

INTESA  SANPAOLO



Centro
di Ricerca e
Documentazione
Luigi Einaudi

Il risparmiatore e le assicurazioni: investimento e protezione del futuro

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

Torino, 5 luglio 2018

Agenda

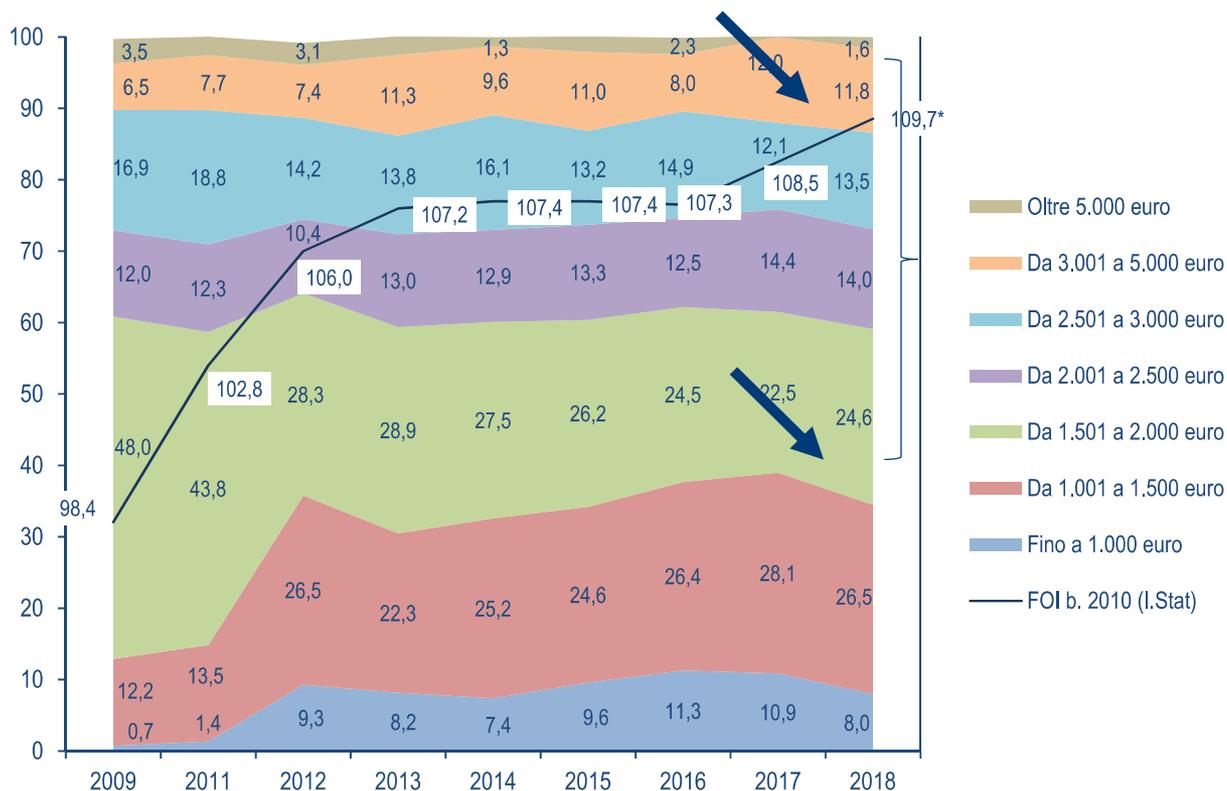
1 Il reddito, il risparmio, la casa e le pensioni

2 Le scelte di investimento

3 Rischi e assicurazioni

Riparte l'ascensore del reddito, il miglioramento è generalizzato

Reddito mensile netto della famiglia e indice dei prezzi

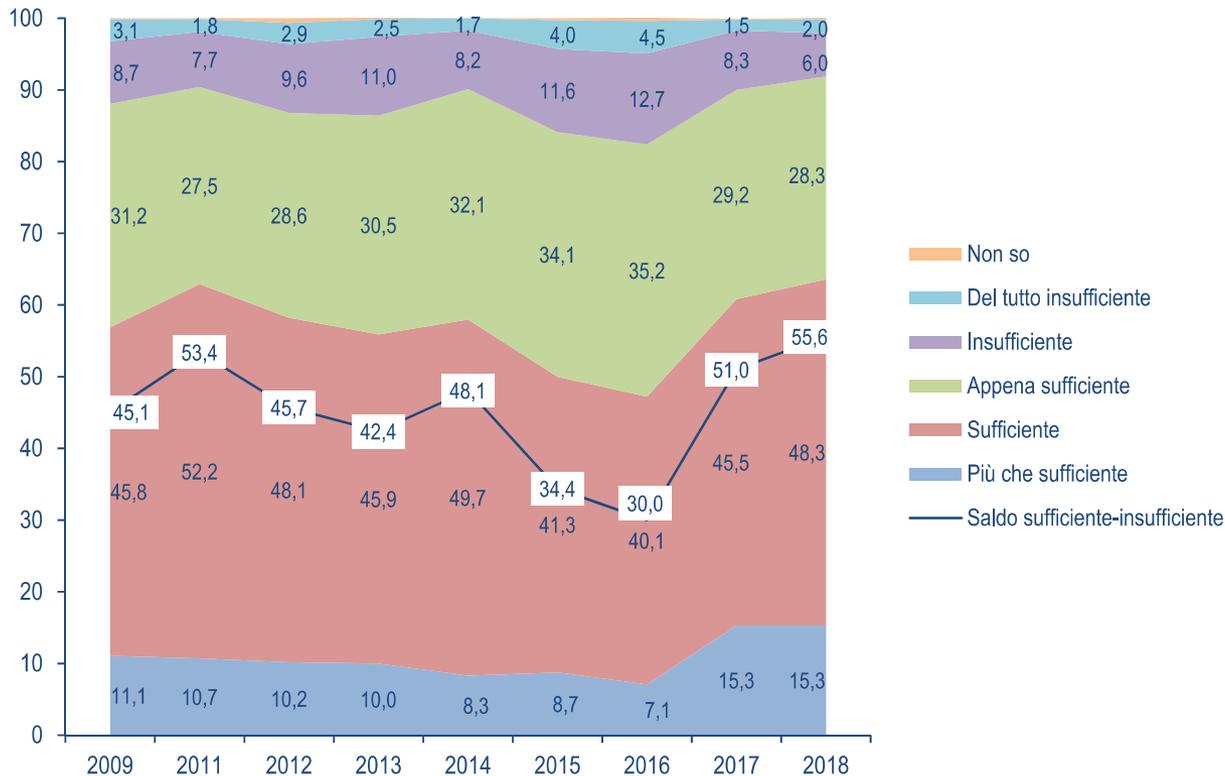


- **Inversione di tendenza** nella compressione dei redditi di fascia media.
- Miglioramento della condizione reddituale di **tutte le famiglie**, a partire dalla fascia di reddito più bassa.
- Segni di fine della fase di deflazione.

Questionario 2018 ed elaborazioni Centro Einaudi su dati I.Stat

La percentuale di chi ritiene il proprio reddito «sufficiente» o «più che sufficiente» tocca il valore più alto dal 2009

Domanda: «Lei ha in questo momento un reddito sufficiente o insufficiente?»

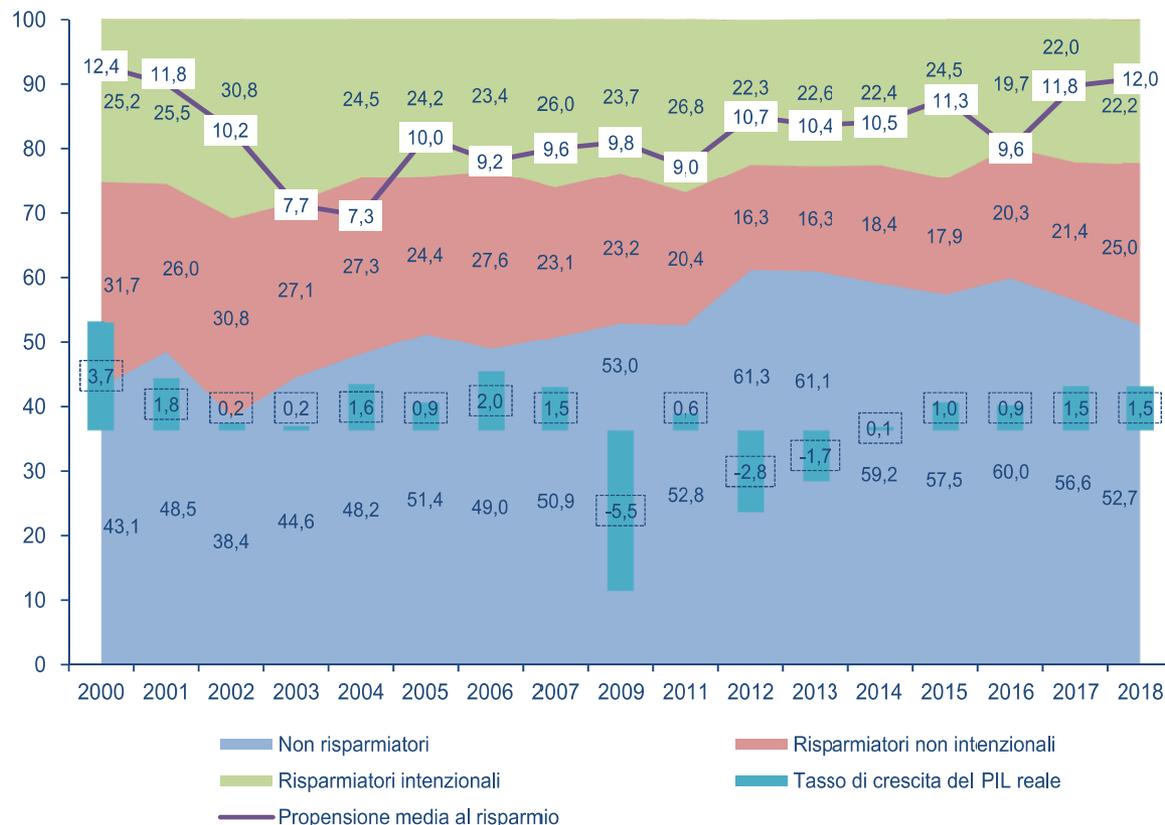


La percentuale di chi giudica il proprio reddito «sufficiente» o «più che sufficiente» **sfiora il 64%**. E' il valore più alto dal 2009. Scende invece dal 9,8% all'8% la quota di chi lo giudica «insufficiente» o «del tutto insufficiente».

