



VI Rapporto
Assogestioni-Censis

**Pragmatismo e
progresso, la buona
esperienza italiana**

*Risparmio, mercati, tecnologie:
5 anni di cambiamenti*

Rapporto finale

Milano, 17 aprile 2025

INDICE

1.	Il risparmio degli italiani dopo un quinquennio	4
1.1.	<i>Le ragioni della ricerca</i>	4
1.2.	<i>Non solo liquidità, buon rapporto con la tecnologia e una consulenza finanziaria di fiducia a supporto di buone scelte: i pilastri del pragmatismo italiano</i>	5
1.3.	<i>I risultati in pillole</i>	7
2.	Tornare a investire, oltre la precauzione	12
2.1.	<i>I segnali del cambiamento</i>	12
2.2.	<i>Risparmiatori sempre</i>	14
2.3.	<i>Da liquido a solido: transizioni in atto del risparmio</i>	15
3.	Preferenze di investimento	17
3.1.	<i>Più attenzione agli investimenti finanziari</i>	17
3.2.	<i>Quel che più conta nelle scelte di investimento nella nuova fase</i>	19
3.2.1.	<i>Più a lungo, finalmente</i>	19
3.2.2.	<i>Mi piacerebbe investire a lungo termine se...</i>	20
3.2.3.	<i>Ulteriori criteri</i>	20
3.3.	<i>Come investono</i>	22
3.3.1.	<i>Consulenti, banche e il rischio disintermediazione</i>	22
3.3.2.	<i>Cercasi sempre competenza + fiducia</i>	23
3.4.	<i>Da chi si informano</i>	24
4.	Tre trend per capire il cambiamento in atto	26
4.1.	<i>Il senso di una interpretazione</i>	26
4.2.	<i>La liquidità non protegge più come prima</i>	26
4.3.	<i>Investimenti Esg, fine di un'era o nuova fase?</i>	27
4.4.	<i>L'educazione finanziaria vista e vissuta dagli italiani</i>	28
5.	Scintillanti minacce diffuse	30
5.1.	<i>L'esca dell'arricchimento facile</i>	30
5.2.	<i>Le minacce materializzate</i>	31
5.2.1.	<i>Le tentate truffe</i>	31
5.2.2.	<i>Pubblicità suadenti</i>	31
5.2.3.	<i>La scomparsa presunta dei rischi</i>	32
5.3.	<i>Il pragmatismo che tutela</i>	33
5.3.1.	<i>Focalizzando le red flags</i>	33



5.3.2.	Esperienze di cautela	34
5.3.3.	Cautele ulteriori	35
5.3.4.	Dalla cautela alla tutela competente: il percorso di <i>upgrading</i> dell'educazione finanziaria	36
6.	Il valore della tecnologia	38
6.1.	<i>Nessuna autolesionistica velleità premoderna</i>	38
6.2.	<i>Criteri semplici per buone tecnologie</i>	38
6.3.	<i>Bloccare le derive patologiche</i>	40
6.4.	<i>L'apprezzamento nel quotidiano</i>	41
7.	L'indagine sui Consulenti finanziari	44
7.1.	<i>Il binomio investimento e futuro</i>	44
7.2.	<i>In cosa investire</i>	45
7.2.1.	Investire a quali condizioni?	45
7.3.	<i>I tre trend visti dai consulenti</i>	46
7.3.1.	Non più solo liquidità	46
7.3.2.	Gli Esg tra voglia di investimento e scenari geopolitici ostili	47
7.3.3.	Meglio affidarsi agli esperti	47
7.4.	<i>La voglia di capire cosa sta succedendo</i>	48
7.5.	<i>Alleati contro le minacce diffuse</i>	48
7.6.	<i>Clienti cauti</i>	49
7.7.	<i>Il buon rapporto con la tecnologia</i>	50
	Tabelle e figure	51

1. IL RISPARMIO DEGLI ITALIANI DOPO UN QUINQUENNIO

1.1. Le ragioni della ricerca

Come è cambiato il rapporto degli italiani con il risparmio negli ultimi cinque anni? Quali i trend confermati e quali i segnali di nuovi trend emergenti? Calata l'onda dell'inflazione e tenuto conto della nuova struttura di tassi e rendimenti, come evolvono motivazioni e impieghi dei soldi in questa fase? Ecco solo alcuni dei quesiti a cui risponde la presente edizione del Rapporto Assogestioni-Censis.

Sul piano metodologico, ripartendo dai trend più significativi emersi nelle cinque precedenti edizioni, il Rapporto disegna un quadro di dettaglio del ruolo economico e sociale del risparmio per le famiglie italiane, che pur nelle persistenti difficoltà e incertezze, non desistono dal mettere soldi da parte per le più diverse esigenze ed evenienze.

Ecco perché la presente edizione affronta un tema di strettissima attualità: di fronte alla sempre più capillare diffusione di una ideologia dell'arricchimento facile tramite investimenti fai-da-te, non verificati, spesso proposti da soggetti e canali improbabili, la cultura del risparmio degli italiani dispone di efficaci antidoti?

Se l'educazione finanziaria è nel lungo periodo il vaccino più efficace contro gli annunci di guadagni mirabolanti senza rischio alcuno, nell'immediato gli italiani riescono a tutelare i propri soldi dalle sirene della facile moltiplicazione che promana dalla proliferazione di messaggi che vanno da un *advertising* suadente che martella tra web e social fino all'estremo di vere e proprie truffe?

Ecco un tema attualissimo, eppure sinora poco raccontato: il tradizionale pragmatismo e buonsenso italiano nella gestione del risparmio, è in grado di decifrare, dietro il nuovismo scintillante di talune proposte di investimento, un set di rendimenti e rischi che minaccia di fatto i propri soldi?

In una fase di straordinaria incertezza che tocca le vite quotidiane delle famiglie, tutelare il risparmio degli italiani, motore dei sogni delle persone e di ogni possibile sviluppo socio-economico, è una priorità nazionale.

1.2. Non solo liquidità, buon rapporto con la tecnologia e una consulenza finanziaria di fiducia a supporto di buone scelte: i pilastri del pragmatismo italiano

Dall'interpretazione di quel che resta dei cinque anni raccontati nelle prime cinque edizioni del Rapporto Assogestioni-Censis relative agli italiani e il risparmio, emerge in primo luogo che nella scelta di tenere soldi da parte non prevale più in modo assoluto la motivazione precauzionale, come accadeva ancora nel recente passato.

Il biennio di alta inflazione, infatti, ha ampiamente stimolato gli italiani a cercare soluzioni alternative al contante, in particolare investimenti in grado di tutelare e valorizzare il proprio risparmio.

Del resto, dalla ricerca emerge un rapporto profondo, quasi intimo, degli italiani con il risparmio, pensato non tanto come un ammontare di denaro, quanto come uno strumento essenziale per realizzare sogni e progetti di vita.

Ecco un trend decisivo, ovvero la ridotta attrattività del contante come modalità di detenzione del risparmio e una rinnovata attenzione per strumenti finanziari in cui investire. Infatti, se Titoli di Stato e buoni postali beneficiano di particolare apprezzamento in questa fase, emerge anche attenzione e apprezzamento verso strumenti finanziari più innovativi, come ad esempio gli ETF.

Tenuto conto che gli italiani hanno 1,1 mila miliardi in contanti in portafoglio e che il valore complessivo delle attività finanziarie è pari a oltre 5 mila miliardi, è evidente che in una fase di così grande incertezza globale questo patrimonio privato costituisce una straordinaria risorsa a disposizione delle famiglie e dell'economia italiana.

Tuttavia, negli ultimi anni si registra una proliferazione di minacce scintillanti diversificate, tutte unite da un'ideologia fondata sul falso mito dell'arricchimento facile e senza rischi. E la ricerca rende evidente l'ampiezza dei tentativi di indurre gli italiani a effettuare investimenti ad altissimo rischio senza averne adeguata conoscenza, così come i tanti tentativi di estrarre, tramite truffe, soldi dai conti correnti delle famiglie.

Una specie di assalto silenzioso, puntuale e quotidiano a cui per ora gli italiani mostrano di saper resistere grazie al tradizionale e consolidato pragmatismo nel rapporto con i soldi. Così, di fronte alle più svariate proposte mirabolanti che esaltano la possibilità di realizzare guadagni enormi con pochi soldi e soprattutto senza rischi, negli italiani scatta la cautela, la diffidenza, quella

voglia di saperne di più che li preserva da facili entusiasmi quando entrano in gioco i propri risparmi.

È però evidente che nel lungo periodo la cautela pragmatica da sola non potrà bastare e che sarà sempre più necessario un decisivo rinforzo dell'educazione finanziaria che, ad oggi, suscita un interesse ancora troppo tiepido.

Ma nel rapporto con il risparmio e gli investimenti, per gli italiani è sempre decisivo il supporto di consulenti finanziari competenti in cui avere fiducia e, non è un caso, che i risparmiatori tendono a creare con i propri consulenti finanziari legami fiduciari prolungati nel tempo.

Il supporto che desiderano va dalle informazioni puntuali su singoli strumenti ad un autentico accompagnamento nella comprensione dei macro-fenomeni rilevanti per la propria situazione economica e nelle modalità migliori di diversificare il proprio portafoglio.

Ed è proprio con il supporto del consulente finanziario che gli italiani sono pronti ad avvicinarsi, ed eventualmente a praticare, sia innovazioni derivate dalle nuove tecnologie digitali che strumenti finanziari innovativi.

La tecnologia non spaventa gli italiani che, anzi, la utilizzano ormai massicciamente nella molteplicità delle attività economiche e finanziarie quotidiane.

Il progresso ha ancora per gli italiani un sapore positivo, ma non amano entrare in contatto con nuove tecnologie o innovazioni finanziarie senza essere opportunamente affiancati da chi è competente e degno di fiducia.

In sintesi, gli italiani restano un popolo di risparmiatori che guardano ai loro soldi con pragmatismo, cautela, apertura alle opportunità purché messi nelle condizioni di valutare efficacemente gli eventuali rischi.

In tale contesto sono sempre più disponibili a valutare l'utilizzo del proprio risparmio per investimenti di più lungo periodo, contribuendo a generare quel capitale paziente decisivo per il rilancio dello sviluppo italiano.

1.3. I risultati in pillole

Non più solo per ragioni precauzionali. Il 74,4% degli italiani ritiene che non si debbano spendere tutti i propri soldi subito e che piuttosto sia importante metterli da parte e tenerli a lungo. Lo pensa il 71,7% dei giovani, l'80,6% degli adulti e il 65,2% degli anziani. Alla motivazione precauzionale, si affianca di nuovo quella progettuale. Ecco perché per l'82,8% degli italiani il risparmio è più che denaro, è quel che permette di realizzare i sogni, i progetti di vita propri e della propria famiglia. Opinione condivisa dal 79,5% dei giovani, dall'84,4% degli adulti e dall'82,2% degli anziani. Del resto, il 79,5% dei risparmiatori investe per un futuro più sereno, per la vecchiaia, la salute e/o il futuro dei propri figli o nipoti. E il 64,8% investe i suoi risparmi in vista di acquisti importanti come la casa di proprietà per sé o per i figli, l'automobile, la ristrutturazione della casa, celebrazioni importanti come i matrimoni.

La liquidità non più fonte primaria di protezione. Il 70,2% dei risparmiatori ritiene che la liquidità non sia più garanzia di sicurezza come nel passato. Ne sono convinti il 68,3% dei redditi bassi, il 70,7% dei medio-bassi, il 73,3% dei medio-alti e il 65,2% dei redditi alti. L'inflazione ha abbattuto l'idea dei soldi fermi come pilastro di tutela. Infatti, il 54,7% dei risparmiatori sta cercando di tenere il minimo indispensabile di liquidità, per investire il resto. È un approccio condiviso dal 48,5% dei redditi bassi, dal 51,5% dei medio-bassi, dal 61,8% dei medio-alti e dal 60,3% dei redditi alti.

Risparmiatori sempre. Il 68,5% degli italiani ha risparmi accumulati in passato e riesce a generare risparmio anche attualmente, l'8,7% ci riesce solo ora, non dispone di risparmi accumulati e il 7,3% ha solo risparmi accumulati in passato, oggi non riesce a risparmiare. Di fatto, l'84,5% degli italiani ha risparmi passati e/o riesce a risparmiare ora. Il 15,5% non ha patrimoni né capacità di risparmio attuale.

