78,0	75,5	77,8	90,0	87,6	83,8	81,1	71,3
Acquisto o vendita di titoli	24,4	20,9	24,9	26,3	20,4	12,7	18,7	26,0	24,6	28,7	36,3	39,5	13,6	9,9
Consulenza per le scelte di investimento	31,0	23,6	27,4	32,9	25,5	19,0	26,9	31,3	32,3	34,8	44,2	45,4	22,3	14,0
Consulenza sui temi previdenziali e per la decisione relativa al Tfr	8,0	5,9	6,2	9,0	6,0	3,2	6,6	10,9	10,5	5,4	11,8	9,7	5,3	4,8
Fondi comuni di investimento	13,0	10,6	15,3	14,2	10,1	1,6	12,6	12,8	15,3	13,3	22,4	17,3	5,3	5,4
Gestione personalizzata degli investimenti finanziari	16,5	12,3	16,4	18,9	10,9	7,9	17,0	19,6	15,3	16,1	27,4	20,5	9,2	7,0
Credito al consumo (finanziamento per l'acquisto di auto, mobili, vacanze)	19,7	19,4	20,1	20,7	16,1	19,0	25,8	24,5	19,8	11,8	23,3	18,9	17,0	18,2
Contratti di assicurazione:														
• ramo vita	7,0	7,5	n.d.	6,8	6,0	6,3	9,3	9,8	5,2	4,7	5,9	7,0	11,2	5,4
• ramo danni	5,3	6,6	n.d.	5,5	4,4	4,8	7,1	6,4	3,2	5,0	6,8	8,6	5,8	1,3
Home banking (servizi tramite Internet o telefono)	31,5	25,6	25,3	31,9	26,4	41,3	46,7	38,9	29,4	14,7	38,6	28,1	29,1	27,4
Nessuno	6,6	8,7	9,7	6,8	6,9	6,3	8,2	8,7	11,7	3,2	3,2	6,5	7,3	9,9

Nel complesso, **Lei è soddisfatto dell'intermediario (banca o Posta) che la Sua famiglia utilizza maggiormente (o esclusivamente)?**  
(percentuali sul totale degli intervistati)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Molto soddisfatto	11,4	8,9	7,9	11,0	11,7	6,3	11,1	16,2	8,9	10,4	13,0	10,8	10,1	10,8
Abbastanza soddisfatto	73,2	74,4	75,3	72,9	71,8	69,8	75,3	69,1	74,6	75,6	74,0	69,2	74,3	73,9
Poco soddisfatto	11,2	11,2	11,1	12,0	11,1	19,1	9,3	9,4	13,3	10,4	9,1	12,4	11,7	12,4
Per niente soddisfatto	2,4	1,4	1,0	2,7	2,5	3,2	2,7	2,3	2,4	2,2	1,0	6,5	2,4	1,6
Non sa/Non indica	1,8	4,1	4,7	1,4	2,9	1,6	1,6	3,0	0,8	1,4	2,9	1,1	1,5	1,3

**Lei pensa che la Sua banca possa offrirLe un'adeguata consulenza per le scelte di investimento del risparmio?**  
(percentuali sul totale degli intervistati)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Sì	67,9	64,6	68,6	68,4	68,0	65,1	69,2	69,4	68,6	65,2	75,2	60,0	64,1	67,2
No	17,9	15,2	15,7	17,9	18,0	20,6	17,6	17,4	17,7	18,7	11,8	22,2	17,5	22,3
Non sa/Non indica	14,2	20,2	15,7	13,7	14,0	14,3	13,2	13,2	13,7	16,1	13,0	17,8	18,4	10,5