Il **saldo ottimisti-pessimisti** passa dal 51% al **55,6%**. Nel 2016 era del 30%.

Risparmiatori: sono più del 47% e risparmiano il 12% del reddito

Distribuzione risparmiatori/non risparmiatori, propensione al risparmio e variazione del PIL

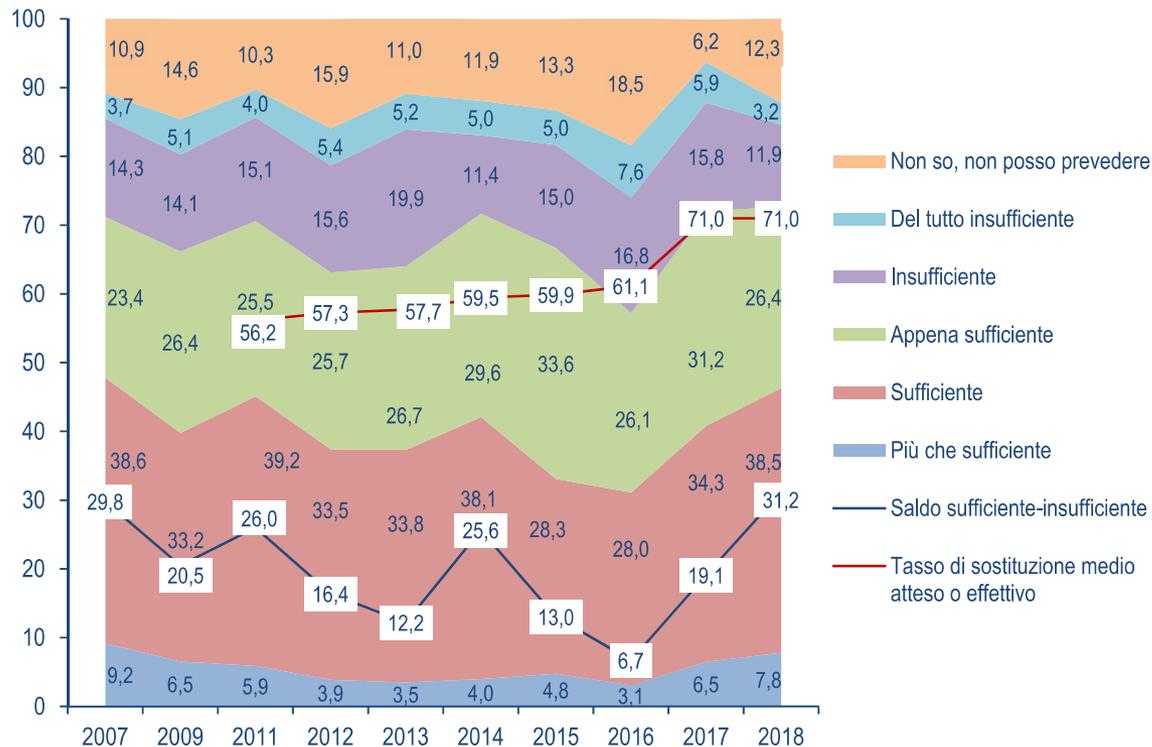


Questionario 2018 e, per la previsione della crescita del PIL nel 2017, elaborazioni Centro Einaudi su dati I.Stat e FMI

- Le famiglie in grado di risparmiare si portano a oltre il **47%**: dalla caduta del 2016 è il secondo anno di crescita.
- L'aumento dei risparmiatori riguarda in prevalenza la **componente non intenzionale**; stabile quella intenzionale.
- Meno stress sui bilanci.

Migliora il giudizio netto di sufficienza del reddito al momento della pensione (saldo +31,2%)

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



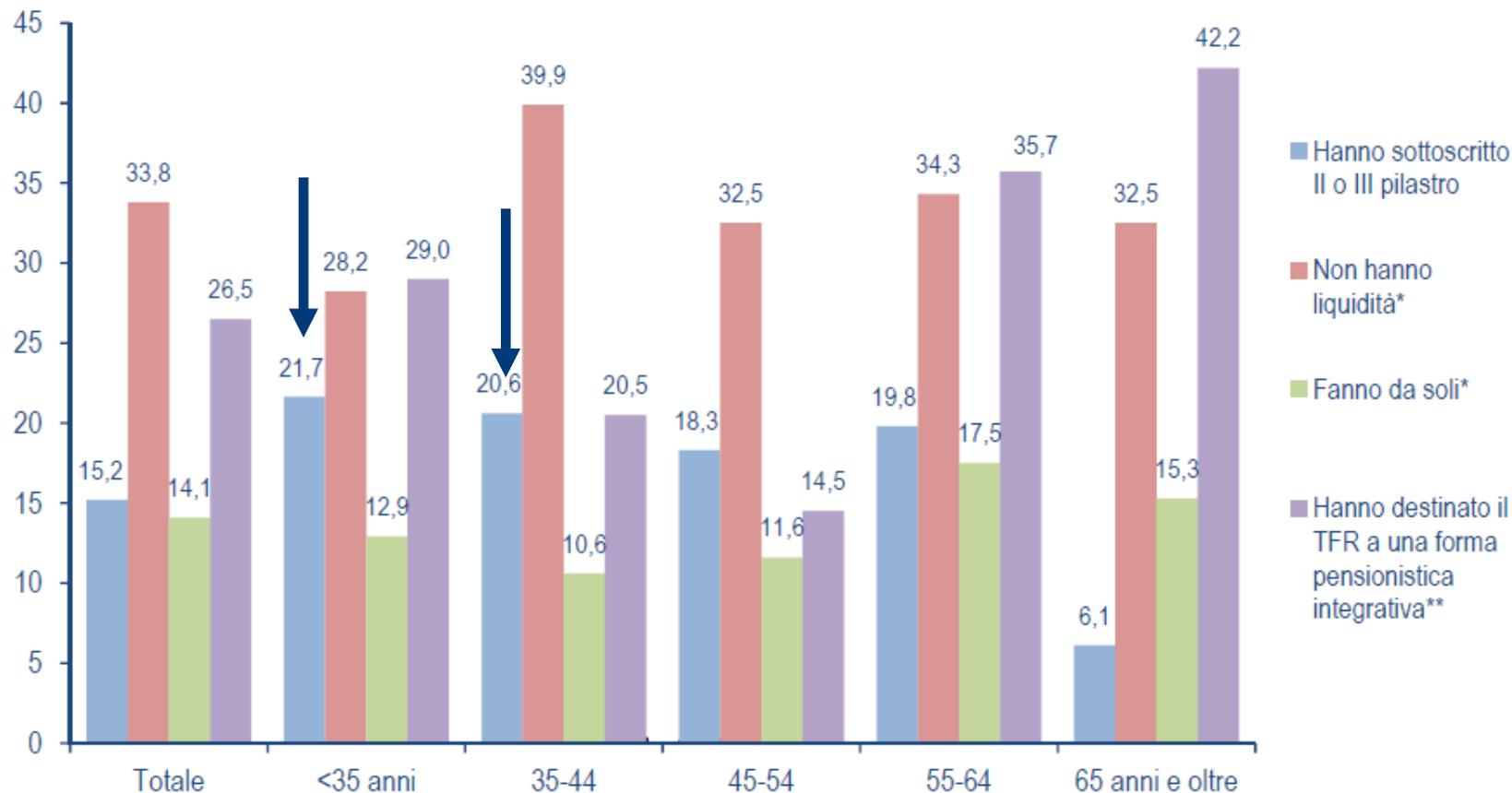
Nota: domanda posta agli intervistati con meno di 60 anni; valori percentuali; dati 2008 e 2010 non disponibili

■ Cresce nel tempo il tasso di sostituzione stimato tra la pensione attesa e la retribuzione.

■ Il saldo ottimisti-pessimisti risale in 2 anni dal +6,7% al +31,2%, il valore più elevato dal 2007.

La previdenza integrativa progredisce, ma ancora troppo lentamente

Percentuali del campione secondo la sottoscrizione di forme di previdenza integrativa. Solo 1 su 5 dei futuri pensionati che oggi hanno meno di 45 anni avrà una pensione integrativa