Torna la voglia di investire. Il 46,9% dei risparmiatori già investe in strumenti finanziari, il 29,3% non lo fa ma vorrebbe farlo in futuro, il 23,8% preferisce tenere liquidità. Investono già in strumenti finanziari il 48,2% dei risparmiatori giovani, il 52% di quelli adulti e il 36,7% degli anziani. Avrebbero voglia di acquistare strumenti finanziari in futuro il 36,4% dei giovani, il 34,6% degli adulti e il 14,1% degli anziani. Cresce anche la spinta verso investimenti di durata pari ad almeno cinque anni: era propenso il 47,9% nel 2022, è il 60% nel 2025.

Gli strumenti finanziari più apprezzati oggi. Il 36,7% dei risparmiatori investirebbe in Titoli del debito pubblico (Bot, Btp), il 29% in Buoni postali

di risparmio, il 28,7% in Fondi comuni di investimento, il 27,3% in azioni, il 26% in conti deposito, il 24,3% in polizze assicurative (senza considerare la RcAuto), il 19,2% in PAC (Piano di accumulo di capitale), il 15,9% in Obbligazioni corporate, il 10,5% in ETF (Exchange Traded Fund) e il 10,5% in PIR (Piani Individuali del Risparmio). Prevale un mix di propensioni con il 70,5% dei risparmiatori che investirebbe in almeno due strumenti finanziari. Colpisce l'interesse più alto dei giovani in ETF (sono interessati il 15,7% dei giovani, il 9,8% degli adulti e il 5,9% degli anziani) e nei PIR (16,6% dei giovani, 9,4% degli adulti e 5,3% degli anziani).

Mi piacerebbe investire a lungo termine se... Stimolerebbero a investire nel lungo periodo, per l'86% strumenti finanziari molto sicuri, per il 73% la possibilità di riavere i soldi prima della scadenza fissata, senza troppi vincoli o penali, per il 77,8% la possibilità di accedere a vantaggi fiscali (ad esempio l'esclusione dal calcolo ISEE ecc.), per il 75,2% più bassi costi di gestione, anche se con rendimenti minori, per il 66,1% la possibilità di investire piccole somme periodicamente e per il 65,1% lo stacco di cedole e/o il pagamento periodico di dividendi.

Come investono. Il 29,2% dei risparmiatori investono in strumenti finanziari tramite un consulente, il 23,6% tramite banca, il 18% da solo, il 13% tramite banca e consulente, il 7% da solo e anche con consulente. In pratica, il 70,8% ricorre ad una sola modalità, il 28% a due modalità e l'1,2% a tutte e tre le modalità.

La fiducia di lunga durata con il consulente. Tra i risparmiatori che ricorrono a un consulente, il 18,6% ha un legame da meno di tre anni, il 34,4% dai 3 ai 5 anni, il 19,7% dai 6 ai 10 anni, il 27,3% da più di 10 anni.

Fonti informative su economia e finanza. Il 90,5% degli italiani si informa su economia e finanza: il 39,6% tramite consulente finanziario, il 32,5% su internet, il 22,3% con televisione o radio, il 22,3% da amici, familiari o colleghi, il 21,4% dai giornali cartacei o online, il 19,0% su siti web di fonti istituzionali (ad es. della Banca Centrale Europea, del Mef ecc.), il 16,4% tramite siti web o app di intermediari finanziari (ad es. le banche), il 13,1% da commercialisti, agenti assicurativi o altri professionisti, il 6,8% su video/post sui social media. Il 40,1% ricorre a una sola fonte, il 29,9% a due, il 15,9% a tre, l'8% a quattro, il 6,1% a cinque o più. In sintesi, il 59,9% utilizza almeno due fonti.

Cresce, malgrado tutto, l'interesse negli strumenti Esg. Ad oggi, il 63,3% degli italiani investirebbe in Esg, nel 2021 era al 52,5%. Il 22,8% indica gli investimenti Esg come prima scelta, il 40,5%, anche se non è la prima scelta

li apprezzano. Investirebbe in strumenti Esg l'82,2% dei giovani, il 72,3% degli adulti e il 33,6% degli anziani.

Sì all'educazione finanziaria. Il 58,8% dei risparmiatori dedicherebbe un po' di tempo per acquisire o potenziare le proprie conoscenze economiche e finanziarie. In particolare, lo farebbero il 62,5% dei giovani, il 63,7% degli adulti e il 47% degli anziani. Tra coloro che non sono interessati all'educazione finanziaria ben il 68,6% comunque si affiderebbe a un consulente per investire i propri soldi.

L'assalto delle tentate truffe ai soldi degli italiani. Al 47,8% degli italiani è capitato sui social e/o con chiamate telefoniche di ricevere proposte di investimento nel trading online a cui non hanno aderito e che poi hanno scoperto essere truffe. È accaduto al 48,7% dei giovani, al 54,3% degli adulti e al 35,6% degli anziani. Il 51,9% degli italiani ha ricevuto e-mail, chiamate, SMS, messaggi sui social provenienti da fonti sospette per fargli condividere le credenziali finanziarie (numero della carta di credito, del conto corrente ecc. Esperienze vissute dal 61% dei giovani, dal 57,4% degli adulti e dal 35,6% degli anziani.

L'esca dell'arricchimento facile. Al 59,5% degli italiani è capitato di visionare pubblicità accattivanti di piattaforme di trading online. È capitato al 62,1% dei giovani, al 63,5% degli adulti e al 50,6% degli anziani.

Il pragmatismo che tutela. Quando si tratta del proprio risparmio gli italiani diventano cauti. Infatti l'81,9% lo diventa di fronte a proposte di conti depositi che offrono tassi molto alti (ad es. del 10% e oltre), il 79% per quelle di investimento tramite app di trading che promettono grandi guadagni con piccole cifre. L'81,4% nell'investire in aziende dai grandi risultati, ma dai bilanci oscuri, l'81,4% di fronte alla richiesta di investire tutto o quasi il suo risparmio su un solo strumento finanziario, il 77,1% di fronte alla richiesta di investire in autonomia in criptovalute. Il 79,9% di fronte alla richiesta di propri dati anagrafici e finanziari sensibili.

L'incertezza rende ancor più cauti. L'88,1% degli italiani data la grande incertezza è diventato ancor più cauto nella gestione del risparmio. Atteggiamento condiviso dall'83,3% dei giovani, dall'89,2% degli adulti e dall'89,7% degli anziani. Nel caso del trading online il 31,9% investirebbe ma solo affiancato da consulenti esperti e di fiducia. In questo caso, comunque per il 48,4% il trading online sarebbe utile per semplificare la gestione degli investimenti.

Innovazione tecnologica sì, ma con regole precise. L'89,2% degli italiani valuta positivamente le tecnologie se migliorano la qualità della vita della maggior parte dei cittadini. Il 91,2% di fronte alle nuove tecnologie vuole regole a tutela della privacy, contro le fake news ecc. Il 71,6% degli italiani non pensa che la tecnologia possa da sé risolvere tutti i problemi. E, l'84,1% ritiene prioritario evitare che i settori economici high tech generino disuguaglianze sociali ancora maggiori e verticalità del potere politico. Del resto, l'82,5% teme che le nuove tecnologie possano diventare strumento di controllo delle persone.

Sì alla tecnologia che semplifica la finanza nel quotidiano. Il 67% degli italiani svolge la maggior parte delle operazioni bancarie online, il 51,8% utilizza app per inviare denaro in tempo reale a familiari e amici. Il 51,2% apprezza o apprezzerrebbe un conto corrente solo online, il 38,4% ha tutte o parte delle proprie carte di debito e/o credito sullo smartphone. Il 26,7% utilizza app per la gestione delle spese condivise e si tratta di un'abitudine maggiormente diffusa tra i giovani (54,2%) rispetto ad adulti (25,1%) e anziani (9,7%). Il 70,5% degli italiani (era il 68,2% nel 2023) apprezza i servizi finanziari digitali (ad esempio, le app di gestione del conto bancario) perché semplificano la gestione della finanza personale.

Il punto di vista dei consulenti finanziari. Il binomio investimenti e futuro. Il 78,8% dei Consulenti finanziari ha rilevato nei clienti lo stretto nesso tra investimenti e progetti di spese importanti, il 74,3% rileva molta più voglia di investire per un futuro più sereno e il 46,9% richiama la più alta voglia di investire a medio-lungo periodo. **Gli strumenti finanziari più attrattivi.** Negli ultimi dodici mesi, i Consulenti finanziari hanno osservato più interesse per i PAC (72,8% dei consulenti), i Titoli di Stato italiani (58,1%), gli ETF (56%) e i Fondi comuni di investimento (42,8%). **Come stimolare i clienti a investire.** Per stimolare i propri clienti a investire il contante sui conti correnti, l'89,3% dei consulenti indica la possibilità di recuperare i soldi prima della scadenza, senza troppe penalità. L'84,6% vantaggi fiscali, il 76,7% la possibilità di investire piccole somme periodiche. Il 75,1% il pagamento periodico di cedole/dividendi, il 59,7% costi di gestione più bassi. **Sicurezza, sempre.** Importante è poi per i consulenti oltre al rischio (indicato dal 69,6% dei consulenti), la certezza del capitale (richiamata dal 54,7%). **Non più solo liquidità.** Il 48,2% dei consulenti ha rilevato un minor apprezzamento dei clienti per la liquidità, e il 48,4% anche una spinta a ridurre la liquidità sui conti correnti per investirla. **Il calo di interesse negli Esg.** Il 60,7% dei consulenti rileva un calo dell'interesse negli investimenti Esg, in contrasto con l'affermato persistente interesse da parte dei risparmiatori. **Meglio**

affidarsi agli esperti. Il 69,6% dei consulenti poi rileva poca attenzione all'educazione finanziaria rispetto alla voglia di contare sulla loro competenza. Del resto, il 96,3% dei consulenti rileva una gran voglia di capire quel succede a livello globale e il 63,6% una più forte paura di subire perdite.

Consulenti alleati contro le minacce diffuse. L'83% dei consulenti ha dovuto spesso spiegare ai clienti che gli enormi guadagni promessi da strumenti molto pubblicizzati online significa assumere alti rischi. Il 68,1% ha aiutato clienti a non cadere in truffe. Tuttavia, il 40,3% ha constatato un aumento della quota di clienti convinta di poter investire da soli, in particolare nel trading online.

La cautela dei clienti. In ogni caso, riguardo agli stati d'animo dei clienti, per il 61,3% dei consulenti finanziari prevale la cautela, per il 39,8% la preoccupazione e per il 28,5% la voglia di farli rendere, di guadagnare. Inoltre, il 76,2% dei consulenti dichiara che i propri clienti prima di investire chiedono molte informazioni, il 63,6% rileva cautela di fronte alle proposte di investimento nuove. E ancora, il 57,9% segnala attenzione agli aspetti della privacy.

Il buon rapporto con la tecnologia. Per il 79,6% dei consulenti la gran parte dei clienti ormai usa molto il digitale in ambito finanziario, per il 94,8% i clienti apprezzano la possibilità di monitorare i propri investimenti in tempo reale. L'81,2% ritiene che le nuove tecnologie siano un buon supporto per lo svolgimento della loro attività.

2. TORNARE A INVESTIRE, OLTRE LA PRECAUZIONE

2.1. I segnali del cambiamento

Malgrado il risparmio sia spesso sinonimo di privazione, anche in questa edizione del presente Rapporto gli italiani si confermano come un popolo di risparmiatori che guardano al risparmio come una scelta generativa e non come una rinuncia. Risparmiare per gli italiani vuol dire aprirsi a nuove opportunità, tenendosi pronti a eventuali eventi avversi e creando i presupposti materiali per un benessere più alto.

Il 74,4% degli italiani ritiene che non si debbano spendere tutti i propri soldi subito e che piuttosto sia importante anche metterli da parte e tenerli a lungo (**tab. 1**). Lo pensa il 71,7% dei giovani, l'80,6% degli adulti e il 65,2% degli anziani; il 71,7% dei redditi bassi, il 73,2% dei medio-bassi, il 79,1% dei medio-alti e il 75,5% dei redditi alti.

Per gli italiani, quindi, il risparmio è un atto di costruzione, un processo lento e riflessivo che prepara il terreno per il futuro. Nell'atto del risparmio non sentono di negarsi qualcosa, ma di orientare le proprie risorse verso un obiettivo più grande, un orizzonte non immediato dove ogni scelta parsimoniosa rappresenta l'inizio di una prospettiva che, nel tempo, prende forma e solidità.

Ecco perché per l'82,8% degli italiani il risparmio è più che denaro, è quel che permette di realizzare i sogni, i progetti di vita propri e della propria famiglia. Opinione condivisa:

- dal 79,5% dei giovani, dall'84,4% degli adulti e dall'82,2% degli anziani;
- dal 78,8% dei redditi bassi, dall'84,6% dei medio-bassi, dall'83,5% dei medio-alti e dall'83,6% dei redditi alti.