**Lei o qualcuno dei Suoi famigliari utilizza servizi bancari a distanza con telefono fisso, Internet o telefono cellulare (nella forma di telephone banking, Internet banking o mobile banking)?**  
(percentuali sul totale degli intervistati)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Telephone banking	16,5	14,1	14,9	17,1	14,3	19,0	26,4	17,0	15,3	9,7	23,3	14,6	11,7	13,4
Internet banking	37,6	30,7	26,3	28,7	32,1	46,0	53,8	46,0	35,1	19,7	48,1	32,4	34,0	31,8
Mobile banking	10,6	7,1	4,9	12,3	5,1	15,9	22,0	11,7	8,9	2,5	15,6	10,8	6,3	8,0
Sì, almeno un servizio a distanza	40,6	33,0	30,5	42,0	35,0	50,8	56,0	49,1	37,1	23,3	50,4	34,6	38,3	35,0
No, nessun servizio a distanza	59,4	67,0	69,5	58,0	65,0	49,2	44,0	50,9	62,9	76,7	49,6	65,4	61,7	65,0

**Quali sono i servizi finanziari che Lei utilizza con l'Internet banking?**  
(percentuali degli intervistati che utilizzano servizi con Internet)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Bonifici/giroconti	83,2	79,9	79,1	82,8	79,1	69,0	83,7	77,9	89,7	92,7	87,7	81,7	80,0	79,0
Pagamento utenze dom.	53,4	48,6	46,0	53,2	53,6	58,6	55,1	51,6	51,7	54,5	55,8	50,0	52,9	52,0
Acquisto/vendita di titoli e fondi tramite il servizio di trading online	9,4	9,0	8,6	10,1	6,4	6,9	6,1	10,7	6,9	18,2	7,4	15,0	8,6	10,0
Ricarica telefono cellulare	59,5	61,3	61,5	58,9	61,4	55,2	70,4	55,7	57,5	54,5	62,6	43,3	67,1	59,0
Pagam. imposte/tasse	61,3	50,5	39,6	61,3	56,8	55,2	64,3	60,7	65,5	52,7	62,0	65,0	70,0	52,0
Acquisti di e-commerce attraverso il sito della banca	6,1	4,3	8,6	6,7	5,9	6,9	7,1	4,1	6,9	7,3	6,1	6,7	7,1	5,0
Ricarica carta prepagata	23,4	n.d.	-	21,5	23,2	31,0	34,7	21,3	14,9	16,4	19,0	26,7	17,1	33,0
Controllo saldo/estr. conto	2,3	2,2	4,3	2,4	1,8	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	2,5	1,7	2,9	2,0
Altri servizi	0,3	-	1,1	0,3	0,5	-	-	-	-	1,8	-	-	1,4	-

**Lei o qualcuno della Sua famiglia possiede attualmente le seguenti carte di pagamento?**

(percentuali sul totale degli intervistati)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Bancomat	93,9	92,0	91,4	94,4	92,4	96,8	96,7	95,8	93,5	89,6	97,3	96,2	91,3	90,4
Carta di credito	53,4	55,7	55,2	55,3	43,8	44,4	58,2	63,4	55,2	41,6	64,6	48,6	53,9	43,6
Carta prepagata	29,5	27,8	24,8	27,2	29,1	47,6	44,5	32,1	28,6	14,0	26,3	24,9	36,9	30,9
Nessuno	4,6	7,1	7,8	4,6	5,5	1,6	1,6	2,6	4,0	9,7	1,8	3,2	6,3	7,3

**A parte l'eventuale rapporto di mutuo per la casa o l'attività di cui abbiamo parlato, vi è anche stato concesso un credito al consumo per cui avete in questo momento in corso il rimborso delle relative rate?**

(percentuali sul totale degli intervistati)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Sì, abbiamo in corso il rimborso rateale di un prestito	14,8	15,9	14,9	14,7	14,1	14,3	25,3	16,2	14,1	7,5	16,2	6,5	18,0	15,9
Sì, stiamo rimborsando più di una rata	3,2	2,6	3,3	3,8	2,3	6,3	2,7	4,2	4,0	1,1	2,1	4,3	2,4	4,2
No	82,0	81,6	81,7	81,5	83,6	79,4	72,0	79,6	81,9	91,4	81,7	89,2	79,6	79,9