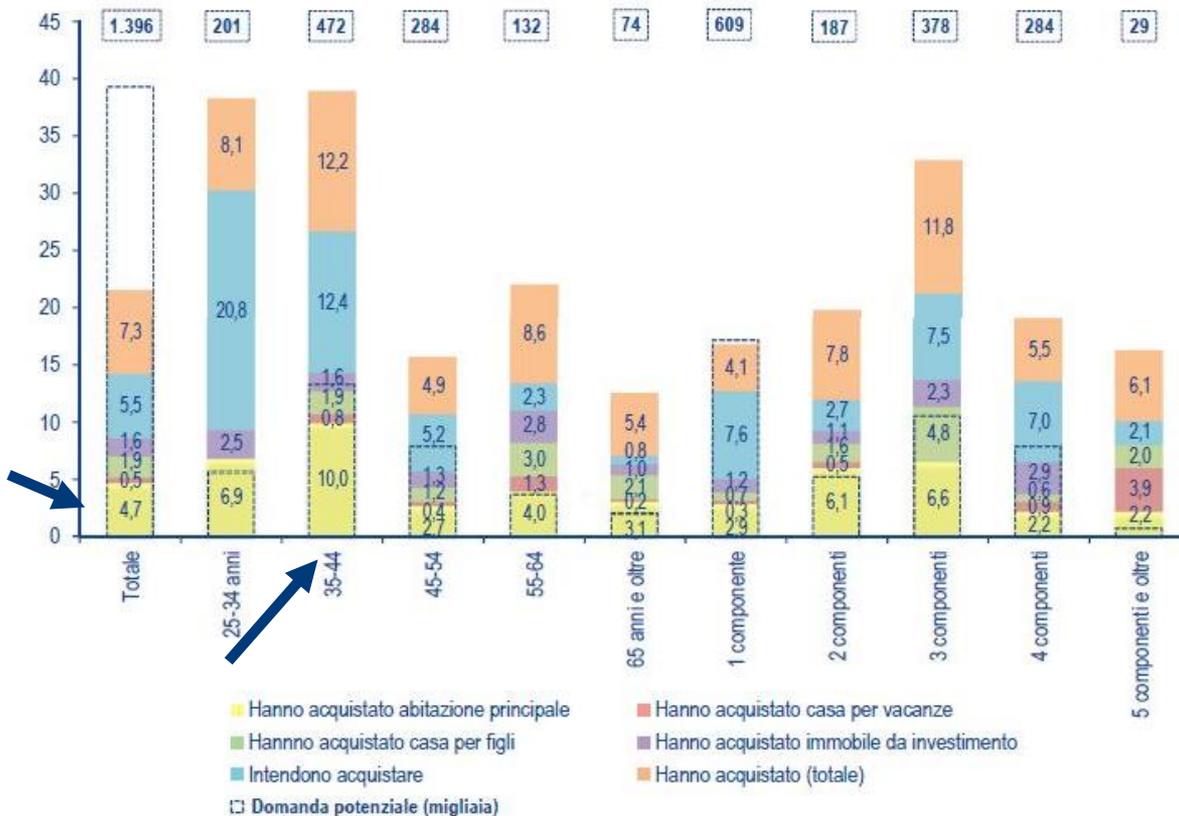
Il lento cambiamento strutturale dei motivi del risparmio

Distribuzione delle ragioni del risparmio: i figli sostituiscono la casa al secondo posto; stabile la vecchiaia; meno risparmio per gli imprevisti indica una condizione familiare più serena



Il ritorno dell'investimento immobiliare

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



- Il **77% delle famiglie vive** in una casa di proprietà, più di un quinto possiede anche altri immobili.
- Il valore della ricchezza immobiliare delle famiglie è di circa **3 volte e mezzo il PIL**.
- Il **7,3%** ha realizzato un investimento immobiliare da gennaio 2017.
- Oltre il **5% del campione intende acquistare nel prossimo futuro**. La domanda potenziale vale circa 1,4 milioni di case.

Agenda

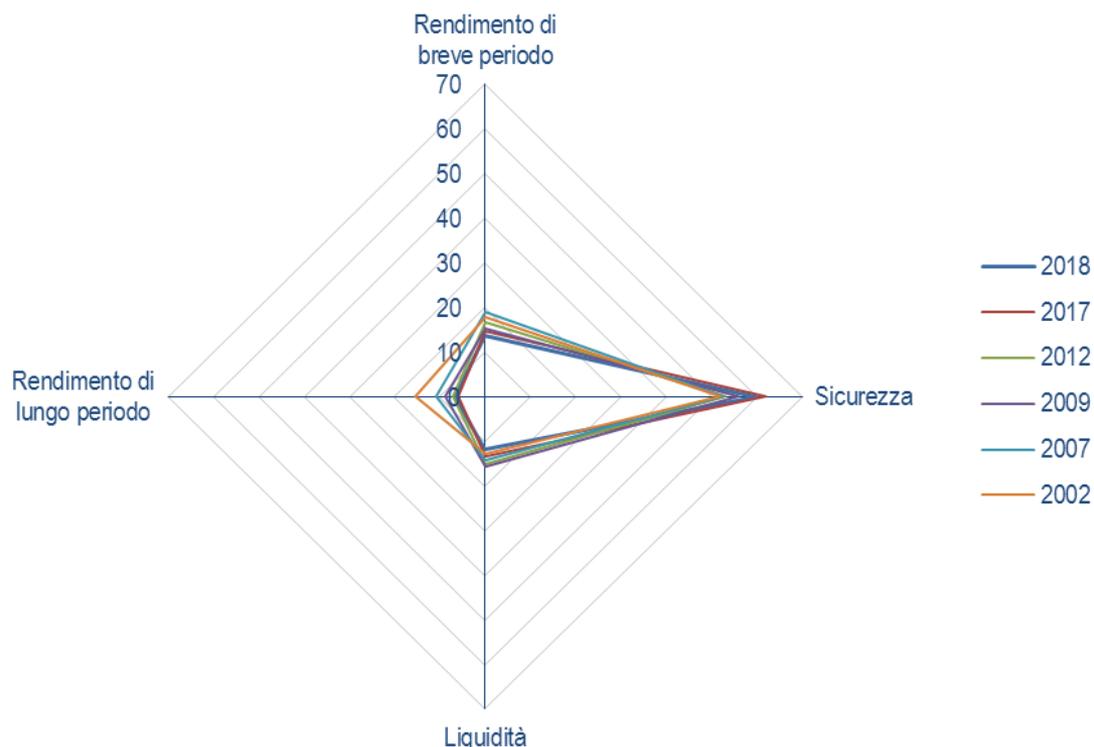
1 Il reddito, il risparmio, la casa e le pensioni

2 Le scelte di investimento

3 Rischi e assicurazioni

La sicurezza rimane l'obiettivo principale, quasi unico, dell'investitore

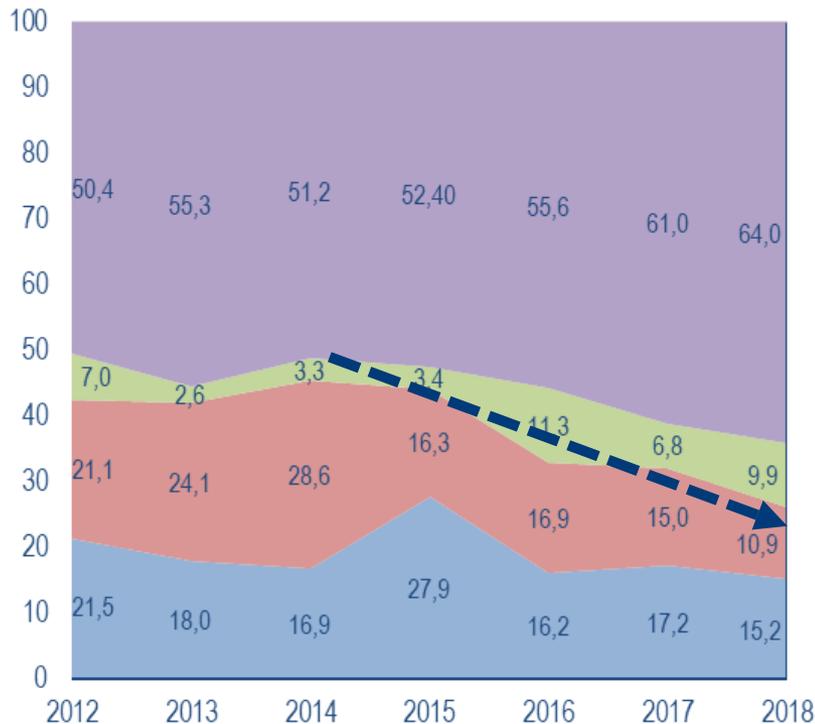
Obiettivi degli investimenti privilegiati dagli intervistati
(valori percentuali, aspetti citati al primo posto)



- A partire dalla crisi, il «diamante» ha fornito una lettura costante della psicologia dell'investitore: **la sicurezza** è il principale obiettivo, cui subordinare gli altri.
- L'incertezza circa i risultati di nuovi investimenti è la **maggiore preoccupazione**.
- Si allunga però l'orizzonte temporale di giudizio dei risultati.

La compressione dei rendimenti continua ad allontanare i risparmiatori dalle obbligazioni

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



- Continua a ridursi la quota di coloro che dichiarano di aver posseduto obbligazioni negli ultimi cinque anni: **sono appena il 19,1 per cento del campione**, con una discesa quasi costante nel tempo a partire dal 2012.
- Aumenta la percentuale di **solli venditori** (9,9%).
- Si **riducono gli acquirenti** (da 15% a 10,9%).

Il sorpasso del risparmio gestito (21,4%) sulle obbligazioni (19,1%)

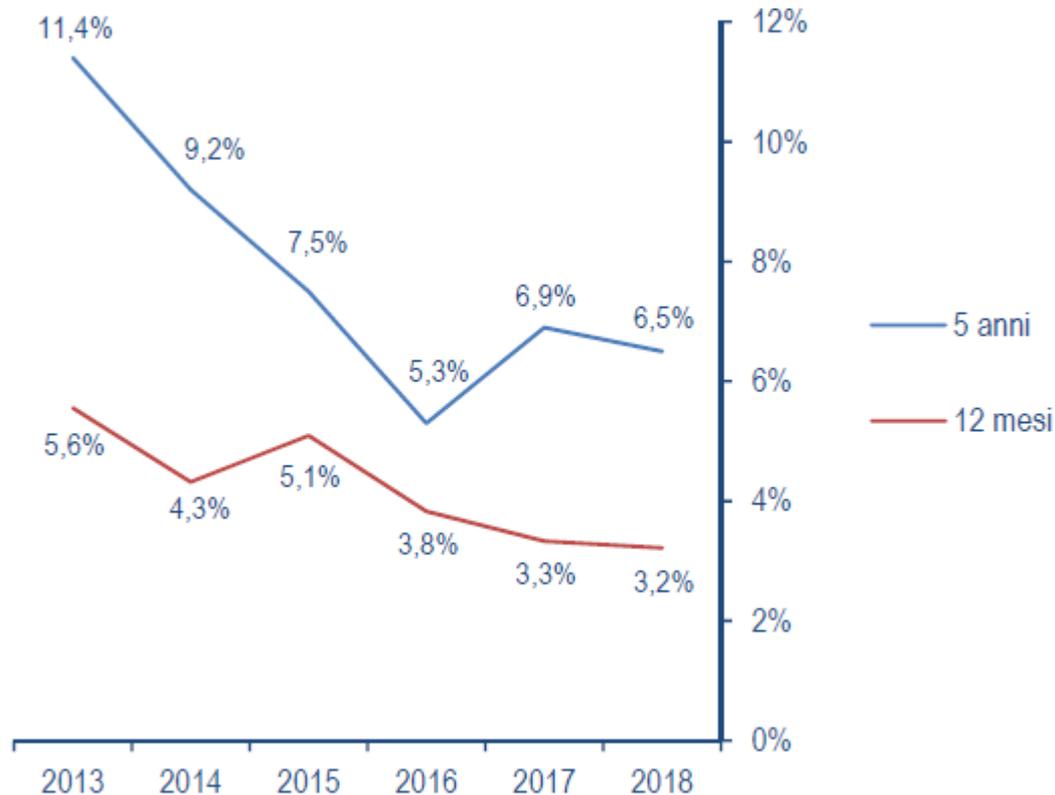
Possessori di risparmio gestito, negli ultimi cinque anni, per categorie degli intervistati (valori percentuali)

	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

- Il «sorpasso» è un evento storico perché le obbligazioni sono sempre state l'attività finanziaria più acquistata.
- Nell'ultimo anno il 22,3% dei possessori di fondi li ha **ulteriormente incrementati**, contro il 9,5% che li ha ridotti o ceduti.
- Il saldo netto soddisfatti-insoddisfatti dei fondi (+62,7%) supera quello delle obbligazioni.