La trasversalità di tale convinzione, che unisce gruppi sociali di età e redditi diversi, è la prova tangibile che risparmiare:

- *non è solo un fatto economico*, perché gli italiani hanno con esso un rapporto quasi intimo, legato a dimensioni di vita decisive che coinvolgono interi nuclei familiari a cui consentono di materializzare sogni, progetti, aspettative;
- *non è più motivato in via quasi esclusiva da ragioni precauzionali*, cautelative, ma anche di investimento, cioè è guidato da uno sguardo rivolto al domani per garantirsi un futuro più sereno.

Quest'ultimo aspetto è molto rilevante poiché, se a lungo nel corso degli anni passati ha prevalso la funzione precauzionale del risparmio, cioè il tenere soldi fermi per far fronte all'eventuale insorgere di eventi avversi inattesi e imprevisi, in questa fase sta tornando la dimensione progettuale del risparmio che si impone come origine dell'investimento.

Quest'ultimo, attribuendo valore aggiuntivo al risparmio iniziale, contribuisce ad avvicinare il risparmiatore alla reale concretizzazione dei propri sogni, progetti, obiettivi.

In questa inedita fase storica è importante cogliere come nella concezione sociale prevalente del risparmio, al fianco delle funzioni di riserva e salvadanaio, torna a operare quella di motore che permette alle famiglie di tradurre in realtà i propri progetti di vita. Con il ritorno di questa dimensione culturale di proiezione intertemporale di progetti di vita, il risparmio tende a perdere la staticità estrema che a lungo lo ha connotato per rimettersi in movimento.

Conferma della funzione progettuale del risparmio e della sua tendenza a diventare investimento consiste nel 79,5% dei risparmiatori che dichiara di investire per costruirsi un futuro più sereno, per la vecchiaia, la salute e/o il futuro dei propri figli o nipoti (**tab. 2**). In particolare, fa propria questa visione:

- il 73,5% dei giovani, l'84,4% degli adulti e il 75,6% degli anziani;
- il 72% dei redditi bassi, l'80,1% dei medio-bassi, l'81,6% dei medio-alti e l'85,3% dei redditi alti.

E ancora, il 64,8% investe i suoi risparmi in vista di acquisti importanti come la casa di proprietà per sé o per i figli, l'automobile, la ristrutturazione della casa, celebrazioni importanti come i matrimoni. Lo fa:

- il 67,3% dei giovani, il 71,2% degli adulti e il 51,3% degli anziani;
- il 57,1% dei redditi bassi, il 61,8% dei medio-bassi, il 72,4% dei medio-alti e il 72,5% dei redditi alti.

Che si tratti di un futuro sereno, della casa dei sogni o di un acquisto importante, dopo un lungo periodo di assoluta prevalenza del motivo precauzionale, il risparmio torna a giocare a livello di massa, nel vissuto quotidiano degli italiani, il ruolo di strumento in grado di dare una spinta propulsiva positiva verso il futuro: esso è presupposto e primo mattone per costruire una progettualità di lungo termine.

E proprio questa dimensione proiettata in avanti ne rinforza anche il significato non economico, quello socioculturale di intima relazione con la vita delle persone.

2.2. Risparmiatori sempre

Il 75,8% degli italiani dichiara di avere messo soldi da parte per le più varie ragioni e in particolare lo ha fatto:

- l'83% dei giovani, il 74% degli adulti e il 73,8% degli anziani;
- il 49,7% dei redditi bassi, il 74,6% dei medio-bassi, l'88% dei medio-alti e il 91,6% dei redditi alti.

Mettere soldi da parte per infinite motivazioni, nel breve come nel lunghissimo periodo, è abitudine consolidata degli italiani. Una pratica che unisce generazioni, ceti sociali, livelli culturali diversi e che resta una grande risorsa italiana.

Oltre a coloro che dispongono di risparmi accumulati in passato, il 77,3% dichiara che riesce a risparmiare anche attualmente, cioè mette soldi da parte e, ovviamente, la quantità dipende da disponibilità, spese e propensione ad accumulare:

- il 27% riesce a risparmiare fino al 5% del proprio reddito anno;
- il 25,7% tra il 6% e il 15%;
- il 16,9% tra il 16% e il 20%;
- il 7,6% oltre il 20%.

Per avere un quadro completo è utile distinguere tra chi dispone di risparmi accumulati e riesce a risparmiare anche attualmente, chi è solo un risparmiatore attuale e chi ha risparmi, ma non riesce più a risparmiare (**tab. 3**):

- il 68,5% degli italiani è un *vecchio e attuale risparmiatore*, ovvero dispone di risparmi e riesce a risparmiare una quota di reddito annuo;
- l'8,7% è *solo un attuale risparmiatore*, cioè non ha risparmi accumulati in patrimoni, ma oggi riesce a generare risparmio;
- il 7,3% è *solo un vecchio risparmiatore*, possiede dei risparmi accumulati in passato, ma non riesce a risparmiare attualmente.

In estrema sintesi, è l'84,5% degli italiani ad avere dei risparmi: o quelli accumulati nel passato o quelli che riescono da mettere da parte attualmente o entrambi.

È solo una minoranza, il 15,5%, a non avere nessuna forma di risparmio: né accumulato nel passato né attuale.

L'abitudine al risparmio, come rilevato, resta un tratto comune dello stile di vita degli italiani, un vero e proprio costitutivo della cultura sociale collettiva della nostra società.

2.3. Da liquido a solido: transizioni in atto del risparmio

La crescente consapevolezza maturata in un biennio di improvvisa alta inflazione che lasciare i soldi liquidi significa vederne eroso il valore reale, ha incrementato l'interesse degli italiani a investire in strumenti finanziari.

Il 46,9% dei risparmiatori già investe in strumenti finanziari, il 29,3% non lo fa ma vorrebbe farlo in futuro, mentre il 23,8% preferisce comunque tenere liquidi i suoi risparmi (**fig. 1**). Investono già in strumenti finanziari il 48,2% dei risparmiatori giovani, il 52% di quelli adulti e il 36,7% degli anziani.

Avrebbero voglia di acquistare strumenti finanziari in futuro il 36,4% dei giovani, il 34,6% degli adulti e il 14,1% degli anziani. La voglia di tenere i risparmi liquidi coinvolge il 15,4% dei giovani, il 13,4% degli adulti e il 49,2% degli anziani.

I dati mostrano come per la medietà degli italiani sia in atto una transizione dal primato assoluto della liquidità ad una riarticolazione delle preferenze con uno spazio crescente per gli investimenti finanziari.

L'interesse a investire è ovviamente in primo luogo esito della ridefinizione dei rendimenti che, dopo un lunghissimo periodo in cui sono stati prossimi o in alcuni casi inferiori allo zero, sono risaliti. E poi c'è anche un cambiamento di approccio al risparmio, non più pensato nella sua sola funzione cautelativa, ma reinterpretato sul piano individuale e sociale come la base per conferire solidità ai propri progetti di vita.

L'investimento, quindi, non dà solo concretezza potenziale ai propri desideri, ma è anche il modo più efficace di proteggere il valore del denaro che, dopo aver sperimentato di nuovo l'inflazione improvvisa, si teme possa finire tagliato contraendone la capacità di fare da piattaforma per i propri obiettivi.

Lo stato liquido non rappresenta più la forma ideale capace di garantire stabilità nel futuro, piuttosto è la trasformazione del risparmio, o almeno di una parte di esso, nello stato solido di investimenti di medio-lungo periodo il modo migliore per funzionalizzare il risparmio alla progettualità.

La ridefinizione dei rendimenti e dei mercati, quindi, ha innescato quella transumanza del risparmio dal contante alle tante e diverse forme di investimento, di cui vanno emergendo tracce sia nei dati delle diverse istituzioni che nella presente ricerca.



3. PREFERENZE DI INVESTIMENTO

3.1. Più attenzione agli investimenti finanziari

Le dinamiche di lungo periodo di ricomposizione dei portafogli finanziari delle famiglie iscritte nei dati evolutivi della Banca d'Italia mostrano come il lungo periodo di primato assoluto della liquidità, come rilevato in precedenza, si è visibilmente attenuato.

La fase di alta inflazione, associata alla prolungata dinamica crescente dei tassi, aveva iscritto anche nella cultura sociale collettiva degli italiani la convinzione che il cash non poteva più essere il solo strumento di tutela. E così, come rilevato, si è avuto un rallentamento dell'incremento della quota di cash in portafoglio, con comunque una riduzione del suo valore reale.

Certo, gli italiani non hanno smesso di accumulare cash, ma intanto inizia ad emergere come la dinamica dei prezzi, anche se non più con l'intensità del 2022-2023, rende indispensabile una diversificazione maggiore dell'allocazione del proprio risparmio, con un occhio finalmente più attento alle diverse opportunità di investimento.

Così focalizzando l'attenzione sui soli risparmiatori che hanno dichiarato di stare già investendo in strumenti finanziari come azioni, obbligazioni, fondi di investimento ecc. o che, pur non facendolo ancora, gli piacerebbe farlo nel prossimo futuro, emerge che (**fig. 2**):

- il 36,7% investirebbe in Titoli del debito pubblico (Bot, Btp);
- il 29% in Buoni postali di risparmio;
- il 28,7% in Fondi comuni di investimento;
- il 27,3% in azioni;
- il 26% in conti deposito;
- il 24,3% in polizze assicurative (senza considerare la RcAuto);
- il 19,2% in PAC (Piano di accumulo di capitale);
- il 15,9% in Obbligazioni corporate;
- il 10,5% in ETF (Exchange Traded Fund);
- il 10,5% in PIR (Piani Individuali del Risparmio).

Non solo gran parte dei risparmiatori investe o vorrebbe investire, ma lo farebbe in più strumenti finanziari (**fig. 3**):

- il 29,5% investirebbe in uno strumento;
- il 30,9% in due strumenti;
- il 18,3% in tre strumenti;

- il 10,8% in quattro strumenti;
- il 10,5% in cinque o più strumenti.

L'interesse verso una pluralità di strumenti finanziari conferma in modo tangibile che per gli italiani il denaro in forma liquida non può più essere l'unico strumento di protezione, tanto che il 70,5% dei risparmiatori investirebbe in almeno due strumenti finanziari.

Nella graduatoria degli apprezzamenti dichiarati, Titoli di Stato e Buoni postali del risparmio sono le prime due scelte, segnale che anche in questo passaggio da liquido a solido, c'è comunque un ritorno ad approcci più tradizionali di collocazione dei propri risparmi su cui contare, poiché si tratta di strumenti finanziari che un tempo beneficiavano di un'elevata attrattività di massa tra gli italiani.

Se l'apprezzamento dell'investimento in titoli del debito pubblico unisce trasversalmente le classi di età con il 31,1% dei giovani, il 39,9% degli adulti e il 34,7% degli anziani, quello per i Buoni postali del risparmio beneficia di maggiore apprezzamento tra gli adulti (il 35,6%) rispetto ai giovani (22,2%) e agli anziani (18%).

I dati riflettono il recente successo del collocamento dei *BTP+* che ha reso evidente anche nei media *mainstream* il ritorno di fiamma nel rapporto tra italiani e titoli del debito pubblico. L'apprezzamento è in questi anni cresciuto poiché nel 2022 era espresso dal 25,2% e oggi coinvolge il 46,8% degli italiani (**fig. 4**).

È forte poi l'interesse dei risparmiatori verso altri strumenti come Fondi comuni di investimento, PAC, ETF e PIR. Da notare che per alcuni emerge una maggiore attenzione da parte dei giovani. È il caso di:

- ETF, indicati dal 15,7% dei giovani, dal 9,8% degli adulti e dal 5,9% degli anziani;
- PIR, preferiti dal 16,6% dei giovani, dal 9,4% degli adulti e dal 5,3% degli anziani.

Questo sguardo nuovo verso gli investimenti finanziari, sicuramente molto diverso da quello rilevato nelle precedenti edizioni del presente Rapporto, è in sintonia con l'attenuata attenzione alla riserva di liquidità, che tuttavia è tutt'altro che scomparsa.

Guai a pensare che ormai la liquidità sia percepita come un oggetto che scotta di cui liberarsi rapidamente. Ciascun risparmiatore cerca ancora di tenere da

parte il minimo di liquidità necessaria per poi provare a investire il resto. E quella sacca di sicurezza rimane ad oggi molto significativa.

Il motivo precauzionale non è più il solo a guidare la gestione dei risparmi, ma resta importante e influente. Non a caso il 26% dei risparmiatori comunque è pronto a tenere i propri soldi in conti di deposito: è il 30,3% tra i giovani, il 27,4% tra gli adulti e il 16,2% tra chi ha almeno 65 anni.

