

Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani 2018

Il risparmiatore e le assicurazioni:
investimento e protezione del futuro

a cura di
Giuseppe Russo

Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani *2018*

Il risparmiatore e le assicurazioni:
investimento e protezione del futuro

a cura di
Giuseppe Russo

L'edizione 2018 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, della Direzione 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, tra il 24 gennaio e il 16 febbraio 2018, l'indagine campionaria su 1.021 «decisori» e su 523 «non decisori» in materia di risparmio. Queste ultime interviste sono state poi elaborate mettendo insieme gli intervistati del sovracampionamento con gli intervistati del campione «decisori» e ponderando i dati per riportare il campione alle proporzioni dell'universo delle famiglie bancarizzate.

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.

© 2018 Centro di Ricerca e Documentazione “Luigi Einaudi”

Intesa Sanpaolo
Via Romagnosi 5 – 20121 Milano
e-mail: 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
<http://www.centroeinaudi.it>

Prima edizione: luglio 2018
Stampa: Agema Corporation – Italia

Indice

Presentazione <i>di Gregorio De Felice</i>	V
Capitolo 1	
Ripresa in consolidamento, scelte finanziarie più difficili <i>di Giuseppe Russo</i>	
1.1. La ripresa globale sta per compiere un decennio	1
1.2. Le differenti fasi della politica monetaria negli Stati Uniti e in Europa	2
1.3. La ripresa italiana accelera e si diffonde	5
1.4. Punti di forza e di debolezza della ripresa italiana	7
1.5. I mercati nel 2017 e nei primi mesi del 2018	9
Capitolo 2	
Il reddito, il risparmio, le pensioni, la casa: pensare al futuro <i>di Pier Marco Ferraresi</i>	
2.1. Il lento passaggio dalle speranze ai progetti	13
2.2. L'indipendenza finanziaria: la crisi come spartiacque	13
2.3. Il presente e il futuro del lavoro	17
2.4. È ripartito l'ascensore de reddito	24
2.5. Il risparmio tiene e si diffonde	33
2.6. La pensione: consapevolezza e vincoli	42
2.7. La casa continua a essere un valore, non solo finanziario	48
2.8. Guardare al futuro	57
Capitolo 3	
Rendimenti e investimenti al minimo: si diversifica ancora poco <i>di Gabriele Guggiola</i>	
3.1. Voglia di sicurezza ma scarsa diversificazione	59
3.2. Accrescere la <i>financial literacy</i> per accrescere le scelte consapevoli	61
3.3. La crisi dei rendimenti dirada le obbligazioni nei portafogli	63
3.4. Il risparmio gestito si consolida nel patrimonio degli investitori	67
3.5. Azioni: si conferma il rimbalzo degli investimenti e della soddisfazione	70
3.6. Il risparmiatore ha fiducia nella banca	74
3.7. Internet banking per tutti, cryptos per alcuni	77
3.8. Un risparmiatore fra crisi e ripresa, fra tradizione e innovazione	79

Capitolo 4

Assicurazioni: una coperta sempre più utile, desiderata e corta

di Giuseppe Russo

4.1. Rischi e imprevisti che cresceranno nei Paesi sviluppati e in Italia	81
4.2. Il <i>bias</i> della fortuna: la sottovalutazione sistematica dei rischi	82
4.3. La protezione del bene della salute	86
4.4. LTC e il rischio di longevità	93
4.5. Le assicurazioni sulla vita e il terzo pilastro pensionistico	99
4.6. La <i>business insurance</i> può crescere	104
4.7. Il nuovo welfare aziendale è decollato	105
4.8. <i>Family insurance</i> : 1,4 polizze a testa sono poche?	107
4.9. La relazione tra assicurati e assicuratori	110
4.10. Gli italiani e il futuro delle loro assicurazioni	116

Conclusioni

Un futuro da non azzardare

di Giuseppe Russo

1. Reddito e risparmio: la svolta si consolida	123
2. Il risparmio gestito sorpassa le obbligazioni	125
3. «Di doman non c'è certezza»	127
3.1. Il risparmio per autoassicurarsi contro i rischi della vita	127
3.2. I rischi del ciclo vitale	128
3.3. Gli assicuratori delle famiglie	130
3.4. Un futuro con più rischi che assicurazioni: che fare?	131

Appendice statistica	135
-----------------------------	-----

Nota metodologica <i>a cura della Doxa</i>	159
---	-----

Gli autori dell'Indagine 2018 sul Risparmio	169
--	-----

Presentazione

Il 2017 ha segnato un consolidamento della crescita dell'economia italiana: in media d'anno, il PIL ha accelerato all'1,6 per cento, trainato dalla domanda interna e dalle esportazioni nette. I miglioramenti registrati sul fronte dell'occupazione hanno contribuito a sostenere il reddito disponibile delle famiglie, cresciuto a prezzi correnti dell'1,7 per cento. La più vivace dinamica dell'inflazione ha tuttavia eroso parte di questo incremento, portando la variazione reale allo 0,6 per cento. Con il reddito è cresciuta la spesa, a conferma del tentativo in atto da parte delle famiglie di riportarsi gradualmente ai livelli di consumo degli anni antecedenti la crisi.

Nei primi mesi del 2018 l'economia italiana ha mantenuto la velocità di crociera di fine 2017: il trimestre gennaio-marzo è risultato il 15° consecutivo di espansione. Rispetto al minimo toccato per effetto della crisi, il PIL ha recuperato il 4,4 per cento; resta tuttavia ancora del 5,5 per cento al di sotto del livello di inizio 2008.

Nel biennio 2018-2019 la crescita si manterrà rispettivamente all'1,3 e all'1,2 per cento, sostanzialmente in linea con l'andamento attuale. Il livello meno favorevole del tasso di cambio dell'euro, il rallentamento dei flussi commerciali internazionali e il costo più alto del finanziamento del debito pubblico contribuiscono a spiegare la lieve decelerazione attesa rispetto al 2017.

Il desiderio delle famiglie di recuperare quella «normalità» che la crisi aveva incrinato trova conferma nei risultati dell'*Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani*. Quasi il 64 per cento degli intervistati dichiara di percepire un reddito «sufficiente» o «più che sufficiente»: si tratta del valore più elevato mai registrato dal 2009 a oggi, in significativa risalita rispetto al 47,2 per cento rilevato nel 2016.

Migliora sensibilmente anche l'indice di sufficienza del reddito (definito come differenza tra chi giudica il proprio reddito «sufficiente» o «più che sufficiente» e chi lo reputa invece «insufficiente» o «del tutto insufficiente»): dal 30 per cento del 2016, il dato era salito al 51 per cento nel 2017, per portarsi al 55,6 per cento nel 2018. I capifamiglia appaiono, infine, decisamente più ottimisti riguardo al futuro: i giudizi di «sufficienza» o «più che sufficienza» riguardo al reddito atteso alla data di pensionamento salgono a oltre il 46 per cento del campione, dal 31 per cento circa del 2016.

Aumentano ulteriormente le famiglie in grado di risparmiare. Mentre la quota dei non risparmiatori cala nel 2018 dal 56,6 al 52,7 per cento, i risparmiatori recuperano quasi 4 punti, attestandosi a oltre il 47 per cento. Cresce sia il risparmio «intenzionale» (ovvero la quota di coloro che risparmiano avendo in mente uno scopo preciso), sia quello «non intenzionale»: il primo interessa il 22,2 per cento del campione, dal 22,0 per cento del 2017; il secondo sale dal 21,4 al 25 per cento.

La crisi ha provato a incrinare, con scarso successo, uno dei tradizionali punti di forza delle famiglie italiane: la capacità di accumulare attività reali e finanziarie. Lo confermano le statistiche: lo stock di ricchezza delle famiglie supera in Italia i 10.700 miliardi di euro, pari a oltre 9,3 volte il reddito disponibile. Nessun Paese del G7 può vantare un rapporto tanto elevato: il dato si ferma a 8 in Francia, a 6,7 in Germania, a 6,4 negli Stati Uniti.

Ma perché le famiglie risparmiano? È una domanda che da anni l'*Indagine* rivolge ai capifamiglia italiani. Nel 2018, oltre il 43 per cento dei risparmiatori «intenzionali» dichiara di accantonare risorse per far fronte a eventuali imprevisti; poco meno del 20 per cento risparmia per la vecchiaia; il 21 per cento lo fa per i figli; il 14 per cento per la casa. Storicamente, la voce relativa agli imprevisti è sempre stata la più consistente: nell'ultimo decennio non è mai scesa sotto il 42 per cento, con un picco di oltre il 58 per cento nel 2016.

Questi dati mettono in evidenza un nodo cruciale: per le famiglie italiane, il risparmio ha tradizionalmente esercitato (e tuttora esercita) una fondamentale funzione assicurativa. L'altra «virtù» tipica del nostro Paese che nel tempo ha avuto un ruolo *lato sensu* assicurativo è la forte coesione sociale, in particolare nell'ambito della famiglia. Basta un dato per dare la misura del capitale di solidarietà del nostro Paese: l'ultimo censimento condotto dall'Istat sul settore segnala che nel 2015 operavano in Italia più di 336 mila istituzioni non profit, l'11,6 per cento in più rispetto al 2011, che impiegavano oltre 5,5 milioni di volontari.

Fatta eccezione per le polizze auto, da tempo obbligatorie, la famiglia e, più ampiamente, la rete delle relazioni sono sempre state tra i principali «assicuratori» degli italiani contro i grandi rischi, come la perdita del posto di lavoro o la comparsa di malattie invalidanti. Non è dunque un caso che, nel confronto internazionale, gli italiani risultino complessivamente sotto-assicurati.

L'Italia presenta un rapporto particolarmente basso tra la raccolta di premi danni e il PIL: nel 2016 l'indice raggiungeva l'1,9 per cento, stabile rispetto al 2015 ma in leggero calo dal 2 per cento del 2014. Per confronto, il dato tedesco si è attestato, nei tre anni, attorno al 3,3 per cento, quello francese ha oscillato tra il 3,2 e il 3,4 per cento. Il divario italiano appare ancora più evidente quando dal totale dei premi danni si escludono quelli relativi al settore auto: tra il 2014 e il 2016 il rapporto tra premi danni non-auto e PIL si fermava in Italia allo 0,9 per cento, contro il 2,5 per cento della Germania e il 2,4 per cento della Francia.

La situazione appare relativamente migliore nel caso dei rami vita: sempre nel 2016, il rapporto tra la raccolta vita e il PIL risultava in Italia del 6,1 per cento, a fronte del 6 per cento della Francia e del 2,9 per cento della Germania. Tuttavia, degli oltre 102 miliardi di premi raccolti nell'anno, destinati a salire oltre i 115 miliardi nel 2017, soltanto una quota decisamente minoritaria faceva riferimento ad assicurazioni a copertura dei rischi legati alla malattia, all'assistenza a lungo termine, alla cessazione o riduzione dell'attività lavorativa.

L'Italia sta però cambiando. Come naturale conseguenza del progressivo invecchiamento della popolazione, la propensione a risparmiare declina gradualmente, pur continuando a sostenere l'accumulazione della ricchezza. Anche la struttura delle relazioni sociali si sta modificando, sulla scia delle trasformazioni demografiche: i nuclei famigliari diventano sempre più piccoli, mentre più generazioni tendono a coesistere per un tempo più prolungato. Alla luce di questi cambiamenti, è ancora possibile proteggersi dagli imprevisti o dai problemi legati alle condizioni di salute o all'invecchiamento solo attingendo al risparmio e alla rete delle relazioni famigliari?

Proprio al tema del rapporto tra gli italiani, il rischio e le assicurazioni è dedicato l'approfondimento che, come è ormai tradizione, accompagna l'*Indagine*. La ricchissima messe di dati raccolta con il questionario mette in evidenza molte tendenze interessanti: la difficoltà delle famiglie nel valutare correttamente i rischi, in particolare i più rilevanti e potenzialmente di-

struttivi; la correlazione positiva che intercorre tra il reddito degli intervistati e le coperture assicurative dichiarate; lo stretto rapporto esistente tra il possesso di polizze e le conoscenze in campo finanziario.

Molto opportunamente, l'*Indagine* dedica poi un paragrafo anche al tema della *business insurance*. Le conclusioni a cui perviene non sono molto diverse rispetto al caso delle famiglie: anche gli imprenditori tendono a prestare un'attenzione limitata ai rischi in cui potrebbero incorrere nello svolgimento della propria attività, mentre restano sostanzialmente scoperte voci importanti, a cominciare dal *cyber risk*.

Per le famiglie, l'assicurazione può esercitare un ruolo determinante nel proteggere il reddito, garantirne la stabilità e aiutare a difendere nel tempo la qualità della vita. Per le imprese, può contribuire a migliorare la percezione del merito di credito e a contenere il costo del finanziamento. Proteggersi, tuttavia, significa essere in grado di comprendere i rischi e di pianificare con anticipo la loro copertura.

C'è dunque un «filo rosso» ideale che collega l'*Indagine* 2018 a quella dello scorso anno, ed è rappresentato dalla centralità della cultura finanziaria. Se i cambiamenti sociali e demografici aprono importanti spazi di crescita per le assicurazioni, un ruolo altrettanto rilevante spetta alle istituzioni, che sono chiamate a favorire una più ampia e diffusa educazione finanziaria, nell'interesse di una crescita stabile e duratura.

Gregorio De Felice
Chief Economist
Intesa Sanpaolo

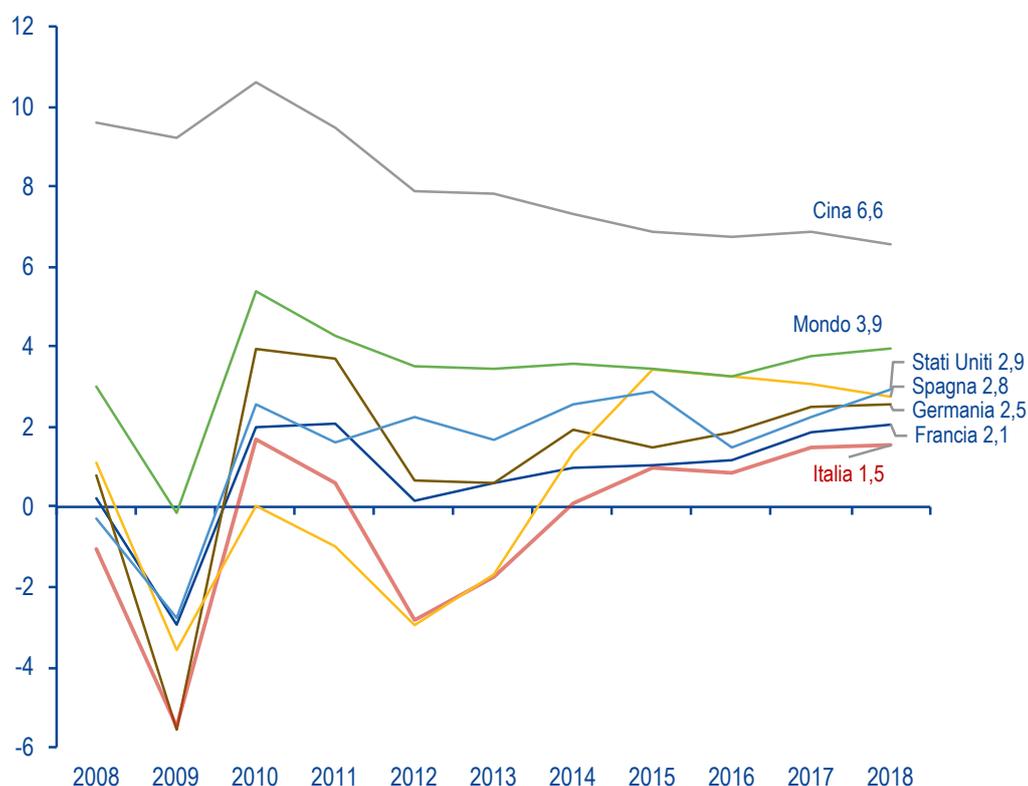
Torino, luglio 2018

Capitolo 1 ▪ Ripresa in consolidamento, scelte finanziarie più difficili

1.1. La ripresa globale sta per compiere un decennio

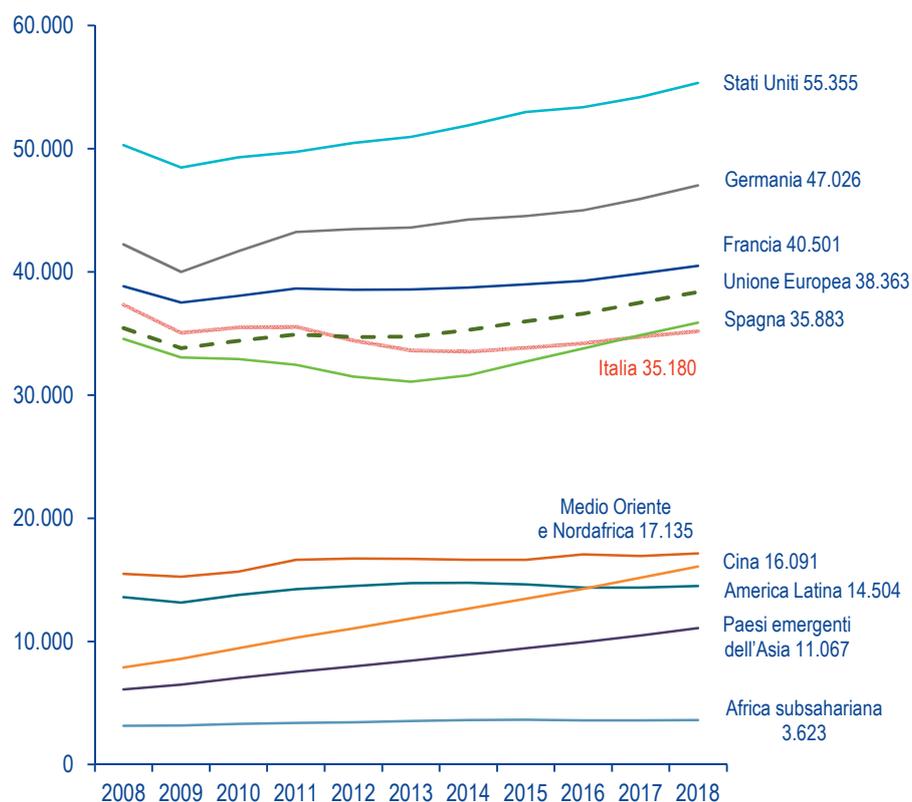
Nel 2018 l'economia globale è entrata nel suo nono anno consecutivo di espansione. Negli Stati Uniti la ripresa in atto è la più longeva dalla fine della Seconda guerra mondiale, ancorché sia anche la meno intensa (+2,2 per cento la crescita media annua composta del PIL). Nel corso del 2017 l'espansione americana ha dimostrato di possedere un certo grado di sincronizzazione con la fase, ugualmente espansiva, del ciclo economico in Cina e in Europa. La ripresa sincronizzata ha finito così con l'abbracciare tre continenti e ha contribuito a elevare al 3,9 per cento il tasso di variazione del PIL mondiale (figura 1.1).

Figura 1.1 – I tassi di variazione percentuale, a prezzi costanti, del PIL mondiale e di alcuni Paesi selezionati



Fonte: IMF, World Economic Outlook Dataset, aprile 2018

Nel quasi-decennio trascorso dal momento peggiore della «grande contrazione» del 2007-09 il prodotto pro capite, quale indice sintetico di benessere, è progredito, ma non in tutto il globo (figura 1.2). L'inclinazione maggiore delle linee, e quindi il progresso più evidente, si è continuata a rilevare in Cina e nei Paesi emergenti dell'Asia. A seguire si trovano la crescita degli Stati Uniti e quella della Germania. L'America Latina, per contro, non è riuscita a tenere il passo del subcontinente nordamericano, mentre in Europa il prodotto pro capite di Spagna e Italia risulta, alla fine dell'ultimo decennio, inferiore al valore di avvio del periodo.

Figura 1.2 – PIL pro capite, a prezzi costanti e a parità di potere d'acquisto (in dollari)

Fonte: IMF, World Economic Outlook Dataset, aprile 2018

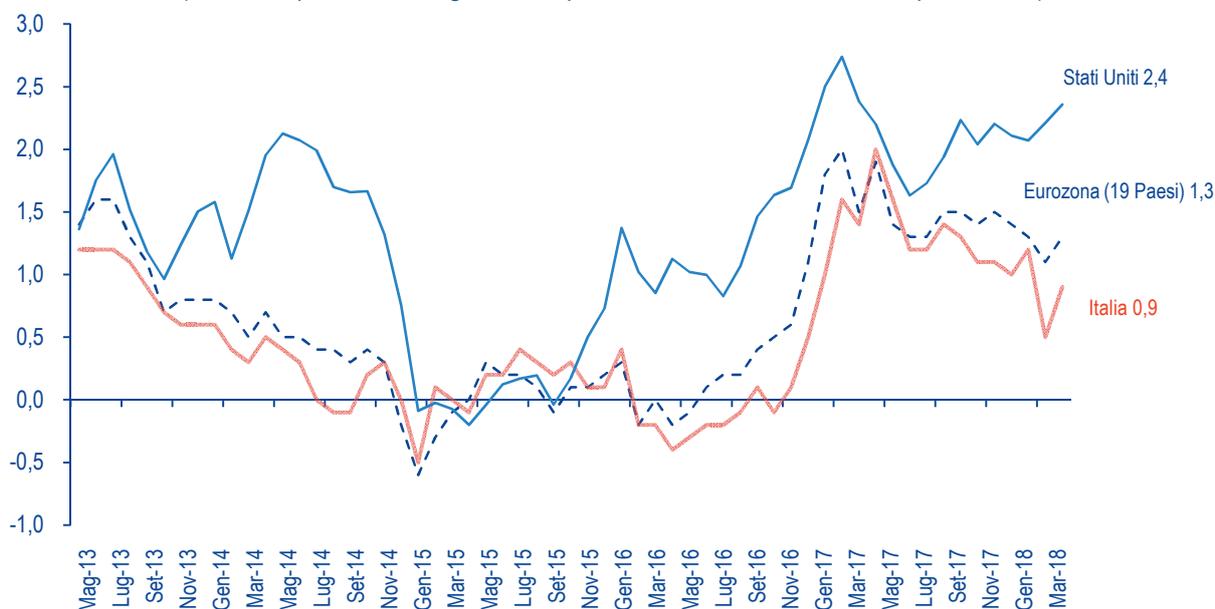
Quanto potrà durare ancora? Nel ciclo economico tradizionale, il limite normale della ripresa si incontra quando il tasso di disoccupazione, scendendo, raggiunge un livello naturale, o frizionale, tanto che la domanda marginale di lavoratori da parte delle imprese è soddisfatta con remunerazioni crescenti. L'aumento dei redditi dei lavoratori impatta sui costi e il controllo dell'inflazione richiama il rialzo dei tassi di interesse, che arrestano o frenano l'espansione. Ora, l'espansione nordamericana ha recuperato con lentezza i livelli attuali di quasi piena occupazione (ad aprile del 2018 il tasso di disoccupazione è del 3,9 per cento della forza lavoro, ma ricordiamo che la percentuale di attivi si è ridotta sia per ragioni demografiche, sia per lo scoraggiamento di molti lavoratori, esclusi dai cicli produttivi innovativi). Nello stesso tempo, la disoccupazione media nell'Unione Europea è ancora del 7,3 per cento (3,6 per cento in Germania e 10,8 per cento in Italia).

1.2. Le differenti fasi della politica monetaria negli Stati Uniti e in Europa

La sincronizzazione del ciclo economico tra Stati Uniti e Unione Europea è pertanto per lo più nei tassi di crescita aggregati del PIL, mentre in termini di stadio di maturità del ciclo di espansione osserviamo che gli Stati Uniti dovrebbero essere in una fase matura, che alcuni pensano possa essere finale, mentre buona parte dell'Unione Europea si trova ancora in una fase intermedia, con differenze amplissime tra chi è avanzato (Germania) e chi ha più da recuperare ed è rimasto indietro (Italia). La differenza tra le condizioni macroeconomiche negli

Stati Uniti e in Europa si scorge anche dalla dinamica inflattiva (figura 1.3). L'inflazione al consumo americana ha superato la soglia-obiettivo del 2 per cento tra il terzo e il quarto trimestre del 2017, mentre l'inflazione dell'eurozona è ancora all'1,3 per cento (0,9 per cento in Italia). La Federal Reserve, sotto la guida del nuovo presidente, ha pertanto intrapreso la progressiva normalizzazione dei tassi di interesse (la forchetta dei Fed Fund è attualmente compresa tra l'1,50 e l'1,75 per cento, mentre ad aprile del 2018 la Banca Centrale Europea ha confermato i suoi tassi negativi (-0,40 per cento sui depositi) o quasi nulli (+0,25 per cento sulle operazioni di rifinanziamento marginale). Oggi la politica monetaria americana persegue la normalizzazione dei tassi di interesse e la politica monetaria europea è ancora impegnata nel suo *quantitative easing*, al cui termine ha manifestato la possibilità di continuare a perseguire una strategia di moderazione dei tassi di interesse fino a quando l'obiettivo di inflazione non sarà conseguito.

Figura 1.3 – Andamento del tasso tendenziale di inflazione al consumo negli Stati Uniti, nell'eurozona e in Italia
(variazioni percentuali degli indici rispetto allo stesso mese dell'anno precedente)



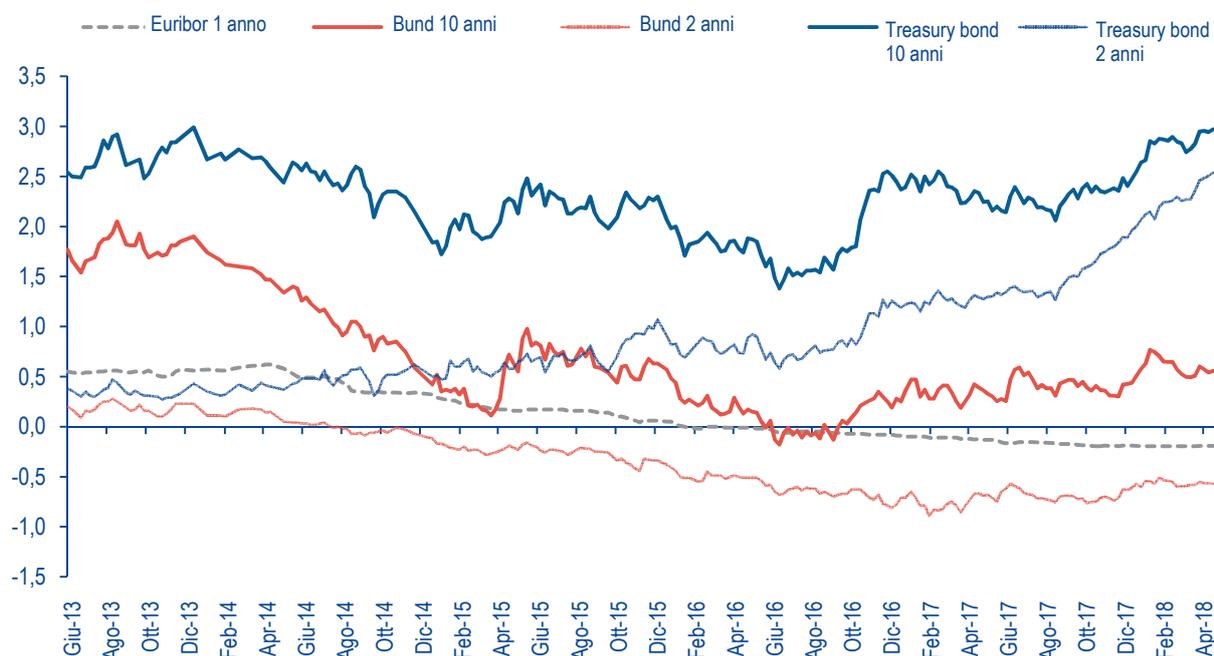
Elaborazioni Centro Einaudi su dati OECD Dataware

Come si vede dalla figura 1.4, i rendimenti di mercato sui titoli obbligazionari per le scadenze medie e lunghe hanno già reagito agli orientamenti monetari. In particolare, dall'inizio del 2017 i rendimenti sull'obbligazione governativa americana a 2 anni sono passati dall'1,2 al 2,6 per cento (maggio 2018). Il differenziale con il titolo americano decennale si è ridotto a 0,5 punti, segno che il mercato si attende che, in caso di recessione a breve, la Fed sia indotta a tornare sui propri passi, almeno in parte.

La situazione dei rendimenti europei è differente. Come esito della diversa fase del ciclo e della politica più espansiva della BCE, l'euribor persiste sotto la linea dello zero, così come i rendimenti dei titoli di Stato governativi tedeschi a 2 anni (-0,5 per cento). Il titolo decennale tedesco espone un rendimento positivo di 0,5 punti percentuali, ma, considerata l'inflazione (+1,3 per cento), i rendimenti reali (netti dell'inflazione) europei sono negativi per tutta la durata della curva dei rendimenti secondo il termine.

Le condizioni monetarie che abbiamo descritto (rendimenti reali negativi in Europa) possono certamente influenzare il contesto delle scelte di investimento dei risparmiatori, che da tre anni non hanno più rendimenti reali positivi sulle obbligazioni domestiche, di gran lunga l'investimento finanziario abitualmente preferito, per esempio, dalle famiglie italiane. In queste condizioni, le scelte di investimento necessariamente si biforcano: o gli investitori adattano, accrescendolo, il proprio appetito di rischio (come è avvenuto nella categoria degli investitori istituzionali), oppure scelgono di aumentare la liquidità nei portafogli nell'attesa di opportunità, esponendosi in questo caso all'erosione dovuta al sia pur modesto tasso di inflazione.

Figura 1.4 – Rendimenti dei titoli governativi tedeschi e americani a 2 e 10 anni a confronto. Euribor a 1 anno

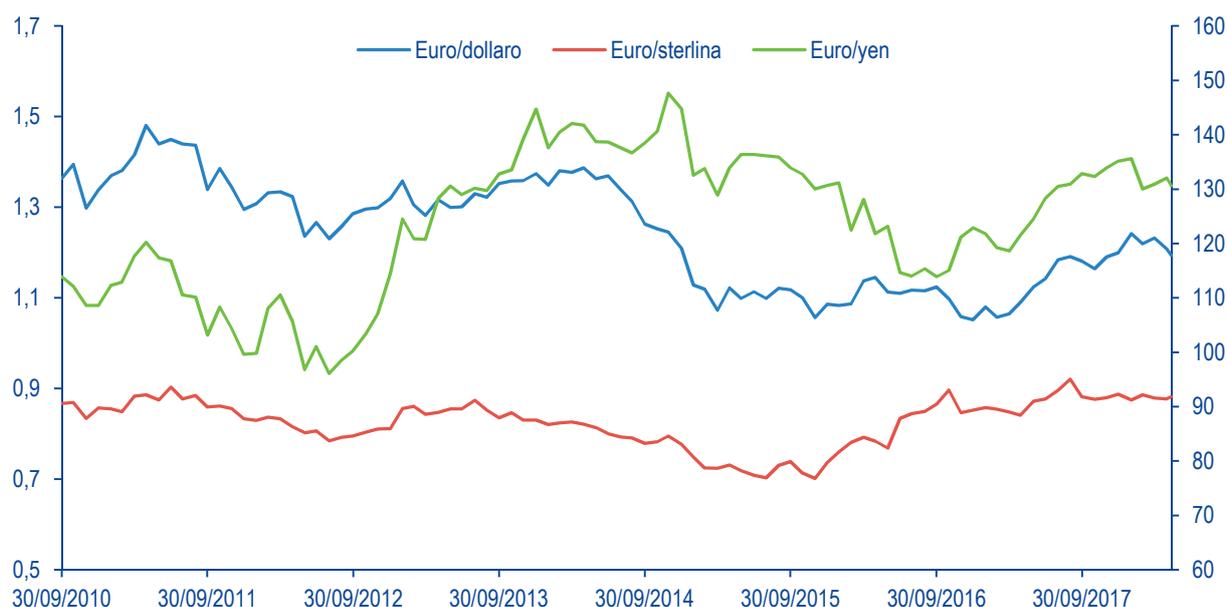


Elaborazioni Centro Einaudi su dati www.bullbear.it

Per concludere, il cambiamento dello scenario di politica monetaria (più restrittiva negli Stati Uniti ed espansiva in Europa) ha influenzato i tassi di cambio. Intorno all'inizio del 2017 l'euro ha esaurito il suo momento positivo nei confronti delle principali divise e da allora si è indebolito del 13 per cento verso il dollaro, del 4 per cento verso la sterlina e dell'8 per cento verso lo yen (figura 1.5). Si tratta di una tendenza che appare ancora in corso. Se questa può essere considerata un'opportunità per gli investitori europei, non va però dimenticato che la copertura dei rischi di esposizione valutaria, per l'attuale segno del differenziale dei tassi di interesse, comporta un *carry* negativo sui rendimenti complessivi in euro degli investimenti.

In definitiva, anche le scelte di diversificazione valutaria sono diventate più complesse per i risparmiatori europei, che sia sul fronte delle obbligazioni domestiche, sia sul fronte di quelle internazionali, hanno fronteggiato, nel 2017 e nel 2018, uno scenario di evoluzione sfavorevole del rapporto tra rischio e rendimento offerto dalle asset class preferite e, non di rado, di rendimenti assoluti nominali nulli o quasi e di rendimenti reali negativi.

Figura 1.5 – Evoluzione dei cambi dell'euro contro dollaro, sterlina e yen (scala di destra)

Elaborazioni Centro Einaudi su dati www.bullbear.it

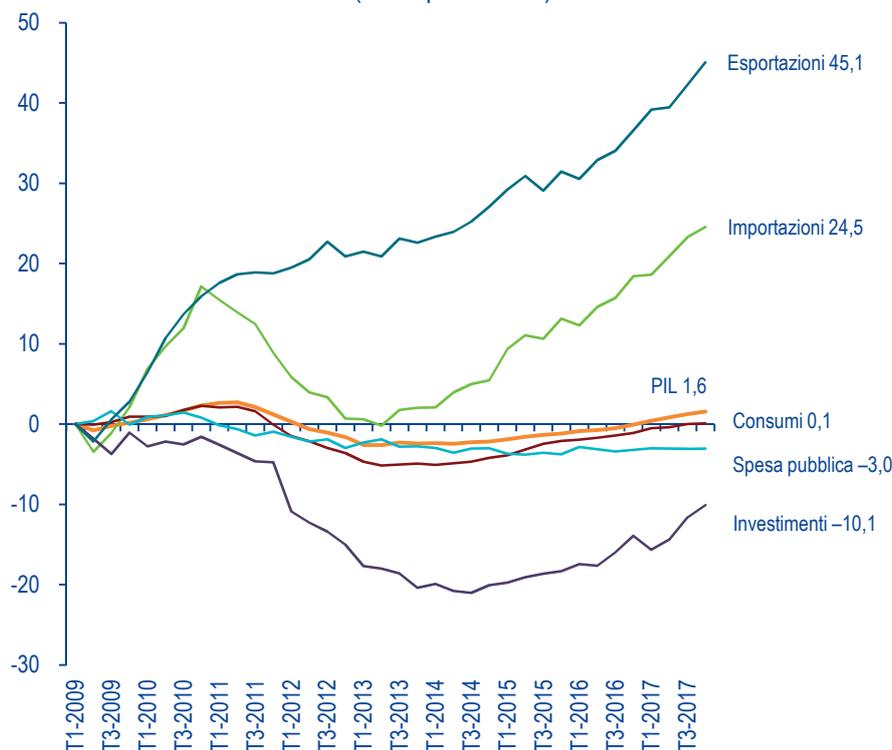
1.3. La ripresa italiana accelera e si diffonde

Nel 2017 la ripresa italiana ha concluso il suo quarto anno positivo, benché solo il primo con una crescita del PIL superiore all'1 per cento (+1,5 per cento). La ripresa italiana si è avviata dopo quella americana e quella tedesca a causa della seconda recessione del 2011-2012, frutto delle ristrutturazioni profonde del sistema produttivo, della prolungata crisi delle costruzioni e del complesso processo di riordino nel settore creditizio, che ha comportato un calo di fiducia e la limitazione del tasso di investimento.

La ripresa dell'economia italiana (figura 1.6) è stata trainata dalle esportazioni, che alla fine del 2017 erano aumentate, a prezzi costanti, del 45 per cento rispetto al momento peggiore della crisi globale (2009). Le esportazioni sono state la vera locomotiva della ripresa. Se considerate al netto delle importazioni, la bilancia commerciale da sola, in ipotesi di neutralità delle altre componenti della domanda aggregata, avrebbe determinato nel quasi-decennio un progresso del PIL del 4,2 per cento. Poiché la variazione del PIL reale tra il 2009 e il 2017 è stata pari all'1,6 per cento, sono le altre componenti che hanno frenato la locomotiva delle esportazioni. In particolare, gli investimenti (in costruzioni e in macchine e attrezzature) hanno frenato il PIL per 2,1 punti percentuali e la spesa pubblica ha contribuito per -0,6 per cento. I consumi delle famiglie, come si vede nella figura, hanno fatto registrare una flessione per tornare sulla linea della variazione-zero, rispetto al 2009, solo nel 2017.

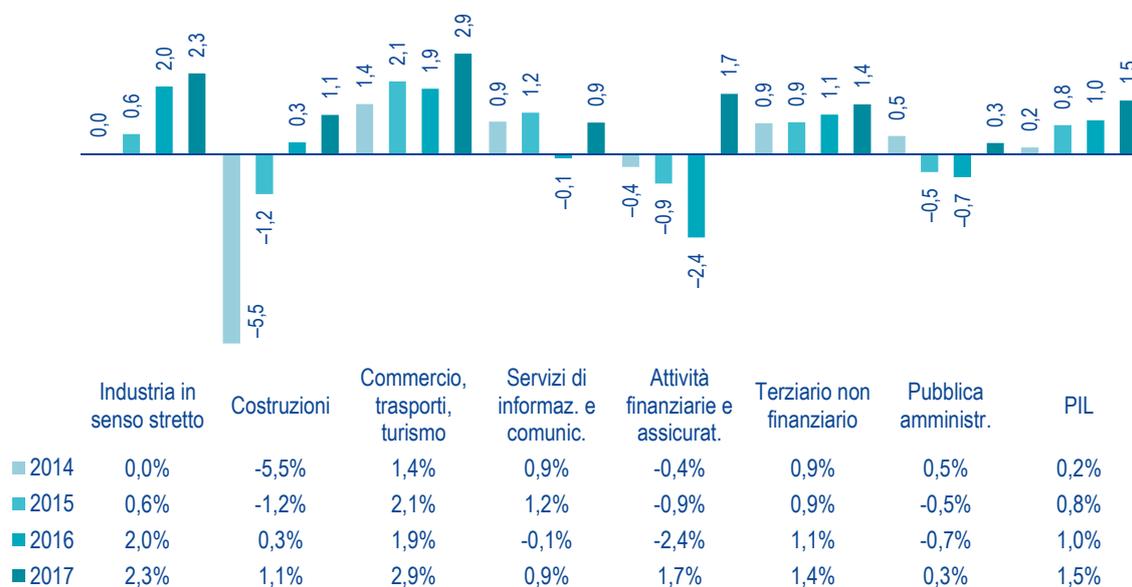
Le imprese esportatrici italiane nel corso del 2017 hanno venduto all'estero 448 miliardi di euro di fatturato (26 per cento del PIL), battendo per variazione rispetto all'anno precedente (+7,4 per cento) le imprese esportatrici tanto della Germania (+6,3 per cento) quanto della Francia (+4,7).

Figura 1.6 – Dinamica cumulata 2009-2017 del PIL e dei principali aggregati di contabilità nazionale
(valori percentuali)



Elaborazioni Centro Einaudi su dati I.Stat

Figura 1.7 – La diffusione della crescita: i tassi di variazione annuali del valore aggiunto lordo, in termini reali, nei principali settori dell'economia italiana



Elaborazioni Centro Einaudi su dati I.Stat

La spinta delle esportazioni si è diffusa attraverso i canali delle interdipendenze settoriali e della domanda di lavoro raggiungendo tutti i comparti. Come si vede dalla figura 1.7, l'accelerazione della crescita del valore aggiunto dell'industria in senso stretto, che origina i quattro

quinti delle esportazioni, si trasmette a quella del commercio, del terziario e delle costruzioni, che nel 2017 hanno visto la ricomparsa di un segno positivo davanti alla loro variazione produttiva grazie alla ripresa del mercato immobiliare (+6,3 per cento rispetto all'anno precedente). Gli italiani hanno ripreso a investire nel «mattone» sia per avvantaggiarsi della congiuntura dei bassi tassi di interesse, sia perché la crisi ha limato i prezzi delle abitazioni facendone nuovamente apprezzare le caratteristiche di beni di investimento, viste le poco attraenti alternative obbligazionarie.

1.4. Punti di forza e di debolezza della ripresa italiana

La crisi del 2008 ha indotto a una riflessione sulla globalizzazione dalla quale sono scaturite politiche e prassi neo-protezionistiche. La tecnologia ha compiuto un lungo passo in avanti: la digitalizzazione intelligente sta entrando non solo nell'industria (Industria 4.0), sta facendo il suo ingresso anche nei servizi, tradizionalmente più lenti ad assorbire il progresso tecnico e a convertirlo in crescita della produttività; la distribuzione dei prodotti è rivoluzionata dall'e-commerce. Nel settore energetico si ha una netta svolta in direzione delle energie pulite e dell'aumento della quota di mercato dell'energia elettrica per la propulsione dei veicoli.

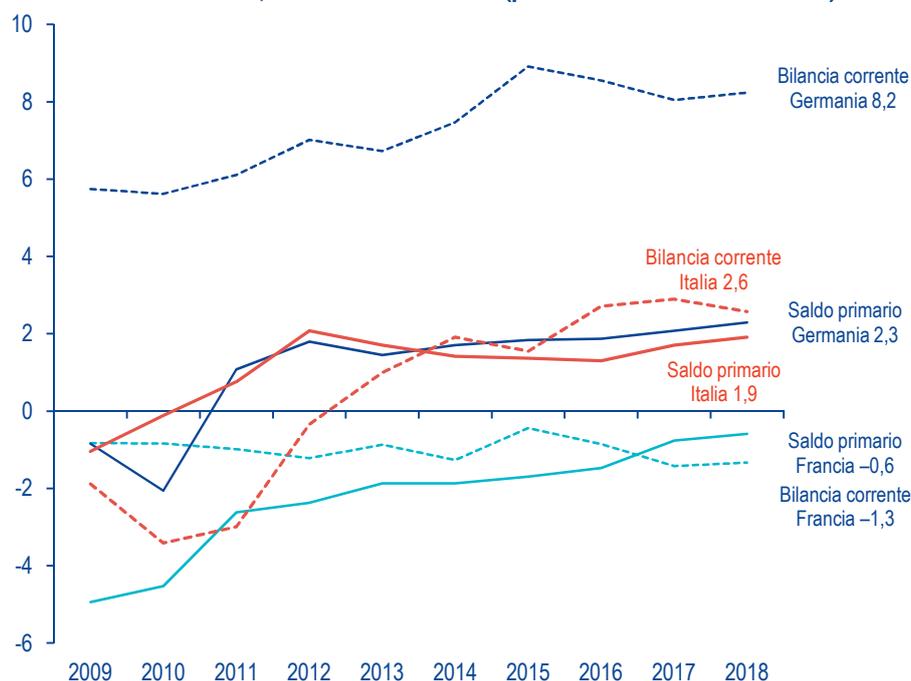
Si tratta di cambiamenti che rimescolano le carte del progresso economico: nei prossimi dieci anni, in ogni Paese tale progresso sarà determinato più dal successo nell'aver affrontato correttamente questi cambiamenti che non dall'eredità del modello di produzione precedente. La condizione per investire nei nuovi paradigmi è disporre di sufficienti risorse. A questo scopo, ogni economia che voglia competere nell'economia del futuro deve perseguire un equilibrio finanziario a livello macroeconomico: ossia, tanto l'equilibrio dei conti dello Stato, per non spiazzare l'investimento privato, quanto l'equilibrio dei conti con l'estero, per non dipendere dal debito estero e dal risparmio del resto del mondo.

Sotto il profilo dei conti con l'estero, l'Italia ha compiuto, durante gli anni della crisi, un risanamento che l'ha portata (come si vede nella figura 1.8) a superare la stabilità strutturale della Francia. Nei nove anni considerati, il saldo di bilancia corrente dell'Italia è passato da un deficit di -2 per cento del PIL a un avanzo di +2,6 per cento, che si confronta con il -1,3 per cento della Francia. Nello stesso periodo, il saldo primario (prima degli interessi) del bilancio pubblico è passato da un deficit di -1 per cento del PIL a un avanzo di +1,9 per cento (contro un disavanzo primario della Francia di -0,6 per cento).

Il contributo dei due avanzi conseguiti dall'Italia è un fattore positivo, in quanto abilitante gli investimenti che sono necessari per diffondere i progressi dei nuovi modelli produttivi. Perché questo fattore si trasformi da positivo a decisivo, l'economia deve rimediare al vuoto di investimenti privati che è ancora evidente nella figura 1.6; l'inclinazione della linea, tuttavia, mostra che un processo di recupero è in corso.

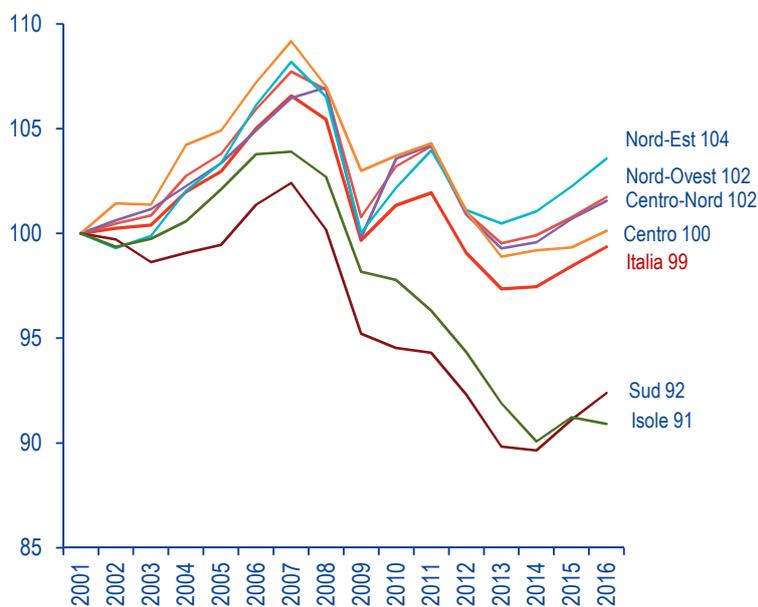
La ripresa italiana ha però anche punti di debolezza strutturale, che sono in attesa di politiche non necessariamente economiche e finanziarie bensì di tipo organizzativo, burocratico e amministrativo. Sono due gli elementi di debolezza strutturale che ci appaiono più critici.

Figura 1.8 – I progressi strutturali dell'Italia. Saldi (in percentuale del PIL) della bilancia corrente dei pagamenti con l'estero e saldo primario (avanzo/deficit) del bilancio pubblico. Confronti Italia, Germania e Francia (percentuali del PIL corrente)



Fonte: IMF, World Economic Outlook Dataset, aprile 2018

Figura 1.9 – Valore aggiunto (PIL) in termini reali per area geografica dell'Italia (2001 = 100)



Elaborazioni Centro Einaudi su dati I.Stat

In primo luogo, è insufficiente il livello di investimenti nelle infrastrutture, il cui sacrificio ha seguito, in modo accentuato, il taglio della spesa pubblica negli anni considerati. Nelle ultime leggi di bilancio, 2016-2018, gli stanziamenti per le infrastrutture sono cresciuti del 72 per

cento, pari a circa 9 miliardi di euro aggiuntivi, ma nello stesso periodo gli investimenti in opere pubbliche sono diminuiti del 5,2 per cento, a sottolineare la dimensione più amministrativa che finanziaria del problema. Non riuscire a realizzare la spesa programmata produce due tipi di costi: a) la mancata creazione di reddito e occupazione conseguente alla messa in opera dei cantieri; b) il costo di perdita di opportunità di investimenti correlati. Gli investimenti derivati dai nuovi paradigmi tecnici stenteranno ad attecchire in un contesto di invecchiamento infrastrutturale.

La seconda debolezza dell'Italia è l'aumento del divario economico tra Nord e Sud. La forbice del PIL tra queste due aree del Paese (figura 1.9) è cresciuta di 13 punti in quindici anni e le linee del diagramma evidenziano che, mentre il Nord (specialmente il Nord-Est) punta a superare entro il 2019 il valore aggiunto (PIL) che aveva all'inizio del millennio, altrettanto non avviene al Sud. La ripresa del Nord ha avuto una buona propagazione settoriale (figura 1.7 sopra), ma, non avendo mostrato una parimenti buona propagazione geografica, richiede una riflessione sulla qualità delle politiche per il Mezzogiorno, in particolare sul versante degli investimenti e del capitale umano.

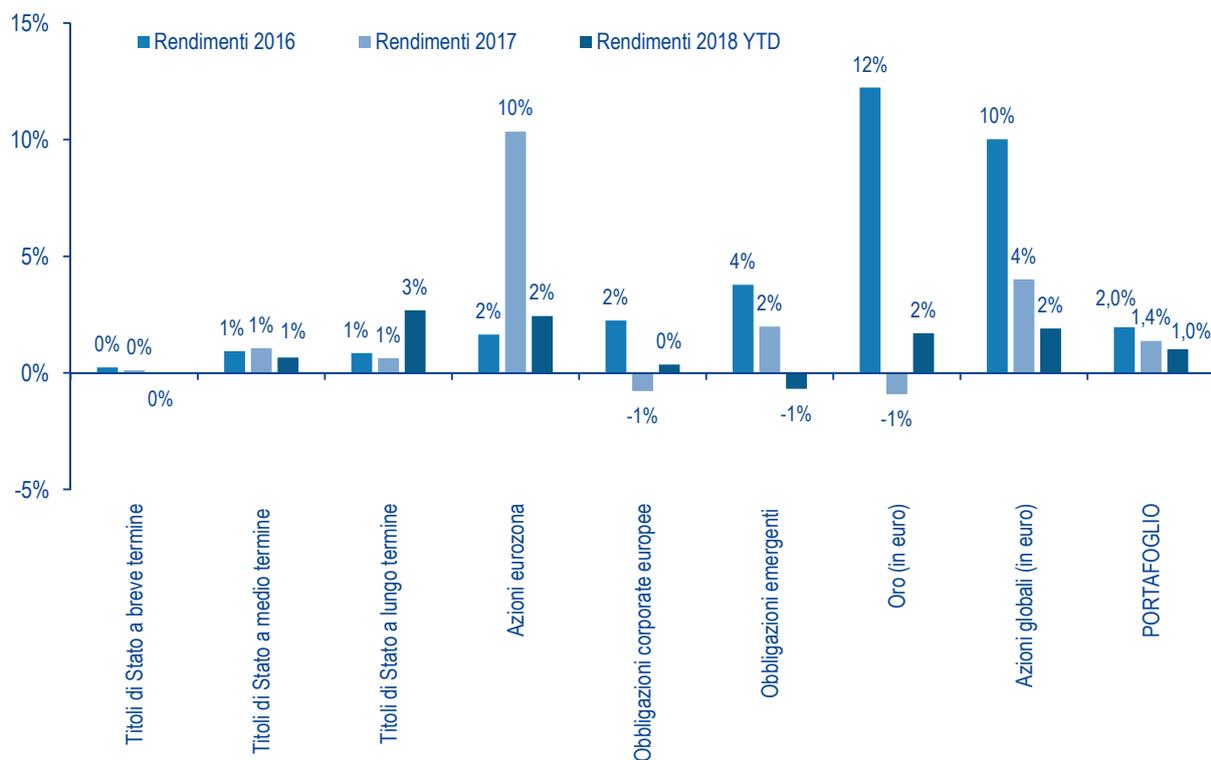
1.5. I mercati nel 2017 e nei primi mesi del 2018

Nel 2017 i mercati finanziari hanno subito l'impatto di fatti macroeconomici. La fine della politica monetaria espansiva della Federal Reserve e il rialzo dei tassi di interesse ha favorito sia il deprezzamento dell'euro (figura 1.5) sia il calo dei corsi obbligazionari negli Stati Uniti, a fronte di un visibile aumento dei rendimenti (figura 1.4). I rendimenti obbligazionari sono rimasti prossimi a zero nell'eurozona, sotto la pressione del *quantitative easing*. La crescita economica globale, che si è consolidata e sincronizzata nel 2017 (figura 1.1), ha fornito motivo di ottimismo alle aspettative sui profitti delle imprese, che hanno a loro volta spinto le Borse. Le azioni europee si sono apprezzate del 10 per cento e quelle globali del 4 per cento in euro (figura 1.10), benché la loro crescita sarebbe stata maggiore in valuta estera, a causa del deprezzamento dell'eurodivisa.

In generale, il *benchmark* del Centro Einaudi, che riproduce il portafoglio-tipo di un investitore italiano, nel 2017 avrebbe prodotto un rendimento dell'1,4 per cento. Poiché il tasso di inflazione è stato dell'1,3 per cento, possiamo concludere che il rendimento *benchmark* dei risparmi investiti in forme finanziarie sarebbe stato all'incirca zero in termini reali e poco sopra l'1 per cento in termini nominali. Si tratta del terzo anno consecutivo (figura 1.11) nel quale gli effetti della politica monetaria degli interessi nulli o negativi comprime i rendimenti degli investimenti delle famiglie, rendendo più difficile l'allocazione dei risparmi e richiedendo di elevare l'esposizione al rischio, consapevolmente, per cercare rendimenti positivi.

L'andamento dei primi mesi del 2018 ha evidenziato un peggioramento del clima dei mercati finanziari. In particolare, i mercati azionari hanno risentito nel primo trimestre di una correzione dai massimi che Wall Street aveva raggiunto verso la fine del 2017. La correzione non ha portato gli indici a violare la soglia della media mobile a 200 giorni, alla quale gli investitori professionali tendono a essere sensibili; tuttavia, la volatilità, che si era fortemente compressa, è tornata sul mercato in quantità tali da indurre gli investitori a comportamenti più cauti.

Figura 1.10 – Rendimenti annuali, in euro, delle principali asset class di un possibile portafoglio di investimenti. Confronti 2016-2017 e primi cinque mesi del 2018



Elaborazioni Centro Einaudi su dati www.bullbear.it

Figura 1.11 – Indice e rendimento percentuale medio lordo di un portafoglio benchmark esposto a un rischio equilibrato (base 2008 = 100)



Elaborazioni Centro Einaudi su dati www.bullbear.it

Nei primi cinque mesi del 2018, inoltre, la rivalutazione del dollaro e l'aumento dei tassi di interesse su questa moneta hanno contribuito a indebolire alcune economie emergenti (come l'Argentina e la Turchia), svalutandone le divise e facendo crescere i premi di rischio per

l'investimento nei mercati correlati. Il prezzo del greggio, infine, ha lasciato il range di 50-60 dollari per spingersi oltre 71 (WTI) e 77 (Brent), anche per l'aumento dell'insicurezza nella zona del Golfo Persico.

Per concludere, nel primo trimestre dell'anno in Asia e in Europa si sono palesati segni di rallentamento della ripresa che, anche se temporaneo, potrebbe suggerire a investitori prudenti di ridurre l'esposizione agli strumenti finanziari a rendimento variabile, come le azioni e i fondi azionari. I mercati finanziari sono stati relativamente benevoli con gli investitori nel 2017, compensando con i positivi rendimenti azionari il sacrificio dei rendimenti obbligazionari. Nel 2018 sono intervenuti elementi che, pur non avendo corroso i caratteri fondamentali del ciclo economico in atto, hanno aumentato il rischio di mercato sugli strumenti azionari e obbligazionari ad alto rendimento. La difficoltà delle scelte di investimento che il regime di «tassi a zero» da alcuni anni aveva determinato si è dunque elevata. Con essa si è elevato il bagaglio di competenze ed esperienza che un investitore, anche se piccolo, dovrebbe avere, per centrare con tante piccole mosse, anno dopo anno, i propri obiettivi di consumo e di risparmio dell'intero ciclo di vita.

Capitolo 2 ▪ Il reddito, il risparmio, le pensioni, la casa: pensare al futuro

*It is not the fruits of past success
but the living in and for the future
in which human intelligence proves itself.*
(Friedrich A. von Hayek)

2.1. Il lento passaggio dalle speranze ai progetti

Nell'*Indagine* del 2017 ci siamo chiesti se, per le famiglie, fosse finalmente arrivata la svolta. Era stata ritrovata l'indipendenza finanziaria; si confermava la normalizzazione dell'economia familiare con lo spostamento delle principali fonti di reddito verso situazioni di maggiore stabilità; cominciava la risalita dei redditi più bassi, mentre la sobrietà imparata negli anni di crisi, unitamente alla debole ripresa, riavvicinava il reddito disponibile alle esigenze delle famiglie.

Anche il risparmio riemergeva, sia quello non intenzionale sia, soprattutto, quello intenzionale; il reddito futuro nell'età anziana preoccupava meno, mentre si diffondeva la consapevolezza del funzionamento del sistema pensionistico e dell'equità attuariale. Infine, emergevano segnali di una possibile imminente ripresa del settore delle costruzioni.

Chiudevamo dunque l'*Indagine* del 2017 con la fondata speranza di un superamento della crisi anche per le famiglie; tuttavia, il nostro ottimismo era molto più basato sulla concordanza dei segnali che sulla loro intensità.

Era necessario un consolidamento delle tendenze perché si potesse davvero parlare di svolta: ecco perché la prima domanda alla quale dobbiamo rispondere quest'anno è se la speranza del 2017 si sia trasformata in realtà. A tale domanda va affiancata una successiva questione: se la transizione è finita, dobbiamo chiederci dove abbia portato e quali siano i fondamenti sui quali le famiglie ricominciano a progettare il futuro.

2.2. L'indipendenza finanziaria: la crisi come spartiacque

La figura 2.1 nasce da una domanda che abbiamo inserito nel questionario solo nel 2014, ma che ha saputo anticipare in modo abbastanza attendibile lo scenario complessivo: abbiamo chiesto agli intervistati se, negli ultimi dodici mesi, siano stati finanziariamente indipendenti o no.

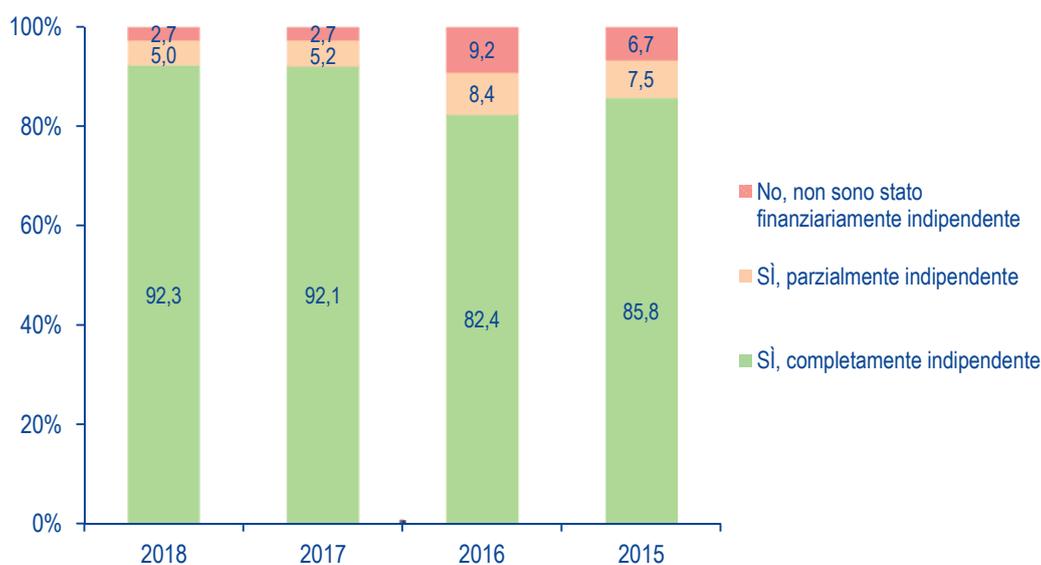
Tra il 2014 e il 2016 l'area di dipendenza finanziaria (totale o parziale) si è progressivamente ampliata, raggiungendo il 17,6 per cento degli intervistati: in particolare, tra il 2015 e il 2016 abbiamo rilevato un peggioramento, che ha visto il ridursi dei soggetti indipendenti da circa l'86 a circa l'82 per cento, dovuto soprattutto all'incrementarsi di 2,5 punti della percentuale di coloro che non sono indipendenti, a fronte dell'incremento di meno di 1 punto dell'area di indipendenza parziale.

Il 2017 ha segnato un'inversione di tendenza: i soggetti finanziariamente indipendenti sono aumentati in modo significativo, raggiungendo il 92,1 per cento. Contemporaneamente, si è quasi azzerata l'area di dipendenza totale (dal 9,2 al 2,7 per cento) e si è ridotta quella di dipendenza parziale (dall'8,4 al 5,2 per cento).

Il dato di quest'anno, sebbene vada nella giusta direzione, è certamente meno netto: l'area di dipendenza, già molto ridotta, rimane stabile, mentre si osserva una lieve riduzione (0,2 punti percentuali) dell'indipendenza parziale a favore di quella completa.

Figura 2.1 – «Negli ultimi dodici mesi Lei è stato finanziariamente indipendente?»

(valori percentuali)



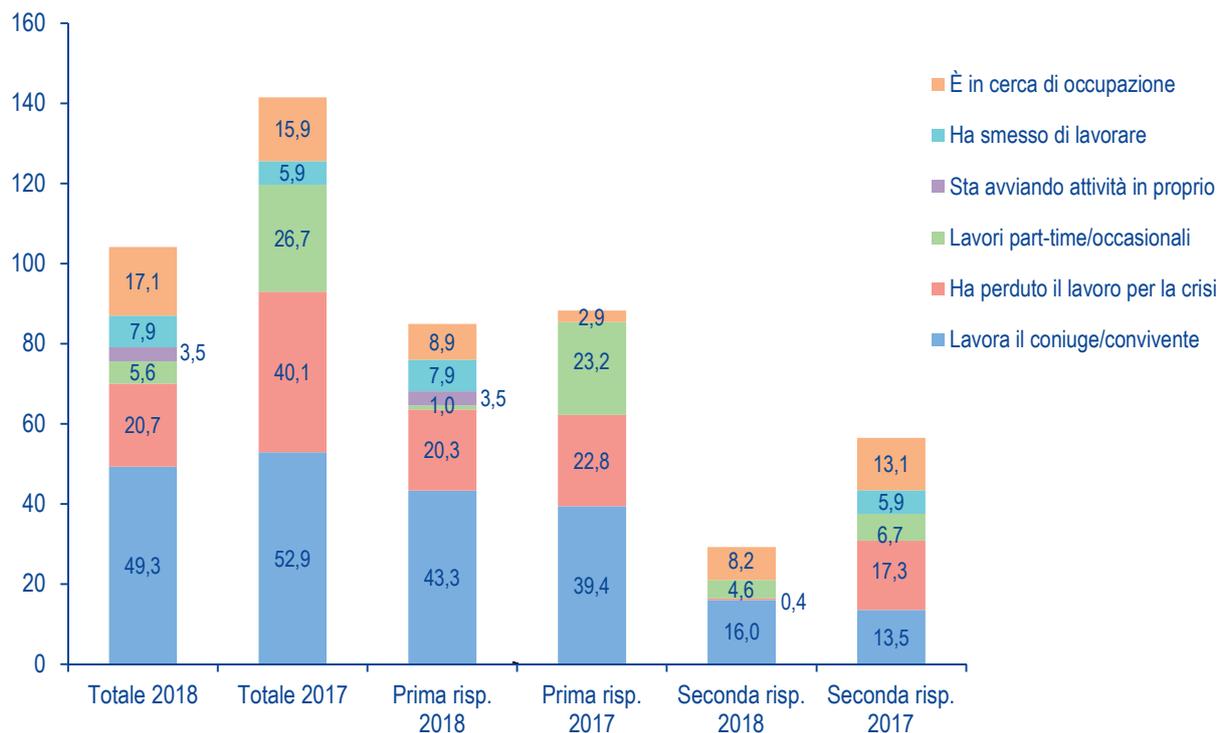
D'altra parte, lo stabilizzarsi della proporzione di soggetti finanziariamente dipendenti o indipendenti è compatibile con diversi livelli di «qualità» di tale condizione. L'indipendenza finanziaria può derivare da posizioni reddituali e lavorative stabili, che confortano la famiglia nei suoi progetti per il futuro, ma anche fondarsi su basi più incerte (lavori part-time e/o occasionali, ecc.); al contrario, una condizione di dipendenza può essere legata a effettive difficoltà finanziarie della famiglia, ovvero riflettere solo una situazione del soggetto intervistato, non necessariamente in difficoltà (come nel caso della dipendenza dal reddito del coniuge).

Alla ricerca di maggiore chiarezza, anche quest'anno proponiamo la figura 2.2. Abbiamo chiesto a coloro che non sono indipendenti quale sia la causa della loro dipendenza finanziaria; alla domanda si potevano dare due risposte in ordine di importanza¹.

In primo luogo, notiamo quasi un dimezzamento (dal 40,1 al 20,7 per cento) del riferimento complessivo (come prima o seconda risposta) alla perdita del lavoro a causa della crisi: la perdita dell'occupazione rimane stabile come prima risposta (dal 22,8 al 20,3 per cento), ma non è più presente come seconda risposta.

¹ Anche quest'anno suggeriamo cautela nell'interpretazione, essendo molto contenuta la numerosità campionaria a seguito della riduzione, rispetto agli anni passati, del numero di intervistati che non sono indipendenti.

Figura 2.2 – «Se Lei non è finanziariamente indipendente, in quali di questi casi si riflette?»
(due risposte possibili; valori percentuali)



Quello che in generale succede è un'evidente contrazione del numero di coloro che danno una seconda risposta, qualunque essa sia; sicché le risposte date nel 2018 indicano quanto meno una maggiore chiarezza nella diagnosi delle situazioni di dipendenza finanziaria.

È interessante notare come l'incidenza della dipendenza dal lavoro del coniuge scenda dal 52,9 al 49,3 per cento, perdendo dunque 3,6 punti, mentre 3,5 punti sono guadagnati dall'avvio di un'attività in proprio (che nel 2017 non era stato citato); aumenta anche di 1,2 punti la ricerca di un'occupazione. I dati sembrano coerenti con una consapevolezza della debole ripresa, che riporta i nostri intervistati ad atteggiamenti proattivi per cercare in qualche modo di «aganciarla»².

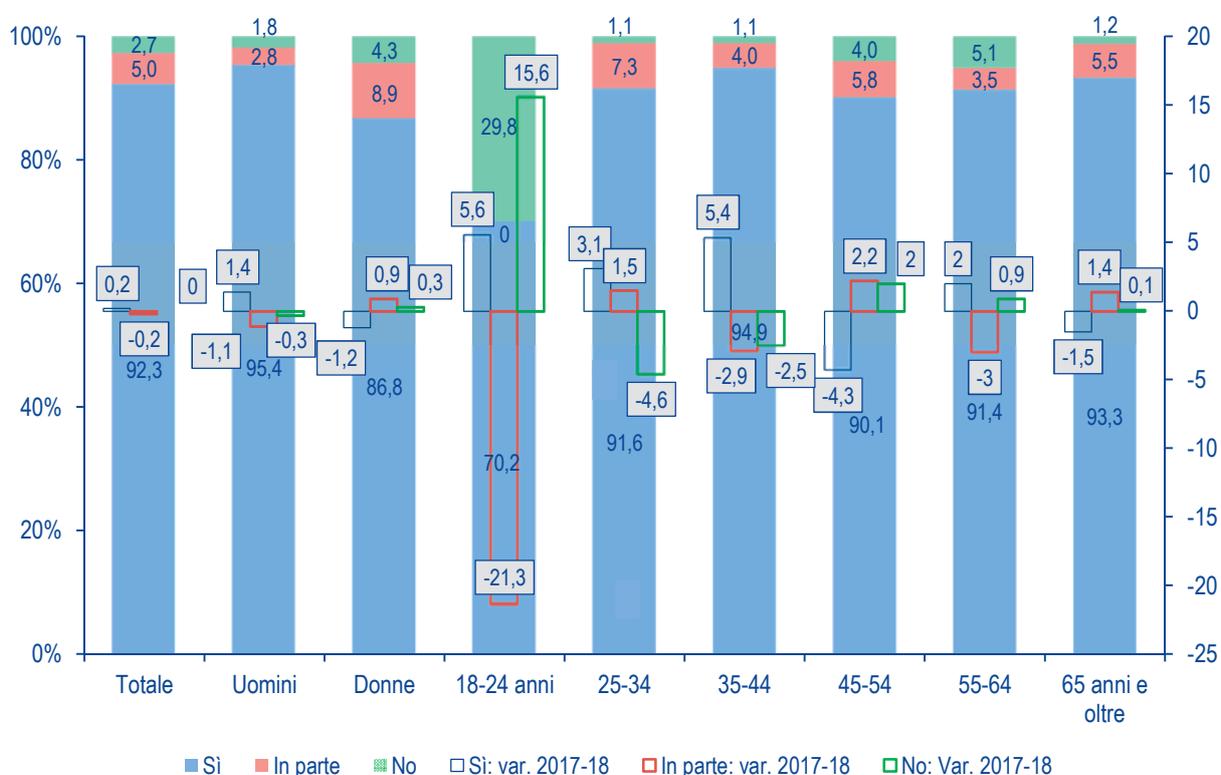
Un'ulteriore nota positiva è la forte riduzione dei lavori part-time o occasionali, che sostanzialmente si annullano come prima risposta tra il 2017 e il 2018, benché tale riduzione potrebbe, per alcuni, essere segno di una rinuncia al lavoro: chi ha smesso di lavorare, infatti, passa dal 5,9 al 7,9 per cento; soprattutto, mentre nel 2017 la rinuncia al lavoro veniva citata solo al secondo posto, nel 2018 è citata solo come prima causa di dipendenza finanziaria.

Se tra chi non è finanziariamente indipendente i dati non sono in contrasto con una rimonta della speranza nel futuro, l'analisi dell'indipendenza finanziaria per genere e fasce d'età (figura 2.3) è compatibile con una crisi che ha finito di «mordere».

² Istat, *Rapporto annuale 2017: la situazione del Paese*, Roma, Istat, 2017.

Le variazioni, tutte degne di nota l'anno passato, sono in genere modeste tra il 2017 e il 2018: si osserva un lieve peggioramento (-1,2 per cento) della condizione femminile (che era molto migliorata nella rilevazione dell'anno passato: +17,9 per cento) e della fascia d'età più anziana. La fascia d'età più giovane vede una polarizzazione tra soggetti dipendenti e indipendenti, mentre scompare l'area dei «parzialmente indipendenti», fatto compatibile con l'abbandono di posizioni precarie e un'eventuale maggiore concentrazione sugli studi; la fascia d'età tra i 25 e i 34 anni migliora a un passo molto più lento rispetto al 2017 (+3,1 per cento contro +30,2 per cento); analogo a quello dell'anno passato è il miglioramento per i 35-44enni. Tra i 45 e i 54 anni aumentano del 4,3 per cento le situazioni di dipendenza totale o parziale, ma molto meno di quanto si sono ridotte tra il 2016 e il 2017 (11,1 per cento).

Figura 2.3 – Indipendenza economica in relazione al genere e alla classe d'età
(valori percentuali; sulla scala destra, differenze rispetto al 2017)



La ripresa ha raggiunto le famiglie nel 2017 e, nel giro di un anno, la dipendenza finanziaria si è significativamente contratta, stabilizzandosi nel 2018. Una prima interpretazione suggerisce che il rapporto tra soggetti indipendenti e dipendenti abbia in qualche modo raggiunto un livello fisiologico. È pur vero, tuttavia, che il termine «fisiologico» non può avere un significato in termini assoluti, ma deve essere posto in relazione con la vivacità dell'economia; sicché, lo stabilizzarsi della proporzione tra soggetti indipendenti e soggetti più o meno dipendenti può essere il sintomo del consolidarsi di una crescita positiva ma asfittica, come già si rilevava l'anno passato.

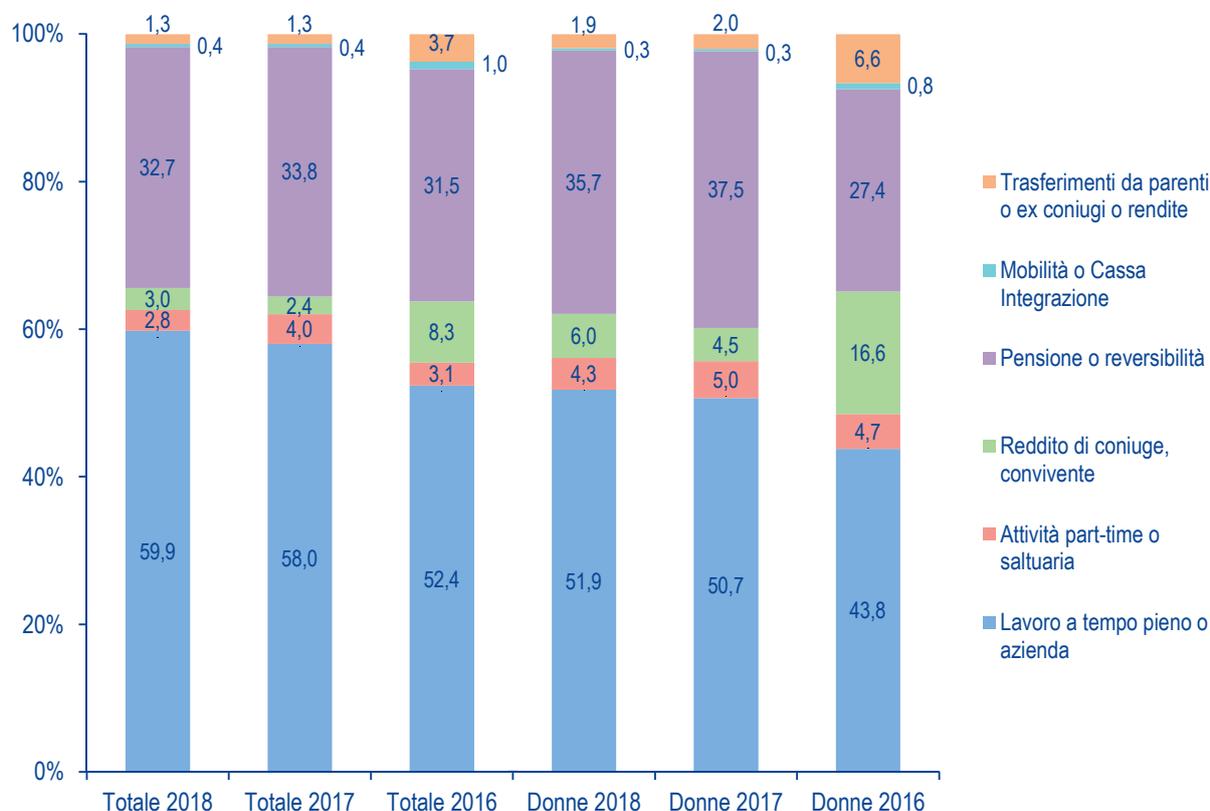
In questo quadro, la crisi può essere vista come uno spartiacque: essa ha costretto le famiglie italiane a pagare in un colpo solo debolezze strutturali accumulate in anni ben antecede-

denti il 2008³; oggi le famiglie hanno finito di pagare, ma la ritrovata indipendenza riposa su una maggiore sobrietà e il punto è cosa riservi il futuro, riguardo al quale le possibilità di lavoro sono un elemento essenziale.