L'investimento diretto in azioni è diventato una nicchia per esperti e consapevoli

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



- Chi investe si fa guidare dai consigli di un banker consulente **(47,8%)** ...
- ... con un obiettivo di soddisfare i propri bisogni di medio-lungo periodo **(26,9%)**.

Agenda

1 Il reddito, il risparmio, la casa e le pensioni

2 Le scelte di investimento

3 Rischi e assicurazioni

Bassa abilità nel calcolo delle probabilità e sopravvalutazione della fortuna

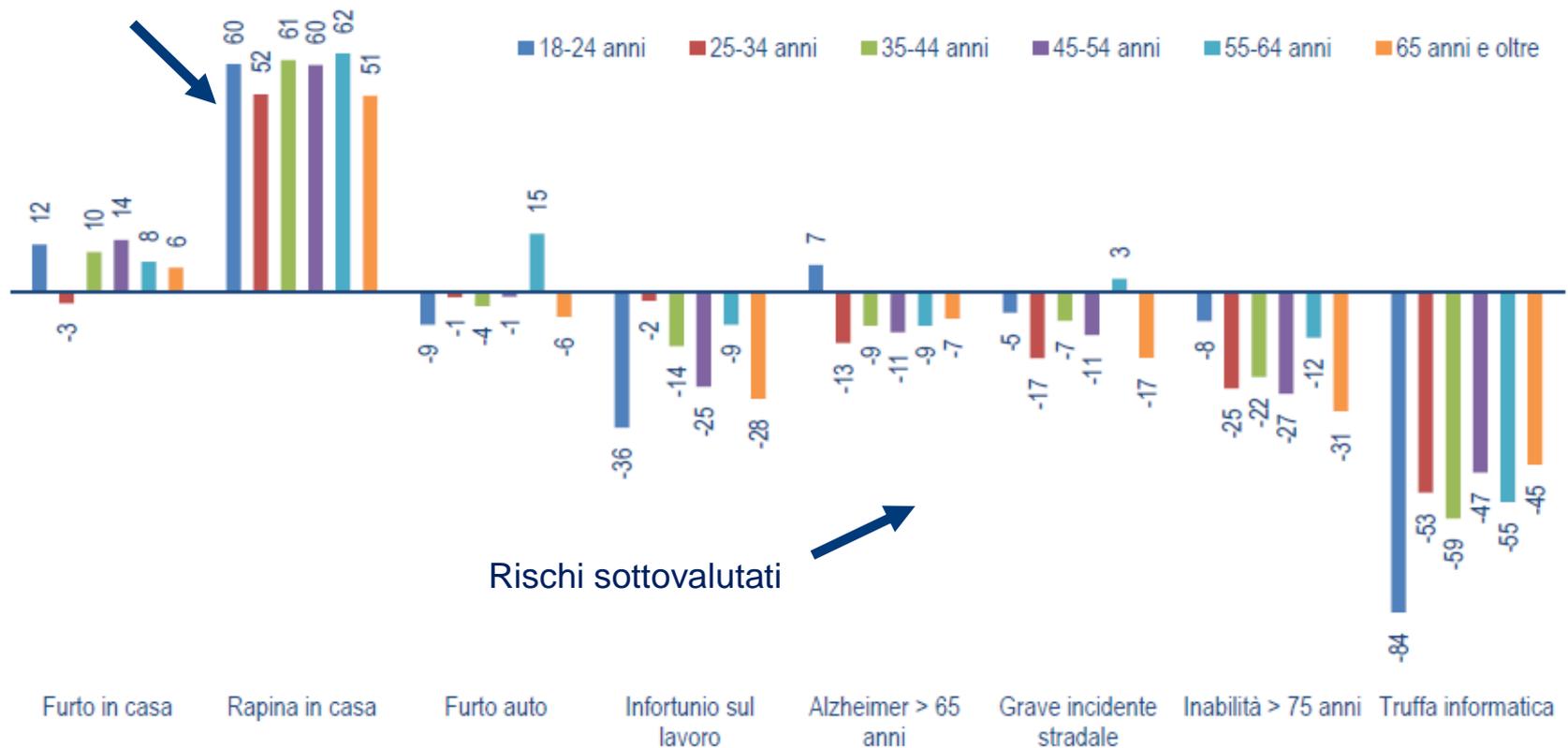
Un altro aspetto che potrebbe essere migliorato dall'educazione finanziaria

	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

- Calcolare con che frequenza si verificano eventi casuali e stimare il valore di un evento aleatorio è un'abilità utile nel mondo di oggi, nel quale crescono i rischi.
- Gli italiani non se la cavano bene.
- Il *bias* sistematico può produrre due effetti:
sottovalutazione dei rischi e sottoassicurazione.

Il *bias* di percezione di alcuni tra i rischi più comuni

Rischi sopravvalutati

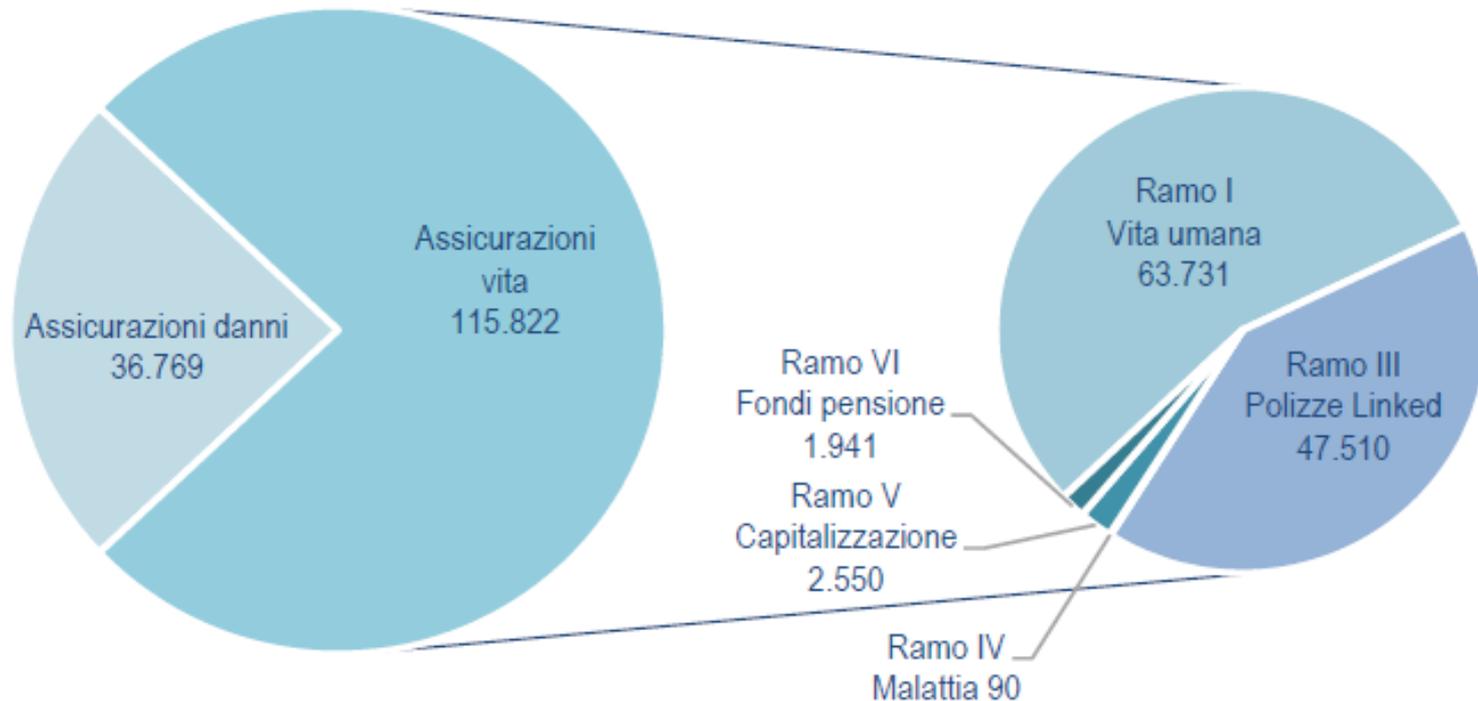


Rischi sottovalutati

Nota: saldo positivo = sopravvalutazione del rischio; saldo negativo = minore percezione del rischio

La raccolta dei premi assicurativi privilegia le assicurazioni Vita

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



Elaborazione grafica Centro Einaudi su dati ANIA 2017

Il SSN e il grado di soddisfazione per i suoi servizi

Il SSN copre tutti ma **la soddisfazione non è uniforme** per tipo di servizio, per aspetto del servizio e per area geografica: meno soddisfatti al Sud, per la burocrazia e per i tempi di attesa.