3.2. Quel che più conta nelle scelte di investimento nella nuova fase

3.2.1. Più a lungo, finalmente

Il prolungato primato della liquidità aveva avuto l'effetto collaterale di accorciare drammaticamente i tempi di investimento considerati accettabili dagli investitori. Semplicemente gli italiani non erano disposti a vincolare quote del proprio risparmio troppo a lungo, privilegiando un orizzonte che molto spesso arrivava a malapena a un anno e, in casi ancor più rari, si allungava sino a tre anni.

Anche sull'orizzonte temporale apprezzato degli investimenti emergono movimenti in corso, peraltro già rilevati nella precedente edizione del presente Rapporto, con una preferenza per periodi mediamente più lunghi rispetto al passato recente.

Infatti, è il 60% degli italiani ad essere interessato a collocare una parte del proprio risparmio in un investimento a lungo termine, di almeno cinque anni, mentre nel 2022 era il 47,9% degli italiani (**fig. 5**).

Ecco il contesto in cui si inserisce anche la nuova attrattività del capitale paziente, investimenti di più lungo periodo che effettivamente potrebbero essere associati a progetti in economia reale, relativi a imprese o infrastrutture, ad alto beneficio socioeconomico anche per la collettività.

È una disponibilità potenziale espressa dagli italiani su cui è utile lavorare, poiché riporterebbe il risparmio su una dimensione temporale e funzionale più in linea con il ruolo di carburante dello sviluppo.

Risparmio troppo liquido e troppo fermo sui conti correnti o in contanti non riesce certo a generare quegli impulsi allo sviluppo di cui l'economia italiana e il sistema di imprese avrebbe bisogno in questa fase.

3.2.2. Mi piacerebbe investire a lungo termine se...

Quali sono gli aspetti degli strumenti finanziari a lungo termine capaci di stimolare la voglia di investire i propri risparmi con pazienza? Ecco una questione cruciale poiché promuovere la mobilitazione di quote di liquidità verso collocazioni di lungo periodo genera un elevato e positivo impatto su economia e società.

Tra i fattori che potrebbero incentivarli a investire a lungo termine, l'86% indica strumenti finanziari molto sicuri (**tab. 4**). Lo segnala:

- l'81,1% dei giovani, l'87,5% degli adulti e l'86,9% degli anziani;
- il 78,6% dei redditi bassi, l'87,2% dei medio-bassi, l'89,9% dei medio-alti e l'86,2% dei redditi alti.

Ci si priva a lungo del proprio risparmio se e solo se si è assicurati che non ci saranno sorprese imprevedibili. Capitale paziente per gli italiani coincide con capitale sicuro.

Altro requisito particolarmente apprezzato che li stimolerebbe a investire in prodotti finanziari di lungo periodo è per il 73% degli italiani la possibilità di riavere i soldi prima della scadenza fissata, senza troppi vincoli o penali. Ecco un requisito apprezzato:

- dal 64,3% dei giovani, dal 72,4% degli adulti e dall'80,3% degli anziani;
- dal 71,6% dei redditi bassi, dal 74% dei medio-bassi, dal 69% dei medio-alti e dal 70,9% dei redditi alti.

3.2.3. Ulteriori criteri

Ci sono poi criteri ulteriori che hanno rilevanza per gli italiani e che possono stimolare una decisione di investimento, non solo relativamente alle preferenze per il lungo periodo, ma più in generale per la valutazione della scelta di investire.

Peraltro, individuare le caratteristiche di uno strumento finanziario a cui gli italiani prestano particolare attenzione rendendolo più attrattivo, contribuisce a decryptare la cultura finanziaria degli italiani in questa fase.

A questo proposito, essenziali sono i costi espliciti e impliciti associati all'acquisto e al possesso nel tempo degli strumenti finanziari. Così il 77,8% degli italiani apprezza strumenti finanziari che consentono di ottenere vantaggi fiscali come, ad esempio, l'esclusione dal calcolo ISEE, l'esenzione eventuale da tasse, una tassazione agevolata ecc. (**fig. 6**). Lo indicano:

- il 77,2% dei giovani, l'81,5% degli adulti e il 71,7% degli anziani;
- il 73,6% dei redditi bassi, il 78,1% dei medio-bassi, l'82,5% dei medio-alti e l'84,6% dei redditi alti.

Poi, il 75,2% dichiara che per investire vuole uno strumento finanziario dai bassi costi di gestione, anche se otterrà rendimenti minori. Lo pensa:

- il 71,8% dei giovani, il 78,9% degli adulti e il 71,3% degli anziani;
- il 67% dei redditi bassi, il 76,3% dei medio-bassi, l'81,5% dei medio-alti e il 77,3% dei redditi alti.

È chiaro che nelle scelte di allocazione del proprio risparmio, oltre alla sicurezza e alla possibilità di uscire senza troppe penalità da un investimento, a contare sono i costi che un determinato investimento impone al possessore.

C'è poi una dimensione ulteriore la cui rilevanza è cresciuta nel tempo: la possibilità di effettuare collocamenti periodici di soldi, vale a dire poter entrare in uno strumento aperto, nel quale è possibile ampliare nel tempo la somma investita.

Il 66,1% degli italiani apprezza investire piccole somme periodicamente (ogni mese, o anche ogni trimestre) piuttosto che dover vincolare una grande cifra tutta insieme. La possibilità di collocamenti periodici di quote aggiuntive di risparmio è apprezzata:

- dal 68,9% dei giovani, dal 64,3% degli adulti e dal 67,3% degli anziani;
- dal 61,2% dei redditi bassi, dal 68,2% dei medio-bassi, dal 72,1% dei medio-alti e dal 61% dei redditi alti.

E ulteriore fattore attrattivo consiste nella possibilità di beneficiare dei frutti del proprio investimento con regolarità, con il 65,1% che apprezza gli strumenti finanziari che prevedano lo stacco di cedole e/o il pagamento periodico di dividendi. Una possibilità che attrae:

- il 66,6% dei giovani, il 65,2% degli adulti e il 63,9% degli anziani;
- il 63% dei redditi bassi, il 61,3% dei medio-bassi, il 72,4% dei medio-alti e il 69,6% dei redditi alti.

3.3. Come investono

3.3.1. Consulenti, banche e il rischio disintermediazione

Richiesto ai risparmiatori di indicare se investono in strumenti finanziari tramite consulente finanziario, da soli o tramite banca, dai dati è emerso che il 29,2% lo fa tramite un consulente, il 23,6% tramite banca e il 18% da solo. E poi, il 13% tramite banca e consulente, l'8% da solo e tramite consulente, il 7% da solo e anche con consulente (**fig.7**).

In pratica, il 70,8% investe in un solo modo, il 28% in due modalità e l'1,2% in tutte e tre le modalità indicate (**tab. 5**).

Consulente e banca sono i canali più utilizzati, ma il *fai da te* è anch'esso diffuso. Ed è evidente che quest'ultimo è a più alto rischio, soprattutto quando pretende misurarsi con strumenti finanziari o modalità di investimento meno consueti, più complessi. La gestione autonoma di risparmi e investimenti in un contesto, come si vedrà, di proliferazione di minacce gentili, insinuanti, scintillanti, richiede alta competenza, razionalità estrema e puntuale valutazione del rischio.

Si possono anche assumere alti rischi in nome di elevati rendimenti attesi, tuttavia occorre sia una scelta consapevole, ponderata, i cui effetti poi non siano *disruptive* per la propria condizione economica o, addirittura per la propria vita.

Investire è attività distinta e distante dal gioco, perché richiama una serie di criteri di gestione del rischio in funzione dei rendimenti attesi e, poi, di una molteplicità di altre variabili che sono molto soggettive.

Non a caso una delle pratiche ineludibili per gli operatori finanziari consiste nel delineare il profilo di rischio dei clienti, evitando avventure a cui non sono preparati o adatti.

La verità è che nel tempo i mercati finanziari si sono strutturati con una indispensabile presenza di soggetti e processi di intermediazione competente, con la funzione di trasferire ai risparmiatori attuali o futuri le informazioni che gli consentano l'elaborazione intelligente e verificata di decisioni.

Non, quindi, un rapporto di pura dipendenza tra consulenti di vario tipo e clienti, piuttosto una relazione di fiducia, in cui il consulente ha la mission di rendere intellegibile al proprio interlocutore una realtà altamente complessa, a tratti labirintica, come quella dell'economia e della finanza così da consentirgli di capire dove può collocare il proprio risparmio.

Il buon funzionamento dell'attività di consulenza ha un elevato valore sociale poiché la finanza ha il compito decisivo di contribuire a ottimizzare l'allocazione del risparmio, per i singoli che ne devono trarre beneficio e per la società che può crescere se e solo se le sue risorse attuali alimentano investimenti che generano un delta positivo di crescita nel futuro.

3.3.2. Cercasi sempre competenza + fiducia

Tra i risparmiatori che ricorrono a un consulente emerge che (fig. 8):

- il 18,6% ha un legame con il proprio consulente finanziario da meno di tre anni;
- il 34,4% dai 3 ai 5 anni;
- il 19,7% dai 6 ai 10 anni;
- il 27,3% da più di 10 anni.

Colpisce la distribuzione per durata del rapporto di fiducia perché mostra come sia forte la propensione a stabilizzarlo nel tempo.

Del resto, il rapporto intimo che gli italiani in larga parte hanno con il proprio risparmio a cui attribuiscono il ruolo di strumento decisivo di assicurazione e miglioramento nel tempo della loro vita, le persone a cui si rivolgono per affiancarli nella gestione dei soldi impone che godano della loro fiducia, così da poter strutturare un rapporto prolungato nel tempo.

La consulenza finanziaria, quindi, non è solo una tecnica, un trasferimento di competenze di vario tipo, è un accompagnamento su una molteplicità di piani il cui cemento consiste innanzitutto in un solido rapporto di fiducia tra persone.

In una società che tende a disintermediare ogni ambito, a rendere sempre meno indispensabile la fisicità della compresenza, laddove le persone sentono che sono messi in gioco interessi e valori decisivi per la loro vita, si riscontra una rinascita incontenibile di una voglia di relazionalità significativa, piena, capace di generare quel di più di fiducia che, da sempre, connota le attività di accompagnamento, in particolare in ambito finanziario.

Dare consulenza vuol dire far comprendere le cose, rendere trasparente alle persone la posta in gioco, gli attori in campo, i processi per quanto complessi siano, mettere le persone nelle condizioni migliori di decidere quel che reputano giusto per se stessi e, soprattutto, in linea con bisogni, desideri, aspettative e valori.

Ma un trasferimento asettico, privo di quella palpitante vitalità tipica di un rapporto tra persone che si riconoscono reciprocamente e tra le quali scorre quella particolare energia oggi troppo spesso scarsa, che è la fiducia, finisce per non andare a segno.

3.4. Da chi si informano

Quali sono le fonti informative a cui si rivolge quel 90,5% di italiani che dichiara di informarsi sull'economia e sulla finanza? Dai dati emerge che (**fig. 9**):

- il 39,6% si informa tramite un consulente finanziario;
- il 32,5% naviga su internet;
- il 22,3% con televisione o radio;
- il 22,3% nelle interazioni con amici, familiari o colleghi;
- il 21,4% dalla lettura di giornali cartacei o online;
- il 19,0% consultando siti web di fonti istituzionali (ad es. della Banca Centrale Europea, del Mef ecc.);
- il 16,4% tramite siti web o app di intermediari finanziari (ad es. le banche);
- il 13,1% nelle relazioni con commercialisti, agenti assicurativi o altri professionisti;
- il 6,8% guardando video/post sui social media.

Inoltre, la tendenza è quella di informarsi su più fonti poiché (**tab. 6**):

- il 40,1% ricorre a una sola fonte;
- il 29,9% a due fonti;
- il 15,9% a tre fonti;
- l'8% a quattro fonti;
- il 6,1% a cinque o più fonti.

In sintesi, il 59,9% utilizza almeno due fonti.

Il consulente finanziario è la principale fonte di informazioni economiche e finanziarie, un punto di riferimento trasversale apprezzato e riconosciuto da tutte le fasce di età, in particolare dagli adulti. Infatti, si affida a un consulente finanziario il 34,4% dei giovani, il 46,6% degli adulti e il 30,9% degli anziani.

Inoltre l'analisi per età mostra evidenti differenze generazionali nella scelta delle varie fonti di informazione. I giovani si rivolgono più frequentemente a *video e post sui social media* (16,6%), rispetto ad adulti (4,6%) e anziani (3,6%).