2.3. Il presente e il futuro del lavoro

L'analisi delle fonti di reddito degli intervistati sembra confermare un processo di normalizzazione anche sul mercato del lavoro: la figura 2.4 mostra, tra il 2016 e il 2018, un incremento del reddito da lavoro a tempo pieno, a fronte di una contrazione nel 2018 delle attività part-time o saltuarie (che avevano conosciuto un aumento nel 2017).

Figura 2.4 – «Su quali entrate mensili Lei può regolarmente contare?»
(entrata principale; valori percentuali)



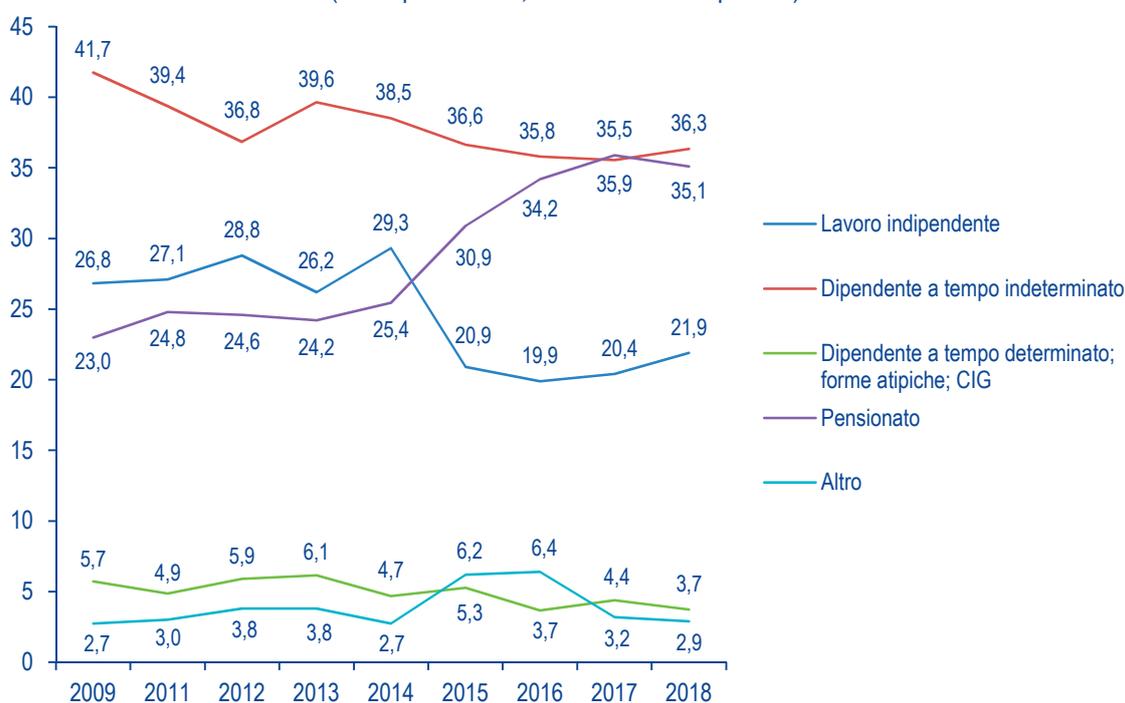
Un incremento del lavoro a tempo pieno si osserva anche per le donne, ancorché per queste il lavoro a tempo pieno incida per 8 punti in meno rispetto agli uomini, a fronte di 13,3 punti in

³ Non è questa la sede per un'ampia disamina delle debolezze strutturali, alle quali già più volte si è fatto riferimento nelle edizioni passate di questa *Indagine*, che includono il declino demografico, il gap infrastrutturale, la prevalenza di piccole imprese che stentano a evolvere verso dimensioni maggiori, il dualismo tra Nord e Sud, le difficoltà dei giovani a entrare nel mercato del lavoro, l'elevato debito pubblico. Si rimanda comunque, per una trattazione recente e propositiva, a Mario Deaglio (a cura di), *Un futuro da costruire bene. XXII Rapporto sull'economia globale e l'Italia*, Milano, Guerini e Assosciati, 2017.

più rappresentati complessivamente dalla pensione, dalle attività saltuarie e dal reddito del coniuge (che recupera solo 1,5 punti, dopo la forte discesa tra il 2016 e il 2017).

I dati sulla fonte principale di reddito vanno letti insieme alla posizione lavorativa del capofamiglia⁴: la figura 2.5 mostra sia gli effetti della crisi sia il delineararsi, dal 2016 in poi, di un percorso di recupero. Già le ultime tre *Indagini* hanno rilevato come la crisi economica abbia determinato, combinata con l'invecchiamento strutturale della popolazione, una riduzione della percentuale di capifamiglia con un lavoro a tempo indeterminato, scesi dal 41,7 per cento nel 2009 al 35,8 nel 2016, ma anche dei lavoratori indipendenti, passati dal 26,8 al 19,9 per cento.

Figura 2.5 – Posizione lavorativa del capofamiglia
(valori percentuali; dati 2010 non disponibili)⁵



Nel complesso, tra il 2009 e il 2016, queste posizioni lavorative «forti» si sono ridotte dal 68,5 per cento dei capifamiglia al 55,7 per cento, mentre la categoria «altro» (composta in prevalenza da disoccupati) è passata dal 2,7 al 6,4 per cento. Nello stesso periodo i capifamiglia pensionati sono aumentati dal 23 al 34 per cento, e di quasi altri 2 punti tra il 2016 e il 2017; tale incremento è certamente connesso al naturale invecchiamento della popolazione,

⁴ Non sempre il capofamiglia coincide con l'intervistato, anche se in gran parte dei casi è così. L'indagine è svolta tramite interviste ai soggetti che sono i principali responsabili delle decisioni in campo economico e finanziario della famiglia; questi soggetti si qualificano anche come «capofamiglia» nel 97,5 per cento dei casi per gli uomini e nel 68,1 per cento per le donne.

⁵ Il salto osservabile per alcune variabili tra il 2014 e il 2015 non è indicativo dell'effettiva variazione tra i due anni, giacché nel 2015 è stata aggiornata la composizione del campione; tuttavia, rimane indicativo l'andamento di medio periodo tra il 2009 e il 2018, anni entrambi nei quali il campione è sicuramente rappresentativo dell'intera popolazione, così come sono indicative le variazioni annuali tra il 2015 e il 2018.

ma probabilmente è altresì il risultato della difficoltà dei giovani ad assumere le redini della famiglia. Nel 2017 si assiste a un chiaro rallentamento della caduta delle posizioni lavorative a tempo indeterminato, a un piccolo rimbalzo delle forme atipiche e del lavoro indipendente, alla già ricordata crescita dei pensionati e a una contrazione della voce residuale «altro».

Quest'anno sembra iniziare davvero l'inversione di tendenza: mentre la voce «altro» ritorna sui livelli del 2009 e le forme atipiche riassorbono il rimbalzo del 2017, il lavoro dipendente a tempo indeterminato comincia a salire (dal 35,5 al 36,3 per cento) e si rafforza la crescita delle professioni indipendenti, mentre le famiglie guidate da un pensionato non subiscono variazioni significative (scendono dal 35,9 al 35,1 per cento).

La situazione va gradualmente migliorando non solo dal punto di vista delle tipologie contrattuali, ma anche dal punto di vista della capacità di ottenere dal proprio lavoro un adeguato sostentamento: anche quest'anno abbiamo chiesto ai lavoratori «dipendenti o assimilabili»⁶ se il loro lavoro fosse a tempo pieno, a tempo parziale (volontario o involontario) oppure occasionale (figura 2.6 a pagina seguente).

I risultati indicano una stabilità del lavoro a tempo pieno rispetto all'anno passato, con un lieve miglioramento dei capifamiglia e un lieve peggioramento nel complesso del campione. L'analisi per classi d'età, tuttavia, rileva un salutare incremento di tale tipologia di lavoro fra i 35 e i 44 anni: si passa, nel campione complessivo, dal 92,1 per cento del 2017 al 96,6 per cento di quest'anno, mentre spariscono i lavori occasionali (che valevano circa il 4 per cento nel 2017). Per i capifamiglia 35-44enni il tempo pieno raggiunge il 98,9 per cento del campione (a fronte del 92,8 per cento del 2017) e, di nuovo, non rileviamo lavori occasionali (che anche per i capifamiglia valevano l'anno scorso il 4 per cento).

Degna di nota, come segno dell'esaurirsi dell'effetto della crisi e delle relative situazioni di vulnerabilità, la riduzione del tempo parziale involontario, che scende dal 4,8 al 3,3 per cento per i capifamiglia (dal 4,8 al 3,6 nel campione complessivo), con un più forte calo fra le donne, per le quali nel 2017 incideva per l'8,4 per cento (8,3 per cento per i capifamiglia).

Il part-time involontario si riduce anche nella fascia di età tra i 55 e i 64 anni (valeva il 3,7 per cento l'anno passato sia nel complesso del campione, sia tra i capifamiglia), mentre rimane costante per i capifamiglia 45-54enni (ma aumenta di circa 2 punti per questa fascia d'età nel totale del campione).

Possiamo, in definitiva, affermare che il consolidarsi della ripresa, ancorché lenta, si stia cominciando a vedere anche nel mercato del lavoro; non è chiaro, tuttavia, se tale inversione di tendenza sia in grado di consentire alle famiglie di ritrovare la stabilità occupazionale precedente la crisi, né, peraltro, quanto il miglioramento osservato sia fondato su basi solide: alcune debolezze strutturali del mercato del lavoro separano il nostro Paese da quelli che più velocemente hanno recuperato il terreno perduto con la crisi.

⁶ Nel concetto di «lavoro dipendente o assimilabile» rientrano forme considerate «atipiche» che tuttavia, specialmente se a tempo pieno, possono costituire un sostegno adeguato alla famiglia, ancorché connotate da una minore tutela.

Figura 2.6 – Lavoro a tempo pieno, a tempo parziale o occasionale
(valori percentuali tra chi ha un lavoro dipendente o assimilabile)

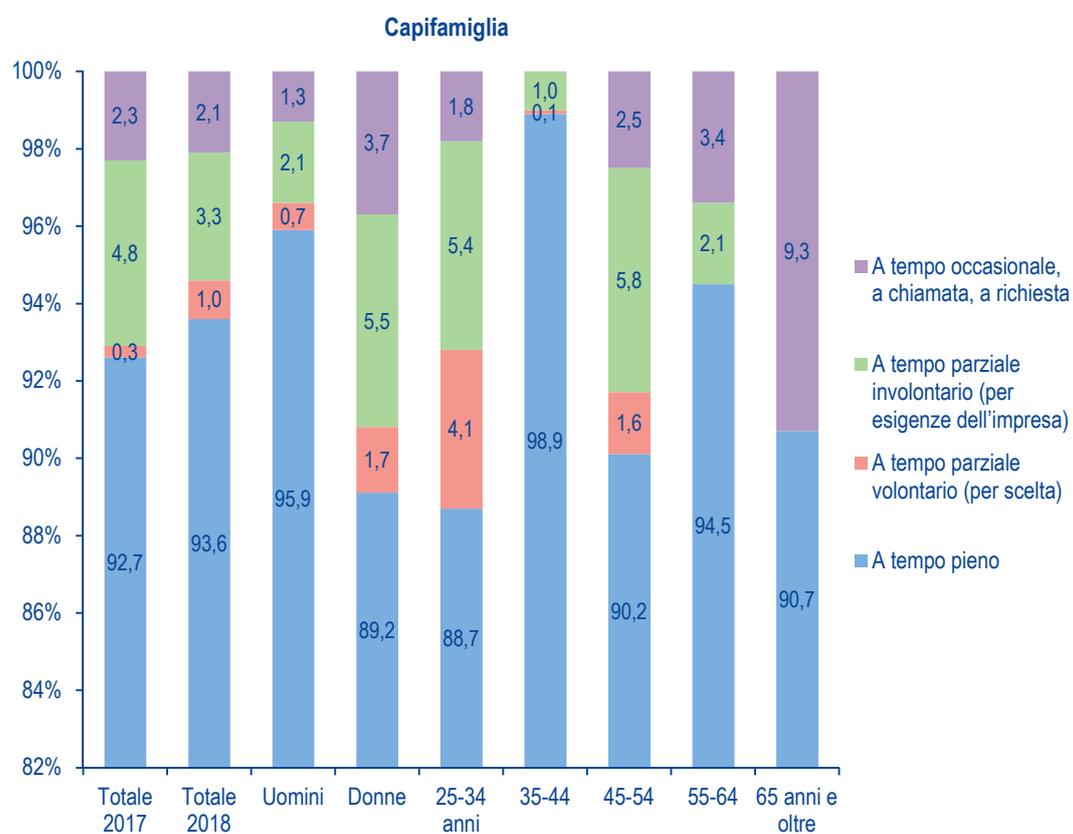
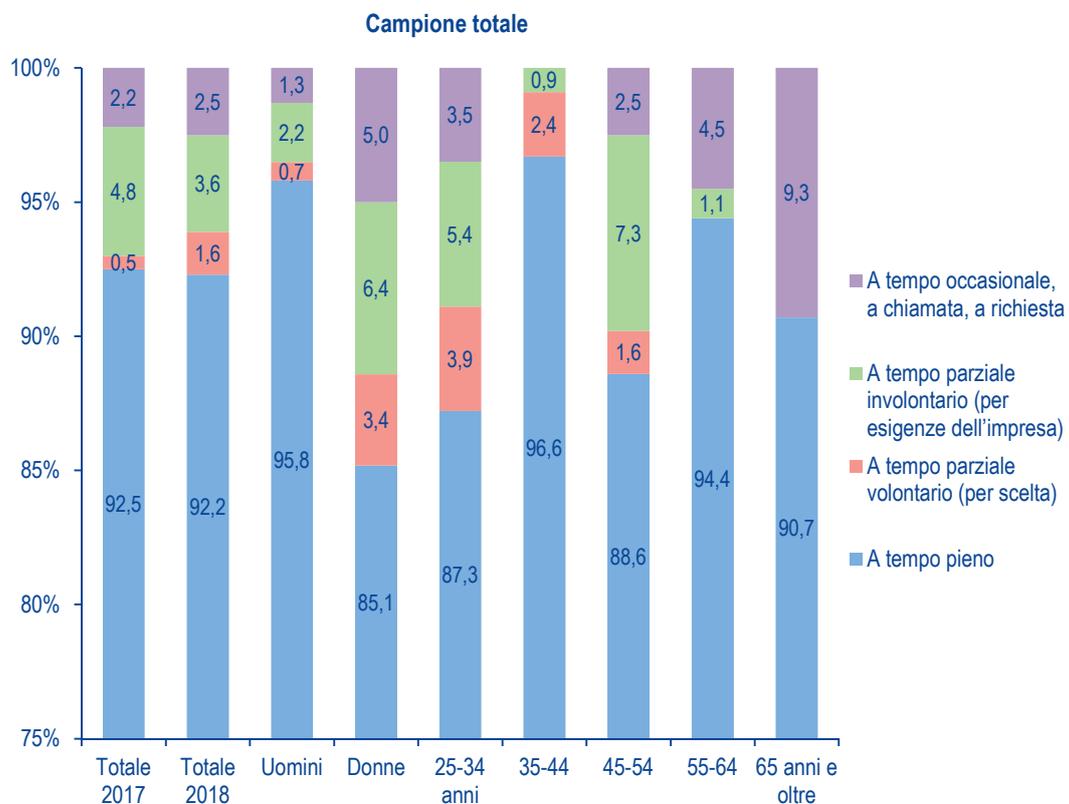
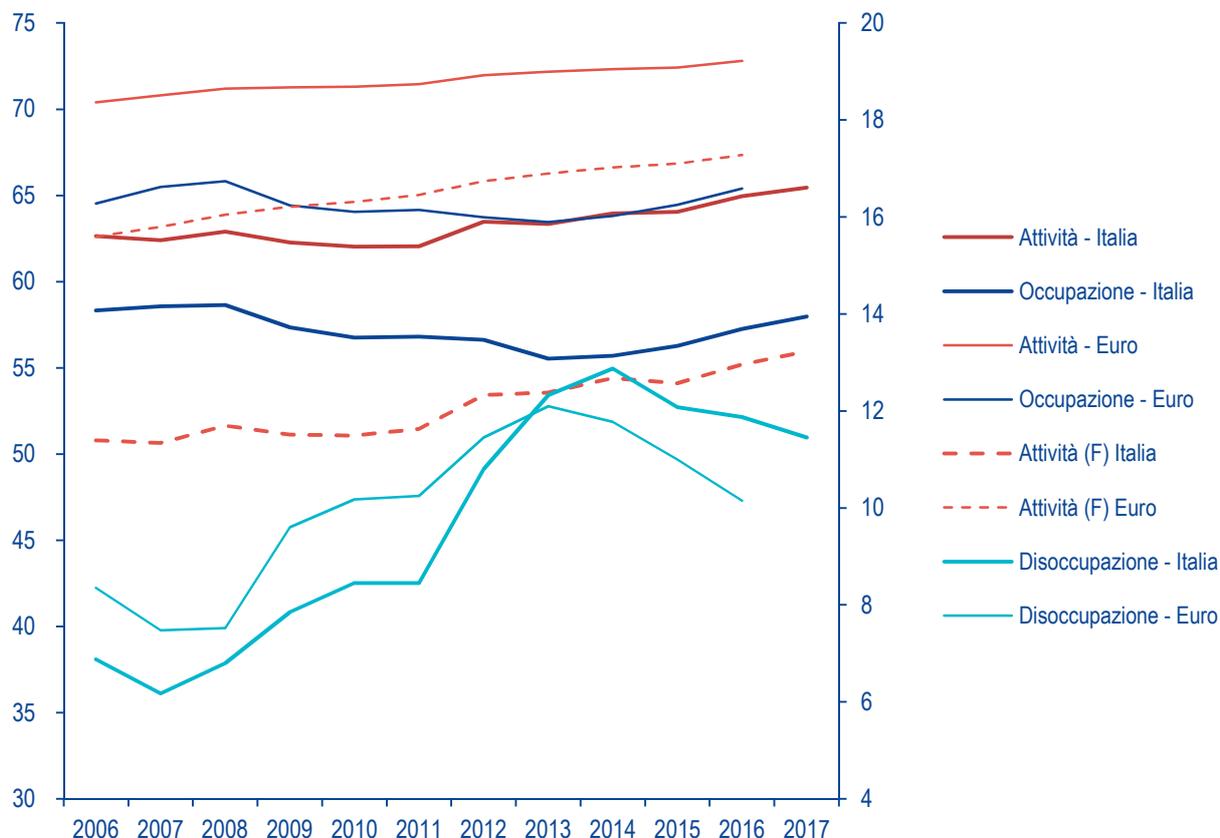


Figura 2.7 – Indicatori principali del mercato del lavoro in Italia e nell'area dell'euro
(valori percentuali; per la disoccupazione, scala destra)



Elaborazioni Centro Einaudi su OECD Employment Database

La figura 2.7 mostra i tassi di attività, occupazione e disoccupazione: si osserva così come il tasso di disoccupazione italiano – rimasto, nonostante il forte incremento, al di sotto di quello dell'area dell'euro tra il 2007 e il 2012 – sia, a causa della ricaduta nella crisi del 2012, stabilmente passato su livelli superiori. Nel 2014 raggiunge il 12,9 per cento (a fronte dell'11,8 per cento europeo), poi comincia a scendere, ma a ritmi inferiori rispetto all'area dell'euro, anche a causa di un recupero del tasso di attività tra il 2013 e il 2016 superiore di circa 1 punto rispetto al recupero europeo⁷.

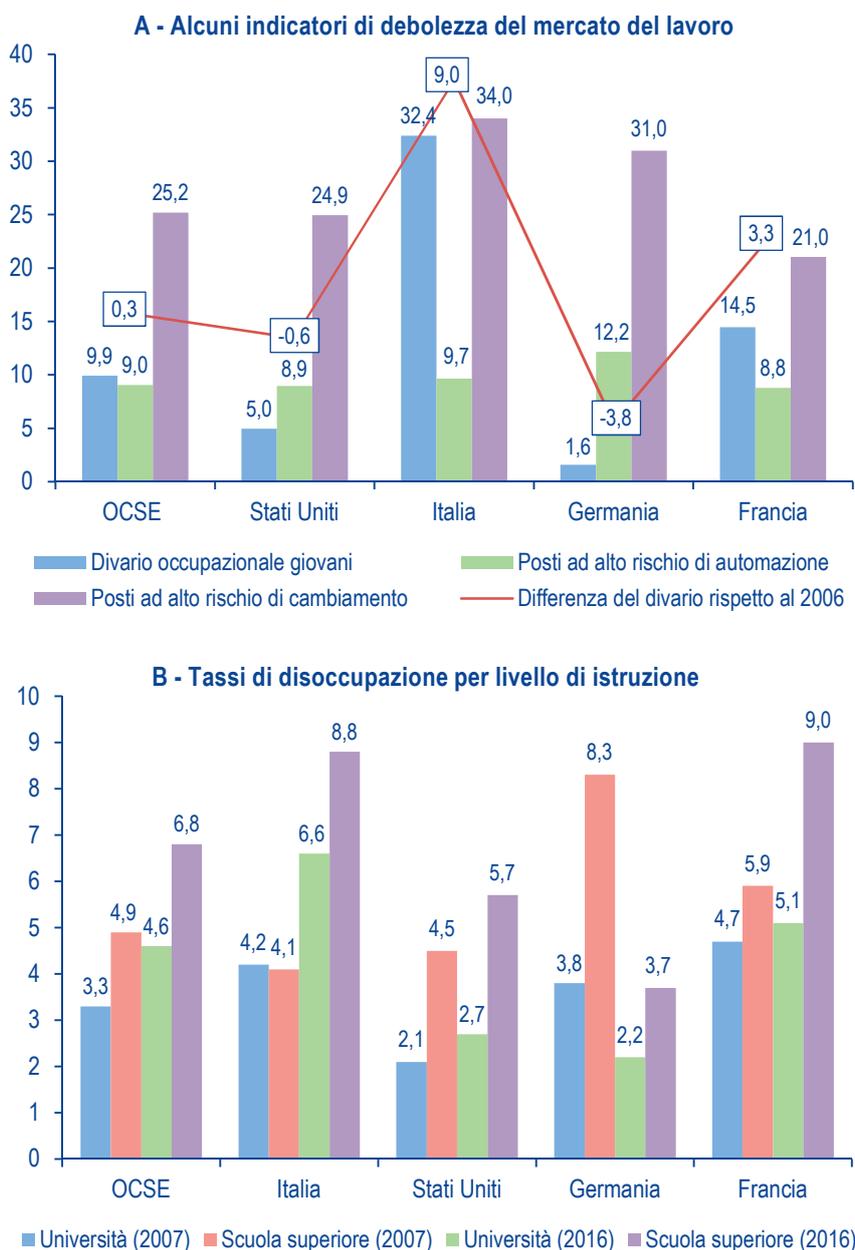
Proprio il tasso di attività sembra costituire una delle debolezze del nostro Paese: la percentuale di persone che lavora o cerca un lavoro rimane stabilmente di circa 8 punti inferiore rispetto alla media dell'area dell'euro tra il 2006 e il 2016; questo fa sì che la percentuale di occupati sulla popolazione, ossia il tasso di occupazione, sia ben lontano dal convergere a livelli europei, nonostante il recupero iniziato nel 2014.

Una prima ragione di tale debolezza è la bassa partecipazione delle donne al mercato del lavoro: il tasso di attività femminile, pur crescendo durante quasi tutta la crisi, rimane sempre

⁷ Ricordi il lettore che il tasso di disoccupazione è calcolato su coloro che fanno parte del mercato del lavoro (occupati e persone in cerca di occupazione): se questi aumentano a parità di popolazione, aumenta il tasso di attività; se invece hanno difficoltà a trovare lavoro, ad aumentare è il tasso di disoccupazione.

di circa 12 punti percentuali più basso rispetto a quello dell'area dell'euro. Una ulteriore ragione è il divario occupazionale dei giovani (figura 2.8, grafico A): il cosiddetto *employment gap*, ossia la differenza tra il tasso di occupazione delle età «forti» (tra i 25 e i 54 anni) e quello dei giovani tra i 15 e i 29 anni che non siano impegnati a tempo pieno nello studio⁸.

Figura 2.8 – Divario occupazionale, automazione, effetto della formazione
(valori percentuali)



Fonti: OCSE, *Employment Outlook*, 2017 (per il divario occupazionale il calcolo è su dati 2006 e 2015); elaborazioni OCSE e Centro Einaudi su OCSE, *Employment Database*; elaborazioni OCSE su *Survey of Adult Skills (PIAAC)* 2012, 2015; M. Arntz, T. Gregory e U. Zierahn, *The Risk of Automation for Jobs in OECD Countries: A Comparative Analysis*, OCSE, Social, Employment and Migration Working Paper n. 189, 2016

⁸ La differenza è espressa in termini percentuali rispetto al tasso di occupazione *prime age* (ossia della classe di età 25-54 anni).

Tra i Paesi dell'OCSE, l'Italia mostra il divario occupazionale più alto: secondo l'ultimo *OECD Employment Outlook* (2017), il valore del 2015 è pari al 32,4 per cento, a fronte di un valore medio OCSE del 9,9 per cento, del 14,5 per cento in Francia e dell'1,6 per cento in Germania. Non solo: nel decennio tra il 2006 e il 2015 il divario occupazionale giovanile è cresciuto in Italia di 9 punti, a fronte di una sostanziale stabilità a livello OCSE e di una significativa contrazione in alcuni Paesi (come la Germania).

L'Italia vive in qualche modo un paradosso: da un lato deve fare i conti con un marcato invecchiamento della popolazione⁹, dall'altro non sembra offrire opportunità interessanti per il lavoro dei giovani; una tale situazione è forse legata in parte alla scelta dei percorsi formativi e in parte all'evoluzione del mercato del lavoro nell'ultimo decennio.

Sotto il primo profilo, occorre ricordare che tra i 15 e i 23-24 anni i giovani sono tipicamente impegnati in un percorso formativo spesso a tempo pieno¹⁰, quindi nel calcolo del divario occupazionale si prende in considerazione solo una parte limitata di essi, soprattutto per le età inferiori a 23-24 anni: tali soggetti sono probabilmente quelli dotati di minori capacità e scontano forse gli effetti di un sistema formativo che si pone in alternativa, non in continuità, con il mondo del lavoro, e che non offre sufficienti percorsi di inserimento.

D'altra parte, sotto il secondo profilo, il grafico B della figura 2.8 mostra come negli ultimi dieci anni sia avvenuta in Italia una trasformazione che in altri Paesi era in qualche modo già compiuta: nel 2007 il tasso di disoccupazione non differiva tra laureati e diplomati, mentre nel 2017, al contrario, i laureati hanno un tasso di disoccupazione di oltre 2 punti inferiore rispetto ai diplomati, come nella media OCSE, e questo ha reso ancor più debole la condizione dei giovani che subito dopo il diploma (o addirittura prima) si affacciano al mondo del lavoro¹¹.

Le difficoltà strutturali del lavoro assumono tanto maggior rilievo quanto più l'attenzione si sposta dal passato al futuro. Il grafico A della figura 2.8 mostra che quasi la metà dei posti di lavoro nel nostro Paese sono ad alto rischio di automazione o cambiamento¹². Si tratta, peraltro, di una minaccia che condividiamo con la Germania.

⁹ La piramide demografica al 2016 vede già un'età media intorno ai 45 anni e una quota di ultra-65enni superiore al 22 per cento. Nel 2065 l'età media della popolazione passerà a oltre 50 anni. Il periodo più critico sarà intorno al 2045: la popolazione in età attiva scenderà al 54,3 per cento, con il 33,7 per cento di ultra-65enni. Cfr. Istat, *Il futuro demografico del Paese*, Roma, Istat, 2017.

¹⁰ Circa il 70 per cento dei diplomati prosegue la formazione a un anno dal diploma (circa il 54 per cento a tempo pieno); a cinque anni dal diploma sono ancora più di un terzo quelli che studiano a tempo pieno. Cfr. AlmaDiploma, *Rapporto 2017 sulla condizione occupazionale e formativa dei diplomati*.

¹¹ Il motivo di tale trasformazione è in parte probabilmente legato alla crisi, essendosi il divario ampliato anche negli altri Paesi (con la notevole eccezione della Germania); tuttavia, in linea puramente ipotetica e tutta da verificare, potrebbe anche essere un effetto del ciclo universitario diviso tra laurea e laurea magistrale, sicché i laureati triennali che, invece di proseguire la formazione, entrano nel mercato del lavoro, spiazzano coloro che hanno qualifiche inferiori su mansioni prima abitualmente svolte da diplomati.

¹² Sono definiti «ad alto rischio di automazione» i lavori che hanno una probabilità di almeno il 70 per cento di essere automatizzati; invece, i lavori «ad alto rischio di cambiamento» hanno una probabilità compresa tra il 50 e il 70 per cento.

In generale, le tecnologie più moderne sono in grado di impiegare solo la manodopera più qualificata, ma, mentre la manodopera a bassa qualificazione tende a ricollocarsi nei servizi alla persona, legati all'arricchirsi di una parte della popolazione e al diffuso invecchiamento, rimane spiazzata la manodopera a qualificazione intermedia¹³.

Non è questa la sede per avventurarsi in complesse previsioni sul futuro della crescita, tuttavia possiamo anticipare che, se una ripresa a ritmi più sostenuti sarà il frutto di profondi cambiamenti tecnologici, verrà probabilmente inaugurato un periodo di transizione con effetti alquanto incerti sull'evoluzione del mercato del lavoro. D'altro canto, in una società che invecchia l'evoluzione tecnologica può essere parte della soluzione per mantenere i livelli di benessere in presenza di una riduzione delle forze di lavoro¹⁴.

La crisi ha avuto effetti più pesanti sul nostro Paese rispetto ad altre economie avanzate, e questo in ragione di alcuni problemi strutturali irrisolti; essi rallentano anche il percorso di ripresa, che tuttavia è cominciato. La domanda, alla quale rifiutiamo di rispondere, è se tale ripresa sia destinata a rimanere asfittica, ovvero se, pur a fronte di un periodo transitorio nel quale le famiglie dovranno ancora fare sacrifici, sia possibile avviare un percorso di crescita in grado di superare i nodi strutturali. Certo è difficile pensare di crescere senza investire¹⁵, e di investire senza risparmiare: di reddito e di risparmio dobbiamo appunto occuparci.

2.4. È ripartito l'ascensore del reddito

La relazione tra la posizione lavorativa del capofamiglia e il reddito familiare è rappresentata nella figura 2.9. In gran parte rimangono valide le osservazioni proposte nel 2017: il lavoro indipendente è la posizione lavorativa più «forte» dal punto di vista reddituale, con oltre il 60 per cento delle famiglie che si colloca nelle due fasce di reddito più alte (e ben il 47,5 per cento in quella oltre i 2.500 euro).

Anche il lavoro dipendente a tempo indeterminato vede circa il 48 per cento delle famiglie nelle due fasce più alte; il 19,8 per cento si colloca però nella fascia medio-bassa (oltre i 1.600, ma sotto i 2.000 euro netti mensili) e poco meno di un terzo (32,1 per cento) ha un reddito non superiore ai 1.600 euro netti al mese. La presenza di lavori atipici e a tempo determinato si conferma un elemento di vulnerabilità: quasi il 90 per cento delle famiglie guidate da tali soggetti ricade nelle due fasce di reddito più basse e i due terzi hanno un reddito non superiore ai 1.600 euro netti mensili¹⁶. Le famiglie guidate da pensionati, an-

¹³ Cfr. Mario Deaglio (a cura di), *Un futuro da costruire bene. XXII Rapporto sull'economia globale e l'Italia*, cit., e anche «Will robots displace humans as motorised vehicles ousted horses?», *The Economist*, 30 aprile 2017.

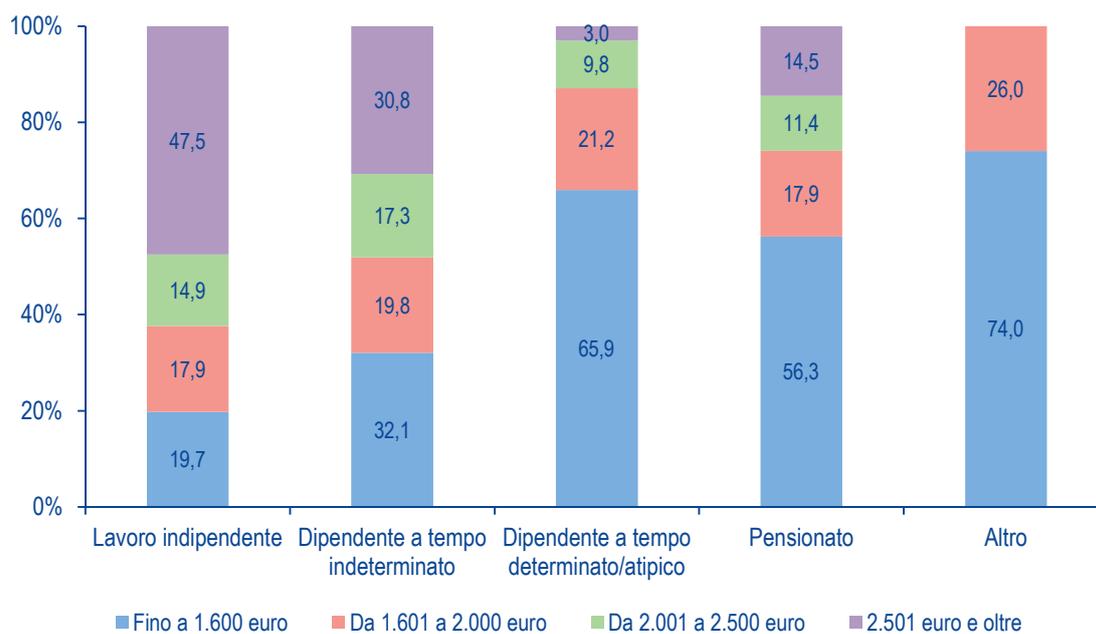
¹⁴ Si veda sul tema, ad esempio, Daron Acemoğlu e Pascual Restrepo, *The Race Between Machine and Man: Implications of Technology for Growth, Factor Shares and Employment*, NBER Working Paper n. 22252, maggio 2016.

¹⁵ Ovviamente in nuove tecnologie, ma anche, ad esempio, in infrastrutture: un altro divario che la crisi ha peggiorato; cfr. Mario Deaglio (a cura di), *op. cit.*

¹⁶ La fascia più debole, in realtà, è costituita dai nuclei il cui capofamiglia ricade nella categoria «altro». Tale categoria infatti riguarda nel 64 per cento dei casi capifamiglia disoccupati, ma raccoglie solo il 2,5 per cento del campione.

corché per oltre un quarto appartengano alle due fasce più alte, per oltre la metà ricadono in quella più bassa. Quest'ultima considerazione, abbinata all'invecchiamento della popolazione e alla sua progressiva uscita dal mondo del lavoro, potrebbe far nascere qualche dubbio sulla possibilità, nel medio periodo, di sostenere adeguati tassi di risparmio; si tratta però di un argomento sul quale non esistono conclusioni definitive¹⁷. D'altra parte, i redditi della figura 2.9 non sono stati ponderati per la dimensione del nucleo familiare: la figura 2.10 offre un quadro della «debolezza» della condizione reddituale leggermente diverso.

Figura 2.9 – Reddito familiare in base alla posizione lavorativa del capofamiglia*
(reddito netto mensile; valori percentuali)



* La categoria «Altro» raccoglie solo il 2,5 per cento del campione (si veda la nota 16)

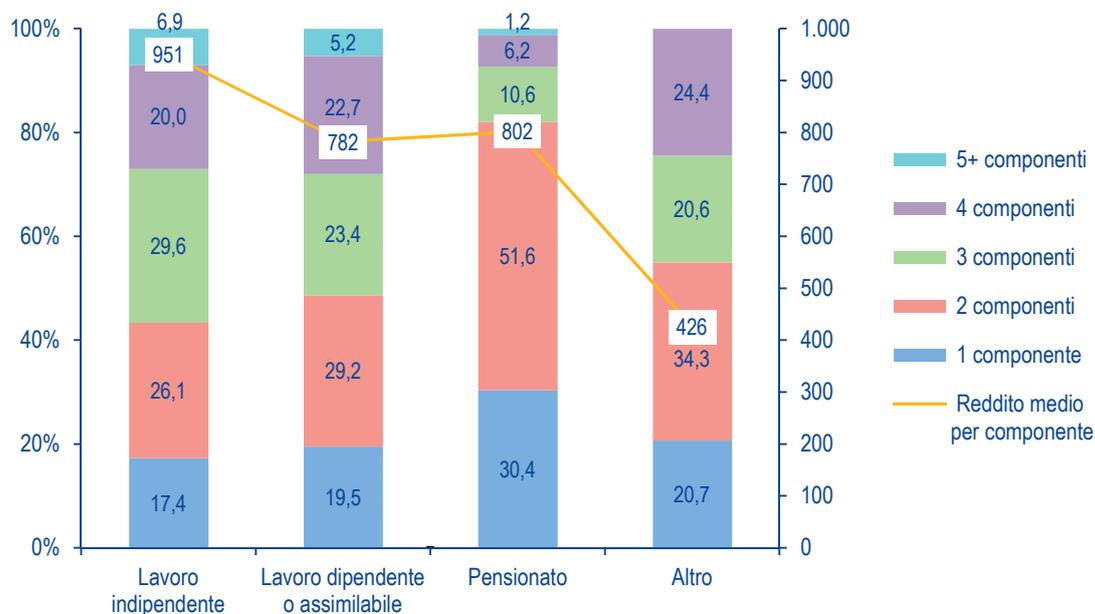
In primo luogo, notiamo che oltre il 30 per cento dei capifamiglia pensionati sono persone sole e che l'82 per cento di essi vive in nuclei composti da due soli soggetti; nel caso in cui il capofamiglia sia un lavoratore dipendente o assimilabile¹⁸, meno del 20 per cento delle famiglie ha un solo componente, il 29 per cento ha due componenti e più della metà ha da tre componenti in su. Quelle il cui capofamiglia è un lavoratore indipendente sono per lo più famiglie relativamente numerose, con il 56,5 per cento di nuclei con tre o più componenti, e solo il 17,4 per cento di persone sole. Questa situazione si riflette nel reddito medio pro capite

¹⁷ Non esistono evidenze certe circa gli effetti dell'invecchiamento sul risparmio, giacché con l'avanzare dell'età si modificano anche le abitudini di consumo in modo non sempre coerente con le ipotesi del ciclo vitale. Cfr. Carlo Maccheroni et al., *Implications of Demographic Change in Enlarged EU on Patterns of Saving and Consumption and in Related Consumer's Behaviour*, European Commission, DG Employment and Social Affairs, 2006; ma anche Margherita Borella, Flavia Coda Moscarola e Mariacristina Rossi, *(Un)expected Retirement and the Consumption Puzzle*, CeRP, 2011, Working Paper 126/11, che mostra come sia possibile che si verifichi una pianificata riduzione del consumo di beni non durevoli nei periodi immediatamente precedente e successivo al pensionamento.

¹⁸ Il peso complessivo dei dipendenti a tempo parziale e dei lavoratori atipici è del 9,3 per cento dei capifamiglia con lavoro dipendente o assimilabile e del 3,7 per cento del campione complessivo (figura 2.5).

per componente del nucleo familiare¹⁹, che vede per le famiglie guidate da pensionati un valore leggermente superiore a quelle guidate da dipendenti, mentre si conferma la posizione forte, dal punto di vista reddituale, delle famiglie guidate dai lavoratori indipendenti.

Figura 2.10 – Numerosità della famiglia e reddito medio pro capite per componente in base alla condizione lavorativa del capofamiglia
(valori percentuali; per il reddito netto mensile, scala destra)



In definitiva, le famiglie dei pensionati non sono in una immediata condizione di debolezza. È pur vero, tuttavia, che in prospettiva l'invecchiamento della popolazione potrebbe peggiorarne la condizione, sia penalizzando la capacità del sistema previdenziale di erogare prestazioni adeguate²⁰, sia indebolendo il ruolo che un nucleo familiare numeroso può avere nel sostegno delle persone anziane.

Su questo problema strutturale poco ha inciso la crisi e ben poco, probabilmente, potrà incidere la ripresa²¹; la quale, d'altra parte, ha determinato per la prima volta quest'anno

¹⁹ Il valore è stato ottenuto dividendo il reddito familiare medio ponderato relativo a ciascuna condizione lavorativa del capofamiglia per il numero medio di componenti della famiglia per quella particolare condizione lavorativa.

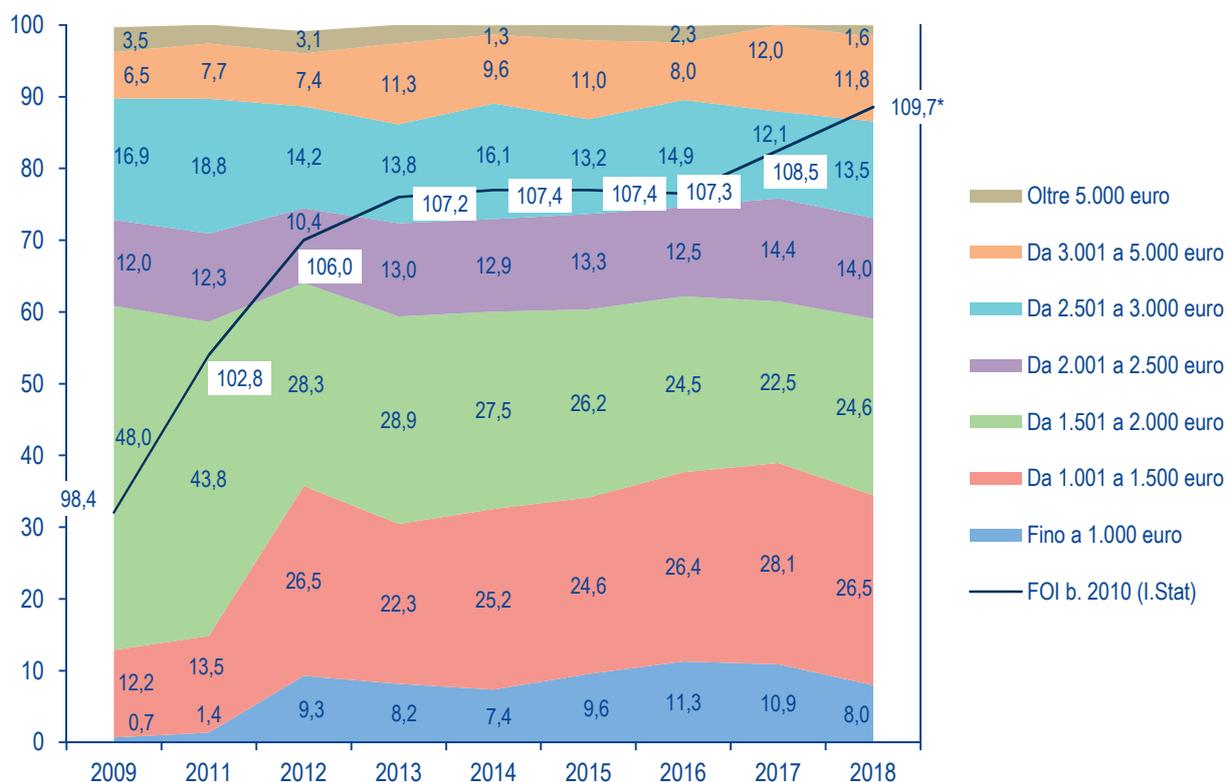
²⁰ Il progressivo incremento dell'età pensionabile non rappresenta necessariamente una soluzione, giacché trova un limite nella capacità del mercato del lavoro di assorbire lavoratori anziani. Sul tema si veda Tiziano Treu (a cura di), *L'importanza di essere vecchi. Politiche attive per la terza età*, Bologna, Il Mulino, 2012.

²¹ La dinamica demografica ha tempi più lunghi di quella congiunturale, mentre le determinanti dell'evoluzione demografica hanno esiti relativamente certi nel lungo periodo; la letteratura economica pone dunque in generale la popolazione tra le determinanti della crescita, e non viceversa, benché le decisioni relative alla fertilità siano certamente endogene (Robert J. Barro, *Determinants of Economic Growth*, Cambridge, MIT Press, 1997; Robert J. Barro e Xavier Sala-i-Martin, *Economic Growth*, New York, McGraw-Hill, 1995). Esistono, infatti, un «effetto reddito» (che tende a incrementare la fecondità con il crescere del reddito) e un «effetto sostituzione» (che tende a ridurla con l'incremento dei costi legati al mantenimento dei figli); tali costi dipendono da una molteplicità di fattori, sia interni alla famiglia sia legati alla società in cui vive (Gary S. Becker, «Fertility and the Economy», *Journal of Population Economics*, 5, 1992).

un'inversione di tendenza nella compressione dei redditi di fascia media. La figura 2.11 mostra che le due fasce centrali (ossia quelle dei redditi superiori ai 1.500 euro netti mensili e fino ai 2.500) coinvolgevano all'inizio della crisi il 60 per cento delle famiglie, ma hanno conosciuto una violenta contrazione a causa della «crisi nella crisi» che il nostro Paese ha sofferto tra il 2011 e il 2012, sicché in tale arco di tempo le famiglie rientranti in tale area di reddito si erano già ridotte al 38,7 per cento, mentre quelle appartenenti alle due fasce di reddito più basse avevano raggiunto il 35,8 per cento (a fronte di meno del 13 per cento del 2009).

Figura 2.11 – Reddito mensile netto della famiglia e indice dei prezzi (FOI)

(valori percentuali; dati 2010 non disponibili)



* Per il 2018, estrapolazione

Fonti: nostro questionario 2018 ed elaborazioni Centro Einaudi su dati I.Stat

Tale contrazione delle fasce intermedie (fatta eccezione per un piccolo rimbalzo nel 2013) è proseguita, sebbene a ritmi molto più lenti, fino all'anno scorso, quando le famiglie rientranti nelle due classi intermedie erano il 36,9 per cento. Il fatto che nel 2018 la percentuale sia salita al 38,6 rappresenta un piccolo risultato in termini numerici, ma è un'inversione di tendenza che si fa notare, dopo un decennio di contrazione, soprattutto se abbinata al fatto che anche per le altre classi di reddito l'ascensore sociale, che aveva iniziato a muoversi nel 2017, sembra confermare il suo moto verso l'alto.

I dati di quest'anno confortano, in modo molto più evidente dell'anno passato, l'ipotesi di un complessivo miglioramento della condizione reddituale di tutte le famiglie, a partire dalla fascia di reddito più bassa: assumendo che il passaggio da una classe di reddito all'altra

avvenga tra classi contigue²², la fascia più bassa, fino ai 1.000 euro, perde (come flusso netto tra gli ingressi e le uscite) il 2,9 per cento delle famiglie a favore della fascia fino ai 1.500 euro, che a sua volta vede il 4,5 per cento delle famiglie migrare verso redditi compresi tra i 1.501 e i 2.000 euro. La salita dell'ascensore del reddito così calcolata riguarda anche tutte le altre classi: la fascia dai 2.001 ai 2.500 euro riceve circa il 2 per cento delle famiglie dalla fascia inferiore e ne cede quasi il 3 per cento alla fascia tra i 2.501 e i 3.000 euro; la fascia successiva, fra i 3.001 e i 5.000 euro, riceve da quella inferiore l'1,2 per cento delle famiglie, ma ne cede l'1,4 per cento alla classe di reddito più elevata. Complessivamente, se ci atteniamo ai calcoli appena esposti, seppur semplificati e approssimativi, il saldo in favore delle famiglie che vedono migliorata la propria condizione di reddito (rispetto a quelle che la vedono peggiorata) è pari a circa il 15 per cento; l'anno passato era l'1,4 per cento se non si considerava il movimento tra le due fasce più alte, mentre era negativo (-0,7 per cento) considerandolo.

L'ascensore, tuttavia, ha ancora molta strada per recuperare i livelli pre-crisi: le famiglie con redditi tra 1.501 e 2.000 euro sono la metà di quelle che erano nel 2009, mentre le famiglie che guadagnano meno di 1.500 euro sono più del doppio. D'altra parte, il confronto tra il reddito e le esigenze dei nostri intervistati, mentre conferma il consolidarsi di un percorso di «guarigione», mette in luce anche quanto tale percorso sia ormai più legato alla ripresa che alla capacità di adattamento delle famiglie.

La figura 2.12 mostra che quasi il 64 per cento degli intervistati dichiara di percepire un reddito sufficiente o più che sufficiente. Si tratta del valore più alto dal 2009 a oggi, e il 2018 è il secondo anno di recupero significativo dopo il valore minimo raggiunto nel 2016, quando meno della metà del nostro campione dichiarava di avere un reddito adeguato alle proprie esigenze. Dal 2016 è anche continua la compressione delle risposte negative (reddito insufficiente o del tutto insufficiente), che passano dal 17,2 all'8 per cento, il valore più basso dal 2009. È dunque normale osservare tra il 2017 e il 2018 un saldo in crescita (dal 51 al 55,6 per cento) tra le risposte positive e quelle negative; il miglioramento del saldo, tuttavia, è molto inferiore rispetto a quello osservato tra il 2016 e il 2017, quando è passato dal 30 al 51 per cento.

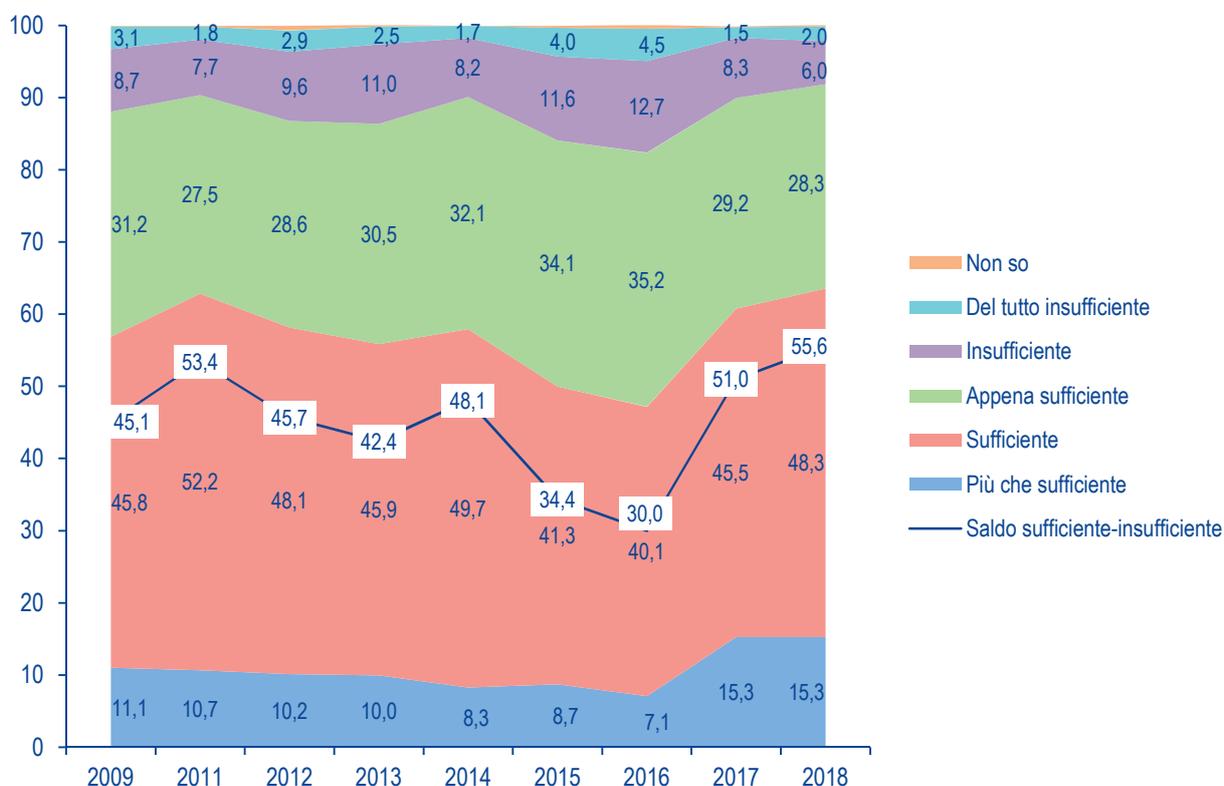
A tal proposito sono opportune due osservazioni: in primo luogo, ci aspettiamo variazioni del saldo di entità tanto maggiore quanto più ampia è l'area di coloro che giudicano il proprio reddito «appena sufficiente». Si tratta infatti di un'area «di confine», dalla quale è facile transitare verso le aree adiacenti di sufficienza o insufficienza del reddito. La riduzione di tale area intermedia, notevole tra il 2016 e il 2017 (e confermata anche nel 2018) ha probabilmente limitato la variazione del saldo tra il 2017 e il 2018. In secondo luogo, e considerando un aspetto più sostanziale, la soddisfazione per il proprio reddito è legata sia al livello dello stesso sia alle esigenze delle persone: sembra ragionevole ipotizzare che, dopo un decennio

²² Si tenga presente che l'analisi dei flussi tra una classe di reddito e l'altra è sempre un esercizio alquanto azzardato, essendo la variazione da un anno all'altro sempre un saldo, dunque un flusso netto, che non rende pienamente conto dell'effettivo numero di famiglie che si sposta. Un ulteriore elemento di approssimazione è costituito dall'ipotesi che i passaggi avvengano solo tra classi contigue. Ad esempio: la fascia più bassa perde il 2,9 per cento (passando da 10,9 a 8), l'ipotesi è che il movimento vada nella direzione della classe immediatamente superiore; questa, d'altra parte, perde l'1,6 per cento rispetto al 2017, nonostante abbia ricevuto il 2,9 per cento dalla classe più bassa, dunque il 4,5 per cento (1,6 + 2,9) sarà passato alla classe ancora superiore (da 1.501 a 2.000 euro); e così via.

di sacrifici e ridimensionamento dei propri consumi, le famiglie abbiano, su questo fronte, rallentato il passo e desiderino incrementare nuovamente il loro tenore di vita. Il rallentamento del percorso di avvicinamento è visibile non solo dal saldo tra le risposte positive e negative, ma anche dalla stabilizzazione del giudizio «più che sufficiente» rispetto al forte incremento dell'anno passato, unitamente alla minore variazione degli altri giudizi.

Nel complesso, sempre ipotizzando che i passaggi avvengano tra fasce contigue, il saldo in favore degli intervistati che vedono migliorata la propria situazione (rispetto a quelli che la vedono peggiorata) è pari a circa il 4,2 per cento, rispetto a circa il 32 per cento dell'anno passato²³ quando, peraltro, poco meno della metà di tale saldo si è determinata in virtù del miglioramento netto di coloro che erano nell'area di confine del reddito «appena sufficiente».

Figura 2.12 – «Lei ha in questo momento un reddito sufficiente o insufficiente?»
(tenendo conto anche di pensioni, risparmi e altre fonti di reddito della famiglia;
valori percentuali; dati 2010 non disponibili)



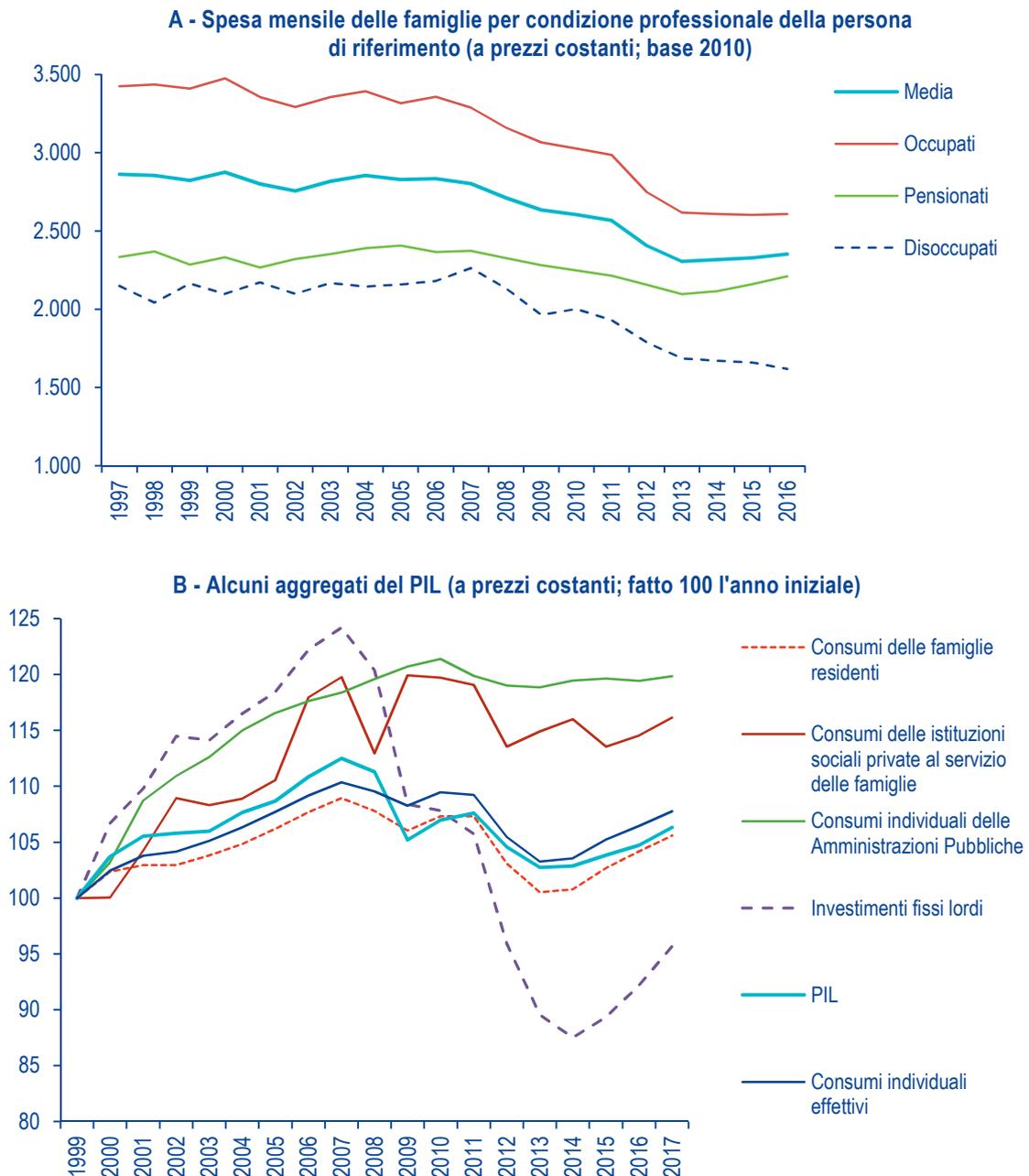
La figura 2.13 descrive l'evoluzione della crisi da due punti di vista: quello della spesa media mensile delle famiglie e quello degli aggregati principali che costituiscono il PIL. Entrambi i punti di vista sembrano confermare un minor ruolo giocato dall'austerità e un maggior ruolo giocato dalla crescita ritrovata nel determinare le decisioni di consumo.

L'osservazione della spesa media mensile delle famiglie mostra innanzitutto che la crisi è giunta a peggiorare un percorso già piatto e leggermente decrescente per tutte le categorie professionali della persona di riferimento, con livelli di spesa più elevati per le famiglie la cui

²³ Vale, *mutatis mutandis*, l'avvertimento della nota 22.

persona di riferimento è occupata rispetto ai pensionati e, naturalmente, ai disoccupati. Il peggioramento dall'esordio della crisi, ancorché abbia penalizzato tutte le categorie, è stato meno pesante nel caso di capifamiglia pensionati (che peraltro, come si è visto, appartengono a nuclei famigliari di dimensioni più ridotte), mentre le famiglie guidate da una persona occupata hanno visto una maggiore contrazione della spesa, probabilmente sia a causa di condizioni di lavoro oggettivamente mutate (tanto per il capofamiglia quanto per gli altri componenti), sia a causa dell'emergere di significativi elementi di incertezza sul futuro del percorso lavorativo.

Figura 2.13 – Due racconti della crisi



Elaborazioni Centro Einaudi su dati I.Stat

A partire dal 2013, tuttavia, e dopo la pesante caduta del 2011 e del 2012, le famiglie dicono «basta» all'austerità e stabilizzano la loro spesa mensile; anzi, per i pensionati questa comincia a crescere e a convergere alla media. Prosegue peraltro, in modo preoccupante, la caduta della spesa delle famiglie con capofamiglia disoccupato, che fino all'esordio della crisi era rimasta stabile; si tratta dell'emergere, probabilmente, di una disoccupazione di lunga durata e del conseguente assottigliarsi, per un certo numero di famiglie, della speranza nel sostegno di un lavoro stabile, forse a causa dell'incapacità del mercato del lavoro di riassorbire alcune tipologie di lavoratori²⁴.

In ogni caso, il 2013 segna l'inizio di una svolta che si conferma fino a oggi: il grafico B della figura 2.13 mostra che in tale anno il PIL era sceso ai livelli del 1999, con la più grave riduzione nella componente degli investimenti fissi lordi, che sono il motore della crescita²⁵. Dal 2011 l'austerità ha penalizzato sia i consumi delle famiglie, scesi più velocemente del PIL, sia (attraverso la riduzione dei consumi finali individuali delle Amministrazioni Pubbliche) la capacità della spesa pubblica di sostenere la spesa totale per consumi individuali²⁶.

Sempre dal 2013, però, i consumi delle famiglie mostrano nuovamente una dinamica superiore a quella del PIL e gli investimenti fissi lordi riprendono a salire, anche se, mentre i livelli di consumo delle famiglie non sono più nel 2018 molto distanti rispetto ai valori immediatamente precedenti la crisi, gli investimenti hanno ancora una lunga strada da percorrere.

Negli anni peggiori della crisi la spesa delle famiglie ha trovato anche sostegno in un incremento del ricorso al credito al consumo (figura 2.14), che nel 2012 coinvolgeva il 18,5 per cento di esse (il 5,5 per cento aveva debiti superiori a un anno di entrate). Cinque anni fa la

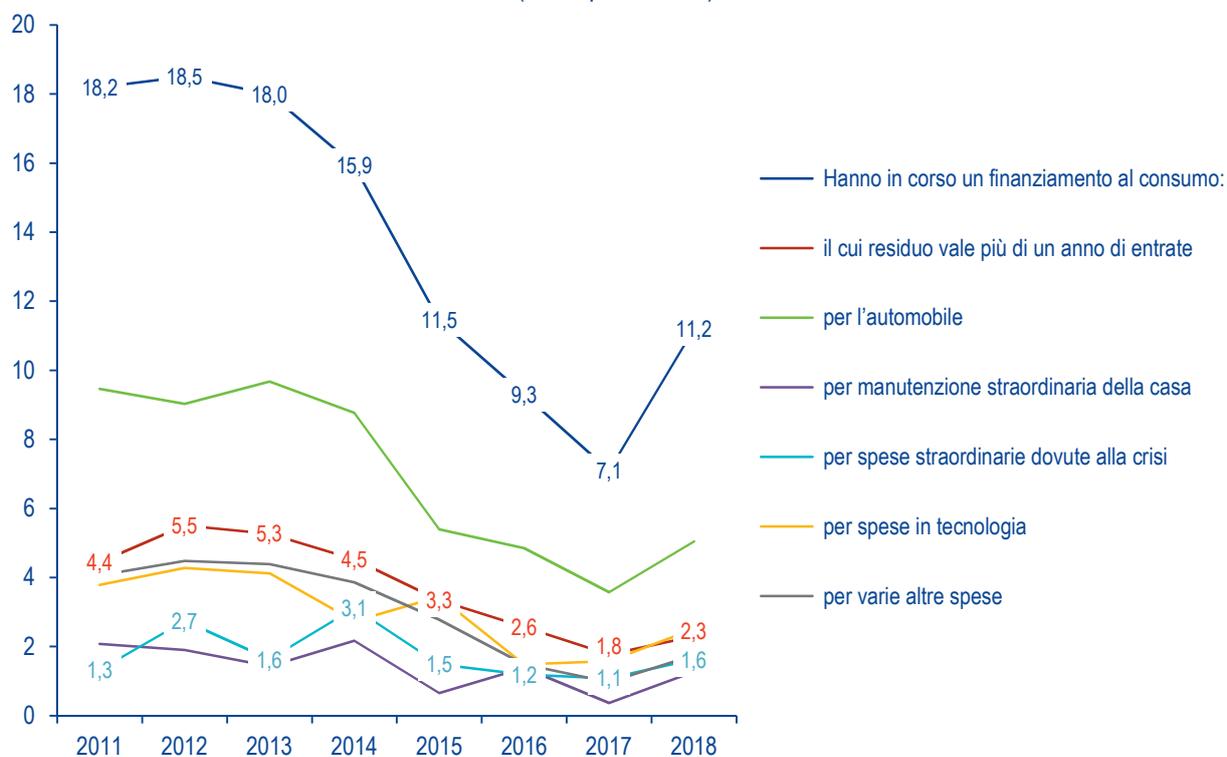
²⁴ In Italia i disoccupati di lunga durata (cioè in stato di disoccupazione da dodici mesi o più) sono aumentati durante la crisi, raggiungendo un picco, nel 2014, del 60,7 per cento del totale dei disoccupati, dato al di sopra della media UE-28 di circa 11 punti percentuali, con un incremento di 15,7 punti percentuali rispetto al 2008. A partire dal 2015 l'incidenza si è leggermente ridotta e nel 2017 è stata del 57,8 per cento, circa 13 punti in più rispetto al 2008 (dati I.Stat). In molti Paesi i disoccupati di lunga durata perdono il diritto a forme di sostegno specifiche e si devono affidare a forme assistenziali di tipo generale; l'Italia presenta una certa difficoltà di coordinamento tra le varie misure di sostegno, è inoltre carente nei servizi finalizzati a rimettere al lavoro i disoccupati di lunga durata e nell'assistenza individuale che questa tipologia di disoccupato spesso richiede. Sul tema, cfr. Denis Bouget, Hugh Frazer, Eric Marlier, Ramón Peña-Casas e Bart Vanhercke, *Integrated Support for the Long-Term Unemployed in Europe. A Study of National Policies*, Commissione Europea, giugno 2015.

²⁵ Sono le acquisizioni (al netto delle cessioni) di capitale fisso effettuate dai produttori residenti più gli incrementi di valore dei beni materiali non prodotti. Il capitale fisso consiste di beni materiali e immateriali destinati all'utilizzo nei processi produttivi per un periodo superiore a un anno.

²⁶ Si tratta delle spese per consumi riferite a beni e servizi individuali: comprendono i consumi delle famiglie e i consumi individuali delle Amministrazioni Pubbliche (queste ultime distinguono i consumi individuali dai consumi collettivi, che si riferiscono al funzionamento proprio della collettività: ad esempio, sono consumi individuali le spese per la sanità, sono consumi collettivi quelle per la difesa). I consumi finali individuali delle Amministrazioni Pubbliche incidono per circa il 17 per cento sui consumi finali individuali complessivi. Nel grafico sono anche riportati, per completezza (sia pure non commentati), i consumi finali delle istituzioni sociali private senza scopo di lucro al servizio delle famiglie (associazioni, fondazioni, partiti, sindacati, enti religiosi); la loro incidenza sui consumi finali complessivi è inferiore all'1 per cento.

rimonta dei consumi è iniziata con un sempre minor ricorso al credito, il cui utilizzo si è progressivamente ridotto fino al 2017, anno in cui tale strumento coinvolgeva solo più il 7,1 per cento delle famiglie (l'1,8 per cento con debiti superiori a un anno di entrate).

Figura 2.14 – Il credito al consumo
(valori percentuali)



La voce principale di utilizzo del credito al consumo riguarda l'acquisto dell'automobile. Degli 11,4 punti percentuali persi complessivamente tra il 2012 e il 2017 da tale forma di finanziamento, oltre 5 si devono all'auto; tuttavia, le immatricolazioni di autovetture nuove in Italia sono cresciute del 40,5 per cento nello stesso quinquennio²⁷. Nel 2018 le famiglie tornano a utilizzare il credito al consumo, che risale ai livelli del 2015.

In definitiva, la crisi ci ha cambiato profondamente: un decennio di erosione dei redditi di fascia media ci ha restituito una società più polarizzata e ha esasperato gli effetti di alcune debolezze strutturali, specialmente del mercato del lavoro, incrementando la disoccupazione di lungo periodo e generando situazioni di vulnerabilità per un certo numero di famiglie.

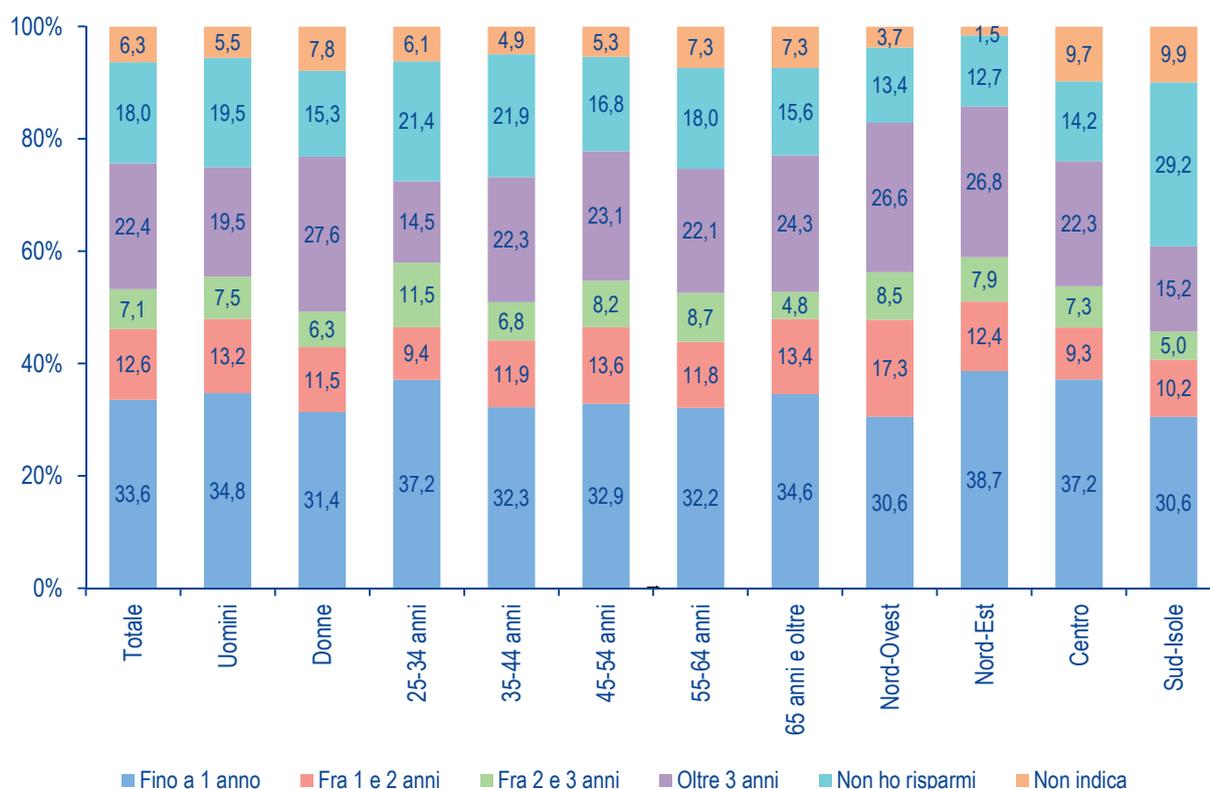
Tuttavia, i dati sembrano mostrare un progressivo recupero e una chiara ripartenza dell'ascensore del reddito. In questo quadro, le famiglie cominciano a scommettere sul futuro e la sensazione ricavata quest'anno è che anche le esigenze escano dall'area di austerità e seguano il PIL nel suo crescere: da qui, probabilmente, il rallentamento osservato (figura 2.12) nel riavvicinarsi del reddito alle esigenze famigliari (confermato anche dall'inversione di tendenza, nel 2018, dell'utilizzo del credito al consumo). Non possiamo non chiederci quali siano gli effetti di questa situazione sulla capacità e volontà di risparmio.

²⁷ Fonte: Centro Elaborazione Dati del Ministero dei Trasporti.

2.5. Il risparmio tiene e si diffonde

Il risparmio non è interessante solo come flusso annuo, ma anche inteso come ricchezza finanziaria risultante dalla sua progressiva accumulazione: è quindi il secondo anno che chiediamo al nostro campione l'entità dei risparmi accumulati, espressa in termini di annualità di reddito, escludendo la ricchezza consolidata nel patrimonio immobiliare. Trattandosi di uno stock, non ci si può aspettare una grande variazione da un anno all'altro, ma sembra utile richiamare anche quest'anno la situazione (figura 2.15).