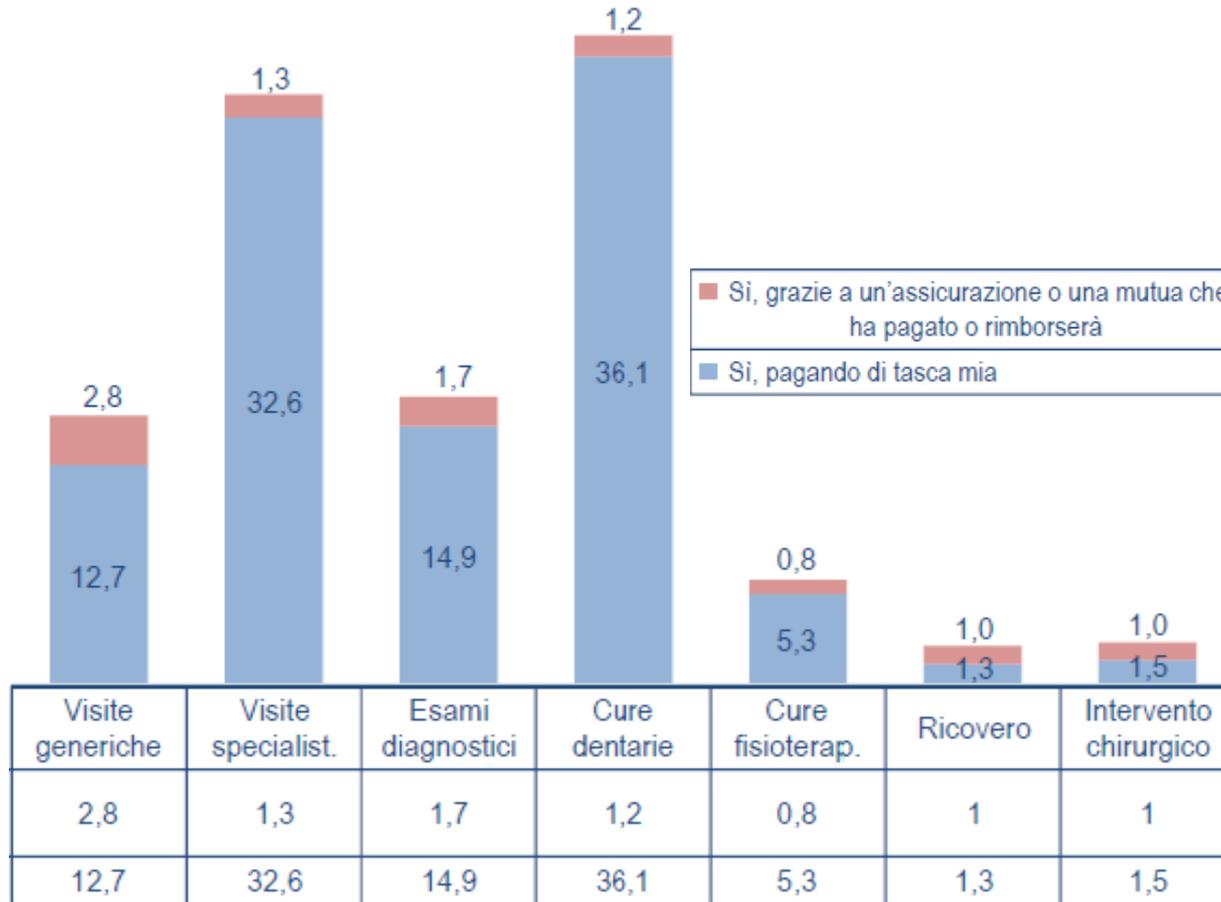
	Medico di base				Esami diagnostici					Ricovero in ospedale					
	% utilizzatori	Intensità di utilizzo*	Soddisfazione per le cure**	Qualità della relazione**	% utilizzatori	Intensità di utilizzo*	Soddisfazione per le cure**	Costo/ticket*	Tempi d'attesa**	Burocrazia**	% utilizzatori	Intensità di utilizzo*	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	2,2	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

* Rapporto tra utilizzatori più volte e utilizzatori una volta.

** Saldo tra percentuali di soddisfatti e insoddisfatti.

Il 15,5% si rivolge a servizi sanitari privati

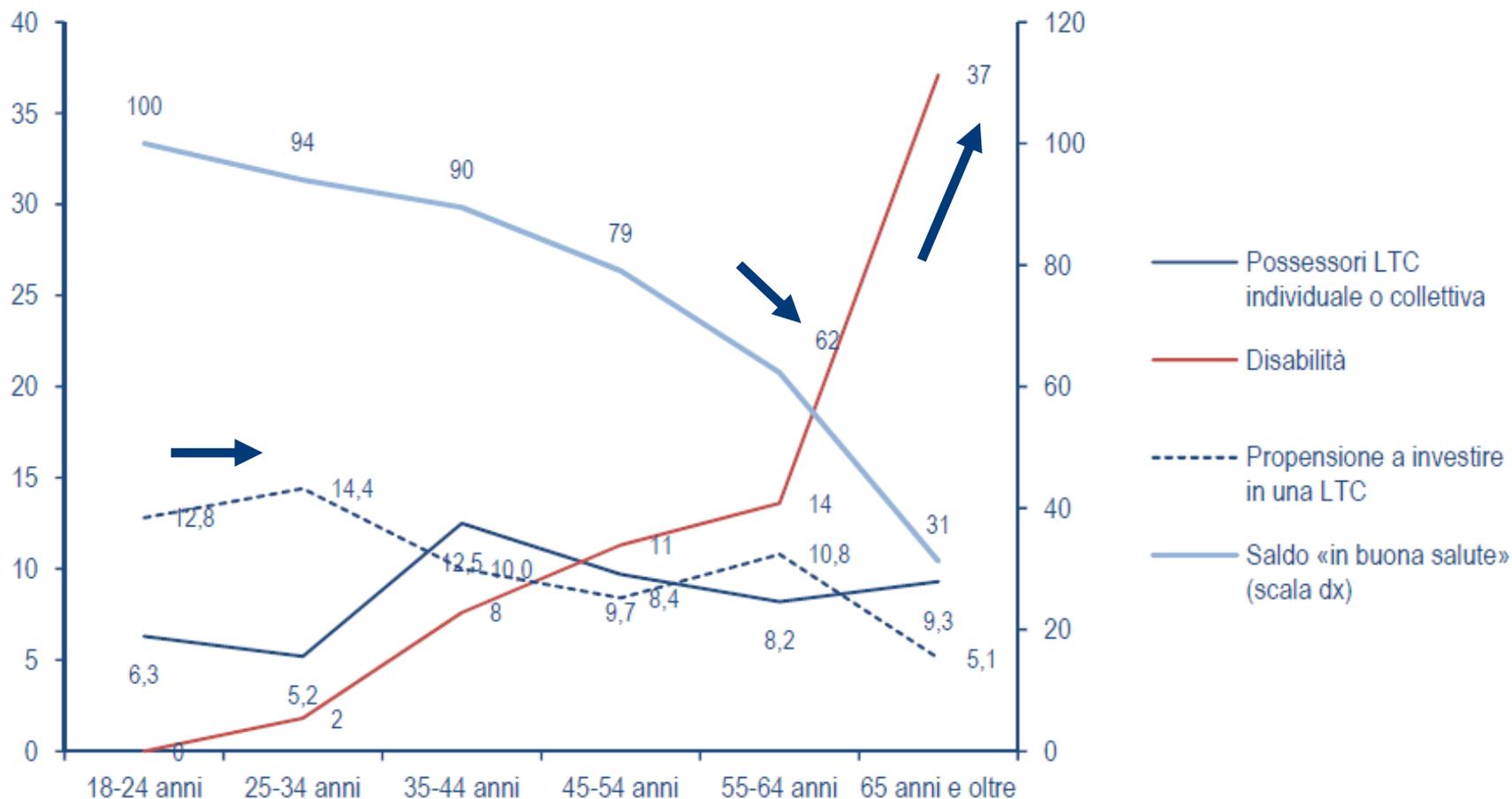
Utilizzatori di servizi sanitari privati nei 12 mesi precedenti
(valori percentuali)



- Il **12,7%** ha pagato di tasca propria.
- Il **2,8%** ha usato un'assicurazione (o simili).
- La spesa sanitaria privata vale **37 miliardi**, ossia il **2,2% del PIL**.
- Gli italiani sono i **secondi** maggiori acquirenti di sanità privata **nell'OCSE** (dopo gli Usa).

I costi della «longevità» rivelati dagli intervistati

Il rischio sottovalutato induce una **domanda di LTC** del 9,3% degli intervistati e intenzioni di sottoscrivere dell'8,5% (totale campione).