Gli anziani invece preferiscono canali più tradizionali come la *televisione o la radio* (indicati dal 17,9% dei giovani, dal 17,1% degli adulti e dal 34,6% degli anziani), e i *giornali cartacei o online* (utilizzati dal 11,6% dei giovani, dal 17,7% degli adulti e dal 35,1% degli anziani).

4. TRE TREND PER CAPIRE IL CAMBIAMENTO IN ATTO

4.1. Il senso di una interpretazione

Nelle precedenti cinque edizioni del presente Rapporto sono stati enucleati alcuni trend fondamentali dell'evoluzione del rapporto degli italiani con il risparmio.

Ne è emerso uno straordinario spaccato della più generale evoluzione della società italiana in una fase storica eccezionale, segnata dal moltiplicarsi di eventi inediti e inattesi, spesso globali e generati lontano dal contesto nazionale italiano e, tuttavia, capaci di entrare con effetto dirompente nel quotidiano dei cittadini.

Nella presente edizione del Rapporto, quindi, si è proceduto ad una sorta di check di tre fondamentali trend rilevati nel quinquennio trascorso. Un'operazione di grande potenza euristica, visto che essi sono sorti e consolidati tra crisi ed emergenze e, ora, il panorama socio-economico sta di nuovo vivendo trasformazioni profonde con una modifica del contesto, inclusi aspetti in grado di impattare in modo significativo sulle scelte di risparmio degli italiani.

4.2. La liquidità non protegge più come prima

Il 70,2% dei risparmiatori ritiene che la liquidità per le famiglie non sia più garanzia di sicurezza come negli anni passati (**tab. 7**). Ne sono convinti:

- il 74% dei giovani, il 69,6% degli adulti e il 68,2% degli anziani;
- il 68,3% dei redditi bassi, il 70,7% dei medio-bassi, il 73,3% dei medio-alti e il 65,2% dei redditi alti.

La larga e trasversale condivisione di questa convinzione, che conferma quanto emerso nella precedente edizione, consente di dare continuità al racconto di un significativo mutamento in atto rispetto alla situazione in cui gli italiani avevano fatto del risparmio detenuto in forma liquida il cuscinetto di protezione contro gli imprevisti, una forma di sicurezza per affrontare eventuali spese inattese che dava tranquillità e stabilità.

Le fiammate inflazionistiche del biennio 2021-2022 generando una intensa erosione del potere d'acquisto della moneta, hanno cominciato a far vacillare questa propensione e si è andata facendo strada l'idea che mantenere i soldi fermi alla fin fine non fosse una reale garanzia di sicurezza e che, anzi,

lasciarli “sotto al materasso” o sui conti correnti bancari significava vederli erosi dall’inflazione.

Questa svalutazione silenziosa, via via percepita sempre più chiaramente dagli italiani, capace di compromettere il valore reale nel tempo dei soldi, ha incentivato la riconsiderazione delle abitudini di risparmio e investimento.

Infatti, il 54,7% dei risparmiatori sta cercando di tenere un minimo di risparmi liquidi, per investire il resto. È un approccio condiviso dal:

- 61,5% dei giovani, dal 54,2% degli adulti e dal 50,1% degli anziani;
- dal 48,5% dei redditi bassi, dal 51,5% dei medio-bassi, dal 61,8% dei medio-alti e dal 60,3% dei redditi alti.

Su quale sia la riserva liquida minima prevalgono inclinazioni altamente soggettive, personali e, tuttavia, è ormai evidente che la propensione alla liquidità è molto meno forte del passato.

Le incertezze globali hanno generato negli italiani una consapevolezza: investire il proprio risparmio, almeno in parte, non è una rinuncia alla prudenza, piuttosto una forma di protezione che, se fatta con giudizio e razionalità, consente addirittura di rafforzare il proprio cuscinetto di sicurezza, altrimenti minacciato dal rischio di perdere valore.

4.3. Investimenti Esg, fine di un’era o nuova fase?

I nuovi orientamenti socio-politici globali, statuali e di grandi operatori finanziari, segnati da un crescente scetticismo verso le tematiche ambientali e di lotta al cambiamento climatico, potrebbero rimettere in discussione la rilevanza che nei mercati e nella public opinion è stata attribuita nel tempo agli investimenti Esg.

È pertanto utile capire se questo cambio di approccio che per ora si va svolgendo a livello di establishment globale sia già entrato nel *mainstream* della società italiana e, in particolare, se già sia in grado di condizionare punti di vista e scelte dei risparmiatori.

Dai dati emerge che, a questo stadio, l’interesse degli italiani per gli investimenti sostenibili sta ancora crescendo poiché coinvolge il 63,3% degli italiani, mentre solo quattro anni fa il dato era pari al 52,5% (**fig. 10**).

Attualmente, quindi il 22,8% degli italiani definisce gli investimenti Esg come la prima scelta di investimento, mentre il 40,5%, pur non indicandoli

come prima scelta, comunque esprime apprezzamento e propensione a investire i propri soldi (**tab. 8**).

Ad essere più interessati sono i giovani e i laureati, in linea con quanto emerso anche in precedenti edizioni di una maggiore attenzione da parte delle nuove generazioni e delle persone con più alto capitale culturale. Infatti investirebbero in prodotti Esg:

- l'82,2% dei giovani, il 72,3% degli adulti e il 33,6% degli anziani;
- il 33,4% di chi ha al più la licenza media, il 61,5% dei diplomati e il 75,4% dei laureati.

A questo stadio, malgrado le non poche perplessità emerse a livello sociale su eccessi di accelerazione nella transizione ecologica, ad esempio con gli obblighi relativi al cambio dell'auto a beneficio di quella elettrica o sulla efficientizzazione energetica delle abitazioni, tra gli italiani nella gestione del risparmio e nelle preferenze sull'allocazione del risparmio è forte la convinzione che investire sugli strumenti Esg sia una buona cosa.

Comunque, non è passata a livello di massa tra i risparmiatori italiani quella frenata estrema che, invece, si va evidenziando negli operatori globali, statuali o di mercato che siano.

4.4. L'educazione finanziaria vista e vissuta dagli italiani

Negli ultimi anni, il dibattito sull'importanza di una cultura finanziaria più solida si è concretizzato in una molteplicità di iniziative volte a fornire ai cittadini gli strumenti per comprendere meglio il contesto economico, i meccanismi della domanda e dell'offerta del risparmio, e i fattori che rendono un investimento più o meno rischioso.

Pertanto, a questo stadio è necessario rilevare se e in che misura gli italiani sono propensi ad impegnarsi, coinvolgersi nell'accrescere le proprie competenze finanziarie e se e in che misura i risparmiatori riconoscono nell'educazione finanziaria un valore.

Il 58,8% dei risparmiatori dichiara che è interessato all'educazione finanziaria, ovvero che impiegherebbe parte del suo tempo ad acquisire o potenziare le proprie conoscenze economiche e finanziarie (**fig. 11**). In particolare, investirebbe nella propria educazione finanziaria:

- il 62,5% dei giovani, il 63,7% degli adulti e il 47% degli anziani;

- il 51,1% dei redditi bassi, il 58,5% dei medio-bassi, il 63,2% dei medio-alti e il 62% dei redditi alti.

L'interesse per l'educazione finanziaria è, quindi, un fenomeno democratico che accomuna persone di età e condizione economica diversa.

Non va però sottovalutato che ben il 41,2% ritiene di non avere né tempo né voglia di acquisire o potenziare le proprie conoscenze economiche e finanziarie.

Tuttavia, è importante sottolineare che, dietro ai risparmiatori non interessati all'educazione finanziaria non sempre si cela un disinteresse.

Infatti, fatto 100 i risparmiatori che hanno dichiarato di non essere interessati ad acquisire o potenziare le proprie conoscenze economiche e finanziarie, ben il 68,6% dichiara che preferisce affidarsi a un esperto per investire i propri soldi (**fig. 12**).

Un dato importante che certifica un approccio pragmatico anche di coloro che non si coinvolgono nell'educazione finanziaria poiché comunque non scelgono di avventurarsi da soli, con l'*arroganza dell'ignoranza* in un mondo complesso.

Alta è la consapevolezza che per gestire al meglio i risparmi e pianificare il futuro è fondamentale fare affidamento sulle competenze.

5. SCINTILLANTI MINACCE DIFFUSE

5.1. L'esca dell'arricchimento facile

Da tempo l'arena pubblica è investita da una pericolosa legittimazione di una ideologia dell'arricchimento facile che alimenta l'illusione che con poche mosse azzeccate sia possibile realizzare guadagni enormi entrando rapidamente nel girone dei Moghul multimiliardari. Corollario è che nell'immediato occorre utilizzare le proprie, tante o poche, risorse destinandole a investimenti di cui non c'è un quadro preciso di rendimenti e rischi.

Le minacce scintillanti al risparmio degli italiani sono molteplici, assumono forme e intensità diversa, con fattore comune l'impegno a colpire l'emotività delle persone disegnando scenari fatati di investimenti capaci di generare una redditività sconosciuta nei percorsi più consolidati, verificati e ufficiali dell'economia e della finanza.

I social sono l'epicentro delle minacce scintillanti che sono molto diverse tra loro, ma con un esito identico: un risparmiatore ignaro dei rischi reali che sta facendo affrontare ai suoi soldi e che, nella stragrande maggioranza dei casi, d'improvviso si accorge di essere finito in un girone da cui potrà uscire solo privato dei suoi soldi e col mito infranto di una vita *da ricchissimo*.

Occorre discernere le diverse minacce scintillanti poiché, ad esempio, ci sono proposte suadenti di operare in autonomia su piattaforme di trading online che sono perfettamente legittime e, se praticate con le dovute competenze e cautele, meglio ancora se con il supporto di esperti, possono avere una loro razionalità.

Tuttavia, anche in queste situazioni, a contare è la maturità della persona a cui le persuasive proposte sono rivolte poiché quasi sempre suggeriscono l'idea che il trading online sia facile da praticare in autonomia, impiegando i propri soldi. Addirittura in molti casi viene subdolamente veicolata l'idea che sia possibile gestire il trading online in perfetta solitudine, come un'abitudine sistematica all'interno della quotidianità.

Poi ci sono le minacce scintillanti condensate in proposte mirabolanti come conti di deposito che danno rendimenti elevatissimi, proposte di investimento su aziende dai bilanci dubbi o opachi oppure su criptovalute che vengono presentate come una specie di pozzo infinito da cui estrarre ricchezza.

5.2. Le minacce materializzate

5.2.1. Le tentate truffe

Nella proliferazione di informazioni non certificate da fonti non accreditate e di forme improprie di advertising e *influencing*, i risparmi delle famiglie italiane sono come presi d'assalto da proposte indecenti, come pubblicità fuorvianti e ingannevoli, e poi da vere e proprie truffe.

Infatti, al 47,8% degli italiani è capitato sui social e/o con chiamate telefoniche di ricevere proposte di investimento nel trading online a cui non hanno aderito e che poi hanno scoperto essere truffe (**fig. 13**). È accaduto:

- al 48,7% dei giovani, al 54,3% degli adulti e al 35,6% degli anziani;
- al 39,4% di chi ha al più la licenza media, al 47,1% dei diplomati e al 51,3% dei laureati.

Un'onda eccezionale di tentate truffe di cui solo ex-post le persone sono diventate pienamente consapevoli e che presumibilmente in non pochi casi hanno ottenuto il proprio risultato criminale.

Poi c'è l'esperienza vissuta dal 51,9% degli italiani di e-mail, chiamate, SMS, messaggi sui social provenienti da fonti sospette con richiesta di condividere le proprie credenziali finanziarie, come ad esempio il numero della carta di credito o debito o del conto corrente bancario ecc. Esperienze diffuse che hanno coinvolto:

- il 61% dei giovani, il 57,4% degli adulti e il 35,6% degli anziani;
- il 35,9% di chi ha al più la licenza media, il 51,6% dei diplomati e il 57,6% dei laureati.

Si tratta di un assalto al risparmio degli italiani che nelle forme estreme, di fatto illegali, punta letteralmente a strappare dai conti correnti i soldi forzando e sviando la volontà delle persone.

5.2.2. Pubblicità suadenti

Ci sono poi iniziative pubblicitarie, spesso animate da un marketing aggressivo, che sono legali e legittime e che, tuttavia, puntano a promuovere un'idea dell'investimento che somiglia troppo da vicino al gioco e, più ancora, puntano a spingere le persone a gestire in autonomia gli investimenti senza verifica alcuna del loro reale profilo rischio-rendimento.

E il gancio è di solito la semplicità di gestione della piattaforma che, appunto, viene fatta coincidere *tout court* con la facilità di gestione degli investimenti.