Figura 2.15 – «I risparmi, ossia tutto ciò che Lei ha da parte, complessivamente a quanti anni delle Sue entrate ammontano?»
(valori percentuali)



Vuoi per la crisi, che probabilmente ha portato a una decurtazione della ricchezza, vuoi per ragioni più strutturali, notiamo che il 18 per cento del campione dichiara di non avere risparmi accumulati; tale situazione è leggermente più diffusa tra gli uomini rispetto alle donne (al contrario di quanto accadeva l'anno passato), raggiunge livelli più elevati nell'Italia meridionale (29,2 per cento) ed è sopra la media anche per le fasce d'età tra 25 e 34 anni (21,4 per cento) e 35 e 44 anni (21,9 per cento).

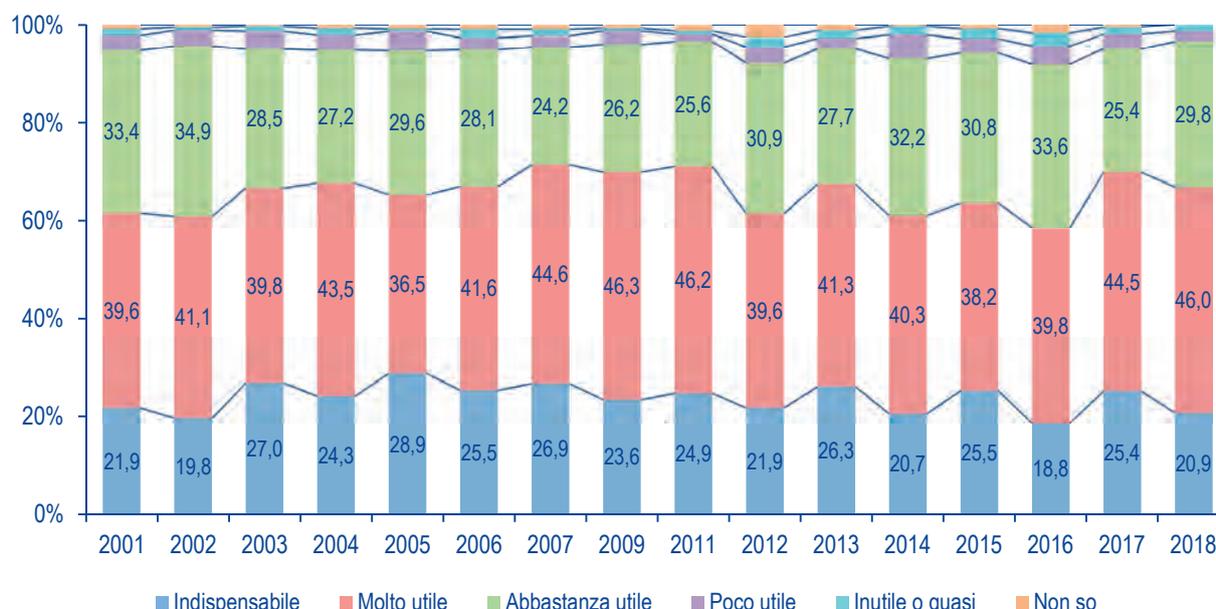
Rispetto al 2017 notiamo, tuttavia, un miglioramento complessivo (la media era del 23,8 per cento), oltre che un riallineamento dei 35-44enni ai 25-34enni: tra i primi, i soggetti senza risparmi perdono 8,5 punti; tra i secondi, tali soggetti aumentano di 6,3 punti. D'altra parte, in entrambe le fasce d'età i soggetti privi di risparmi sono sopra la media, il che potrebbe dipendere semplicemente dal minor tempo a disposizione per accumulare (peraltro in buona parte in anni difficili) rispetto ai più anziani. Anche l'acquisto della casa negli anni immedia-

tamente precedenti e immediatamente successivi alla crisi potrebbe, peraltro, aver giocato un ruolo, con scarsa possibilità di recuperare attraverso nuovo risparmio quanto impiegato nell'operazione immobiliare²⁸.

In ogni caso, oltre un terzo della popolazione detiene una ricchezza finanziaria fino a un anno di reddito (era poco meno di un terzo l'anno scorso) e più di un quinto detiene risparmi accumulati superiori a tre anni di reddito (poco meno di un quinto nel 2017). Il dato migliora per i più anziani, che hanno avuto più tempo per risparmiare e, probabilmente, non hanno usato molto dei loro risparmi²⁹: quasi un quarto degli ultra-65enni ha risparmi per oltre tre anni di reddito, solo il 15,6 per cento non ha risparmi accumulati.

I dati sugli stock, in definitiva, confermano il consolidarsi della capacità di risparmio, ma rappresentano anche una sorta di indicatore monetario di un mercato orientamento valoriale, stabile nel tempo, come mostra la figura 2.16.

Figura 2.16 – «Per una famiglia come la Sua, risparmiare è una cosa...»
(valori percentuali; dati 2008 e 2010 non disponibili)



²⁸ Circa il 67 per cento dei 35-44enni vive in un'abitazione di proprietà, così pure il 50 per cento della classe d'età immediatamente più giovane (contro il 76,5 per cento del totale del campione). Di queste famiglie, il 45,7 per cento dei 35-44enni e il 49,9 per cento dei più giovani ha sottoscritto un mutuo per acquistare casa, contro solo il 39,3 per cento medio del campione; tale mutuo è stato acceso tra il 2006 e il 2018 nel 68,7 per cento dei casi per i 35-44enni e nel 64,8 per cento dei casi per i 25-34enni, contro solo il 27,5 per cento del campione in media. L'anticipo è stato finanziato nel 77,3 per cento dei casi da propri risparmi per i 35-44enni (60,7 per cento per i 25-34enni e 76,3 per cento per il campione nel suo complesso). Questo significa, pur con grande approssimazione, che circa il 16 per cento ($0,67 \times 0,457 \times 0,687 \times 0,773 = 0,162$) dei 35-44enni ha dato fondo ai risparmi per finanziare l'anticipo per l'acquisto della casa con un mutuo in piena crisi; così anche si ottiene circa il 10 per cento per i 25-34enni, contro il 6,3 per cento in media nel campione.

²⁹ Secondo la teoria del ciclo vitale, i giovani tendono a prendere a prestito, nelle età centrali si accumula e in età anziana si intaccano i risparmi; tutto ciò può essere ovviamente influenzato da vincoli di liquidità nelle età centrali (a causa di fattori strutturali, come la contribuzione forzata al sistema previdenziale, o congiunturali) e anche dalla struttura più o meno liquida della ricchezza familiare.

I giudizi decisamente positivi sul risparmio (è «indispensabile» o «molto utile»), che coinvolgevano il 61,5 per cento degli intervistati nel 2001, superano i due terzi nel 2018. Coloro che ritengono il risparmio «indispensabile» oscillano costantemente tra circa un quinto e circa un quarto della popolazione, e nel 2018 presentano uno dei valori più bassi della serie storica (20,9 per cento, superiore solo a quelli del 2016, del 2014 e del 2002), mentre il segmento di chi giudica il risparmio «molto utile» scende raramente (e di pochi punti) sotto il 40 per cento e il valore del 2018 (46 per cento) è inferiore solo a quelli del 2009 e del 2011.

I giudizi negativi («poco utile» e «inutile o quasi») in pochi casi coinvolgono più del 5 per cento degli intervistati, mentre l'area di relativa incertezza rappresentata dal giudizio «abbastanza utile» oscilla intorno al 30 per cento e in alcuni limitati casi supera un terzo del campione.

Tra il 2017 e il 2018 l'area del giudizio «abbastanza utile», che rappresenta una valutazione del risparmio non negativa, ma nemmeno sufficientemente netta da potersi definire positiva, guadagna 4,4 punti; di questi 1,4 provengono da una riduzione dei giudizi negativi, ma 3 provengono da un peggioramento dell'opinione di chi considerava il risparmio «molto utile». Peraltro, in tale categoria affluiscono i soggetti (il 4,5 per cento) che tra il 2017 e il 2018 hanno modificato il giudizio da «indispensabile» a, appunto, «molto utile»³⁰. Complessivamente, il saldo netto di intervistati il cui giudizio è peggiorato è del 7,5 per cento, quello di chi lo ha migliorato è dell'1,4 per cento. Un tale peggioramento, tuttavia, non è in grado di scalfire la netta prevalenza dei giudizi positivi, un dato nazionale trasversale alle classi di età e ai livelli di istruzione (figura 2.17).

I giudizi «molto utile» e «indispensabile» si collocano intorno al 70 per cento del campione per tutte le classi di età e tutti i livelli di istruzione, fatta eccezione per le persone con titolo di studio elementare e per i più giovani (18-34 anni), tra i quali i giudizi positivi sono di poco inferiori al 60 per cento; inoltre, il giudizio positivo cala leggermente passando dall'università (69,4 per cento) alla scuola superiore (69 per cento) alla licenza media (66,7 per cento). L'andamento per età sembra rivelare preferenze coerenti con le ipotesi della teoria del ciclo vitale: per i più giovani i giudizi positivi sono al 59,2 per cento (ancorché il risparmio sia considerato «abbastanza utile» nel 38,6 per cento dei casi), per i 35-44enni si registra il valore più alto (72,2 per cento), al 69,5 per cento sono i 45-54enni, tra 55 e 64 anni il valore scende al 65,3 per cento, per gli ultra-65enni al 64,9 per cento.

Da un lato, dunque (figura 2.17, grafico B), il progressivo invecchiamento della popolazione, con l'incremento della proporzione di ultra-65enni, potrebbe far pensare a una progressiva riduzione dell'importanza percepita del risparmio; dall'altro, l'incremento continuo dei livelli di istruzione, che ha visto l'incidenza dei laureati quasi raddoppiare in poco più di un decennio e coloro che sono in possesso della sola licenza elementare quasi dimezzarsi, potrebbe mitigare l'effetto dell'invecchiamento.

Nel complesso, comunque, come già ricordavamo nelle passate edizioni di questa *Indagine*, i dati non inducono a ritenere che l'importanza attribuita al risparmio nel nostro Paese possa modificarsi in modo sostanziale nel medio periodo³¹: in Italia il valore che si riconosce al

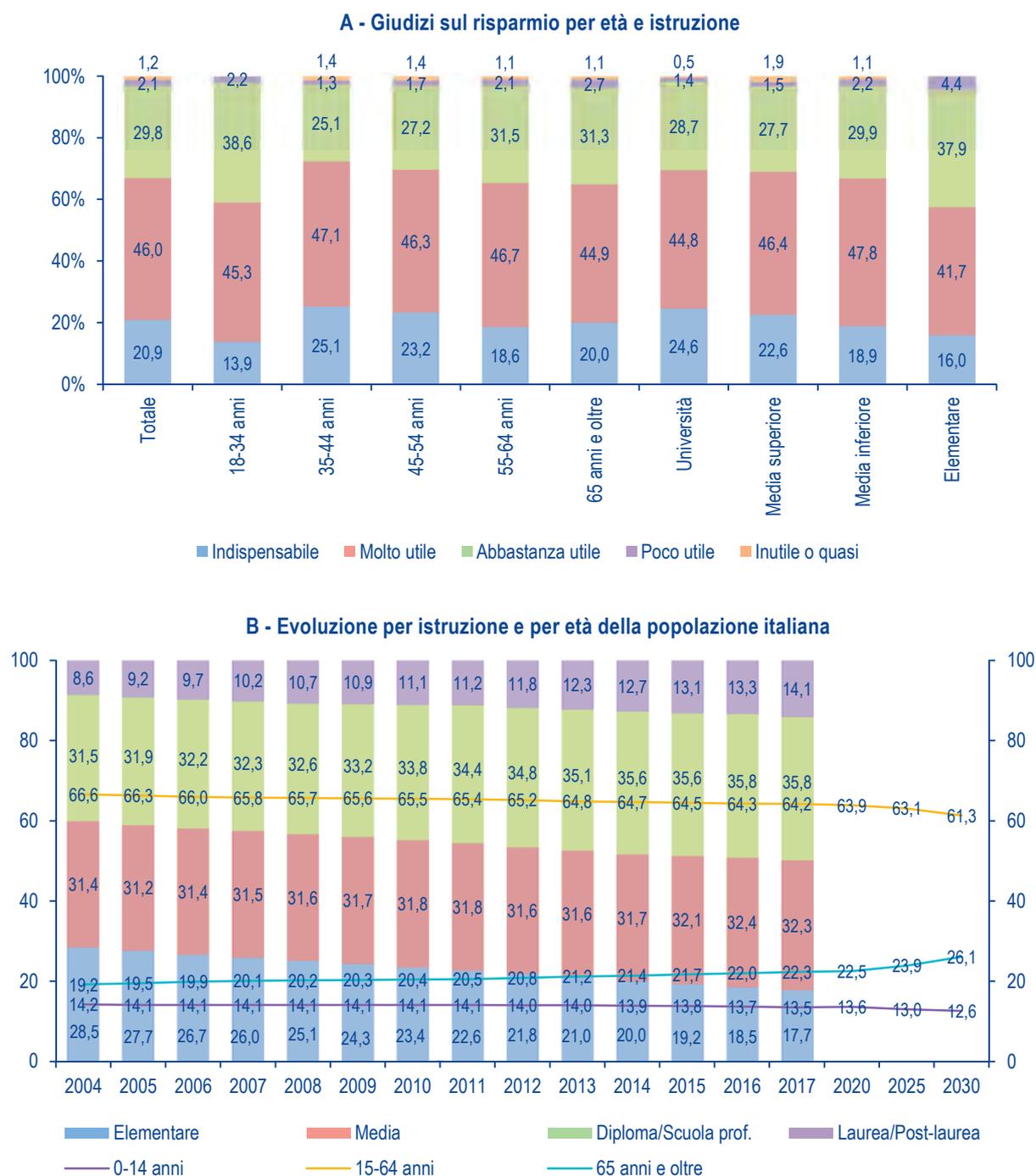
³⁰ I conti sono fatti nell'ipotesi che la modifica del giudizio avvenga solo tra classi contigue.

³¹ Si noti che l'importanza attribuita al risparmio da coloro che hanno un livello di istruzione formale più elevato può essere correlata a un'età mediamente più giovane. Il legame tra il risparmio e l'età della popolazione è argomento ben complesso; si rimanda a quanto esposto nella nota 17.

risparmio è ben radicato e non è stato intaccato dalle turbolenze congiunturali, anche gravi, dell'ultimo decennio, né sembra destinato a incrinarsi sotto il peso delle modificazioni strutturali della società e dell'economia. Non stupisce, quindi, che il ritorno al risparmio sia al tempo stesso un effetto e un segnale della ritrovata dinamica positiva.

Figura 2.17 – Giudizi sul risparmio, per età e istruzione

(valori percentuali; per i livelli di istruzione del grafico B la percentuale è calcolata su chi ha oltre 15 anni; le proiezioni demografiche Istat sono riferite allo «scenario centrale»)



Fonti: nostro questionario 2018 ed elaborazioni Centro Einaudi su dati I.Stat

A partire dall'inizio della crisi, e specie nel periodo di marcata contrazione del PIL tra il 2009 e il 2013, si osserva la riduzione delle famiglie in grado di risparmiare: fino a intorno al 2006 la metà delle famiglie, con un massimo di circa il 62 per cento rilevato nell'*Indagine* del 2002, è stata in grado, nei dodici mesi precedenti l'intervista, di mettere qualcosa da parte. I risparmiatori, che nel 2006 erano il 51 per cento della popolazione, cominciano a ridursi negli anni successivi, raggiungendo il 38,6 per cento nel 2012, l'anno peggiore della recessione (con un brusco crollo rispetto al 47,2 per cento del 2011). Fra il 2013 e il 2015 si osserva una lenta e incerta rimonta, che comunque riporta il risparmio al 42,5 per cento delle famiglie, ma nel 2016 i segnali sono nuovamente ambigui e il numero di risparmiatori si riduce ritornando al 40 per cento: le famiglie – si disse allora – non erano ancora riuscite ad «agganciare» la ripresa e si confrontavano con ulteriori difficoltà a controllare il proprio bilancio.

Finalmente l'anno scorso i segnali sul risparmio hanno ritrovato una loro coerenza, con l'incremento sia della componente non intenzionale sia di quella intenzionale, coerenza che è confermata e rafforzata dai dati del 2018.

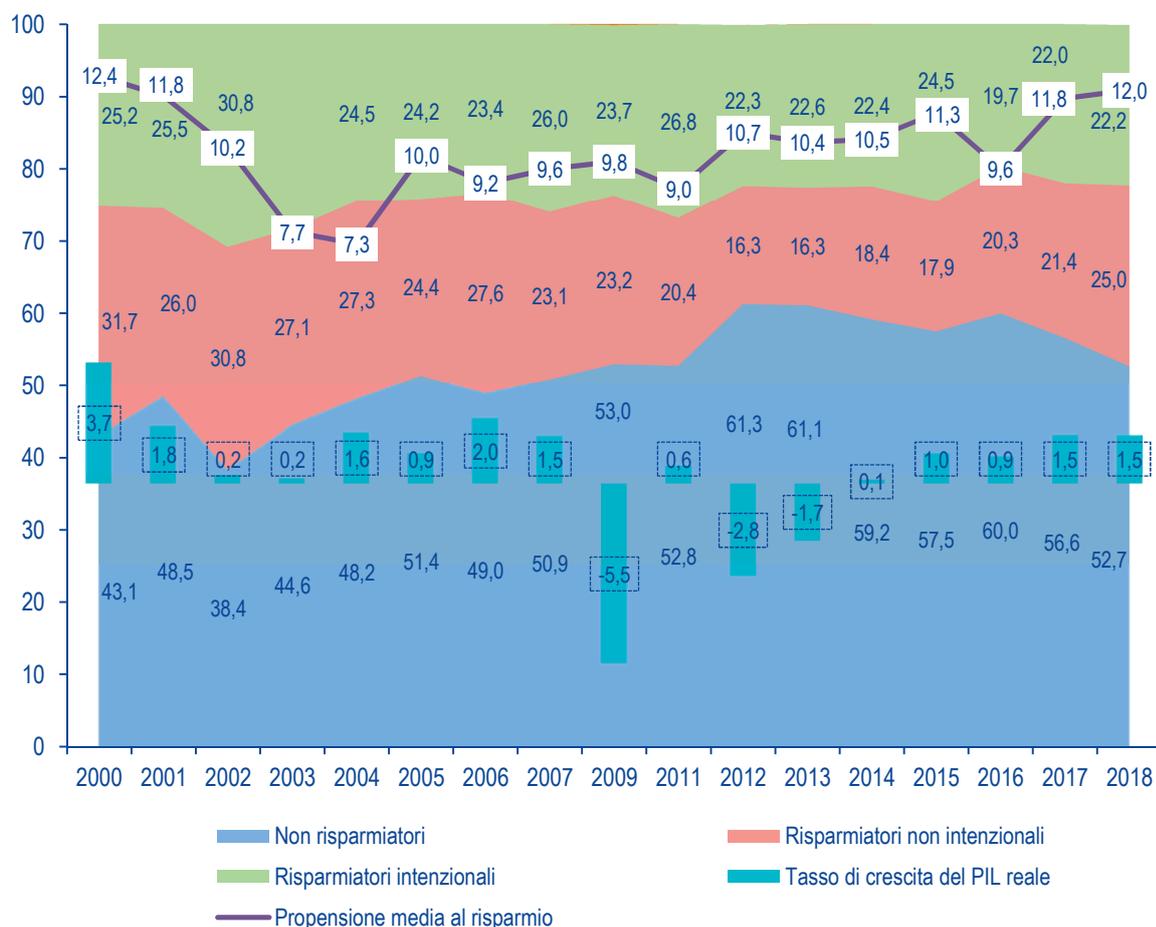
I risparmiatori intenzionali sono coloro che hanno risparmiato con uno scopo preciso: si tratta di un gruppo che ha sempre costituito poco meno di un quarto del campione, ma che ha conosciuto proprio nel 2016 una riduzione dal 24,5 al 19,7 per cento; nel 2017 tale valore era ritornato a un fisiologico 22 per cento e così si è mantenuto quest'anno, attestandosi al 22,2 per cento (figura 2.18).

I risparmiatori non intenzionali sono forse, come indicatore della «salute del risparmio», la componente più interessante: si tratta delle famiglie che sono riuscite a mantenere il controllo del bilancio, sicché alla fine dell'anno si trovano ad aver speso meno di quanto incassato. Tali famiglie nei primi anni Duemila erano circa il 30 per cento del nostro campione; a partire dal 2007 hanno però cominciato a diminuire, e la riduzione è stata netta negli anni peggiori della crisi, portandole nel 2012 e 2013 al minimo del 16,3 per cento. Successivamente è iniziato un lento recupero e l'anno scorso i risparmiatori non intenzionali raggiungevano il 21,4 per cento; quest'anno, infine, a fronte della stabilizzazione del risparmio intenzionale, i risparmiatori non intenzionali hanno continuato la rimonta, hanno guadagnato quasi 4 punti drenandoli dai «non risparmiatori» e si sono portati così al 25 per cento, recuperando un livello tipico degli anni precedenti la crisi.

In definitiva, i dati del 2018 confermano che la ripresa della crescita sta consolidando la capacità delle famiglie di controllare il bilancio e risparmiare. D'altra parte, la propensione media al risparmio, ossia la quota mediamente risparmiata del reddito, rimane sostanzialmente costante nel 2018, passando dall'11,8 al 12 per cento. Questo non è in contrasto con un aumento del risparmio complessivo, e infatti sono aumentati molto i risparmiatori; è normale che se ne siano aggiunti di piccoli, con una propensione al risparmio minore della media, quindi la media (della propensione) quasi non si muove, anche se il risparmio totale aumenta³².

³² La propensione è infatti un indicatore non ponderato: essa è stata calcolata chiedendo agli intervistati quale percentuale del reddito avessero risparmiato; la media è ponderata per il numero di soggetti e non per l'entità del reddito. L'ipotesi è che i risparmiatori non intenzionali abbiano un tasso di risparmio particolarmente basso rispetto ai risparmiatori intenzionali. Il risparmio non intenzionale si forma probabilmente in aree di reddito debole: si tratta di famiglie che hanno controllato il proprio bilancio, ma con esiti limitati in termini di tasso di risparmio.

Figura 2.18 – Distribuzione degli intervistati tra risparmiatori e non risparmiatori nei dodici mesi precedenti l'indagine, propensione media al risparmio e tasso di variazione del PIL
(valori percentuali; dati 2008 e 2010 non disponibili)



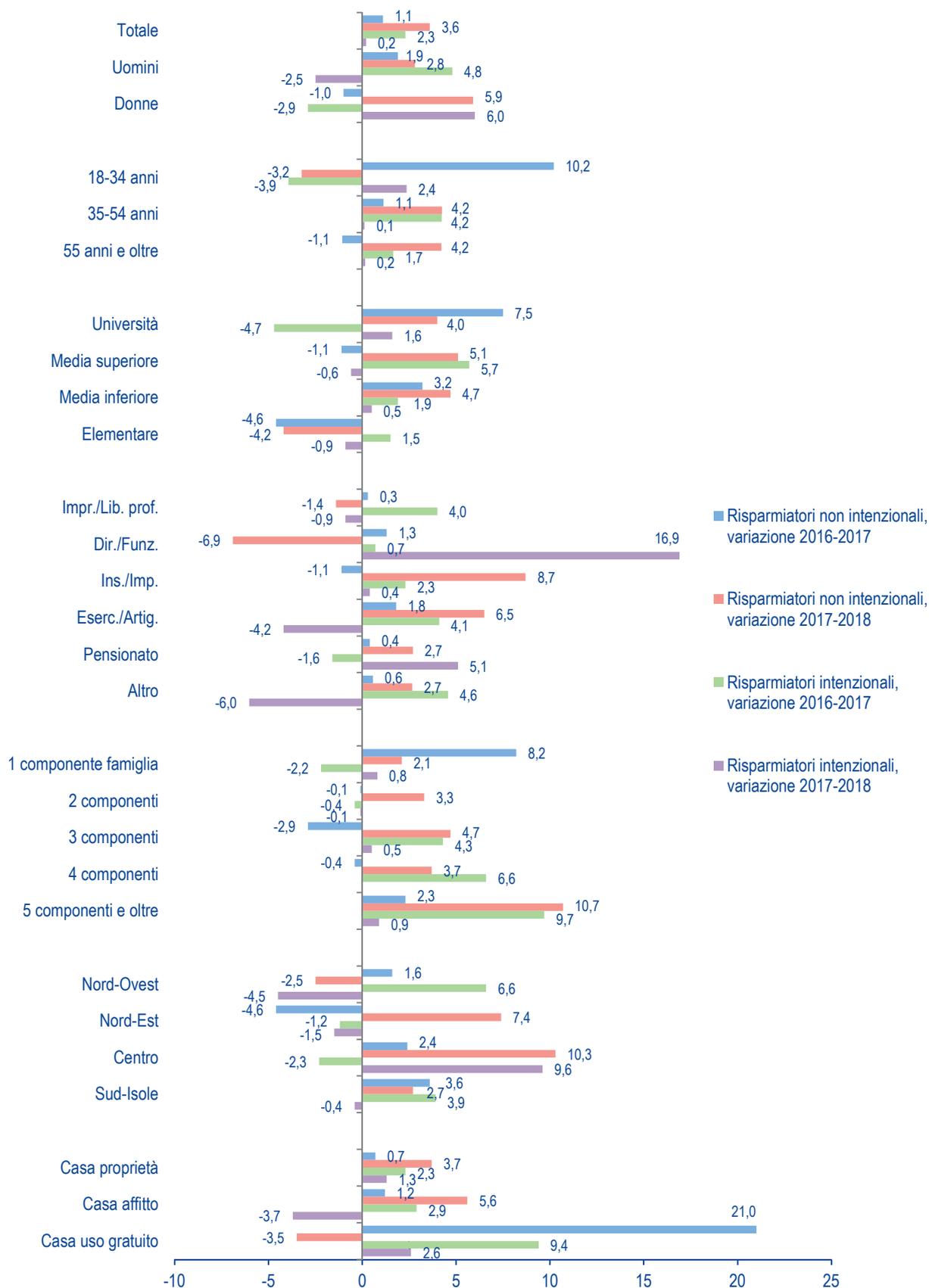
Fonti: nostro questionario 2018 ed elaborazioni Centro Einaudi su dati I.Stat e FMI

La figura 2.19 ha lo scopo di individuare le aree dove primariamente si forma il risparmio; notiamo così che, come peraltro già illustrato nella figura 2.18, tutte le forme di risparmio sono in crescita sia nell'Indagine di quest'anno sia in quella del 2017, con una prevalenza, oggi, del risparmio non intenzionale e, un anno fa, di quello intenzionale.

Il risparmio non intenzionale quest'anno riceve i maggiori contributi dalle donne, dalla fascia di età superiore ai 35 anni, dai livelli di istruzione più alti, dalle professioni impiegatizie o artigiane, dalle famiglie numerose; dal punto di vista geografico, la crescita di tale forma di risparmio è particolarmente sostenuta nel Nord-Est e nel Centro Italia. Danno un contributo negativo, al contrario, le professioni dirigenziali e i liberi professionisti, la classe di età più giovane, i soggetti con grado di istruzione elementare, il Nord-Ovest e anche coloro che abitano in una casa in uso gratuito³³.

³³ Per tali soggetti, che l'anno passato hanno visto una forte crescita del risparmio non intenzionale, le ragioni potrebbero essere diverse; va tuttavia detto che essi costituiscono solo il 2,7 per cento del campione e che la scarsa numerosità campionaria produce una certa variabilità.

Figura 2.19 – Dove nasce il risparmio
(variazioni delle percentuali di risparmiatori non intenzionali e intenzionali)



Il risparmio intenzionale cresce quest'anno in misura decisamente superiore alla media per le donne, la classe di età più giovane, le professioni dirigenziali e i pensionati; dal punto di vista geografico, la crescita è rilevante solo nell'Italia centrale.

D'altra parte, l'analisi della formazione del risparmio intenzionale è forse meno interessante rispetto a quello che si può cogliere indagandone le motivazioni: la figura 2.20, che è riferita ai soli risparmiatori intenzionali, illustra tali motivazioni per diverse categorie degli intervistati, mentre la parte inferiore ne rappresenta la serie storica.

La prima cosa che notiamo è che per tutte le categorie di intervistati, e anche in prospettiva storica, la principale³⁴ forma di risparmio è quella genericamente precauzionale («altro - imprevisti»). Tale forma è scelta sempre da più del 40 per cento del campione e in alcuni anni costituisce la motivazione principale di risparmio per oltre metà degli intervistati; essa è particolarmente diffusa tra le donne, i più giovani e i più anziani. Il lettore potrà forse trovare interessante tale risultato anche alla luce di quanto emerge dal *focus* di quest'anno, sull'utilizzo del mercato assicurativo, al quale è dedicato il capitolo 4: se la disponibilità a pagare per coprirsi con un'assicurazione è in molti casi limitata a causa di una diffusa sottostima dei rischi, non altrettanto bassa è la disponibilità ad accantonare a fronte di una generica incertezza sul futuro.

Il risparmio per la casa è riferito sia all'accantonamento di risorse per l'acquisto, sia alla necessità di ripagare il mutuo³⁵, sia all'esigenza di ristrutturarla; a partire dalla crisi finanziaria, tuttavia, ha conosciuto una notevole riduzione che, pur con varie oscillazioni, lo colloca oggi a un livello di poco superiore alla metà rispetto a un decennio fa. A risparmiare per la casa pensano soprattutto gli uomini (18,2 per cento rispetto al 7,2 per cento delle donne); per ragioni facilmente intuibili, si risparmia in modo particolare tra i 25 e i 44 anni, mentre tale motivazione perde molto di peso tra i 45 e i 54 anni e subisce un drastico ridimensionamento oltre i 55 anni.

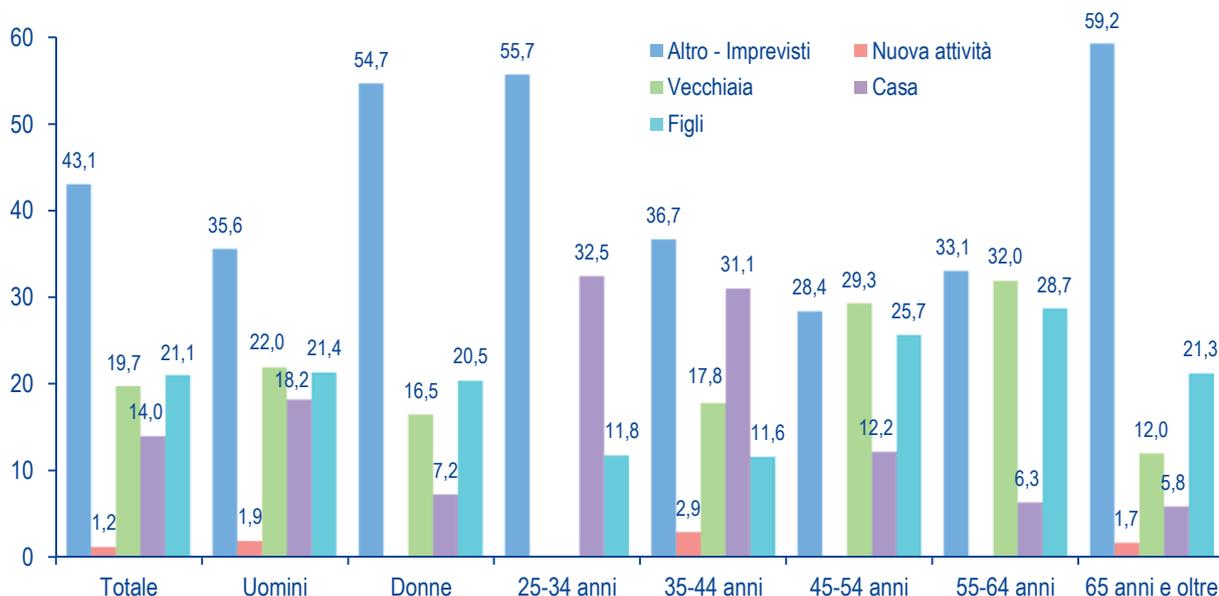
Il risparmio per i figli è invece cresciuto negli anni, quasi raddoppiando nell'ultimo decennio. Esso comprende le necessità legate all'istruzione, le risorse per aiutare i figli nei primi anni autonomi e, ovviamente, anche il motivo ereditario, che assorbe in generale circa la metà del risparmio destinato ai figli, con qualche variazione da un anno all'altro. In particolare, nel 2018 il motivo ereditario incide per poco più del 50 per cento ed è sostanzialmente l'unico responsabile della crescita dal 16 al 21 per cento di coloro che dichiarano che i figli sono la motivazione principale del risparmio. Per i figli accantonano pressoché in egual misura sia gli uomini sia le donne; si risparmia di più nella fascia di età compresa tra i 45 e i 64 anni, meno oltre i 65 anni e molto meno prima dei 45 anni³⁶.

³⁴ Agli intervistati è stata concessa una sola risposta, quella più immediata e spontanea; il termine «principale» va inteso in questo senso.

³⁵ La motivazione «per ripagare il mutuo» è stata accorpata alla casa. Di fatto, il mutuo potrebbe essere stato concesso per altre ragioni, ma si tratta di pochi casi: il mutuo concesso per l'abitazione principale, la casa per i figli o un altro immobile rappresenta, nel 2018, circa il 94 per cento dei mutui che le famiglie hanno in corso.

³⁶ Si noti che in Italia, dalla metà degli anni Settanta, si assiste a una marcata posticipazione delle nascite che continua ancora oggi: tra il 2006 e il 2016 l'età media alla nascita dei figli è aumentata per le donne italiane di quasi due anni, raggiungendo i 32,4 anni. Cfr. Istat, *La salute riproduttiva della donna*, Roma, Istat, 2017.

Figura 2.20 – Le motivazioni del risparmio
(una sola risposta ammessa; valori percentuali sui risparmiatori intenzionali)



Infine, il risparmio per la vecchiaia non presenta una tendenza particolare nell'ultimo decennio: coloro per i quali è la motivazione principale oscillano intorno al 20 per cento del campione. Tale risparmio comprende sia una generica ragione, per così dire, previdenziale («perché voglio mettere da parte i soldi per quando andrò in pensione»), sia la preoccupazione per la salute, sia, in proporzione decisamente minoritaria, la necessità di fondi per trasferirsi quando si andrà in pensione. La motivazione previdenziale vale in generale più della metà delle risposte; quest'anno, in particolare, benché chi risparmia principalmente per la vecchiaia si sia ridotto di 1 punto percentuale, il motivo genericamente previdenziale guadagna circa 5 punti percentuali e vale oltre tre quarti delle risposte.

Possiamo concludere che, nonostante gran parte del risparmio intenzionale si rivolga a motivazioni genericamente precauzionali, la preoccupazione per il reddito nell'età anziana non è

assente dalle scelte degli individui. Ne costituisce anzi una componente importante, soprattutto se teniamo conto del fatto che buona parte del reddito è già assorbito, a tale scopo, dalla contribuzione al sistema previdenziale: una forma di risparmio che dobbiamo approfondire.

2.6. La pensione: consapevolezza e vincoli

A livello aggregato, il sistema pensionistico pubblico non è altro che un importante meccanismo di redistribuzione, che trasferisce il reddito dalle possibilità di consumo e risparmio dei giovani a quelle degli anziani, e già si è detto come non sia semplice comprendere gli effetti aggregati sul risparmio delle differenti preferenze di giovani e anziani.

Tuttavia, per gli scopi di questa *Indagine*, è interessante anche la prospettiva individuale: da tale punto di vista, il sistema previdenziale è un modo come un altro per trasferire risorse dal presente al futuro. Si tratta, appunto, di una forma di risparmio, anche se non c'è un vero accumulo di fondi, e, come ogni forma di risparmio, presenta rendimenti e rischi: tra questi ultimi, l'eventualità che in momenti di particolare «stress» vengano cambiate le regole, come spesso è successo nel nostro Paese. Non è di per sé necessario che la natura dello «stress» sia di tipo pensionistico: alcune misure potrebbero, infatti, essere semplicemente dettate dall'esigenza di garantire nel breve periodo la stabilità dei conti pubblici³⁷.

Non stupisce, in questo quadro, che, di fronte a ripetute riforme del sistema previdenziale³⁸, possa crescere l'incertezza sulle condizioni di reddito nell'età anziana.

Abbiamo chiesto agli intervistati con meno di 60 anni d'età quali fossero le loro previsioni di reddito nell'età anziana (dopo i 65 anni). La figura 2.21 mostra, in effetti, come l'area di coloro che non sono in grado di dare una risposta sia sempre piuttosto ampia; essa, dopo una contrazione nel 2017, è raddoppiata quest'anno, portandosi a circa il 12 per cento del campione; il dato, peraltro, potrebbe anche essere letto congiuntamente a quello della figura 2.20, che vede un aumento di coloro che risparmiano per motivi previdenziali.

La figura mostra anche, nel 2018, un ridimensionamento su livelli relativamente fisiologici di coloro che si attendono un reddito «appena sufficiente» nell'età anziana, dopo l'espansione registrata nel 2017. In secondo luogo, notiamo un miglioramento lineare e rapido, a partire dal 2016, del saldo tra ottimisti e pessimisti, che raggiunge quest'anno il valore più alto dal

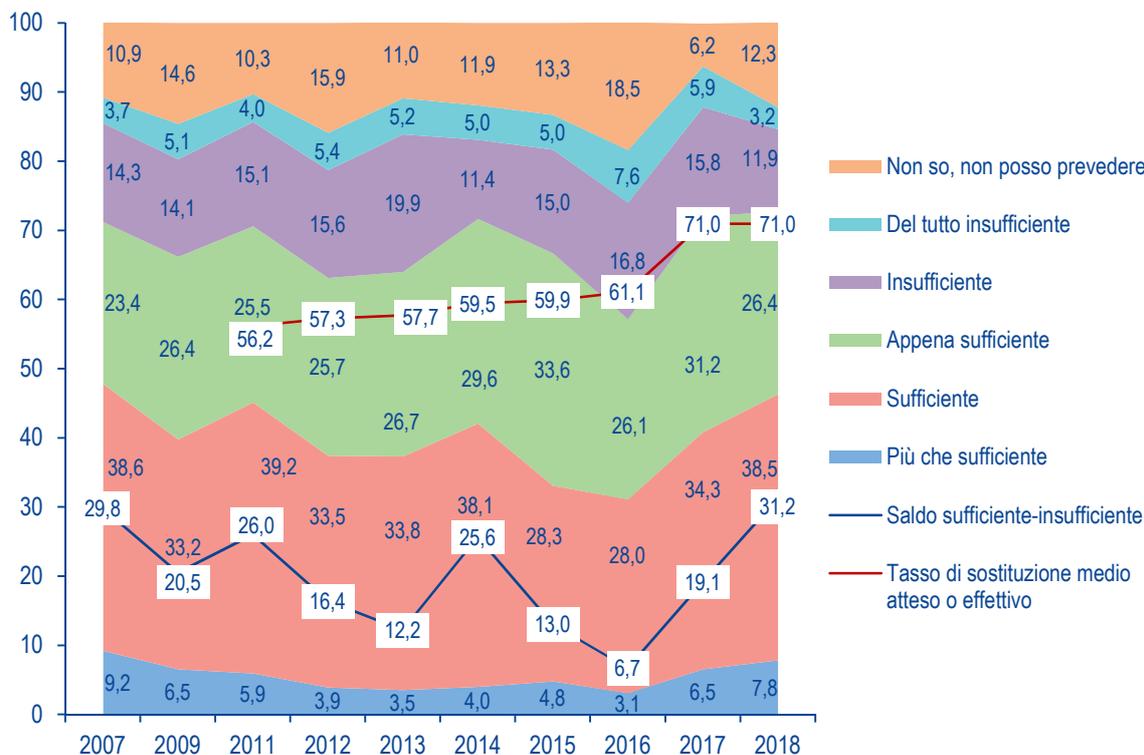
³⁷ È difficile non chiamare in causa il sistema previdenziale a tale scopo, anche se, in una prospettiva di lungo periodo, le regole attuali – se mantenute – ne garantiscono la stabilità. L'invecchiare della popolazione si innesta su una spesa sociale che pesa circa il 30 per cento del PIL, in linea con la media europea; tuttavia, più della metà di queste risorse è destinata solo alle pensioni (contro circa il 40 per cento in Europa). Si tratta di circa il 17 per cento del PIL, quasi totalmente destinato alle pensioni di vecchiaia e alle reversibilità. Cfr. Pier Marco Ferraresi, *L'ipoteca demografica e il sistema pensionistico*, mimeo, 2016; ma anche Eurostat/ESSPROS.

³⁸ Dopo la riforma del 1992 e quella del 1995, che, introducendo il sistema contributivo, ha costituito la vera svolta, l'attività del legislatore è rimasta intensa: ricordiamo il famoso «scalone» del 2004, che, a partire dal 2008, avrebbe innalzato di tre anni l'età pensionabile, poi abrogato dalla altrettanto famosa «quota 96» del 2007 (61 anni di età e 35 di contribuzione, o 60+36), nonché la «finestra mobile» del 2010, che ritardava di un anno l'assegno una volta raggiunti i requisiti, e, infine, la riforma del 2011.

2007. I giudizi «sufficiente» o «più che sufficiente» guadagnano il 5,5 per cento degli intervistati, a fronte di una riduzione 6,6 punti di coloro che si attendono un reddito «insufficiente» o «del tutto insufficiente».

Figura 2.21 – «Lei pensa che quando avrà 65-70 anni [non lavorerà più, per gli intervistati occupati] avrà un reddito...?»

(domanda posta agli intervistati con meno di 60 anni; valori percentuali; dati 2008 e 2010 non disponibili)

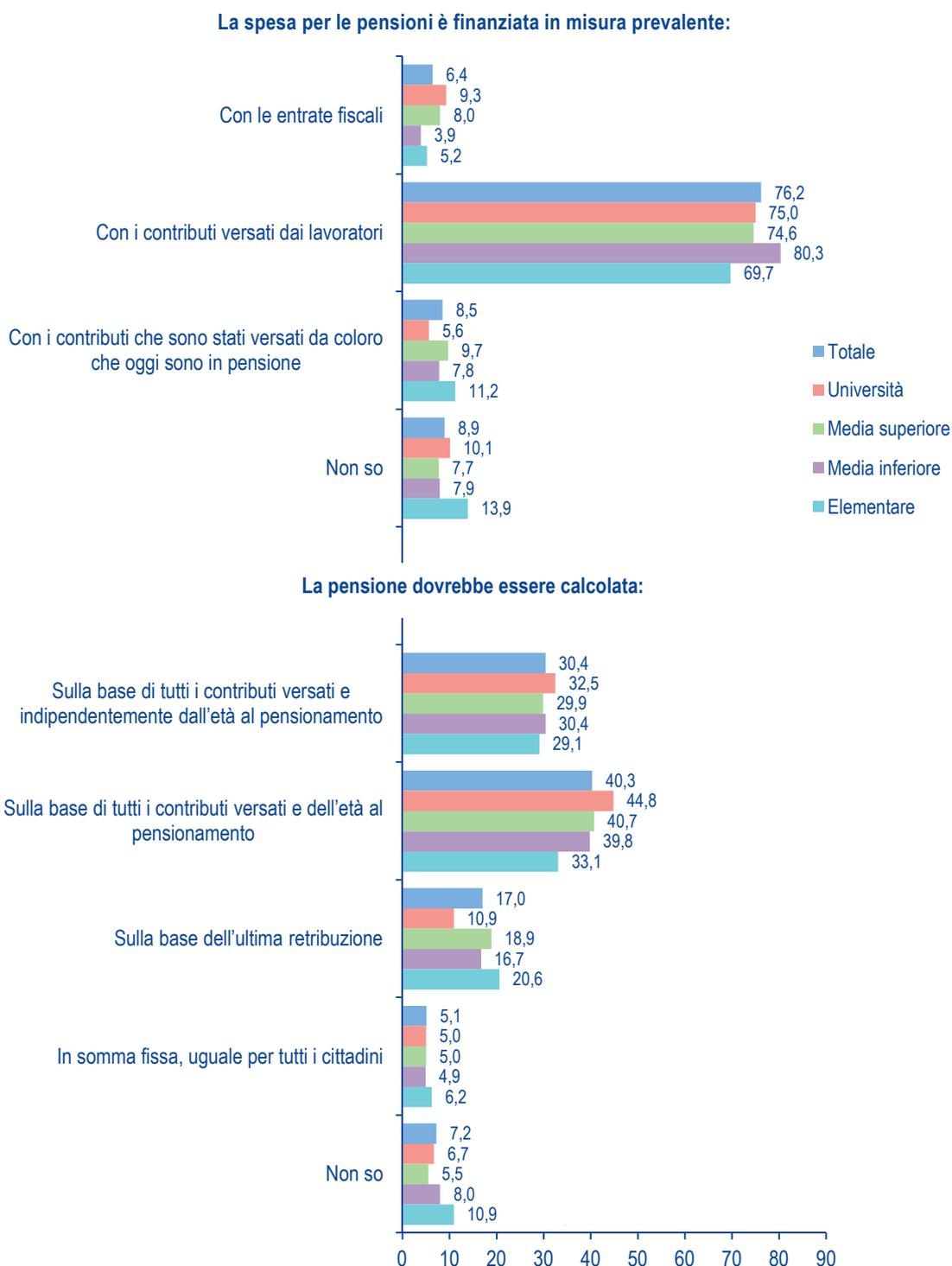


D'altra parte, è anche utile notare il continuo miglioramento del tasso di sostituzione³⁹ medio stimato dagli intervistati, che conosce una crescita più rapida nel 2017, portandosi al 71 per cento, e rimane stabile nel 2018. Se da un lato questo è banalmente coerente con il miglioramento del saldo ottimisti-pessimisti, meno banale è la sua crescita continua a partire dalla riforma del 2011: è come se i sacrifici imposti dalla riforma, finalizzati certamente in parte a ridurre la spesa nel breve-medio periodo, avessero fatto calare un velo di pessimismo sull'importo delle future pensioni, un pessimismo in realtà non giustificato, visto che buona parte delle misure introdotte sono indirizzate ad avere pensioni adeguate pur garantendo l'equilibrio del sistema. La crescita nel tempo del tasso di sostituzione stimato sembra la traccia di un graduale percorso di comprensione che ha portato, negli ultimi due anni, a una valutazione relativamente realistica⁴⁰.

³⁹ Il tasso di sostituzione riportato nella figura è il rapporto tra la pensione attesa (o effettiva, per la quota decisamente minoritaria di pensionati con meno di 60 anni) e la retribuzione. Deriva da una specifica domanda inserita nel questionario a partire dal 2011, rivolta ai soli lavoratori fino al 2012 e successivamente a tutti gli intervistati con meno di 60 anni di età.

⁴⁰ I dipendenti del settore privato che oggi hanno fra 30 e 60 anni avranno tassi di sostituzione tra circa il 70 per cento (donne oggi più giovani) e circa l'80 per cento (uomini oggi più anziani); per i lavoratori autonomi la forchetta è tra circa il 60 e circa l'80 per cento. Cfr. Margherita Borella e Flavia Coda Moscarola, *The 2011 Pension Reform in Italy and Its Effects on Current and Future Retirees*, CeRP, 2015, Working Paper 151/15.

Figura 2.22 – La comprensione del sistema pensionistico
(valori percentuali)

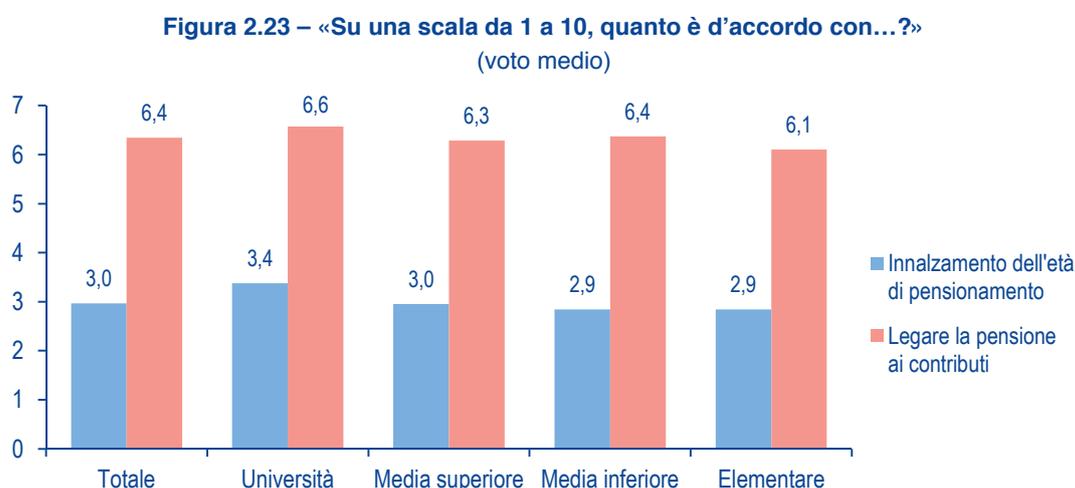


La comprensione dell'attuale struttura del sistema pensionistico (figura 2.22) appare trasversale ai livelli d'istruzione: oltre tre quarti del campione, senza significative differenze tra istruzione universitaria, media o elementare, ha chiaro il metodo di finanziamento della spesa per le pensioni. Anche il principio di equità attuariale è accettato da una rilevante quota di soggetti, benché in questo caso si noti una difficoltà crescente con il diminuire del livello di sco-

larizzazione: dal 44,8 per cento di chi ha un'istruzione universitaria al 33,1 di chi ha un'istruzione elementare. Circa il 30 per cento degli intervistati, tuttavia, e con una lieve prevalenza tra i più scolarizzati, non comprende la necessità di legare l'importo della pensione all'età di pensionamento.

La preferenza per un calcolo sulla base dell'ultima retribuzione riguarda circa il 17 per cento degli intervistati⁴¹, mentre una minoranza (circa il 5 per cento) preferirebbe un sistema più apertamente redistributivo, con pensioni uguali per tutti; ma questo sembra avere poco a che fare con la comprensione della riforma, appare invece più legato a una visione diversa del ruolo del sistema di sicurezza sociale⁴².

Trasversale ai livelli di istruzione è anche il giudizio negativo sull'innalzamento dell'età pensionabile previsto dalla riforma, a fronte di un giudizio sufficiente sul calcolo della pensione in base ai contributi (figura 2.23).



La riforma del 2011 ha livellato a circa 67 anni l'età attesa del pensionamento per i nostri intervistati⁴³, età che, prima della riforma, era di circa 62 anni. È pur vero che tanto l'innalzamento dell'età quanto la sua indicizzazione alla vita attesa sono stati dettati dall'esigenza

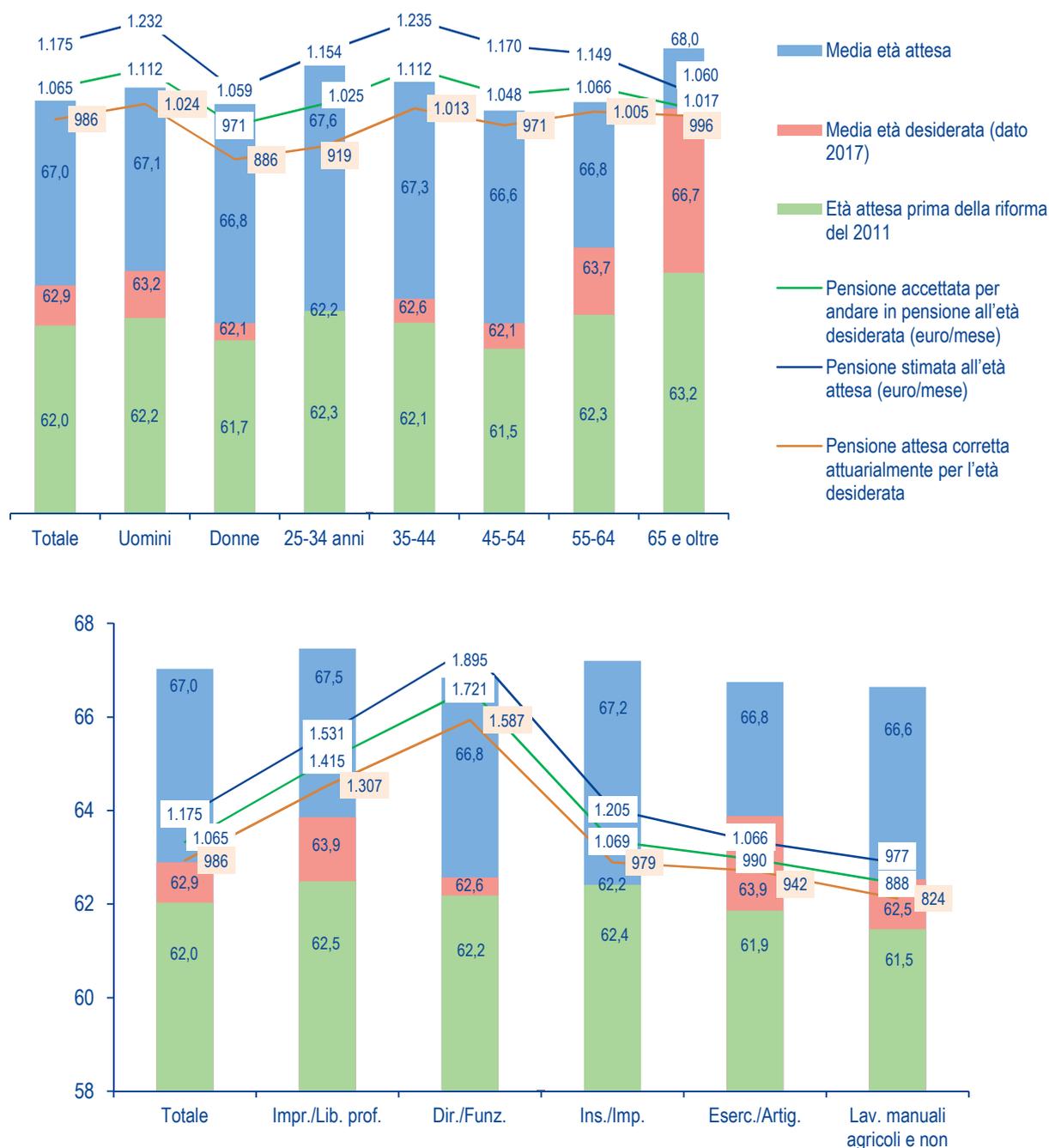
⁴¹ Si noti che la risposta rivela probabilmente una incomprensione del rischio «politico» (inteso come «instabilità delle regole») associato a un sistema a ripartizione con tale metodo di calcolo: il sistema non adatta le pensioni ai contributi, e, non essendo capitalizzato, diviene potenzialmente instabile in periodi di declino demografico o recessione (si tratta proprio della ragione del susseguirsi di riforme a partire dagli anni Novanta).

⁴² Ricordavamo già nell'edizione del 2017 che il metodo contributivo di calcolo della pensione tende a nascondere la natura comunque redistributiva, tra giovani e anziani, del sistema e può generare problemi di credibilità della politica se si rende necessario riformarlo per aumentarne la sostenibilità (cfr. Richard F. Disney, *Notional Account-Based Pension Reform Strategies: An Evaluation*, mimeo, 1999); d'altra parte, la pensione uguale per tutti sarebbe redistributiva anche all'interno della stessa generazione.

⁴³ La riforma ha previsto anche la possibilità di pensione anticipata, ma con almeno 42 anni di anzianità lavorativa (41 per le donne), a meno che la carriera non ricada completamente nel metodo contributivo, caso nel quale la riforma ha previsto 63 anni di età con almeno 20 anni di contribuzione. È ovvio che l'effetto di questa possibilità oggi non si faccia ancora sentire per buona parte degli intervistati, giacché sono trascorsi solo 23 anni dall'introduzione (1995) del metodo contributivo.

di garantire pensioni adeguate, ma è anche vero che nel 2011 eravamo in piena crisi del debito, sicché l'innalzamento immediato dell'età pensionabile è stato, da questo punto di vista, probabilmente un segnale necessario.

Figura 2.24 – L'equità attuariale nelle scelte concrete
(valori in anni di età e in euro)



La figura 2.24 illustra la situazione per diverse classi di età e diverse categorie professionali, ma presenta anche alcuni calcoli che, in qualche modo, danno ragione del giudizio pesantemente negativo sull'età pensionabile.

Notiamo prima di tutto che per tutte le classi di età tranne la più giovane, e per tutte le categorie professionali tranne quella che raggruppa gli insegnanti, impiegati, tirocinanti e collaboratori, esiste una disponibilità a lavorare⁴⁴ oltre l'età attesa di pensionamento precedente la riforma; in secondo luogo, notiamo come la riforma abbia innalzato l'età pensionabile attesa ben oltre tale disponibilità. A fronte di tale innalzamento è indicata nel grafico la pensione stimata dagli intervistati (in euro mensili); si è quindi calcolata sia la disponibilità a una decurtazione di tale importo per anticipare il pensionamento all'età desiderata, sia la correzione attuariale esatta per tale anticipo⁴⁵.

Il grafico mostra che tutte le categorie considerate sarebbero disposte a una decurtazione della pensione, accettando così un principio di equità attuariale; inoltre, la decurtazione che verrebbe accettata, benché sia per tutti inferiore a quella attuarialmente equa, non sembra discostarsene in modo rilevante: l'errore medio è intorno al 7,4 per cento⁴⁶, è più elevato (intorno al 10 per cento) per la fascia di età più giovane e si riduce per le classi di età più anziane (intorno al 6 per cento per i 55-64enni e intorno al 2 per cento per chi, superati i 65 anni, sta ancora lavorando).

In buona sostanza, gli intervistati, dal canto loro, avrebbero probabilmente accettato un più lieve incremento dell'età anche in cambio, in onore al principio di equità attuariale, di una riduzione delle pensioni neanche poi così distante da quanto sarebbe stato equo.

La preoccupazione della riforma del 2011 di garantire pensioni adeguate si inserisce in un contesto nel quale stentano a decollare le forme pensionistiche di secondo e terzo pilastro (fondi e soluzioni assicurative). La figura 2.25 mostra che solo il 15 per cento degli intervistati ha sottoscritto tali forme pensionistiche, più di un quarto dei quali attraverso la destinazione del proprio TFR; il 14 per cento di coloro che non giudicano interessanti i vantaggi fiscali della previdenza integrativa preferisce fare da sé gli investimenti utili alla vecchiaia.

Dall'esame del grafico sembra di poter affermare che la ragione del mancato decollo delle forme integrative sia triplice: in primo luogo, la struttura per età della popolazione, che vede un progressivo invecchiamento, si coniuga con un accesso molto più basso alla previdenza integrativa per le classi di età più anziane.

In secondo luogo, l'utilizzo del TFR a fini previdenziali non si è sufficientemente diffuso: il TFR serve a troppe cose e, ancorché la destinazione previdenziale non precluda la sua funzione originaria di ammortizzatore, nella percezione dei lavoratori appare forse meno accessibile; li espone inoltre a un rischio finanziario di rendimento che deve essere comparato con quello di tenere il TFR all'interno dell'impresa.

Infine, e questa è in assoluto la ragione prevalente, oltre un terzo degli intervistati, tra coloro che dichiarano di non essere interessati ai vantaggi fiscali della previdenza integrativa, non hanno la liquidità sufficiente per accedervi; tale quota sale a quasi il 40 per cento fra i 35 e

⁴⁴ La domanda sull'età desiderata di pensionamento quest'anno non è stata inserita, viene dunque riproposto il dato del 2017.

⁴⁵ Si noti che non è detto che la pensione stimata sia calcolata in modo corretto, anche se, in effetti, il tasso di sostituzione stimato (figura 2.21) non è distante dalla realtà.

⁴⁶ Non sembra un *bias* particolarmente rilevante, tenuto conto anche del fatto che chi ha risposto non aveva né una calcolatrice, né le tavole di mortalità a portata di mano.

i 44 anni di età. Troviamo qui una certa analogia con i risultati delle analisi del *focus* di quest'anno (si veda il capitolo 4): la difficoltà di accesso determinata da vincoli di liquidità. Nel nostro caso, sarebbe ingenuo non rilevare che le aliquote elevate della previdenza pubblica spiazzano l'accesso a quella privata, e si tratta di un effetto che va ben oltre i vantaggi fiscali di una tale forma di risparmio.

Figura 2.25 – La previdenza integrativa e la funzione del TFR
(valori percentuali)



* Percentuale su coloro che non giudicano interessanti i vantaggi fiscali della contribuzione alla previdenza integrativa

** Percentuale su coloro che hanno sottoscritto una forma pensionistica integrativa

In sintesi, il campione ritrova la fiducia nel reddito dell'età anziana, fiducia che è sicuramente in parte determinata dalla ripresa ma anche, probabilmente, da una progressiva comprensione del funzionamento del sistema previdenziale e della riforma del 2011. D'altra parte, non tutto il proprio reddito può essere rinviato al futuro per una vecchiaia serena, e il forte peso della previdenza pubblica non può essere considerato estraneo al difficile decollo di quella integrativa.

Tuttavia, il fatto che le famiglie italiane abbiano vincoli di liquidità non significa necessariamente che siano povere. In effetti, una parte tutt'altro che trascurabile del loro patrimonio è costituita dalla casa.

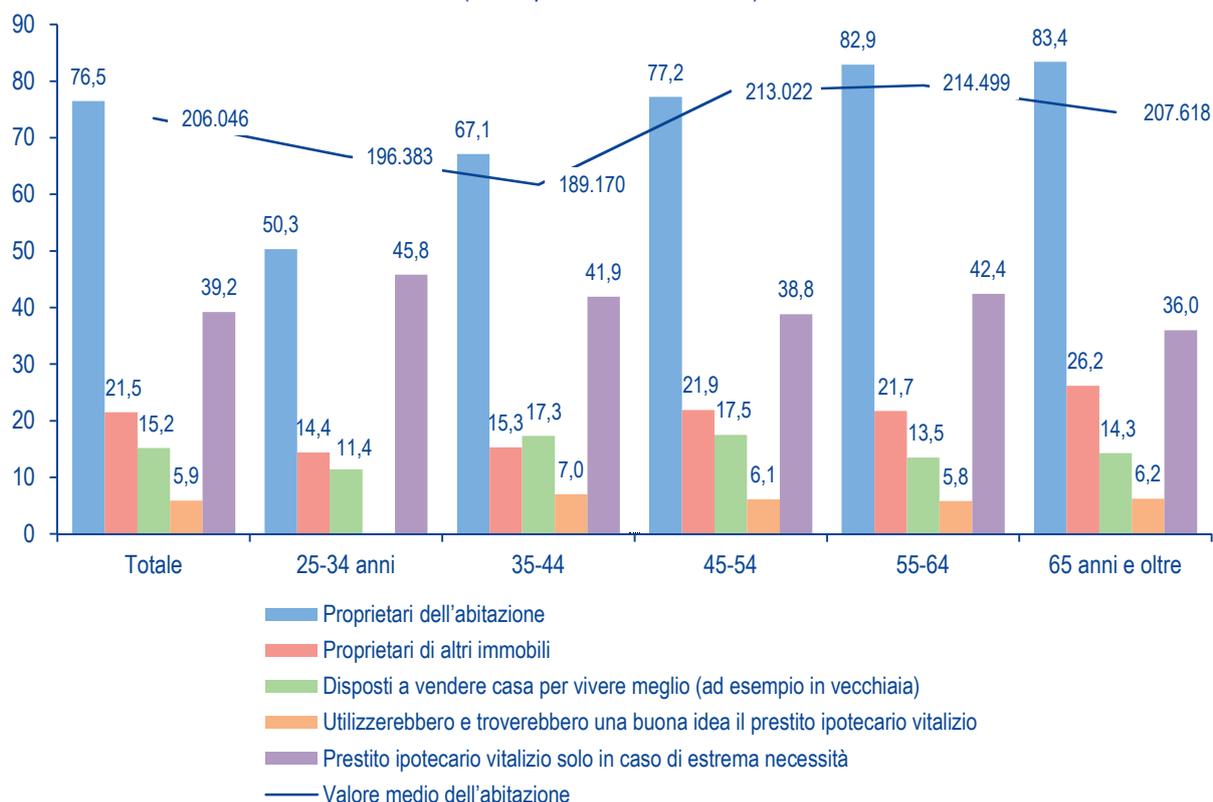
2.7. La casa continua a essere un valore, non solo finanziario

Secondo la nostra stima del 2017, poiché il valore della ricchezza immobiliare delle famiglie italiane sarebbe di circa tre volte e mezzo il PIL, se la ricchezza immobiliare media della famiglia fosse convertita in rendita nell'età anziana si otterrebbe un tasso di sostituzione del reddito medio da lavoro oscillante tra il 49 e il 60 per cento. Si tratta di stime di larga mas-

sima⁴⁷, ma che si basano su una verità di fondo, ossia che le difficoltà di reddito delle famiglie trovano contrappeso, sull'altro piatto della bilancia, in una diffusa ricchezza in immobili.

La figura 2.26 mostra che il 76,5 per cento delle famiglie intervistate è proprietaria dell'abitazione in cui vive⁴⁸ e che il 21,5 per cento possiede immobili diversi dalla propria abitazione principale⁴⁹. La quota di intervistati la cui famiglia è proprietaria dell'abitazione è più bassa al di sotto dei 44 anni, mentre dai 45 in poi cresce fino a raggiungere, per gli ultra-65enni, l'83,4 per cento; fra questi è significativamente più alto (26,2 per cento) anche il numero di proprietari di altri immobili. Il valore dell'abitazione di proprietà, stimato dagli intervistati al netto dell'eventuale parte di mutuo ancora da ripagare, oscilla, con poche variazioni, intorno ai 200 mila euro. Il fatto che gli anziani siano per oltre quattro quinti proprietari di immobili può essere letto insieme alla bassa disponibilità a vendere la casa per vivere meglio⁵⁰, disponibilità che è del 15,2 per cento per il totale del campione, leggermente più alta fra i 35 e i 54 anni e più bassa oltre i 55 anni.

Figura 2.26 – Una diffusa ricchezza immobilizzata
(valori percentuali e in euro)



⁴⁷ Si rimanda all'edizione 2017 di questa *Indagine* per una descrizione approfondita dei metodi e dei limiti.

⁴⁸ Si tratta di un valore che varia poco tra le diverse edizioni dell'*Indagine*. Nel 2001 era al 75,4 per cento; il livello più basso è stato registrato nel 2009 al 72,8 per cento.

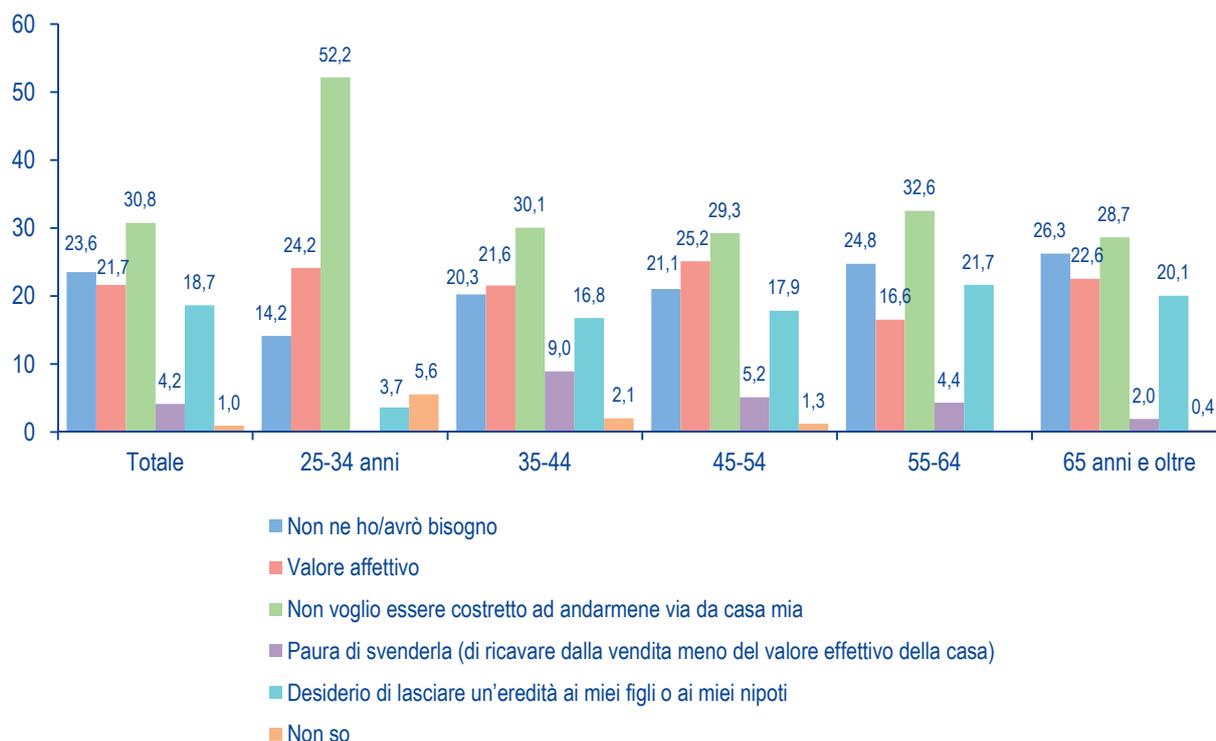
⁴⁹ La domanda è stata posta anche a coloro che non sono proprietari dell'abitazione in cui vivono, dunque la percentuale è riferita a tutto il campione; alcune famiglie potrebbero non essere proprietarie della casa in cui abitano, ma avere altri immobili.

⁵⁰ La domanda posta agli intervistati è stata: «Lei sarebbe favorevole o no a vendere la Sua casa per vivere meglio, per esempio nella vecchiaia?».

Anche l'utilizzo del prestito ipotecario vitalizio⁵¹, che non implica la perdita della proprietà, è solo da pochi considerato una buona idea, a meno che non ci si trovi in condizioni di estrema necessità; il dato non appare significativamente diverso neanche per coloro per i quali tale strumento è stato pensato e riservato, ossia i più anziani, che dunque, di fronte alla domanda posta dal questionario, non si trovano in una situazione ipotetica, ma si potrebbero dover confrontare con una possibilità concreta.

A giudicare dai dati, sembra che la proprietà dell'immobile di abitazione racchiuda valori che vanno al di là di quello patrimoniale. Un patrimonio dovrebbe essere utilizzato per «vivere meglio», ma in realtà i nostri intervistati, anche i più anziani, sono disposti a vivere peggio purché sia a casa propria o pur di non gravarla di un debito, anche se a pagarla penseranno gli eredi. La figura 2.27 illustra le motivazioni per le quali non si è disposti a vendere la propria casa per vivere meglio e sembra confermare quanto appena dedotto.

Figura 2.27 – «Qual è la ragione per cui non sarebbe disponibile a vendere la Sua casa?»
(valori percentuali su coloro che non sono disponibili a vendere la propria casa per «vivere meglio»)



Meno di un quarto degli intervistati dichiara che non ha o non avrà bisogno di vendere la propria casa per vivere meglio, ma oltre il 52 per cento non è disponibile a venderla semplicemente perché non vuole andarsene da casa propria o per un motivo affettivo. Non ci sono forti differenze per classe di età, salva l'eccezione dei più giovani, per i quali, forse, il fatto di avere appena raggiunto il traguardo della casa spinge tali motivazioni oltre i tre quarti del

⁵¹ È un prestito, destinato a persone con più di 60 anni di età proprietarie della casa, che non comporta il rimborso a rate, ma è rimborsabile in qualunque momento solo dopo la morte del beneficiario, eventualmente destinando al rimborso parte o tutto il ricavato della vendita dell'abitazione, con cui il debito è sempre completamente estinto.

campione. Il motivo ereditario, che potrebbe in qualche modo anche spiegare lo scarso interesse per il prestito ipotecario vitalizio⁵², è la ragione addotta dal 18,7 per cento del campione, dal 20,1 per cento dei più anziani e da circa un quinto dei soggetti di età compresa fra i 35 e i 54 anni.

La casa rappresenta forse, dunque, un traguardo per i più giovani, mentre per gli anziani non è solo un valore patrimoniale intercambiabile con una rendita futura, sia perché le generazioni sono legate attraverso la trasmissione ereditaria, sia, probabilmente, perché il capitale di cure e ricordi che nel tempo matura nella casa di abitazione vale di più, nella percezione dei nostri intervistati, della generica possibilità di «vivere meglio».

La figura 2.28 (a pagina seguente) mostra come la percezione dell'investimento immobiliare sia cambiata poco negli ultimi quindici anni. Notiamo che il giudizio «non è più conveniente di altre forme di investimento», sempre decisamente minoritario, torna nel 2018 ai livelli del 2004, dopo aver conosciuto una relativa espansione tra il 2013 e il 2017; né mostra particolari variazioni per classi di età e neppure per livello di scolarizzazione.

La proprietà dell'immobile è particolarmente apprezzata per il tipo di «servizi» che rende alla famiglia: quasi sempre più della metà degli intervistati, senza differenze sostanziali per età e istruzione, cita l'utilizzo di un proprio immobile come alternativa al pagamento di un canone di locazione.

Il motivo ereditario, introdotto tra le possibili risposte nel 2012, era citato allora dal 37,7 per cento del campione, oggi dal 53,6 per cento; tuttavia, la quota scende a meno del 50 per cento per gli intervistati con meno di 55 anni, mentre sale al 62 per cento per i più anziani; anche chi ha un'istruzione universitaria bada meno a tale funzione (46,9 per cento).