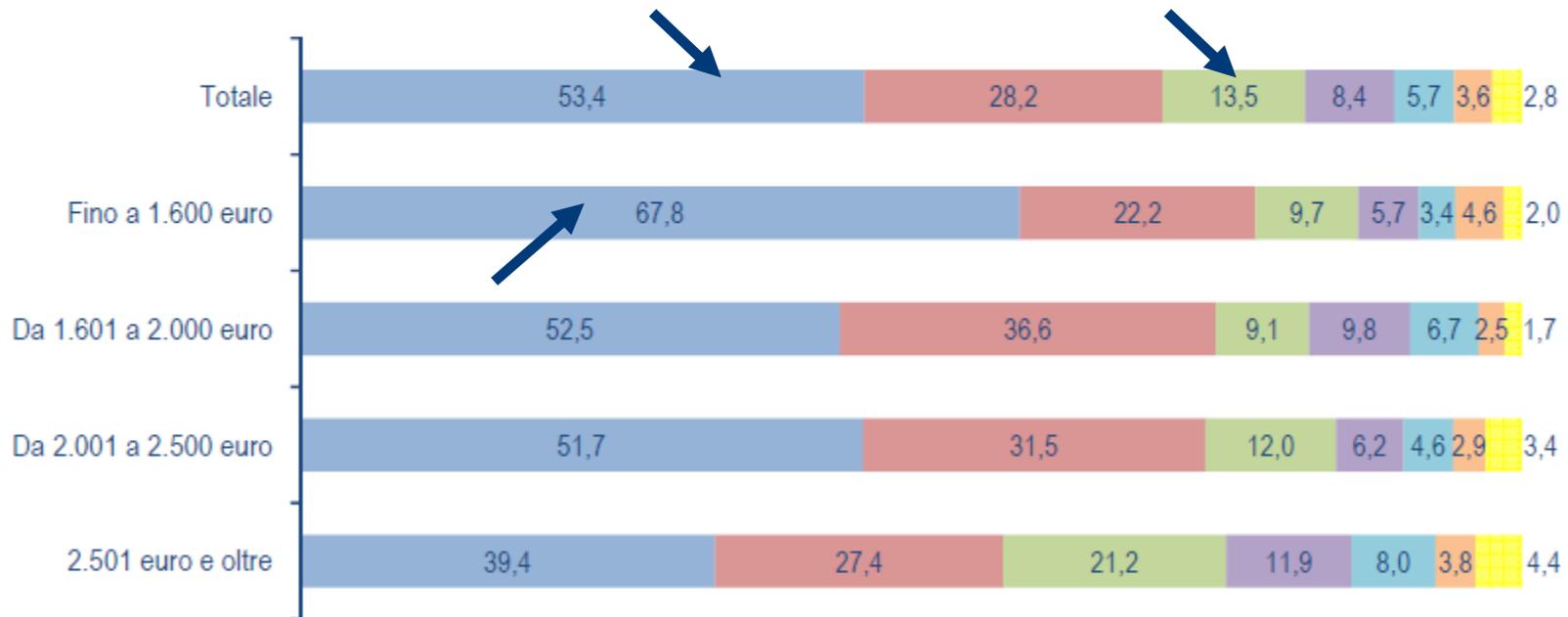


Nota: percentuali di intervistati in buona salute (saldo), con disabilità (di qualsiasi grado), possessori di una copertura LTC, interessati a sottoscrivere in futuro una LTC, per classi di età

Redditi bassi e scarsa conoscenza alla base delle mancate coperture LTC

I fattori che ostacolano la sottoscrizione delle polizze LTC sono il **reddito disponibile insufficiente** (53,4%), la **conoscenza insufficiente** delle LTC (28,2%) e la **sopravvalutazione delle condizioni di salute** (13,5%).

- Troppo cara, troppo costosa
- Sono in buona salute, non ne ho veramente bisogno
- È una delle spese che sarebbe bene fare
- È una delle spese che sono sulla lista
- Non ho mai approfondito, ne so poco
- Ho messo da parte dei risparmi
- Nella sventura, conto di appoggiarmi alla famiglia



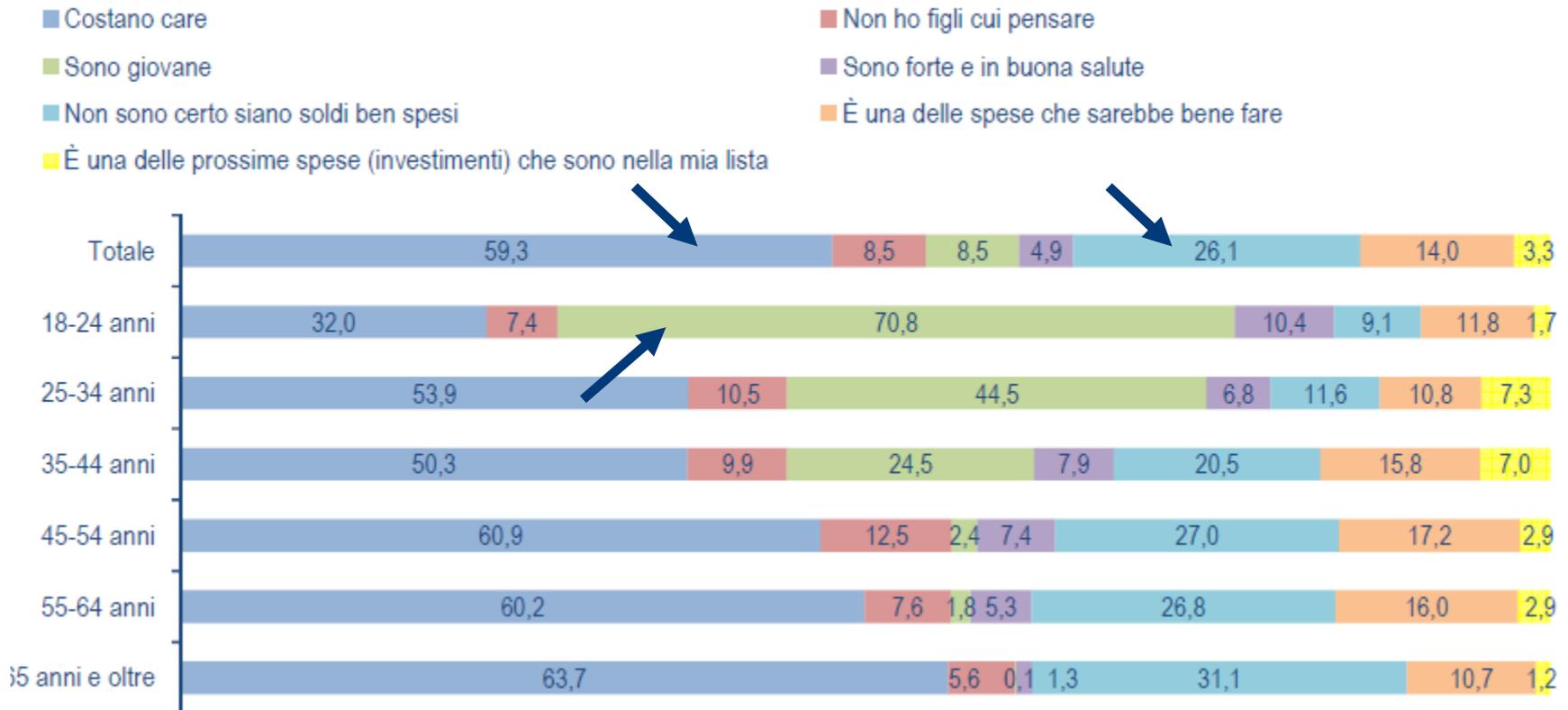
Un intervistato su 4 possiede una assicurazione vita o una forma pensionistica

La distribuzione evidenzia **differenze** di genere, età, reddito e geografiche.

	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

Ragioni per non sottoscrivere una polizza vita o pensionistica

Frenano la sottoscrizione di polizze vita e pensione: 1) il costo (relativo al reddito) **(59,3%)**, 2) il dubbio della effettiva utilità **(26,1%)**, 3) l'età giovane **(44,5% dei 35-44enni)**. In generale, emerge una limitata capacità di valutarne il bisogno su basi razionali, per quanto probabilistiche.



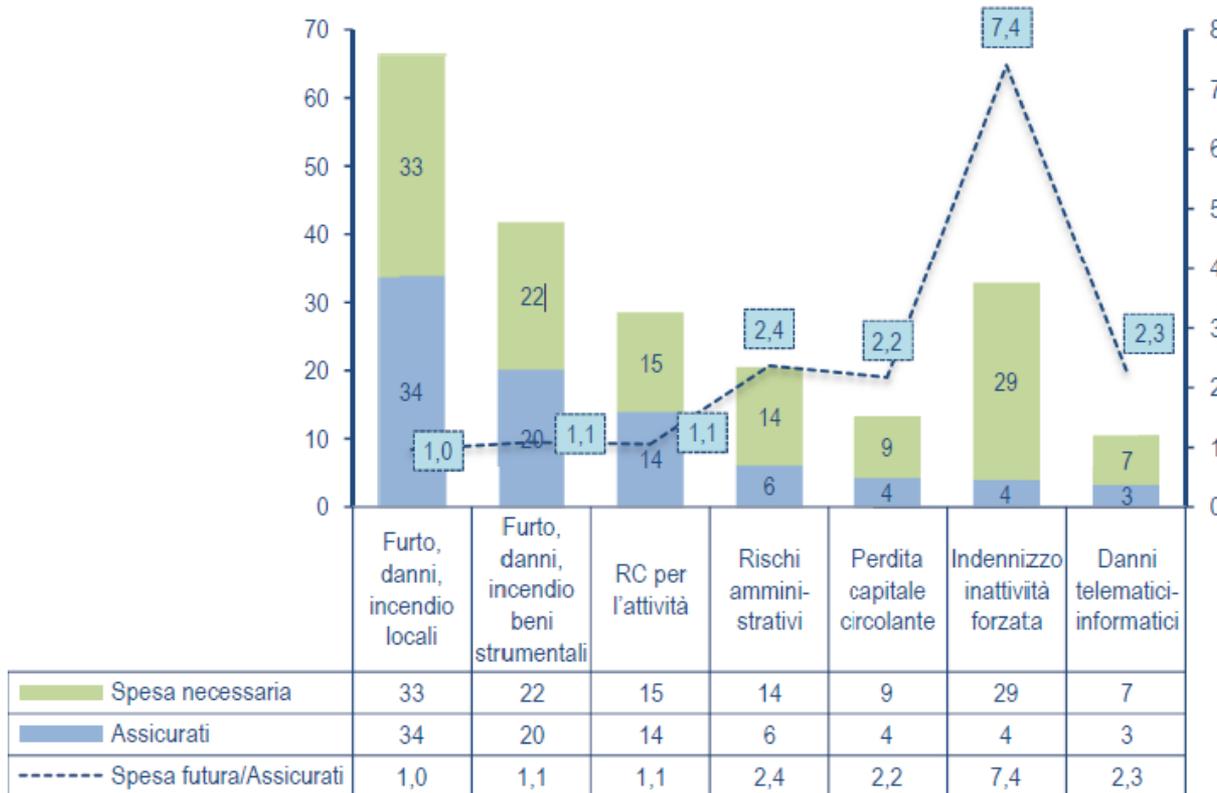
Ramo vita: coperture attuali e intenzioni a sottoscrivere

Diffusione attuale e prospettiva delle principali coperture del Ramo vita

	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-Isole	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

Business Insurance: la domanda potenziale vale da 1 a 2 polizze aggiuntive, per ogni polizza sottoscritta