Così, al 59,5% degli italiani è capitato di imbattersi in pubblicità accattivanti di piattaforme di trading online. È capitato:

- al 62,1% dei giovani, al 63,5% degli adulti e al 50,6% degli anziani;
- al 41,4% di chi ha al più la licenza media, al 61,7% dei diplomati e al 63,1% dei laureati.

Occorre estrema chiarezza e cautela su tali iniziative di advertising che, in non pochi casi, sono relative a piattaforme che svolgono la propria funzione con correttezza e trasparenza e, tuttavia, finiscono per alimentare indirettamente l'illusione che investire sia operazione semplice da realizzare in totale autonomia senza rischi particolari, e che sia possibile con puro atto di volontà ottenere guadagni facili, enormi e senza rischi.

Narrazioni fuorvianti, inzeppate di facili entusiasmi, che puntano a stimolare le persone ad investire i propri soldi convincendoli che sia sufficiente scegliere i prodotti da acquistare tra infiniti strumenti finanziari per poi assistere senza grandi ostacoli al decollo del valore dei propri asset.

In realtà, traspare da tali proposte una concezione frivola, semplificatoria dell'atto di investire che finisce per rendere le persone vulnerabili a proposte mirabolanti, dove guadagni enormi non sono mai associati a rischi e l'impiego dei soldi non è incastonato in un sistema di controlli e accreditamenti che invece sono ineludibili per un buon andamento dei mercati finanziari e degli investimenti.

5.2.3. La scomparsa presunta dei rischi

Nel valutare un investimento è decisivo il rapporto tra rendimento e rischi oltre ad una ulteriore ampia molteplicità di dimensioni che possono entrare in gioco nella matrice individuale delle preferenze.

Quel che sicuramente è inaccettabile è il silenzio sui rischi associati ad un determinato investimento perché espone il risparmiatore a situazioni soggettivamente inattese, non contemplate e non opportunamente valutate.

Insistere sui guadagni potenziali senza richiamare i rischi vuol dire esporre l'aspirante investitore ad una situazione non prevista, mettendolo di fatto in uno stato di assoluta asimmetria informativa e, pertanto, inducendolo in errore.

La persona sceglie di acquistare un determinato prodotto finanziario convinto che sia un modo semplice per provare a guadagnare tanto, e non si rende conto che il rovescio della medaglia è la perdita secca di tutto o parte dei propri risparmi.

5.3. Il pragmatismo che tutela

5.3.1. Focalizzando le *red flags*

Il caleidoscopio di tentativi di truffe o di prendere al laccio persone vogliose di investire le proprie risorse è ormai una minaccia diffusa i cui effetti negativi potrebbero riverberarsi anche sull'allocazione ottimale del risparmio.

Oltre ad una ineludibile azione di prevenzione e repressione di polizia, diventa vitale promuovere una capacità diffusa tra i risparmiatori di discernimento tra proposte che in molti casi sono visibilmente non credibili, poiché promettono rendimenti alti senza rischi e in tempi ristrettissimi.

Nel lungo periodo una più alta e diffusa educazione finanziaria potrà sicuramente operare come un antidoto efficace, ma tutto ciò richiede molto tempo per dispiegare in modo efficace e puntuale i propri effetti.

E allora, allo stato attuale ci sono antidoti che possono preservare gli italiani dai tanti e diversi rischi citati?

C'è nella cultura sociale collettiva degli italiani relativamente al rapporto con i soldi un nucleo essenziale di conoscenze, percezioni, convincimenti profondi, e anche di valori, che aiutano a individuare le *red flag* della minaccia di fronte a proposte mirabolanti?

Di certo, a questo stadio, la tutela migliore e più efficace contro le promesse di investimenti ad arricchimento rapido e facile risiede nel pragmatismo inteso anche come vero e proprio buon senso che appartiene agli italiani.

I risparmi sono per la grande maggioranza degli italiani il portato di sforzi fatti direttamente e/o come portato di prolungati impegni intergenerazionali, quindi qualcosa che si ritiene di avere conquistato, che materializza tempo, energie, passioni, oltre che rinunce. Inoltre, come rilevato, i risparmi sono lo strumento di potenziale materializzazione dei sogni e progetti futuri, quel che concretamente consente di pensare in avanti e in meglio.

Da queste dimensioni socioculturali si genera senz'altro un *di più di attenzione* e cautela di fronte a proposte di mettere in movimento i risparmi,

staccandosi da essi per periodi più o meno lunghi. Ecco che entrano in azione le sentinelle del buonsenso che fungono da segnalatori di rischi e da *detector* di semplificazioni fuorvianti.

5.3.2. Esperienze di cautela

Rispetto ad una molteplicità di proposte scintillanti, di facili guadagni e/o di assenza di rischi è stato chiesto agli italiani di indicare se di solito sono cauti ed è emerso che (**fig. 14**):

- l'81,9% lo sarebbe per proposte di conti depositi che offrono tassi molto alti (ad es. del 10% e oltre);
- il 79% per proposte di investimento tramite app di trading che annunciano grandi guadagni con piccole cifre.

La cautela, quindi, scatta per quote alte di italiani di fronte a proposte mirabolanti di guadagno, nella forma altamente improbabile di rendimenti a due cifre per conti di deposito o in quella della scomparsa dei rischi, come nel trading online proposto come coesistenza di alti guadagni e microinvestimenti.

E cauti gli italiani diventano anche nei casi in cui, ancora una volta, sono proposti impieghi dei propri soldi senza segnalare i rischi reali, impliciti nell'investimento. Così diventano cauti:

- l'81,4% nell'investire in aziende che stanno ottenendo grandi risultati economici, ma della cui situazione finanziaria si conosce poco;
- l'81,4% nell'investire somme consistenti, rispetto al proprio risparmio totale, su un solo prodotto finanziario/mercato.

Sono altrettante situazioni tipo in cui ai potenziali investitori sono proposti impieghi che, esaltando il guadagno potenziale e sottraendo rischi e costi, potrebbero avere effetti dirompenti sullo stato economico della persona coinvolta se, ad esempio, ha messo in gioco tutto il suo risparmio.

È una pericolosa trasformazione della gestione del risparmio in qualcosa di molto simile al gioco, peraltro prossimo a quello d'azzardo, in cui per puro piacere e gusto dell'emozione si punta tutto o quasi su un esito.

Ma la gestione del risparmio e l'investimento dei propri soldi è pratica radicalmente diversa dal gioco, ha una sua razionalità profonda, con regole che vanno conosciute, valutate e rispettate. Nella cultura sociale collettiva degli italiani, quindi, c'è un pragmatismo antico, consolidato che anche in questa fase di moltiplicazione, troppo spesso incontrollabile, di proposte

indecenti entra in azione operando come scudo di tutela rispetto a impatti che non potrebbero che essere altamente negativi.

Il pragmatico buonsenso degli italiani, poi, entra in gioco anche di fronte al trendy per eccellenza del momento: le criptovalute. Infatti, ben il 77,1% degli italiani dichiara che diventa molto cauto di fronte a proposte di investire in autonomia in criptovalute, a cominciare dai bitcoin. Cautela condivisa:

- dal 73,8% dei giovani, dal 77% degli adulti e dal 79,5% degli anziani;
- dal 72,1% dei redditi bassi, dal 78,4% dei medio-bassi, dal 78,9% dei medio-alti e dal 78,2% di quelli alti.

È una cautela trasversale che coinvolge in misura rilevante anche i giovani, i più solleticati tramite i social a intraprendere le avventure senza ritorno di investimenti che invece richiederebbero una competenza ampia e salda.

La cautela poi diventa alta anche di fronte ai tentativi di estorcere informazioni altamente sensibili, preludio a vere proprie rapine informatiche o truffe. È il 79,9% degli italiani a dichiarare di adottare grande cautela quando gli viene chiesto, ad esempio da siti web, di poter memorizzare informazioni finanziarie personali come i dati di identità, il numero di carta di credito e/o di debito ecc. Un comportamento che coinvolge:

- il 73,2% dei giovani, il 78,3% degli adulti e l'87,4% degli anziani;
- il 77,5% di chi ha al più la licenza media, l'80,5% dei diplomati e l'80% dei laureati.

Una cautela a cui le persone sono del resto largamente richiamate dagli operatori del settore e anche dalle forze dell'ordine, poiché l'assalto ai soldi inizia da quello alle informazioni personali.

5.3.3. Cautele ulteriori

La grande incertezza del nostro tempo amplifica in parallelo il pragmatismo e la cautela degli italiani. Infatti, l'88,1% dichiara esplicitamente che la grande incertezza attuale lo rende ancor più cauto nella gestione del risparmio. Lo dichiara:

- l'83,3% dei giovani, l'89,2% degli adulti e l'89,7% degli anziani;
- l'87,7% dei redditi bassi, l'89,7% dei medio-bassi, l'87,8% dei medio-alti, l'85,6% di quelli alti.

Occorre ricordare lo straordinario apprendimento di massa effettuato dall'emergenza sanitaria del Covid in avanti, quando è diventato evidente che avere un cuscinetto di risorse a disposizione diventa vitale.

E, del resto, c'è una cautela strutturale, di lungo periodo che si è consolidata nelle culture e pratiche del risparmio degli italiani, legata all'incertezza indotta dalla crisi del welfare che riduce quella sensazione di sicurezza, di avere le spalle coperte e che è un fattore decisivo del benessere delle famiglie.

Ma di fronte alle opportunità eventuali che possono nascere da nuovi strumenti finanziari o da nuove modalità di gestione dei soldi, tramite piattaforme digitali, gli italiani pragmaticamente cercano soluzioni praticabili.

Esempio emblematico è la disponibilità a investire in piattaforme di trading online, ma se e solo se affiancati da consulenti esperti e di fiducia: è quel che pensa il 31,9% degli italiani e, in particolare, i giovani (48,9%) più di adulti (35,7%) e anziani (13%) (**tab. 9**).

Ecco la grande risorsa a cui è pronta a ricorrere il pragmatismo italiano per far coesistere cautela e novità: la consulenza finanziaria come condensato di conoscenza, esperienza e, anche, capacità di generare fiducia nei risparmiatori.

5.3.4. Dalla cautela alla tutela competente: il percorso di *upgrading* dell'educazione finanziaria

I dati relativi alla moltiplicazione di esperienze di minacce scintillanti e quella del pragmatismo che genera una cautela di discernimento e individuazione delle *red flags* certificano che, pur in assenza di una solida competenza finanziaria, gli italiani riescono a mettere in campo un buonsenso che, in tante situazioni, li preserva da tristi risvegli di risparmi evaporati o addirittura da truffe.

Nella gestione dei soldi gli italiani non si affidano al sistema mentale veloce e immediato che tramuta subito intuizioni e desideri in azioni, ma ricorrono al sistema più lento, cauto e razionale nella consapevolezza che la buona gestione del risparmio richiede un ragionamento più complesso ed elaborato.

Ecco il valore del pragmatismo di fondo degli italiani che li rende non così agevolmente preda di facili entusiasmi estemporanei, mode passeggiare o stimoli provenienti da proposte altisonanti di facili arricchimenti.

L'antico rapporto con il risparmio e il ruolo che gli viene attribuito nei percorsi di vita dei nuclei familiari ha trasformato in consapevolezza precisa l'idea che investire richiede valutazioni puntuali e competenti di una molteplicità di variabili di cui occorre avere piena conoscenza.

Il pragmatismo c'è, funziona, ma ovviamente non può bastare e, nell'immediato, ha sicuramente bisogno di poter contare sul supporto di una consulenza fidata e competente e, nel lungo periodo, di poter fare affidamento su maggiori cognizioni economiche e finanziarie, quantomeno in linea con un contesto di vita in cui le variabili economiche e finanziarie pesano molto di più che per le generazioni precedenti.

Il pragmatismo finanziario e la sensazione di non poter affrontare senza competenza il mondo degli investimenti sono evidenti poiché, come rilevato, anche tra coloro che oggi non sono interessati all'educazione finanziaria è alta la quota che non pensa di agire da solo, ma sempre e comunque con il supporto del consulente.

6. IL VALORE DELLA TECNOLOGIA

6.1. Nessuna autolesionistica velleità premoderna

Il pragmatismo degli italiani nel rapporto con il risparmio e gli investimenti che genera cautela di fronte a proposte spesso e volentieri supportate da digitale e web, non è assolutamente pervaso da una cultura antidiluviana che rifiuta o condanna le opportunità associate alla tecnologia.

È, come rilevato, l'origine di un'attenzione rinforzata ad ogni faciloneria che vorrebbe far credere che esistono percorsi accelerati di arricchimento individuale per via finanziaria senza rischi né costi.