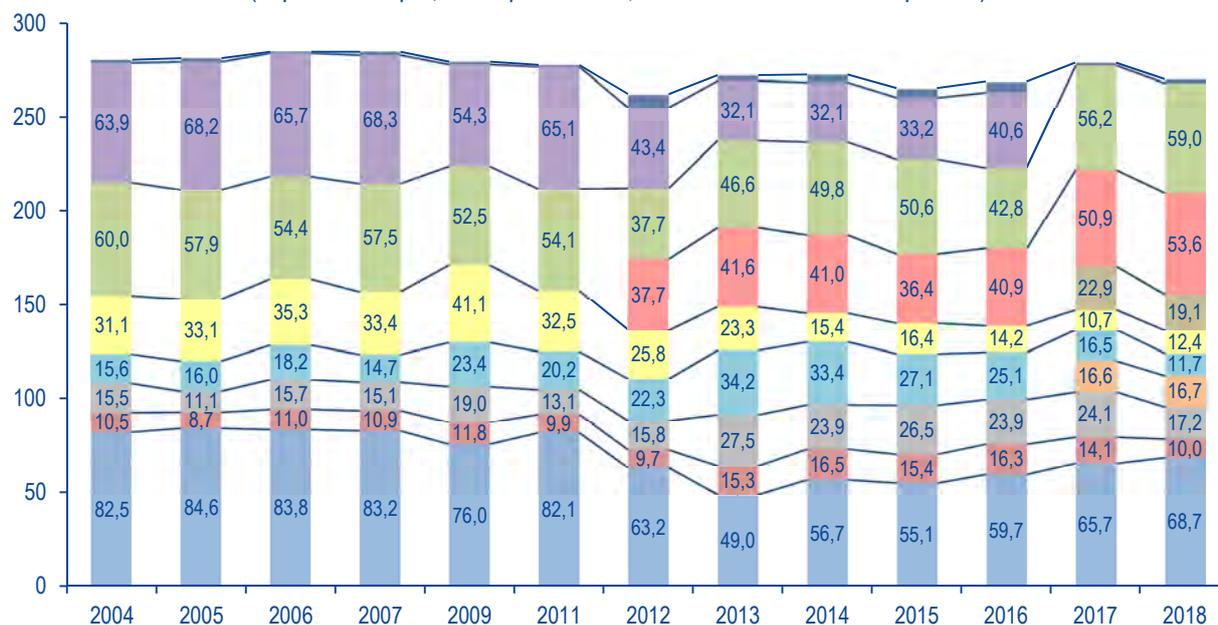
L'utilizzazione come strumento per integrare il reddito nell'età anziana è citata quest'anno dal 19,1 per cento degli intervistati, con una prevalenza tra chi ha un'istruzione universitaria (26,2 per cento) e una progressiva riduzione (fino al 13,5 per cento) tra chi ha un'istruzione elementare. I più anziani, insieme ai più giovani, sono i meno interessati a tale funzione, citata dal 14,2 per cento di chi ha meno di 35 anni e dal 14,6 per cento di chi ne ha oltre 65.

Infine, non possiamo tacere che, nonostante la sostanziale stabilità della percezione dell'investimento immobiliare, la crisi qualcosa abbia insegnato: nel 2004 era l'82,5 per cento del campione a ritenere l'immobile un investimento sicuro, una quota che è scesa al 68,7 per cento quest'anno, anche se si assiste a una rimonta continua dal 2015 in poi.

È pur vero, d'altra parte, che alcuni segnali mostrano che l'insegnamento venuto dalla crisi si sta un po' diluendo, forse a causa dei tassi bassi e della ripresa emergente: la scarsa liquidità dell'immobile era citata dal 15,6 per cento degli intervistati nel 2004 e raggiungeva nel 2013 il 34,2 per cento; dal 2014 è stata citata da sempre meno soggetti, fino a scendere, quest'anno, all'11,7 per cento.

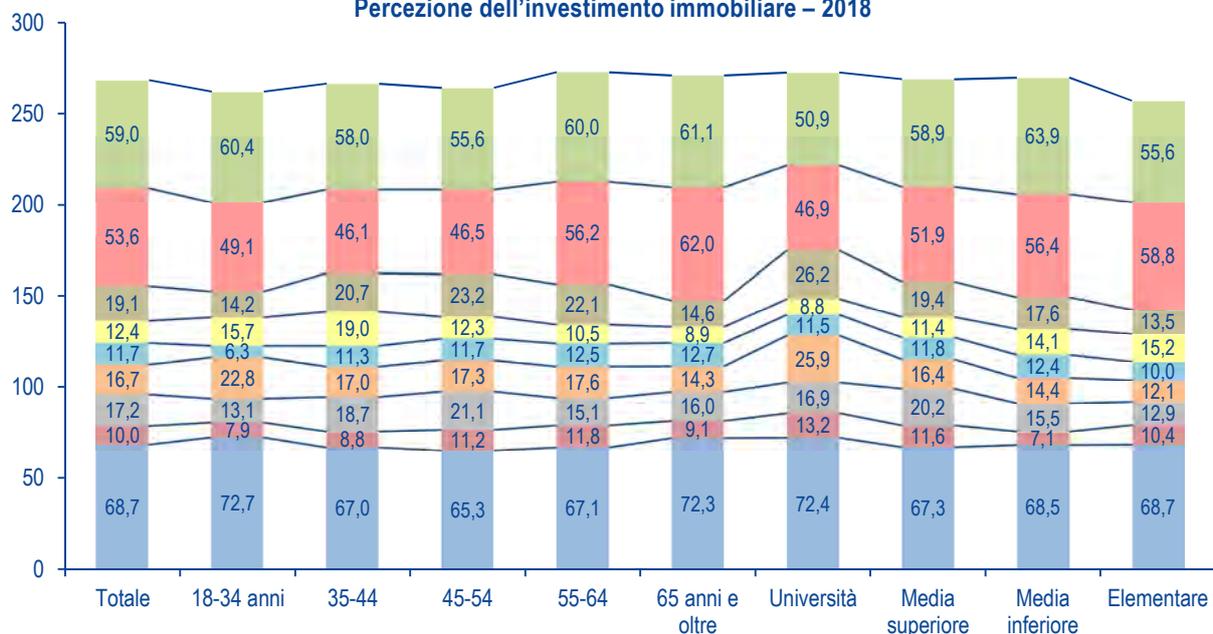
⁵² Si ricordava già l'anno passato che una delle possibili ragioni dello scarso interesse è che il soggetto percepisce il debito come suo, anche se verrà pagato dagli eredi. Cfr. Elsa Fornero, Mariacristina Rossi e Maria Cesira Urzì Brancati, *Explaining Why, Right or Wrong, (Italian) Households Do Not Like Reverse Mortgages*, CeRP, 2011, Working Paper 123/2011.

Figura 2.28 – La percezione dell’investimento immobiliare. Serie storica e dati 2018
(risposte multiple; valori percentuali; dati 2008 e 2010 non disponibili)



- Non so, nessuna di queste
- È un buon investimento perché fa risparmiare l'affitto
- È un capitale riutilizzabile anche da anziani, per avere una rendita
- È poco liquido
- Ci sono troppe spese e imposte
- È un investimento sicuro
- È il miglior investimento possibile
- È il modo migliore per lasciare un'eredità ai figli
- Sarebbe un buon investimento, ma non riesco a raggiungerlo
- Avere un immobile da affittare serve a integrare il reddito
- Non conviene più di altre forme di investimento

Percezione dell’investimento immobiliare – 2018



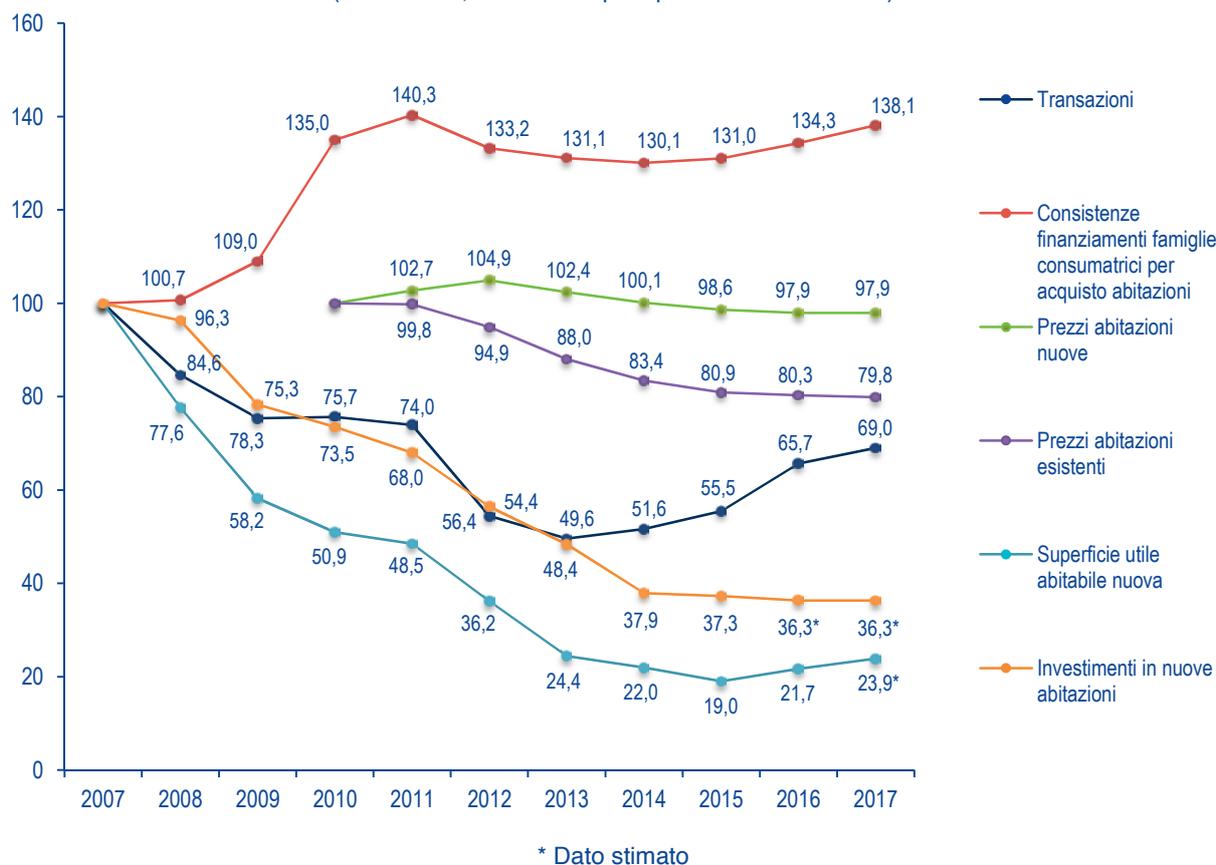
- È un buon investimento perché fa risparmiare l'affitto
- È un capitale riutilizzabile anche da anziani, per avere una rendita
- È poco liquido
- Ci sono troppe spese e imposte
- È un investimento sicuro
- È un modo per lasciare un'eredità ai figli
- Sarebbe un buon investimento, ma non riesco a raggiungerlo
- Avere un immobile da affittare serve a integrare il reddito
- Non conviene più di altre forme di investimento

Anche le spese e le imposte, viste come problematiche da oltre un quarto degli intervistati nel 2013, nel 2018 sono considerate un problema dal 17,2 per cento, livello comparabile al 15,5 per cento del 2004.

Tali segnali, se letti congiuntamente ai principali indicatori dell'edilizia abitativa, sintetizzati per l'ultimo decennio nella figura 2.29, lasciano pensare a una possibile ripresa del mercato, che rafforzerebbe e completerebbe il percorso di crescita⁵³.

Figura 2.29 – Indicatori sintetici del settore dell'edilizia abitativa

(2007 = 100; 2010 = 100 per i prezzi delle abitazioni)



* Dato stimato
Elaborazioni Centro Einaudi su dati I.stat, Banca d'Italia, Agenzia del Territorio, ANCE

La figura racconta di un continuo calo degli investimenti in nuove abitazioni (e della relativa superficie utile) a partire dall'inizio della crisi. Il calo è stato seguito con ritardo da quello delle transazioni immobiliari, che, dopo la caduta iniziale, conoscono un periodo di stabilità tra

⁵³ Il settore delle costruzioni è capace più di altri di diffondere la ripresa, essendo in grado di attivare un maggior numero di altri settori (ANCE-Istat, *L'industria delle costruzioni: struttura, interdipendenze settoriali e crescita economica*, 2016; Giuseppe Russo e Michele Belloni, *Capitale infrastrutturale, interdipendenze settoriali e crescita*, STEP Ricerche, 2008). Tuttavia, normalmente l'edilizia di tipo abitativo precede le crisi ed è uno degli ultimi vagoni ad «agganciare» la ripresa (anche se si trasforma in una locomotiva); per questo una ripresa del comparto abitativo completerebbe il percorso di crescita. Una leva propulsiva autonoma sono, invece, gli investimenti infrastrutturali, il cui effetto moltiplicatore non ha bisogno di attendere il consolidarsi dei bilanci famigliari: gli investimenti pubblici in Italia sono circa 21 miliardi di euro in meno rispetto alla media europea, se solo metà di tale divario venisse colmato la crescita supererebbe il 2,4 per cento all'anno (Mario Deaglio, a cura di, *op. cit.*).

il 2009 e il 2011, sostenute da una ripresa del credito alle famiglie, ma cedono con la crisi del debito pubblico del 2011, che riduce anche le consistenze dei finanziamenti; sicché nel 2015, rispetto ai livelli pre-crisi, gli investimenti in nuove costruzioni fanno registrare una riduzione di oltre il 60 per cento (la superficie utile nuova di oltre l'80 per cento). I prezzi delle abitazioni usate scendono, dal 2011 al 2015, di circa il 19 per cento, mentre quelli delle abitazioni nuove, che avevano continuato a crescere tra il 2010 e il 2012, si riportano già nel 2014 sostanzialmente ai livelli del 2010.

A partire dal 2013, tuttavia, cominciano a intravedersi i segni di una possibile inversione attraverso un incremento delle transazioni e un rallentamento della caduta del credito, che ricomincia a salire dal 2014. A partire dal 2015 tali segnali si consolidano: le transazioni continuano a salire e si riduce la caduta degli investimenti, che si arresta tra il 2016 e il 2017, così come quella dei prezzi delle abitazioni nuove; i prezzi delle abitazioni usate diminuiscono ancora lievemente tra il 2016 e il 2017, ma la curva è sostanzialmente piatta, mentre le consistenze dei finanziamenti alle famiglie per l'acquisto di abitazioni continuano a crescere, raggiungendo quasi il picco del 2011.

In buona sostanza, tutto sembra pronto per una svolta, se la domanda delle famiglie sarà in grado di sostenere un'ulteriore crescita delle transazioni. D'altra parte, coloro che hanno investito in immobili sono ben lontani dall'essere pentiti, anzi a tutt'oggi l'investimento in immobili sembra per le famiglie l'unica ragione veramente buona per indebitarsi.

La figura 2.30 mostra la soddisfazione degli intervistati per l'investimento immobiliare e, nel grafico B, le ragioni per contrarre un mutuo. Prima di tutto occorre rilevare che gli insoddisfatti dell'investimento immobiliare, nonostante le oscillazioni che conoscono nel tempo, non superano mai l'11,2 per cento del campione, raggiunto nel 2014; quest'anno sono al 7,3 per cento, valore comparabile con quello del 2007 (6,6 per cento). Il saldo tra soddisfatti e insoddisfatti, fino al 2011 stabilmente superiore all'80 per cento, subisce da tale anno una discesa, ma nel 2018 recupera sostanzialmente i livelli pre-crisi. Non solo: nell'ultimo triennio l'area degli «abbastanza soddisfatti» si riduce in modo continuo di circa 5 punti, a fronte di un incremento, anch'esso continuo, di circa 13 punti dell'area dei «molto soddisfatti».

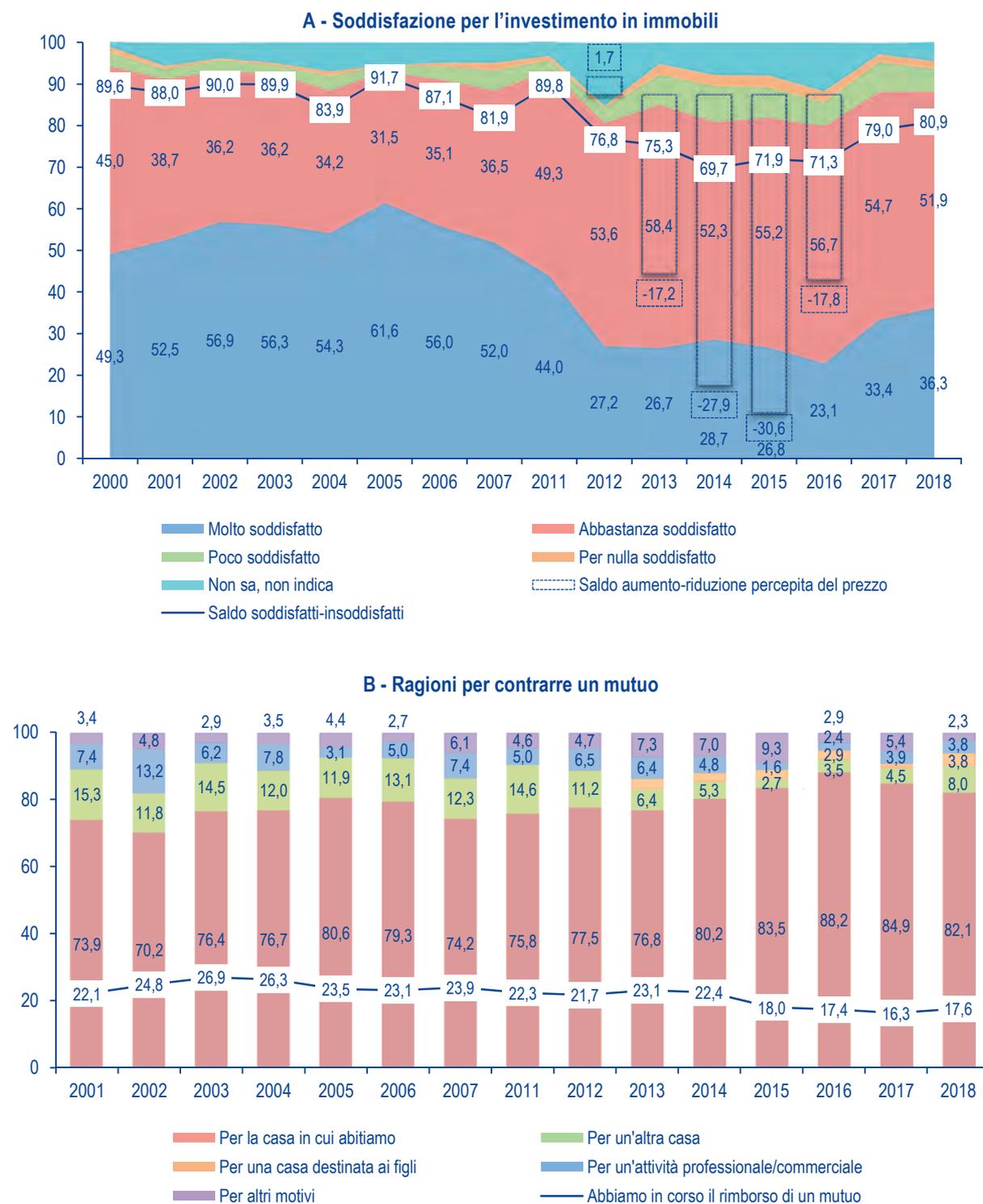
Le famiglie che hanno in corso il rimborso di un mutuo hanno toccato un minimo nel 2017 (16,3 per cento), ma quest'anno salgono al 17,6 per cento: si tratta del primo incremento dal 2014. Inoltre, l'acquisto della propria casa, di un altro immobile o di una casa per i figli rappresenta nel 2018 circa il 94 per cento dei mutui in corso.

In definitiva, la «voglia di casa» fa parte di quell'insieme di valori che caratterizza il nostro Paese. È una questione di preferenze, e poco vale chiedersi quanto questo sia razionale dal punto di vista finanziario. La domanda da porsi è semmai quale sia l'impatto potenziale di tali preferenze sul settore delle costruzioni.

Nel 2017 il desiderio di acquistare almeno un immobile si è realizzato per il 7,3 per cento degli intervistati; il 4,7 per cento dichiara di aver acquistato l'abitazione principale, l'1,6 per cento un immobile da investimento e l'1,9 per cento un'abitazione per i figli, mentre solo lo 0,5 per cento ha acquistato una casa per le vacanze. L'acquisto dell'abitazione principale, ovviamente, rileva specialmente prima dei 44 anni ed è più frequente anche tra le famiglie di due e tre componenti; i nuclei di tre persone, peraltro, acquistano più della media (l'11,8 per

cento ha effettuato almeno un acquisto). L'immobile da investimento è acquistato soprattutto tra i 55 e i 64 anni e dalle famiglie con tre o quattro componenti; queste ultime, però, acquistano meno della media (solo il 5,5 per cento ha effettuato almeno un acquisto).

Figura 2.30 – La casa e il (suo) mutuo
(valori percentuali; la domanda sulla variazione del prezzo, introdotta nel 2012, è stata rimossa dal 2017)

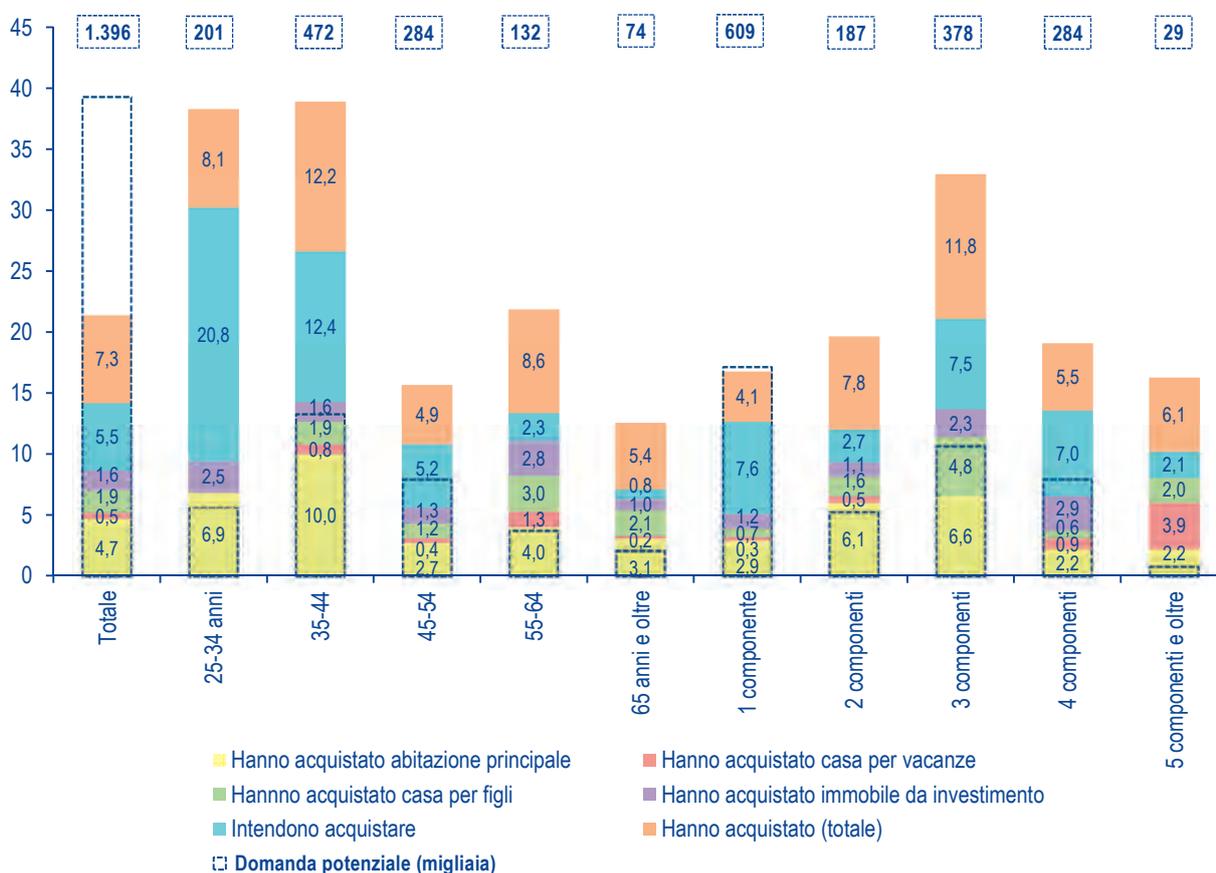


La casa per i figli è anch'essa acquistata particolarmente tra i 55 e i 64 anni, oltre che tra le famiglie di tre componenti. Le famiglie numerose (cinque o più componenti), minoritarie nel campione e la cui validità statistica è dunque da considerare con cautela, si distinguono tuttavia per una bassa percentuale di soggetti che hanno acquistato e per la prevalenza della casa per le vacanze.

Quest'anno, come l'anno passato, abbiamo chiesto agli intervistati se avessero intenzione, nei prossimi mesi o nel futuro imminente, di acquistare un immobile (figura 2.31). Riproporzionando il dato sul numero delle famiglie italiane suddivise per età del capofamiglia o per numero di componenti, è possibile ottenere una stima approssimativa⁵⁴ di quale sarebbe la domanda di immobili se tutte le aspettative si realizzassero.

Figura 2.31 – Chi ha acquistato un immobile dal gennaio 2017 e chi intende farlo nei prossimi mesi o nel futuro imminente

(risposte multiple; valori percentuali e in migliaia per la domanda potenziale)



Fonti: nostro questionario 2018 ed elaborazioni Centro Einaudi su dati I.Stat

⁵⁴ A parte gli ovvi problemi statistici di stima, riportiamo di seguito lo stesso avvertimento del 2017: la domanda è rivolta alla persona di riferimento della famiglia, ma nella famiglia potrebbero esserci anche altri soggetti che intendono acquistare un immobile, magari per fondare un nuovo nucleo; inoltre, la domanda fa riferimento a un generico investimento immobiliare, non necessariamente a una casa di abitazione; infine, essa non riguarda un periodo preciso, ma un generico futuro immediato («prossimi mesi» o «futuro imminente»).

Anche nel 2018 tale domanda potenziale è di tutto rispetto: vale circa 1,4 milioni di case, delle quali oltre un terzo sarebbe richiesto da soggetti fra i 35 e i 44 anni di età; quasi la metà proviene da persone sole e poco meno di un terzo da famiglie con tre componenti.

Vale la pena di notare, infine, che nel 2017 le transazioni di edilizia residenziale⁵⁵ sono state 542.580: una graduale espressione della domanda potenziale di abitazioni potrebbe riportare le transazioni oltre i livelli pre-crisi (il 2007 ne registrava 786.165).

2.8. Guardare al futuro

Ci siamo chiesti, all'inizio di questo capitolo, se i segnali del 2017 si siano trasformati in realtà concreta e, in caso affermativo, dove abbia portato la lunga transizione inaugurata con la crisi e quali siano i fondamenti sui quali le famiglie ricominciano a progettare il futuro.

La ripresa ha raggiunto le famiglie nel 2017 e, nel giro di un anno, la dipendenza finanziaria si è significativamente contratta, stabilizzandosi nel 2018. La crisi è stata uno spartiacque che ha costretto le famiglie a pagare debolezze strutturali accumulate in anni ben antecedenti il 2008. Oggi le famiglie hanno finito di pagare, e la ritrovata indipendenza riposa su una maggiore sobrietà.

Anche sul fronte del lavoro quest'anno sembra davvero iniziare l'inversione di tendenza, non solo dal punto di vista delle tipologie contrattuali, ma anche dal punto di vista della capacità di ricavare dal proprio lavoro un adeguato sostentamento. Alcune debolezze strutturali del mercato del lavoro, tuttavia, continuano a separare il nostro Paese da quelli che più velocemente hanno recuperato il terreno perduto con la crisi.

I dati mostrano poi un miglioramento della condizione reddituale delle famiglie e una chiara ripartenza dell'ascensore del reddito: in questo quadro le famiglie cominciano a scommettere sul futuro e, pur non abbandonando la sobrietà imparata nel passato, le loro esigenze di consumo diventano coerenti con aspettative di crescita.

Al tempo stesso effetto e segnale della ritrovata dinamica positiva, il risparmio conferma il suo ritorno e si diffonde anche tra le fasce di reddito più deboli: a fronte della stabilizzazione del risparmio intenzionale, i risparmiatori non intenzionali hanno continuato la rimonta, recuperando un livello tipico degli anni precedenti la crisi.

Torna la fiducia nel reddito atteso per quando si andrà in pensione, fiducia che è sì determinata dalla ripresa, ma anche da una progressiva comprensione del funzionamento del sistema previdenziale e della riforma del 2011; ancorché il forte peso della previdenza pubblica non possa essere considerato estraneo al difficile decollo di quella integrativa.

⁵⁵ Si noti che il dato sulle transazioni è la somma delle unità immobiliari compravendute «normalizzate» rispetto alla quota trasferita; ciò significa che se un'unità immobiliare è compravenduta in quota, per esempio il 50 per cento della proprietà, essa non è contata come un'unità compravenduta, bensì come mezza unità (Agenzia delle Entrate, *Nota metodologica. Compravendite immobiliari – Statistiche OMI*, marzo 2018).

Tutto sembra pronto per una svolta, sebbene non un boom, sul fronte della casa, che per le famiglie continua a rappresentare un serbatoio di valori assicuranti che vanno oltre quelli finanziari; i dati campionari sono coerenti con il miglioramento degli indicatori sintetici del comparto abitativo e confermano che la voglia di casa non ha abbandonato gli italiani.

I segnali di sollievo del 2017 si sono concretizzati e consolidati nel 2018 e le famiglie cominciano a pensare nuovamente a costruire più che a ri-costruire; il terreno da cui si parte è meno instabile, anche se è caratterizzato dalle storiche debolezze strutturali. Il reddito in miglioramento e la più ampia platea di famiglie che possono e riescono a risparmiare rappresentano le condizioni ideali perché negli investimenti si scongeli progressivamente la concentrazione sulla liquidità, che era stata suggerita durante la crisi da una corretta prudenza ma anche da un pizzico di paura.

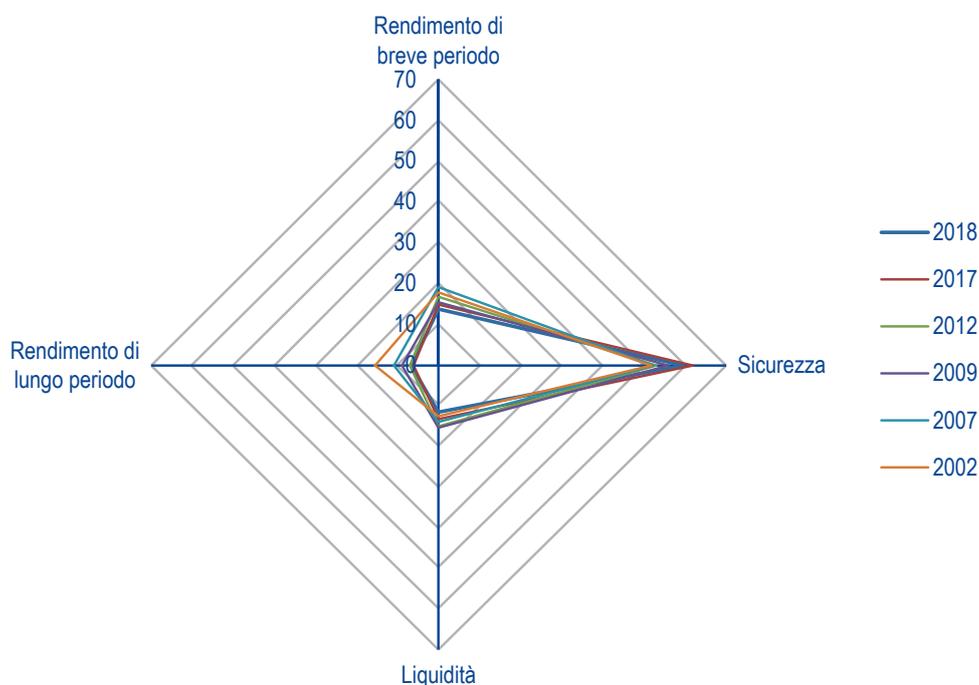
Capitolo 3 ▪ Rendimenti e investimenti al minimo: si diversifica ancora poco

3.1. Voglia di sicurezza ma scarsa diversificazione

L'analisi delle scelte di investimento del campione nei dodici mesi precedenti la somministrazione del questionario parte dal «diamante del risparmio» (figura 3.1), sul quale sono rappresentati gli obiettivi privilegiati dagli intervistati nel momento in cui, disponendo di un risparmio, devono scegliere come impiegarlo. È utile analizzare questa informazione come primo elemento, perché fornisce un'idea del *mood* dell'investitore e delle logiche con cui si muove.

A partire dai primi anni della crisi, il «diamante» ha fornito una lettura costante della psicologia dell'investitore medio: la sicurezza è, di gran lunga, il suo principale obiettivo e l'incertezza dei risultati di nuovi investimenti è la sua maggiore preoccupazione. Citata al primo posto da circa tre intervistati su cinque (in linea con quanto osservato nel 2017), la voglia di sicurezza supera gli altri obiettivi di investimento: vengono dopo, infatti, il rendimento di breve periodo (13,6 per cento), la liquidità (11,7 per cento), il rendimento di lungo periodo (6,7 per cento). Se consideriamo anche le risposte citate al secondo posto, salgono a circa quattro su cinque gli intervistati che segnalano l'importanza della sicurezza.

Figura 3.1 – Il diamante del risparmio. Gli obiettivi degli investimenti privilegiati dagli intervistati
(aspetti citati al primo posto; valori percentuali)



Per classi di età, il profilo degli obiettivi appare più articolato. I giovani sembrano essere gli unici a non vedere nella sicurezza dell'investimento una caratteristica indispensabile: solo il 5,4 per cento degli intervistati sotto i 24 anni e il 51,6 per cento degli under 34 la cita al primo

posto, contro una media superiore al 57,5 per cento per tutte le altre fasce di età. Il rendimento di breve periodo e la liquidità hanno per le nuove generazioni un'importanza relativamente più elevata che per i più adulti, ma si tratta di gruppi del campione che, proprio per la giovane età, dispongono di una ricchezza finanziaria ancora limitata e non hanno già chiari gli obiettivi di medio-lungo periodo dei loro investimenti. Pare minore il bisogno di sicurezza degli intervistati appartenenti alle classi di reddito più elevato, che danno un peso leggermente superiore al rendimento di lungo periodo.

A dimostrazione della bassa propensione dei risparmiatori a rischiare, il 50,4 per cento si dichiara «per niente favorevole» a correre rischi nel momento in cui effettua un investimento; solo il 2,4 per cento si dichiara «molto favorevole».

La ricerca di sicurezza tende a contrarre l'orizzonte temporale entro il quale si valuta la bontà di un investimento: solo l'1,4 per cento dei risparmiatori aspetta oltre dieci anni per giudicare, mentre il 22,5 per cento vuole riscontrare il risultato entro un anno dall'investimento (percentuale in diminuzione nel corso degli anni, forse per il calo di fiducia innescato dalla crisi, che ha portato ad ampliare leggermente l'orizzonte temporale di riferimento). Circa un quarto degli intervistati si colloca, infine, nella fascia intermedia e aspetta fra tre e cinque anni prima di esprimere un giudizio.

La voglia di sicurezza dovrebbe spingere verso la diversificazione degli investimenti, ma qui, probabilmente a causa di competenze finanziarie insufficienti, il comportamento degli investitori contraddice gli obiettivi. Anche nel 2018 rileviamo una scarsa diversificazione nei portafogli degli intervistati: più della metà (51,6 per cento) non diversifica quasi per niente, impiegando più dei due terzi dei propri risparmi in un unico tipo di investimento; solo il 5,5 per cento diversifica veramente, destinando non più del 10 per cento dei propri averi a ogni singola tipologia di investimento.

Una limitata competenza finanziaria si rivela anche quando il 50,7 per cento degli intervistati dichiara che è difficile comprendere il rischio che le proposte di investimento comportano, mentre il 38,3 per cento ha difficoltà a capire quale sia il momento più appropriato per investire o disinvestire e il 33,5 per cento non riesce a scegliere come suddividere il risparmio tra i diversi tipi di investimento (azioni, obbligazioni, depositi liquidi...) al fine di diversificare appropriatamente.

A queste difficoltà si potrebbe almeno in parte ovviare dedicando più tempo all'informazione su temi di natura economico-finanziaria. Tuttavia, oltre cinque intervistati su dieci dedicano al massimo un'ora alla settimana a informarsi per gestire meglio i risparmi. Il 28,3 per cento dichiara di non dedicarvi tempo in assoluto e solo il 3,1 per cento si informa sulla finanza personale per più di un'ora alla settimana (il 16,6 per cento non sa indicare quanto tempo impiega a questo scopo).

La scarsa attenzione rivolta all'informazione finanziaria è tipica di tutte le fasce di età, per quanto tra i 25-34enni si raggiunga il picco dell'87,7 per cento di intervistati che dedicano al massimo un'ora alla settimana a informarsi per investire; il che, peraltro, potrebbe essere comprensibile, date le minori sostanze dei giovani. Con l'82,3 per cento che non spende più di un'ora a informarsi, la classe dei laureati sembra essere la meno «attenta». Passando a considerare la relazione con il reddito, sono coloro che guadagnano di più a informarsi di

meno: l'87 per cento di chi incassa oltre 2.500 euro netti mensili dedica meno di 60 minuti alla settimana a leggere articoli di giornale, consultare siti Internet, ascoltare la televisione al fine di migliorare la propria capacità di scelta degli investimenti. D'altra parte, va ricordato che spesso i risparmiatori più abbienti si avvalgono di banker e consulenti finanziari, ai quali delegano ogni riflessione e ai quali chiedono soluzioni «chiavi in mano».

Alla ricerca di informazioni di natura economico-finanziaria (e così rimediando in qualche modo alla propria scarsa *financial literacy*), al momento di investire il risparmiatore consulta la banca (31 per cento) o analizza una proposta con il promotore o private banker (7,4 per cento) o semplicemente si confronta con una persona considerata esperta ma neutrale (10,7 per cento). Qualcuno (pochi per la verità: il 3,8 per cento) consulta Internet oppure riviste o periodici finanziari (3,1 per cento), il 5 per cento legge il prospetto informativo, il 5,9 per cento si rivolge ad altre persone che avrebbero potuto fare investimenti simili.

3.2. Accrescere la *financial literacy* per accrescere le scelte consapevoli

L'interesse per l'informazione economica e finanziaria è, naturalmente, anticiclico. Quando l'economia progredisce senza scossoni, si minimizza; durante le crisi aumenta e, al primo rasserenamento, torna a smorzarsi. Quest'anno il campione si divide a metà tra coloro che si dichiarano interessati agli argomenti economici e finanziari e i poco o per niente interessati (figura 3.2).

Figura 3.2 – Intervistati interessati agli argomenti di informazione e analisi finanziaria
(valori percentuali; dati 2008 e 2010 non disponibili)



L'interesse è più alto tra le fasce intermedie di età: riguarda il 54,9 per cento degli intervistati 35-44enni e il 58,4 per cento dei 45-54enni. Si tratta di un interesse legato alla maturità, al fatto di essere in un momento della vita lavorativa centrale per la carriera e nel quale si inizia a pensare agli investimenti futuri (casa, figli...) o all'eventualità di accantonare per una pensione integrativa. Sono poco interessati ai temi economici e finanziari i giovanissimi (il 72,8 per cento, su una scala da 1 a 5, dichiara un interesse pari a 1), i disoccupati, coloro che

svolgono lavori manuali e i pensionati (rispettivamente, il 70,5 per cento, il 56,2 per cento e il 56 per cento si dichiarano «poco o per niente interessati»). L'interesse è poi correlato positivamente al livello di istruzione e al reddito.

Nonostante la limitata attenzione prestata alle tematiche di natura finanziaria, la maggior parte degli intervistati si dichiara in grado di gestire le attività finanziarie quotidiane, come controllare il conto corrente, le carte di credito/debito e tenere traccia delle spese. Su una scala da 1 a 7, il 51 per cento si colloca nei due «gradini» più alti quanto a capacità di gestione e il 70,5 per cento nei primi tre «gradini». Solo il 5 per cento si dichiara incapace di gestire la quotidianità del denaro.

Se dalla gestione delle normali attività finanziarie passiamo all'esame della competenza, sia pure elementare, in materia, il quadro cambia drasticamente. Sempre su una scala da 1 a 7, il 29,9 per cento degli intervistati si colloca nei tre «gradini» più alti, mentre il 16,6 per cento dichiara di avere scarsa competenza in materia di economia e finanza. Si dichiarano poco esperti, in generale, i giovanissimi e gli anziani, i meno istruiti, i più poveri e i disoccupati; di nuovo, gli intervistati di età intermedia, nel pieno della vita lavorativa e interessati a investimenti e risparmi, si considerano più competenti.

Come risultato dell'insufficiente interesse per le tematiche di natura economica e della ridotta competenza, una parte degli intervistati non è in grado di rispondere ad alcune semplici domande di matematica finanziaria. Alla domanda «Supponi di avere 100 euro sul tuo conto corrente, che ti rende un interesse del 2 per cento all'anno. Sul conto non ci sono tasse né costi di alcun genere. Quanto pensi si accumulerà in cinque anni sul conto, in assenza di prelievi?», un terzo degli intervistati risponde 102 euro o meno oppure non è in grado di fornire una risposta. Alla richiesta di quanto varierebbe il potere di acquisto a fronte di un tasso di interesse sul conto corrente inferiore al tasso di inflazione, meno della metà del campione (47,2 per cento) risponde correttamente identificando una variazione negativa. Poco più di uno su quattro (26,7 per cento) identifica la relazione negativa tra tassi di interesse e prezzo delle obbligazioni, mentre la rimanente parte del campione o crede che vi sia una relazione positiva tra tassi e prezzi oppure non è in grado di rispondere.

La scarsa comprensione di fenomeni finanziari relativamente semplici riduce la capacità dei risparmiatori di intraprendere scelte di investimento consapevoli, confrontando alternative diverse sulla base dei rischi e dei rendimenti connessi.

Solo tre intervistati su cinque comprendono il fatto che, se un mutuo ha durata inferiore ed è caratterizzato da pagamenti mensili più elevati, ciò non significa che gli interessi complessivi maturati lungo tutta la durata del finanziamento siano maggiori. Due su cinque, dunque, pensano che gli interessi complessivi siano più elevati nel caso di un mutuo a durata inferiore oppure non sanno rispondere, denotando un'incapacità di distinguere tra quota capitale e quota interessi di un finanziamento.

Passando al concetto di diversificazione, appena metà degli intervistati (50,5 per cento) comprende che investendo in un'unica azione si ha un rendimento meno sicuro di quello che può derivare dall'investimento in un fondo azionario. Data questa premessa, è difficile aspettarsi decisioni basate su un calcolo razionale e consapevole al momento di investire i risparmi in una casa oppure in uno o più strumenti finanziari. Si spiega probabilmente perché, pur

cercando prioritariamente la sicurezza quando investono, molti risparmiatori non diversificano adeguatamente il proprio portafoglio.

I limiti individuali di calcolo finanziario e di giudizio sugli investimenti non si traducono in richiesta di consulenza. Solo una quota minoritaria degli intervistati (37,6 per cento) invocherebbe un aiuto professionale nella pianificazione dell'accumulo, nella composizione e nella pianificazione del decumulo della ricchezza.

Tra coloro che ritengono anche solo genericamente utile fare ricorso a un aiuto professionale, più della metà (55,6 per cento) reputano che tale aiuto possa venire dalla propria banca o dalla propria assicurazione, circa due quinti da un operatore privato indipendente (20,9 per cento) o misto, come un patronato o un CAF (22,1 per cento). L'83,8 per cento gradirebbe un incontro privato con un professionista per discutere la propria situazione patrimoniale, mentre il 16,2 per cento preferirebbe partecipare a seminari collettivi.

Oltre un terzo degli intervistati, infine, non sarebbe disposto a spendere nulla per il servizio di consulenza; la maggioranza (52,9 per cento) pagherebbe al più 100 euro. È vero, peraltro, che nei servizi a volte l'offerta può creare la domanda. Così, molti gruppi bancari attivi nella gestione dei risparmi offrono, oltre alla consulenza classica riguardo agli investimenti prevista nel rapporto con il risparmiatore, una consulenza aggiuntiva avente per oggetto l'intero portafoglio, frutto di scelte passate sia proprie sia di altri (è il caso delle eredità) e magari composto di asset depositati presso diversi intermediari. Per quanto non vi siano dati di settore su questo tipo di servizi, la loro diffusione sembra migliorare di anno in anno e sarà oggetto di approfondimento in successive indagini.

3.3. La crisi dei rendimenti dirada le obbligazioni nei portafogli

Rispetto al 2017, l'interesse per le obbligazioni sembra affievolirsi ancora: diminuisce ulteriormente la percentuale di italiani che operano sul mercato dei titoli obbligazionari (figura 3.3 a pagina seguente). Il prolungato periodo di tassi di interesse prossimi allo zero ha sconsigliato di aumentare l'esposizione a questo comparto di investimenti, da sempre prediletto dai risparmiatori.

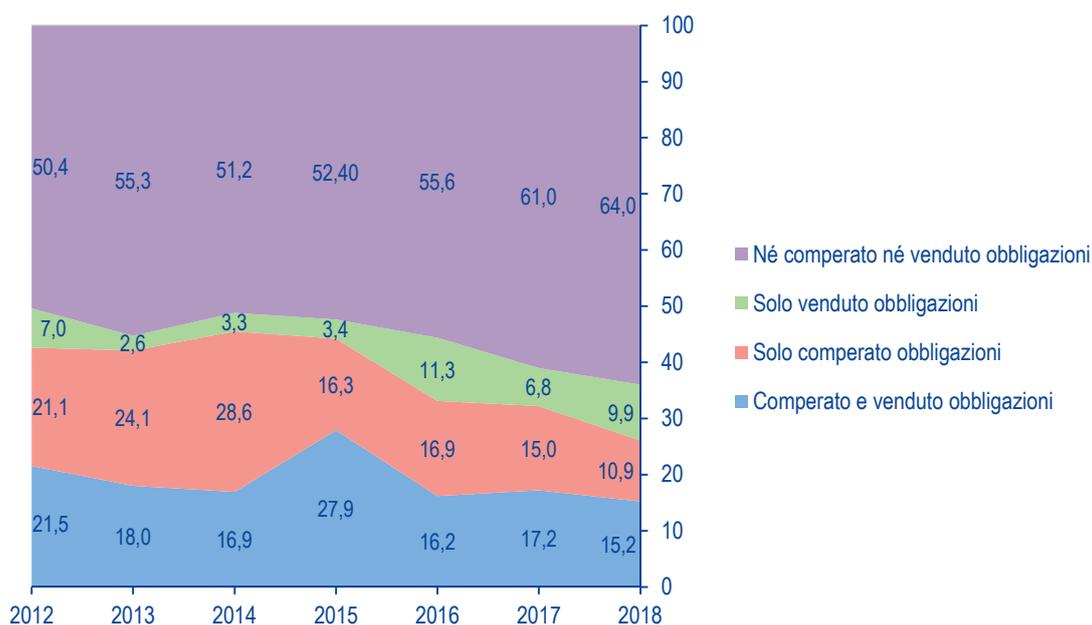
Oltre ai bassi tassi, non gioca a favore dell'investimento obbligazionario l'emergere della consapevolezza che il rischio di credito non sia poi così remoto. Storicamente considerate il più sicuro tra gli impieghi finanziari, le obbligazioni sono state per questo apprezzate dai risparmiatori italiani. Tuttavia, nel tempo sono emersi i primi scricchiolii nel rapporto tra obbligazioni e famiglie, che si sono fatti sentire a partire dal caso delle obbligazioni argentine, a cui sono seguiti gli episodi della crisi greca e poi di alcune obbligazioni corporate, per finire con la recente crisi delle obbligazioni subordinate di banche in crisi. Questa evidenza del rischio di credito si è aggiunta alla sopra citata limatura degli interessi e delle cedole causata dalla politica monetaria espansiva della BCE, contribuendo al «disamoramento» del risparmiatore.

Dalle obbligazioni gli investitori intervistati sono usciti in due direzioni: la liquidità, favorita dal tasso di inflazione prossimo allo zero, e il risparmio gestito, che, come vedremo, sta sostit-

tuendo le obbligazioni quale forma preferita di investimento finanziario, riscuotendo la soddisfazione del 79,7 per cento degli investitori, oltre dieci punti più della percentuale di soddisfatti delle obbligazioni (68,6 per cento).

Come risultato, coloro che non hanno effettuato alcun tipo di operazione sul mercato obbligazionario nei dodici mesi precedenti l'intervista salgono al 64 per cento nel 2018 (+3 per cento rispetto al 2017); nel 2012 lo stesso dato si attestava al 50,4 per cento. Diminuisce, al contempo, la quota di coloro che affermano di avere sia comperato sia venduto obbligazioni negli ultimi dodici mesi: -12,7 punti percentuali rispetto al 2015.

Figura 3.3 – «Negli ultimi dodici mesi, Lei ha...»
(valori percentuali)



Rimangono più attivi sul mercato obbligazionario i residenti nel Nord Italia (soprattutto nel Nord-Ovest, dove il 22,8 per cento degli intervistati ha sia comperato sia venduto obbligazioni), gli abitanti dei piccoli centri urbani (21,4 per cento), coloro che hanno un'istruzione universitaria (21,3 per cento), gli imprenditori e liberi professionisti (25 per cento), i pensionati (20,7 per cento).

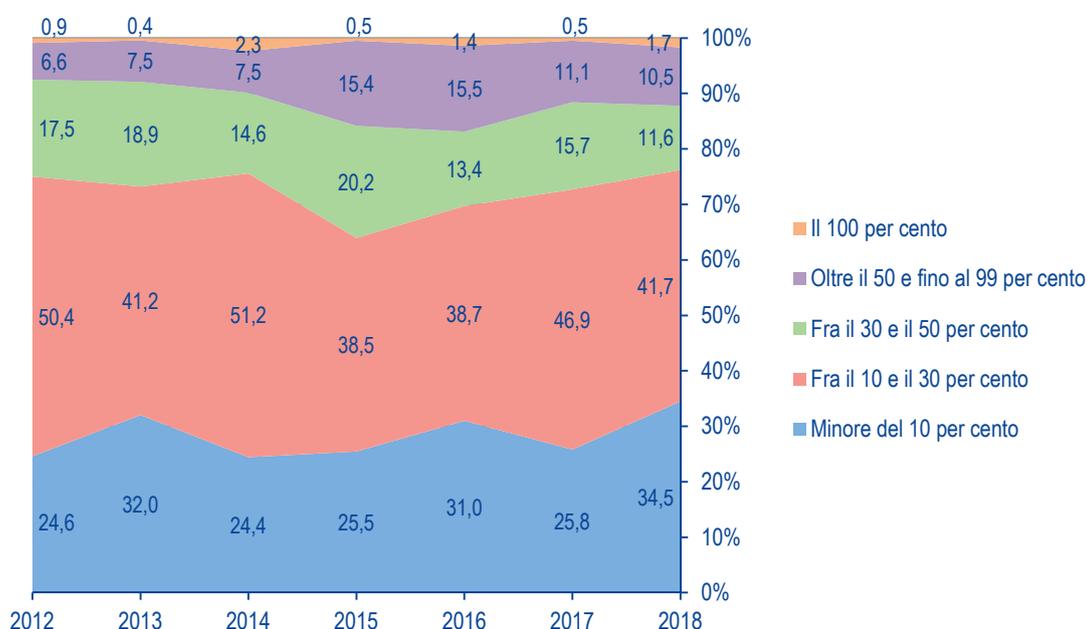
Come naturale conseguenza di questo calo dell'attivismo dei risparmiatori in campo obbligazionario, continua a ridursi la quota di coloro che dichiarano di avere posseduto obbligazioni negli ultimi cinque anni. Si tratta, nel 2018, del 19,1 per cento del campione, con una discesa quasi costante nel tempo a partire dal 2012 e degna di nota rispetto al periodo «pre-tassi bassi» (nel 2007 la quota di coloro che possedevano obbligazioni era del 29,3 per cento).

I possessori di obbligazioni sono specialmente nel Nord-Ovest (25,9 per cento), tra i laureati (27 per cento), tra le casalinghe (39,5 per cento), tra coloro che hanno un reddito più elevato (25,6 per cento) e tra coloro che sono «grandi risparmiatori»¹ (35,1 per cento).

¹ Ossia che risparmiano circa il 20 per cento del reddito disponibile.

Analizzando la quota di patrimonio dedicata a questa tipologia di strumenti (figura 3.4), notiamo come vi sia stata, nel corso della crisi, un'inversione di tendenza. Coloro che vi investivano più del 30 per cento del patrimonio sono costantemente aumentati fino a una fase abbastanza avanzata della crisi, toccando il picco del 36,1 per cento nel 2015: la situazione economica preoccupava e gli italiani vedevano nelle obbligazioni un rifugio sicuro, talora senza comprendere appieno le caratteristiche di questi titoli; così, vi investivano una quota elevata del patrimonio. A partire dal 2016, l'effetto dei bassi tassi di interesse e le prime lievi prospettive di ripresa hanno spinto anche i risparmiatori convinti della bontà delle obbligazioni ad alleggerirle di nuovo nei portafogli, con il risultato che oggi «solo» il 23,8 per cento degli intervistati impiega più del 30 per cento della ricchezza finanziaria lorda in bond. Nello stesso arco temporale, coloro che vi investivano meno del 10 per cento del proprio patrimonio sono passati dal 25,5 al 34,5 per cento.

Figura 3.4 – Quota di patrimonio finanziario investita in obbligazioni negli ultimi dodici mesi
(valori percentuali)

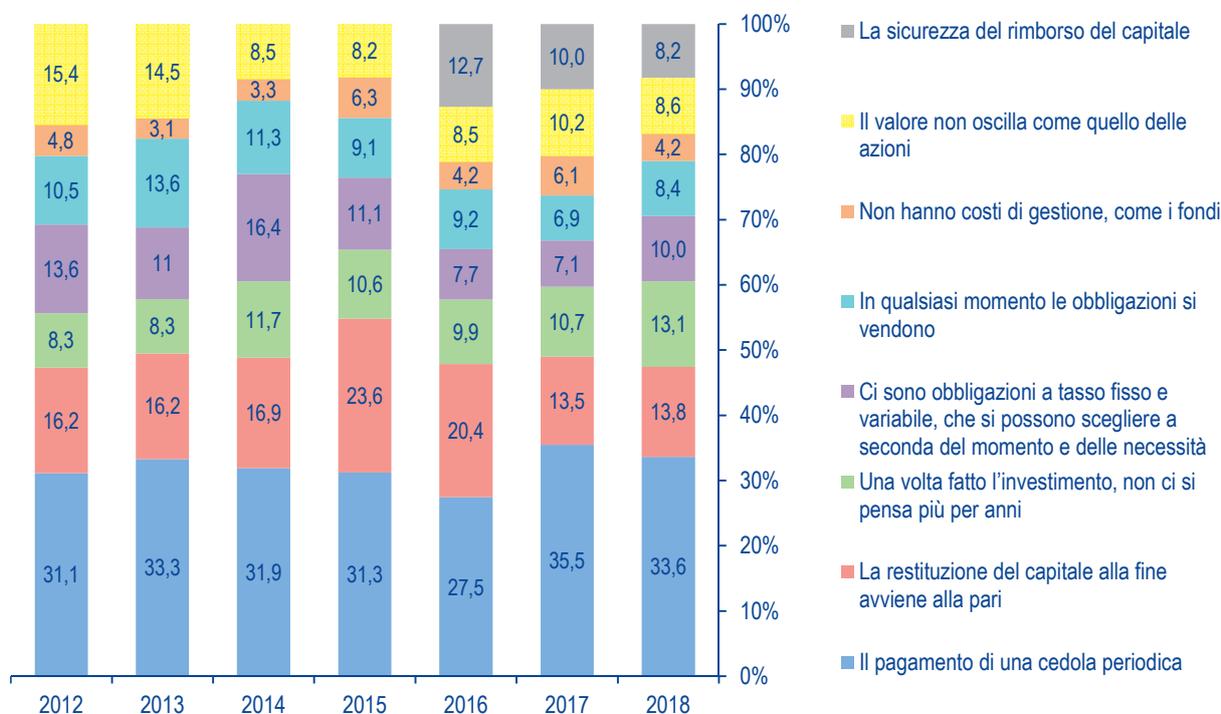


Quali sono le principali ragioni che spingono una parte dei risparmiatori italiani a investire in obbligazioni? Le motivazioni restano pressoché invariate rispetto a quelle rilevate nelle scorse edizioni di questa *Indagine*: le famiglie italiane continuano ad apprezzare il fatto che si tratta di una tipologia di strumenti che dà loro sicurezza e le espone al minor grado possibile di rischio. Circa un terzo (30,9 per cento) degli intervistati considera le obbligazioni molto sicure, un dato sostanzialmente stabile negli ultimi anni fatta eccezione per il 2016, anno nel quale i timori legati all'aumento degli spread avevano minato la fiducia degli investitori, portando coloro che ritenevano le obbligazioni completamente sicure al livello minimo del 16,3 per cento. Rispetto al 2016, è in netto calo anche la quota di chi le giudica molto rischiose (dal 33,3 al 23,6 per cento).

In definitiva, vi è sì una ripresa di fiducia verso le obbligazioni, ma, visti i rendimenti negativi fino alla durata di circa due anni e mezzo, non vi sono nuove sottoscrizioni. A riprova di ciò, si considerino le caratteristiche più gradite agli investitori in questi titoli (figura 3.5). Proprio la possibilità di ricevere una cedola periodica viene citata come prima motivazione dal 33,6 per

cento degli intervistati (il 45,4 per cento la pone o al primo o al secondo posto): dunque, se la cedola è zero, non si sottoscrivono più i bond.

Figura 3.5 – Caratteristiche predilette dell'investimento in obbligazioni
(prima motivazione citata*; valori percentuali)



* La motivazione «sicurezza del rimborso del capitale» è stata introdotta nel 2016

La seconda caratteristica più apprezzata delle obbligazioni è la restituzione del capitale alla scadenza: la cita al primo posto il 13,8 per cento degli intervistati (il 31,5 per cento la mette nelle prime due qualità dell'investimento). Seguono la «tranquillità» che esse garantiscono («una volta fatto l'investimento, non ci si pensa più per anni», 13,1 e 23,9 per cento) e la possibilità di scegliere fra obbligazioni a tasso fisso o variabile (10 e 18,3 per cento). Ancora, risultano gradite la minor volatilità delle obbligazioni rispetto ad altri strumenti, come le azioni, e la possibilità di venderle in qualsiasi momento a un prezzo conosciuto. Infine, di questi strumenti piace la sicurezza del rimborso del capitale e il fatto che non comportino costi di gestione, come è invece il caso dei fondi.

Tabella 3.1 – Livello di soddisfazione per l'investimento in obbligazioni
(intervistati che hanno detenuto obbligazioni negli ultimi cinque anni; valori percentuali)

	Molto	Abbastanza	Poco	Per niente	Non so, non ricordo
2018	5,5	63,1	25,3	2,0	4,1
2017	3,9	62,7	27,5	2,9	3,1
2016	3,5	69,7	20,4	2,8	3,5
2015	12,0	68,3	17,8	1,0	1,0
2014	7,0	73,2	17,4	1,4	0,9
2013	6,6	75,0	13,6	1,8	3,1
2012	5,7	68,0	21,1	2,6	2,6

In conclusione, la conseguenza dei bassi rendimenti è che l'investimento in obbligazioni non assolve alla prima funzione: pagare una cedola positiva. Certo, l'investimento è meno volatile delle azioni, e per questo il 68,6 per cento degli intervistati si dichiara «molto» o «abbastanza soddisfatto» (tabella 3.1). Il dato è in calo rispetto al 2012, quando era del 73,7 per cento.

3.4. Il risparmio gestito si consolida nel patrimonio degli investitori

La conoscenza che i risparmiatori hanno delle caratteristiche del risparmio gestito sembra essere ancora limitata. Solo il 12,5 per cento (risposte multiple ammesse) ritiene che possa investire in fondi comuni, Etf o Sicav chi vuole controllare il rischio, prediligendo quindi la diversificazione intrinseca a tali strumenti. Il 7,9 per cento degli intervistati, per converso, pensa che debba ricorrere a questa forma di investimento chi vuole rischiare molto e, secondo l'8,2 per cento, chi vuole guadagnare molto, quasi che il risparmio gestito sia una delle forme di investimento a più alto rischio e rendimento. Per il 27,8 per cento, è bene investire in fondi solo se si è esperti, mentre il 16,6 per cento ritiene che il risparmio gestito sia prerogativa di chi guadagna molto.

Nonostante la limitata comprensione, il risparmio gestito attira una quota importante di risparmiatori italiani. Il 10,9 per cento dichiara di avere posseduto, negli ultimi cinque anni, fondi comuni o Sicav, il 16,8 per cento gestioni patrimoniali in fondi o titoli, il 7,3 per cento ha investito in Etf e il 2,8 per cento in assicurazioni collegate a fondi Unit Linked (tabella 3.2). Complessivamente, il 21,4 per cento (più di un intervistato su cinque) ha detenuto almeno uno strumento di risparmio gestito.

Tabella 3.2 – Possessori di risparmio gestito, negli ultimi cinque anni, per categorie degli intervistati²
(valori percentuali)

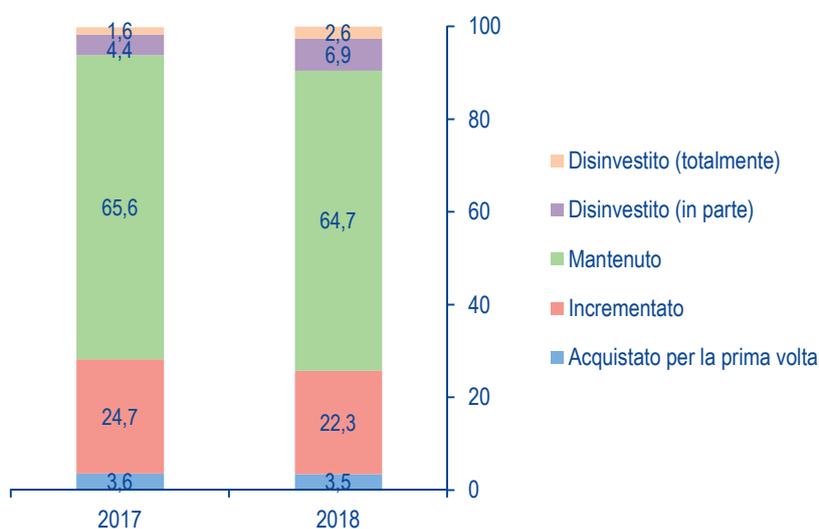
	Fondi e Sicav	Gestioni patrimoniali	Etf	Polizze Unit Linked	Risparmio gestito
Università	21,7	31,8	17,4	7,9	36,5
Nord-Est	16,1	25,2	9,4	3,9	30,5
Centro	14,5	21,6	8,4	5,8	28,8
Maschi	14,5	20,0	10,2	3,2	27,0
Nord-Ovest	13,8	21,0	12,1	1,8	25,9
Medie sup.	10,8	21,2	8,8	3,2	25,3
35-54 anni	12,7	20,1	8,0	4,2	24,8
55 anni e oltre	13,0	15,8	6,9	2,4	21,5
Totale 2018	10,9	16,8	7,3	2,8	21,4
Femmine	7,6	13,8	4,5	2,4	16,3
18-34 anni	4,0	13,0	6,7	1,3	15,6
Medie inf.	8,1	9,4	3,4	1,1	14,5
Sud-Isole	3,7	5,9	1,6	1,2	8,5

² Al fine di rendere maggiormente significativa la rilevazione statistica e ovviare ad alcune problematiche di campionamento, la domanda è stata posta a un campione di risparmiatori rivisitato secondo segmentazioni simili a quelle utilizzate nel resto dell'indagine.

Investono di più nel risparmio gestito coloro che hanno un titolo di studio avanzato (il 30,5 per cento degli studenti universitari possiede fondi, gestioni, Etf o polizze Unit Linked versus il 14,5 per cento di coloro che hanno un titolo di scuola media inferiore), gli abitanti del Nord Italia e gli appartenenti alle fasce di età intermedie (35-54 anni), nelle quali si comincia a disporre di risorse finanziarie e a pensare all'accumulo di qualche forma di risparmio.

Tra coloro che hanno posseduto strumenti di risparmio gestito, la maggior parte (64,7 per cento) ha mantenuto costante, nell'ultimo anno, la quota investita, mentre una parte minoritaria ma non trascurabile (22,3 per cento) ha incrementato tale quota (figura 3.6). Si tratta di dati che segnalano un buon livello di soddisfazione.

Figura 3.6 – «Nell'ultimo anno Lei ha incrementato, mantenuto o diminuito la quota di risparmio investita in strumenti di risparmio gestito?»
(valori percentuali)



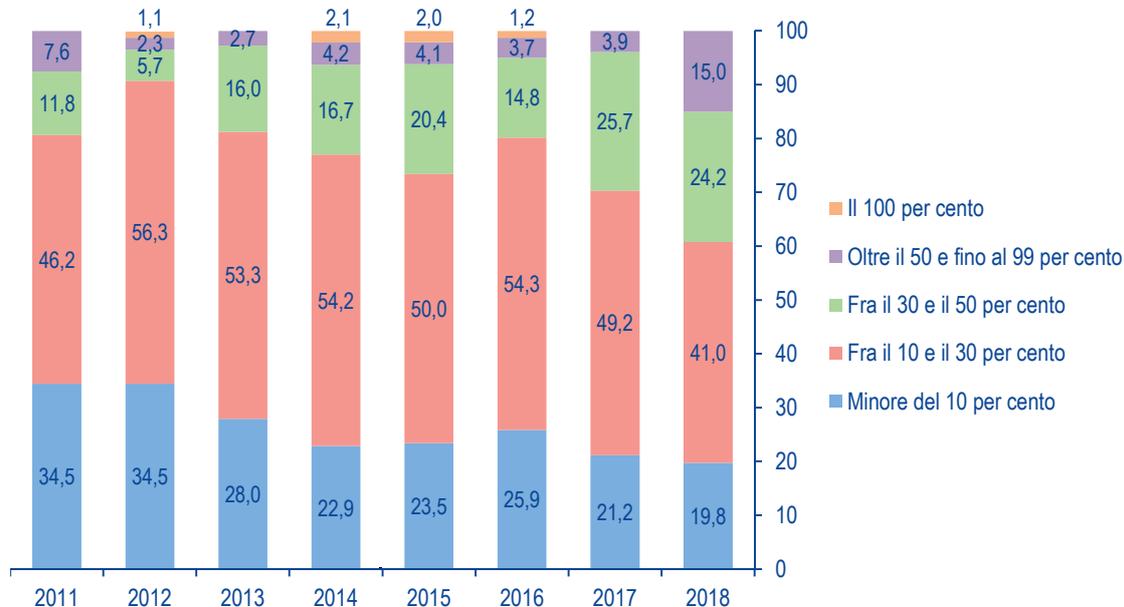
Coloro che acquistano strumenti di risparmio gestito per la prima volta sono invece pochi (3,5 per cento), anche in comparazione con i dati storici. Nel 2016, quando la lenta uscita dalla crisi riportava un po' di fiducia, erano il 19,8 per cento. Nel pieno della crisi, nel triennio 2013-2015, la quota di coloro che vi investivano per la prima volta era comunque vicina al 10 per cento. Solo il 2,6 per cento ha disinvestito totalmente e pochi – ma non pochissimi: il 6,9 per cento – hanno ridotto la propria esposizione. Complessivamente, tra coloro che hanno dichiarato di investire nel risparmio gestito, l'82,9 per cento possiede una quota di fondi comuni o Sicav, il 74,7 per cento quote di gestioni patrimoniali in fondi o titoli, il 65,5 per cento Etf e il 74,9 per cento possiede assicurazioni collegate a polizze Unit Linked.

Nel 2018 aumenta la percentuale di coloro che detengono una quota rilevante del patrimonio investita in strumenti di risparmio gestito (figura 3.7). Il 15 per cento degli intervistati impegna più del 50 per cento dei propri averi nel comparto e il 24,2 per cento più del 30 per cento; erano, rispettivamente, il 3,9 e il 25,7 per cento l'anno scorso e il 7,6 e l'11,8 per cento nel 2011, segno di una crescente fiducia nelle potenzialità di questi strumenti.

Investono una quota consistente del patrimonio in risparmio gestito gli intervistati di età compresa fra 35 e 44 anni (il 62,1 per cento vi impiega più del 30 per cento del patrimonio), del Nord-Ovest e Nord-Est (48,3 e 45,9 per cento rispettivamente), aventi un reddito intermedio

e una bassa propensione al rischio. Invece, investono quote di patrimonio relativamente basse sia i meno abbienti, che forse prediligono forme di risparmio più liquide, sia i più abbienti, che probabilmente preferiscono investimenti il cui profilo rischio-rendimento è più elevato.

Figura 3.7 – Quota del patrimonio finanziario investita in strumenti di risparmio gestito
(valori percentuali)

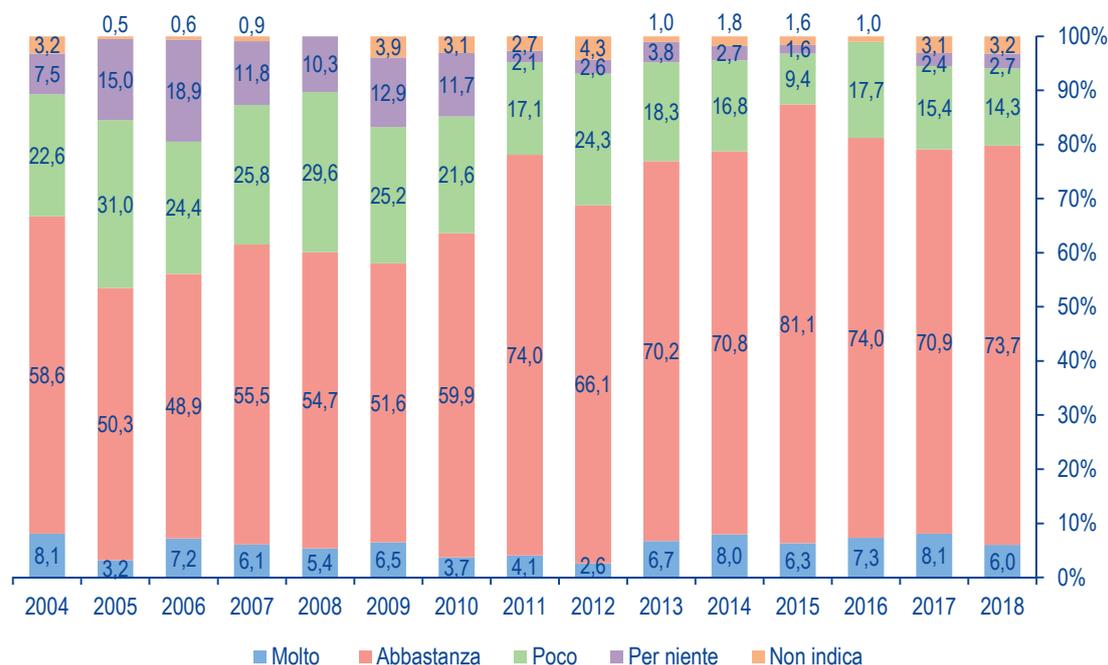


Sono numerosi gli intervistati che ricorrono al risparmio gestito per poter delegare la gestione degli investimenti a persone esperte (il 33,9 per cento cita questa come prima motivazione e il 49,2 per cento la cita fra le prime tre) o per approfittare delle possibilità di riduzione del rischio che questi strumenti offrono (23 per cento e 60,8 per cento, rispettivamente). La prospettiva di guadagnare di più rispetto ad altre forme di investimento viene citata quale prima motivazione dal 19,4 per cento degli intervistati (e il 43,3 per cento la cita fra le prime tre).

Solo il 10,8 per cento degli intervistati cita la possibilità di diversificare (che però è strettamente correlata al tema della diversificazione del rischio) come motivazione principale e appena l'1,7 per cento si rende conto che questi strumenti facilitano, anzi sono l'unica opportunità di investire in mercati e titoli altrimenti non raggiungibili. Il 7,3 per cento, infine, sceglie il risparmio gestito principalmente perché ripone fiducia in chi ha proposto tale investimento. Il 3,2 per cento apprezza la possibilità di liquidare le somme immobilizzate in qualunque momento a prezzi ben identificabili.

Rimane elevata, e sostanzialmente in linea con l'anno scorso, la soddisfazione degli intervistati per aver sottoscritto forme di risparmio gestito (figura 3.8). Il 79,7 per cento si dichiara «molto» o «abbastanza» soddisfatto: un po' meno rispetto al picco del 2015 (87,4 per cento), ma comunque ben più degli anni pre-crisi, quando probabilmente si poneva più enfasi sui rendimenti facili a scapito di forme di investimento maggiormente diversificate e sicure. Solo il 2,7 per cento si dichiara «per niente» soddisfatto e il 14,3 per cento «poco» soddisfatto.

Figura 3.8 – Soddisfazione per la sottoscrizione di forme di risparmio gestito
(valori percentuali)



3.5. Azioni: si conferma il rimbalzo degli investimenti e della soddisfazione

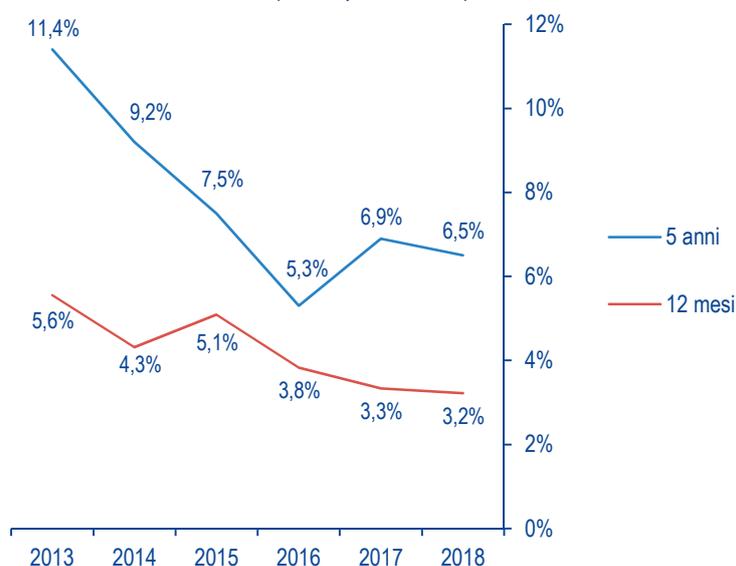
L'Indagine di un anno fa aveva evidenziato come i segnali di rallentamento delle performance economiche globali e le incertezze derivanti dalle questioni politiche nazionali ed estere avessero determinato un certo scetticismo verso le prospettive di crescita futura. Quest'anno si è osservata invece una lieve inversione di tendenza. Anche nell'area euro si è assistito a un generale miglioramento dell'economia, grazie in particolare a due fattori: migliori condizioni di esportazioni legate a un aumento della domanda internazionale e significativo aiuto della politica monetaria espansiva della Banca Centrale Europea.