**Per che cosa vi è stato concesso o vi sono stati concessi tali crediti al consumo?**  
(percentuali degli intervistati che hanno in corso un credito al consumo)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Per l'acquisto di un'auto	54,0	49,0	51,8	52,8	49,1	61,5	62,7	51,9	44,4	54,2	64,5	50,0	59,5	41,3
Per l'acquisto di mobili	16,0	16,5	16,6	17,6	9,8	23,1	19,6	20,4	8,9	8,3	17,7	20,0	7,1	19,0
Per l'acquisto di elettrodomestici, videocamere, hi-fi, computer, eccetera	23,0	23,2	20,7	22,5	22,3	7,7	19,6	27,8	24,4	25,0	11,3	25,0	16,7	38,1
Per un viaggio	1,6	3,1	1,0	2,1	1,8	-	-	3,7	2,2	-	-	10,0	-	1,6
Per la ristrutturazione o la manutenzione straordinaria della casa	8,0	10,3	11,4	9,2	11,6	7,7	3,9	13,0	11,1	-	6,5	-	16,7	6,3
Per una spesa straordinaria, capitata a causa della crisi	9,1	14,9	7,3	9,2	9,8	-	5,9	5,6	15,6	16,7	16,1	-	-	11,1
Per le spese di studio dei figli	3,7	2,1	1,6	2,1	8,0	-	2,0	1,9	8,9	4,2	1,6	15,0	2,4	3,2
Per altro	3,2	2,6	3,1	2,1	4,5	-	-	5,6	6,7	-	1,6	-	9,5	1,6

**Se dovesse estinguere l'intero importo dei prestiti al consumo che Lei ha in questo momento in corso, quante mensilità delle sue normali entrate mensili sarebbero necessarie?**

(percentuali degli intervistati che hanno in corso un credito al consumo)

	2013	2012	2011	Maschi	Femmine	18-29 anni	30-39	40-49	50-59	60 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Meno di 1	7,0	2,6	1,6	8,5	7,1	7,6	5,9	5,6	8,9	8,3	3,2	25,0	-	9,5
Da 1 a 3	14,4	14,4	20,7	14,0	16,1	23,1	7,8	18,5	15,6	12,5	14,5	10,0	16,7	14,3
Da 4 a 6	27,3	25,8	29,0	27,5	21,4	15,4	29,4	24,1	33,3	25,0	21,0	45,0	21,4	31,7
Da 7 a 12	21,9	27,3	24,4	20,4	25,0	23,1	21,6	24,1	17,8	25,0	22,6	15,0	28,6	19,1
13 o più	29,4	29,9	24,4	29,6	30,4	30,8	35,3	27,7	24,4	29,2	38,7	5,0	33,3	25,4



# Nota metodologica

a cura della Doxa

## Premessa

L'*Indagine* 2013, com'è tradizione, ha avuto quale obiettivo principale l'approfondimento e la comprensione delle principali motivazioni che sono alla base delle scelte dei risparmiatori italiani. Nell'edizione di quest'anno è inoltre stato fatto un *focus* sulle donne con l'obiettivo di comprendere il rapporto tra *genere* e propensione al risparmio/interesse per gli argomenti economici e finanziari.

Attraverso uno specifico questionario redatto per ognuno dei due target (famiglie e donne) e strutturato in aree tematiche, sono stati raccolti dati sui comportamenti in merito ai risparmi e agli investimenti in generale e, con maggiori dettagli, sulla crisi finanziaria, sulle scelte in merito a pensione integrativa, destinazione del Tfr e assicurazioni, sull'investimento in obbligazioni, azioni e fondi, e nella casa, nonché sul rapporto tra i risparmiatori e le banche, con un *focus* sul credito al consumo.

Particolare attenzione è stata rivolta a temi di grande attualità in un periodo di forte crisi economica e politica: il ruolo dell'euro, la tutela del risparmio da parte delle istituzioni, la riforma Fornero.

Come di consueto, sono stati raccolti i dati socio-demografici degli intervistati e della loro famiglia.