Non c'è una demonizzazione sociale della tecnologia in sé poiché è ampia la consapevolezza che il problema non è costituito da essa e dagli strumenti digitali in se stessi, piuttosto dal loro utilizzo e dal grado di consapevolezza degli eventuali rischi associati.

La tecnologia applicata alla finanza, quindi, è un asset che gli italiani apprezzano, così come sono pronti a riconoscerne i benefici.

Così, ad esempio, per il trading online, accertato che non pochi italiani sarebbero pronti a praticarlo, ma se e solo se affiancati da consulenti esperti e competenti, il 48,4% è convinto che il trading online potrebbe dare un contributo di semplificazione alla gestione degli investimenti. Lo pensa:

- il 59,1% dei giovani, il 50,8% degli adulti e il 36,4% degli anziani;
- il 41,3% dei redditi bassi, il 44,6% dei medio-bassi, il 55,2% dei medio-alti, il 63,4% di quelli alti.

È un sì *senza se e senza ma* alle opportunità delle nuove piattaforme digitali, purché gestite con la dovuta attenzione, consapevolezza e anche competenza così da poter deciptare rischi e pericoli, puntando a massimizzare i benefici realmente possibili.

6.2. Criteri semplici per buone tecnologie

È essenziale, quindi, verificare più nel dettaglio l'idea che hanno gli italiani della tecnologia, come valutano il suo saldo costi-benefici, quali sono gli aspetti di contesto e soggettivi che consentirebbero di massimizzare gli esiti virtuosi.

Pragmatismo significa anche un approccio non ingenuo al progresso da parte degli italiani, la diffidenza verso un'idea semplicistica che lo vorrebbe rappresentare sempre e solo come la materializzazione di una fantascienza rosa, che disegna mondi privi di male, penosità, problemi.

Per gli italiani, infatti, il progresso indotto dall'ormai acceleratissima innovazione tecnologica, all'ingresso nel quotidiano delle persone deve confrontarsi con le concrete esigenze sociali ed economiche del Paese poiché un progresso incontrollato, senza regole, finirebbe per non generare miglioramenti e piuttosto che risolvere problemi ne creerebbe di nuovi e più gravi.

Nel pragmatismo italiano c'è anche una scala di priorità dei criteri che consentono di delimitare una tecnologia buona rispetto ad una che genera un eccesso di costi sui benefici.

Infatti, l'89,2% ritiene che le nuove tecnologie sono da valutare positivamente se migliorano la qualità della vita della maggior parte dei cittadini, non solo di alcuni di essi (**fig. 15**). In particolare, lo pensa:

- l'84,6% dei giovani, il 90,7% degli adulti e il 90% degli anziani;
- l'85,7% di chi ha al più la licenza media, l'88,3% dei diplomati e il 91,5% dei laureati.

L'innovazione tecnologica e il progresso sono virtuosi se, alla fin fine, rendono disponibili al più gran numero di persone soluzioni che ne migliorano la qualità della vita, quel benessere olistico che oggi è al centro delle vite individuali.

Inoltre, il 91,2% degli italiani ritiene che di fronte all'innovazione delle tecnologie occorrono regole a tutela dei cittadini e della società, ad esempio su tematiche sensibili, delicate, cruciali come la tutela della privacy o le fake news ecc. Opinione condivisa trasversalmente:

- dall'85,2% dei giovani, dal 91% degli adulti e dal 95,9% degli anziani;
- dall'89,6% di chi ha al più la licenza media, dal 91,6% dei diplomati e dal 91,3% dei laureati.

La buona vita della maggioranza e la tutela dell'individualità sono criteri semplici, di buon senso che per gli italiani sono altrettanti vincoli a tecnologie incontrollabili, prevaricanti, che operativamente finiscono per permeare ogni ambito di vita e per non rispettare alcuno dei confini della libertà individuale che, invece, per gli italiani sono capisaldi della democrazia e di una società affluente.

Il pragmatico approccio degli italiani alla tecnologia, fondato sull'individuazione di criteri in grado di amplificare i benefici contenendone costi e rischi, è radicalmente opposto a quell'inguaribile tecno-entusiasmo che diventa ideologia sterile e fine a se stessa, convinta che l'innovazione tecnologica lasciata libera di dispiegarsi senza vincoli finirà per cambiare il mondo in meglio, emendandolo di ogni criticità.

È una sorta di favola inedita del nostro tempo che non conquista gli italiani: infatti, il 71,6% degli italiani ritiene che la tecnologia non risolva tutti i problemi e che comunque non può essere lasciata libera di svilupparsi senza limiti e regole. Opinione condivisa:

- dal 66,9% dei giovani, dal 74,2% degli adulti e dal 70,4% degli anziani;
- dal 61,8% di chi ha al più la licenza media, dal 73,1% dei diplomati e dal 73,2% dei laureati.

6.3. Bloccare le derive patologiche

Dal progresso indotto dalle tecnologie, poi, gli italiani non accettano assolutamente che generi un approfondimento di criticità sociali che, nel tempo, all'interno del sistema democratico e del primato della libertà individuale nel tempo, si è provato a contenere.

Così, l'84,1% degli italiani dichiara che occorre evitare che i settori economici high tech, quelli a cui la civiltà deve il salto nell'era digitale e, a questo punto, anche nelle nuove frontiere dell'Intelligenza Artificiale, finiscano per ampliare a dismisura le disparità economiche e sociali un eccesso di verticalizzazione del potere politico. Convincimento fatto proprio:

- dal 76,1% dei giovani, dall'87% degli adulti e dall'84,6% degli anziani;
- dall'81,1% dei residenti al Nord-Ovest, dall'86,2% al Nord-Est, dall'87,4% al Centro e dall'83,2% al Sud-Isole;
- dal 75,5% di chi ha al più la licenza media, dall'84,5% dei diplomati e dall'86,4% dei laureati.

Le dinamiche di condensazione estrema del potere economico e politico che sono ormai cronaca quotidiana suscitano inquietudine e rigetto negli italiani, che esplicitamente le considerano come derive patologiche da sanare.

La verticalizzazione estrema del potere, da quello economico a quello politico, esito ormai evidente della lunga stagione di successo del digitale, del

web e delle nuove tecnologie in generale, delinea un modello di società che gli italiani non apprezzano e che, visibilmente, sentono in contrasto con la propria idea di massa di benessere, libertà, democrazia.

L'uomo solo al comando non è oggi tra le aspettative prevalenti degli italiani. E il riconoscimento del valore di imprese altamente innovative, nonché degli strumenti che queste offrono, non conduce a forme di ammirazione acritica o alla convinzione che spostare la potenza economica in ambito politico porti soluzioni a problemi che vanno a beneficio della maggioranza dei cittadini.

In linea con la richiesta di regole robuste a tutela della privacy dei cittadini, le grandi aziende protagoniste di web e digitale, se non sottoposte a un set di regole e controlli appropriato, potrebbero mettere in campo forme di vero e proprio monitoraggio e sorveglianza delle persone.

Ecco la preoccupazione condivisa dall'82,5% degli italiani che teme che nuove tecnologie possano diventare, molto più di quanto lo siano oggi, uno strumento di controllo delle persone. Lo pensa:

- il 73,8% dei giovani, l'81% degli adulti e il 91,3% degli anziani;
- l'83,9% di chi ha al più la licenza media, l'85,4% dei diplomati e il 78,5% dei laureati.

Ancora una volta il pragmatismo italiano genera buonsenso che, nel caso del rapporto con le tecnologie e i protagonisti, significa trovare un equilibrio appropriato tra l'entusiasmo per gli effetti sul progresso e una vigilanza critica a tutela delle libertà individuali e della irrinunciabile privacy delle persone ovunque e comunque.

6.4. L'apprezzamento nel quotidiano

Nella operatività minuta di ogni giorno, gli italiani riconoscono in modo compiuto il valore delle nuove tecnologie e il loro contributo sostanziale nel migliorare la qualità della vita delle persone.

Nonostante le preoccupazioni riguardo agli sviluppi tecnologici, gli italiani in maggioranza hanno un rapporto positivo con i ritrovati pratici della tecnologia. Infatti:

- il 67% svolge la maggior parte delle operazioni bancarie online (sullo smartphone o sul computer);
- il 51,8% utilizza app per inviare denaro in tempo reale a familiari e amici, senza costi aggiuntivi;

- il 51,2% apprezza o apprezzerrebbe l'idea di un conto corrente da aprire e gestire esclusivamente online;
- il 38,4% ha tutte o parte delle proprie carte di debito e/o credito sullo smartphone (**tab. 10**).

Ecco un set di comportamenti diffusi che esprime apprezzamento e fiducia verso i servizi bancari e finanziari digitali. Strumenti semplici entrati nel *mainstream* del quotidiano di tanti italiani, in modo più ampio tra i giovani. Infatti:

- il 78,1% dei 18-34enni fa la maggior parte delle operazioni bancarie online (77,8% negli adulti e 40,1% negli anziani);
- il 72% dei giovani con amici e familiari usa app per trasferire i soldi in tempo reale senza commissioni aggiuntive. È il 59,2% degli adulti e il 24,2% degli anziani;
- al 67,3% dei giovani piace o piacerebbe avere un conto corrente da aprire e gestire interamente online (62,1% degli adulti, 20,3% degli anziani);
- il 60,3% dei 18-34enni ha tutte alcune delle carte di credito e/o debito sullo smartphone, mentre tra gli adulti è il 40,6% e tra gli anziani il 18,9%.

Inoltre, sono apprezzati non solo gli strumenti in grado di velocizzare operazioni bancarie, ma anche quelli per la gestione e la messa sotto controllo delle proprie spese. Ecco che il 26,7% utilizza app per la gestione delle spese condivise con coinquilini, amici e familiari. Un utilizzo anche questo molto più massiccio tra i giovani (54,2%) rispetto ad adulti (25,1%) e anziani (9,7%).

Lo sguardo intergenerazionale ai dati di utilizzo richiamati segnalano un processo destinato ad intensificarsi nel prossimo futuro, che costituisce la prova provata del buon rapporto pratico degli italiani con il digitale.

Del resto, la quota di italiani che considera i servizi finanziari digitali – come app per la gestione del conto bancario, piattaforme per investimenti e siti per il trading online – come strumenti che semplificano il rapporto con la propria finanza personale è salita ulteriormente dall'elevato 68,2% del 2023 sino al 70,5% del 2025 (**fig. 16**).

Sono i numeri di una radicale trasformazione del panorama finanziario italiano, di cui la tecnologia è protagonista, alla quale gli italiani si stanno adattando con vivo apprezzamento, coinvolgendosi in quelle necessarie fasi

di transizione in cui sono chiamati ad apprendere le modalità di utilizzo dei nuovi strumenti digitali.

Ma di questa straordinaria transizione di massa, peraltro in corsa, nel quotidiano, trasversale a gruppi sociali e territori, gli italiani apprezzano gli effetti di comodità, il positivo impatto sulla facilità di accesso e gestione e, alla fin fine, sulla qualità della vita.

La banca online, su app, sullo smartphone o il trasferimento istantaneo di denaro ecc. cambiano le opportunità di gestione della propria vita, le relazioni con gli altri, a cominciare da quelle interne alle reti familiari.

La tecnologia in questa dimensione è *people-oriented*, perché rende più veloci, più semplici, più accessibili, servizi che in altri tempi richiedevano più tempo, più skill, presenza fisica e che comunque disegnavano una qualità della vita che gli italiani percepiscono come meno elevata di quella di cui beneficiano oggi grazie allo straordinario progresso indotto dalla tecnologia.

Infatti, il 52,7% degli italiani dichiara che gli piacerebbe investire in aziende che sviluppano nuove tecnologie, perché potrebbero dare bei risultati. In particolare, lo farebbe:

- il 63,1% dei giovani, il 56,3% degli adulti e il 39% degli anziani;
- il 42,1% dei redditi bassi, il 54,8% dei medio-bassi, il 57,3% dei medio-alti e il 61,4% dei redditi alti.

7. L'INDAGINE SUI CONSULENTI FINANZIARI

7.1. Il binomio investimento e futuro

Il presente Rapporto include anche i risultati di un'indagine condotta su 382 consulenti finanziari che hanno fornito il loro punto di vista su aspetti che influenzano il loro rapporto con i clienti, e in particolare su quali siano i fattori soggettivi e di contesto che ad oggi sono decisivi nelle scelte di investimento.