Questi flebili segnali di ripresa sono stati sufficienti a spingere i risparmiatori a riavvicinarsi al mercato azionario. Le interviste confermano il «rimbalzino» del 2017, senza però che questo abbia innescato un boom generalizzato.

Gli intervistati che hanno comperato/venduto azioni negli ultimi cinque anni (leggermente aumentati lo scorso anno, dal 5,3 per cento del 2016 al 6,9 per cento del 2017) si confermano al 6,5 per cento nel 2018 (figura 3.9). Si rimane quindi su livelli di attività molto inferiori rispetto agli anni pre-crisi: nel 2004 era stato il 28,1 per cento dei risparmiatori a dichiarare di aver operato almeno una volta, nei cinque anni precedenti, sul mercato azionario.

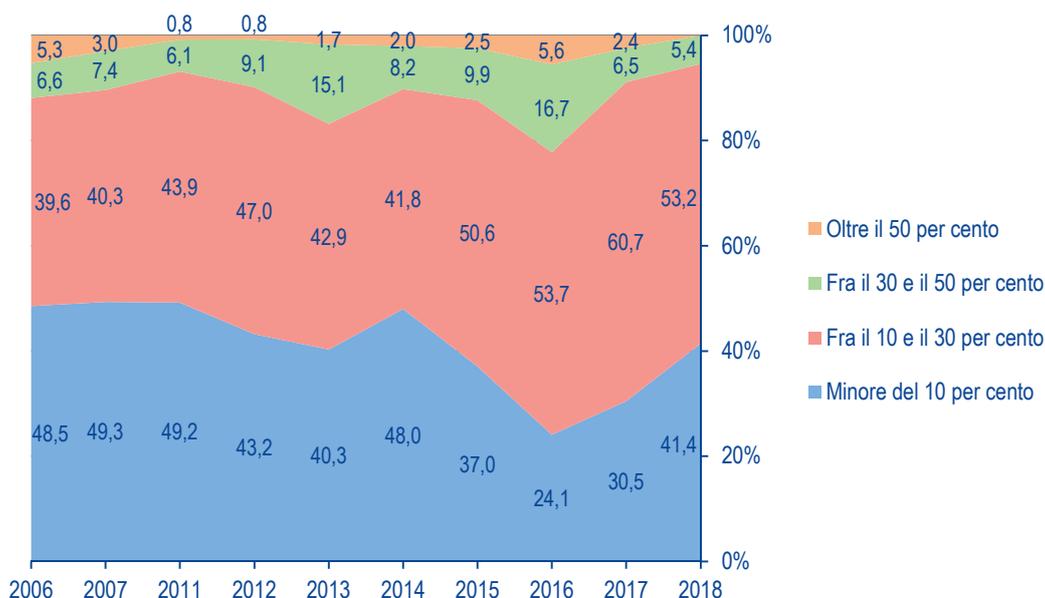
Sono più attivi i risparmiatori del Nord Italia (il 9,6 per cento e l'8,5 per cento nel Nord-Ovest e Nord-Est, rispettivamente, hanno comperato o venduto azioni), mentre l'operatività è davvero minima al Sud e nelle Isole (2,9 per cento); inoltre, sono più attivi coloro che hanno un livello di istruzione e un reddito superiore, gli imprenditori e liberi professionisti, i grandi risparmiatori.

Figura 3.9 – «Negli ultimi cinque anni, cioè a partire dal 2013, e negli ultimi dodici mesi, la Sua famiglia ha comperato o venduto azioni?»
(valori percentuali)



Diminuisce, tuttavia, la quota di patrimonio destinata dai possessori all'investimento in azioni (figura 3.10). Più del 94 per cento dichiara di avervi impiegato fino a un massimo del 30 per cento del patrimonio; nessuno sostiene di aver investito più del 50 per cento in azioni. Solo fino a due anni fa, il 22,3 per cento (contro l'attuale 5,4 per cento) investiva più del 30 o del 50 per cento del patrimonio in azioni: il ridimensionamento dell'esposizione verso i titoli con un contenuto di equity è l'esito della paura di perdita di valore dei titoli determinata dalla crisi.

Figura 3.10 – Quota del patrimonio finanziario investita in azioni (compresi i titoli azionari esteri)
(valori percentuali)



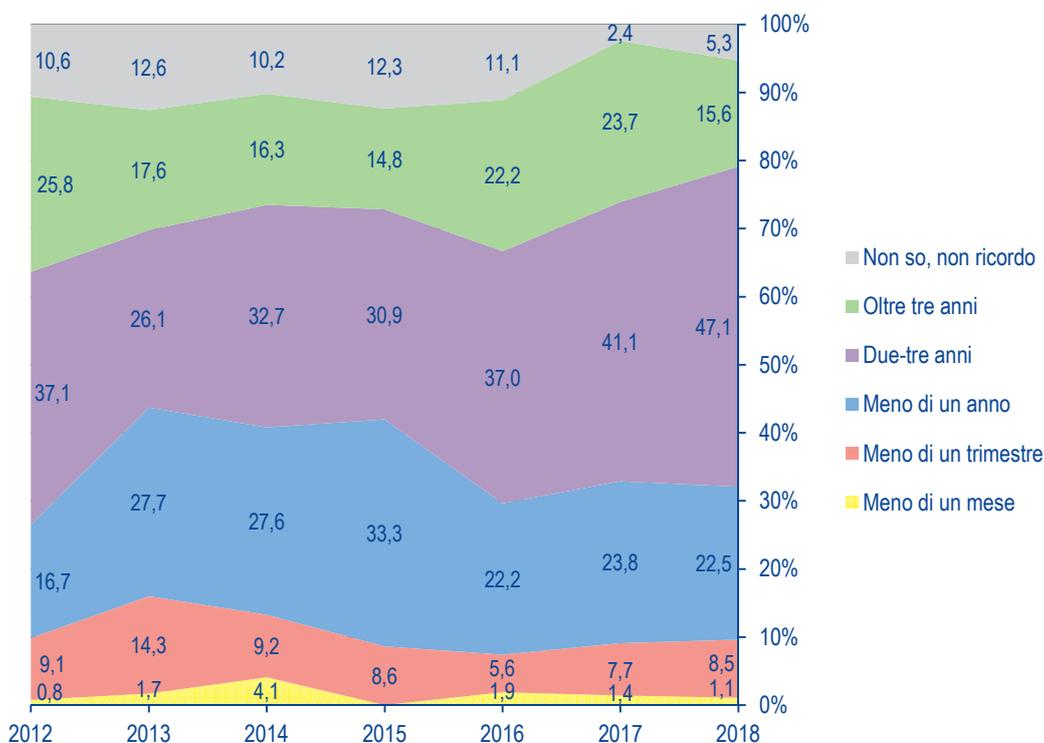
Rimane relativamente basso il livello di diversificazione del portafoglio azionario degli italiani: il 74,5 per cento degli intervistati, infatti, sostiene di non aver posseduto più di cinque titoli azionari nel proprio portafoglio negli ultimi dodici mesi, mentre il 14,8 per cento ha dichiarato

di averne avuto soltanto uno. Solo il 25,4 per cento afferma di essere arrivato ad averne più di cinque, dunque con un grado di diversificazione più accettabile e corretto (appena il 2,9 per cento ne ha detenuti più di dieci).

Quanto ai tempi medi di permanenza delle azioni nel portafoglio (figura 3.11), la tendenza è quella di tenerle per un tempo relativamente medio o breve, mai lungo. Il 47,1 per cento ha mantenuto la maggior parte delle azioni acquistate per un periodo compreso fra due e tre anni, il 22,5 per cento per un tempo inferiore a un anno (ma superiore a un trimestre). Pochi (1,1 per cento) fanno ruotare con elevata frequenza i titoli, tenendoli per periodi medi inferiori a un mese (il 9,6 per cento per meno di tre mesi). Infine, gli investitori di lungo periodo, coloro che detengono i titoli per più di tre anni, sono il 15,6 per cento del campione.

Figura 3.11 – Tempo di permanenza dei titoli azionari in portafoglio

(intervistati che hanno comperato e/o venduto azioni negli ultimi cinque anni; valori percentuali)

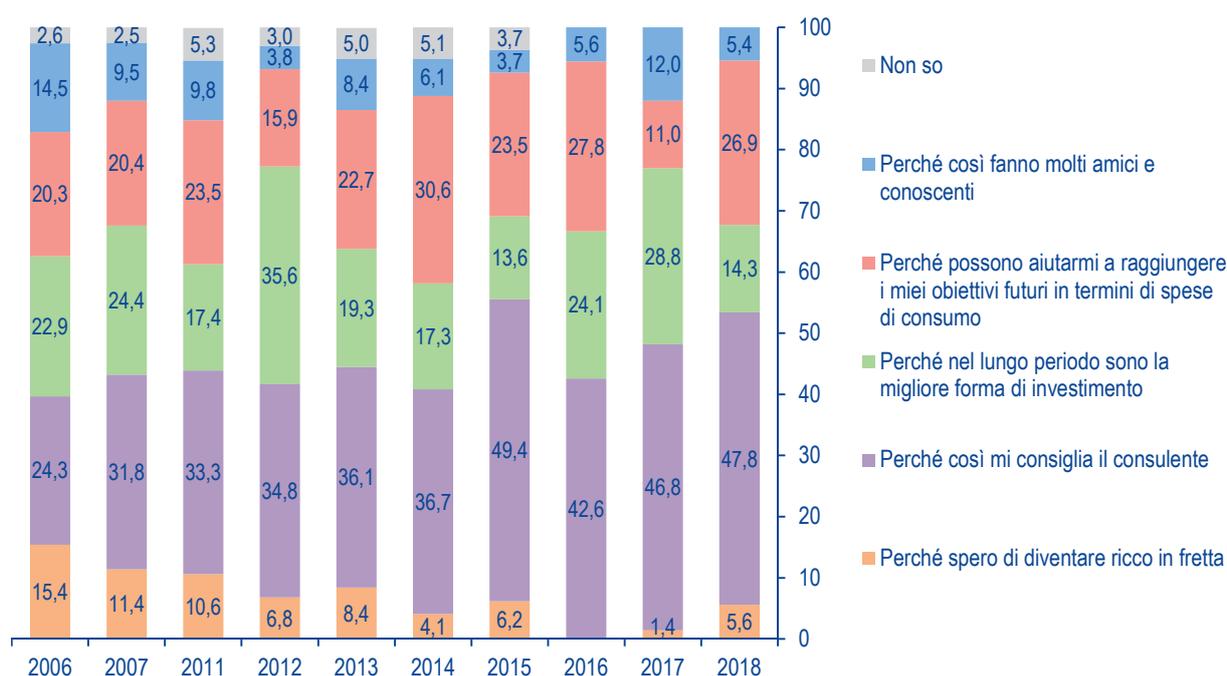


L'investimento azionario viene ancora considerato «un affare per pochi», ovvero destinato in particolare a tre categorie di persone: chi guadagna molto (23,2 per cento), chi vuole rischiare molto (22,6 per cento) e chi è esperto di investimenti (17,7 per cento). Un investimento, dunque, non per tutti, ma adatto soprattutto ai ricchi, ai risparmiatori più «spregiudicati» e ai più esperti; nonché ai più *greedy*, ossia coloro che vogliono guadagnare molto (categoria citata dal 12,3 per cento degli intervistati).

Rimane infatti diffusa la concezione dell'investimento azionario come un modo rapido per guadagnare denaro: solo il 2,1 per cento lo giudica adatto a chi può aspettare molti anni per vedere i risultati. È proprio nel lungo periodo che l'effetto di volatilità dei corsi azionari può essere sopportato (in assenza di esigenze di vendita nel breve), soprattutto se abbinato a un adeguato grado di diversificazione.

Passando alle motivazioni che inducono all'investimento in azioni (figura 3.12), si conferma ancora una volta che gli intervistati le acquistano soprattutto a seguito del consiglio di un consulente (47,8 per cento). Il 26,9 per cento lo fa per raggiungere i propri obiettivi futuri in termini di spese di consumo. Il 14,3 per cento considera le azioni uno strumento di investimento ideale solo nel lungo periodo. Infine, il 5,6 per cento acquista titoli azionari per conseguire obiettivi immediati («spero di diventare ricco in fretta») o per seguire ciò che fanno amici e conoscenti (5,4 per cento).

Figura 3.12 – «Perché Lei acquista o ha acquistato titoli azionari?»
(intervistati che hanno comperato e/o venduto azioni negli ultimi cinque anni;
valori percentuali)



Continua a essere relativamente bassa e in diminuzione la quota di coloro che eseguono operazioni al ribasso: solo l'1 per cento lo fa frequentemente (erano il 5,3 per cento nel 2012) e il 22,9 per cento qualche volta (contro il 33,3 per cento del 2012). L'investitore che compra è quindi relativamente poco sofisticato e ha obiettivi marcatamente speculativi.

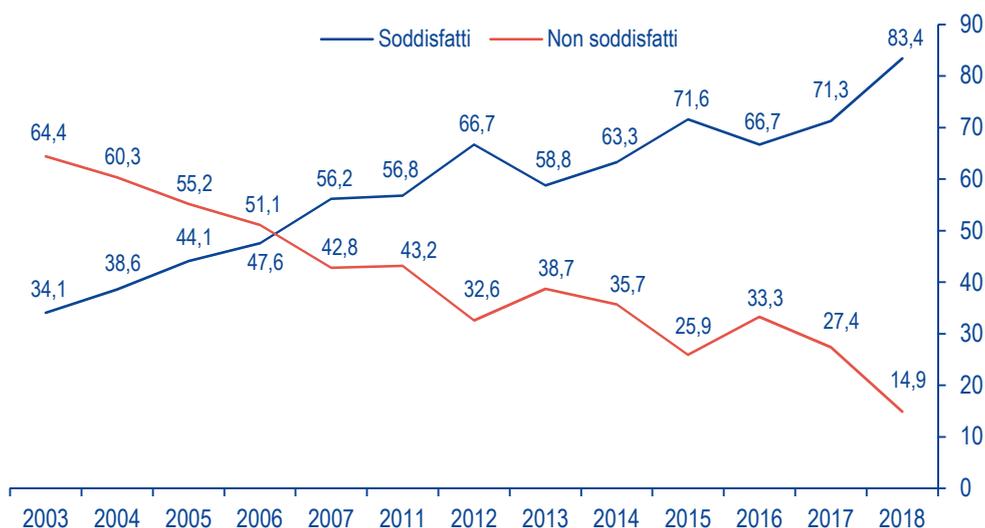
La scarsa sofisticazione degli investitori viene confermata dal fatto che solo il 4 per cento opera frequentemente in Borsa con contratti di opzione (anche se il 13,8 per cento lo fa qualche volta).

Non cambiano sostanzialmente, rispetto allo scorso anno, le preferenze degli italiani in fatto di provenienza geografica delle azioni: permane elevata (40,1 per cento) la quota di chi acquista esclusivamente titoli nazionali, mentre il 50,1 per cento acquista prevalentemente titoli italiani senza però disdegnare eventuali titoli esteri. Solo il 9,8 per cento degli intervistati compera invece soprattutto sull'estero.

I PIR, nati all'inizio del 2017 per sostenere l'incanalamento di maggiore risparmio verso il capitale di rischio delle imprese italiane, potrebbero nel tempo accentuare ulteriormente questa tendenza.

Internet rimane, stando ai risultati delle interviste, un canale dal potenziale ancora da sfruttare. Tra coloro che hanno comperato o venduto azioni negli ultimi cinque anni, solo il 14,5 per cento dichiara di aver effettuato operazioni su Internet: ancora decisamente poche, considerando l'utilizzo che si fa del Web in altri ambiti della vita quotidiana.

Figura 3.13 – «Nel complesso, Lei è stato soddisfatto di avere investito in azioni?»
(valori percentuali)



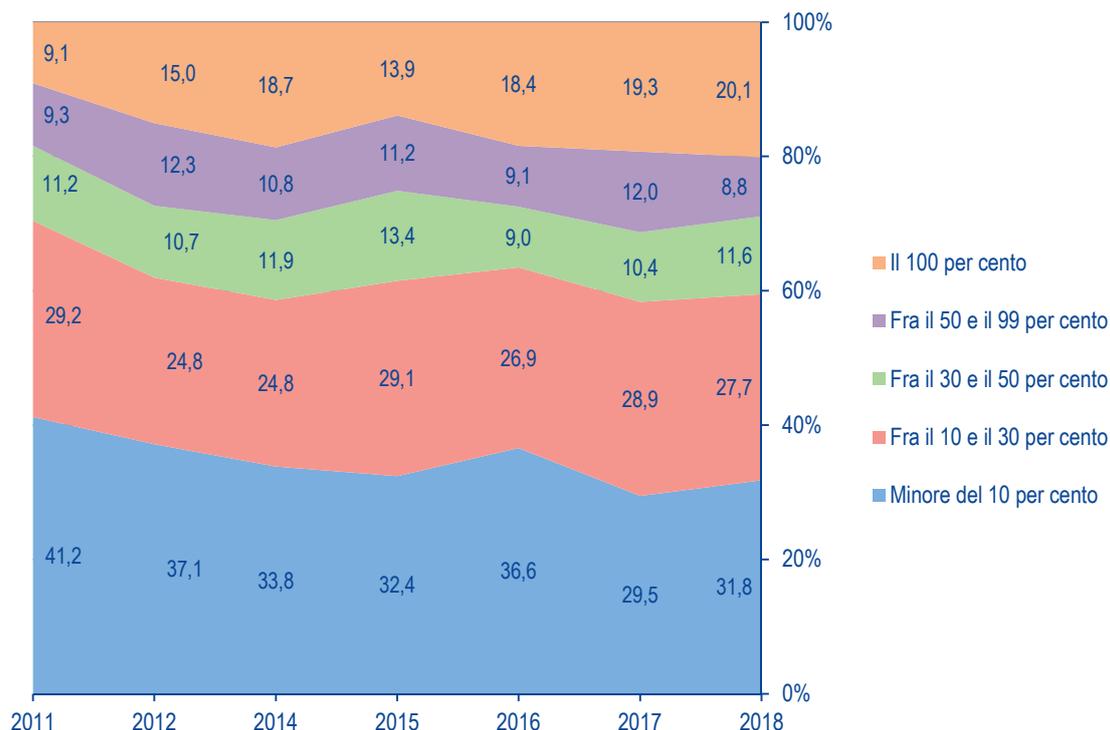
Nonostante siano diminuiti coloro che investono in azioni, nel tempo si registra un aumento del livello di soddisfazione dei detentori di questi titoli. Nel 2018 è l'83,4 per cento degli intervistati a dichiararsi «molto» o «abbastanza» soddisfatto, una quota decisamente elevata specie se comparata al 34,1 per cento di «molto» o «abbastanza» soddisfatti del 2003 (figura 3.13). Paradossalmente, pur essendoci meno euforia attorno al mercato di Borsa, chi vi investe non si pente.

3.6. Il risparmiatore ha fiducia nella banca

La maggior parte degli intervistati si avvale, per le normali operazioni di conto corrente, di una sola banca, rimarcando un rapporto di quasi esclusiva con il suo istituto di riferimento. Solo il 9,6 per cento si avvale di più banche, mentre il 13,8 per cento fa ricorso alla Posta.

La figura 3.14 mostra che circa il 60 per cento degli intervistati, sostanzialmente in linea con il passato, detiene sul conto corrente una quota di risparmi inferiore al 30 per cento (il 31,8 per cento ne detiene meno del 10 per cento). Si tratta di una porzione di risparmi che si possono ragionevolmente tenere «liquidi» per i motivi che analizzeremo in seguito nel dettaglio. Tuttavia, esistono investitori con una preferenza assoluta per la liquidità (20,1 per cento): sono soprattutto i giovanissimi, che probabilmente non hanno ancora sufficienti accantonamenti da investire. Non si notano invece distribuzioni drasticamente diverse tra le altre categorie di intervistati: la scelta di mantenere «tutto liquido» può avere motivazioni ed origini differenti.

Figura 3.14 – Quota di patrimonio detenuta in forma liquida sui conti correnti
(valori percentuali)

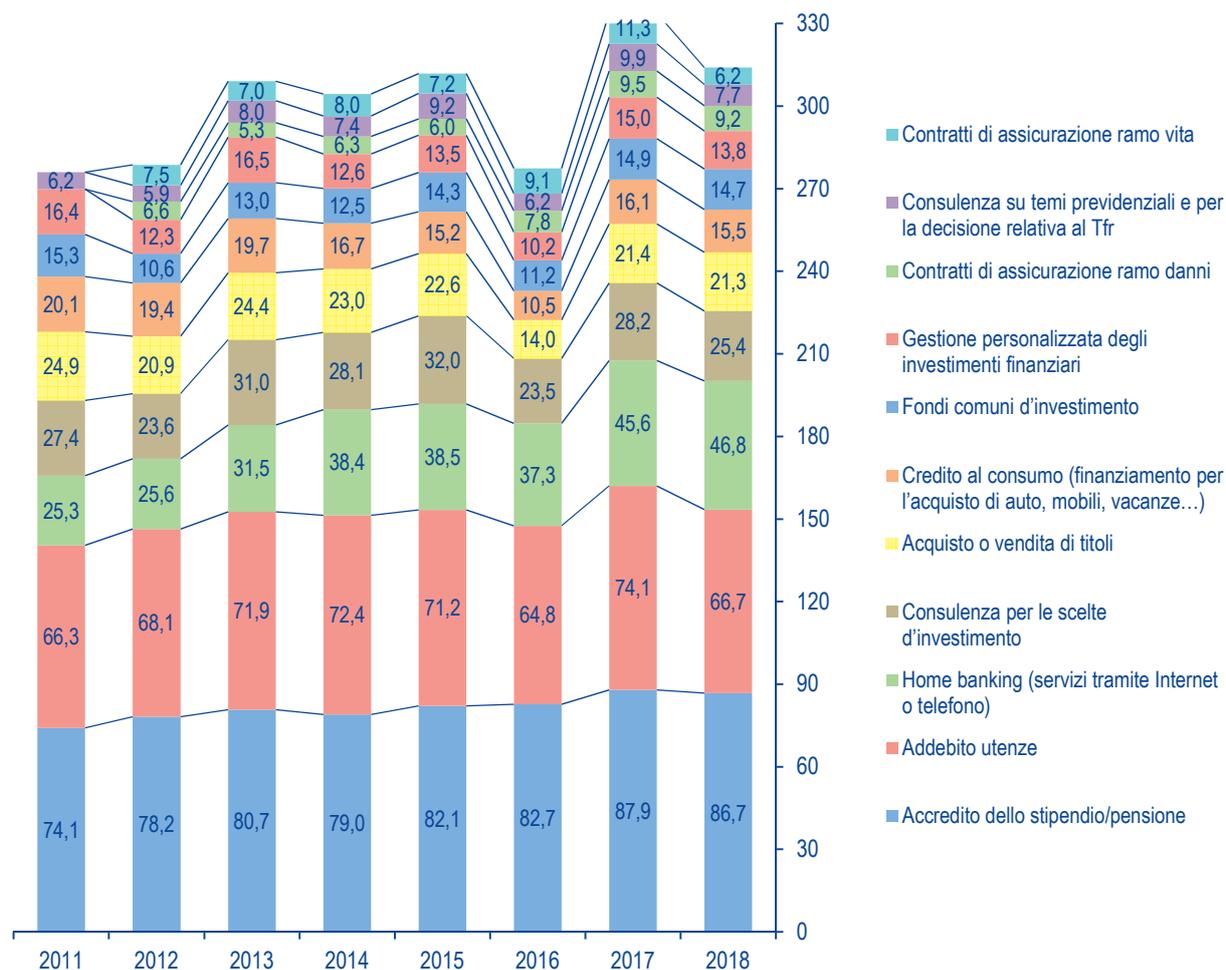


In maggioranza (84,6 per cento, risposte multiple ammesse), alla base della scelta di mantenere somme liquide sul conto gli intervistati citano la necessità di far fronte ai normali pagamenti. Seguono la paura di investire quegli stessi soldi (secondo il 31,8 per cento, «sul conto corrente non si rischia di perderli») e l'esigenza di far fronte a eventuali imprevisti (30,7 per cento). Il 16,4 per cento giudica soddisfacenti le condizioni del proprio conto corrente (risposta singolare, in un'epoca di tassi prossimi allo zero) e quindi non ritiene di dover investire altrove. Infine, il 13,3 per cento attende un momento migliore per investire la liquidità e il 10,5 per cento la mantiene in vista di spese già previste nell'immediato futuro.

Gli intervistati continuano a utilizzare il proprio intermediario bancario di riferimento (figura 3.15) per l'accredito dello stipendio o della pensione (86,7 per cento), per l'addebito di utenze (66,7 per cento) e per utilizzare i servizi di home banking (46,8 per cento).

Il 25,4 per cento degli intervistati fa ricorso alla propria banca per ottenere consigli sulle scelte di investimento, il 21,3 per cento per l'acquisto o la vendita di titoli, il 14,7 per cento per accedere a fondi comuni di investimento, il 13,8 per cento per ottenere un supporto nella gestione personalizzata degli investimenti finanziari. Il 15,5 per cento si rivolge alla banca per ottenere un credito al consumo. La consulenza su temi previdenziali e sul trattamento di fine rapporto viene richiesta nel 7,7 per cento dei casi. Sempre pochi coloro che vanno in banca per stipulare contratti di assicurazione: il 9,2 per cento per il ramo danni e il 6,2 per cento per il ramo vita.

Nonostante il progressivo mutamento nei modelli di business delle banche e nei canali distributivi, con l'avvento di nuovi operatori nel settore e l'emergere delle fintech, chi ricorre alla banca tradizionale non ha, nel tempo, cambiato drasticamente i servizi utilizzati.

Figura 3.15 – Servizi prevalentemente utilizzati presso il proprio intermediario
 (risposte multiple; valori percentuali)


Il livello di soddisfazione verso la propria banca si mantiene alto, con l'88,7 per cento del campione che si dichiara «molto» o «abbastanza» soddisfatto e solo il 2 per cento «per niente» soddisfatto (tabella 3.3).

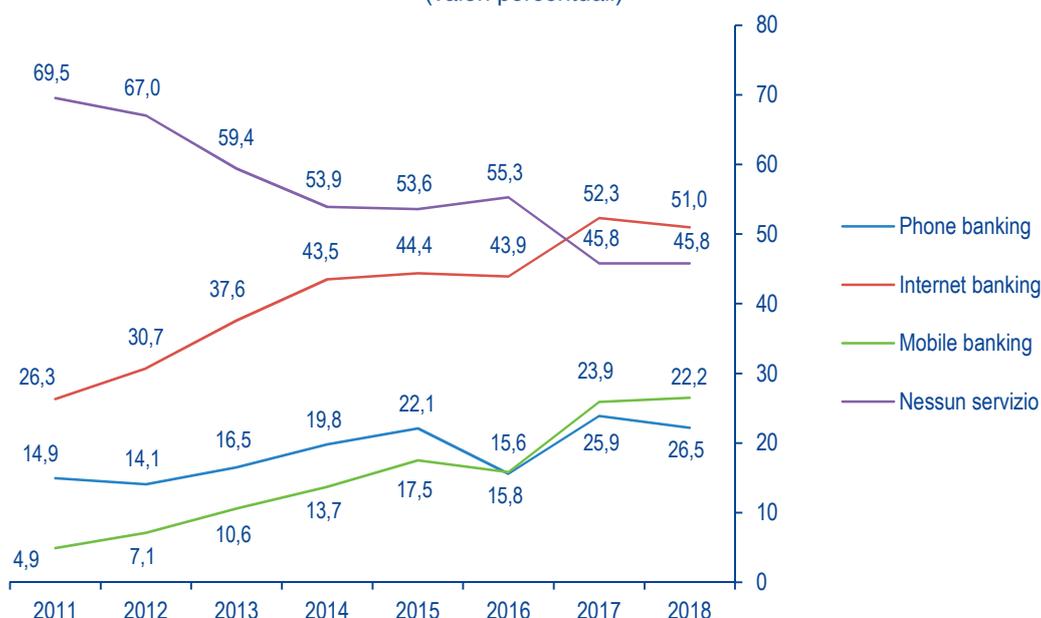
Tabella 3.3 – Soddisfazione per il rapporto con la banca
 (valori percentuali)

	Molto	Abbastanza	Poco	Per niente	Non sa
2018	18,2	70,5	5,8	2,0	3,4
2017	14,6	72,4	8,5	2,0	2,5
2016	13,2	68,9	10,5	1,3	6,1
2015	16,7	70,3	8,3	1,5	3,3
2014	11,2	74,6	11,4	0,7	2,2
2013	11,4	73,2	11,2	2,4	1,8
2012	8,9	74,4	11,2	1,4	4,1
2011	7,9	75,3	11,1	1,0	4,7

3.7. Internet banking per tutti, cryptos per alcuni

È pressoché stabile, rispetto all'anno scorso, la quota di coloro che utilizzano servizi di remote banking (figura 3.16). Il 51 per cento lo fa via Internet, il 26,5 per cento si serve del phone banking e il 22,2 per cento del mobile banking.

Figura 3.16 – Utilizzo dei servizi bancari a distanza con telefono fisso, Internet o telefono cellulare
(valori percentuali)



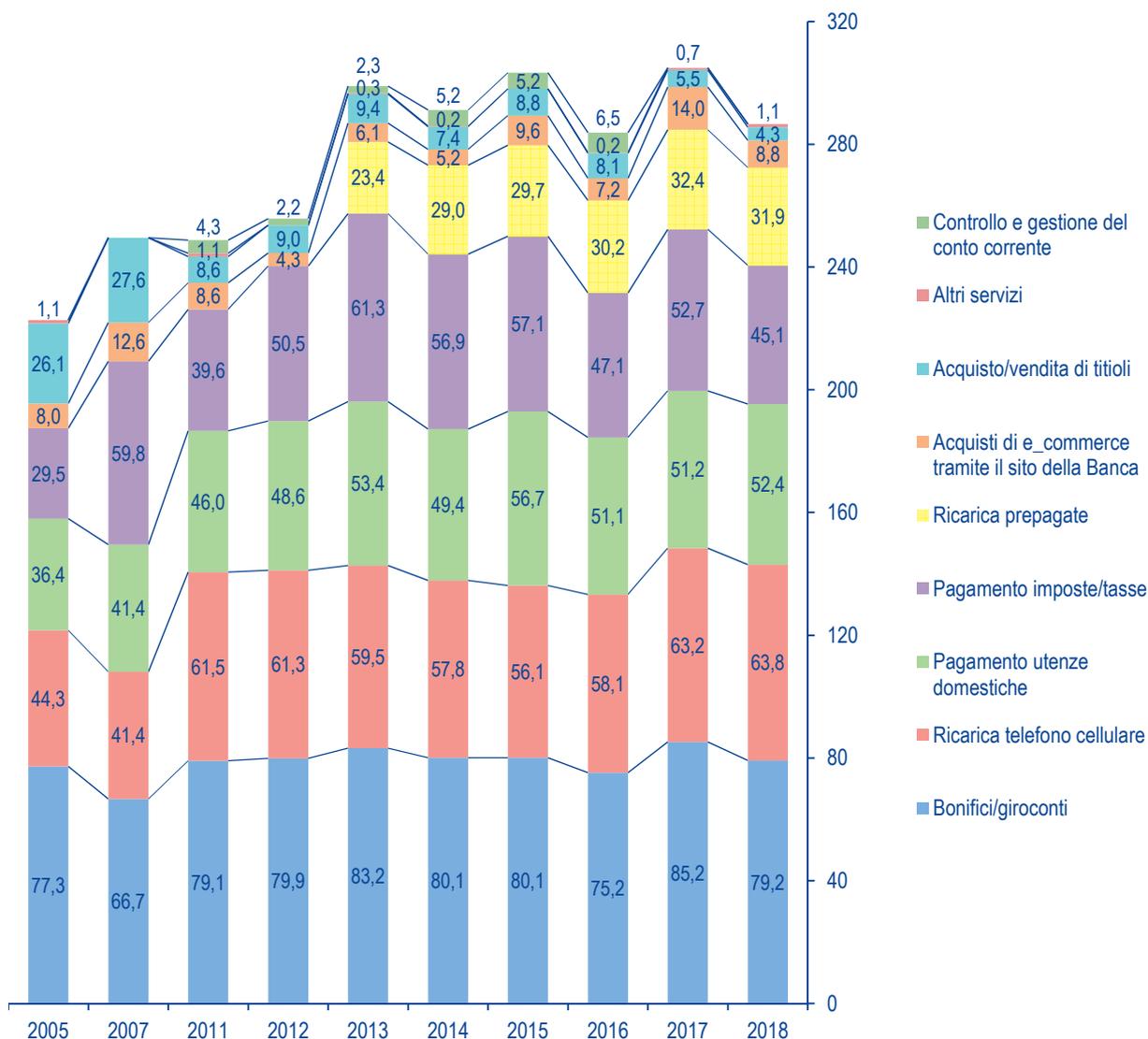
Il grafico mostra come si tratti di numeri in notevole aumento negli ultimi anni (erano, rispettivamente, il 26,3 per cento, il 14,9 per cento e il 4,9 per cento nel 2011), segno che la banca è ormai prevalentemente online. Tuttavia, sembra si sia toccato una sorta di «soffitto» per superare il quale occorreranno soluzioni ulteriormente innovative e *disruptive*.

Resiste uno zoccolo duro di consumatori che tuttora non utilizza alcun servizio di remote banking e che dovrebbe essere raggiunto in qualche modo al fine di ottenere un incremento ulteriore degli utenti. Si tratta soprattutto dei giovanissimi (il 96,4 per cento degli under 24 non utilizza alcun servizio) e degli anziani (il 72,3 per cento non ne fa uso). Usfruiscano poco dei servizi remoti anche i meno istruiti (al decrescere del livello di istruzione decresce l'utilizzo, con l'84,5 per cento di «non utenti» tra coloro che hanno solamente la licenza elementare) e i meno abbienti (utilizzo proporzionale alla fascia di reddito degli intervistati).

Tra chi si serve del phone banking, meno della metà (8,4 per cento su 22,2 per cento) lo fa spesso, mentre Internet banking e mobile banking vengono utilizzati con maggior frequenza. Soprattutto l'Internet banking è entrato nella vita quotidiana di chi lo usa: il 71 per cento degli utenti dichiara infatti di servirsene abitualmente. Bonifici (79,2 per cento), ricariche di telefoni cellulari (63,8 per cento) e pagamento delle utenze domestiche (52,4 per cento) sono i tre servizi in assoluto più utilizzati da remoto (figura 3.17).

Il 45,1 per cento (in lieve calo rispetto al 52,7 per cento osservato nel 2017) utilizza l'Internet banking per il pagamento di imposte e il 31,9 per cento per la ricarica di carte prepagate.

Figura 3.17 – Servizi finanziari utilizzati attraverso l'Internet banking
(risposte multiple; valori percentuali)



Decollano a rilento i servizi di acquisto online. Solo l'8,8 per cento degli intervistati (peraltro, in calo rispetto al 14 per cento dell'anno scorso) utilizza il sito di e-commerce della banca per effettuare acquisti online, livello pressoché uguale a quello registrato nel 2005, quando il commercio elettronico era decisamente agli albori. In questo le banche patiscono la concorrenza dei giganti del Web, focalizzati sul settore e con ingenti economie di scala.

Solo il 4,3 per cento degli intervistati utilizza il servizio di trading online per acquistare o vendere titoli. In parte, tale quota così ridotta si deve alla scarsa propensione a investire in titoli rischiosi (vale a dire, a comprare e fare trading in azioni); si tratta, peraltro, di un dato in ridimensionamento nel tempo (nel 2007 si era toccato un picco di trading online del 27,6 per cento).

Nel complesso, gli utilizzatori di servizi Internet sono «molto» (33 per cento) o «abbastanza» (62,7 per cento) soddisfatti della qualità di tali servizi; solo il 2 per cento si dichiara «poco» soddisfatto e lo 0,9 per cento «per niente» soddisfatto.

Due risparmiatori su cinque (40,7 per cento) preferiscono ancora parlare di persona con il funzionario della propria banca e per questo motivo non utilizzano servizi di Internet banking. In un'epoca di riduzione drastica del numero di filiali, si tratta di una percentuale di rilievo che non accenna a diminuire. Curiosamente, il fenomeno è più marcato tra gli intervistati delle fasce di età intermedie (35-54 anni) che tra gli anziani e tra coloro che abitano in città di dimensioni medio-grandi. Si sfata quindi un po', a osservare i dati, il mito del risparmiatore della terza età che abita in un piccolo comune e che vuole a tutti i costi avere a che fare con la fisicità della filiale e del funzionario di fiducia. Il 24,8 per cento cita ancora la mancanza di fiducia circa la sicurezza dell'Internet banking come causa per il mancato utilizzo, mentre per il 18,5 per cento il vero problema è la complicatezza dello strumento. Il 32,6 per cento non ne percepisce l'utilità e il 13,5 per cento dichiara di non avere un computer per potervi accedere.

Passando agli strumenti di pagamento «fisici», continuiamo a osservare che l'ampia maggioranza degli intervistati (92,5 per cento) possiede un bancomat, la maggioranza (52,9 per cento) una carta di credito e il 37 per cento una carta prepagata. A parte quest'ultima, la cui diffusione è in aumento rispetto al 24,8 per cento del 2011, gli altri mezzi di pagamento mostrano percentuali di possesso abbastanza stabili nel tempo.

Nel fare acquisti su Internet, si utilizza frequentemente la carta di credito (33,1 per cento, prima risposta citata) o il Paypal (27,4 per cento), mentre ricorre ai bonifici appena il 2 per cento degli intervistati. Circa un terzo (33,7 per cento), tuttavia, ancora non si fida e non acquista su Internet.

Infine, per venire a un fenomeno «di moda», i bitcoin sono appannaggio di un esiguo 0,6 per cento che dichiara di averne comperati, mentre lo 0,7 per cento dichiara di aver operato anche con altre cripto-valute. Il 69,8 per cento (risposte multiple ammesse) non ne ha mai acquistati e il 28,9 per cento dichiara di non conoscerne l'esistenza.

L'11,4 per cento (prima risposta citata) degli intervistati ritiene che quella dei bitcoin sia una bolla comparabile a quella di Internet degli anni Duemila; l'8,1 per cento «butterebbe dalla torre» il bitcoin ma salverebbe la tecnologia *blockchain*, ritenuta rivoluzionaria e scalabile. Per il 3,5 per cento le banche dovrebbero offrire bitcoin ai propri clienti per diversificare, mentre un (molto limitato) 3,7 per cento ritiene che le valute digitali finiranno per soppiantare le valute tradizionali. Va sottolineato, però, che il 75 per cento degli intervistati non concorda con nessuna delle posizioni sopra elencate, a probabile dimostrazione di quanto sia difficile formarsi un'opinione chiara su uno strumento così complesso e nuovo.

3.8. Un risparmiatore fra crisi e ripresa, fra tradizione e innovazione

In conclusione, emerge un risparmiatore ancora alla ricerca di sicurezza, guardingo e contrario a correre rischi quando investe, ma anche limitatamente informato e poco in grado di scegliere gli investimenti calcolando i rischi e paragonandovi i benefici, ossia i rendimenti.

Il prolungato periodo di tassi di interesse a zero sta inducendo un po' di distacco dal comparto obbligazionario, ma i flebili segnali di ripresa non hanno fatto riavvicinare definitivamente i risparmiatori al mercato azionario, dove si investono quote decrescenti di patrimonio.

Tiene il mondo del risparmio gestito, benché i nuovi investitori siano in calo, e rimane molto elevato il grado di soddisfazione verso questi strumenti. Forse in questa situazione di transizione, in cui si sta uscendo dalla crisi ma la ripresa non è ancora sostenuta e permane comunque incertezza sul futuro, gli italiani apprezzano il fatto che a «prendersi cura» dei propri risparmi siano persone esperte e specializzate. Come si è visto, la «fuga» e il «disamoramento» da azioni e obbligazioni ha dato inoltre un contributo importante alla crescita del risparmio gestito.

Ancora una volta si conferma elevato, infine, il grado di soddisfazione verso la propria banca, con la quale i risparmiatori mantengono un rapporto di quasi-esclusiva e che continuano a utilizzare per servizi prevalentemente tradizionali. È ormai consolidato l'uso di Internet per le operazioni bancarie, ma i risparmiatori si tengono ancora lontani dalle cripto-valute, che conoscono poco e di cui probabilmente non si fidano ancora. E continua a essere importante, pur in un'epoca di riduzione delle filiali e di forte utilizzo dei servizi online, il contatto «fisico» con la propria banca.

Insomma, il consumatore è a metà del guado fra crisi e ripresa, fra tradizione e innovazione, ed evolve lentamente nel suo cercare di migliorare il proprio orientamento nel mondo del risparmio e dei servizi finanziari, la cui offerta cambia di continuo e diventa di anno in anno più complessa.

Capitolo 4 ▪ Assicurazioni: una coperta sempre più utile, desiderata e corta

La probabilità che un evento raro si verifichi è semplicemente impossibile da calcolare.

(Nassim Nicholas Taleb,
Antifragile. Prosperare nel disordine)

4.1. Rischi e imprevisti che cresceranno nei Paesi sviluppati e in Italia

Nel corso del 2017 famiglie e imprese italiane hanno investito in premi assicurativi 152 miliardi di euro (fonte: ANIA), una somma equivalente all'8,8 per cento del PIL e a 2.512 euro per abitante. L'importo è non dissimile e, anzi, superiore alla media europea (1.981 euro per abitante). La maggior parte dei premi sono stati investiti nel Ramo vita (75 per cento), che include anche le polizze a capitalizzazione, quelle sulla salute e quelle pensionistiche. La quota residua si riferisce ai Rami danni, all'interno dei quali ha un peso significativo (37 per cento) l'assicurazione dei veicoli a motore.

L'investimento nelle assicurazioni in Italia è superiore a quello della Penisola Iberica (1.400 euro per abitante), è comparabile a quello della Germania (2.450 euro per abitante) ed è inferiore a quello della Francia (3.100 euro per abitante). Nonostante questi valori, è opinione diffusa che le assicurazioni abbiano spazio per crescere anche nei mercati maturi per effetto dell'invecchiamento della popolazione, della rilevanza di nuovi rischi sia nel campo della vita umana (come il rischio di invalidità totale a causa della vecchiaia), sia nel campo delle attività economiche (si pensi ai rischi nati con la digitalizzazione dei processi e alle numerose forme che sta assumendo il *cyber-risk*).

A fronteggiare i rischi ci sono sempre stati i risparmi e il denaro accantonato per gli imprevisti, tanto nelle famiglie quanto nelle imprese. Inoltre, si fa conto sulla solidarietà familiare e su quella istituzionale del welfare state. I trend non sono però favorevoli. La società italiana è composta di nuclei familiari sempre più piccoli (il 31,1 per cento delle famiglie è composto da una sola persona) e sempre più soli ad affrontare gli imprevisti. Secondo l'OCSE, la spesa pensionistica dei Paesi sviluppati è destinata a salire dal 9,5 per cento al 12 per cento del PIL nei prossimi decenni, e si può prevedere fin d'ora che i vincoli di bilancio pubblico e quelli a non far salire la tassazione tenderanno a ridurre o a rendere selettive le prestazioni non solo del sistema pensionistico, ma dell'intero welfare state, proprio mentre la lista dei bisogni tenderà ad allungarsi. Secondo l'Istat, ogni nato in Italia ha 58,5 anni di aspettativa media di vita in buona salute, poi incominciano gli acciacchi: nel 2017 il 30 per cento degli italiani era già potenzialmente in questa condizione, avendo oltre 58 anni di età, e si stima che nel 2030 la quota di over 58 sarà del 34,5 per cento. L'allungamento della vita media dovrà fare i conti non solo con la necessità di finanziare il tenore di vita quotidiano, ma anche con l'aumento di imprevisti e di rischi per la salute, rimediare ai quali ha costi sia pubblici, sia privati familiari o individuali.

L'*Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani* si focalizza quest'anno sul rapporto tra gli italiani e le loro assicurazioni. A 1.544 intervistati, adulti maggiorenni, è stato somministrato un questionario che ha coperto numerose aree di informazione: dalla perce-

zione soggettiva della frequenza (probabilità) di determinati incidenti alle cose o alla vita, alla diffusione delle principali coperture, alla propensione all'investimento potenziale su nuove coperture, ai rapporti con le imprese di assicurazione e con i loro canali distributivi, tradizionali e innovativi. Le percentuali campionarie sono state ponderate in modo da essere rappresentative della società italiana; comportamenti, investimenti e bisogni sono stati segmentati per le diverse sottocategorie del campione. È risultata una mappa completa degli italiani di fronte alle assicurazioni, tale da consentire sia di conoscere meglio la domanda, sia di scoprire perché, nonostante la diffusione delle coperture, le zone d'ombra siano ancora molto rilevanti.

4.2. Il *bias* della fortuna: la sottovalutazione sistematica dei rischi

Come dice Nassim Taleb, calcolare la probabilità di un evento raro è impossibile. Questo vale per una crisi finanziaria globale, così come per un terremoto o un uragano. La buona notizia è che contro molti di questi eventi ci si può assicurare, perché gli assicuratori adottano la tecnica di frazionare questi rischi in parti così piccole (con la riassicurazione) da avere un impatto comunque assorbibile dal loro bilancio. Traslare questi rischi dal bilancio proprio a quello di chi può, per così dire, «sminuzzarli» può essere razionale, se ci si accorge di esservi esposti senza conoscere la probabilità di subirli.

Gli eventi che minacciano la nostra esistenza, tuttavia, per la maggior parte non sono così rari: si pensi agli infortuni, agli incidenti automobilistici, all'insorgere di una malattia. Essi accadono con una frequenza data, più o meno stabile, nella società e nell'economia, e su questi rischi si è estesa l'attività delle assicurazioni: in origine, ossia a metà del XIV secolo, più assimilabile a un'attività di scommessa su eventi rari, come i naufragi marittimi. All'inizio gli assicuratori erano scommettitori, non di rado senza un patrimonio personale sufficiente a pagare le scommesse che perdevano.

Nei secoli l'assicurazione è diventata un'attività economica, favorita da regole che impongono agli assicuratori di possedere un capitale appropriato ai rischi che assumono (la legislazione corrente deriva dalla direttiva Solvency II ed è l'equivalente assicurativo della legislazione derivata da Basilea III per le banche e i rischi di credito, di investimento, di mercato e operativi delle imprese bancarie). Un notevole impulso alle assicurazioni derivò però dalla raccolta e dal miglioramento delle statistiche, che hanno permesso di ridurre il numero dei rischi non calcolabili, che esisteranno sempre e continueranno a essere sminuzzati.

Le assicurazioni sulla vita nacquero, di fatto, quando furono redatte le prime tavole di mortalità, che apparvero a Londra nel 1693.

Tanto per chiedere un'assicurazione quanto per offrirla occorre una capacità di calcolo, di cui gli assicuratori sono dotati professionalmente. Gli assicurati, per giudicare il bisogno di una copertura, dovrebbero essere in grado di valutare i rischi ai quali sono soggetti, di intuire con che probabilità possono tradursi in un danno e di stimare l'entità del danno correlato. Alla base di una domanda consapevole di coperture vi è pertanto, anche da parte degli individui, ossia dei clienti degli assicuratori, una necessità di giudicare, stimare e calcolare i rischi.

Come se la cavano gli italiani con la statistica? Apparentemente, non benissimo. All'inizio del questionario si è voluto appurare se gli intervistati avrebbero saputo rispondere a una semplice domanda, sulla probabilità di uscita di un numero superiore a 4 lanciando un dado a 6 facce. Nonostante i numeri superiori a 4 siano il 5 e 6 e dunque la probabilità in questione si trovi rapportando 2 facce a 6 ($1/3$ o 33,3 per cento), solo il 27,7 per cento degli intervistati ha fornito la risposta corretta (tabella 4.1), mentre il 62,3 per cento ha sbagliato. Più abili in questo semplice calcolo sono stati coloro che appartengono alla classe di età compresa tra 18 e 34 anni (37,7 per cento di risposte corrette), gli imprenditori e liberi professionisti (35,6 per cento), le persone con un reddito superiore alla media (30,5 per cento) e chi si assicura online (35 per cento). Per contro, i meno abili si sono rivelati i disoccupati (12,6 per cento di risposte corrette), le casalinghe (19,2 per cento) e chi ha un reddito basso (23,3 per cento).

La limitata capacità di calcolo elementare delle probabilità si associa a una certa tendenza alla sopravvalutazione della fortuna. Secondo i dati, i giochi in Italia hanno superato nel 2015 gli 80 miliardi di euro di raccolta, ossia quasi il 50 per cento della raccolta delle assicurazioni. L'espansione verticale del settore è avvenuta con la crisi (prima della crisi, ossia nel 2007, i giochi incassavano 40 miliardi di euro) ed è tuttora in crescita, insieme alle tecnologie online e alla diffusione legale delle slot machine. Agli intervistati si è chiesto di individuare, approssimativamente, la frequenza di vincita giocando una coppia di numeri su una ruota fissa del tradizionale e storico gioco del lotto; il 37,2 per cento dei rispondenti ha nettamente sopravvalutato la probabilità di vincere. In questo caso, le differenze nel campione sono poco pronunciate, salvo per il picco del 46,6 per cento di disoccupati che sopravvalutano la ruota della fortuna e del 44,7 per cento di commercianti, che, quali piccoli imprenditori, potrebbero avere una maggior inclinazione ad affrontare ottimisticamente gli incerti del futuro.

In ogni caso, tra le ipotesi da cui possiamo partire come sfondo per esaminare le risposte al questionario entrano sia quella che gli italiani abbiano abilità di calcolo non sufficienti a valutare consapevolmente i rischi, sia quella che essi siano soggetti a una sorta di *bias* della fortuna sull'esito delle lotterie. Ambedue queste ipotesi possono condurre alla conseguenza di sotto-assicurare il futuro proprio e della famiglia, sia sottovalutando i rischi, sia sopravvalutando le qualità fortunate della sorte.

Una conferma viene dall'espressione dei rischi percepiti dagli intervistati. Entrando nel merito di alcuni rischi, selezionandone alcuni tra quelli ritenuti più comuni e altri tra quelli meno comuni, ai 1.544 intervistati è stato chiesto di individuare con quale frequenza questi eventi avversi si verificano, nella vita e in Italia; si è presentata loro una lista di risposte alternative, di cui solo una statisticamente corretta. Quindi, in sede di elaborazione, si è realizzato il saldo tra la percentuale di intervistati che ha stimato una frequenza soggettiva sopra quella statistica e la percentuale che invece ha sottovalutato la frequenza statistica. I principali risultati sono espressi nella figura 4.1.

Gli intervistati sopravvalutano consistentemente la probabilità di una rapina in casa (+54 per cento il saldo netto corrispondente) e la probabilità di un furto in casa (+8 per cento). Rapina e furto in casa sembrano essere, nella rosa di eventi avversi ipoteticamente presentati, quelli che fanno registrare i picchi di paura. Gli intervistati dimostrano di conoscere abbastanza bene la frequenza del furto delle autovetture (il saldo infatti è pari a 0, che indica una stima soggettiva mediamente corretta).

**Tabella 4.1 – Capacità di calcolo elementare delle probabilità e stima della fortuna.
Intervistati che individuano correttamente la probabilità ai dadi e che sopravvalutano una vincita al lotto
(valori percentuali)**

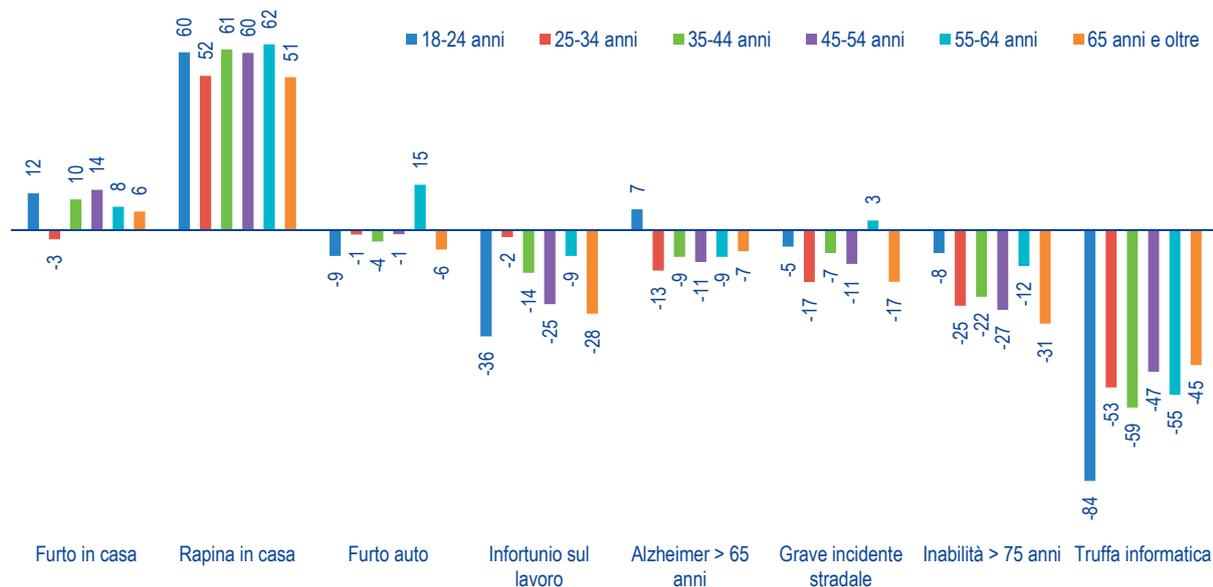
	Probabilità di uscita > 4 ai dadi, risposte corrette	Sopravvalutano una vincita al lotto
Totale 2018	27,7	37,2
Uomini	30,6	37,0
Donne	25,6	37,4
18-24 anni	37,7	39,1
25-34 anni	26,0	37,0
35-44 anni	30,3	39,7
45-54 anni	28,4	40,6
55-64 anni	26,5	35,3
65 anni e oltre	26,6	34,9
Nord-Ovest	29,5	39,3
Nord-Est	28,6	35,3
Centro	28,2	36,0
Sud-Isole	24,9	37,3
Fino a 1.600 euro	23,3	35,8
1.601-2.000 euro	27,9	44,6
2.001-2.500 euro	30,5	34,7
2.501 euro e oltre	30,5	35,7
Università	29,5	31,4
Media sup.	30,5	42,3
Media inf.	25,9	38,0
Elementare	22,4	26,6
Fino a 10.000 ab.	22,0	41,5
Da 10.000 a 100.000 ab.	30,6	30,7
Oltre 100.000 ab.	30,9	43,0
Impr./Lib. prof.	35,6	35,1
Dir./Funz.	21,2	36,0
Ins./Imp.	28,8	35,1
Eserc./Artig.	26,2	44,7
Pensionati	26,3	33,8
Lavoratori manuali	28,1	42,9
Casalinghe	19,2	35,3
Disoccupati	12,6	46,6
Studenti	21,8	30,0
Decisori del risparmio	29,0	36,0
Non decisori	26,8	38,1
Interessati a temi econom. 1	24,0	33,7
Interessati 2	27,4	35,6
Interessati 3	31,9	40,2
Interessati 4	33,8	44,5
Interessati 5 (livello max)	17,7	41,7
Esper. finanz. pratica 1-2	21,0	36,2
Esperienza 3-4-5	29,0	42,2
Esperienza 6-7 (livello max)	28,9	31,2
Finanziariam. indipendenti	28,2	38,2
Non indipendenti	22,2	26,2
Casa proprietà	28,5	38,0
Casa affitto	24,4	34,3

[continua]

[segue Tabella 4.1]

	Probabilità di uscita > 4 ai dadi, risposte corrette	Sopravalutano una vincita al lotto
Canale principale: Agente	28,2	37,7
Agenti	32,6	33,0
Broker	29,2	50,6
Online	35,0	33,9
Ass. Banca	24,7	28,8
Ass. Posta	20,0	41,3
Internet per assicur.: Info	29,9	34,4
Confronti	37,5	26,1
Sottoscrizione	36,5	55,4
Rinnovo	45,2	52,3
Nessun uso di Internet	24,8	35,8
Famiglia a 1	27,3	31,0
Famiglia a 2	28,7	39,6
Famiglia a 3	25,5	35,9
Famiglia a 4	28,1	37,5
Famiglia a 5 e oltre	28,8	36,8
Single	27,3	31,0
Coppia	27,1	39,7
Famiglia con figli junior	27,3	38,0
Famiglia con figli senior	28,9	34,2
Vive coi genitori	29,2	31,9

Figura 4.1 – La percezione di alcuni rischi della vita. Saldo tra la percentuale di valutazioni sopra quella corretta e la percentuale di valutazioni inferiori a quella corretta
(saldo positivo = sopravvalutazione del rischio; saldo negativo = minore percezione del rischio)



A questo punto si passa alla lista dei rischi sottovalutati. Nell'ordine, gli intervistati hanno dimostrato di sottovalutare soggettivamente il rischio di contrarre la malattia di Alzheimer dopo i 65 anni (saldo -9), di essere coinvolti in un incidente stradale grave, con feriti (saldo -10), di subire un infortunio sul lavoro (saldo -20), di diventare completamente inabili dopo i 75 anni (saldo -24) e, infine, di subire una truffa informatica su Internet (saldo -51).

Analizzando i sottogruppi nei quali è diviso il campione, i rischi di sicurezza della casa e in casa sono relativamente meno sentiti tra le persone con un reddito superiore alla media di 2.000 e di 2.500 euro, che probabilmente abitano in zone più sicure e che potrebbero aver adottato qualche sistema di protezione. Questi rischi sono percepiti più pronunciati nel Centro e nel Sud Italia, mentre sono percepiti più lievi nel Nord.

Quanto agli infortuni sul lavoro, il saldo generale è negativo (-20), il che indica una sottovalutazione del rischio; naturalmente, questa è maggiore tra coloro che sono lontani dal mondo del lavoro, come i disoccupati (-42), i ventenni (-36) e i pensionati (-26).

La sottovalutazione della frequenza della malattia di Alzheimer (-9) è più alta nelle fasce di età intermedie, mentre si modera al crescere dell'età probabilmente per prossimità o esperienza di qualche caso diretto. È positivo che i ventenni non sottovalutino affatto la frequenza di questa patologia, relativamente nuova almeno quanto a impatto sociale e sulla vita delle famiglie.

L'invalidità totale legata all'invecchiamento (che può essere una delle condizioni di accesso alle prestazioni delle assicurazioni *Long Term Care*) viene sottovalutata in misura simile. Hanno più consapevolezza di questo rischio, rispetto alla media del campione, le persone con un reddito più basso della media (-14 vs. una media campionaria di -24), i giovani (-8) e gli anziani (-12). Le risposte a questa domanda ci hanno offerto una prima evidenza dell'ipotesi di lavoro iniziale. Gli intervistati, rappresentativi della popolazione adulta italiana, stimano correttamente o sovrastimano esclusivamente i rischi da furti e rapine in casa. Per contro, gli stessi intervistati sottostimano pressoché tutti gli altri rischi, da quello degli incidenti gravi automobilistici a quello degli infortuni all'invalidità nella terza e quarta età, il che può probabilmente condurre sia a non effettuare sufficienti accantonamenti di risparmio a scopi precauzionali, sia a investire in modo insufficiente in polizze assicurative rispetto a un livello ottimale. È da giudicare favorevolmente il caso della parte più giovane del campione, che formula stime più vicine a quelle statistiche sulla frequenza degli eventi avversi che abbiamo considerato.

4.3. La protezione del bene della salute

All'interno del Ramo vita, che vale 115,8 miliardi di euro in premi raccolti (2017), la quota minore è quella delle assicurazioni contro le malattie (90 milioni). Per quanto all'inizio del millennio la somma fosse di 8 milioni e quindi la crescita media annuale di questa raccolta sia stata di rilievo (14 per cento), essa rappresenta un'entità ancora piuttosto ridotta, a confronto con i 35,2 miliardi di spesa sanitaria privata che gli italiani affrontano *out of pocket*. Questa si aggiunge ai 114 miliardi di spesa sanitaria pubblica.

La copertura universale del sistema sanitario nazionale fornisce dunque la maggior parte delle risorse impiegate per la cura della salute. Nei dodici mesi precedenti l'intervista, quasi tutti hanno utilizzato almeno una volta il proprio medico di base (87 per cento) (tabella 4.2). Coloro che hanno fruito del servizio più volte nell'anno sono il triplo di quelli visitati dal medico di base una sola volta (indice di intensità di utilizzo). L'utilizzo del medico di base sale ovviamente con l'età e raggiunge il picco di 7,2 volte all'anno dopo i 65 anni.

Tabella 4.2 – L'utilizzo del Servizio Sanitario Nazionale e la soddisfazione per i suoi servizi

	Medico di base				Esami diagnostici						Ricovero in ospedale				
	% utilizzatori	Intensità di utilizzo*	Soddisfazione per le cure**	Qualità della relazione**	% utilizzatori	Intensità di utilizzo*	Soddisfazione per le cure**	Costo/ticket*	Tempi d'attesa**	Burocrazia**	% utilizzatori	Intensità di utilizzo*	Soddisfazione per le cure**	Qualità della relazione**	Tempi d'attesa**
Totale 2018	87	3,0	60	62	63	0,9	55	11	17	11	10,7	0,3	22	17	-2
Uomini	83	2,4	63	67	58	0,8	53	10	21	14	10,8	0,3	26	23	14
Donne	91	3,5	58	59	68	0,9	55	12	15	9	10,7	0,4	19	12	-14
18-24 anni	50	2,6	49	55	28	0,5	41	-26	1	-10	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
25-34 anni	68	1,0	65	62	40	0,3	65	9	26	14	2,8	0,1	-11	60	-2
35-44 anni	80	1,8	53	56	50	0,5	47	12	14	14	11,6	0,4	1	-41	-14
45-54 anni	84	1,9	64	57	54	0,5	65	6	18	9	6,8	0,2	22	0	-32
55-64 anni	90	3,2	63	67	63	0,9	51	8	27	16	7,3	0,2	30	27	-5
65 anni e oltre	96	7,2	59	65	82	1,4	53	15	12	8	16,7	0,4	29	40	12
Nord-Ovest	84	2,7	68	68	62	0,7	66	9	22	23	8,7	0,1	34	41	10
Nord-Est	84	2,4	61	59	66	0,6	52	14	20	8	8,0	0,3	70	69	29
Centro	92	3,1	70	68	65	0,8	55	15	13	7	12,2	0,5	21	13	-9
Sud-Isole	89	3,8	43	53	62	1,6	44	9	12	3	13,8	0,5	-5	-17	-17
Fino a 1.600 euro	90	4,3	57	67	66	1,1	43	8	9	-2	13,9	0,4	15	18	-11
1.601-2.000 euro	87	5,5	58	62	62	1,4	61	14	27	21	13,3	0,5	32	32	12
2.001-2.500 euro	89	1,7	62	60	65	0,6	66	12	21	18	9,0	0,3	-11	-15	-13
2.501 euro e oltre	84	2,2	64	57	61	0,6	57	13	17	15	7,1	0,1	45	20	8
Università	83	1,7	64	64	52	0,5	49	18	26	9	4,9	1,2	-2	-21	-52
Media sup.	84	2,1	57	54	60	0,7	51	7	17	12	8,7	0,2	3	-5	-8
Media inf.	90	4,6	62	65	66	0,9	60	9	21	13	11,4	0,3	39	19	11
Elementare	97	7,6	61	72	82	1,7	55	21	0	4	23,3	0,5	23	50	-1
Fino a 10.000 ab.	88	3,8	62	58	60	0,9	50	11	15	16	13,0	0,2	-2	8	-22
Da 10.000 a 100.000 ab.	90	2,6	64	68	67	1,0	61	11	17	8	11,4	0,5	46	28	13
Oltre 100.000 ab.	82	2,6	49	56	61	0,7	48	13	20	9	6,1	0,4	14	7	12
Impr./Lib. prof.	84	1,2	67	62	53	0,4	59	-3	15	2	9,2	0,1	69	-11	67
Dir./Funz.	80	1,2	78	60	65	0,9	78	48	32	45	4,8	0,0	100	0	100
Ins./Imp.	83	2,2	47	47	55	0,7	47	0	10	8	8,7	0,3	-26	-56	-65
Eserc./Artig.	87	2,0	69	75	60	0,6	64	34	44	26	5,3	0,4	25	45	25
Pensionati	96	6,2	58	68	79	1,4	53	17	15	10	15,0	0,5	29	40	12
Lavoratori manuali	80	2,9	70	60	53	0,5	56	2	11	10	8,6	0,4	20	31	-37
Casalinghe	91	4,5	71	59	67	0,9	65	17	16	10	4,7	0,0	27	45	42
Disoccupati	79	3,6	58	43	53	1,2	53	-8	18	11	28,4	0,0	23	23	3
Studenti	51	3,0	53	54	33	0,6	54	22	35	40	3,4	0,7	100	100	58
Decisori del risparmio	87	3,2	64	65	64	0,9	57	12	18	14	10,4	0,3	32	36	18
Non decisori	88	2,8	57	59	63	0,9	53	11	16	9	11,0	0,4	15	4	-15
Esper. finanz. pratica 1-2	84	4,1	46	48	69	1,4	46	0	4	-7	8,5	0,3	-40	-29	-42
Esperienza 3-4-5	89	3,0	59	61	61	0,7	49	18	21	14	13,9	0,4	26	22	6
Esperienza 6-7 (livello max)	87	2,6	66	69	64	0,9	65	8	18	15	7,6	0,3	40	28	0
Finanziar. indipendenti	88	2,9	61	62	63	0,9	54	15	17	12	10,6	0,4	19	22	-5
Non indipendenti	85	3,4	47	59	65	0,8	57	-27	13	-3	13,5	0,0	49	-26	28
Casa proprietà	88	3,2	60	59	65	0,8	56	12	18	14	10,2	0,3	29	17	10
Casa affitto	83	2,3	59	73	58	1,0	47	7	12	-6	13,3	0,7	-2	17	-38
Single	92	3,4	60	65	73	1,0	43	11	8	7	15,9	0,2	-11	24	-42
Coppia	89	3,1	60	62	65	0,9	58	14	16	11	9,6	0,4	22	8	1
Famiglia con figli junior	86	1,9	54	51	57	0,5	44	5	15	4	11,9	0,4	25	-17	8
Famiglia con figli senior	90	5,8	66	58	62	1,1	59	10	18	19	11,2	0,2	58	16	34
Vive coi genitori	76	1,6	55	56	45	0,3	44	-15	35	11	7,4	0,5	39	47	27

* Rapporto tra utilizzatori più volte e utilizzatori una volta.

** Saldo tra percentuali di soddisfatti e insoddisfatti.

Del resto, secondo l'Istat, in Italia l'aspettativa di vita «in buona salute» è, alla nascita, di 58,5 anni. Seppure con numeri alti, l'accesso al servizio del medico di base è lievemente inferiore nel Nord Italia (84 per cento) rispetto al Centro Italia (92 per cento) e al Mezzogiorno (89 per cento), per la maggiore diffusione della sanità privata nel Nord del Paese e per la maggiore disponibilità economica degli intervistati.

Il servizio di medicina di base pubblico riscuote un gradimento piuttosto alto da parte degli intervistati, con un saldo tra soddisfatti e insoddisfatti di +60 per cento per le cure ricevute e addirittura superiore per la qualità della relazione (+62 per cento). La soddisfazione per il servizio tende a crescere con il reddito degli intervistati, anche se, come vedremo, ai redditi più alti corrispondono frequenti puntate fuori dal sistema sanitario nazionale, che viene usato non per tutto lo spettro dei servizi ma, di volta in volta, per quelli utili secondo le aspettative. La soddisfazione pare poi inversamente correlata alla frequenza di utilizzo, essendo gli utilizzatori meno frequenti del servizio a riportarne il gradimento più alto.

Per classi di età, si ha un lieve smorzamento della soddisfazione nella fascia di età fra i 35 e i 44 anni e tra i più giovani (18-24 anni) del campione. Una limitata flessione del gradimento della medicina di base (47 per cento) si riscontra anche nel ceto medio dei lavoratori dipendenti e degli insegnanti, i quali si dimostrano più esigenti verso tale servizio, che nella maggior parte dei casi è fondamentale e non ha alternative.

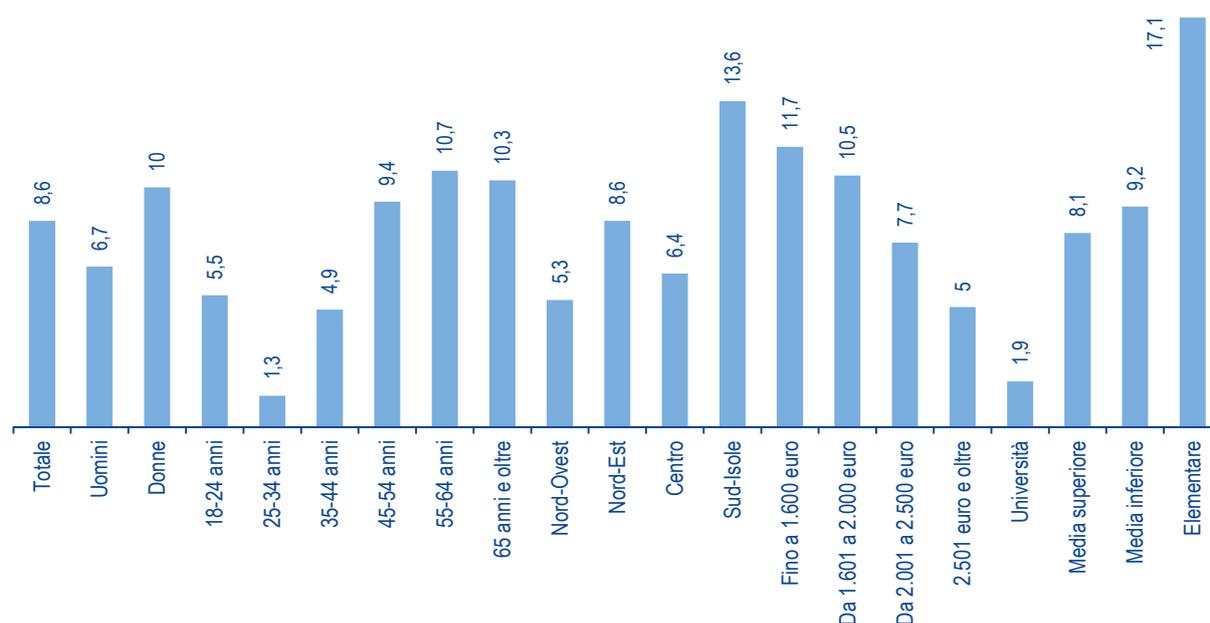
Il gradimento per il SSN scende quando si passa dalla medicina di base alla diagnostica e alle visite specialistiche. Ha fruito di esami diagnostici dispensati dal SSN il 63 per cento del campione (quota che sale all'82 per cento oltre i 65 anni di età). La frequenza di utilizzo è piuttosto bilanciata tra più di una volta e una volta (indice 0,9) e il saldo di gradimento sull'efficacia del servizio (+55 per cento) è di gran lunga superiore a quello sulla modalità con cui il servizio viene erogato. Il gradimento scende al valore di +17 sui tempi di attesa e a +11 per il ticket pagato e la burocrazia. Del resto, negli ultimi tre anni i tempi di attesa medi per una visita specialistica (65 giorni) si sarebbero allungati di ben 27 giorni.

Per concludere, circa un intervistato su dieci (10,7 per cento del campione) ha usufruito di un ricovero ospedaliero. La soddisfazione per le cure ricevute è positiva, ma si riduce al 22 per cento. Positiva, ma ridotta, anche la soddisfazione per la qualità della relazione (+17 per cento), mentre la bocciatura riguarda i tempi di attesa del ricovero (saldo -2 per cento). Tale media riflette i giudizi opposti su questo aspetto espressi dai 65enni e oltre (+12 per cento) e dagli intervistati di mezza età (-32 per cento), che devono conciliare i bisogni di cura con quelli di lavoro e di famiglia. Al crescere del reddito, la frequenza di ricovero negli ospedali pubblici tende a diminuire; molte sono le ipotesi compatibili in termini di cause: si va dal maggiore uso di servizi di sanità privata alla preferenza per percorsi di cura con ridotta intensità di ospedalizzazione, alla maggiore spesa dedicata alla medicina preventiva, alla migliore condizione di salute dichiarata dagli intervistati con un reddito medio-alto.

Il Servizio Sanitario Nazionale è stato istituito nel 1978 in sostituzione del precedente sistema basato sulla mutualità e che comportava discrete differenze di accesso ai servizi da parte di cittadini appartenenti a categorie diverse. Nel tempo, l'ambizione della copertura universale è stata circoscritta al perimetro dei LEA (Livelli Essenziali di Assistenza) e al finanziamento pubblico è stato abbinato il ticket, quale quota di compartecipazione dei fruitori al costo dei servizi. Per quanto l'ambizione del SSN sia realizzare il diritto alla salute previsto dall'art. 32

della Costituzione, l'8,6 per cento del campione ha rinunciato, nei dodici mesi precedenti l'indagine, a cure, visite ed esami medici (figura 4.2). Proiettando la percentuale sugli adulti italiani, si rivela un numero di persone che hanno rinunciato a curarsi di circa 4,8 milioni, inferiore a quello rilevato in altre indagini svolte nel 2017, ma pur sempre di entità considerevole. Come si vede dalla figura 4.2, la rinuncia alle cure rivela al suo interno un differenziale di genere (è più frequente tra le donne che tra gli uomini), inoltre scende con l'aumentare del reddito e del livello di istruzione.