## Il questionario e le interviste

Le interviste sono state condotte utilizzando un unico questionario per ciascuno dei due target (famiglie e donne) articolato in aree tematiche e composto da oltre 100 domande. Le interviste sono state realizzate con personal computer per CAPI (*Computer Aided Personal Interviews*).

Tutte le domande del questionario erano strutturate, ovvero prevedevano risposte precodificate. Nella redazione del questionario si è cercato di impiegare un linguaggio rigoroso, ma anche accessibile a persone non esperte, affinché risultasse minima la possibilità di incomprendimento da parte degli intervistati, soprattutto per le domande di natura tecnica riguardanti alcuni aspetti del patrimonio e degli investimenti.

Per le domande più complesse o per le domande per cui erano previste molteplici possibilità di risposta, sono stati predisposti «cartellini» da mostrare agli intervistati. Agli intervistatori è stato consegnato anche un glossario contenente le definizioni più complesse e di difficile comprensione da parte degli intervistati.

Per consentire analisi longitudinali di alcuni fenomeni, sono state conservate le domande fondamentali già collaudate negli anni precedenti, per continuare a monitorare i temi cruciali della ricerca.

Per l'indagine 2013 è stato redatto un unico questionario destinato sia al campione principale (famiglie) sia al sovracampionamento fatto sulle donne. A partire dal questionario «famiglie» 2012 sono state inserite 13 domande nuove, prevalentemente su aspetti riguardanti la crisi finanziaria e il ruolo della classe politica. 14 domande erano rivolte esclusivamente alle «donne» di entrambi i campioni (principale e sovracampionamento), mentre 17 domande erano rivolte esclusivamente al campione principale (uomini e donne).

### Metodo dell'indagine

Le interviste sono state fatte dalla Doxa tra il 28 gennaio e il 22 febbraio 2013. 111 intervistatori dell'Istituto hanno operato in 91 comuni (punti di campionamento), distribuiti in tutte le regioni italiane, e hanno eseguito 1.044 interviste alle «famiglie» e 408 interviste alle «donne». Le «donne» sono state poi elaborate mettendo insieme le intervistate del sovracampionamento (408) con le intervistate donne del campione «famiglie» (277, per un totale di 685).

Il 32,5 per cento delle interviste alle «famiglie» sono state fatte nell'Italia Nord-Occidentale (Piemonte, Valle d'Aosta, Liguria e Lombardia), il 17,7 per cento nell'Italia Nord-Orientale (Triveneto ed Emilia Romagna), il 19,7 per cento nell'Italia Centrale (Toscana, Marche, Umbria e Lazio) e il 30,1 per cento nell'Italia Meridionale, in Sicilia e in Sardegna.

Le interviste alle «donne» sono state così distribuite: il 30,4 per cento nel Nord-Ovest, il 18,7 per cento nel Nord-Est, il 20,4 per cento al Centro e il 30,5 per cento nel Sud e nelle Isole.

La collettività considerata nell'indagine principale è costituita dalle famiglie italiane che hanno attualmente conti correnti bancari; all'interno della famiglia veniva intervistato il principale decisore in merito a risparmio e investimento, ossia la persona più informata e interessata in merito agli argomenti trattati nel questionario (nel 79,4 per cento dei casi, il capofamiglia).

Nel *focus* «donne» sono state considerate donne che hanno attualmente conti correnti bancari, ma non necessariamente sono responsabili dei risparmi e degli investimenti della famiglia.

Per la selezione delle «famiglie» e delle «donne» è stato utilizzato un campione per «quote»: ai rilevatori Doxa sono stati dati i comuni in cui operare nonché le caratteristiche delle famiglie da visitare e delle donne da intervistare (quote per classi di età, condizione professionale e grado di istruzione del capofamiglia).

I dati sulla distribuzione geografica e sulle caratteristiche socio-demografiche delle famiglie italiane che hanno conti correnti bancari, necessari per la formazione del campione, sono stati acquisiti dalla Doxa nel corso di altre rilevazioni basate su campioni casuali, rappresentativi di tutte le famiglie italiane.