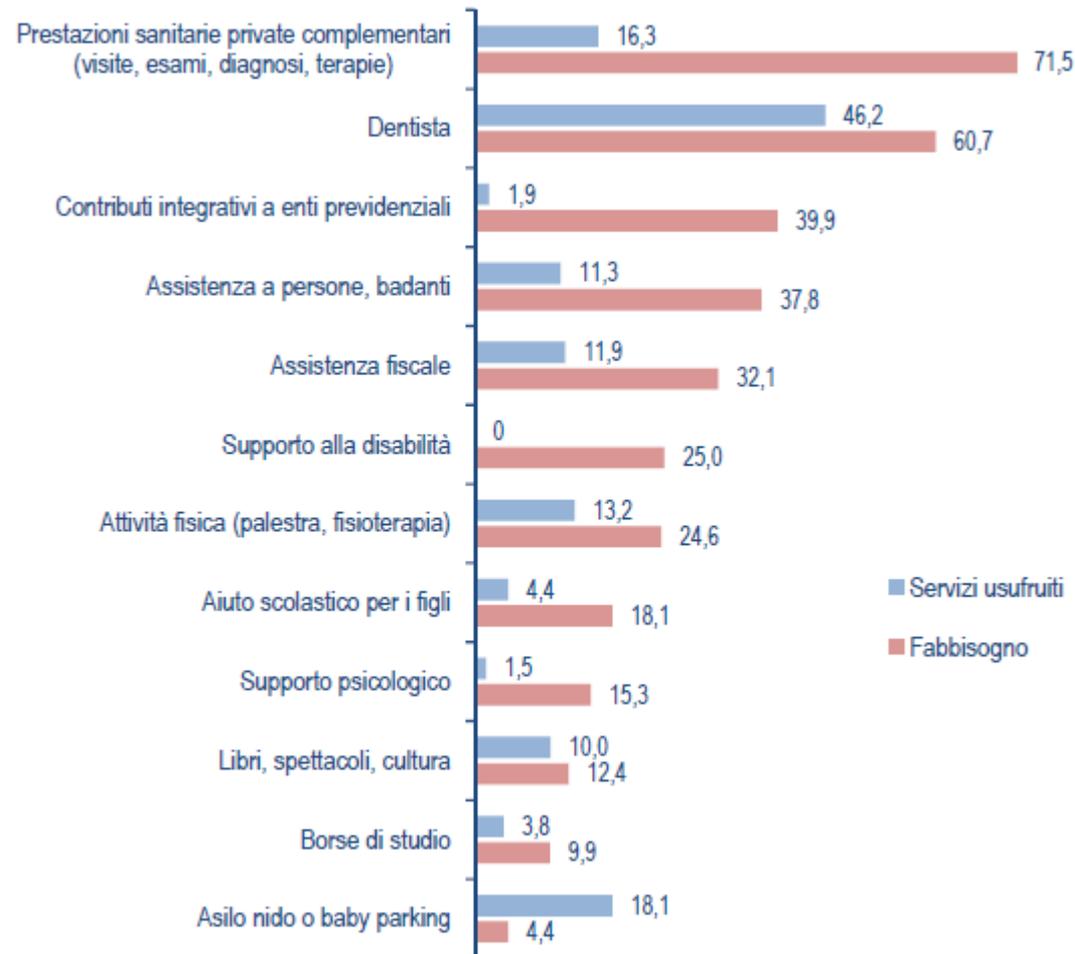
Percentuale di lavoratori indipendenti e imprenditori assicurati e che considerano la *business insurance* necessaria



- Un intervistato su cinque (331 su 1.544) ha un'attività di impresa o professionale.
- Solo il **20%** ha un'assicurazione sui **beni strumentali** del suo lavoro ...
- ... e solo il **14%** ha una polizza di **RC**.
- La **polizza più appetibile (29 per cento)** sarebbe quella che **rimpiazza il reddito** in caso di inattività forzata.

Welfare aziendale: novità che cresce per domanda e offerta

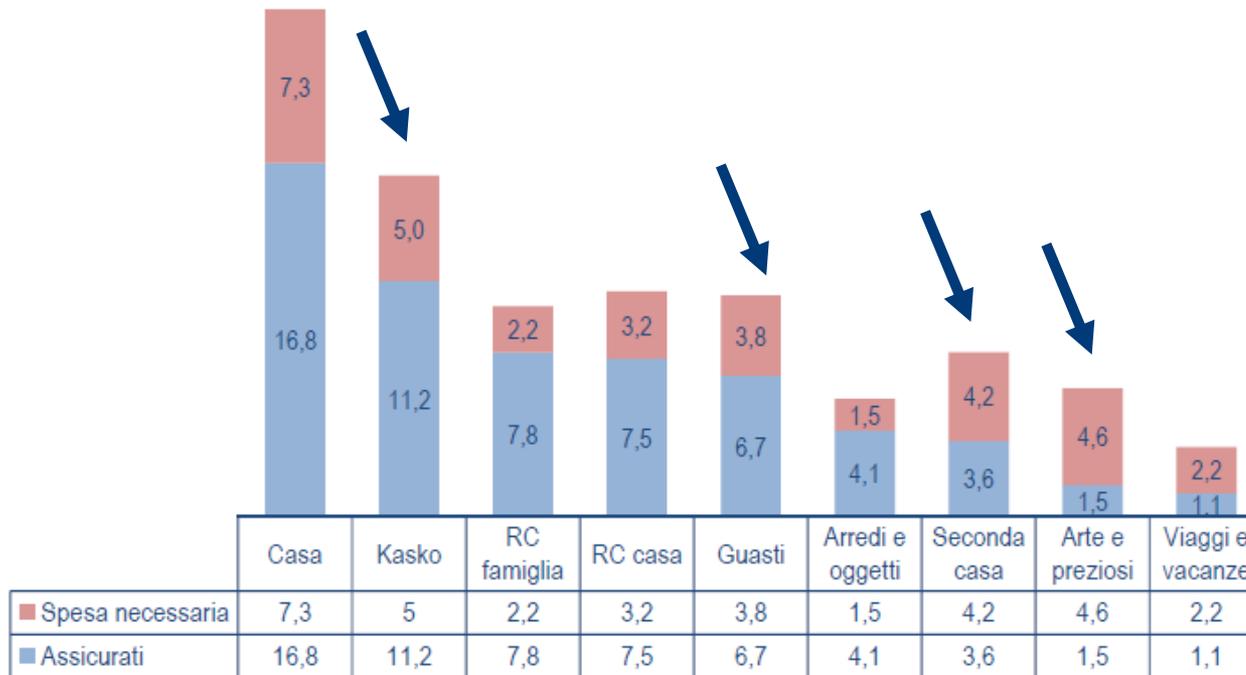
Percentuali di utenti per servizio usufruito e percentuali del campione per servizio ambito



- Ne ha usufruito il **3,2%** dei dipendenti e il **13,2%** dei dirigenti.
- I **4 servizi più ambiti** sarebbero, nell'ordine, **le cure mediche (71,5%)**, quelle **odontoiatriche (60,7%)**, una **pensione integrativa (39,9%)** e un/a **badante (37,8%)**.

Family Insurance: 1,4 polizze a testa sono poche?

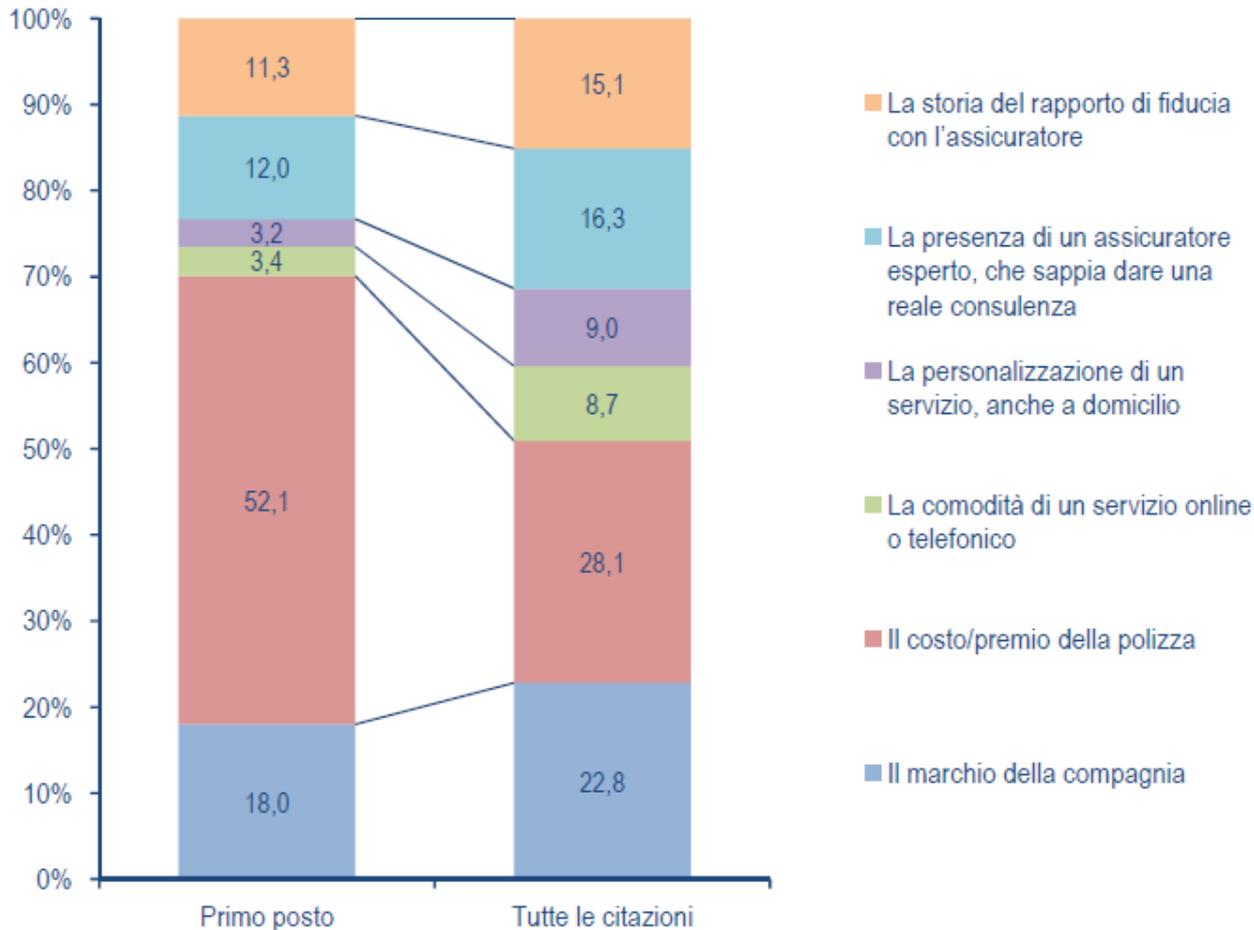
Percentuali del campione assicurati e percentuali del campione che ritengono la polizza necessaria