Figura 4.2 – Intervistati che hanno rinunciato a cure mediche nei dodici mesi precedenti l'indagine
(valori percentuali)

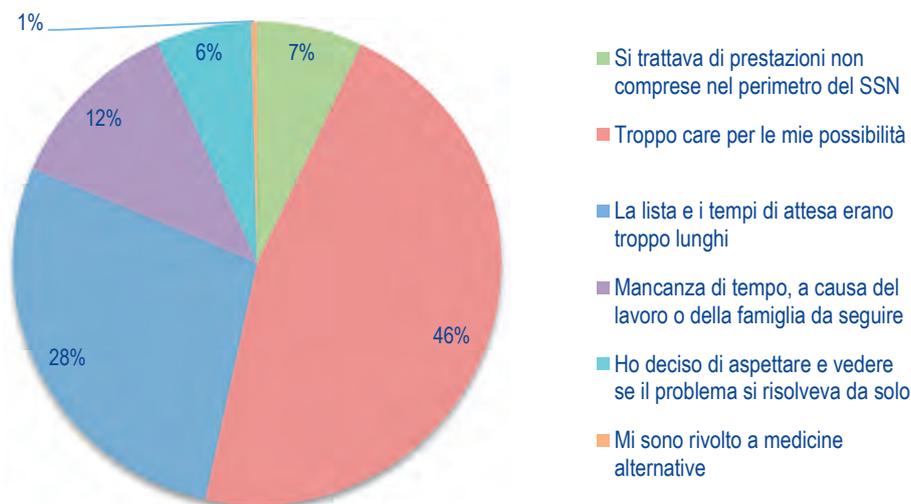


La causa principale della rinuncia a cure mediche non ha a che fare con la sfera della libertà individuale e delle preferenze, se non per una minoranza dei casi: soltanto il 6 per cento degli intervistati ha dichiarato di aver scelto di attendere a curarsi per vedere se il problema si risolveva da solo e soltanto l'1 per cento del campione non si è curato per rivolgersi a medicine alternative (figura 4.3). In tutti gli altri casi, ossia nella maggioranza, il bisogno è rimasto insoddisfatto o per motivi economici o per complessità organizzative che hanno comportato una rinuncia o una diminuzione di benessere individuale, dovendo subordinare la cura della salute, per esempio, ai vincoli dati dal lavoro. Il 46 per cento degli intervistati imputa comunque al costo monetario della cura la sua rinuncia; il 28 per cento cita come prima causa i tempi di attesa del Servizio Sanitario Nazionale; il 12 per cento non è riuscito a curarsi per inconciliabilità delle cure con il lavoro e/o la famiglia (in questo sottogruppo sono prevalenti le donne) e il 7 per cento ha indicato l'esclusione della prestazione da quelle gratuite del SSN.

Nell'articolazione contemporanea della domanda di cure e di salute si evidenziano bisogni che non sono soddisfatti né dal sistema sanitario pubblico, con crescenti limiti di copertura offerta e limiti organizzativi, né dal mercato privato, per ragioni prevalentemente economiche, ma non solo. Da qui partono alcune riflessioni sulla modernizzazione del sistema sanitario, nonché sulla sua integrazione con forme private, assicurative e miste per colmare il gap esistente tra offerta e domanda di salute, che pare in crescita.

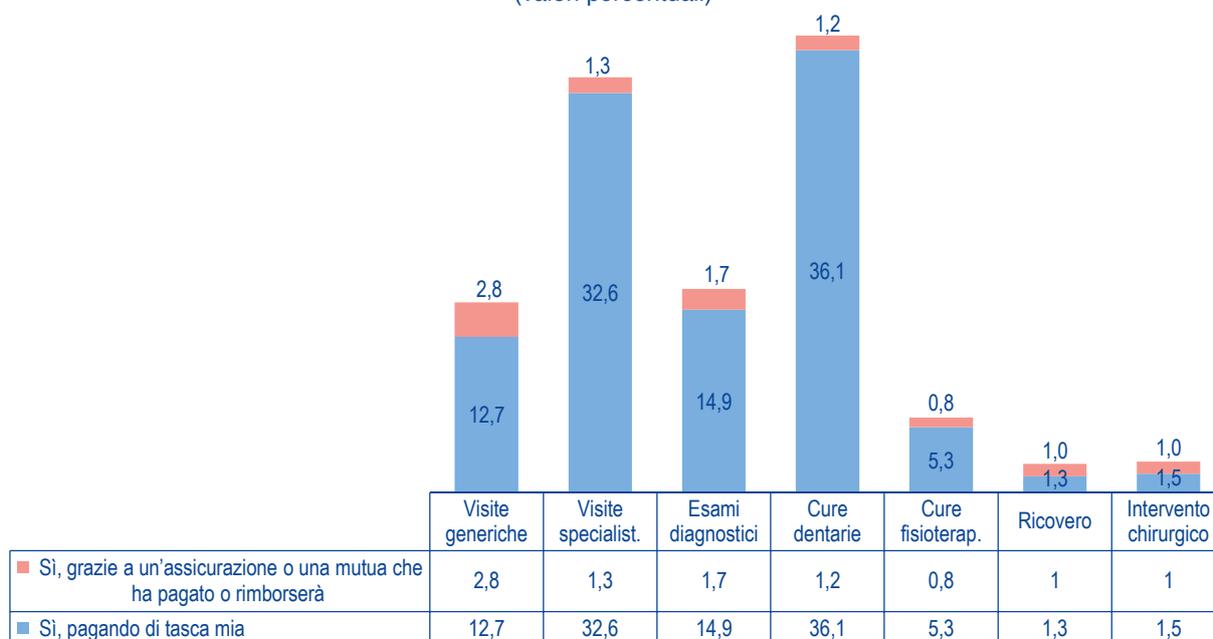
Figura 4.3 – Le cause di rinuncia a cure mediche

(percentuali di coloro che hanno rinunciato ad almeno una cura nei dodici mesi precedenti l'indagine)



Con 37 miliardi di euro, pari a circa il 2,2 per cento del PIL, l'Italia è, secondo l'OCSE, uno dei Paesi con la maggiore spesa privata pro capite per la salute. Questi dati si ritrovano anche nelle risposte degli intervistati. Il 15,5 per cento del campione si è rivolto ai servizi sanitari privati nei dodici mesi precedenti l'intervista, ma solo il 2,8 per cento l'ha fatto grazie a un'assicurazione o a una copertura mutualistica, mentre ben il 12,7 per cento ha pagato di tasca propria (figura 4.4).

Figura 4.4 – Utilizzatori di servizi sanitari privati nei dodici mesi precedenti l'indagine
(valori percentuali)



L'uso della sanità privata è rivolto principalmente alle cure dentarie (37,3 per cento), alle visite specialistiche (33,9 per cento) e alla diagnostica (16,6 per cento). Seguono le cure fisioterapiche e riabilitative (6,1 per cento) nonché gli interventi chirurgici (2,5 per cento).

La penetrazione delle assicurazioni volontarie sulla salute nell'Europa a 28 non è elevata; essa sostiene appena il 5 per cento delle spese per le cure, mentre un ben più cospicuo 15 per cento è coperto direttamente dai redditi e risparmi delle famiglie. In Italia, dove i bilanci delle famiglie pagano direttamente il 22 per cento delle spese per la salute, lo spazio residuo delle coperture sanitarie volontarie è inferiore all'1 per cento. In realtà, la domanda di coperture assicurative volontarie, individuali o collettive, sostitutive o integrative del sistema sanitario nazionale, è in forte crescita, pur partendo da piccoli numeri.

Secondo la Banca d'Italia, nel 2016 la quota di famiglie con almeno una polizza sanitaria era del 6,9 per cento, già in aumento rispetto al 4 per cento rilevato nel 2012. Secondo la nostra *Indagine*, rivolta ad adulti maggiorenni intervistati nel 2018, la diffusione delle polizze sanitarie sarebbe ancora salita, poiché riguarda il 9,7 per cento del campione (tabella 4.3) e l'11,1 per cento dei capifamiglia. L'intervista lasciava spazio sia alla manifestazione dell'intenzione di sottoscrivere concretamente una polizza sanitaria nel futuro a breve, sia al considerarla una spesa da effettuare, pur non disponendo delle risorse necessarie, quanto meno per il momento: la somma di queste proporzioni compone la propensione a sottoscrivere una nuova polizza sanitaria pari al 5,5 per cento del campione (si sale al 6,9 per cento tra i capifamiglia).

Tabella 4.3 – Diffusione attuale e prospettica delle principali coperture del Ramo vita tra gli intervistati
(valori percentuali)

	Assicurati salute	Propensi ass. salute	Assicurati LTC	Propensi LTC	Assicurati vita/pensione	Propensi vita/pensione
Totale 2018	9,7	5,5	9,5	8,5	23,7	17,3
Uomini	10,4	3,9	12,8	7,5	27,1	19,0
Donne	9,1	6,7	7,0	9,2	21,1	16,0
18-24 anni	5,2	9,8	6,3	12,8	17,2	13,5
25-34 anni	8,8	12,3	5,2	14,4	16,4	18,1
35-44 anni	12,1	3,9	12,5	10,0	30,0	22,8
45-54 anni	8,6	5,1	9,7	8,4	30,7	20,1
55-64 anni	12,0	9,9	8,2	10,8	30,4	18,9
65 anni e oltre	7,9	2,8	9,3	5,1	13,0	11,9
Nord-Ovest	10,4	7,7	10,3	9,9	25,6	18,3
Nord-Est	8,8	7,4	12,7	6,1	25,3	15,2
Centro	8,4	4,0	7,4	7,2	29,5	21,9
Sud-Isola	10,4	3,0	7,9	9,4	16,2	14,5
Fino a 1.600 euro	9,1	2,5	5,8	5,1	15,1	7,5
1.601-2.000 euro	7,3	5,4	10,7	8,4	18,9	23,6
2.001-2.500 euro	6,8	3,8	4,7	8,0	23,5	18,0
2.501 euro e oltre	13,2	9,7	14,9	12,4	34,9	23,4
Università	20,3	7,5	19,3	10,7	35,6	23,0
Media sup.	9,5	8,1	9,0	12,7	24,8	19,6
Media inf.	6,9	3,3	6,7	4,0	21,9	14,1
Elementare	5,7	2,2	7,3	6,6	10,3	13,8
Fino a 10.000 ab.	7,7	3,4	6,5	5,3	20,8	12,3
Da 10.000 a 100.000 ab.	11,2	8,4	12,1	9,8	22,7	23,9
Oltre 100.000 ab.	9,7	3,5	9,1	11,2	29,6	12,5

[continua]

[segue Tabella 4.3]

	Assicurati salute	Propensi ass. salute	Assicurati LTC	Propensi LTC	Assicurati vita/pensione	Propensi vita/pensione
Impr./Lib. prof.	20,4	7,3	27,3	9,9	49,6	35,7
Dir./Funz.	53,2	17,8	34,1	33,9	47,5	17,8
Ins./Imp.	11,3	7,1	8,0	10,1	23,5	13,9
Eserc./Artig.	9,9	7,1	11,0	7,1	31,3	18,9
Pensionati	8,1	3,0	7,4	5,3	14,4	13,1
Lavoratori manuali	3,9	5,5	3,2	11,8	21,9	20,2
Casalinghe	2,4	10,0	6,0	10,9	17,6	10,0
Disoccupati	0,0	5,7	0,4	4,2	17,7	15,9
Studenti	11,3	9,0	0,6	7,9	3,1	18,5
Decisori del risparmio	11,1	4,5	10,9	7,1	27,2	13,6
Non decisori	8,6	6,2	8,5	9,4	21,2	19,7
Esper. finanz. pratica 1-2	3,4	3,1	8,3	3,4	12,9	11,6
Esperienza 3-4-5	10,4	5,2	8,7	8,3	25,7	16,4
Esperienza 6-7 (livello max)	11,3	7,1	11,1	10,9	25,5	21,3
Finanziar. indipendenti	9,2	5,4	8,8	8,9	23,9	17,6
Non indipendenti	15,2	6,6	16,8	3,0	20,7	13,8
Casa proprietà	9,9	6,1	10,6	9,2	25,1	17,5
Casa affitto	8,7	3,1	5,0	5,9	17,8	16,8
Canale principale: Agente	8,0	5,9	8,4	8,0	22,9	17,9
Agenti	23,5	4,0	25,4	11,2	34,1	9,3
Broker	20,3	8,3	23,9	5,8	31,1	28,9
Online	17,6	7,7	18,9	11,5	29,9	10,4
Ass. Banca	10,4	3,0	7,2	12,0	29,3	18,3
Ass. Posta	5,9	0,4	8,3	1,3	7,0	12,4
Internet per assicur.: Info	11,4	5,8	10,0	10,9	48,6	13,7
Confronti	17,5	3,6	20,3	10,3	39,2	28,7
Sottoscrizione	37,1	4,4	22,5	5,0	23,6	22,2
Rinnovo	15,6	12,7	12,4	12,9	42,6	16,1
Nessun uso di Internet	7,5	4,7	8,0	7,9	19,4	16,4
Famiglia a 1	10,6	5,2	7,3	8,9	22,2	10,3
Famiglia a 2	9,6	4,3	9,7	8,2	21,2	16,7
Famiglia a 3	7,8	9,7	8,2	8,1	29,9	14,9
Famiglia a 4	9,6	4,5	6,4	10,3	20,3	18,4
Famiglia a 5 e oltre	15,5	1,9	25,3	4,6	29,2	39,9
Single	10,6	5,2	7,3	8,9	22,2	10,3
Coppia	10,3	5,8	10,8	7,7	25,2	20,2
Famiglia con figli junior	11,9	6,0	11,6	7,5	31,2	21,2
Famiglia con figli senior	9,1	5,6	8,9	8,9	24,6	20,8
Vive coi genitori	5,9	4,3	12,0	11,1	17,4	14,6

La propensione all'investimento futuro in una polizza sanitaria è correlata positivamente al reddito, ma non all'età, essendo le due classi più giovani (che coprono l'intervallo 18-34 anni) quelle più intenzionate a spendere in una polizza assicurativa. L'intenzione di sottoscrivere una polizza è poi legata positivamente al genere (l'inclinazione è maggiore tra le donne del campione) e mostra, infine, un legame positivo con l'esperienza finanziaria degli intervistati¹.

¹ L'esperienza finanziaria degli intervistati è stata calcolata sulla base del giudizio da essi stessi espresso nell'abilità a compiere le operazioni finanziarie e contabili necessarie alla vita di tutti i giorni.

La correlazione tra competenze economiche, esperienza finanziaria e domanda di assicurazioni libere risulta anche da altre risposte degli intervistati.

In generale, si può concludere che la domanda di servizi sanitari privati, sostitutivi o integrativi sia in crescita e che vi potrebbe essere una domanda potenziale pari a una nuova polizza ogni due sottoscritte, con limiti che però derivano dalla capacità di spesa in alcune categorie del campione e che mettono in evidenza come, a lato delle polizze libere individuali o familiari, vi sia spazio anche per le assicurazioni che nascono come conseguenza di progetti di welfare aziendali e locali, che riducono l'onere, per esempio dal punto di vista fiscale e contributivo, per le persone e le famiglie assicurate.

4.4. LTC e il rischio di longevità

Con un'aspettativa media di vita alla nascita di 82,8 anni, l'Italia è il quarto paese dell'OCSE per longevità². La conquista dell'allungamento della vita è il risultato di più fattori, inclusa ovviamente la qualità ed efficacia del sistema sanitario pubblico, i cui servizi, secondo quanto affermano gli intervistati, sono efficaci ma con pecche organizzative. Va d'altra parte considerato che tra i numerosi indicatori di benessere economico e sociale si osserva sempre di più una seconda variabile, ossia l'aspettativa degli anni di vita in buona salute a partire dalla nascita. Questo valore, come si è detto, è per l'Italia pari a 58,5 anni.

Se si ragiona in termini di medie, l'aumento dell'aspettativa di vita ha determinato l'allungamento del numero di anni (24,3 anni) che le persone trascorrono nell'attraversamento della terza e quarta età, nelle quali cresce sia la domanda di cure intensive, sia la probabilità di contrarre patologie croniche e/o invalidanti. Questo aspetto è prospetticamente importante per l'Italia: metà dei baby boomer ha già passato i 58 anni e l'altra metà li raggiungerà nei prossimi quindici. Entro il 2030 il 94 per cento dei baby boomer avrà superato l'età media senza problemi sanitari. La crescita di popolazione anziana e l'invecchiamento prolungato tenderanno perciò a sovraccaricare di nuovi costi il welfare state italiano, già impegnato in altre missioni come l'erogazione delle pensioni e il contrasto della disoccupazione e della povertà. Siccome la tendenza è in atto, si vedono già crescere i costi privati della perdita dell'autosufficienza: circa 9 miliardi di euro per l'assunzione di badanti e circa 5 miliardi per il pagamento di rette alle strutture che ospitano persone non autosufficienti³. Questo importo (0,8 per cento del PIL) punta a raddoppiare entro il 2050 e non grava su tutte le famiglie, ma solo su una quota di esse, ossia quelle che curano un anziano non autosufficiente. Con l'allungarsi della quarta età insieme alla durata di vita e rovesciandosi la piramide della vita, i problemi di sostenibilità del rischio di non autosufficienza emergeranno: si può anche dubitare che il sistema sanitario italiano, basato sui principi di universalità, solidarietà ed eguaglianza, riesca a sostenere questo carico aggiuntivo senza difficoltà. Le polizze assicurative che coprono tale rischio esistono: si chiamano *Long-Term Care* e in alcuni Paesi, la Germania per esempio, sono diventate obbligatorie⁴.

² Al primo posto il Giappone (83,9 anni), seguito da Spagna e Svizzera (entrambi con 83 anni).

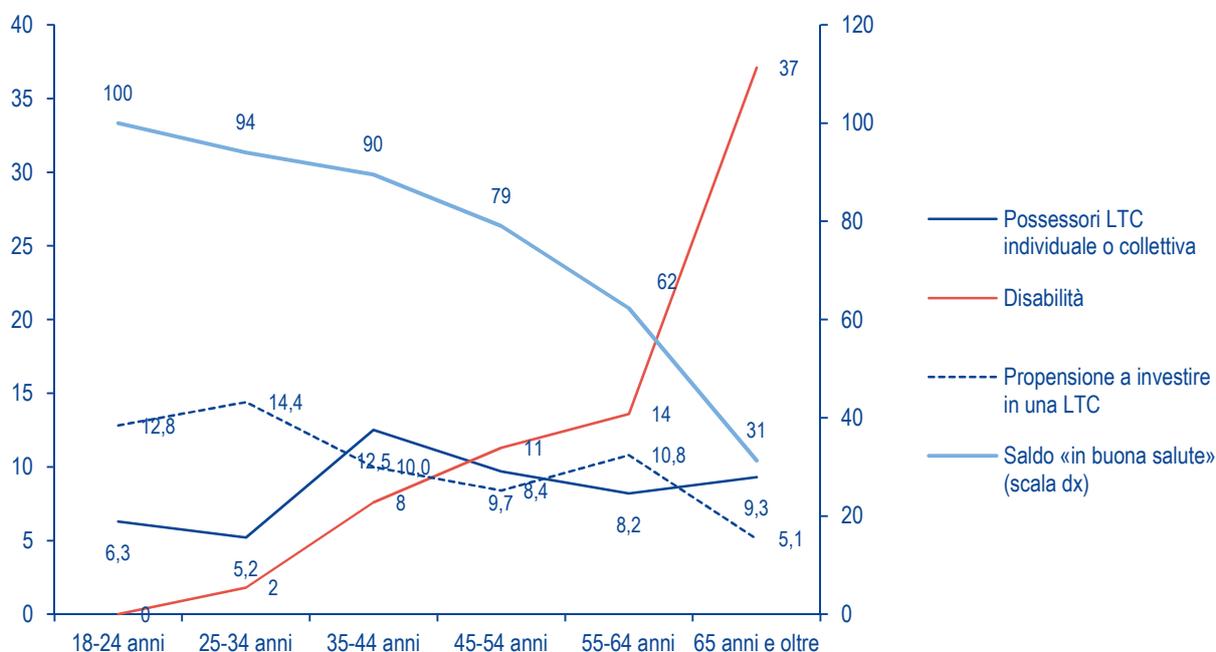
³ Cfr. *L'eccellenza sostenibile nel nuovo welfare. Modelli di risposta top standard ai bisogni delle persone non autosufficienti*, a cura di Censis e Fondazione Assicurazioni Generali, 2015.

⁴ Al di sotto della soglia di 3.500 euro di reddito mensile, le coperture obbligatorie sono erogate da un'assicurazione sociale pubblica.

Come tutte le polizze che affrontano il tema della vita (quelle per le pensioni, per esempio), esse devono essere ben conosciute per essere apprezzate. Purtroppo, sotto questo profilo, l'educazione assicurativa è insufficiente. In primo luogo, c'è il fatto che quello di invalidità (e di Alzheimer) è, come abbiamo visto nella figura 4.1, uno dei rischi che gli intervistati sottovalutano rispetto alla frequenza statistica dei casi reali. In secondo luogo, le coperture di questo tipo, per l'impegno rilevante che l'impresa assicuratrice assume (la retta necessaria per un ricovero in struttura si colloca tra i 2.000 e i 3.000 euro mensili), possono essere sottoscritte solo con una formula ad accumulo pluriennale dei premi. Ciò comporta che, al pari delle polizze pensionistiche e dei fondi pensione, sia relativamente poco utile, se non inutile, pensarci troppo tardi. D'altra parte, i redditi che assorbono più facilmente questa spesa sono, in Italia, particolarmente correlati all'età, quindi anche se i ventenni avessero, come appare, una migliore percezione di questo rischio, hanno redditi medi insufficienti a far scattare la domanda⁵.

È venuto il momento di osservare il comportamento delle risposte del campione a tre domande correlate. La prima riguarda la condizione di salute, dalle cui risposte è elaborato il saldo percentuale tra coloro che rispondono di trovarsi in condizioni ottime e/o buone e coloro che sono in condizioni cattive e/o pessime (figura 4.5). A 18 anni prevalgono in senso assoluto le condizioni di ottima e buona salute (saldo +100), ma poi l'indicatore cala al crescere dell'età (+94 a 25-34 anni) con inclinazione sempre più accentuata. In particolare, dopo i 65 anni, ossia dall'età dalla quale di solito scatta il diritto a riscuotere gli eventuali benefici in caso di inabilità, il saldo sul giudizio netto di essere in buona salute scende rapidamente al più modesto valore di 31.

Figura 4.5 – Percentuali di intervistati in buona salute (saldo), con disabilità (di qualsiasi grado), possessori di una copertura LTC, interessati a sottoscrivere in futuro una LTC, per classi di età



⁵ Per questo, in Germania, sotto i 3.500 euro di reddito lordo mensile la LTC è un'assicurazione sociale obbligatoria, con un prelievo del 2 per cento del reddito, metà a carico del lavoratore e metà del datore di lavoro.

La seconda domanda posta al campione riguardava il possesso di inabilità (anche parziali): naturalmente, la tendenza qui è moderata e quasi lineare (dallo 0 al 14 per cento del campione) a partire dalla maggiore età fino a raggiungere i 64 anni. A questa età, come ci si potrebbe attendere, la linea si impenna e coloro che manifestano disabilità più che raddoppiano rispetto alla classe precedente di età e raggiungono il 37 per cento degli intervistati con 65 anni o più, ossia nominalmente appartenenti alla terza età.

Considerando questo particolare gruppo di intervistati, due su tre di coloro che dichiarano di avere delle inabilità si riferiscono a condizioni lievemente invalidanti, ma uno su tre, pari al 12 per cento del campione degli ultra-65enni, si riferisce invece a una inabilità di grado elevato. Il tasso è coerente con quello esposto normalmente in letteratura e, proiettato sulla popolazione futura degli ultra-65enni, determina che al 2050 potrebbero essere 2,2 milioni le persone nella necessità di sostenere le spese per la non autosufficienza.

Quanto alle coperture, le polizze LTC non sono distinte, a fini statistici, dalle polizze sulle malattie e costituiscono, insieme alle prime, il Ramo IV della grande famiglia delle assicurazioni sulla vita. Le prime e le seconde sono però in rapida crescita, anche se per lo più sotto forma collettiva, per esempio utilizzando i benefici delle Leggi di bilancio 2016 e 2017, nelle quali il Governo ha riconosciuto significativi incentivi fiscali e contributivi volti a far crescere il secondo pilastro previdenziale⁶.

Secondo la nostra *Indagine*, la diffusione delle coperture per l'inabilità nella vecchiaia (LTC) riguarda il 10 per cento del campione. Il 42 per cento delle coperture dichiarate dipende da un'assicurazione collettiva, il 58 per cento da un'assicurazione individuale. Come si vede dalla figura 4.5, la frequenza delle coperture raggiunge il massimo nella classe di età dei 40enni, che rappresentano la clientela preferita di queste polizze, le quali richiedono da una parte una certa capacità di reddito da risparmiare per questo investimento e dall'altra un certo periodo di accumulazione del montante, la cui rendita aggiustata per l'incidenza dell'inabilità produrrà gli indennizzi al 12 per cento di anziani che potrebbero averne necessità.

Le principali differenze di diffusione delle polizze LTC si rivelano a livello di genere (13 per cento gli uomini e 7 per cento le donne assicurate), a livello geografico (nel Mezzogiorno e nel Centro Italia sono dal 30 al 40 per cento meno diffuse che nel Nord Italia) e, inoltre, secondo il reddito (le coperture sono ovviamente crescenti) e secondo il grado di istruzione. Per categorie, sono quelle meglio retribuite ad aver coperto il rischio di inabilità nella vita anziana (dal 27 per cento degli imprenditori e 34 per cento dei dirigenti si scende subito all'8 per cento degli impiegati, per finire al 3 per cento dei lavoratori manuali). Per canale distributivo principale utilizzato, chi usa più agenti o un broker ha già nel 23-25 per cento dei casi una polizza LTC, contro il 7 per cento di chi usa come canale di accesso abituale alle assicurazioni la banca e l'8 per cento di chi si assicura abitualmente alla Posta.

Una terza domanda rivolta agli intervistati ne sondava la propensione a investire in futuro su queste garanzie, in due modi: chiedendo se una polizza LTC fosse concretamente nella lista delle spese da fare e/o nella lista delle spese che sarebbe opportuno avere (tabella 4.4).

⁶ Il secondo pilastro pensionistico è rappresentato dai fondi pensione collettivi; è anch'esso in crescita, ma insufficientemente sviluppato in relazione all'evoluzione combinata della popolazione e dell'economia che fornisce la base reddituale contributiva e fiscale.

Tabella 4.4 – Il rischio di longevità e le polizze LTC
(valori percentuali)

	Saldo sopra- sottovalutaz. Alzheimer > 65	Sopra- sottovalutaz. inabilità > 75	Saldo «in buona salute»	Dichiarata disabilità	Possessori LTC individuale o collettiva	Propensione a investire in una LTC
Totale 2018	-9	-24	63	19	9,5	8,5
Uomini	-10	-22	60	17	12,8	7,5
Donne	-8	-26	65	20	7,0	9,2
18-24 anni	7	-8	100	0	6,3	12,8
25-34 anni	-13	-25	94	2	5,2	14,4
35-44 anni	-9	-22	90	8	12,5	10,0
45-54 anni	-11	-27	79	11	9,7	8,4
55-64 anni	-9	-12	62	14	8,2	10,8
65 anni e oltre	-7	-31	31	37	9,3	5,1
Nord-Ovest	-17	-35	68	16	10,3	9,9
Nord-Est	-13	-21	64	11	12,7	6,1
Centro	-12	-32	70	22	7,4	7,2
Sud-Isole	5	-9	51	25	7,9	9,4
Fino a 1.600 euro	3	-14	44	25	5,8	5,1
1.601-2.000 euro	-13	-28	61	22	10,7	8,4
2.001-2.500 euro	-11	-24	70	18	4,7	8,0
2.501 euro e oltre	-16	-33	78	12	14,9	12,4
Università	-23	-33	80	10	19,3	10,7
Media sup.	-10	-28	76	13	9,0	12,7
Media inf.	-7	-20	59	21	6,7	4,0
Elementare	7	-16	10	47	7,3	6,6
Fino a 10.000 ab.	-5	-14	62	19	6,5	5,3
Da 10.000 a 100.000 ab.	-9	-25	62	20	12,1	9,8
Oltre 100.000 ab.	-13	-38	66	17	9,1	11,2
Impr./Lib. prof.	-8	-16	86	6	27,3	9,9
Dir./Funz.	-15	-26	90	13	34,1	33,9
Ins./Imp.	-7	-28	80	11	8,0	10,1
Eserc./Artig.	-25	-21	73	14	11,0	7,1
Pensionati	-3	-28	32	37	7,4	5,3
Lavoratori manuali	-13	-25	79	9	3,2	11,8
Casalinghe	-7	-36	60	13	6,0	10,9
Disoccupati	-23	21	70	1	0,4	4,2
Studenti	-21	-21	97	4	0,6	7,9
Decisori del risparmio	-13	-32	63	19	10,9	7,1
Non decisori	-6	-19	63	19	8,5	9,4
Interessati a temi econom. 1	-9	-30	59	25	4,0	7,9
Interessati 2	-9	-23	64	15	7,6	6,2
Interessati 3	-3	-17	65	17	14,4	12,7
Interessati 4	-18	-29	68	11	20,4	5,3
Interessati 5 (livello max)	-9	4	71	14	8,6	10,8
Esper. finanz. pratica 1-2	-4	-17	55	26	8,3	3,4
Esperienza 3-4-5	-10	-26	60	17	8,7	8,3
Esperienza 6-7 (livello max)	-9	-25	70	19	11,1	10,9
Finanziariam. indipendenti	-10	-29	63	19	8,8	8,9
Non indipendenti	5	27	59	16	16,8	3,0
Casa proprietà	-7	-25	65	19	10,6	9,2
Casa affitto	-16	-23	54	20	5,0	5,9

[continua]

[segue Tabella 4.4]

	Saldo sopra- sottovalutaz. Alzheimer > 65	Sopra- sottovalutaz. inabilità > 75	Saldo «in buona salute»	Dichiarata disabilità	Possessori LTC individuale o collettiva	Propensione a investire in una LTC
Canale principale: Agente	-12	-29	67	18	8,4	8,0
Agenti	-11	8	40	34	25,4	11,2
Broker	-1	-18	62	26	23,9	5,8
Online	-2	-27	71	10	18,9	11,5
Ass. Banca	-2	-16	65	18	7,2	12,0
Ass. Posta	-1	-30	14	37	8,3	1,3
Internet per assicur.: Info	-26	-41	80	7	10,0	10,9
Confronti	-38	-31	83	9	20,3	10,3
Sottoscrizione	-4	-16	58	8	22,5	5,0
Rinnovo	11	-12	77	9	12,4	12,9
Nessun uso di Internet	-9	-25	59	22	8,0	7,9
Famiglia a 1	-9	-23	40	26	7,3	8,9
Famiglia a 2	-9	-28	55	25	9,7	8,2
Famiglia a 3	-18	-20	74	12	8,2	8,1
Famiglia a 4	-3	-27	76	13	6,4	10,3
Famiglia a 5 e oltre	5	-9	79	13	25,3	4,6
Single	-9	-23	40	26	7,3	8,9
Coppia	-14	-29	66	20	10,8	7,7
Famiglia con figli junior	-13	-22	78	10	11,6	7,5
Famiglia con figli senior	-3	-23	63	20	8,9	8,9
Vive coi genitori	5	-14	73	9	12,0	11,1

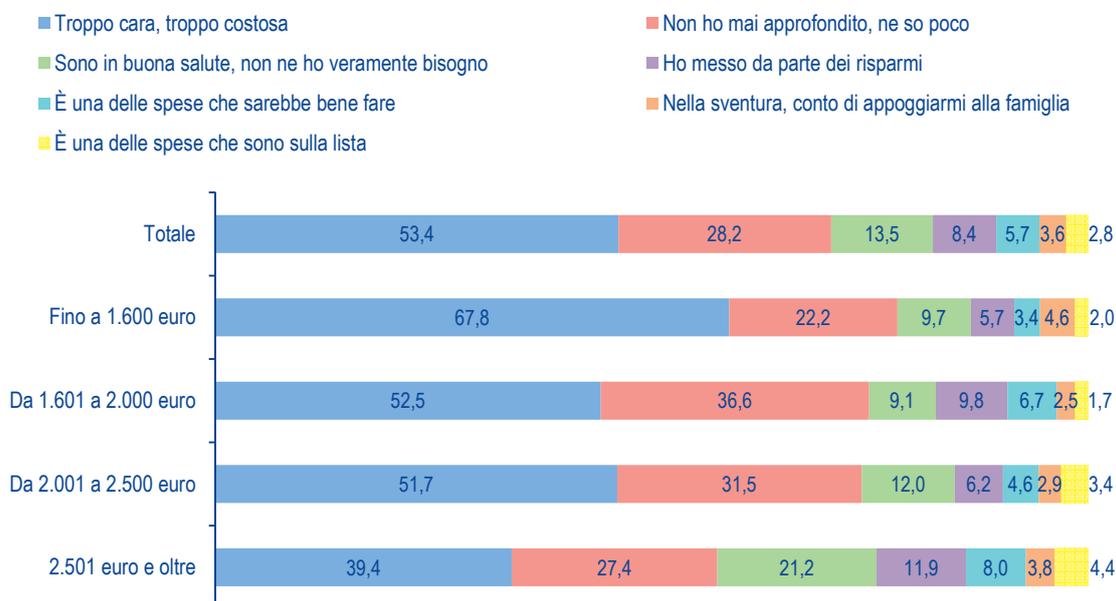
È bene dire subito che i risultati evidenziano una domanda potenziale dell'8,5 per cento ulteriore del campione, ma all'interno di questa quota le risposte sull'opportunità di averla (5,7 per cento⁷) sono il doppio di coloro che concretamente riferiscono di averla già nei piani (2,8 per cento). La propensione complessiva è, come il possesso, crescente con il reddito, mentre non si hanno più le marcate differenze territoriali. Le differenze di genere cambiano perfino segno, il che sottolinea la maggiore consapevolezza di questi rischi da parte delle donne, che nelle famiglie si dedicano di più alla cura degli anziani. Inoltre, la propensione a dotarsi di una polizza LTC è correlata positivamente con l'esperienza e dunque con l'educazione finanziaria degli intervistati.

È risultato evidente che il rischio di avere necessità di cura per l'invalidità nella vecchiaia è uno fra i più sottovalutati; tale sottovalutazione non sembra collegata né all'educazione finanziaria né al reddito, mentre le generazioni più giovani appaiono lievemente più consapevoli di quelle di mezza età riguardo a questo rischio. L'*Indagine* è allineata alle stime di settore sulla percentuale di anziani che rischiano di diventare inabili durante la terza e quarta età; peraltro, anche se grazie alla medicina questa percentuale dovesse ridursi, l'allungamento della durata complessiva della vita e l'ampliamento della base di anziani derivante dall'invecchiamento della popolazione italiana accresceranno la platea di coloro che, probabilmente, dovranno farsi assistere al proprio domicilio o in strutture di ricovero specializzate. Verso il 2050, come si è detto, potrebbero essere circa 2,2 milioni.

⁷ La base di questa percentuale è la parte del campione che non possiede ancora un'assicurazione LTC.

La copertura di questo rischio è scarsamente diffusa (10 per cento) e fortemente concentrata nelle categorie professionali degli imprenditori e liberi professionisti, dei dirigenti e funzionari. È pure vero che le coperture sono in crescita, particolarmente nella forma delle polizze collettive nell'ambito del welfare aziendale, che sono state fiscalmente e contributivamente incentivate rispetto alle semplici polizze individuali, le quali, in aggiunta, hanno costi di distribuzione evidentemente più alti. Il reddito destinabile a questa forma di investimento sembra tuttavia essere un sostanziale elemento abilitante, tanto che i tassi di diffusione più elevati si trovano nei sottogruppi del campione con reddito o retribuzione più alta, mentre i bisogni più pronunciati dichiarati dal campione si trovano nei sottogruppi dalle condizioni economiche meno robuste.

Figura 4.6 – Ragioni per non aver sottoscritto un'assicurazione LTC, per classe di reddito mensile netto
(percentuale delle ragioni multiple espresse dagli intervistati non assicurati;
ciascuno ha espresso, in media, 1,2 ragioni)



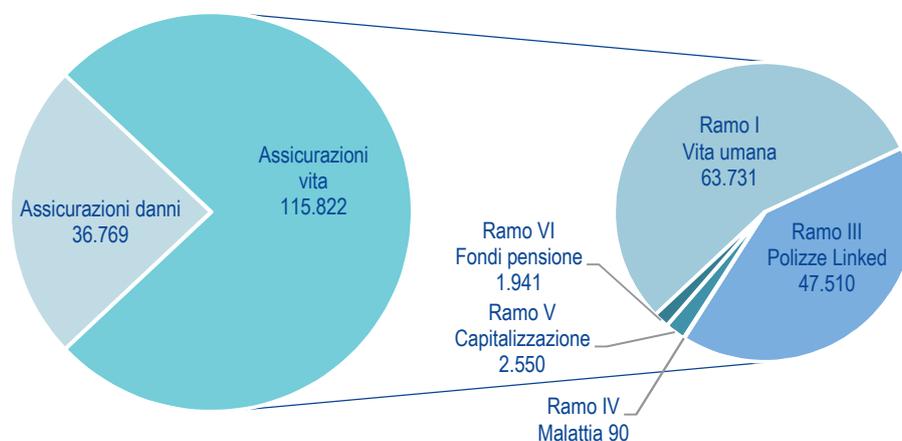
Come si vede dalla figura 4.6, chi non ha sottoscritto una polizza e non ha una di queste coperture (e si tratta di nove intervistati su dieci) espone ragioni molto diverse, secondo il reddito, per non avere investito nell'assicurare il rischio di inabilità nell'età anziana, che tocca il 12 per cento degli anziani oltre i 65 anni e che progredisce con l'avanzare dell'età (è del 17,5 per cento passati i 75 anni); tale rischio è circa mille volte maggiore del rischio di essere rapinati in casa. Chi guadagna meno di 1.600 euro, nel 68 per cento dei casi semplicemente non ha disponibilità di denaro per questo, un dato che si riduce al 39 per cento sopra i 2.500 euro di reddito netto mensile. La seconda ragione vale dal 22 al 37 per cento delle cause di non sottoscrizione e riguarda l'ignoranza della polizza e della formula, che potrebbe essere recuperata con iniziative di educazione finanziaria. Al terzo posto (con una quota dal 9 al 21 per cento) c'è la presunzione di godere di una salute sufficientemente buona, il che ovviamente può condizionare la salute nella terza età, ma certamente non la determina. Inoltre, proprio chi è in migliori condizioni generali è esposto a una vecchiaia più lunga e, quasi inevitabilmente, bisognosa di assistenza. Infine, piccole percentuali delle risposte sono addensate sulla disponibilità di risparmi da usare nella vecchiaia già sufficienti o sull'idea di far conto sui familiari in caso di necessità.

Di tutti i fattori che potrebbero abilitare la domanda futura di copertura, due soli hanno dimensioni importanti: l'educazione finanziaria e la conseguente consapevolezza dei rischi e, maggiore tra i due, il reddito e la conseguente capacità finanziaria. Solo al primo fattore frenante può rimediare il settore che produce le assicurazioni; il secondo e più cruciale fattore richiede sia una ripresa economica generale, robusta e ben distribuita, sia la generalizzazione a tutti i contribuenti degli incentivi che stanno determinando una certa fortuna di questi strumenti all'interno del welfare aziendale.

4.5. Le assicurazioni sulla vita e il terzo pilastro pensionistico

Per premi versati in assicurazioni sulla vita, l'Italia supera la media europea (1.686 euro per abitante contro una media europea di 1.159⁸). La penetrazione sul PIL è del 6,11 per cento, contro una media del 4,21 per cento. Il monte complessivo delle assicurazioni sulla vita è di 115,8 miliardi di euro (figura 4.7) e nel 2017, dopo tre anni di crescita ininterrotta, ha subito un calo del 3 per cento. Tale flessione ha probabilmente natura congiunturale, ma potrebbe avervi inciso la minore propensione delle compagnie a emettere polizze con rendimenti minimi garantiti e garanzia di restituzione del capitale (quelle del Ramo I) in un mercato obbligazionario caratterizzato da tassi di rendimento nominali negativi sui titoli del debito sovrano europeo per scadenze anche fino a due-tre anni.

Figura 4.7 – Ripartizione dei premi raccolti in Italia per Rami assicurativi
(milioni di euro)



Elaborazione grafica Centro Einaudi su dati ANIA 2017

La fortuna di questi strumenti è sempre stata, storicamente, più finanziaria che previdenziale, ancorché solo per alcuni tipi di polizze le prestazioni siano slegate dalla durata della vita. Rendimento minimo garantito, solidità degli emittenti, impignorabilità (solo per la quota previdenziale), insieme a un certo vantaggio fiscale, hanno portato le riserve di queste polizze a superare i 500 miliardi di euro e a costituire così una buona fetta del risparmio degli italiani.

⁸ Anno 2016, insuranceeurope.eu. I premi includono anche il Ramo Malattia.

Da un punto di vista sostanziale, tuttavia, queste polizze avrebbero dovuto avere un più pronunciato aspetto previdenziale, quanto meno nelle intenzioni del legislatore, per realizzare il cosiddetto «terzo pilastro», ossia la previdenza aggiuntiva di terzo livello, individuale o familiare, a seguire quella pubblica obbligatoria (primo pilastro) e quella integrativa collettiva (secondo pilastro).

Per le ragioni citate, per quanto la penetrazione italiana delle assicurazioni vita (sul PIL) sia maggiore di quella europea, la diffusione di questi strumenti, come in generale di tutti gli strumenti previdenziali privati, non è elevata in Italia e restano importanti margini di crescita.

La sottoscrizione di una formula che paga un capitale in caso di morte riguarda il 9 per cento degli intervistati (10 per cento degli uomini e 8 delle donne; tabella 4.5). Tuttavia, questa percentuale dipende dal reddito, poiché alle classi inferiori di reddito corrisponde solo il 5 per cento di assicurati, alle classi medie di reddito il 9 per cento e alle classi superiori di reddito il 15 per cento di assicurati. L'assicurazione sulla vita per il caso morte è più diffusa fra i 35-44enni (15 per cento), mentre è meno diffusa sia dopo questa età che prima, per ragioni diverse. Per categorie professionali, le assicurazioni per il caso morte sono più diffuse tra gli imprenditori e liberi professionisti (29 per cento), i dirigenti e funzionari (28 per cento) e gli esercenti e artigiani (14 per cento). L'educazione e l'esperienza finanziaria, che sono approssimate dalle variabili «Interessati a temi economici 1-5» e «Esperienza finanziaria pratica 1-7», sono entrambe correlate positivamente con la sottoscrizione di polizze assicurative.

Le polizze vita che hanno un contenuto pensionistico-previdenziale sono più diffuse: ne possiede una il 17 per cento del campione. Approssimativamente, tre polizze su cinque hanno una vocazione previdenziale che si associa, com'è ovvio, al contenuto di investimento finanziario. Qui le classi di età che più hanno dato fiducia a questi strumenti si spostano in avanti e sono i 45-54enni e i 55-64enni, corrispondenti più o meno ai due terzi dei baby boomer, ossia ai baby boomer centrali e ai late-baby boomer. Questa può essere una parziale buona notizia per il sistema previdenziale italiano, in quanto quasi un baby boomer su tre che andrà in pensione nei prossimi quindici anni potrà avvalersi di una somma e/o una rendita fornita dal terzo pilastro pensionistico. Considerando che, sempre secondo le evidenze del nostro campione, il 19 per cento di queste stesse classi di età ha sottoscritto un fondo pensione, il futuro pensionistico della generazione più numerosa di italiani e che impatterà sui costi della previdenza pubblica proporzionalmente alla sua dimensione, potrebbe essere non così grigio per almeno un futuro pensionato su tre.

Tra i sottoscrittori di queste polizze, e con tutte le cautele rispetto ai premi unitari versati, troviamo però categorie che non hanno invece in portafoglio una polizza per il caso morte. Le polizze previdenziali del terzo pilastro, in altri termini, sono più uniformemente diffuse: ne possiede una il 17 per cento degli impiegati e insegnanti, il 19 per cento degli operai e il 18 per cento delle persone che hanno conseguito il titolo di studio rilasciato dalla scuola media inferiore. Ciò che fa invece la differenza è la geografia, perché le polizze di questo tipo sottoscritte nel Mezzogiorno sono la metà (11 per cento) di quelle sottoscritte nel resto d'Italia (20 per cento nel Centro e 21 per cento nel Nord-Ovest). Anche per queste polizze vale quanto detto per quelle che coprono il caso morte: le variabili di educazione ed esperienza finanziaria sono molto positivamente correlate alla sottoscrizione del terzo pilastro. Infine, si trovano più frequenti sottoscrittori di polizze vita tra coloro che vivono in coppia con figli giovani (il 16 per cento ha una polizza per il caso morte e il 20 per cento per il caso vita/pensione).

Tabella 4.5 – Gli intervistati e il terzo pilastro pensionistico
(valori percentuali)

	D'accordo che la prima ragione del risparmio è «mettere da parte dei soldi per l'età della pensione»	Pensione stimata media (euro)	Sottoscr. assicurazione caso morte	Sottoscr. assicurazione caso vita/pensione	Sottoscr. fondo pensione collettivo chiuso o aperto	Tutte le forme	Propensione a sottoscrivere ass. vita o pensione
Totale 2018	14	1.064	9	17	14	24	17
Uomini	10	1.144	10	20	14	27	19
Donne	15	995	8	15	14	21	16
18-24 anni	2	925	6	13	11	17	14
25-34 anni	7	1.032	6	12	17	16	18
35-44 anni	10	1.095	15	18	18	30	23
45-54 anni	19	1.068	11	24	19	31	20
55-64 anni	14	1.015	8	25	19	30	19
65 anni e oltre	15	1.184	6	9	6	13	12
Nord-Ovest	10	1.112	7	21	14	26	18
Nord-Est	16	988	11	17	16	25	15
Centro	11	1.110	14	20	16	30	22
Sud-Isole	18	1.034	7	11	12	16	15
Fino a 1.600 euro	12	887	5	11	8	15	8
1.601-2.000 euro	14	874	5	17	17	19	24
2.001-2.500 euro	13	957	9	16	11	24	18
2.501 euro e oltre	16	1.290	15	24	20	35	23
Università	15	1.349	18	19	19	36	23
Media sup.	12	1.061	10	18	17	25	20
Media inf.	17	900	7	18	12	22	14
Elementare	9	735	1	9	5	10	14
Fino a 10.000 ab.	16	1.076	8	16	12	21	12
Da 10.000 a 100.000 ab.	14	1.042	10	15	14	23	24
Oltre 100.000 ab.	10	1.082	10	21	18	30	13
Impr./Lib. prof.	7	1.405	29	28	37	50	36
Dir./Funz.	0	1.872	28	24	42	48	18
Ins./Imp.	16	1.120	8	17	16	24	14
Eserc./Artig.	17	962	14	24	23	31	19
Pensionati	14	0	5	11	6	14	13
Lavoratori manuali	12	870	5	19	10	22	20
Casalinghe	15	0	5	15	2	18	10
Disoccupati	16	785	2	16	12	18	16
Studenti	7	0	0	3	0	3	19
Decisori del risparmio	0	1.172	14	17	15	27	14
Non decisori	14	989	6	17	14	21	20
Interessati a temi econom. 1	13	908	5	11	10	14	16
Interessati 2	12	1.028	5	18	11	22	21
Interessati 3	17	1.137	13	15	16	26	20
Interessati 4	18	1.271	17	33	25	46	8
Interessati 5 (livello max)	0	1.504	31	42	34	53	27
Esper. finanz. pratica 1-2	22	920	4	10	8	13	12
Esperienza 3-4-5	12	1.049	7	21	15	26	16
Esperienza 6-7 (livello max)	12	1.125	14	15	16	26	21
Finanziar. indipendenti	14	1.082	9	17	14	24	18
Non indipendenti	12	743	9	15	15	21	14

[continua]

[segue Tabella 4.5]

	D'accordo che la prima ragione del risparmio è «mettere da parte dei soldi per l'età della pensione»	Pensione stimata media (euro)	Sottoscr. assicurazione caso morte	Sottoscr. assicurazione caso vita/pensione	Sottoscr. fondo pensione collettivo chiuso o aperto	Tutte le forme	Propensione a sottoscrivere ass. vita o pensione
Casa proprietà	15	1.082	10	18	16	25	18
Casa affitto	10	990	4	15	9	18	17
Canale principale: Agente	14	1.080	9	16	13	23	18
Agenti	12	1.272	24	18	13	34	9
Broker	23	1.146	9	26	26	31	29
Online	1	1.072	14	17	29	30	10
Ass. Banca	17	979	9	25	15	29	18
Ass. Posta	10	733	2	6	11	7	12
Internet per assicur.: Info	7	1.271	14	37	39	49	14
Confronti	11	1.158	13	30	34	39	29
Sottoscrizione	0	1.407	8	19	7	24	22
Rinnovo	4	1.175	10	35	24	43	16
Nessun uso di Internet	16	1.025	9	13	11	19	16
Famiglia a 1	5	1.160	9	15	13	22	10
Famiglia a 2	11	980	7	16	12	21	17
Famiglia a 3	16	1.105	11	23	18	30	15
Famiglia a 4	16	1.086	10	15	13	20	18
Famiglia a 5 e oltre	20	1.065	18	13	22	29	40
Single	5	1.160	9	15	13	22	10
Coppia	15	1.088	10	18	15	25	20
Famiglia con figli junior	15	1.098	16	20	21	31	21
Famiglia con figli senior	22	1.047	11	15	15	25	21
Vive coi genitori	16	1.015	4	16	9	17	15

La propensione a sottoscrivere una polizza del terzo pilastro da parte di chi ancora ne è sprovvisto (il 74 per cento del campione) è del 17 per cento. In altri termini, uno su sei dei non sottoscrittoli lo farebbe in futuro. Anche in questo caso, però, solo il 3 per cento (sul 17 per cento) dichiara di averlo già in programma, ossia che sarebbe una spesa imminente. La parte preponderante (14 per cento) è composta da intenti dichiarati che sottendono il riconoscimento dell'utilità del terzo pilastro da parte degli intervistati, che però non passano necessariamente all'investimento pratico, quanto meno non in tempi brevi; le ragioni di chi non sottoscrive sono esposte nella figura 4.9. Nella figura 4.8 si evidenzia piuttosto il legame della propensione a sottoscrivere con l'importo della pensione attesa dichiarata dagli intervistati. Come si vede, al crescere della pensione attesa cresce anche la propensione a sottoscrivere il terzo pilastro. In particolare, per ogni 100 euro di aumento della pensione attesa, le polizze conquistano il 2 per cento in più del mercato di chi ancora non ce l'ha. La figura mostra come il terzo pilastro non consegua la funzione di essere integrativo del primo (che si riconoscerebbe dall'inclinazione negativa della retta), ma è piuttosto un pilastro supplementare.

La natura supplementare delle polizze del terzo pilastro è rafforzata dalle ragioni espresse da chi non le ha ancora sottoscritte (figura 4.9). La ragione prevalente (59 per cento) indica che le polizze sono care, e qui il riferimento implicito non è tanto alle condizioni di sottoscrizione, quanto alla condizione reddituale che non permette di sottoscriverle. Chi è giovane (18-24 anni) non pensa a una polizza vita in forza della sua età, ossia proprio perché è giovane (71 per cento) non l'ha sottoscritta, giudicando bassi i rischi che questa polizza va a

coprire (la morte è infatti altamente improbabile a vent'anni e la pensione è lontana). In effetti, le risposte di questo tipo decrescono velocemente con l'avanzare degli anni e quindi con la crescita della percezione dei rischi coperti dai Rami vita.

Figura 4.8 – La relazione tra la pensione attesa e la propensione a sottoscrivere il terzo pilastro

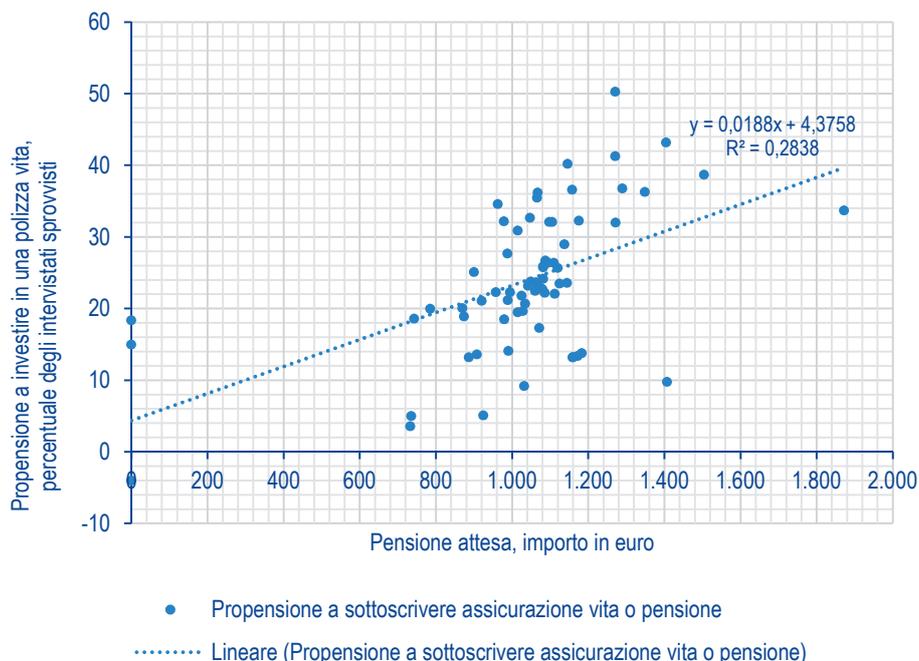
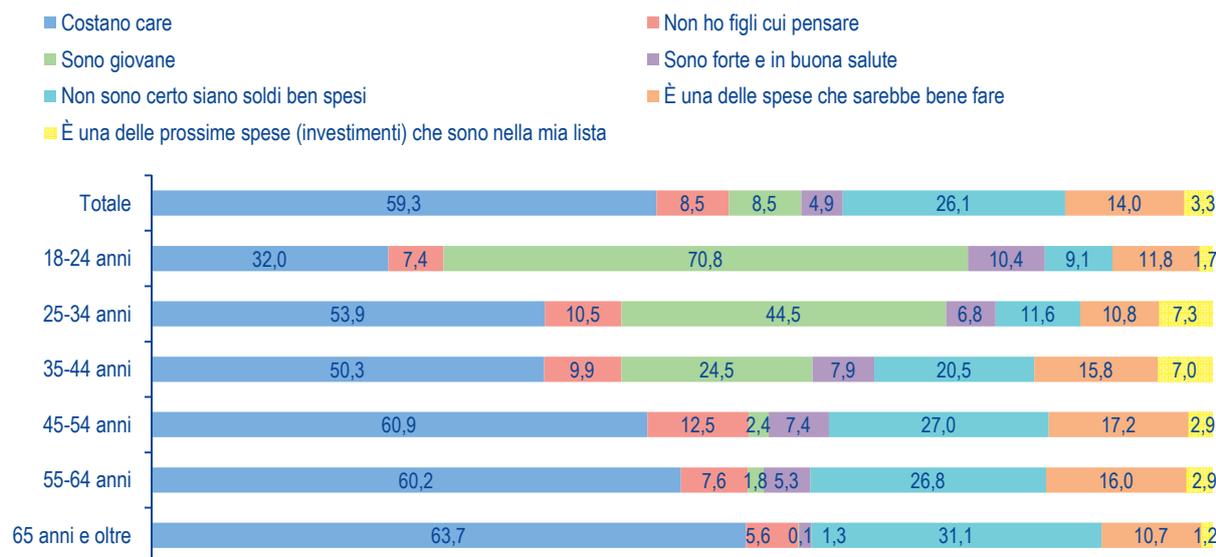


Figura 4.9 – Ragioni per non aver sottoscritto un'assicurazione vita (caso morte, vita e/o pensione), per classe di reddito mensile netto

(percentuale delle ragioni multiple espresse dagli intervistati non assicurati; ciascuno ha espresso, in media, 1,2 ragioni)



Va poi citato il 26 per cento di chi «non è certo che siano soldi ben spesi», o perché la copertura non è prioritaria rispetto ad altri rischi (razionalmente il terzo pilastro dovrebbe essere scalato dopo la copertura del secondo) o perché non ha una competenza finanziaria e assi-

curativa sufficiente a mettere in relazione le prestazioni dello strumento con un giudizio equilibrato dei propri rischi, personali e familiari. Di fatto, chi si pone al vertice della *proxy* di educazione finanziaria («Interessati a temi economici 5») ha quattro volte la probabilità di avere sottoscritto un qualche tipo di polizza vita (53 per cento) di chi è al primo gradino («Interessati a temi economici 1»: 14 per cento).

4.6. La *business insurance* può crescere

Il segmento della *business insurance*, ossia quello delle assicurazioni rivolte alle imprese e ai professionisti, è in crescita. Le fonti della crescita, che è globalmente attesa realizzarsi a un tasso del 3,6 per cento in termini reali, sono quattro⁹. Innanzitutto, le somme assicurate crescono perché sono collegate al PIL mondiale, che aumenta costantemente (+3,1 per cento la variazione attesa nel 2018)¹⁰. In secondo luogo, la globalizzazione fa emergere nuovi rischi, man mano che si espande il raggio geografico di operazione delle imprese e quindi si passa da contesti noti, e valutabili direttamente dall'impresa, a contesti meno noti, nei quali una copertura assicurativa permette di facilitare e accelerare le operazioni. In terzo luogo, sta crescendo la cultura del rischio nelle imprese man mano che i regolatori alzano l'asticella della *compliance* alle normative in campi diversi, dal lavoro all'ambiente, alla finanza. Costituiscono la quarta fonte della crescita i nuovi prodotti assicurativi che derivano dalle innovazioni nel sistema produttivo: il *cyber-risk*, la *sharing economy*, la robotizzazione introducono rischi inediti che richiedono coperture che il settore andrà progressivamente elaborando.

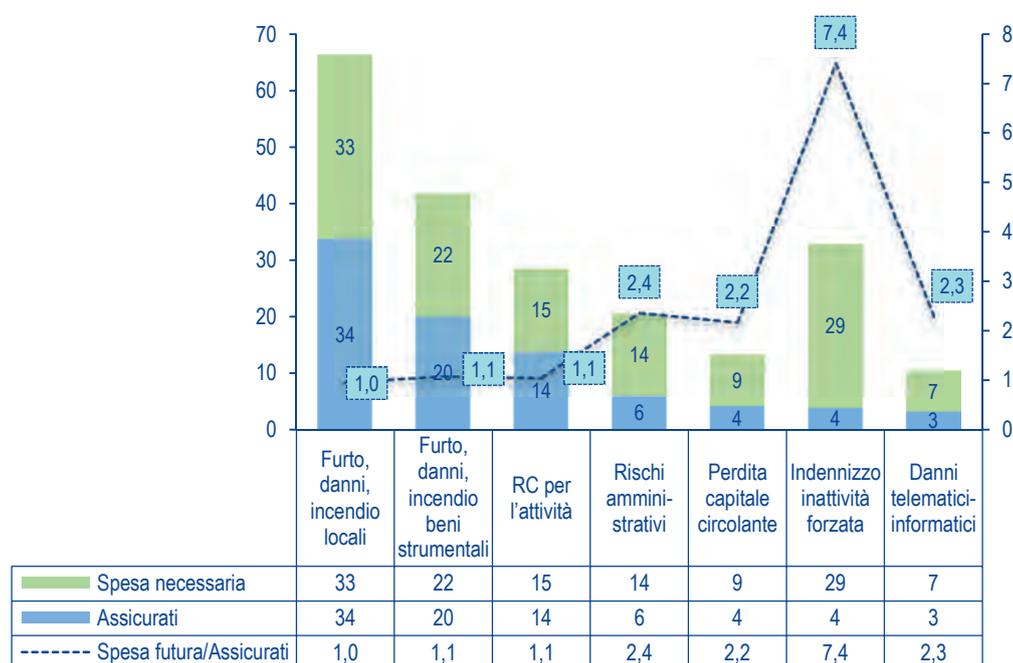
Circa un intervistato su cinque (331 su 1.544) conduce un'attività di impresa o professionale in proprio. A questo subcampione abbiamo chiesto di quali assicurazioni professionali disponesse e quali considerasse come una spesa necessaria in futuro. I risultati confermano le principali evidenze sul settore. Le imprese e gli imprenditori italiani prestano una limitata attenzione ai rischi che corrono nell'esercizio dell'attività ed essi stessi evidenziano un volume di investimento necessario più o meno pari al raddoppio di quello esistente.

La polizza più diffusa nel sottocampione di 331 imprese e professionisti è quella a copertura del rischio di incendio e furto ai danni del proprio immobile strumentale (il 34 per cento ne ha una), seguita dalla medesima polizza a copertura dei danni ai beni strumentali posseduti (impianti, macchine, attrezzature: qui solo il 20 per cento ne possiede una). Il 14 per cento ha assicurato i danni derivanti dalla propria responsabilità nell'esecuzione dell'attività. Di qui si scende sotto l'asticella di un assicurato su dieci per i rischi amministrativi (6 per cento), di perdita del magazzino (4 per cento), di inattività forzata (4 per cento); ultima tra tutte è la copertura per i rischi telematici-informatici (3 per cento). Tutte le coperture citate si possono ritenere insufficienti, vista l'ampia percentuale (figura 4.10) di imprenditori sprovvisti che giudicano necessario l'investimento. Considerando il rapporto tra coperture necessarie e coperture esistenti come un indicatore di sensibilità al rischio, i quattro rischi più avvertiti sono quello di inattività forzata (7,4) e, a seguire, il rischio amministrativo (indice di 2,4), quello informatico (2,3) e quello di perdita (ad esempio, per furto) del capitale circolante (2,2).

⁹ Nostra elaborazione su dati OECD, *Global Insurance Market Trends*, 2017; McKinsey & Co., *Global Insurance Industry Insights. An in-depth perspective*, 2014; Ernst & Young, *Global Insurance Trends Analysis 2016*, maggio 2017.

¹⁰ Cfr. <http://www.worldbank.org/en/news/press-release/2018/01/09/global-economy-to-edge-up-to-3-1-percent-in-2018-but-future-potential-growth-a-concern>.

Figura 4.10 – Intervistati che conducono attività di impresa o una libera professione, per assicurazioni professionali detenute e considerate necessarie (valori percentuali)



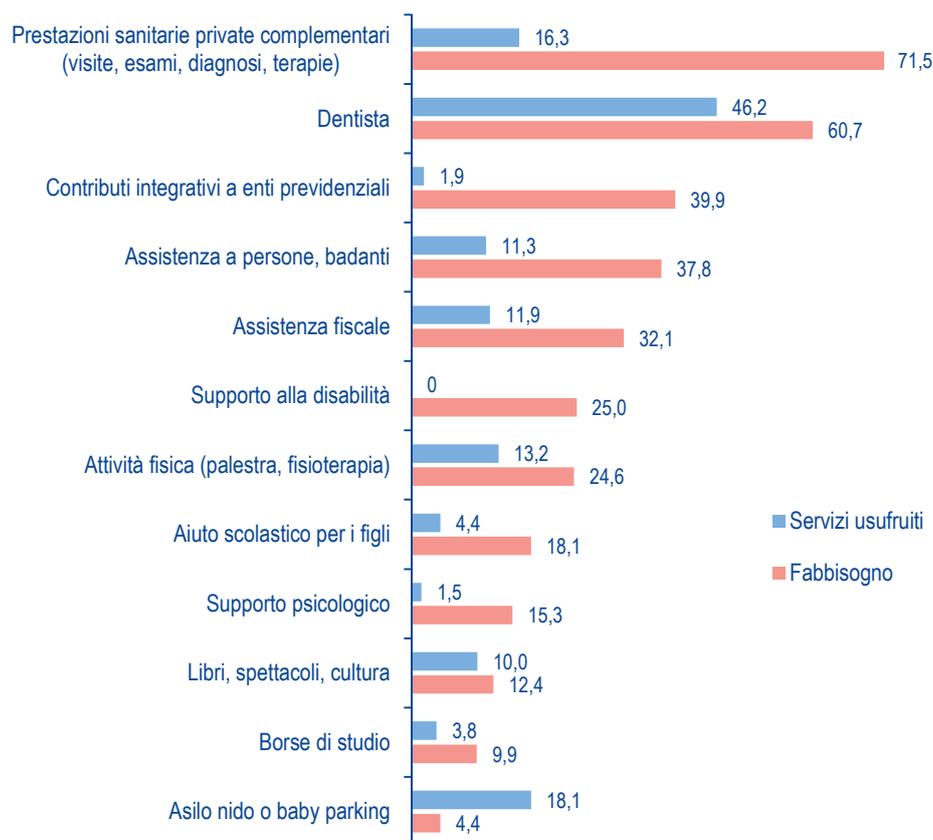
4.7. Il nuovo welfare aziendale è decollato

I progetti di welfare aziendale, negoziati dalle imprese a favore dei propri dipendenti e loro famiglie, sono volti a migliorare l'efficienza aziendale insieme alla qualità della vita del personale. Poiché dovrebbero avere uno spiccato contenuto previdenziale, li abbiamo trattati brevemente nel nostro questionario.

Dal 2017 i progetti godono di sgravi contributivi e fiscali, con il proposito di stimolare la domanda di servizi previdenziali che, a tendere, alleggeriscano il settore pubblico di prestazioni previdenziali minori. Allo stato delle norme, tuttavia, lo spettro di servizi che il welfare aziendale può erogare è ampio¹¹. Data la relativa novità della norma, le quote del campione che hanno dichiarato di avere utilizzato servizi di welfare aziendale nei dodici mesi precedenti l'indagine sono ancora limitate: il 3,2 per cento degli impiegati e insegnanti e il 13,2 per cento dei dirigenti e funzionari. I servizi di cui si è maggiormente usufruito sono le cure dentistiche (46,2 per cento dei beneficiari), l'asilo nido/baby parking (18,1 per cento) e le visite ed esami medici (16,3 per cento).

Per sondare l'orientamento della domanda totale di questi servizi, abbiamo chiesto all'intero campione di quali servizi di welfare integrativo avrebbe maggiore necessità, qualora venisse data l'occasione di usufruirne. Le risposte sono raccolte nella figura 4.11.

¹¹ Può includere, per esempio, anche l'acquisto di abbonamenti per il trasporto collettivo e fringe benefit vari.

Figura 4.11 – Percentuali di intervistati che hanno usufruito del welfare aziendale, per servizio utilizzato, e percentuali del campione per bisogno espresso di servizi integrativi di welfare

Il 71,5 per cento degli intervistati dichiara di avere bisogno, potenzialmente, di prestazioni sanitarie complementari, come esami diagnostici e visite specialistiche. Questa percentuale può essere letta insieme al giudizio espresso su queste stesse prestazioni erogate dal Servizio Sanitario Nazionale: apprezzate per l'efficacia, ma non per i tempi di attesa (tabella 4.2 sopra). Al secondo posto (60,7 per cento) troviamo ancora prestazioni sanitarie, questa volta rivolte alla cura dei denti.

Ben il 39,9 per cento del campione sfrutterebbe il welfare aziendale per il versamento di contributi integrativi a enti previdenziali, rivelando implicitamente il nervo scoperto sulla previdenza, anche pensionistica. Assimilati i cambiamenti delle ultime riforme, pur riprendendo un certo ottimismo sull'età della pensione, gli intervistati non hanno esaurito i bisogni previdenziali. Il secondo pilastro, nei fatti, non ha raggiunto nemmeno un terzo dei potenziali sottoscrittori, e il terzo pilastro delle polizze individuali, come si è visto, copre per lo più solo la fascia con i redditi più alti.

Al quarto posto dei bisogni espressi si colloca la domanda potenziale di assistenti a persone anziane (badanti). Il 37,8 per cento del campione vi farebbe ricorso, così come il 25 per cento chiederebbe di essere aiutato nei compiti di assistenza a persone disabili (anche in questo caso, probabilmente, si tratta in larga parte di anziani).

Dopo i bisogni di cura delle persone e di protezione del loro futuro a livello individuale, il fuoco si sposta al tema della cura della famiglia. Oltre alla domanda di servizi di welfare per la

cura di anziani (che riceve il 55 per cento delle preferenze tra coloro che hanno più di 65 anni), si trovano la domanda di aiuto scolastico per i figli (che interesserebbe il 18,1 per cento del campione, ma che sale al 40 per cento tra gli intervistati nella fascia di età fra 35 e 44 anni e al 55 per cento degli intervistati che vivono in coppia con figli minori) e la domanda di asili nido o baby parking (4,4 per cento del campione, ma 16 per cento nella fascia di età 25-34 anni).

La domanda potenziale di sostegno psicologico (15,3 per cento) si alza in corrispondenza degli intervistati single che vivono da soli (22 per cento). La domanda potenziale di borse di studio (9,9 per cento del campione) aumenta tra i 18enni (20 per cento), gli studenti (63 per cento), gli abitanti nel Mezzogiorno d'Italia (20 per cento).

In conclusione, ponendo la domanda sul welfare aziendale all'intero campione si è visto emergere un diffuso bisogno di servizi previdenziali integrativi e complementari, raramente soddisfatto e che varia notevolmente da caso a caso, da persona a persona. L'organizzazione di una risposta istituzionale a questi bisogni è complessa e quella del welfare aziendale, che si occupa di una comunità ristretta di beneficiari potenziali, è solo un esempio di quello che si potrebbe fare aggregando necessità e bisogni cui rivolgere soluzioni di tipo previdenziale e assicurativo collettivo. Va osservato, in questo caso, che la concessione di privilegi fiscali all'acquisto di questi servizi è probabilmente condizione necessaria per farli decollare, vista la pressione fiscale marginale in Italia. D'altra parte, le cifre della demografia italiana, a tendere, prospettano un Paese con un andamento divergente tra attivi (in diminuzione) e anziani (in aumento), e il mantenimento di un'efficienza media del sistema non dovrebbe prescindere dall'organizzazione, dalla distribuzione e dal consumo di servizi che producono non solo qualità della vita, ma conservazione e aumento della produttività.

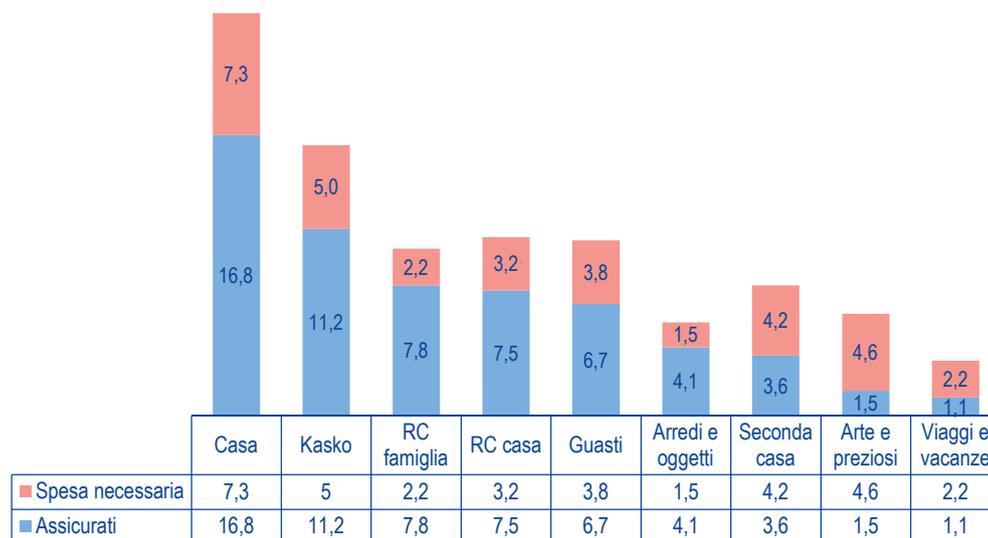
4.8. Family insurance: 1,4 polizze a testa sono poche?

Le assicurazioni diverse da quelle sulla vita (il Ramo danni vale 36 miliardi o il 31 per cento della raccolta sul mercato) sono sottoscritte anche dalle famiglie. Quasi la metà di esse confluiscono nelle normali polizze obbligatorie di autoveicoli e motoveicoli (14 miliardi o il 48 per cento del Ramo). Tuttavia, nel tempo le polizze diffuse presso le famiglie sono andate crescendo, a partire da quelle sulla casa (figura 4.12). La casa è uno dei beni più preziosi per gli italiani e chi la possiede ha una quota maggioritaria della sua ricchezza complessiva investita proprio nella casa. Il 16,8 per cento degli intervistati ha assicurato i muri di casa e a questi si aggiunge il 7,3 per cento di chi non l'ha fatto «ma lo ritiene necessario». Vero è che l'assicurazione sulla casa è diventata pressoché obbligatoria all'atto dell'acquisto per tutti coloro che la comprano con un mutuo, essendo questa una prassi del sistema bancario.

La seconda polizza per diffusione è la kasko per i danni all'automobile dovuti alla propria responsabilità. La diffusione delle mini-kasko e l'appetibilità di una polizza di questo tipo (il 5 per cento di coloro che non la possiedono la considera una spesa necessaria) è andata di pari passo con la crescita del risarcimento medio dei sinistri automobilistici, a sua volta aumentato in relazione al progressivo aumento del contenuto di valore e di tecnologie negli autoveicoli. Il 7,5 e il 7,8 per cento degli intervistati ha una copertura per la responsabilità civile familiare o legata ai danni che si possono provocare nella conduzione della propria abitazio-

ne. Il 4,1 per cento degli intervistati, inoltre, ha assicurato gli arredi e gli oggetti contenuti in casa e il 3,6 per cento ha assicurato anche la seconda casa. L'1,5 per cento ha assicurato gioielli, preziosi o opere d'arte e il 4,6 per cento non l'ha fatto, ma considererebbe necessaria la spesa.

Figura 4.12 – Percentuali di intervistati per forma tecnica di *family insurance* sottoscritta o considerata necessaria



Gli intervistati che compongono il campione posseggono, in media, 1,4 coperture tra le nove citate e rappresentate nella figura 4.12. Tuttavia, benché una buona quota di non sottoscrittori abbia dichiarato di ritenere necessaria una copertura o l'altra, una successiva domanda diretta sulla concreta volontà, nei prossimi dodici mesi, di aumentare o ridurre la spesa familiare destinata alle coperture assicurative ha riscosso un'indicazione media di crescita tendenziale, seppur meno ottimistica di quella che si potrebbe ricavare dall'interpretazione della figura 4.12.

Incominciamo dalla propensione marginale all'investimento assicurativo, come saldo tra percentuale di intervistati che vuole aumentare o, viceversa, ridurre la spesa assicurativa (e previdenziale). Il saldo medio è +2,3 per cento, ma si tratta di una media che rivela una forte varianza tra le diverse categorie di intervistati (tabella 4.6).