Nell'interpretare i risultati dell'indagine è necessario ricordare che, per il metodo di campionamento adottato (scelta ragionata delle «famiglie» e delle «donne» da includere nel campione), il calcolo dell'errore statistico e della significatività delle differenze fra le risposte date

nei diversi sottogruppi presenta alcuni limiti. Vengono forniti, in questa nota, i limiti di confidenza di un campione casuale semplice, per valutare il grado di affidabilità dei dati rilevati nell'ipotesi che la selezione degli intervistati, operata per «quote», non si discosti sostanzialmente dalla scelta casuale.

Se si considerano due modalità di una risposta che si autoescludono (ad esempio: gli intervistati «hanno» oppure «non hanno risparmiato»), con un campione casuale semplice di 1.044 famiglie l'intervallo di fiducia entro cui può oscillare la percentuale di risposte nell'universo (con il rischio di sbagliare 5 volte su 100) è dato da questa formula:

$$p \pm 1,96 \sqrt{\frac{p(100 - p)}{n}}$$

dove «p» indica la prima modalità presa in considerazione.

Nel nostro esempio, gli intervistati che «hanno risparmiato» sono il 51 per cento del campione; nell'intera collettività considerata (universo) saranno 51 per cento  $\pm$  3,03 (quindi potranno essere da 47,97 per cento a 54,03 per cento).

Da questo punto di vista, quando si analizzano le percentuali relative al campione totale, i dati hanno una notevole affidabilità. Quando, invece, si scende nell'analisi di alcuni sottoinsiemi del campione (per esempio: coloro che possiedono fondi comuni di investimento), occorre maggiore cautela, perché, col diminuire della numerosità del campione, l'intervallo di fiducia si allarga, con crescenti possibilità di oscillazioni dei valori riscontrati nel sottocampione.

Quando si vogliono fare confronti fra i dati di due campioni (cioè, per esempio, confrontare quelli del 2007, basati su 1.022 casi, con quelli del 2013 basati su 1.044 casi), il calcolo è il seguente: calcolo della significatività della differenza fra le percentuali corrispondenti alle stesse modalità nel campione 2007 e nel campione 2013 (al livello di significatività del 5 per cento, cioè correndo il rischio che 5 volte su 100 riteniamo significativa una differenza che in realtà non è tale)\*.

$$\left| P_{07} - P_{13} \right| > 1,96 \left[ \frac{P_{07}n_{07} + P_{13}n_{13}}{n_{07} + n_{13}} \cdot \left( 100 - \frac{P_{07}n_{07} + P_{13}n_{13}}{n_{07} + n_{13}} \right) \cdot \left( \frac{1}{n_{07}} + \frac{1}{n_{13}} \right) \right]^{1/2}$$

Il membro a sinistra della disuguaglianza rappresenta il valore assoluto della differenza tra le percentuali: se è maggiore del membro di destra, che rappresenta l'errore della distribuzione campionaria, la differenza è significativa; cioè il campione 2007 e il campione 2013 sono stati estratti da due popolazioni che rappresentano la differenza tra le due percentuali.

La struttura del campione, cioè la distribuzione delle 1.044 famiglie e delle 685 donne, in valori assoluti e percentuali, secondo sesso, classe di età, condizione professionale e altre caratteristiche degli intervistati e dei capifamiglia, viene presentata nelle tavole che seguono.