- Le prime 3 polizze sono quella per la **casa** (16,8%), la **kasko** (11,2%) e la **RC famiglia** (7,8%).
- Poco assicurate** le seconde case (3,6%) e gli oggetti d'arte e preziosi (1,5%). Queste due, insieme alle **polizze guasti**, hanno più potenziale.
- Il saldo tra aumento e riduzione di budget assicurativo è: **+2,3 per cento, ma sale per redditi >2500 euro ed è negativo sotto i 2500 euro.**

Scelta della compagnia: la convenienza viene prima di tutto; superata quella, si concorre con il servizio

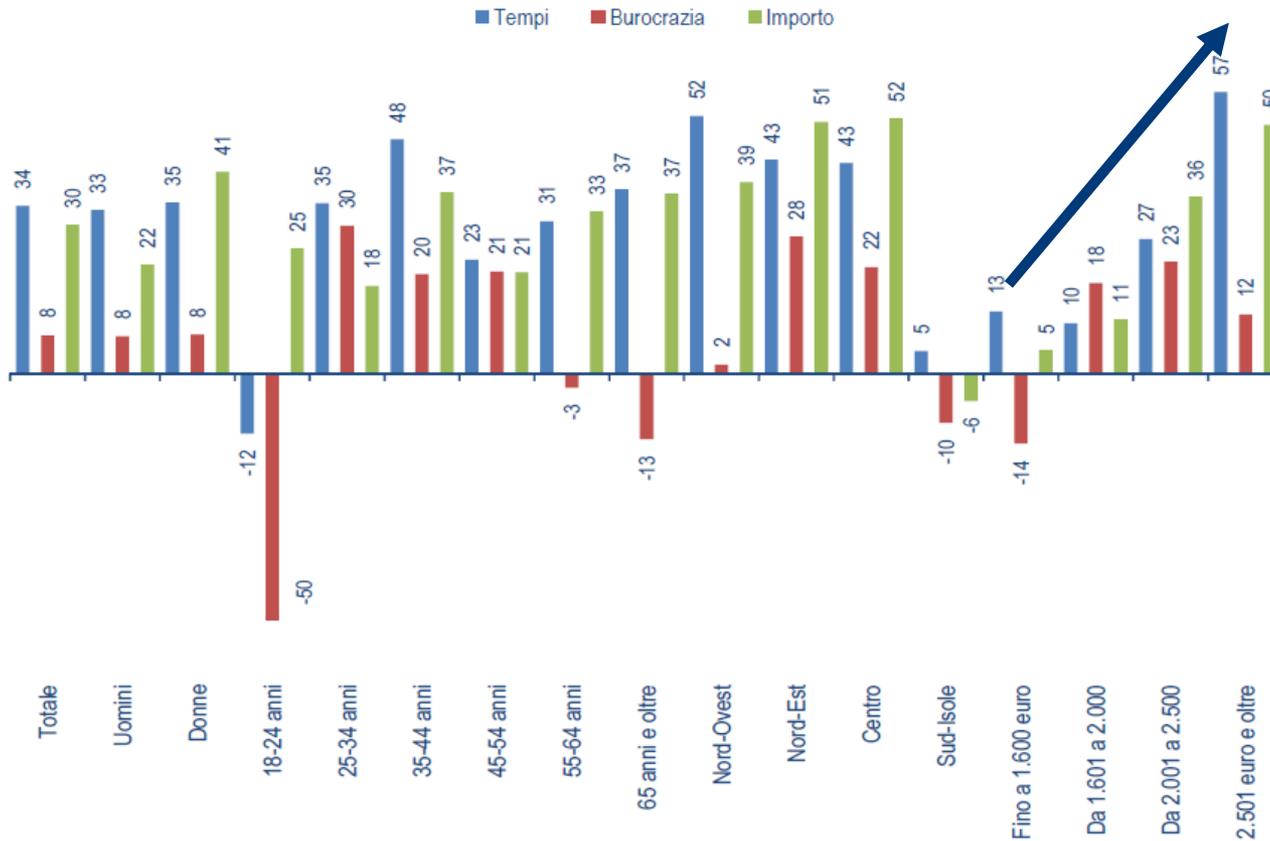
Percentuali del campione secondo le ragioni espresse al primo posto, o in qualsiasi ordine, che determinano la scelta della compagnia



- Dopo il prezzo, il marchio, la storia del rapporto con la compagnia e la consulenza assicurativa superano, insieme, il **53%** delle citazioni.
- Chi cerca il «primo prezzo» esplora il mondo online, cerca un servizio standard e considera tutti uguali i marchi. Normalmente è giovane e ha un reddito non alto.

Liquidazioni dei sinistri alla prova della soddisfazione

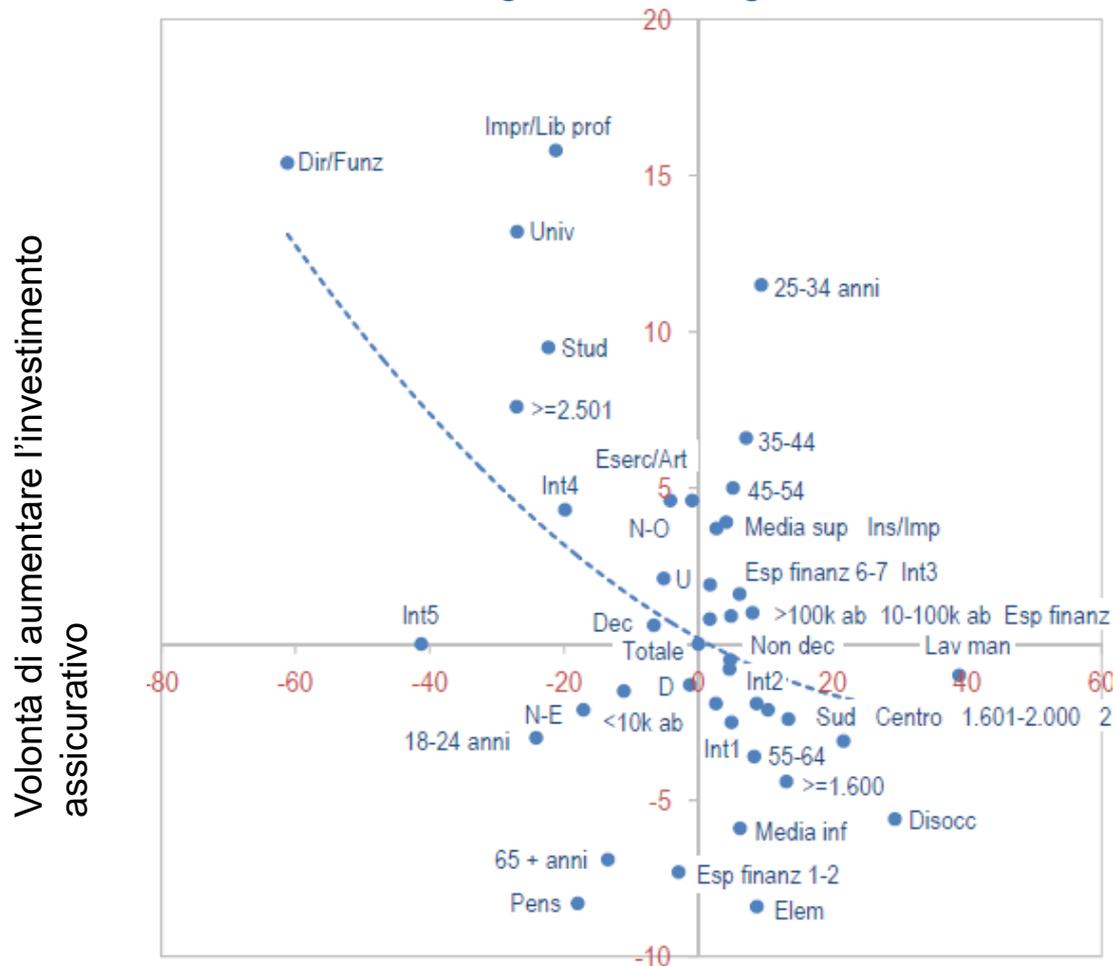
Saldo tra percentuali di soddisfatti e insoddisfatti della liquidazione assicurativa ricevuta negli ultimi due anni



- Il 10% del campione ha ricevuto una liquidazione negli ultimi 2 anni (7 per l'auto; 2 per la casa; 1 per infortunio o malattia).
- Il **saldo** complessivo è **positivo** per i tempi **(+34)** e per l'importo **(+30)**, meno per la burocrazia **(+8)**.
- Il saldo cresce con il reddito dell'assicurato.
- Agli estremi positivo e negativo della scala chi si assicura in agenzia e chi si assicura online.

Chi è potenzialmente più esposto al rischio tende ad assicurarsi di meno

Diagramma a punti realizzato calcolando le distanze dalle medie delle due grandezze per ciascuna categoria del campione. L'incrocio delle due medie è l'origine «zero» degli assi.



- L'indice di fragilità sintetizza la «paura» espressa dagli intervistati rispetto a 14 rischi della vita reale.
- Le prime 4 paure riguardano tutte la salute.
- La prima paura è una malattia cronica e invalidante (73%).
- Il 50% si preoccupa della cura dei suoi anziani.
- Il 56% ha paura di un periodo prolungato senza reddito.