La prima differenza che si coglie è quella di genere: +4,2 il saldo positivo degli uomini e +1 il saldo positivo delle donne. Per età, la crescita riguarda le tre classi fra i 25 e i 54 anni, mentre sopra questa età la spesa tende a ridursi. Con l'invecchiamento della popolazione, il mercato assicurativo italiano tende a divenire un mercato sempre maturo. Per classi di reddito, pressoché tutto l'aumento è concentrato sopra i 2.500 euro di entrate nette mensili (saldo +9,9 per cento); sotto i 2.500 euro, viceversa, prevale la tendenza a contenere la spesa. Per titolo di studio, aumenteranno le assicurazioni i laureati (+15,5 per cento) e i diplomati (+6 per cento), le ridurranno tutti gli altri. Per professione, il segno più riguarda, nell'ordine, gli imprenditori e liberi professionisti (+18,1 per cento), i dirigenti e funzionari (+17,7 per cento), gli impiegati e insegnanti (+6,2 per cento) e gli esercenti e artigiani (+6,9 per cento), mentre il segno meno è espresso dai pensionati (-6 per cento), che, al pari dei disoccupati (-3,3 per cento), vogliono ridurre le spese assicurative. Il grado di esperienza finanziaria (da 1 a 7) è

positivamente correlato all'aumento della propensione a investire in assicurazioni nei prossimi dodici mesi. Per canale distributivo, sono i fruitori consolidati delle agenzie di assicurazione a evidenziare un saldo positivo (+2,7 per cento), insieme a chi usa prevalentemente il canale online (+11,9 per cento).

Tabella 4.6 – Family insurance: numero di polizze pro capite e saldo tra intenzione di aumentare o diminuire la spesa assicurativa

	Numero medio di future coperture	Propensione marginale all'investimento assicurativo		Numero medio di future coperture	Propensione marginale all'investimento assicurativo
Totale 2018	1,4	2,3	Esper. finanz. pratica 1-2	1,5	-5,0
Uomini	1,4	4,2	Esperienza 3-4-5	1,5	3,2
Donne	1,5	1,0	Esperienza 6-7 (livello max)	1,4	4,4
18-24 anni	2,2	-0,7	Finanziariam. indipendenti	1,4	3,9
25-34 anni	1,6	13,8	Non indipendenti	1,9	-15,1
35-44 anni	1,4	8,9	Casa proprietà	1,4	3,1
45-54 anni	1,5	7,3	Casa affitto	1,5	-0,8
55-64 anni	1,5	-1,3	Canale principale: Agente	1,4	2,7
65 anni e oltre	1,3	-4,6	Agenti	1,4	3,2
Nord-Ovest	1,5	6,9	Broker	1,5	-7,1
Nord-Est	1,2	0,2	Online	1,7	11,9
Centro	1,3	0,2	Ass. Banca	1,2	-1,7
Sud-Isole	1,6	0,4	Ass. Posta	1,4	5,9
Fino a 1.600 euro	1,5	-2,1	Internet per assicur.: Info	1,5	9,0
1.601-2.000 euro	1,5	-0,2	Confronti	1,7	22,5
2.001-2.500 euro	1,5	-0,8	Sottoscrizione	1,3	35,7
2.501 euro e oltre	1,4	9,9	Rinnovo	1,4	7,7
Università	1,4	15,5	Nessun uso di Internet	1,4	-0,2
Media sup.	1,5	6,0	Famiglia a 1	1,3	1,7
Media inf.	1,4	-3,6	Famiglia a 2	1,3	-0,3
Elementare	1,4	-6,1	Famiglia a 3	1,5	5,8
Fino a 10.000 ab.	1,3	0,8	Famiglia a 4	1,4	3,0
Da 10.000 a 100.000 ab.	1,4	3,3	Famiglia a 5 e oltre	1,8	6,5
Oltre 100.000 ab.	1,7	3,1	Single	1,3	1,7
Impr./Lib. prof.	1,6	18,1	Coppia	1,4	2,4
Dir./Funz.	1,6	17,7	Famiglia con figli junior	1,5	6,9
Ins./Imp.	1,5	6,2	Famiglia con figli senior	1,7	-4,3
Eserc./Artig.	1,1	6,9	Vive coi genitori	1,6	7,0
Pensionati	1,4	-6,0			
Lavoratori manuali	1,3	1,3			
Casalinghe	1,5	-0,1			
Disoccupati	2,5	-3,3			
Studenti	1,5	11,8			
Decisori del risparmio	1,4	2,9			
Non decisori	1,5	1,8			
Interessati a temi econom. 1	1,5	0,4			
Interessati 2	1,2	1,5			
Interessati 3	1,5	3,9			
Interessati 4	1,4	6,6			
Interessati 5 (livello max)	1,2	2,3			

4.9. La relazione tra assicurati e assicuratori

Il rapporto con la compagnia assicuratrice è mediato dal canale di distribuzione delle coperture. A proposito di quest'ultimo si sono sovrapposte due tendenze, per certi versi opposte: da un lato, la digitalizzazione della distribuzione ha permesso l'istituzione di canali diretti (telefonico e online) con i quali, tuttavia, le polizze sono andate verso un processo di semplificazione e standardizzazione, andando incontro ai consumatori che chiedevano prezzi più contenuti. Dall'altro lato, l'articolazione dei bisogni, sia in capo a imprese che a persone, ha favorito l'evoluzione di prodotti più complessi (si pensi ai prodotti di investimento assicurativo), nei quali la distribuzione si associa a un'attività di consulenza, che a sua volta comporta che il distributore sia dotato di competenza ed esperienza e che con l'assicurato si instauri il rapporto di fiducia tipico delle attività professionali.

L'*Indagine* ha permesso di avvalorare che i canali distributivi tradizionali raccolgono ancora la parte preponderante delle polizze. La domanda era formulata in modo da chiedere a ogni intervistato quale fosse il canale distributivo della totalità o della maggior parte delle polizze detenute (tabella 4.7). Il 68 per cento del campione ha indicato un agente assicurativo e il 3,4 per cento più agenti, verosimilmente di marchi diversi. Il 4,9 per cento del campione si serve di un broker; il 6,6 per cento stipula le sue polizze prevalentemente online; infine, il 13,6 per cento si assicura in banca e il 5,9 per cento alla Posta.

Tabella 4.7 – Percentuali di intervistati per canale utilizzato per tutte o per la maggioranza delle assicurazioni e percentuali di quelli che hanno cambiato assicurazione negli ultimi cinque anni

	Un agente di una sola assicurazione	Più agenti di più compagnie diverse	Un broker che tratta più compagnie	Una o più assicurazioni online	Una banca	La Posta	Cambiato almeno una volta negli ultimi cinque anni
Totale 2018	68	3,4	4,9	6,6	13,6	5,9	12,3
Uomini	69	4,5	6,2	5,1	13,2	5,5	15,4
Donne	68	2,6	4,0	7,7	13,8	6,3	10,0
18-24 anni	64	0,0	2,0	11,6	15,2	7,8	9,1
25-34 anni	73	0,5	6,5	12,2	6,9	6,2	15,4
35-44 anni	72	3,3	2,0	11,8	10,7	3,6	18,6
45-54 anni	68	5,1	6,9	7,6	11,6	2,8	17,1
55-64 anni	63	4,8	4,3	5,1	18,3	6,9	9,7
65 anni e oltre	69	2,1	5,2	2,8	14,9	8,6	6,7
Nord-Ovest	72	3,2	3,3	7,5	11,1	4,0	12,7
Nord-Est	67	3,3	11,2	6,6	11,8	0,7	11,4
Centro	71	2,4	2,2	6,6	16,8	6,4	11,0
Sud-Isole	64	4,4	4,2	5,7	15,0	11,1	13,6
Fino a 1.600 euro	58	3,1	3,3	7,8	19,0	11,7	8,3
1.601-2.000 euro	71	2,6	1,0	5,3	13,3	10,2	10,8
2.001-2.500 euro	69	3,8	6,9	8,2	14,7	0,5	17,2
2.501 euro e oltre	77	3,9	7,6	5,3	7,9	0,7	14,5
Università	73	3,8	3,4	9,8	8,9	4,4	11,1
Media sup.	71	4,2	4,2	7,6	12,0	3,7	16,8
Media inf.	65	2,3	6,5	5,2	16,8	5,8	10,1
Elementare	63	3,9	3,8	4,0	14,1	15,6	6,6

[continua]

[segue Tabella 4.7]

	Un agente di una sola assicurazione	Più agenti di più compagnie diverse	Un broker che tratta più compagnie	Una o più assicurazioni online	Una banca	La Posta	Cambiato almeno una volta negli ultimi cinque anni
Fino a 10.000 ab.	67	3,0	3,0	3,2	20,4	4,3	6,0
Da 10.000 a 100.000 ab.	66	4,9	7,5	7,0	11,6	6,7	17,8
Oltre 100.000 ab.	74	1,1	2,9	11,0	7,0	6,9	11,6
Impr./Lib. prof.	72	4,6	12,4	6,9	5,4	0,7	24,1
Dir./Funz.	88	8,2	0,0	4,2	11,6	0,0	15,9
Ins./Imp.	68	4,2	3,7	12,2	12,4	2,6	14,7
Eserc./Artig.	72	4,8	3,1	5,9	8,9	8,3	11,9
Pensionati	67	1,9	5,1	2,5	16,6	9,4	7,1
Lavoratori manuali	68	2,9	3,8	7,3	15,1	4,5	12,9
Casalinghe	65	4,8	1,0	9,9	13,8	8,1	7,8
Disoccupati	47	0,0	0,4	9,6	31,6	11,0	6,4
Studenti	77	2,6	0,6	8,4	6,1	7,6	2,5
Decisori del risparmio	72	3,8	3,7	5,5	12,6	5,4	12,3
Non decisori	66	3,1	5,8	7,4	14,3	6,3	12,3
Interessati a temi econom. 1	67	2,4	3,5	6,8	13,0	9,3	9,6
Interessati 2	70	3,8	5,8	5,6	12,9	3,3	14,4
Interessati 3	72	2,2	6,3	7,7	13,8	2,4	11,8
Interessati 4	67	7,5	2,8	6,2	12,3	7,9	16,0
Interessati 5 (livello max)	45	5,7	14,5	4,7	30,1	0,0	23,4
Esper. finanz. pratica 1-2	63	3,0	5,8	5,2	15,2	11,2	9,1
Esperienza 3-4-5	68	3,1	5,1	5,5	13,8	6,2	9,7
Esperienza 6-7 (livello max)	71	4,0	4,2	8,7	12,5	3,3	17,2
Finanziariam. indipendenti	69	3,2	5,3	6,1	13,3	5,4	12,6
Non indipendenti	55	5,1	0,4	12,0	16,9	11,3	8,8
Casa proprietà	70	3,2	4,5	5,0	14,5	4,9	11,7
Casa affitto	59	4,1	6,6	13,2	9,7	10,1	15,1
Canale principale: Agente	100	0,1	0,2	0,7	1,2	0,1	9,2
Agenti	1	100,0	0,0	5,8	0,5	11,6	36,9
Broker	3	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	43,6
Online	8	3,0	0,0	100,0	0,0	0,0	40,9
Ass. Banca	6	0,1	0,0	0,0	100,0	3,3	2,7
Ass. Posta	2	6,6	0,0	0,0	7,5	100,0	4,2
Internet per assicur.: Info	75	2,8	2,1	14,1	12,9	0,1	31,6
Confronti	65	8,2	4,3	19,1	1,3	1,9	34,8
Sottoscrizione	36	13,7	2,0	36,3	9,9	7,8	76,5
Rinnovo	51	8,7	8,4	27,0	10,4	0,3	24,0
Nessun uso di Internet	71	2,5	4,7	3,1	14,5	6,9	7,5
Famiglia a 1	61	1,9	2,6	8,3	18,6	9,9	9,7
Famiglia a 2	68	3,0	5,2	5,6	14,3	6,4	8,6
Famiglia a 3	70	4,0	6,1	6,3	10,3	5,7	14,5
Famiglia a 4	72	5,0	3,3	5,7	13,4	4,1	17,2
Famiglia a 5 e oltre	66	1,7	7,4	14,0	12,1	2,1	19,7
Single	61	1,9	2,6	8,3	18,6	9,9	9,7
Coppia	71	3,8	5,4	6,6	11,9	4,4	13,5
Famiglia con figli junior	71	4,9	3,9	10,5	8,5	3,9	18,1
Famiglia con figli senior	68	3,2	5,9	5,0	14,9	4,6	13,4
Vive coi genitori	70	3,1	3,8	6,4	11,8	8,1	10,9

L'esame della tabella permette di cogliere le differenze tra i diversi sottogruppi del campione. Si servono degli agenti, più della media, le persone che spesso hanno bisogni assicurativi complessi e che riguardano sia la persona, sia la famiglia, la sicurezza futura e magari l'impegno professionale o aziendale. Così, il 72 per cento degli imprenditori e liberi professionisti e l'88 per cento dei dirigenti e funzionari ha un agente assicurativo. In modo paragonabile, il broker è due volte e mezzo più diffuso come canale preferenziale degli imprenditori (12,4 per cento contro una media del 4,9); il canale online raddoppia la penetrazione nelle classi di età dei 18-24enni (11,6 per cento vs. una media del 6,6 per cento), dei 25-34enni (12,2 per cento) e dei 35-44enni (11,8 per cento): dopo i 45 anni la percentuale di assicurati online si dimezza e più che dimezza. Per categoria professionale, le polizze online sono più diffuse fra gli impiegati e insegnanti (12,2 per cento) e si trovano inoltre più presenti tra chi vive nelle città con oltre 100 mila abitanti (11 per cento), chi abita in affitto (13,2 per cento), chi vive in coppia con figli giovani (10,5 per cento).

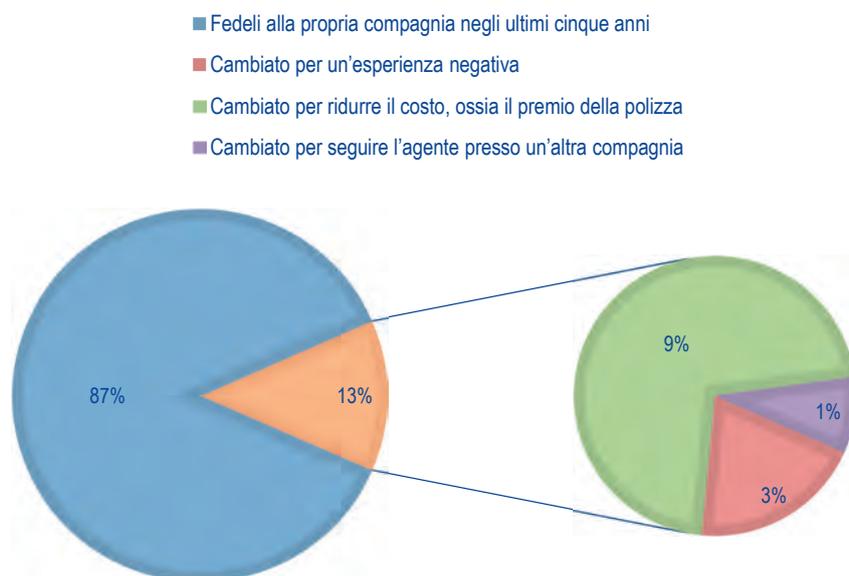
La penetrazione del canale bancario non fa registrare addensamenti particolari. Inoltre, una polizza online è la seconda polizza per l'8 per cento di coloro che si assicurano anche presso un agente. La penetrazione della banca riguarda il 6 per cento degli assicurati che hanno una polizza tradizionale, al pari quindi della penetrazione online, ma questo spiega solo una ogni tre polizze sottoscritte in banca dagli intervistati. Verso la banca-assicuratrice hanno una preferenza (relativa) le generazioni ai limiti estremi della distribuzione, ossia i 18enni (15,2 per cento vs. la media del 13,6), i 55enni (18,3 per cento), i 65enni e oltre (14,9 per cento). La polizza in banca è poi relativamente più presente nei centri abitati minori (20,4 per cento), nelle mani di pensionati (16,6 per cento), di lavoratori manuali (15,1 per cento), di chi abita in una casa di cui è proprietario (14,5 per cento), di chi vive come single (18,6 per cento).

Per quanto questo mercato sia in evoluzione, la clientela online sembra per il momento essere orientata alle polizze «low cost», mentre quella delle banche è una clientela che associa alla considerazione della convenienza della polizza quella della reputazione istituzionale fornita dalle banche. La densità di raccolta della Posta si rivela particolarmente, ma non esclusivamente, tra le persone a basso reddito (11,7 per cento vs. una media di 5,9), tra i residenti nel Sud (11,1 per cento) e tra coloro che dichiarano un basso livello di esperienza finanziaria (11,2 per cento).

Si può agevolmente osservare che la multicanalità, che è d'altra parte un'esperienza distributiva relativamente recente, non ha scardinato il modello distributivo tradizionale; piuttosto, è andata a integrare la soddisfazione di bisogni che, forse, le reti di assicuratori professionisti erano meno in grado di soddisfare.

La normativa sulle assicurazioni ha migliorato le opzioni dei consumatori nella scelta delle polizze, riducendo o annullando i vincoli temporali. Questo dovrebbe aver favorito la concorrenza tra le compagnie e assecondato la formazione di prezzi più efficienti, rendendo più fluida la mobilità degli assicurati tra una compagnia e l'altra. Ciò nonostante, la fedeltà all'assicurazione è rimasta discreta: l'87 per cento degli intervistati (figura 4.13) non ha cambiato compagnia negli ultimi cinque anni e il 13 per cento di chi invece ha cambiato l'ha fatto principalmente per ridurre il premio (9 per cento). Piccole quote del campione hanno cambiato compagnia a seguito di insoddisfazione per un'esperienza negativa (3 per cento) o per seguire il proprio agente (1 per cento).

Figura 4.13 – La fedeltà alla compagnia assicuratrice
(valori percentuali)



Vi sono piuttosto ampie differenze nel campione dei tassi di cambiamento della compagnia. I più attivi a cambiare la compagnia (rispetto alla media del 13 per cento) sono gli assicurati attraverso un broker (il 43,6 per cento ha cambiato compagnia), gli assicurati online (il 40,9 per cento ha cambiato negli ultimi cinque anni), le persone di maggior esperienza finanziaria (17,2 per cento) e quelle che vivono in coppia con figli minori (18,1 per cento), queste ultime prevalentemente alla ricerca di condizioni migliori. Coloro che hanno scelto di assicurarsi in banca sono mediamente tra i più fedeli: solo il 2,7 per cento di costoro ha cambiato assicurazione negli ultimi cinque anni.

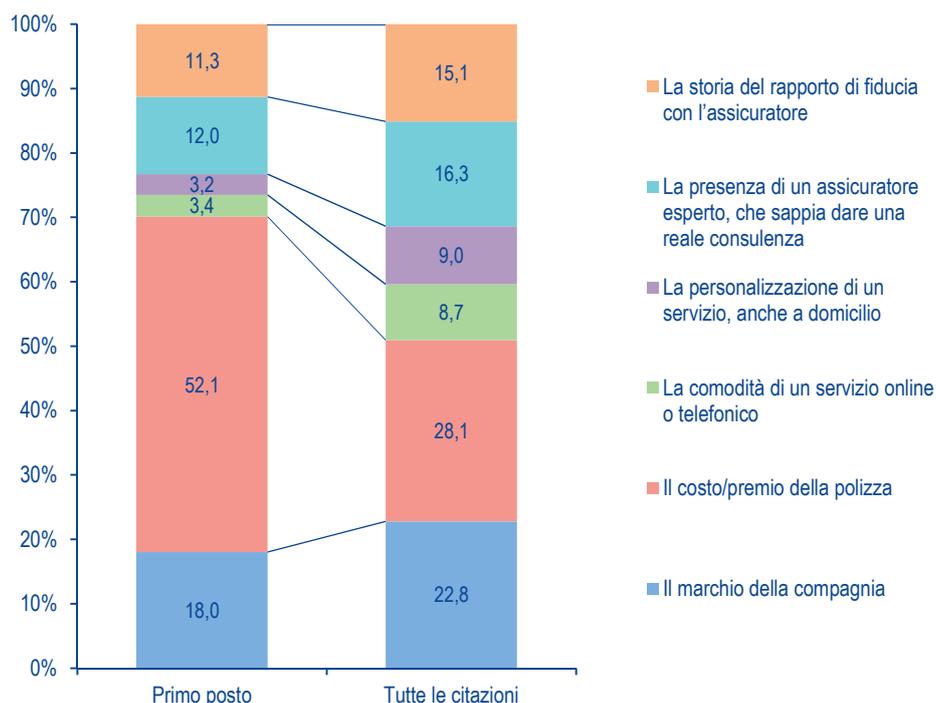
La scelta di una nuova compagnia appare principalmente determinata dal prezzo delle polizze, l'elemento che la maggioranza assoluta degli intervistati (52 per cento) metterebbe in testa alle caratteristiche da valutare (figura 4.14). La frequenza sale al 62 per cento fra i detentori di un reddito fino a 1.600 euro. Danno al premio di polizza un'importanza inferiore al 50 per cento gli intervistati con un reddito pari o maggiore di 2.500 euro (42 per cento), inoltre le categorie degli imprenditori e liberi professionisti (38 per cento) e dei dirigenti e funzionari (16 per cento).

Il marchio della compagnia assicuratrice è la prima determinante di scelta per il 18 per cento degli intervistati. Sono meno sensibili al marchio di chi emette le polizze gli assicurati che hanno scelto un broker come proprio consulente (11 per cento); infatti, questi intervistati sono sensibili all'abbinamento di convenienza e consulenza.

Il 12 per cento del campione sceglie la polizza sulla base della consulenza che riceve prima e al momento della sottoscrizione: la stessa frazione sale però al 25 e al 33 per cento, rispettivamente, nelle categorie degli imprenditori e dei dirigenti. Chi sceglie le polizze per la consulenza abbinata possiede peraltro un indice di esperienza finanziaria superiore alla media. Invece, l'esperienza specifica con la stessa compagnia, ossia la relazione precedente, influenza l'11 per cento delle scelte. Questa percentuale nasce alta durante l'età giovanile e si smorza nelle età centrali, per poi contare nuovamente dopo i 65 anni.

Il «fai da te» dell'online è un fattore primario di scelta solo per il 3 per cento degli intervistati, e anche tra i 18enni, sostanzialmente nati nell'era di Internet, il valore non supera il 5 per cento. Online è un vestito apprezzato per il risparmio di premio che di solito vi è associato, ma non è quasi mai considerato come la sostanza del servizio, quella che ne determina la scelta.

Figura 4.14 – Le caratteristiche che si valutano per scegliere l'assicurazione. Percentuali di citazioni al primo posto e percentuali di tutte le citazioni, su un massimo di tre disponibili per intervistato



Se si passa dall'esaminare la principale ragione della scelta a valutare insieme i fattori di scelta indicati dagli intervistati (che potevano citarne fino a un massimo di tre), la distanza tra il primo e il secondo fattore, ossia tra la convenienza del premio assicurativo e il rilievo del marchio, scende molto, tanto che i due fattori quasi si equivalgono (28 per cento vs. 23 per cento). Inoltre, la somma di marchio più consulenza e storia pregressa della relazione assicurativa produce in totale il 54 per cento delle ragioni citate della scelta.

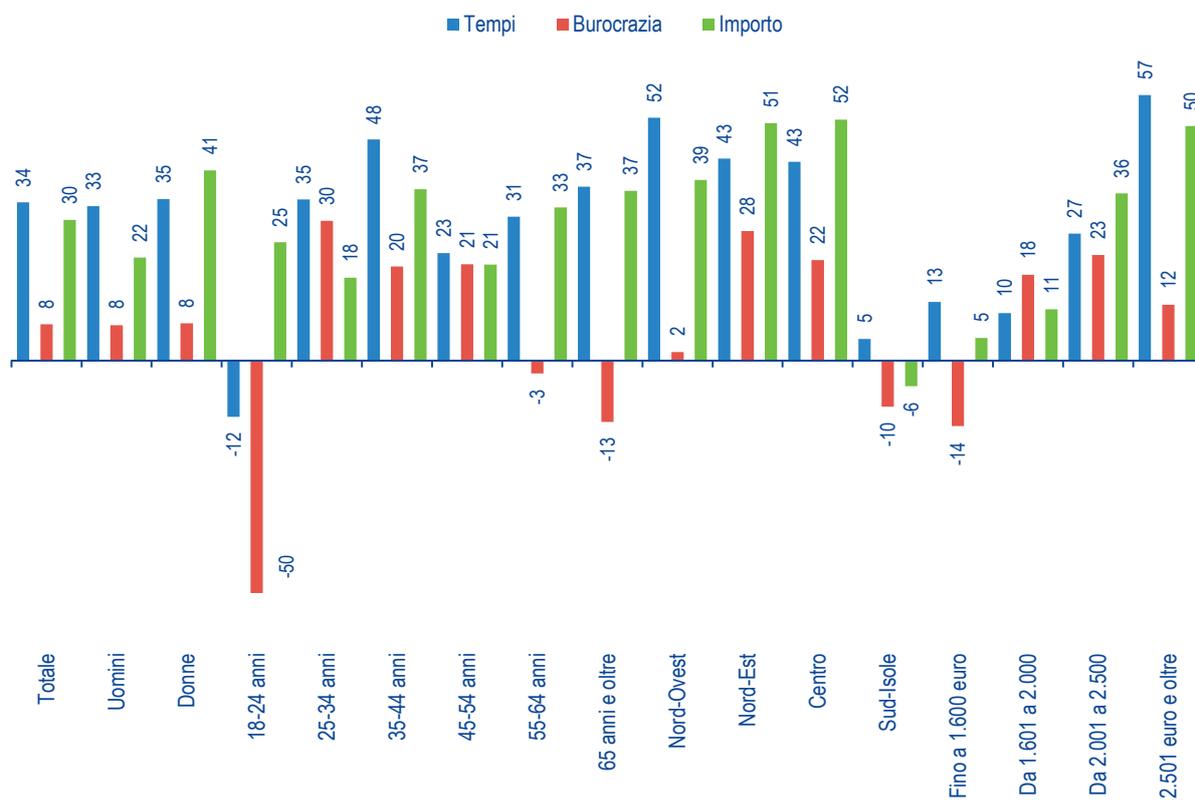
Nell'epoca della digitalizzazione e dei servizi a distanza, l'assicurazione appare, per ora, un servizio dematerializzabile per lo più quando è standard e quando risponde a bisogni standard. L'assicurazione personalizzata, che richiede una valutazione del bisogno insieme a un esperto, continua ad avvalersi della relazione tra clienti e professionisti, quantunque le tecnologie digitali continueranno a progredire, sia per cercare di spostare verso il digitale, per quanto possibile, la frontiera dei servizi a valore aggiunto, sia creando competitività per le compagnie attraverso piattaforme digitali di servizi evoluti.

La relazione tra assicuratori e assicurato può durare anni, mantenendosi senza interruzioni, ma il momento della verità prima o poi sopraggiunge: è quello della liquidazione di un sinistro. Nei due anni precedenti l'intervista, il 10 per cento del campione ha ricevuto una liquidazione assicurativa: il 7 per cento per danni ad autoveicoli, il 2 per cento per danni a casa o

altro e l'1 per cento come risarcimento di malattia o infortunio. Abbiamo chiesto agli intervistati che hanno affrontato l'esperienza del risarcimento di esporre il loro grado di soddisfazione per i tempi con cui è avvenuto, la burocrazia e, infine, l'importo liquidato. Nella media del campione, i saldi tra le percentuali di soddisfatti e non soddisfatti sono risultati di +34 per cento (tempi di risarcimento), +8 per cento (burocrazia del risarcimento) e +30 per cento (importo risarcito).

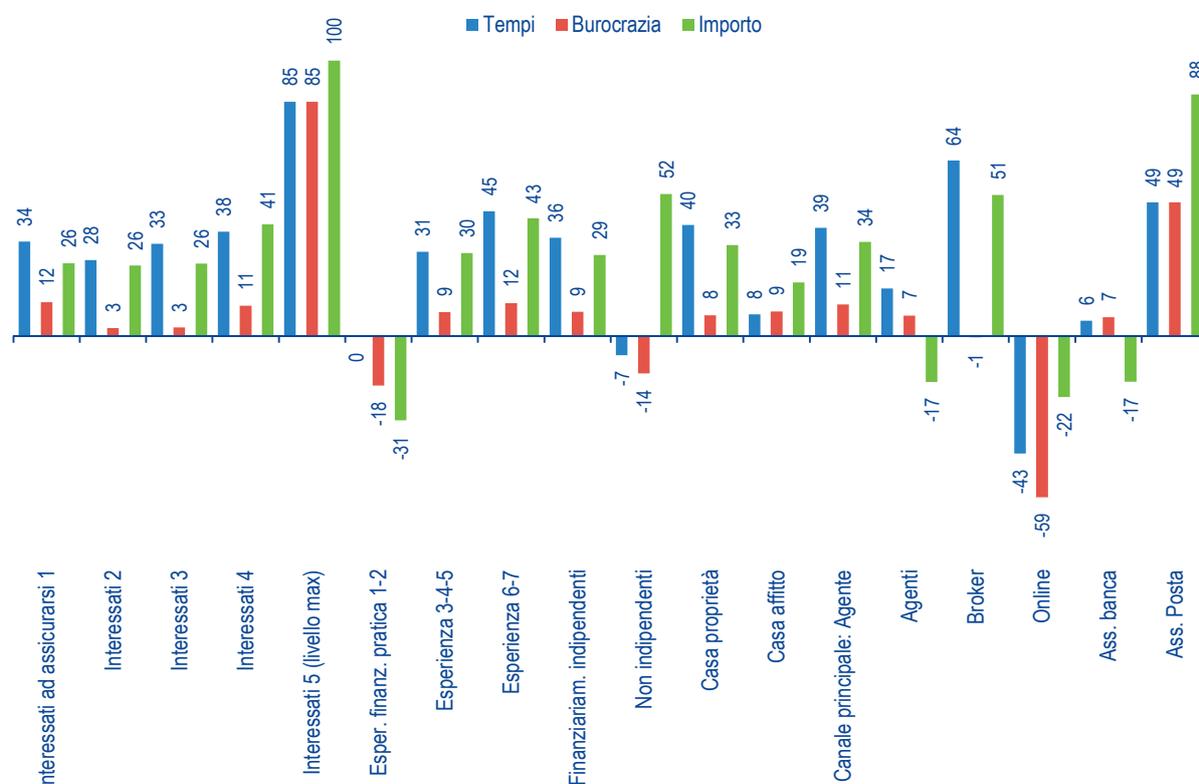
I saldi percentuali indicatori della soddisfazione sono diversi nei sottogruppi del campione. La soddisfazione, in primo luogo, è bassa tra i 18-24enni; parzialmente, per quanto riguarda la burocrazia del risarcimento, sono insoddisfatti anche i più anziani (figura 4.15). Per zone geografiche, i giudizi sono migliori della media nel Centro Italia e nel Nord-Est. Il Nord-Ovest, forse proprio per il più pronunciato invecchiamento, teme la burocrazia. Gli insoddisfatti superano poi i soddisfatti nel Mezzogiorno.

Figura 4.15 – Soddisfazione per la liquidazione di risarcimenti assicurativi. Saldi percentuali tra soddisfatti e insoddisfatti per i tempi di liquidazione, la burocrazia e l'importo del risarcimento. Differenze per genere, classe di età, zona geografica e reddito dell'intervistato



La soddisfazione netta appare correlata con il reddito degli intervistati, ma in questo caso si deve osservare che chi ha un reddito elevato tende a selezionare un servizio personalizzato, anche se si paga un po' di più. Come si vede dalla figura 4.16, la soddisfazione per la liquidazione ottenuta è positivamente correlata con l'educazione e l'esperienza finanziaria. Per canale distributivo, gli intervistati più soddisfatti sono quelli che abitualmente scelgono il servizio dei broker, seguiti da quelli che sono fedeli a un agente assicurativo. Inferiore alla media e, talora, negativa è la soddisfazione di chi sottoscrive abitualmente le sue polizze online.

Figura 4.16 – Soddisfazione per la liquidazione di risarcimenti assicurativi. Saldi percentuali tra soddisfatti e insoddisfatti per i tempi di liquidazione, la burocrazia e l'importo del risarcimento. Differenze per interesse economico ed esperienza finanziaria, per indipendenza economica o no, per titolo abitativo e per canale assicurativo preferito



4.10. Gli italiani e il futuro delle loro assicurazioni

Questa *Indagine* tende a confermare il fatto che gli italiani, sia famiglie sia imprese, siano sotto-assicurati. In definitiva, solo il 20 per cento dei proprietari di case ha un'assicurazione sulla casa, e il più delle volte è l'assicurazione legata al contratto di mutuo e che si estingue con esso. Solo il 7,5 per cento ha un'assicurazione per la responsabilità civile, ma ben il 56 per cento si dichiara «preoccupato» se dovesse risarcire un danno da 1.000 euro. Solo il 24 per cento ha un'assicurazione sulla vita, ma in due casi su tre questi assicurati sono benestanti e hanno sottoscritto la polizza previdenziale per diversificare gli investimenti e averne una quota a «reddito o capitale garantito». Solo il 14 per cento ha sottoscritto un fondo pensione aperto o chiuso, ma il 52 per cento dichiara di essere preoccupato per il mantenimento del tenore di vita quando sarà in pensione. Solo il 9,5 per cento ha una protezione in caso di disabilità totale nella vecchiaia, ma il 73 per cento dichiara di essere preoccupato o molto preoccupato sulla possibile insorgenza di una malattia cronica e invalidante nella propria famiglia. Solo il 3-4 per cento ha accesso a prestazioni e benefici di programmi di welfare aziendale (12 per cento nel caso dei dirigenti), ma il 75 per cento del campione dichiara che, se esistesse la possibilità, avrebbe bisogno di almeno uno dei servizi che sono nel catalogo, per la verità ampio e non sempre omogeneo, dei fornitori di servizi di welfare aziendale.

Con 1,4 polizze assicurative pro capite (abbiamo escluso quelle obbligatorie sugli autoveicoli), gli italiani espongono più rischi che coperture. In altre parole, sono più esposti ai «casi della vita» dei loro «comparabili» europei. È ben vero che in termini di investimento medio per abitante quello italiano è omogeneo con la media europea, ma è altrettanto vero che l'investimento degli italiani è molto concentrato nei Rami vita (che assorbono il 75 per cento dei 2.100 euro per abitante); in aggiunta, fra le assicurazioni vita quelle con prevalenti caratteristiche di investimento fanno la parte del leone e sono presenti in un numero particolarmente elevato di portafogli, mentre sono poco rappresentate, se pure in crescita, quelle a matrice previdenziale, come sulla salute e le LTC.

La tendenza alla sotto-assicurazione non risparmia neppure chi ha responsabilità di conduzione di imprese, come si è visto nel paragrafo 4.6 dedicato alla *business insurance*. Le cause della sotto-assicurazione sono potenzialmente diverse e numerose: alcuni (approssimativamente il 5-10 per cento) si auto-assicurano, ossia hanno patrimoni che possono assorbire i danni economici della realizzazione concreta dei rischi cui sono esposti. Per il resto del campione il discorso è differente. I fattori in gioco sono tre: in primo luogo, la sottovalutazione e sottostima dei rischi (paragrafo 4.2) dovuta, tra le altre cose, a una ridotta competenza ed esperienza media in economia e finanza (ritorna il tema dell'*Indagine* del 2017 sul gap italiano di *financial literacy*). In secondo luogo, vi è il fatto che l'investimento in assicurazioni viene considerato relativamente in basso nella scala delle priorità e il potere di acquisto viene prevalentemente destinato ad altre spese e consumi. Vero è che gli italiani sono più risparmiatori dei loro omologhi europei e che, inoltre, il 43 per cento di essi risparmia proprio «per far fronte a eventi imprevisti», ma il patrimonio degli intervistati non può far fronte a tutte le evenienze, anche perché esso è in larga parte, in Italia, investito in immobili; per di più, gli immobili vengono considerati un bene non alienabile dall'85 per cento del campione, anche qualora vendere servisse per migliorare la qualità della vita, per esempio, nella vecchiaia. In terzo luogo, svolge una funzione frenante nei confronti delle assicurazioni il potere di spesa di parte degli intervistati: non si tratta di considerare l'ordine delle priorità, bensì il fatto che sotto la soglia dei 2.500 euro di entrate trovano allocazione ben poche assicurazioni, a parte quelle obbligatorie.

Nonostante l'attitudine degli intervistati a sottovalutare i rischi, un tentativo di misurazione degli stessi, sapendo che sarebbero stati comunque sottovalutati, è stato fatto. Tra le domande finali poste a ciascuno vi era questa: «In relazione alle Sue condizioni, Lei si sente più sereno o più preoccupato di fronte alla seguente lista di rischi potenziali?»; veniva fornita una lista di 14 rischi diversi. Nella tabella 4.8 sono riportate le percentuali di risposte che hanno segnato una preoccupazione per ciascuno dei rischi elencati. Il complemento a 100 è dato da chi si è rivelato sereno ovvero non ha risposto.

Il rischio più elevato e rilevante è quello citato dal 73 per cento degli intervistati, ossia di dover affrontare una malattia (in famiglia) cronica e invalidante. Al secondo posto una malattia cronica non invalidante (64 per cento). Al terzo posto la necessità di affrontare cure dentarie (60 per cento); è bene osservare come il tema sia presente non solo tra coloro che sono più avanti con l'età, ma anche tra i 18-24enni (56 per cento). Una malattia acuta da affrontare preoccupa il 57 per cento del campione, valore che scende al 43 per cento dei più giovani e al 42 per cento se si ha un reddito superiore a 2.500 euro; riguarda appena il 19 per cento dei dirigenti e funzionari, che, di tutto il campione, sembrano il gruppo più solido rispetto ai rischi della vita.

Tabella 4.8 – Percentuali di intervistati che dichiarano preoccupazione verso 14 rischi potenziali e indice normalizzato di fragilità dei sottogruppi del campione

	Malattia in famiglia cronica e invalidante	Malattia in famiglia cronica e non invalidante	Spese dentistiche	Malattia in famiglia acuta e temporanea	Risarcimento di un danno (1.000 euro)	Lungo calo di attività e reddito	Cura propria e del partner in terza e quarta età	Imprevisto domestico di 1.000 euro	Tenore di vita in pensione	Cura degli anziani in terza e quarta età	Infortunio nel tempo libero	Breve calo di attività e reddito	Infortunio sul lavoro	Spese in futuro per studi dei figli	Indice di fragilità (0-100)
Totale 2018	73	64	60	57	56	56	53	52	52	50	50	48	47	30	61
Uomini	73	62	61	58	55	60	52	53	52	50	49	52	50	30	63
Donne	74	65	59	56	56	52	54	52	52	49	50	45	44	30	60
18-24 anni	54	44	56	43	54	50	38	48	47	46	39	44	35	27	37
25-34 anni	71	53	61	50	58	74	50	55	58	66	48	60	56	34	71
35-44 anni	70	59	59	51	56	67	53	54	55	58	53	63	55	32	68
45-54 anni	72	60	57	57	53	63	54	48	60	57	50	55	57	36	66
55-64 anni	75	67	64	57	60	62	56	58	55	50	50	50	52	36	69
65 anni e oltre	76	69	60	61	55	37	52	50	43	36	48	31	30	21	48
Nord-Ovest	74	64	61	55	55	54	50	50	49	46	46	48	51	27	57
Nord-Est	65	55	56	49	45	54	49	41	47	51	44	39	38	22	44
Centro	79	65	60	54	60	60	58	54	52	58	57	52	52	36	72
Sud-Isole	75	68	61	67	62	56	56	62	59	46	53	50	45	35	70
Fino a 1.600 euro	76	70	72	65	70	55	60	67	62	48	54	50	47	34	74
1.601-2.000 euro	76	68	57	59	59	58	59	54	48	54	53	48	46	31	66
2.001-2.500 euro	82	72	69	68	68	70	58	65	59	55	58	63	54	36	83
2.501 euro e oltre	65	50	45	42	34	48	41	30	41	46	40	38	43	24	34
Università	61	44	39	40	40	51	43	31	38	48	41	37	44	23	34
Media sup.	71	61	62	54	53	59	54	53	54	52	50	53	52	34	64
Media inf.	79	70	63	61	63	55	56	56	55	51	52	47	46	31	67
Elementare	82	80	70	76	64	53	57	67	54	41	54	49	35	26	70
Fino a 10.000 ab.	68	57	57	51	56	53	45	54	52	41	41	43	43	30	50
Da 10.000 a 100.000 ab.	76	68	61	61	58	60	60	54	54	53	56	52	50	32	69
Oltre 100.000 ab.	76	66	63	58	52	52	52	48	49	55	52	47	46	27	63
Impr./Lib. prof.	66	45	46	41	43	52	45	27	52	48	42	40	54	23	40
Dir./Funz.	57	24	23	19	19	46	37	19	25	27	22	24	22	22	0
Ins./Imp.	71	61	59	54	52	63	50	51	51	55	52	51	51	36	65
Eserc./Artig.	71	54	56	47	43	64	56	44	50	53	52	52	61	31	60
Pensionati	74	69	57	58	54	34	50	50	41	35	44	28	26	21	43
Lavoratori manuali	79	72	75	72	77	84	62	74	73	69	61	81	71	43	100
Casalinghe	80	73	75	64	57	46	66	62	65	54	53	43	40	41	75
Disoccupati	92	75	88	67	83	63	76	81	76	59	48	60	45	34	90
Studenti	57	45	45	43	50	44	51	55	50	55	46	35	41	21	39
Decisori del risparmio	72	61	58	54	54	53	50	48	50	43	46	44	45	27	55
Non decisori	74	66	61	59	57	58	55	55	53	54	52	50	48	33	66
Interessati a temi econom. 1	75	69	66	61	60	55	53	57	55	47	49	49	41	29	64
Interessati 2	80	65	59	58	55	58	58	52	51	54	53	47	52	30	66
Interessati 3	76	64	57	57	54	58	57	51	55	51	52	51	54	36	67
Interessati 4	56	49	53	45	51	52	44	47	42	50	45	42	42	27	41
Interessati 5 (livello max)	50	39	46	43	47	47	26	28	35	37	34	36	42	17	20
Esper. finanz. pratica 1-2	70	64	63	58	53	47	54	57	53	45	58	45	47	31	58
Esperienza 3-4-5	74	67	63	59	58	58	58	55	53	52	49	50	48	33	66
Esperienza 6-7 (livello max)	75	59	54	54	54	56	47	47	50	49	47	46	44	27	56
Finanziar. indipendenti	73	63	58	56	55	55	52	51	51	49	49	47	47	30	59
Non indipendenti	83	75	79	66	68	59	67	64	67	60	57	55	45	36	87
Casa proprietà	71	60	56	52	51	52	50	47	48	48	48	43	45	29	54
Casa affitto	84	77	75	77	75	71	65	73	67	55	56	67	52	37	89

[continua]

[segue Tabella 4.9]

	Malattia in famiglia cronica e invalidante	Malattia in famiglia cronica e non invalidante	Spese dentistiche	Malattia in famiglia acuta e temporanea	Risarcimento di un danno (1.000 euro)	Lungo calo di attività e reddito	Cura propria e del partner in terza e quarta età	Imprevisto domestico di 1.000 euro	Tenore di vita in pensione	Cura degli anziani in terza e quarta età	Infortunio nel tempo libero	Breve calo di attività e reddito	Infortunio sul lavoro	Spese in futuro per studi dei figli	Indice di fragilità (0-100)
Canale principale: Agente	76	64	61	58	57	58	56	53	54	52	50	50	49	32	65
Agenti	74	72	63	68	50	60	49	55	42	39	53	50	24	23	56
Broker	68	62	57	61	52	59	42	37	51	41	44	37	45	14	44
Online	82	74	76	57	70	72	71	60	65	68	72	69	63	42	98
Ass. Banca	61	54	44	43	46	40	40	47	39	38	41	39	36	23	35
Ass. Posta	71	67	65	66	66	52	53	69	59	43	50	48	41	29	63
Internet per assicur.: Info	56	54	59	48	52	58	50	46	47	55	49	54	54	32	57
Confronti	71	68	61	49	49	66	65	44	49	64	60	51	57	25	67
Sottoscrizione	58	60	65	55	42	58	53	51	40	63	58	60	60	25	61
Rinnovo	74	57	59	46	54	64	52	45	62	60	53	56	54	34	65
Nessun uso di Internet	75	65	60	59	57	54	53	54	52	47	49	47	44	30	61
Famiglia a 1	68	59	56	51	51	47	36	50	42	37	40	41	33	20	41
Famiglia a 2	75	65	58	60	59	50	56	52	49	46	53	40	42	20	57
Famiglia a 3	77	67	62	58	58	67	54	59	59	58	51	58	55	47	75
Famiglia a 4	69	62	64	58	53	61	56	52	55	57	50	58	55	38	68
Famiglia a 5 e oltre	73	52	63	37	47	48	50	41	55	45	43	44	50	36	55
Single	68	59	56	51	51	47	36	50	42	37	40	41	33	20	41
Coppia	74	63	59	56	54	54	57	48	50	48	51	47	48	33	60
Famiglia con figli junior	75	63	64	55	56	67	59	54	55	58	54	61	58	49	77
Famiglia con figli senior	79	73	66	62	61	57	59	60	61	50	50	54	50	39	74
Vive coi genitori	69	58	60	52	57	64	44	61	58	62	47	53	50	23	63

Risarcire improvvisamente 1.000 euro impensierisce il 56 per cento degli italiani (si scende al 34 per cento fra coloro che incassano più di 2.500 euro al mese). Segue, in ordine decrescente di valore del rischio, la necessità di affrontare un lungo periodo di inattività e di calo del reddito: questo caso, per il quale non esistono coperture se non collegate a impegni come il rimborso di un mutuo, turba la tranquillità del 56 per cento degli italiani, ma sarebbe un problema più grave ancora per gli impiegati e insegnanti (63 per cento), gli operai (84 per cento), gli esercenti e artigiani (64 per cento).

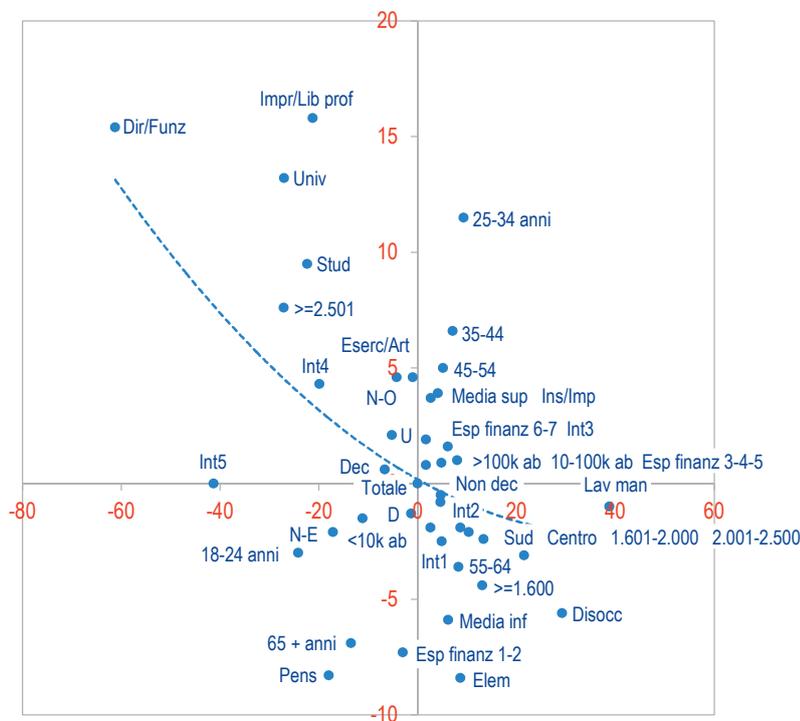
La cura di sé o del proprio partner di vita nella terza e quarta età preoccupa il 53 per cento, ossia un intervistato su due. Il dato cresce con l'età e decresce con l'aumentare del reddito. Il 52 per cento degli intervistati dichiara di temere per il suo tenore di vita durante la pensione (ma la percentuale si impenna a 73 fra gli operai). La cura degli anziani (genitori, zii, nonni) nella loro terza e quarta età preoccupa il 50 per cento del campione, a parità della preoccupazione per un infortunio nel tempo libero. Il 47 per cento, infine, ha paura delle conseguenze di un infortunio sul lavoro, ma il dato è ben superiore tra gli esercenti e artigiani (61 per cento) e tra gli operai (71 per cento).

Il timore di non avere mezzi a sufficienza per gli studi dei figli sembrerebbe essere il minore (30 per cento), ma questo è dovuto alla bassa natalità e dunque al ridotto numero di famiglie con figli minori. Se si considerano solo queste ultime, è il 49 per cento, ossia una coppia su due, a temere di non riuscire a far studiare i figli.

In definitiva, l'elenco dei rischi esibito agli intervistati ha censito frequenze di «paura» che sono ben più numerose delle coperture possedute dalle famiglie (in media, come si è detto, 1,4 a testa oltre quelle obbligatorie). Un *indice di fragilità* è stato costruito per sottolineare la domanda potenziale di coperture. Esso è dato dalla media della frequenza di paura per tutti i rischi citati e per ciascuna categoria. I valori sono stati standardizzati per la varianza e normalizzati perché l'indice di fragilità andasse da 0 (minimo) a 100 (massimo). Come si vede, l'indice medio del campione è 61. In cima alla classifica della paura (e quindi del bisogno di sicurezza) si trovano le persone con l'istruzione minima (70), con il reddito più basso (73), le donne casalinghe (75), i disoccupati (90), le persone prive di un'indipendenza economica (87), gli operai (100, massimo dell'indice di fragilità), le coppie con figli minori (77), chi si assicura online (98, probabilmente perché cerca il «primo prezzo»), chi vive nel Sud Italia (70). All'opposto, ai minimi della scala di fragilità si trovano i dirigenti (0, minimo assoluto), i laureati (34), chi guadagna più di 2.500 euro (34), chi abita nel Nord-Est (44), chi ha 18 anni (37, perché probabilmente sottovaluta i rischi più lontani) e infine i single (41).

La maggiore fragilità verso i rischi della vita comporterebbe una domanda potenziale di premi assicurativi. Poiché il questionario proponeva una specifica domanda a proposito della volontà concreta di aumentare ovvero diminuire la spesa assicurativa, abbiamo messo in relazione la differenza di ciascun gruppo dall'indice di fragilità medio (asse orizzontale) con la differenza di ciascun gruppo dalla propensione media a investire in assicurazioni (asse verticale).

Figura 4.17 – Relazione tra l'indice di fragilità (differenze dalla media, asse orizzontale) che esprime il bisogno di assicurazioni e l'intenzione di sottoscrivere più assicurazioni (differenze dalla media, asse verticale)



I risultati sono rappresentati nella figura 4.17, che suddivide il campione in quattro quadranti. In alto a sinistra (I quadrante) chi è propenso a investire di più in assicurazioni, pur percependo un rischio inferiore alla media; in basso a destra chi invece esibisce più rischi e meno

preoccupazioni (IV quadrante). In alto a destra vi sono coloro che cercano di mitigare i rischi aumentando le assicurazioni e in basso a sinistra coloro che vogliono ridurre l'investimento assicurativo, ma hanno anche meno rischi percepiti.

In generale, troviamo che l'interpolante dei punti è inclinata all'indietro, mentre un'inclinazione virtuosa sarebbe positiva. La domanda di assicurazione è così sensibile al vincolo di bilancio delle imprese, che la domanda di polizze di copertura tende a seguire più la disponibilità economica delle famiglie che non la pura esposizione al rischio delle stesse. In effetti, questa è una delle ragioni dell'esistenza delle assicurazioni sociali, che tuttavia ragioni di bilancio pubblico dovrebbero rendere più selettive e un po' meno universali. Se così fosse, il quadrante loro destinato dovrebbe essere d'elezione quello in basso a destra, che comprende disoccupati, redditi bassi e 55enni non pensionati. Coloro che hanno tra i 25 e i 54 anni si trovano invece nel quadrante superiore a destra, a dimostrazione che una cultura delle assicurazioni e del rischio sta emergendo nelle classi di età centrali. Questo è il quadrante dove la copertura universale delle assicurazioni sociali potrebbe, in prospettiva, essere scambiata con una politica fiscale di incentivi all'assicurazione privata individuale o, per contenere i costi, collettiva.

Per concludere, il mercato delle assicurazioni in Italia non può ancora essere considerato maturo, anche se l'apparizione di polizze «low cost» tende a smuovere l'acquisto di nuove coperture. Ciò nonostante, la concentrazione delle coperture è notevole e lascia scoperte ampie fasce del mercato. Perché questa domanda si riveli, è opportuno che l'educazione finanziaria cresca, che il welfare state diventi meno fiscalmente costoso e più selettivo e che le assicurazioni private, individuali e collettive, siano fiscalmente agevolate là dove vi sono bisogni emergenti e dove una maggiore convenienza delle coperture potrebbe tradursi in un incremento di benessere non solo individuale, ma anche collettivo.

Conclusioni ▪ Un futuro da non azzardare

1. Reddito e risparmio: la svolta si consolida

L'economia necessita di risparmio. Il risparmio è la base dell'investimento e l'investimento nutre la crescita, l'innovazione e il progresso. Il risparmio delle famiglie per decenni ha rappresentato la quota principale del risparmio interno, tanto che l'economia italiana è progredita nella seconda metà del secolo scorso a un ritmo elevato, nonostante il dissolvimento di parte del risparmio nel disavanzo pubblico. Negli ultimi dieci anni la percentuale di risparmio familiare sul reddito disponibile è diminuita in tutti i Paesi sviluppati. La crisi del risparmio non ha scansato neppure la Germania, Paese campione di esportazioni e dal bilancio pubblico in pareggio.

La spiegazione della crisi del risparmio è complessa, perché chiama in causa le relazioni macroeconomiche, oltre ad altre cause. La relazione macroeconomica fondamentale tra il reddito e il risparmio è ovviamente positiva, ma le stime econometriche avvalorano l'ipotesi che il risparmio sia anelastico al reddito, il che comporta che, al margine della crescita del reddito, l'utilità di risparmiare quote fisse di reddito sia decrescente. Questo implicherebbe una tendenza, nelle economie mature, alla riduzione del tasso di risparmio.

La seconda determinante economica della propensione al risparmio è il tasso di interesse reale. Le analisi trovano una relazione positiva tra saggio di interesse reale e propensione al risparmio, anche se essa non è diffusa nello stesso modo tra tutte le categorie di risparmiatori: reagirebbero meglio a un aumento del tasso di interesse reale i risparmiatori con migliori cognizioni finanziarie. In ogni caso, considerando i bassi tassi di interesse reali negli anni del *quantitative easing* americano ed europeo, è probabile che tale condizione abbia allontanato parte delle famiglie dal risparmio, a causa della scarsa redditività degli impieghi finanziari.

I due fattori macroeconomici appena illustrati possono spiegare una caduta lenta del saggio di risparmio delle famiglie nel lungo periodo, ma non spiegano una caduta accentuata come quella che si è verificata in Italia negli ultimi dieci anni, ossia negli anni della doppia recessione dalla quale l'economia è uscita.

La crisi economica italiana è stata strutturale e non congiunturale; è stata prolungata e non rapida, e non solo ha ridotto il reddito complessivo, ma ha inciso sulla distribuzione del reddito disponibile familiare. Come evidenzia l'indagine Centro Einaudi-Doxa, un certo numero di famiglie medie risparmiatrici è scivolato, negli anni della crisi, tra le famiglie piccole risparmiatrici o addirittura tra le famiglie non risparmiatrici, e questo ha compromesso, evidentemente, la traiettoria del saggio medio di risparmio, almeno fino al 2016. L'area del non risparmio, ossia delle famiglie che non hanno messo alcunché da parte nei dodici mesi precedenti l'indagine, ha toccato il minimo storico del 61,3 per cento degli intervistati nel 2012, anno nel quale anche il saggio medio di risparmio ha toccato il minimo.

Molta strada è stata compiuta da allora, e in direzione di un deciso progresso. L'*Indagine svolta* nel 2017 mostrava come una ripresa macroeconomica lenta e incompleta stesse migliorando le condizioni dei bilanci di famiglia, senza tuttavia che si pervenisse a una definitiva soluzione della crisi di tali bilanci. La rilevazione del 2018 è più rassicurante e può essere de-

finita come la prima nella quale i segni della ripresa non sono sparsi a macchia di leopardo tra le categorie del campione, ma interessano tutti i sottogruppi: gli intervistati uomini come le donne, i giovani come gli anziani, i lavoratori dipendenti e gli indipendenti. Ben il 92 per cento del campione dichiara di provvedere autonomamente, senza ricorrere ad aiuti terzi, al bilancio della famiglia e si dimezza dal 40 al 20 per cento la quota di non indipendenti che afferma che il suo stato è causato dalla crisi.

In definitiva, ormai la crisi economica è causa diretta di un disagio forte solo per 2 intervistati su cento (ricordiamo che gli intervistati devono avere un conto corrente bancario o postale e sono i decisori degli investimenti finanziari delle famiglie). Il 99 per cento dei capifamiglia di età compresa fra 35 e 44 anni ha un reddito da lavoro a tempo pieno (a fronte del 92,8 per cento nel 2017) e il ceto medio che guadagnava un reddito netto compreso tra i 1.500 e i 2.500 euro mensili torna a espandersi dal 36,9 per cento nel 2017 al 38,6 per cento del campione nel 2018. La differenza tra le famiglie che hanno dichiarato di aver guadagnato di più o di meno rispetto all'anno precedente è positiva e il saldo vale 15 punti percentuali. Inoltre, il 64 per cento degli intervistati dichiara di percepire un reddito sufficiente o più che sufficiente a sostenere il suo tenore di vita giornaliero, con il saldo tra giudizi di sufficienza e di insufficienza che si porta al +56 per cento, in progresso di 5 punti rispetto al 2017 (+51 per cento) e quasi il doppio del saldo minimo nel momento peggiore della crisi (quando era sceso a un valore estremamente basso di +30). Con il concorso di molti fattori, si sono definitivamente consolidate le finanze delle famiglie.

Se il valore netto della ricchezza complessiva si è lievemente ridimensionato (da 356 mila a 338 mila euro per famiglia tra il 2014 e il 2016), questo è avvenuto per il calo dei prezzi di mercato dei valori immobiliari rispetto a prima della crisi, mentre appaiono più fiorenti le condizioni della ricchezza finanziaria. Nuova ricchezza finanziaria netta si è formata grazie al risparmio netto, mai sceso sotto lo zero anche negli anni peggiori. Inoltre, dal 2012 in avanti è stata positiva la componente di apprezzamento di mercato dei valori investiti (nel 2017 il rendimento *benchmark* dei portafogli di famiglia è stato dell'1,7 per cento). Ancora nel 2017, quando i segni di uscita dalla crisi erano tiepidi e immaturi, il 23,8 per cento degli intervistati dichiarava di non avere alcun tipo di risparmio finanziario accantonato. Nel 2018 questo dato è sceso al 18 per cento del campione e i valori accumulati dall'82 per cento degli intervistati sono di tutto rispetto: il 42 per cento ha accantonato almeno l'equivalente di un anno di reddito e il 22 per cento ha messo da parte più di tre anni di reddito. Questa condizione di salubrità della ricchezza finanziaria netta è relativamente più fragile tra i ventenni, come ci si potrebbe aspettare, ma è relativamente buona tra le classi di età che stanno attraversando o attraverseranno a breve la terza età. Tra i 65enni, uno su quattro ha accantonato oltre due anni di reddito; tra i 55enni, la quota cresce al 30,8 per cento. I 55enni senza risparmi sono il 15 per cento del campione (3 punti percentuali in meno della media).

L'andamento nuovamente favorevole dell'economia reale e la crescita stabile per numerosi anni dei prezzi degli strumenti finanziari ha ridotto la paura nei confronti della vecchiaia. Dopo aver temuto per alcuni anni di non riuscire a sostenere il tenore di vita durante la vecchiaia, gli intervistati tornano nel 2018 a ritenere di potercela fare: il saldo tra ottimisti e pessimisti è +31 per cento, in aumento sia sull'anno precedente (+19,1 per cento), sia sul minimo toccato nel 2016 (+6,7 per cento). Inoltre, il valore del 2018 è il migliore della serie storica di questa variabile a partire dal 2007 (l'anno precedente la grande crisi).

A fronte di una buona base reddituale per aumentare il risparmio, il numero delle famiglie che hanno risparmiato è salito al 47,3 per cento del campione, riavvicinandosi alla metà del totale. Il minimo storico delle famiglie risparmiatrici è stato toccato nel 2012, quando appena il 38,7 per cento aveva accantonato parte del suo reddito annuale. L'espansione delle famiglie risparmiatrici ha portato a un miglioramento generale della propensione media al risparmio di queste ultime, che ha raggiunto il 12 per cento del reddito, andando ad aggiungersi agli indicatori della ripresa dell'economia italiana.

L'incertezza (43 per cento), il futuro dei figli (21 per cento) e la propria vecchiaia (19 per cento) rappresentano le tre principali ragioni del risparmio. Ragioni che non sono così diverse da quelle degli ultimi anni, mentre differiscono da quelle del periodo precedente la crisi, quando le motivazioni del risparmio erano soprattutto l'incertezza (42 per cento), la propria vecchiaia (21 per cento) e la propria casa (26 per cento). Come si vede, le conseguenze della crisi e i fattori demografici hanno di fatto sostituito il futuro dei figli alla casa nell'ordinamento degli obiettivi del risparmio, come è del resto razionale sia per l'alta percentuale di famiglie che possiedono la prima casa (76 per cento) e anche una seconda (22 per cento), sia per l'oggettiva difficoltà di inserirsi nel lavoro da parte dei giovani che hanno maturato l'ingresso nella forza lavoro negli anni della grande crisi e che trovano, ove possibile, famiglie inclini a sostenerli nella loro vita autonoma con l'aiuto dei risparmi.

In ogni caso, la maggiore serenità delle famiglie riguardo al futuro pensionistico appare più l'effetto del miglioramento delle condizioni economiche correnti che non il frutto di scelte attive volte a sottoscrivere il secondo o il terzo pilastro pensionistico. I sottoscrittori dei fondi pensione, infatti, non salgono oltre il 15 per cento, anche considerando la destinazione del Tfr a un fondo. Tende a prevalere fra gli italiani, pur a fronte di una maturata consapevolezza dell'austerità pensionistica e dei suoi effetti sulle pensioni, una certa passività nei confronti dei rischi collegati all'invecchiamento, che si mischia con la diffidenza verso gli strumenti istituzionali di matrice finanziaria e assicurativa e con una certa «ingenua» preferenza per il «far da sé», il provvedere da soli ad accantonare e investire il necessario per assicurarsi contro i rischi della vecchiaia: la quota di costoro (14 per cento) è, nel campione, pressoché pari a quella di chi ha sottoscritto polizze o fondi pensione. È tuttavia lecito nutrire dubbi sull'efficacia di lungo periodo di questa strategia, che si basa anche sulla sottovalutazione dei rischi della vecchiaia e sulla eccessiva fiducia nelle proprie risorse.

2. Il risparmio gestito sorpassa le obbligazioni

Quando il risparmiatore si trasforma in investitore, mette al primo posto l'obiettivo di non perdere neppure un centesimo di quanto ha accantonato. La sicurezza rimane, di gran lunga, il principale obiettivo del suo investimento: è citata al primo posto da circa tre intervistati su cinque; seguono il rendimento nel breve periodo (13,6 per cento), la liquidità (11,7 per cento) e, per ultimo, il rendimento nel lungo periodo (6,7 per cento).

Da sempre considerato il più sicuro tra gli impieghi finanziari, l'investimento obbligazionario non è certo stato al suo apice nel 2017-2018. I primi scricchiolii del rapporto tra obbligazioni e famiglie si sono fatti sentire tanti anni indietro, quando le famiglie dovettero fare i conti con la crisi delle obbligazioni argentine, sottoscritte per il loro allettante rendimento. Del resto, la

relazione diretta tra il rendimento offerto dal mercato e il rischio non appartiene alla cultura finanziaria di tutti i risparmiatori italiani, che dedicano poco tempo alla propria formazione in materia e che sono stati raggiunti dalle proposte dell'industria finanziaria globale senza aver tempo di dotarsi di un'adeguata preparazione.

Le delusioni per le caratteristiche rischiose delle obbligazioni si sono succedute nel tempo (alla crisi argentina seguì quella greca e poi quella di alcune obbligazioni corporate, per finire con la recente crisi delle obbligazioni subordinate di banche in gravi difficoltà). All'evidenza del rischio di credito, spesso oggetto di sottovalutazione, si è aggiunta la limatura degli interessi, e dunque delle cedole, a causa della politica monetaria espansiva della BCE. L'esperienza del rischio creditizio insito in questi titoli e le cedole leggere hanno finito per allontanare il campione dagli investimenti in obbligazioni: le possiede in portafoglio il 19 per cento degli intervistati (29 per cento nel 2007), per i quali esse rappresentano solo più il 24 per cento dell'attivo (36 per cento nel 2015).

Dalle obbligazioni gli investitori intervistati sono usciti in due direzioni: la liquidità, favorita dal tasso di inflazione inferiore all'1 per cento, il quale, minimizzando il costo di detenere moneta, ha rivelato una preferenza assoluta per la liquidità in più di un risparmiatore su cinque (20,1 per cento). La seconda via di uscita dalle obbligazioni è stata quella del risparmio gestito. Nel 2018, il 21,4 per cento ha dichiarato il possesso di almeno una forma di risparmio gestito (negli ultimi cinque anni): i sottoscrittori di fondi comuni sono risultati il 10,9 per cento (7,2 per cento nel 2015), quelli di Etf il 7,3 per cento (2,3 per cento nel 2015), quelli di polizze Unit Linked il 2,8 per cento (2 per cento nel 2015). Il risparmio gestito sta sostituendo le obbligazioni quale forma preferita di investimento finanziario: riscuote infatti la soddisfazione del 79,7 per cento degli investitori, oltre 10 punti più della percentuale di soddisfatti delle obbligazioni (68,6 per cento).

Se obbligazioni e fondi sono gli investimenti per tutti, con i secondi in crescita rispetto alle prime, le azioni continuano a essere percepite come «un affare per pochi», destinate in particolare a chi guadagna molto (23,2 per cento delle opinioni espresse dal campione), a chi vuole rischiare molto (22,6 per cento) e a chi è esperto di investimenti (17,7 per cento). La ripresa delle azioni del 2017 si consolida senza crescere nel 2018. La quota di chi ha comperato/venduto azioni negli ultimi cinque anni (6,9 per cento nel 2017) si conferma al 6,5 per cento nel 2018; comunque, si tratta di livelli di attività molto distanti da quelli osservati negli anni precedenti la crisi (28,1 per cento nel 2004).

Del resto, dopo un periodo di prolungata recessione del reddito è cambiata in modo forse irreversibile la propensione al rischio degli intervistati, che è mutata in avversione assoluta verso il rischio per nove di essi su dieci. Ciò non toglie che vi sia qualche raro caso di investitore che predilige la scommessa pura, ma si tratta di una minoranza che nel corso del 2018 è stata affascinata, per esempio, dall'ascesa delle criptovalute: lo 0,6 per cento del campione ha acquistato bitcoin e uno 0,1 per cento aggiuntivo ha comperato un'altra criptovaluta. Il 3,5 per cento degli intervistati afferma addirittura che le banche dovrebbero offrirle ai loro clienti e il 3,7 per cento ritiene che in futuro le criptovalute sostituiranno la moneta ufficiale. A parte questa minoranza, che potrebbe essere attratta dalle cryptos, tre intervistati su quattro, pari al 75 per cento del campione, non sa ancora formarsi un giudizio su di esse. Il tema, d'altra parte, è assai contrastato e poco regolamentato. In questi casi, l'astensione determinata dall'incertezza può addirittura essere una giusta difesa, alla quale sareb-

be corretto associare una capacità di giudizio critico derivante da un'istruzione finanziaria di base, la quale tuttavia continua a mancare nel patrimonio di sapere della maggior parte degli italiani.

3. «Di doman non c'è certezza»

3.1. Il risparmio per autoassicurarsi contro i rischi della vita

Le determinanti del risparmio non si esauriscono nelle sue cause macroeconomiche (reddito disponibile e interesse reale, cfr. il par. 1 sopra). Il saggio di risparmio, infatti, risponde anche alla pressione di variabili di natura soggettiva e comportamentale. Il concetto economico che filtra queste ragioni è quello di «rischio». Il risparmio è il presidio di denaro contro la generica incertezza del futuro per oltre il 40 per cento delle famiglie: questa è la prima ragione dichiarata per risparmiare, oggi come dieci o venti anni fa. In qualche modo, il risparmio accumulato nel passato fornisce una sorta di autoassicurazione contro le avversità della vita.

Il presidio del denaro personale o familiare ha precisi limiti di efficienza nell'autoassicurazione dei rischi. Autoassicurarsi può richiedere l'accumulo di somme ingenti e difficilmente raggiungibili, perché la probabilità di eventi molto avversi, magari bassa, non può mai del tutto escludersi. In secondo luogo, la società cambia e i legami di solidarietà familiare si indeboliscono, il che riduce la sicurezza del futuro indotta dalle reti naturali di salvataggio. In terzo luogo, gli eventi avversi tendono ad avere riflessi a catena: un infortunio può avere conseguenze sul lavoro, sul reddito e sui progetti che ne possono derivare.

Solo a considerare l'evoluzione demografica della società, è palese l'allungamento dell'aspettativa di vita: si tratta di un'evoluzione favorevole, ma con la conseguenza economica dell'aumento della durata della vita trascorsa fuori da un'attività lavorativa e senza produrre un reddito. Il finanziamento di questo periodo può essere esogeno, ossia trasferito su altri più o meno volontariamente, oppure endogeno, ma questo comporterebbe tassi di risparmio più sostenuti (in contraddizione, pertanto, con la pura tendenza macroeconomica alla discesa del saggio di risparmio nei Paesi sviluppati).

Un aiuto e sostegno in questi casi potrebbe derivare dalle assicurazioni. Il mercato delle assicurazioni non solo è una branca del mercato finanziario, ma dovrebbe diventare progressivamente più importante nella destinazione dei risparmi, al fine di contrastare l'autoassicurazione inefficiente dei rischi del ciclo vitale, dato il fatto che questa potrebbe essere insufficiente a raggiungere lo scopo di un'esistenza dotata di un benessere minimo costante e protetto.

Da quando le assicurazioni sono nate a oggi, la statistica ha fatto passi da gigante estendendo l'ambito dei rischi calcolabili e riducendo l'alea di quelli non calcolabili. Ciò ha favorito l'industrializzazione delle assicurazioni, ossia la trasformazione di un'attività di «scommessa professionale» in un'attività di investimento razionale di un capitale nell'offerta di coperture assicurative. Il mercato delle assicurazioni non è probabilmente maturo neppure nei Paesi sviluppati, in ragione del fatto che molti rischi vitali sono ancora poco coperti (si pensi al rischio di longevità) e nuovi rischi emergono continuamente (si pensi a quello del cybercrime).

Gli italiani investono in assicurazioni 2.512 euro pro capite (più dei 1.981 euro della media europea), ma questa somma privilegia solo alcune categorie di rischi ed è piuttosto concentrata rispetto alla diffusione dei rischi.

In questa edizione 2018 dell'*Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani* si è valutato il rapporto tra i risparmiatori e le assicurazioni attraverso un questionario aggiuntivo che ha interessato complessivamente 1.544 intervistati maggiorenni. Essi hanno dimostrato, in primo luogo, una limitata capacità di formulare probabilità corrette associate a un semplice esperimento probabilistico basato sul lancio di un dado (solo un intervistato su quattro se la cava con questo tipo di calcoli); inoltre, più di un terzo del campione tende a sopravvalutare sistematicamente la fortuna delle lotterie, il che ovviamente agevola il fatturato dei giochi a scommessa, che in meno di dieci anni è passato da 40 a 80 miliardi di euro per anno, ossia più o meno il 5 per cento del PIL e l'8 per cento del reddito disponibile. Oltre a sovrastimare la fortuna, gli intervistati, rappresentativi della popolazione adulta italiana, stimano correttamente quasi soltanto i rischi da furti e rapine in casa. Per contro, essi sottostimano pressoché tutti gli altri rischi, da quello degli incidenti automobilistici gravi a quello degli infortuni, all'invalidità nella terza e quarta età. La sottostima sistematica dei rischi, la sovrastima della fortuna e la limitata abilità nel calcolo delle probabilità potrebbero determinare sia insufficienti accantonamenti di risparmio a scopi precauzionali (a fini di autoassicurazione), sia investimenti insufficienti, rispetto a un livello ottimale di protezione, in polizze assicurative.

3.2. I rischi del ciclo vitale

Il 15,5 per cento del campione si è rivolto ai servizi sanitari privati nei dodici mesi precedenti l'intervista, ma solo il 2,8 per cento l'ha fatto grazie a un'assicurazione o a una copertura mutualistica, mentre ben il 12,7 per cento ha pagato di tasca propria. Inoltre, l'8,6 per cento ha rinunciato a curarsi nei mesi precedenti l'indagine e il 47 per cento di questi ultimi ha addotto una motivazione economica per la rinuncia. Gli italiani investono 37 miliardi di euro (2,2 per cento del PIL) in spesa sanitaria privata, quasi tutta sostenuta direttamente. L'uso della sanità privata è rivolto principalmente alle cure dentistiche (37,3 per cento), alle visite specialistiche (33,9 per cento) e alla diagnostica (16,6 per cento). Seguono le cure fisioterapiche e riabilitative (6,2 per cento) nonché gli interventi chirurgici (2,5 per cento).

La domanda di coperture sanitarie, individuali e non, è in crescita. Secondo la Banca d'Italia, nel 2016 la quota di famiglie con almeno una polizza sanitaria era del 6,9 per cento, già in aumento rispetto al 4 per cento rilevato nel 2012. Secondo la nostra indagine, rivolta ad adulti maggiorenni intervistati nel 2018, la diffusione delle polizze sanitarie sarebbe ancora salita, poiché riguarda il 9,7 per cento degli intervistati e l'11,1 per cento dei capifamiglia. Tenendo presente l'intenzione di sottoscrivere in futuro una polizza, quale risultato emerso dall'intervista, è latente una domanda potenziale pari a una nuova polizza ogni due sottoscritte, con limiti che però derivano dalla capacità di spesa non uniforme del campione, mentre la sottoscrizione di queste polizze è direttamente correlata al livello del reddito.