\* Essendo:  $P_{07}$  = percentuale risultati 2007  
 $n_{07}$  = numerosità del campione 2007  
 $P_{13}$  = percentuale risultati 2013  
 $n_{13}$  = numerosità del campione 2013

## Caratteristiche degli intervistati

### Tavola A – Sesso dell'intervistato

	Famiglie		Donne	
	Casi	%	Casi	%
Uomini	767	73,5		
Donne	277	26,5	685	100,0
<b>Totale</b>	<b>1.044</b>	<b>100,0</b>	<b>685</b>	<b>100,0</b>

### Tavola B – Stato civile dell'intervistato

	Famiglie		Donne	
	Casi	%	Casi	%
Celibe/nubile	157	15,0	148	21,6
Coniugato/a, convivente	758	72,6	358	52,3
Vedovo/a	52	5,0	94	13,7
Divorziato/a, separato/a	75	7,2	83	12,1
Non indica	2	0,2	2	0,3
<b>Totale</b>	<b>1.044</b>	<b>100,0</b>	<b>685</b>	<b>100,0</b>

### Tavola C – L'intervistato è:

	Famiglie		Donne	
	Casi	%	Casi	%
Il capofamiglia	829	79,4	279	40,7
Il coniuge del capofamiglia	157	15,0	345	50,4
Il figlio del capofamiglia	51	4,9	55	8,0
Il genitore del capofamiglia	1	0,1	–	0,0
Altro rapporto	5	0,5	6	0,9
Non indica	1	0,1		
<b>Totale</b>	<b>1.044</b>	<b>100,0</b>	<b>685</b>	<b>100,0</b>

### Tavola D – Classe di età dell'intervistato

	Famiglie		Donne	
	Casi	%	Casi	%
18-24 anni	22	2,1	27	3,9
25-34 anni	153	14,7	107	15,6
35-44 anni	216	20,7	153	22,3
45-54 anni	268	25,7	139	20,3
55-64 anni	233	22,3	130	19,0
65 anni e oltre	151	14,5	129	18,8
<b>Totale</b>	<b>1.044</b>	<b>100,0</b>	<b>685</b>	<b>100,0</b>

Tavola E – Classe di età del capofamiglia

	Famiglie		Donne	
	Casi	%	Casi	%
18-24 anni	12	1,1	9	1,3
25-34 anni	130	12,5	73	10,7
35-44 anni	196	18,8	133	19,4
45-54 anni	272	26,1	151	22,0
55-64 anni	251	24,0	141	20,6
65 anni e oltre	166	15,9	156	22,8
Non indica	17	1,6	22	3,2
<b>Totale</b>	<b>1.044</b>	<b>100,0</b>	<b>685</b>	<b>100,0</b>

Tavola F – Grado di istruzione dell'intervistato

	Famiglie		Donne	
	Casi	%	Casi	%
Università	190	18,2	126	18,4
Scuola media superiore	390	37,4	249	36,4
Scuola media inferiore	297	28,4	163	23,8
Scuola elementare	163	15,6	144	21,0
Nessuna scuola	1	0,1	1	0,1
Non indica	3	0,3	2	0,3
<b>Totale</b>	<b>1.044</b>	<b>100,0</b>	<b>685</b>	<b>100,0</b>

Tavola G – Grado di istruzione del capofamiglia

	Famiglie		Donne	
	Casi	%	Casi	%
Università	172	16,5	105	15,3
Scuola media superiore	389	37,3	245	35,8
Scuola media inferiore	308	29,5	195	28,5
Scuola elementare	170	16,3	135	19,7
Nessuna scuola	2	0,2	2	0,3
Non indica	3	0,3	3	0,4
<b>Totale</b>	<b>1.044</b>	<b>100,0</b>	<b>685</b>	<b>100,0</b>

**Tavola H – Il capofamiglia lavora attualmente? In quale settore?**

	Famiglie		Donne	
	Casi	%	Casi	%
No, non lavora	266	25,5	227	33,1
Sì, lavora	767	73,5	448	65,4
Non indica	11	1,1	10	1,5
<b>Totale</b>	<b>1.044</b>	<b>100,0</b>	<b>685</b>	<b>100,0</b>
<i>(se sì) In quale settore?</i>				
Agricoltura	28	3,7	11	2,5
Industria	148	19,3	83	18,5
Artigianato	96	12,5	47	10,5
Commercio	154	20,1	88	19,6
Servizi	224	29,2	138	30,8
Pubblica amministrazione	105	13,7	71	15,8
Edilizia	6	0,8	7	1,6
Altro settore	6	0,8	3	0,7
<b>Totale</b>	<b>767</b>	<b>100,0</b>	<b>448</b>	<b>100,0</b>

**Tavola I – Condizione professionale del capofamiglia**

	Famiglie		Donne	
	Casi	%	Casi	%
Imprenditore	51	4,9	16	2,3
Libero professionista	101	9,7	48	7,0
Dirigente, alto funzionario	39	3,7	16	2,3
Insegnante	17	1,6	20	2,9
Impiegato	236	22,6	161	23,5
Esercente, artigiano	113	10,8	58	8,5
Lavoratore manuale non agricolo	170	16,3	101	14,7
Lavoratore manuale agricolo	17	1,6	11	1,6
Agricoltore conduttore	8	0,8	2	0,3
Pensionato	253	24,2	209	30,5
Casalinga	9	0,9	23	3,4
Disocc. o in attesa di prima occup.	20	1,9	12	1,8
Altro	9	0,9	6	0,9
Studente			1	0,1
Non indica	1	0,1	1	0,1
<b>Totale</b>	<b>1.044</b>	<b>100,0</b>	<b>685</b>	<b>100,0</b>

Tavola J – Condizione professionale dell'intervistato

	Famiglie		Donne	
	Casi	%	Casi	%
Imprenditore	51	4,9	12	1,8
Libero professionista	101	9,7	42	6,1
Dirigente, alto funzionario	30	2,9	1	0,1
Insegnante	24	2,3	29	4,2
Impiegato	230	22,0	161	23,5
Esercente, artigiano	117	11,2	45	6,6
Lavoratore manuale non agricolo	168	16,1	79	11,5
Lavoratore manuale agricolo	16	1,5	3	0,4
Agricoltore conduttore	8	0,8	3	0,4
Pensionato	216	20,7	155	22,6
Casalinga	35	3,4	113	16,5
Disocc. o in attesa di prima occup.	22	2,1	19	2,8
Studente	4	0,4	9	1,3
Altro	22	2,1	13	1,9
Non indica			1	0,1
<b>Totale</b>	<b>1.044</b>	<b>100,0</b>	<b>685</b>	<b>100,0</b>



## Gli autori dell'Indagine 2013 sul Risparmio

**Giuseppe Russo** è un economista professionista. Al Centro Einaudi è stato responsabile di ricerche e ha curato, con Mario Deaglio e poi con Mario Valletta, diverse edizioni del *Rapporto BNL/Centro Einaudi sul risparmio e sui risparmiatori in Italia* (dall'XI al XVIII, 1993-2000). Dal 2011 cura questa indagine sul risparmio. Ha fondato e dirige STEP Ricerche, società di studi economici applicati. È stato docente dal 1987 al 2009 di materie economiche e finanziarie presso il Politecnico di Torino. Nel 2003 ha curato per la Fondazione Rota, con Pietro Terna, *I numeri per Torino*, nel 2005 *Produrre a Torino* e nel 2011 *Innovare in Piemonte*. Dal 2009 è autore dell'analisi sull'Italia contenuta nel *Rapporto sull'economia globale e l'Italia*, realizzato annualmente dal Centro Einaudi a partire dal 1996. Dal 2013 è fra gli autori del *Rapporto «Giorgio Rota» su Torino*.

**Giuseppina De Santis** è direttore del Centro Einaudi dal 2001. Già redattore del settimanale *L'Opinione*, ha successivamente svolto attività di consulenza per diversi enti e associazioni. Ha ricoperto incarichi, fra l'altro, presso la Provincia di Torino (assessore al Bilancio, poi alle Attività produttive) e presso la Compagnia di San Paolo (componente del Comitato di gestione e del Comitato investimenti). Sin dal 1992 cura, promuove e/o coordina il *Rapporto «Giorgio Rota» su Torino*, il cui ultimo titolo pubblicato è *Liberare il futuro* (a cura di L. Davico, 2013).