A fianco delle polizze libere individuali o famigliari si allarga lo spazio delle assicurazioni che nascono come conseguenza di progetti di welfare aziendale, che riducono l'onere, per esempio dal punto di vista fiscale e contributivo, per le persone e le famiglie assicurate. Attualmente, secondo le risposte all'indagine, i progetti di welfare aziendale hanno un tasso di

diffusione limitato: essi coinvolgono il 3,2 per cento degli impiegati e il 13,2 per cento dei dirigenti intervistati. I servizi maggiormente usufruiti sono stati le cure dentistiche (46,2 per cento dei beneficiari) e le visite e gli esami medici (16,3 per cento). Il bisogno di interventi di questo tipo sarebbe però ben superiore: il 71,5 per cento degli intervistati dichiara che avrebbe bisogno di prestazioni sanitarie complementari come esami diagnostici e visite specialistiche.

Con un'aspettativa media di vita alla nascita di 82,8 anni, l'Italia è il quarto paese dell'OCSE per longevità. L'aspettativa degli anni di vita in buona salute a partire dalla nascita è tuttavia inferiore e pari a 58,5 anni. Se si ragiona in termini di medie, l'aumento dell'aspettativa di vita ha determinato l'allungamento del numero di anni (24,3 anni) che le persone trascorrono nell'attraversamento della terza e quarta età, durante le quali cresce sia la domanda di cure intensive, sia la probabilità di contrarre patologie croniche e/o invalidanti.

L'inabilità nell'età anziana tocca il 12 per cento di coloro che superano i 65 anni. Entro il 2030, il 94 per cento dei baby boomer avrà superato l'età media senza problemi sanitari ed entro il 2050 potrebbero essere 2,2 milioni le persone nella necessità di sostenere le spese per la non autosufficienza, che già attualmente ammontano a 9 miliardi annui per l'assunzione di badanti e 5 miliardi per il pagamento delle rette di degenza in strutture di ricovero.

Considerando il nostro campione, il 37 per cento degli intervistati con più di 65 anni ha dichiarato di possedere una disabilità, almeno di livello lieve; la diffusione delle coperture per l'inabilità nella vecchiaia (LTC) riguarda il 10 per cento del totale. Il 42 per cento delle coperture dichiarate dipende da un'assicurazione collettiva, il 58 per cento da un'assicurazione individuale. Un ulteriore 8,5 per cento degli intervistati si distingue per domanda potenziale di una LTC, anche se prevalgono le risposte sull'opportunità di averla (5,7 per cento) rispetto a quelle di coloro che dichiarano una concreta pianificazione della spesa (2,8 per cento). La propensione alle polizze LTC è, come il possesso, crescente con il reddito, che sembra essere il fattore realmente discriminante tra l'assicurarsi o no. Chi guadagna meno di 1.600 euro, nel 68 per cento dei casi semplicemente non ha disponibilità di denaro per questo, un dato che si riduce al 39 per cento sopra i 2.500 euro di reddito netto mensile.

Per premi versati in assicurazioni sulla vita, l'Italia supera la media europea (1.686 euro per abitante contro una media europea di 1.159). Nel 2017, dopo tre anni di crescita ininterrotta, le polizze italiane hanno subito un calo del 3 per cento, vuoi per motivi congiunturali, vuoi per la riduzione dell'offerta di polizze con rendimenti minimi garantiti e con garanzia di restituzione del capitale (quelle del Ramo I), tra le più gradite dai risparmiatori ma penalizzate dai rendimenti nominali negativi delle obbligazioni sovrane europee con scadenze di due-tre anni.

Da un punto di vista sostanziale, queste polizze avrebbero dovuto avere un pronunciato aspetto volto a realizzare il cosiddetto «terzo pilastro», ossia la previdenza aggiuntiva di terzo livello, individuale o familiare, a seguire quella pubblica obbligatoria (primo pilastro) e quella integrativa collettiva (secondo pilastro). Così come la diffusione del secondo pilastro, anche quella del terzo pilastro non è elevata ed è inferiore alle aspettative.

La sottoscrizione di una formula che paga un capitale in caso di morte è stata dichiarata dal 9 per cento degli intervistati. Tuttavia, questa quota dipende dal reddito, poiché alle classi in-

feriori di reddito corrisponde solo il 5 per cento di assicurati, alle classi medie corrisponde il 9 per cento e alle classi superiori di reddito corrisponde il 15 per cento di assicurati.

Le polizze vita che hanno un contenuto pensionistico-previdenziale sono invece più diffuse: ne possiede una il 17 per cento del campione (il 28 per cento degli imprenditori, il 24 per cento dei dirigenti, il 17 per cento degli impiegati, il 19 per cento degli operai e il 18 per cento delle persone che hanno conseguito il titolo di studio rilasciato dalla scuola media inferiore). La propensione a sottoscrivere una polizza del terzo pilastro da parte di chi ancora ne è sprovvisto (il 74 per cento del campione) è del 17 per cento. In altri termini, uno su cinque dei non sottoscrittori lo farebbe in futuro. Solo il 3 per cento (sul 17 per cento), però, dichiara di averlo già in programma, ossia che sarebbe una spesa imminente. La parte preponderante (14 per cento) è composta da intenti dichiarati che sottendono il riconoscimento dell'utilità del terzo pilastro da parte degli intervistati, i quali tuttavia non passano necessariamente all'investimento concreto. Anche in questo caso, è la possibilità economica il fattore che trattiene lo sviluppo di queste coperture, che si distribuiscono in modo correlato positivamente (anziché negativamente) rispetto alla pensione attesa.

3.3. Gli assicuratori delle famiglie

L'agenzia di assicurazione è ancora al centro del rapporto con i clienti. Il 68 per cento del campione ha indicato un agente come proprio intermediario principale o esclusivo di assicurazioni e il 3,4 per cento si avvale di più agenti, verosimilmente di marchi diversi. Il 4,9 per cento del campione si serve di un broker; il 6,6 per cento stipula le sue polizze prevalentemente online; infine, il 13,6 per cento si assicura in banca e il 5,9 per cento alla Posta. Il 72 per cento degli imprenditori e liberi professionisti e l'88 per cento dei dirigenti e funzionari ha un agente assicurativo. Il broker è due volte e mezzo più diffuso come canale preferenziale tra gli imprenditori (12,4 per cento contro una media del 4,9); il canale online raddoppia la penetrazione nelle classi di età dei 18-24enni (11,6 per cento vs. una media del 6,6 per cento), dei 25-34enni (12,2 per cento) e dei 35-44enni (11,8 per cento); dopo i 45 anni la percentuale di assicurati online si dimezza o più che dimezza. La penetrazione del canale bancario non presenta addensamenti particolari. Inoltre, una polizza online è la seconda polizza per l'8 per cento di coloro che si assicurano anche presso un agente.

La penetrazione della banca riguarda il 6 per cento degli assicurati che hanno una polizza tradizionale, al pari, quindi, della penetrazione online, ma questo spiega solo una ogni tre polizze sottoscritte in banca dagli intervistati. Verso la banca assicuratrice hanno una preferenza (relativa) le generazioni ai limiti estremi della distribuzione, ossia i 18enni (15,2 per cento vs. la media del 13,6), i 55enni (18,3 per cento) e i 65enni e oltre (14,9 per cento). La clientela online tende, in ogni caso, a privilegiare il prezzo come criterio principale di scelta dell'assicurazione, mentre la clientela delle banche associa alla considerazione della convenienza della polizza quella della reputazione fornita dalla banca.

Per quanto sia un fenomeno relativamente recente, la multicanalità non ha scardinato il modello distributivo tradizionale. La disciplina sulle assicurazioni ha migliorato le opzioni dei consumatori nella scelta delle polizze, riducendo o annullando i vincoli temporali. Questo ha favorito la concorrenza tra le compagnie e assecondato la formazione di prezzi più efficienti rendendo più fluida la mobilità degli assicurati tra una compagnia e l'altra. Ciò nonostante, la

fedeltà all'assicurazione è rimasta discreta: l'87 per cento degli intervistati non ha cambiato compagnia negli ultimi cinque anni e il 13 per cento che invece ha cambiato l'ha fatto per ridurre il premio come motivazione principale (9 per cento). Piccole quote del campione hanno cambiato compagnia a seguito di insoddisfazione per un'esperienza negativa (3 per cento) o per seguire il proprio agente (1 per cento).

Nell'epoca della digitalizzazione e dei servizi a distanza, l'assicurazione appare, per ora, un servizio dematerializzabile per lo più quando è standard e quando risponde a bisogni standard. L'assicurazione personalizzata, che richiede una valutazione del bisogno insieme a un esperto, continua ad avvalersi della relazione tra i clienti e i professionisti, quantunque le tecnologie digitali continueranno a progredire, sia cercando di spostare verso il digitale, per quanto possibile, la frontiera dei servizi a valore aggiunto, sia creando competitività per le compagnie attraverso piattaforme digitali di servizi evoluti.

3.4. Un futuro con più rischi che assicurazioni: che fare?

L'*Indagine* conferma l'ipotesi che gli italiani siano sottoassicurati. In definitiva, solo il 20 per cento dei proprietari di case ha un'assicurazione sulla casa. Solo il 7,5 per cento ha un'assicurazione per la responsabilità civile, ma ben il 56 per cento si dichiara preoccupato se dovesse risarcire un danno di 1.000 euro. Solo il 24 per cento ha un'assicurazione sulla vita, ma in due casi su tre si tratta di benestanti che hanno sottoscritto la polizza previdenziale per diversificare gli investimenti e averne una quota a «reddito o capitale garantito». Solo il 14 per cento ha sottoscritto un fondo pensione aperto o chiuso, ma il 52 per cento dichiara di essere preoccupato per il mantenimento del tenore di vita quando sarà in pensione. Solo il 9,5 per cento ha una protezione in caso di disabilità totale nella vecchiaia, ma il 73 per cento dichiara di essere preoccupato o molto preoccupato sulla possibile insorgenza di una malattia cronica e invalidante nella propria famiglia. Solo il 3-4 per cento ha accesso a prestazioni e benefici di programmi di welfare aziendale (12 per cento nel caso dei dirigenti), ma il 75 per cento del campione dichiara che, se esistesse la possibilità, avrebbe bisogno di almeno uno dei servizi che sono in un ipotetico catalogo di welfare. In conclusione, con 1,4 polizze assicurative pro capite (abbiamo escluso quelle obbligatorie sugli autoveicoli), gli italiani hanno in portafoglio più rischi futuri che coperture. In altri termini, sono più esposti ai «casi della vita» degli altri europei, con un portafoglio di assicurazioni più bilanciato.

Le cause della sottoassicurazione sono potenzialmente diverse e numerose: alcuni (approssimativamente il 5-10 per cento) si autoassicurano, ossia hanno patrimoni che possono assorbire i danni economici della realizzazione concreta dei rischi cui sono esposti. Per il resto del campione il discorso è differente. Le maggiori cause in gioco sono due: in primo luogo, la sottovalutazione e sottostima dei rischi dovuta, tra le altre cose, a una ridotta competenza ed esperienza media in economia e finanza (ritorna il tema dell'*Indagine* 2017 sul gap italiano di *financial literacy*). In secondo luogo, svolge una funzione frenante nei confronti delle assicurazioni il potere di spesa di parte degli intervistati: non si tratta di considerare l'ordine delle priorità, ma il fatto che sotto la soglia dei 2.500 euro di entrate trovano allocazione ben poche assicurazioni, a parte quelle obbligatorie.

Tra le domande poste agli intervistati, vi è stata questa: «In relazione alle Sue condizioni, Lei si sente più sereno o più preoccupato di fronte alla seguente lista di rischi potenziali?»; veni-

va fornita una lista di 14 rischi diversi. Il rischio più elevato e rilevante è quello citato dal 73 per cento degli intervistati, ossia di dover affrontare una malattia (in famiglia) cronica e invalidante. Al secondo posto una malattia cronica non invalidante (64 per cento). Al terzo posto la necessità di affrontare cure dentarie (60 per cento); è bene osservare come il tema sia presente non solo tra coloro che sono più avanti con l'età, ma anche tra i 18-24enni (56 per cento). Una malattia acuta da affrontare preoccupa il 57 per cento del campione, valore che scende al 43 per cento dei più giovani e al 42 per cento se si guadagna un reddito superiore a 2.500 euro.

Risarcire improvvisamente 1.000 euro impensierisce il 56 per cento degli italiani (si scende al 34 per cento fra coloro che incassano più di 2.500 euro al mese). Segue, in ordine decrescente di valore del rischio, la necessità di affrontare un lungo periodo di inattività e di calo del reddito: questo caso, per il quale non esistono coperture se non collegate a impegni come il rimborso di un mutuo, turba la tranquillità del 56 per cento degli italiani.

La cura di sé o del proprio partner della vita nella terza e quarta età preoccupa il 53 per cento, ossia un intervistato su due. La preoccupazione cresce con l'età e decresce con l'aumentare del reddito. Il 52 per cento degli intervistati si dichiara preoccupato per il suo tenore di vita durante la pensione (ma la percentuale si impenna a 73 fra gli operai). La cura degli anziani (genitori, zii, nonni) nella loro terza e quarta età preoccupa il 50 per cento del campione, a parità della preoccupazione per un infortunio nel tempo libero. Il 47 per cento, infine, ha paura delle conseguenze di un infortunio sul lavoro, ma il dato è ben superiore tra gli esercenti e artigiani (61 per cento) e tra gli operai (71 per cento).

Il timore di non avere mezzi a sufficienza per gli studi dei figli sembrerebbe essere il minore (30 per cento), ma questo è dovuto alla bassa natalità e dunque al ridotto numero di famiglie con figli minori. Se si considerano solo queste ultime, è il 49 per cento, ossia una coppia su due, a temere di non riuscire a far studiare i figli.

In definitiva, l'elenco dei rischi esibito agli intervistati ha censito frequenze di «paura» che sono ben più numerose delle coperture possedute dalle famiglie (in media, come si è detto, 1,4 a testa oltre quelle obbligatorie). Un *indice di fragilità* è stato costruito proprio con questi dati per sottolineare il bisogno di coperture. L'indice medio del campione è 61. In cima alla classifica della paura (e quindi del bisogno di sicurezza) si trovano le persone con l'istruzione minima (70), con il reddito più basso (73), le donne casalinghe (75), i disoccupati (90), le persone prive di un'indipendenza economica (87), gli operai (100, massimo dell'indice di fragilità), le coppie con figli minori (77), chi vive nel Sud Italia (70). All'opposto, ai minimi della scala di fragilità si trovano i dirigenti (0, minimo assoluto), i laureati (34), chi guadagna più di 2.500 euro (34), chi abita nel Nord-Est (44), chi ha 18 anni (37, perché probabilmente sottovaluta i rischi più lontani) e infine i single (41).

La maggiore fragilità verso i rischi della vita comporterebbe una domanda aggiuntiva di coperture assicurative. Poiché il questionario proponeva una specifica domanda a proposito della volontà concreta di aumentare ovvero diminuire la spesa assicurativa, abbiamo messo in relazione tra loro l'indice di fragilità medio (*proxy* del bisogno di assicurarsi) con la propensione media a investire di più in assicurazioni, ottenendo una relazione inversa tra la fragilità e l'intenzione di aumentare l'investimento assicurativo. Il che significherebbe che l'aumento atteso delle assicurazioni non cadrebbe dove vi è più, ma dove vi è meno bisogno.

Affrontare il futuro come una scommessa non è tuttavia una strategia accettabile. Per questo è auspicabile che il settore delle assicurazioni vada verso una maturazione ulteriore secondo diversi aspetti: una maggiore selettività ed efficacia del welfare state, in grado di riflettersi sulla sua pressione fiscale; più strumenti culturali individuali per una consapevole valutazione dei rischi da parte delle persone; infine, più efficienza, varietà di soluzioni e convenienza nelle assicurazioni private, individuali e collettive. Una comunità che prediliga l'azzardo a fronte di evoluzioni calcolabili dei rischi va incontro a un presente opaco e a un futuro squilibrato. Una comunità che calcoli invece i rischi e li ripartisca nel tempo e tra i soggetti in modo razionale, sa di pagare un costo, ma per aprire una finestra su un futuro concreto e sereno. Lo spazio per gli attori e i regolatori del mercato assicurativo è ampio e da come esso sarà riempito nei prossimi anni dipenderà in buona misura il miglioramento del benessere delle famiglie. È infatti necessaria una più razionale allocazione del loro risparmio a fronte di una nuvola di rischi che si sta avvicinando e rispetto ai quali ciò che si è fatto e ciò che si fa decisamente non basta.

Appendice statistica*

** Questa Appendice statistica contiene le risposte – per anni recenti, sesso, età e zona geografica – ad alcune domande selezionate del questionario 2018.*

È stata curata da Luana Boccadifuoco.

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)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Si, soltanto in banca	79,1	80,2	78,4	80,2	77,0	27,2	80,2	82,8	83,2	79,9	74,3	87,2	89,4	74,0	67,0
Si, sia in banca sia alla Posta	6,2	5,8	4,9	5,5	7,4	-	7,1	5,3	5,1	7,8	6,4	4,5	4,2	9,8	6,7
Si, soltanto alla Posta	14,0	13,8	16,6	13,4	15,1	29,8	11,2	11,9	10,5	11,4	19,3	8,3	6,4	16,2	23,7
Solo tessera prepagata	0,8	0,1	n.d.	0,9	0,5	43,0	1,4	-	1,3	0,9	-	-	-	-	2,6
No, né banca né 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: affitti, aiuti da familiari e parenti, eccetera)?
(percentuali sul totale degli intervistati)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Più che sufficiente	15,3	15,3	7,1	16,5	13,3	-	10,2	18,2	16,5	14,6	14,6	15,0	20,8	13,8	13,1
Sufficiente	48,3	45,5	40,1	46,4	51,6	43,0	61,6	47,6	46,5	46,6	48,1	54,7	44,7	50,4	42,4
Appena sufficiente	28,3	29,2	35,2	29,2	26,6	57,0	25,6	28,1	25,4	31,3	28,7	22,6	30,3	30,5	31,2
Insufficiente	6,0	8,3	12,7	5,3	7,1	-	1,3	3,2	7,7	6,0	7,4	4,4	3,5	3,8	10,9
Del tutto insufficiente	2,0	1,5	4,5	2,3	1,4	-	1,1	2,5	3,9	1,5	0,9	3,0	0,4	1,5	2,3
Non so/Non posso prevedere	0,2	0,1	0,5	0,3	-	-	-	0,4	-	-	0,3	0,3	0,4	-	-

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 65 anni)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Più che sufficiente	7,8	6,5	3,1	9,5	4,5	-	9,1	9,0	6,2	8,2	-	7,9	10,2	10,2	4,2
Sufficiente	38,5	34,3	28,0	35,3	44,4	78,2	33,7	37,0	37,8	41,2	-	39,8	38,5	43,4	33,5
Appena sufficiente	26,4	31,2	26,1	28,5	22,3	21,8	25,1	25,9	26,9	26,7	-	23,3	28,6	27,4	27,3
Insufficiente	11,9	15,8	16,8	12,1	11,7	-	12,5	10,8	12,0	13,1	-	10,2	11,5	6,3	18,1
Del tutto insufficiente	3,2	5,9	7,6	2,9	3,7	-	1,1	1,9	5,1	2,9	-	2,5	0,6	3,5	5,4
Non so/Non posso prevedere	12,3	6,2	18,5	11,7	13,4	-	18,4	15,4	12,0	7,9	-	16,3	10,5	9,1	11,6

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)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Indispensabile	20,9	25,4	18,8	20,1	22,4	5,4	14,5	25,1	23,2	18,6	20,0	22,1	18,8	20,2	21,6
Molto utile	46,0	44,5	39,8	45,3	47,5	64,8	43,8	47,1	46,3	46,7	44,9	47,3	44,8	49,4	43,2
Abbastanza utile	29,8	25,4	33,6	31,6	26,5	29,8	39,3	25,1	27,2	31,5	31,3	28,3	31,7	29,5	30,2
Poco utile	2,1	2,9	3,7	2,1	2,0	-	2,4	1,3	1,7	2,1	2,7	1,4	3,6	0,9	2,6
Inutile o quasi	1,2	1,4	2,7	0,9	1,7	-	-	1,4	1,4	1,1	1,1	0,9	1,0	-	2,3
Non so	-	0,4	1,5	-	-	-	-	-	0,1	-	-	-	-	-	0,1

Nel 2017 la Sua famiglia ha potuto risparmiare, cioè mettere da parte qualcosa? (**Se «sì»**): Ciò è avvenuto **per caso**, senza un'intenzione precisa, o **perché avevate proprio deciso di mettere da parte del denaro?** (percentuali sul totale degli intervistati)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Non abbiamo risparmiato	52,7	56,6	60,0	53,6	51,2	94,6	56,8	52,0	52,3	52,8	51,8	49,9	46,7	46,0	64,7
Abbiamo risparmiato senza un'intenzione precisa	25,0	21,4	20,3	25,3	24,6	5,4	22,7	23,2	26,8	25,2	25,6	25,2	27,9	29,7	19,4
Avevamo deciso di risparmiare	22,2	22,0	19,7	21,2	24,2	-	20,5	24,8	20,9	22,0	22,7	24,9	25,3	24,3	15,9

Perché, per quale motivo principale la Sua famiglia aveva deciso di risparmiare nel 2017?
(percentuali sul totale degli intervistati che hanno risparmiato nel 2017 perché avevano deciso di farlo)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Perché abbiamo deciso di acquistare una casa	6,6	7,7	5,5	8,1	4,3	-	24,6	18,3	3,2	4,0	-	10,8	6,4	3,2	3,7
Per ristrutturare la casa	3,8	5,9	3,0	4,9	1,9	-	-	6,6	5,0	-	4,1	4,5	4,1	3,6	2,3
Per accantonare il capitale necessario ad aprire un'attività	1,2	0,8	2,0	1,9	-	-	-	2,9	-	-	1,7	1,7	2,6	-	-
Per mettere da parte dei soldi per quando andrò in pensione	15,0	10,1	9,5	18,9	9,1	-	-	17,8	22,8	25,7	5,3	15,3	13,2	14,4	17,5
Per pagare l'assistenza medica nella vecchiaia	4,0	9,2	4,5	3,1	5,5	-	-	-	6,5	4,4	5,5	3,6	3,9	-	9,4
Per lasciare risparmi in eredità ai figli	10,6	5,5	6,0	9,4	12,4	-	11,8	-	5,4	18,9	15,1	6,2	15,2	13,7	9,3
Per una migliore istruzione dei figli	5,3	4,4	8,5	5,7	4,7	-	-	5,4	12,8	4,1	2,4	4,9	2,1	10,2	4,2
Per aiutare i figli nei loro primi anni autonomi	5,2	6,1	2,5	6,3	3,4	-	-	6,2	7,5	5,7	3,8	1,3	4,7	6,7	10,5
Per trasferirmi quando andrò in pensione	0,7	1,4	-	-	1,9	-	-	-	-	1,9	1,2	-	1,7	-	1,7
Per far fronte a eventi imprevisti	43,1	45,8	57,8	35,6	54,7	-	55,7	36,7	28,4	33,1	59,2	45,1	37,8	48,3	39,7
Per ripagare il mutuo	3,6	2,6	n.d.	5,2	1,0	-	7,9	6,2	4,0	2,3	1,7	6,6	4,1	-	1,8
Altro motivo	-	0,5	0,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

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)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Meno del 5 per cento del reddito annuo	21,7	21,8	27,2	20,4	23,8	-	19,3	17,0	26,3	27,6	18,3	15,9	21,0	28,5	23,5
Dal 5 al 9 per cento del reddito annuo	26,6	30,7	34,4	28,0	24,3	-	17,0	30,5	28,1	17,2	30,6	26,8	28,4	26,2	24,9
Dal 10 al 19 per cento del reddito annuo	26,3	28,3	24,5	28,1	23,3	-	37,8	25,3	25,9	33,7	20,9	26,8	27,3	23,9	27,2
Dal 20 al 29 per cento del reddito annuo	11,9	10,5	8,2	12,6	10,8	100,0	16,0	13,9	9,8	11,5	11,7	15,2	13,3	5,5	12,8
Dal 30 al 49 per cento del reddito annuo	3,3	3,8	0,5	3,2	3,6	-	0,4	1,8	3,9	0,8	5,7	3,3	1,4	1,8	6,9
50 per cento e oltre del reddito annuo	1,0	0,9	0,7	0,3	2,1	-	3,4	-	0,7	1,1	1,3	0,5	3,0	0,7	-
Non so/Non voglio rispondere	9,2	4,1	4,5	7,4	12,2	-	6,1	11,5	5,4	8,1	11,5	11,5	5,6	13,4	4,7
Media	12,0	11,8	9,6	11,9	12,4	24,5	14,0	11,6	11,2	11,3	12,9	12,9	12,7	9,6	0,1

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

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Di proprietà della famiglia (o a riscatto)	76,5	77,6	80,2	75,1	79,1	43,0	50,3	67,1	77,2	82,9	83,4	75,0	77,3	82,5	73,3
In affitto o subaffitto	20,7	19,0	17,8	22,3	18,0	57,0	41,8	27,9	19,4	16,6	15,2	22,0	21,5	15,7	22,6
In uso gratuito	2,7	3,4	2,0	2,6	2,9	-	7,9	5,0	3,4	0,5	1,4	3,0	1,3	1,8	4,2

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

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
È un investimento sicuro*	68,7	65,7	59,7	69,4	67,6	78,2	72,3	67,0	65,3	67,1	72,3	70,1	61,2	81,0	63,6
Non conviene più di altre forme di investimento	10,0	14,1	16,3	10,4	9,4	-	8,5	8,8	11,2	11,8	9,1	8,3	14,2	8,7	10,1
Ci sono troppe spese e imposte*	17,2	24,1	23,9	17,4	16,9	29,8	11,8	18,7	21,1	15,1	16,0	13,3	21,2	16,2	19,4
Avere un immobile da affittare serve a integrare il reddito	16,7	16,6	n.d.	16,5	17,0	5,4	24,1	17,0	17,3	17,6	14,3	15,3	16,7	14,7	19,4
È difficile vendere un immobile se si ha bisogno di denaro liquido	11,7	16,5	25,1	11,5	12,3	-	6,8	11,3	11,7	12,5	12,7	10,8	19,9	8,6	9,4
Sarebbe un buon investimento, ma non riesco a raggiungerlo*	12,4	10,7	14,2	13,2	10,9	-	16,9	19,0	12,3	10,5	8,9	11,2	9,8	11,7	15,8
È un capitale riutilizzabile anche da anziani, per avere una rendita	19,1	22,9	n.d.	18,6	20,1	-	15,3	20,7	23,2	22,1	14,6	22,5	22,1	13,4	17,7
È il modo migliore per lasciare un'eredità ai figli	53,6	50,9	40,9	54,7	51,6	94,6	45,6	46,1	46,5	56,2	62,0	56,7	45,6	55,3	54,5
È un buon investimento perché fa risparmiare l'affitto*	59,0	56,2	42,8	59,7	57,8	70,2	59,7	58,0	55,6	60,0	61,1	60,7	54,1	62,9	57,8
Non so/Nessuna di queste	1,9	1,4	5,4	1,5	2,6	-	3,4	3,3	1,5	0,7	1,9	2,0	2,9	0,4	2,2

* Le descrizioni di queste risposte erano nel 2016 equivalenti nella sostanza, ma lievemente diverse nella forma a seguito della revisione del questionario compiuta nel 2017.

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)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
È un investimento sicuro*	48,5	45,0	38,2	48,4	48,5	-	49,4	50,4	46,2	46,1	51,0	52,1	44,5	56,7	41,4
Non conviene più di altre forme di investimento	4,0	5,4	6,6	3,7	4,4	-	1,3	2,4	4,1	4,2	4,9	3,4	5,1	5,4	2,9
Ci sono troppe spese e imposte*	8,1	9,4	9,2	8,0	8,3	29,8	8,4	9,9	10,6	5,5	6,6	5,7	11,5	8,3	8,1
Avere un immobile da affittare serve a integrare il reddito	2,3	2,6	n.d.	2,4	2,2	-	2,9	2,2	3,6	3,6	0,8	1,8	2,3	1,7	3,3
È difficile vendere un immobile se si ha bisogno di denaro liquido	2,0	3,0	4,5	1,9	2,2	-	1,6	-	0,5	4,1	2,9	2,5	3,7	0,7	1,1
Sarebbe un buon investimento, ma non riesco a raggiungerlo*	4,6	3,7	3,8	5,0	4,0	-	2,7	5,7	5,3	6,0	3,3	4,3	4,8	2,8	6,2
È un capitale riutilizzabile anche da anziani, per avere una rendita	1,8	2,6	n.d.	1,9	1,5	-	-	1,6	2,0	3,3	1,1	2,5	0,8	1,2	2,0
È il modo migliore per lasciare un'eredità ai figli	9,3	8,6	6,0	9,0	9,9	-	7,9	6,3	7,9	11,6	11,0	9,8	7,8	7,6	11,0
È un buon investimento perché fa risparmiare l'affitto*	17,6	18,3	12,2	18,2	16,4	70,2	22,4	18,2	18,2	14,9	16,6	15,9	16,5	15,2	21,8
Non so/Nessuna di queste	1,9	1,4	5,4	1,5	2,6	-	3,4	3,3	1,5	0,7	1,9	2,0	2,9	0,4	2,2

* Le descrizioni di queste risposte erano nel 2016 equivalenti nella sostanza, ma lievemente diverse nella forma a seguito della revisione del questionario compiuta nel 2017.

Lei ha forse acquistato un'abitazione negli ultimi dodici mesi, cioè a partire da gennaio 2017? Se sì, come:
(percentuali sul totale degli intervistati)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Sì	8,7	5,8	8,8	9,8	6,8	-	9,4	14,3	5,6	11,1	6,4	7,8	7,2	10,4	9,6
• Abitazione principale	4,7	4,1	6,0	5,0	4,1	-	6,9	10,0	2,7	4,0	3,1	3,4	4,0	6,7	5,1
• Seconda casa	0,5	0,5	0,8	0,5	0,6	-	-	0,8	0,4	1,3	0,2	1,1	0,4	-	0,5
• Destinata ai figli	1,9	0,5	1,1	2,3	1,2	-	-	1,9	1,2	3,0	2,1	1,5	-	2,5	3,1
• Come investimento anche per integrare il reddito	1,6	0,7	0,8	2,0	0,9	-	2,5	1,6	1,3	2,8	1,0	1,8	2,8	1,2	0,9
• Altro	-	-	0,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
No	92,7	95,0	93,0	91,6	94,6	100,0	91,9	87,8	95,1	91,4	94,6	92,7	92,9	92,3	92,8

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 non studenti)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Sì	15,2	16,8	11,0	16,3	13,3	-	23,3	20,6	18,3	19,8	6,1	14,3	16,6	16,9	13,9
No	83,2	82,5	87,3	82,6	84,4	100,0	75,6	78,3	80,6	76,5	92,7	84,1	83,4	81,4	83,4
Non ricordo	1,6	0,7	1,7	1,2	2,3	-	1,1	1,1	1,1	3,6	1,2	1,5	-	1,7	2,7

Su 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)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
1 (Per niente interessato)	29,6	22,6	26,9	23,0	41,5	72,8	21,8	22,7	25,1	29,2	37,6	20,2	27,4	36,6	36,0
2	20,2	22,3	26,6	21,1	18,6	-	26,5	22,3	16,5	23,5	18,7	22,6	16,6	18,4	21,3
3	30,5	34,0	34,4	32,0	27,7	21,8	33,9	32,6	36,6	26,4	26,9	36,3	31,6	23,7	28,4
4	16,2	16,9	9,9	19,1	11,2	-	15,6	19,5	18,0	18,1	12,6	17,2	17,6	17,3	13,6
5 (Molto interessato)	3,5	4,2	2,2	4,8	1,1	5,4	2,2	2,8	3,8	2,8	4,2	3,7	6,8	4,0	0,6

Secondo Lei, quando si investono dei risparmi, a cosa si deve soprattutto prestare attenzione? (primo posto; percentuali sul totale degli intervistati)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Il rendimento che si ottiene nel breve periodo (meno di 1 anno)	13,6	14,7	14,9	14,2	12,6	43,0	17,7	14,2	20,5	9,3	10,0	13,3	10,2	13,4	16,4
La sicurezza di non perdere una parte rilevante del capitale (per esempio: nel caso di una crisi finanziaria)	59,6	61,9	58,3	56,8	64,7	5,4	51,6	61,2	57,5	59,0	62,8	56,9	67,2	63,2	54,8
La liquidità (possibilità di disinvestire in poco tempo, a costi ridotti e senza perdite del capitale)	11,7	13,4	13,6	13,6	8,2	-	17,5	16,1	8,0	13,4	9,8	13,1	9,3	9,2	13,7
Il rendimento che si ottiene nel lungo periodo (5 anni e oltre)	6,7	6,1	7,0	7,6	5,0	-	8,9	5,8	6,6	9,1	5,6	9,5	6,9	5,8	4,3
Non indica	8,4	3,9	6,1	7,8	9,5	51,6	4,4	2,7	7,4	9,1	11,8	7,2	6,4	8,5	10,9

Secondo Lei, quando si investono dei risparmi, a cosa si deve soprattutto prestare attenzione? (secondo posto; percentuali sul totale degli intervistati)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Il rendimento che si ottiene nel breve periodo (meno di 1 anno)	20,1	22,1	24,4	20,8	18,9	-	16,5	21,5	16,4	22,7	21,3	20,0	21,6	19,5	19,7
La sicurezza di non perdere una parte rilevante del capitale (per esempio: nel caso di una crisi finanziaria)	19,8	22,0	23,4	22,3	15,2	88,8	28,3	18,0	20,6	17,1	19,8	21,9	15,4	17,3	22,6
La liquidità (possibilità di disinvestire in poco tempo, a costi ridotti e senza perdite del capitale)	41,9	36,8	32,4	38,8	47,4	-	35,8	43,5	42,4	42,5	41,5	39,8	40,9	51,6	37,6
Il rendimento che si ottiene nel lungo periodo (5 anni e oltre)	14,1	15,9	10,9	13,8	14,8	11,2	18,4	15,1	16,0	12,3	12,5	15,1	15,7	9,4	15,5
Non indica	4,1	3,2	8,8	4,3	3,6	-	1,0	1,9	4,6	5,4	4,9	3,2	6,5	2,3	4,7

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)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
1 mese	1,5	1,3	2,0	1,2	2,0	-	5,8	0,7	-	1,5	2,0	0,3	2,5	0,6	2,6
1 anno	21,0	21,0	22,1	20,4	22,1	-	11,8	22,8	22,4	18,6	22,6	24,0	17,1	19,5	21,6
Tra 1 e 3 anni	34,7	31,0	31,5	36,0	32,3	43,0	34,6	35,0	25,9	37,0	38,9	32,1	27,4	40,4	38,3
Tra 3 e 5 anni	25,4	23,7	24,7	26,0	24,2	5,4	32,6	26,7	32,8	26,1	18,3	26,2	35,6	24,1	18,3
Tra 5 e 10 anni	7,4	12,1	7,6	7,3	7,6	-	8,1	7,4	7,6	8,0	6,5	7,9	10,0	4,8	6,9
Oltre 10 anni	1,4	1,2	0,4	1,9	0,6	-	-	2,0	0,9	1,7	1,6	1,4	0,9	0,5	2,5
Non so	8,7	9,7	11,8	7,3	11,2	51,6	7,0	5,4	10,4	7,0	10,0	8,2	6,5	10,1	9,8

Su una scala da 1 a 5, in che misura Lei si definisce una persona favorevole a correre dei rischi nel campo degli investimenti finanziari pur di aumentare il rendimento atteso degli stessi?
(percentuali sul totale degli intervistati)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
1 (Per niente interessato)	50,4	43,1	53,2	46,0	58,2	94,6	36,3	45,2	46,5	52,0	57,1	54,0	42,5	47,7	54,0
2	19,1	21,6	21,0	21,1	15,5	-	23,4	19,7	19,5	20,4	17,3	21,6	19,9	13,0	20,3
3	20,0	24,3	19,7	21,4	17,4	5,4	27,4	22,5	21,6	17,9	17,2	16,1	22,3	21,4	21,4
4	8,2	9,3	5,1	8,7	7,1	-	11,5	10,5	9,3	7,2	6,2	7,1	7,8	15,3	4,3
5 (Molto interessato)	2,4	1,7	1,0	2,7	1,8	-	1,3	2,1	3,0	2,6	2,3	1,2	7,5	2,6	-

Quali sono gli aspetti più difficili che una persona come Lei incontra quando decide di fare un investimento?
(percentuali sul totale degli intervistati)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Scegliere come suddividere il risparmio tra i diversi tipi di investimenti (azioni, obbligazioni, depositi liquidi)	33,5	31,4	42,8	32,7	34,9	-	34,9	34,6	31,2	30,3	36,2	38,2	33,6	30,6	30,4
Scegliere specifiche azioni, obbligazioni, fondi, fra tutte le proposte del mercato	24,6	32,0	37,2	27,8	19,0	-	28,5	23,3	26,2	25,5	23,5	25,8	29,6	29,3	16,6
Comprendere a fondo il rischio che le proposte di investimento comportano	50,7	55,9	43,7	51,2	49,8	-	51,0	50,0	52,2	50,7	50,6	45,5	58,9	54,0	48,1
Scegliere il momento di investire, disinvestire o cambiare impiego del denaro	38,3	42,9	41,4	38,4	38,2	-	41,8	39,4	39,4	42,1	34,7	44,0	36,4	38,4	33,5
Altro	1,5	0,7	0,6	1,6	1,3	-	4,1	0,4	1,8	1,8	1,2	1,1	1,3	1,1	2,3
Non so	20,4	14,1	14,3	19,5	22,0	100,0	10,9	21,2	19,4	18,5	22,6	16,8	14,4	20,0	28,7

Quanto tempo dedica di solito, in una settimana, per avere informazioni utili per decidere come investire i Suoi risparmi? (pensi al tempo utilizzato per leggere articoli di giornale, consultare siti Internet, ascoltare la televisione, consultare il televideo...)
(percentuali sul totale degli intervistati)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Niente, non dedico tempo	28,3	32,7	50,8	25,8	32,7	51,6	36,2	27,9	26,9	25,3	29,4	22,9	33,6	26,4	31,7
Fino a 1 ora	52,2	49,2	33,6	55,1	46,8	5,4	51,5	50,3	53,2	57,2	50,3	55,7	56,0	55,1	43,6
1-2 ore	2,0	4,8	5,8	2,3	1,3	-	-	3,0	1,8	1,2	2,3	2,6	1,1	0,7	2,8
2-4 ore	0,7	1,7	2,5	0,2	1,5	-	1,7	0,9	0,1	0,5	0,8	-	1,8	-	1,1
4-6 ore	0,2	0,6	0,5	-	0,4	-	-	-	-	0,8	-	-	-	0,7	-
Più di 6 ore	0,2	0,2	0,2	0,1	0,4	-	-	-	0,3	-	0,4	-	-	1,0	-
Non sa/Non indica	16,6	10,8	6,5	16,4	16,9	43,0	10,6	18,0	17,7	15,0	16,8	18,7	7,6	16,1	20,8

Lei ha o ha avuto negli ultimi cinque anni, ossia a partire dal 2013, 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)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Sì	19,1	22,1	14,0	19,9	17,7	-	12,4	19,4	18,9	19,0	20,5	25,9	22,2	15,8	12,1
No	80,9	77,9	86,0	80,1	82,3	100,0	87,6	80,6	81,1	81,0	79,5	74,1	77,8	84,2	87,9

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 2017, è...
(percentuali degli intervistati che hanno o hanno avuto obbligazioni negli ultimi cinque anni)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Minore del 10 per cento	34,5	25,8	31,0	31,4	40,7	-	24,4	50,1	38,6	31,9	27,0	22,7	30,3	26,2	74,6
Tra il 10 e il 30 per cento	41,7	46,9	38,7	45,8	33,4	-	51,9	41,8	45,3	34,9	42,5	55,0	34,5	41,9	20,5
Tra il 30 e il 50 per cento	11,6	15,7	13,4	10,4	13,9	-	-	8,1	6,2	18,5	13,0	9,3	15,7	18,5	4,9
Oltre il 50 fino al 99 per cento	10,5	11,1	15,5	11,3	8,8	-	23,6	-	9,8	9,2	15,6	10,5	16,6	13,3	-
Il 100 per cento	1,7	0,5	1,4	1,0	3,2	-	-	-	-	5,5	1,9	2,6	3,0	-	-

Negli ultimi cinque anni, cioè a partire dal 2013, la Sua famiglia ha comprato o venduto azioni?
(percentuali sul totale degli intervistati)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Comprato/venduto azioni	4,5	4,4	3,2	5,4	2,9	-	6,2	3,9	5,0	3,3	4,9	7,0	6,6	4,0	0,7
Solo comprato azioni	0,8	1,1	1,2	0,8	0,7	-	-	1,0	0,7	1,6	0,4	1,3	0,8	0,4	0,6
Solo venduto azioni	1,2	1,4	1,0	1,6	0,5	-	2,3	1,1	1,0	1,7	0,8	1,3	1,1	0,5	1,6
Né comprato né venduto	88,4	87,8	92,2	86,8	91,2	70,2	89,9	91,7	87,4	87,3	87,8	85,8	87,9	86,0	93,2
Non so/Non ricordo	5,2	5,3	2,5	5,4	4,7	29,8	1,6	2,3	5,8	6,1	6,1	4,5	3,7	9,1	4,0

Lei ha avuto negli ultimi cinque anni, cioè dal 2013, quote di...?

(percentuali sul totale degli intervistati)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Fondi comuni o Sicav	8,9	10,5	6,0	9,3	8,2	-	5,2	12,0	10,4	6,6	8,2	15,9	7,3	5,3	5,3
Gestione patrimoniale in fondi o in titoli	5,7	8,4	4,1	7,0	3,3	-	3,2	7,2	5,8	5,1	5,7	7,9	9,3	3,3	2,6
Eff (fondi quotati in Borsa)	3,2	3,1	1,7	4,1	1,6	-	3,2	4,4	3,3	2,2	3,1	6,1	2,6	1,9	1,4
Assicurazioni collegate a fondi Unit Linked	1,7	3,8	1,9	2,1	0,8	-	-	3,5	1,1	1,5	1,5	4,0	1,2	0,7	0,3
Nessuno	88,2	85,5	90,5	87,1	90,3	100,0	93,2	84,5	87,1	90,5	88,9	79,9	88,2	92,7	93,8

E Lei in particolare oggi possiede una delle forme di investimento suddette?

(percentuali sul totale degli intervistati)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Fondi comuni o Sicav	7,4	9,7	5,3	7,6	6,8	-	3,0	10,2	8,0	6,1	7,1	14,1	6,4	2,8	4,4
Gestione patrimoniale in fondi o in titoli	4,2	7,4	2,8	4,9	3,0	-	3,0	4,3	4,0	3,0	5,0	5,8	7,4	2,8	1,7
Eff (fondi quotati in Borsa)	2,1	2,7	1,5	2,4	1,4	-	3,0	3,2	1,3	2,0	1,8	3,9	2,0	1,9	0,3
Assicurazioni collegate a fondi Unit Linked	1,3	3,0	1,7	1,5	0,5	-	-	2,7	0,9	1,5	0,9	2,9	1,0	0,9	0,3
Nessuno	90,5	87,6	92,0	90,1	91,3	100,0	95,5	88,8	89,3	92,4	90,3	83,3	89,6	95,8	95,2

Quali caratteristiche di questo elenco l'hanno spinto ad aderire a questa forma di investimento? (tutte le risposte; percentuali sul totale degli intervistati che hanno investito in strumenti di risparmio gestito)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Poter affidare i risparmi a esperti e non pensarci più, semplificando la vita	49,2	46,0	38,5	50,0	50,0	-	40,0	51,7	44,8	52,6	47,4	46,0	58,3	62,5	33,3
La prospettiva di guadagnare più di quanto non si possa con investimenti tradizionali	43,3	25,2	40,6	48,8	30,6	-	60,0	51,7	37,9	47,4	39,5	39,7	45,8	56,3	33,3
La possibilità di ridurre i rischi che si corrono con i singoli investimenti	60,8	55,8	45,8	64,3	52,8	-	40,0	62,1	65,5	63,2	52,6	57,1	50,0	75,0	72,2
Il fatto di poter liquidare in ogni momento l'investimento al valore riportato sui giornali	20,0	28,6	14,6	17,9	25,0	-	20,0	27,6	20,7	15,8	13,2	14,3	16,7	25,0	33,3
Ho fiducia in chi me l'ha proposto e sono certo che mi ha consigliato per il meglio	39,2	52,0	42,7	34,5	50,0	-	40,0	34,5	34,5	31,6	47,4	39,7	41,7	31,3	44,4
I fondi permettono di diversificare gli investim.	44,2	43,2	49,0	45,2	41,7	-	20,0	34,5	44,8	47,4	52,6	54,0	33,3	18,8	44,4
I fondi permettono di investire in mercati e titoli altrimenti irraggiungibili	18,3	21,3	20,8	22,6	8,3	-	20,0	20,7	17,2	21,1	15,8	28,6	12,5	12,5	-
Le condizioni fiscali sono vantaggiose	5,0	11,3	10,4	3,6	11,1	-	-	6,9	6,9	5,3	5,3	4,8	8,3	-	11,1
Nessuna di queste	0,8	-	5,2	-	2,8	-	-	-	3,4	-	-	1,6	-	-	-

Per le comuni operazioni di conto corrente la Sua famiglia si serve prevalentemente...
(percentuali sul totale degli intervistati)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Di una banca	76,6	79,8	79,3	74,9	79,8	27,2	77,1	78,6	80,3	75,2	74,6	81,9	85,1	75,2	66,3
Di più banche	9,6	7,5	4,7	11,9	5,4	-	9,2	11,2	9,4	12,5	7,3	11,5	9,5	9,1	8,0
Della Posta	13,8	12,6	15,9	13,2	14,7	72,8	13,7	10,2	10,3	12,3	18,1	6,6	5,4	15,8	25,7

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

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Minore del 10 per cento	31,8	29,5	36,6	33,2	29,3	48,4	23,7	29,7	35,8	30,0	32,7	28,0	34,9	23,3	39,8
Tra il 10 e il 30 per cento	27,7	28,9	26,9	25,4	31,7	-	31,1	27,3	25,4	31,4	26,7	32,8	27,1	22,1	26,6
Tra il 30 e il 50 per cento	11,6	10,4	9,0	12,9	9,3	-	10,8	13,9	10,5	11,0	11,8	13,4	8,3	16,0	8,8
Oltre il 50 fino al 99 per cento	8,8	12,0	9,1	8,6	9,1	-	11,5	8,6	8,7	7,0	9,6	5,4	9,6	10,3	10,7
Il 100 per cento	20,1	19,3	18,4	19,9	20,6	51,6	22,8	20,4	19,6	20,6	19,2	20,4	20,0	28,3	14,1

Quali sono le principali ragioni per cui Lei ha queste somme sul conto corrente?
(tutte le risposte; percentuali sul totale degli intervistati)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Servono per i normali pagamenti	84,6	85,3	87,7	85,3	83,4	100,0	88,6	86,1	85,2	86,5	81,3	83,9	83,5	85,7	85,4
Attendo il momento migliore per investirli	13,3	13,4	15,1	12,8	14,1	-	8,0	13,5	15,9	16,6	10,7	13,8	18,4	14,2	8,6
Sul conto corrente non si rischia di perderli	31,8	30,7	32,2	32,6	30,3	29,8	25,2	29,7	30,7	32,6	34,2	21,2	34,2	34,4	39,4
In certi momenti è meglio prepararsi agli imprevisti	30,7	30,2	30,1	26,8	37,7	48,4	32,6	27,9	28,2	29,9	33,9	34,4	27,4	31,4	28,6
Le condizioni del mio conto sono buone e mi soddisfano	16,4	15,3	10,0	17,9	13,8	-	14,6	17,2	15,7	16,2	17,3	20,8	15,1	13,8	14,7
Devo fare delle spese importanti ed è inutile investirli per poco tempo	10,5	10,5	6,9	10,6	10,4	-	13,6	15,1	13,1	7,2	7,9	16,9	8,8	9,2	6,0
Non saprei dove metterli	-	-	1,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

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

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Addebito di utenze	66,7	74,1	64,8	69,2	62,3	21,8	64,7	71,9	68,1	67,7	63,4	73,8	76,2	59,2	58,2
Accredito dello stipendio/ pensione	86,7	87,9	82,7	85,9	88,0	64,8	90,0	84,7	83,4	79,1	93,9	90,0	90,2	89,1	78,9
Acquisto o vendita di titoli	21,3	21,4	14,0	21,8	20,4	-	11,9	22,6	22,6	22,5	20,8	26,8	25,5	22,6	11,6
Consulenza per le scelte di investimento	25,4	28,2	23,5	24,9	26,4	-	18,8	27,0	25,9	24,0	26,5	33,6	29,4	28,8	11,6
Consulenza sui temi previdenziali e per la decisione relativa al Tfr	7,7	9,9	6,2	7,5	8,1	-	8,7	14,8	5,6	7,9	5,0	6,6	6,4	11,5	7,0
Fondi comuni di investimento	14,7	14,9	11,2	14,4	15,2	-	11,6	15,7	17,1	13,0	14,1	21,8	14,2	11,5	9,9
Gestione personalizzata degli investimenti finanziari	13,8	15,0	10,2	13,3	14,7	-	7,2	17,8	12,6	10,8	15,8	19,7	12,8	11,4	10,1
Credito al consumo (finanziamento per l'acquisto di auto, mobili, vacanze)	15,5	16,1	10,5	16,0	14,6	-	13,1	19,8	16,5	19,3	11,0	9,5	16,0	26,2	13,8
Contratti di assicurazione: • ramo vita • ramo danni	6,2 9,2	11,3 9,5	9,1 7,8	5,7 9,2	7,2 9,0	- -	5,8 14,8	8,3 16,5	6,9 6,4	6,2 8,3	4,9 6,4	5,9 8,2	4,4 8,3	5,4 10,1	8,5 10,1
Home banking (servizi tramite Internet o telefono)	46,8	45,6	37,3	48,4	44,0	5,4	65,5	67,0	59,5	51,9	21,5	50,2	46,8	55,9	36,6
Nessuno	4,7	4,1	7,2	4,7	4,7	29,8	3,7	4,7	5,2	5,3	4,0	3,5	3,3	3,1	8,2

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

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Molto soddisfatto	18,2	14,6	13,2	17,8	19,1	5,4	14,9	23,2	19,2	15,4	17,5	22,5	18,4	15,5	15,7
Abbastanza soddisfatto	70,5	72,4	68,9	70,7	70,3	51,6	72,4	66,3	70,4	71,7	72,1	67,4	71,7	77,3	68,2
Poco soddisfatto	5,8	8,5	10,5	6,4	4,6	43,0	10,0	5,4	4,7	5,4	5,5	3,4	5,2	5,2	9,0
Per niente soddisfatto	2,0	2,0	1,3	2,3	1,5	-	-	2,6	2,3	2,0	1,9	2,7	2,8	1,3	1,3
Non sa/Non indica	3,4	2,5	6,1	2,8	4,5	-	2,7	2,4	3,4	5,6	3,0	4,0	2,0	0,7	5,8

Lei o qualcuno dei Suoi familiari 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)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Telephone banking (operazioni per telefono)	22,2	23,9	15,6	22,8	21,1	-	33,9	33,6	26,4	24,0	10,2	20,7	20,2	28,9	20,4
Internet banking (operazioni con PC o portatile)	51,0	52,3	43,9	53,0	47,6	5,4	73,2	71,2	59,6	62,5	23,8	55,8	46,7	60,6	42,0
Mobile banking (APP per iphone, ipad, smartphone e tablet Android o Windows mobile)	26,5	25,9	15,8	27,3	25,0	5,4	43,9	40,5	34,9	25,7	10,3	27,9	19,9	35,2	23,0
Sì, almeno un servizio a distanza	54,2	54,2	44,7	55,7	51,6	5,4	75,5	74,9	63,3	63,9	27,7	59,0	52,6	62,2	44,5
No, nessun servizio a distanza	45,8	45,8	55,3	44,3	48,4	94,6	24,5	25,1	36,7	36,1	72,3	41,0	47,4	37,8	55,5

Quali sono i servizi finanziari che Lei utilizza con l'Internet banking?

(percentuali degli intervistati che utilizzano servizi con Internet)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Bonifici/giroconti	79,2	85,2	75,2	78,7	80,1	-	80,0	78,1	84,5	80,7	69,3	83,7	87,8	75,3	70,2
Pagamento utenze domestiche	52,4	51,2	51,1	53,2	50,7	-	58,6	58,2	51,3	50,5	44,7	59,2	44,4	53,1	48,2
Acquisto/vendita di titoli e fondi tramite il servizio di trading online	4,3	5,5	8,1	4,8	3,1	-	3,5	4,4	3,9	3,2	6,8	5,8	6,1	3,5	1,5
Ricarica telefono cellulare	63,8	63,2	58,1	64,9	61,6	100,0	65,3	71,2	68,0	55,6	55,5	69,3	55,2	66,6	59,7
Pagamento imposte/tasse	45,1	52,7	47,1	44,1	46,9	-	43,7	45,2	45,6	43,8	47,4	54,9	36,2	40,7	42,5
Acquisti di e-commerce attraverso il sito della banca	8,8	14,0	7,2	10,3	5,7	-	11,9	14,0	7,6	5,7	4,1	9,9	8,8	9,5	6,5
Ricarica carta prepagata	31,9	32,4	30,2	33,0	29,8	-	35,1	41,1	28,4	25,9	29,2	33,2	26,4	36,8	29,4
Altri servizi	1,1	0,7	6,7	1,1	1,1	-	3,5	0,9	-	0,8	2,5	1,2	2,2	0,7	0,6

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

(percentuali sul totale degli intervistati)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Bancomat	92,5	94,3	91,1	92,8	92,1	57,0	92,4	94,9	96,1	91,1	90,1	95,3	94,4	99,0	83,6
Carta di credito	52,9	53,3	49,2	55,9	47,5	-	59,5	61,2	61,8	57,2	39,3	56,9	55,2	59,1	42,4
Carta prepagata	37,0	34,3	32,1	38,1	35,1	43,0	57,0	57,8	37,3	37,8	20,9	35,7	30,8	43,7	37,9
Nessuno	5,0	4,9	7,4	4,4	6,0	-	3,2	1,9	2,4	5,7	8,4	4,1	3,4	0,5	10,3

Negli ultimi dodici mesi, cioè da gennaio 2017, Lei ha forse fatto una delle seguenti operazioni?
(percentuali sul totale degli intervistati)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Esaminato le condizioni di mercato dei mutui, senza fare l'operazione successiva	3,0	4,2	2,7	4,2	0,8	-	5,5	6,7	3,7	0,4	1,6	2,9	3,8	2,3	3,1
Richiesto un nuovo mutuo che Le è stato concesso	2,0	1,0	1,6	2,5	1,0	-	2,5	3,6	2,9	1,0	1,0	0,9	2,8	1,9	2,6
Richiesto un mutuo che Le è stato concesso solo in parte	0,7	0,5	0,4	0,9	0,5	-	-	0,4	0,3	2,1	0,6	-	0,7	1,1	1,2
Richiesto un mutuo che non Le è stato concesso	0,7	0,4	0,2	0,9	0,5	-	-	1,1	1,6	1,0	-	0,4	1,4	-	1,2
Trasferito un mutuo ovvero cambiato un mutuo con un altro	0,4	0,1	0,1	0,4	0,3	-	-	0,4	0,9	0,6	-	0,3	1,1	-	0,3
Rinegoziato un mutuo con la stessa banca	1,1	1,0	1,5	1,1	1,1	-	-	1,6	1,6	1,8	0,3	2,6	1,2	-	0,3
Nessuna di queste	92,0	92,8	93,6	89,9	95,8	100,0	92,0	86,2	89,0	93,2	96,5	92,9	89,1	94,6	91,3

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

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Sì, con una banca	16,7	15,3	16,3	19,7	11,4	-	22,0	25,8	22,1	18,7	6,3	22,7	15,3	13,6	13,6
Sì, con la Posta	0,9	1,0	1,1	0,6	1,3	-	-	1,3	0,8	1,3	0,7	0,5	0,5	0,7	1,7
No	82,4	83,7	82,6	79,7	87,3	100,0	78,0	73,0	77,2	80,0	93,1	76,8	84,2	85,8	84,8

Oltre all'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? / In questo momento Lei personalmente ha in corso il pagamento delle rate per un prestito al consumo?
(percentuali sul totale degli intervistati)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Sì, abbiamo/ho in corso il rimborso rateale di un prestito	8,7	5,5	7,8	9,0	8,3	-	16,1	10,1	11,1	10,4	4,2	4,9	7,2	12,0	11,5
Sì, stiamo/sto rimborsando più di un prestito rateale	2,5	1,6	1,5	3,5	0,6	-	3,6	3,4	3,4	2,8	1,0	0,6	1,7	6,3	2,2
No	88,8	92,9	90,7	87,5	91,0	100,0	80,3	86,5	85,6	86,8	94,8	94,4	91,2	81,7	86,3

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)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Per l'acquisto di un'auto	45,2	50,9	52,1	43,9	48,2	-	81,2	45,1	37,3	33,8	49,6	68,7	48,6	64,2	15,0
Per l'acquisto di mobili	10,5	5,4	10,6	10,0	11,6	-	6,4	25,1	7,7	-	13,3	-	21,2	9,9	10,7
Per l'acquisto di elettrodomestici, videocamere, hi-fi, computer, eccetera	22,5	22,5	16,0	26,9	11,4	-	10,0	28,7	20,3	25,5	22,1	6,7	14,9	32,5	22,9
Per un viaggio	0,6	4,0	-	0,9	-	-	-	-	2,2	-	-	-	-	-	1,8
Per la ristrutturazione o la manutenzione straordinaria della casa	11,4	5,2	14,9	10,9	12,6	-	11,2	4,6	23,4	10,9	-	5,8	3,3	7,2	21,4
Per una spesa straordinaria, capitata a causa della crisi	14,6	15,4	12,8	12,5	19,8	-	-	3,1	8,5	38,2	18,2	18,0	12,2	6,2	22,5
Per le spese di studio dei figli	1,8	1,4	3,2	1,3	2,9	-	-	4,2	-	3,7	-	-	5,4	-	2,6
Per altro	2,8	3,0	2,1	4,0	-	-	-	-	6,0	-	7,3	7,5	-	-	4,8

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)

	2018	2017	2016	Maschi	Femmine	18-24 anni	25-34	35-44	45-54	55-64	65 e oltre	Nord- Ovest	Nord- Est	Centro	Sud
Meno di 1	5,6	5,3	5,3	7,9	-	-	-	7,6	8,3	-	10,5	6,2	-	10,2	3,5
Da 1 a 3	22,7	17,2	30,9	20,7	27,7	-	8,9	28,1	30,1	26,3	6,6	17,9	32,2	13,5	29,4
Da 4 a 6	24,2	25,2	20,2	24,0	24,9	-	19,5	23,7	18,4	33,6	25,4	27,3	30,9	33,7	10,8
Da 7 a 12	26,8	27,1	16,0	27,2	26,0	-	39,7	19,8	26,1	27,6	27,5	20,7	26,5	31,9	24,7
13 o più	20,6	25,2	27,7	20,2	21,5	-	31,9	20,8	17,2	12,4	30,1	27,9	10,3	10,8	31,6

Nota metodologica

a cura della Doxa

Premessa

L'*Indagine* 2018, 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 stato fatto un *focus* su «Rischio e assicurazioni», con l'obiettivo di indagare le scelte di tipo assicurativo e previdenziale e la protezione del reddito e della famiglia.

Accanto alle interviste tradizionali, fatte al principale responsabile delle decisioni di risparmio e investimento della famiglia (i cosiddetti «decisori»), l'argomento è stato approfondito facendo un sovracampionamento sui «non decisori», ossia su coloro che non sono rappresentati dall'indagine generale in quanto, non essendo capifamiglia e/o finanziariamente indipendenti, non effettuano scelte economiche e finanziarie e di investimento in autonomia.

Attraverso uno specifico questionario redatto per ognuno dei due target, sono stati raccolti dati sui comportamenti e opinioni in merito ai risparmi e agli investimenti e su rischio e assicurazioni.

Come di consueto, sono stati analizzati temi relativi al tenore di vita delle famiglie, alle motivazioni del risparmio e del non risparmio, agli esiti della crisi finanziaria, alle scelte in merito a risparmio previdenziale e risparmio gestito, all'investimento in obbligazioni, azioni e fondi e nella casa, ai mutui e al credito al consumo, nonché al rapporto tra i risparmiatori e le banche.

L'approfondimento aveva lo scopo di misurare sia la percezione dei rischi e la consapevolezza delle conseguenze, sia le ragioni dell'investimento o del non investimento assicurativo e previdenziale e la percezione delle prestazioni assicurative.

Al termine dell'intervista, sono stati raccolti i dati socio-demografici degli intervistati e della loro famiglia.

Il questionario e le interviste

Le interviste sono state condotte utilizzando uno specifico questionario per ciascuno dei due target. Il questionario utilizzato per il target «decisori» era articolato in aree tematiche e composto da oltre 150 domande. Il questionario utilizzato per il target «non decisori» era strutturato in circa 80 domande.

Le interviste sono state realizzate con personal computer per CAPI (*Computer Aided Personal Interviews*).

In entrambi i questionari tutte le domande erano strutturate, ovvero prevedevano risposte precodificate. Nella redazione dei questionari si è cercato di impiegare un linguaggio rigoroso, ma anche accessibile a persone non esperte, affinché risultasse minima la possibilità di incomprensione 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.

Nell'indagine principale, 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.

A tutti gli intervistati, come ogni anno, al termine dell'intervista è stata consegnata una lettera di ringraziamento da parte di Doxa in cui venivano specificati gli obiettivi dell'indagine senza svelarne il Committente. Come da raccomandazione Assirm, agli intervistati veniva anche assicurato che i loro nominativi non sarebbero stati né pubblicati né comunicati a terzi, salvo, eventualmente, che agli ispettori incaricati del controllo del lavoro degli intervistatori. Infatti, a una quota degli intervistati che va dal 15 al 20 per cento, un ispettore telefona per verificare l'autenticità e la serietà delle interviste fatte.

Metodo dell'indagine

Le interviste sono state fatte dalla Doxa tra il 24 gennaio e il 16 febbraio 2018. 125 intervistatori dell'Istituto hanno operato in 110 comuni (punti di campionamento), distribuiti in tutte le regioni italiane, e hanno eseguito 1.021 interviste ai «decisori» e 523 interviste ai «non decisori». Queste ultime interviste sono state poi elaborate mettendo insieme gli intervistati del sovracampionamento con gli intervistati del campione «decisori» e ponderando i dati per riportare il campione alle proporzioni dell'universo delle famiglie bancarizzate. La ponderazione è stata fatta partendo dalla composizione della famiglia italiana di 2,4 individui e cioè 1 decisore e 1,4 non decisori, e attribuendo un peso del 42 per cento ai decisori e del 58 per cento ai non decisori.

Il 30,5 per cento delle interviste ai «decisori» è stato fatto nell'Italia Nord-Occidentale (Piemonte, Valle d'Aosta, Liguria e Lombardia), il 19,8 per cento nell'Italia Nord-Orientale (Trentino ed Emilia Romagna), il 20,9 per cento nell'Italia Centrale (Toscana, Marche, Umbria e Lazio) e il 28,8 per cento nell'Italia Meridionale, in Sicilia e in Sardegna.

Le interviste ai «non decisori» sono state così distribuite: il 29,6 per cento nel Nord-Ovest, il 23,7 per cento nel Nord-Est, il 19,5 per cento nel Centro e il 27,2 per cento nel Sud-Isole.

La collettività considerata è costituita dalle famiglie italiane che hanno attualmente conti correnti bancari (l'universo di riferimento è costituito da circa 25 milioni di famiglie); per il questionario principale, all'interno della famiglia veniva intervistato il principale decisore in merito

a risparmio e investimento, ossia la persona più informata e interessata circa gli argomenti trattati nel questionario (nell'87 per cento dei casi, il capofamiglia).

Per la selezione dei «decisori» e degli appartenenti al target «non decisori» 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 (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 italiane¹.

Nell'interpretare i risultati dell'indagine è necessario ricordare che, per il metodo di campionamento adottato (scelta ragionata delle «famiglie» 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 1.021 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 3,066 (quindi potranno essere da 47,93 per cento a 54,06 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 2017, basati su 1.024 casi, con quelli del 2018 basati su 1.021 casi), il calcolo è il seguente: calcolo della significatività della differenza fra le percentuali corrispondenti alle

¹ Il campione è stato aggiornato a novembre 2016.

stesse modalità nel campione 2017 e nel campione 2018 (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)*.

$$|P_{17} - P_{18}| > 1.96 \left[\frac{P_{17}n_{17} + P_{18}n_{18}}{n_{17} + n_{18}} \cdot \left(100 - \frac{P_{17}n_{17} + P_{18}n_{18}}{n_{17} + n_{18}} \right) \cdot \left(\frac{1}{n_{17}} + \frac{1}{n_{18}} \right) \right]^{1/2}$$

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 2017 e il campione 2018 sono stati estratti da due popolazioni che rappresentano la differenza tra le due percentuali.

La struttura del campione, cioè la distribuzione dei 1.021 «decisori» e dei 523 «non decisori», in valori assoluti e percentuali, secondo sesso, classe di età, condizione professionale e altre caratteristiche degli intervistati e dei capifamiglia, è presentata nelle tavole che seguono.

* Essendo: P_{17} = percentuale risultati 2017; n_{17} = numerosità del campione 2017
 P_{18} = percentuale risultati 2018; n_{18} = numerosità del campione 2018

Caratteristiche degli intervistati • Decisori

Tavola A – Sesso dell'intervistato

	Casi	%
Uomini	655	64,1
Donne	366	35,9
Totale	1.021	100,0

Tavola B – Stato civile dell'intervistato

	Casi	%
Celibe/nubile	147	14,4
Coniugato/a, convivente	653	63,9
Vedovo/a	117	11,5
Divorziato/a, separato/a	101	9,9
Non indica	4	0,4
Totale	*1.021	100,0

Tavola C – L'intervistato è:

	Casi	%
Il capofamiglia	888	87,0
Il coniuge del capofamiglia	103	10,1
Il convivente del capofamiglia	7	0,7
Il genitore del capofamiglia	1	0,1
Il genitore del coniuge/convivente del capofamiglia	–	–
Il figlio del capofamiglia e/o dell'attuale coniuge/convivente	20	1,9
Altro rapporto	1	0,1
Totale	*1.021	100,0

Tavola D – Classe di età dell'intervistato

	Casi	%
18-24 anni	5	0,5
25-34 anni	66	6,5
35-44 anni	187	18,3
45-54 anni	224	21,9
55-64 anni	198	19,4
65 anni e oltre	340	33,3
Totale	*1.021	100,0

Tavola E – Classe di età del capofamiglia

	Casi	%
18-24 anni	6	0,6
25-34 anni	38	3,8
35-44 anni	153	15,0
45-54 anni	220	21,5
55-64 anni	231	22,6
65 anni e oltre	372	36,5
Totale	*1.021	100,0

Tavola F – Grado di istruzione dell'intervistato

	Casi	%
Università	161	15,8
Scuola media superiore	371	36,3
Scuola media inferiore	371	36,3
Scuola elementare	117	11,5
Nessuna scuola	1	0,1
Totale	*1.021	100,0

Tavola G – Grado di istruzione del capofamiglia

	Casi	%
Università	152	14,9
Scuola media superiore	367	36,0
Scuola media inferiore	382	37,4
Scuola elementare	117	11,5
Nessuna scuola	2	0,2
Totale	*1.021	100,0

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

	Casi	%
No, non lavora	355	34,8
Sì, lavora	635	62,0
Non indica	33	3,2
Totale	*1.021	100,0
<i>(se sì) In quale settore?</i>		
Agricoltura	22	3,5
Industria	123	19,4
Artigianato	85	13,4
Commercio	148	23,3
Servizi	162	25,5
Pubblica amministrazione	87	13,7
Edilizia	4	0,6
Altro settore	4	0,6
Totale	635	100,0

Tavola I – Condizione professionale del capofamiglia

	Casi	%
Imprenditore	39	3,8
Libero professionista	70	6,8
Dirigente, alto funzionario	16	1,5
Insegnante	34	3,4
Impiegato	185	18,1
Collaboratore	4	0,4
Esercente, artigiano	106	10,4
Lavoratore manuale non agricolo	161	15,8
Lavoratore manuale agricolo	13	1,3
Agricoltore conduttore	9	0,9
Pensionato	358	35,1
Casalinga	8	0,7
Disocc. o in attesa di prima occup.	16	1,6
Studente	–	–
Tirocinante	–	–
Altro	–	–
Non indica	2	0,2
Totale	1.021	100,0

Tavola J – Condizione professionale dell'intervistato

	Casi	%
Imprenditore	38	3,7
Libero professionista	69	6,8
Dirigente, alto funzionario	15	1,5
Insegnante	35	3,4
Impiegato	182	17,8
Collaboratore	2	0,2
Esercente, artigiano	102	10,0
Lavoratore manuale non agricolo	167	16,4
Lavoratore manuale agricolo	13	1,2
Agricoltore conduttore	8	0,8
Pensionato	347	34,0
Casalinga	20	2,0
Disocc. o in attesa di prima occup.	20	2,0
Studente	–	–
Tirocinante	–	–
Altro	2	0,2
Non indica	–	–
Totale	1.021	100,0

* Dati ponderati, quindi suscettibili di arrotondamenti.

Caratteristiche degli intervistati • Non decisori

Tavola A – Sesso dell'intervistato

	Casi	%
Uomini	145	27,7
Donne	378	72,3
Totale	523	100,0

Tavola B – Stato civile dell'intervistato

	Casi	%
Celibe/nubile	189	36,1
Coniugato/a, convivente	301	57,6
Vedovo/a	22	4,2
Divorziato/a, separato/a	11	2,1
Totale	523	100,0

Tavola C – L'intervistato è:

	Casi	%
Il capofamiglia	51	9,8
Il coniuge del capofamiglia	216	41,3
Il convivente del capofamiglia	59	11,3
Il genitore del capofamiglia	19	3,6
Il genitore del coniuge/convivente del capofamiglia	5	1,0
Il figlio del capofamiglia e/o dell'attuale coniuge/convivente	169	32,3
Altro rapporto	4	0,8
Totale	523	100,0

Tavola D – Classe di età dell'intervistato

	Casi	%
18-24 anni	74	14,1
25-34 anni	140	26,8
35-44 anni	91	17,4
45-54 anni	78	14,9
55-64 anni	56	10,7
65 anni e oltre	84	16,1
Totale	523	100,0

Tavola E – Classe di età del capofamiglia

	Casi	%
18-24 anni	15	2,9
25-34 anni	29	5,5
35-44 anni	63	12,0
45-54 anni	110	21,0
55-64 anni	175	33,5
65 anni e oltre	131	25,0
Totale	523	100,0

Tavola F – Grado di istruzione dell'intervistato

	Casi	%
Università	109	20,8
Scuola media superiore	257	49,1
Scuola media inferiore	121	23,1
Scuola elementare	34	6,5
Nessuna scuola	1	0,2
Non indica	1	0,2
Totale	523	100,0

Tavola G – Grado di istruzione del capofamiglia

	Casi	%
Università	90	17,2
Scuola media superiore	252	48,2
Scuola media inferiore	139	26,6
Scuola elementare	41	7,8
Nessuna scuola	–	–
Non indica	1	0,2
Totale	523	100,0

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

	Casi	%
No, non lavora	156	29,8
Sì, lavora	354	67,7
Non indica	13	2,5
Totale	523	100,0
<i>(se sì) In quale settore?</i>		
Agricoltura	8	2,3
Industria	78	22,0
Artigianato	44	12,4
Commercio	67	18,9
Servizi	89	25,1
Pubblica amministrazione	62	17,5
Edilizia	4	1,1
Altro settore	2	0,7
Totale	354	100,0

Tavola I – Condizione professionale del capofamiglia

	Casi	%
Imprenditore	20	3,8
Libero professionista	43	8,2
Dirigente, alto funzionario	10	1,9
Insegnante	21	4,0
Impiegato	127	24,3
Collaboratore	3	0,6
Esercente, artigiano	52	9,9
Lavoratore manuale non agricolo	63	12,0
Lavoratore manuale agricolo	4	0,8
Agricoltore conduttore	5	1,0
Pensionato	94	18,0
Casalinga	34	6,5
Disocc. o in attesa di prima occup.	35	6,7
Studente	5	1,0
Tirocinante	–	–
Altro	2	0,4
Non indica	5	1,0
Totale	523	100,0

Tavola J – Condizione professionale dell'intervistato

	Casi	%
Imprenditore	8	1,5
Libero professionista	19	3,6
Dirigente, alto funzionario	1	0,2
Insegnante	23	4,4
Impiegato	118	22,6
Collaboratore	7	1,3
Esercente, artigiano	24	4,6
Lavoratore manuale non agricolo	39	7,5
Lavoratore manuale agricolo	5	1,0
Agricoltore conduttore	–	–
Pensionato	59	11,3
Casalinga	101	19,3
Disocc. o in attesa di prima occup.	36	6,9
Studente	63	12,0
Tirocinante	8	1,5
Altro	10	1,9
Non indica	2	0,4
Totale	523	100,0

Gli autori dell'*Indagine 2018 sul Risparmio*

Giuseppe Russo è un economista professionista. Al Centro Einaudi – di cui è direttore dal 2014 – 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*.

Pier Marco Ferraresi è un economista professionista, docente a contratto di Microeconomia nell'Università degli Studi di Torino, dove ha anche insegnato Scienza delle finanze, Economia industriale ed Economia e politica della concorrenza. Dal 2015 collabora con il Centro Einaudi per la realizzazione di questa *Indagine sul Risparmio*.

Gabriele Guggiola è associate partner in PricewaterhouseCoopers nell'ambito financial sector, dove si occupa prevalentemente di riforme ed evoluzioni del sistema bancario a livello europeo. Dal 2011 collabora con il Centro Einaudi per la realizzazione di questa *Indagine sul Risparmio*.