In primo luogo, i consulenti hanno recepito il cambiamento nella percezione degli italiani del risparmio, non più connotato in via quasi esclusiva della motivazione precauzionale, ma in misura di nuovo rilevante anche da una dimensione progettuale, proiettata in avanti. Cambiamento confermato dal 78,8% dei consulenti che dichiara che nel rapporto con i loro clienti rilevano un forte legame tra investimenti e progetti di spese importanti (**fig. 17**).

L'investimento, secondo i consulenti finanziari, torna ad essere per i propri clienti lo strumento che attribuendo valore aggiuntivo al risparmio iniziale contribuisce alla concreta realizzazione di sogni e progetti di vita. Conferma della funzione progettuale, proiettata in avanti del risparmio e quindi della tendenza a diventare investimento viene anche:

- dal 74,3% dei consulenti che dichiara che c'è molta più voglia di fare investimenti per costruire un futuro più sereno;
- dal 46,9% che dichiara che c'è più voglia di investimenti a medio-lungo periodo.

A segnalare che mentre in precedenza gli italiani erano meno propensi a investire quote significative del proprio risparmio in un orizzonte temporale lungo, oggi, grazie anche alla risalita dei rendimenti, la scelta del capitale paziente viene visto come un'opportunità.

Le indicazioni che emergono dai consulenti, quindi, confermano i risultati dell'indagine sui risparmiatori, ovvero:

- il risparmio non è più visto fondamentalmente come un cuscinetto di protezione, ma sempre più anche come strumento in grado di costruire una progettualità a lungo termine;
- cresce la voglia di investire per potenziare il valore del risparmio di partenza con l'obiettivo di poter concretamente realizzare i propri progetti di vita.

7.2. In cosa investire

La fase di alta inflazione e l'aumento dei tassi d'interesse ha fatto comprendere agli italiani che il cash non era più sufficiente a proteggere il proprio risparmio. E sebbene continuino ad accumulare liquidità, è diventata evidente la necessità di diversificare gli investimenti per tutelarsi meglio nel lungo periodo, soprattutto in un contesto economico in evoluzione. Anche se l'inflazione è distante dai picchi recenti, la spinta verso una gestione più strategica del risparmio è in questa fase maturata nel *modus operandi* dei risparmiatori.

Si tratta di un cambiamento riscontrato anche dai consulenti finanziari poiché, negli ultimi dodici mesi, hanno osservato un crescente interesse per vari strumenti finanziari. Tra questi, quelli per i quali si registra un aumento di interesse sono:

- i PAC, indicati dal 72,8% dei consulenti;
- i Titoli di Stato italiani, citati dal 58,1%;
- gli ETF, segnalati dal 56%;
- i Fondi comuni di investimento, indicati dal 42,8% (**fig. 18**).

È evidente che l'esperienza concreta dei consulenti in questa fase rispecchia le tendenze emerse dall'indagine sui risparmiatori, in particolare per quanto riguarda il maggior interesse per l'investimento in Titoli del debito pubblico e nei Fondi comuni di investimento.

Tuttavia emerge un elemento specifico, ovvero l'interesse crescente dei clienti verso strumenti finanziari più innovativi come gli ETF, e strumenti in grado di far entrare più gradualmente nel mercato i risparmiatori più diffidenti, come i PAC.

Il ruolo del consulente finanziario in questo contesto è cruciale poiché non solo svolge una funzione di orientamento, ma aiuta i propri clienti a comprendere le nuove opportunità di investimento e a diversificare i propri portafogli in modo strategico.

7.2.1. Investire a quali condizioni?

Gli aspetti che i consulenti finanziari ritengono più efficaci per stimolare i clienti con risparmi fermi sui conti correnti a investire, riflettono direttamente le preferenze espresse dai risparmiatori stessi:

- l'89,3% indica la possibilità di poter recuperare i soldi investiti prima della scadenza, senza troppe penalità;

- l'84,6% investimenti che offrono vantaggi fiscali;
- il 76,7% la possibilità di poter investire gradualmente, con piccole somme periodiche;
- il 75,1% investimenti che prevedono il pagamento periodico di cedole/dividendi;
- il 59,7% costi di gestione più bassi (**tab. 11**).

Inoltre, nell'esperienza diretta dei consulenti finanziari, emerge chiaramente l'attenzione degli italiani alla sicurezza degli strumenti finanziari. Prima di fare un investimento, infatti, una quota significativa di risparmiatori vorrebbe la certezza che il loro capitale sia protetto.

Richiesti di indicare quali fossero gli aspetti maggiormente considerati dai clienti nella valutazione di uno strumento finanziario, subito dopo la durata dell'investimento e il rendimento, sono richiamati l'entità del rischio e la sicurezza del capitale. In particolare, il 69,6% dei consulenti ha sottolineato l'importanza dell'entità del rischio, mentre il 54,7% la certezza del capitale come priorità.

7.3. I tre trend visti dai consulenti

7.3.1. Non più solo liquidità

Riguardo ai tre trend considerati in precedenza, il punto di vista dei consulenti finanziari in parte conferma quanto emerso dall'indagine sui risparmiatori, ma con alcune sfumature che meritano attenzione.

Una certezza che emerge chiaramente in questa fase è rappresentata dalla diffusa convinzione sintetizzabile nella formula *non più solo liquidità*.

Infatti, il 48,2% dei consulenti ha dichiarato che tenere i soldi liquidi rassicura meno i clienti rispetto al passato, mentre il 48,4% ha osservato un aumento nella tendenza a liberarsi di quote di liquidità sui conti correnti per investirla (**tab. 12**).

Ecco visibile l'idea che mantenere i soldi fermi alla fin fine non è più come in passato, una efficace garanzia di sicurezza e che lasciarli sotto al materasso significa vederli erosi dell'inflazione. E i consulenti finanziari, in questa fase possono svolgere un ruolo fondamentale nell'aiutare i clienti a diversificare i loro portafogli, offrendo soluzioni che rispondano alla crescente esigenza di proteggere e valorizzare i risparmi.

Il ruolo dei consulenti, quindi, non si limita alla proposta di singoli strumenti di investimento, ma aiuta i clienti a comprendere l'importanza di strategie più strutturate, con soluzioni capaci di garantire una crescita del capitale nel lungo periodo.

7.3.2. Gli Esg tra voglia di investimento e scenari geopolitici ostili

Il crescente interesse negli ultimi anni nei confronti degli investimenti Esg è sicuramente anche esito dell'attività di orientamento dei consulenti finanziari che hanno fatto conoscere e apprezzare tali strumenti rispondendo anche a una domanda di strumenti più etici.

Tuttavia, sebbene gli italiani oggi si dichiarino ancora pronti a investire in Esg, il 60,7% dei consulenti osserva un calo dell'interesse.

Il gap ancora elevato tra l'interesse da parte dei risparmiatori e la percezione del suo calo da parte dei consulenti potrebbe preludere ad una reazione di disimpegno sui mercati, di cui però ora non c'è traccia nelle intenzioni degli italiani.

I consulenti finanziari, quindi, segnalano che i cambiamenti geopolitici e socio-economici in atto, segnati da un certo scetticismo verso le tematiche ambientali, potrebbe molto presto influenzare l'approccio degli italiani verso gli investimenti Esg.

7.3.3. Meglio affidarsi agli esperti

In questa fase, al di là dell'interesse personale che hanno i risparmiatori nel potenziare la propria educazione finanziaria, è alto il riconoscimento degli italiani dell'importanza decisiva dei consulenti finanziari. Infatti il 69,6% dei consulenti dichiara che i propri clienti sono poco interessati all'educazione finanziaria e che preferiscono fidarsi della loro competenza.

Questo comportamento riflette una consapevolezza diffusa tra i clienti riguardo alla difficoltà di gestire in modo autonomo e competente il proprio risparmio.

Inoltre, esso suggerisce che la figura del consulente non è vista solo come un esperto in grado di aiutare a scegliere strumenti finanziari, ma anche come alleato per comprendere meglio il mercato finanziario e gli eventi geopolitici che lo influenzano.

7.4. La voglia di capire cosa sta succedendo

Sul piano economico, geopolitico e finanziario si sta entrando in una nuova e, ad oggi, molto incerta fase, con relativa ineludibile modificazione di strategie per adeguarsi a opportunità e vincoli.

Non sorprende che il 96,3% dei consulenti dichiara che sono tanti i clienti che, disorientati dall'incertezza di quel che accade a livello globale, vogliono capire meglio.

E l'incertezza genera preoccupazioni poiché il 63,6% dei consulenti ritiene che tra i clienti sia più forte la paura di subire perdite.

In questo contesto di cambiamento in cui alle preoccupazioni si accompagna, come si vedrà, anche un sentimento di maggior cautela, è importante il ruolo dei consulenti finanziari che sono in grado di offrire una visione globale chiarendo come le scelte nel mercato finanziario siano molto condizionate anche dal contesto geo-politico.

7.5. Alleati contro le minacce diffuse

Nell'indagine sui risparmiatori si è rilevato come la buona gestione del risparmio sia messa in pericolo da minacce scintillanti che assumono diverse forme e che fanno apologia dell'arricchimento facile finendo per colpire chi è più vulnerabile. Così anche strumenti come il trading online che rappresentano un'idea innovativa di investimento del tutto legittima, se condita da un'apologia dell'arricchimento facile rischia di diventare una minaccia.

L'83% dei consulenti ha dovuto spesso spiegare ai clienti che gli enormi guadagni promessi da strumenti molto pubblicizzati online, in realtà non sono certi e sono associati ad elevati rischi di perdite.

Pubblicità fuorvianti e ingannevoli che possono tramutarsi in vere e proprie truffe poiché il 68,1% dei consulenti ha aiutato clienti ad evitare di cadere in truffe da parte di falsi broker (**tab. 13**).

Pertanto i consulenti segnalano che è una problematica in crescita poiché il 40,3% dichiara che è aumentata la quota di clienti che pensa di poter investire da soli, in particolare con piattaforme di trading online.

Il trading online è senza dubbio una modalità di investimento innovativa, tuttavia richiede alta competenza finanziaria. L'investimento non è questione semplice: implica la valutazione di molteplici fattori e una comprensione profonda dei rischi e delle opportunità.

Ecco perché i consulenti finanziari giocano un ruolo cruciale come guida capace di aiutare i risparmiatori a cogliere le opportunità reali e a difendersi dalle minacce.

7.6. Clienti cauti

Come rilevato nell'indagine sui risparmiatori anche i consulenti segnalano che nella cultura sociale collettiva degli italiani esiste un approccio alla gestione del risparmio, fatto di conoscenze e convinzioni che sono un antidoto efficace alle *red flag* delle minacce delle proposte mirabolanti.

È il pragmatismo e la cautela a caratterizzare l'approccio degli italiani al risparmio e agli investimenti poiché, prima di prendere qualsiasi decisione riguardo ai propri soldi, si mostrano estremamente cauti.

Infatti richiesti di indicare quali fossero gli stati d'animo prevalenti nei loro clienti riguardo al rapporto con il risparmio, per il 61,3% prevale la cautela, per il 39,8% la preoccupazione e per il 28,5% la voglia di farli rendere, di guadagnare.

I consulenti finanziari nel rapporto con i loro clienti, in questa fase colgono la coesistenza tra cautela e voglia di investire, nonché le preoccupazioni legate a un contesto in cambiamento.

Oltre al sentimento generale di cautela nei confronti dei loro risparmi, i consulenti segnalano una serie di comportamenti in cui gli italiani si mostrano molto pragmatici:

- il 76,2% dichiara che i propri clienti prima di investire chiedono molte informazioni, gli piace capire;
- il 63,6% rileva cautela di fronte alle proposte di investimento nuove;
- il 57,9% segnala attenzione agli aspetti della privacy (**tab. 14**).

Pochi dati che confermano il mix di pragmatismo tradizionale e cautela per quel che sta accadendo, funzionale a tutelarsi alle minacce scintillanti. I clienti vogliono un quadro informativo completo sugli investimenti, sono molto attenti a capire le nuove proposte ed estremamente cauti di fronte a richieste di dati sensibili.

Le spontanee difese di cautela hanno comunque esigenza del supporto di una consulenza fidata e competente che li aiuti a essere sempre più consapevoli nella propria gestione del risparmio.

7.7. Il buon rapporto con la tecnologia

L'indagine sui consulenti certifica che la tecnologia è una risorsa, uno strumento capace di semplificare e velocizzare operazioni bancarie. Infatti il 79,6% dei consulenti dichiara che la gran parte dei clienti ormai usa molto il digitale nel rapporto con banca, per gli investimenti finanziari ecc (**tab. 15**). E apprezzano anche possibilità attuali e nuove poiché il 94,8% dichiara che, ad esempio, i clienti hanno un approccio positivo alla possibilità di monitorare i propri investimenti in tempo reale.

Dati che certificano la fiducia che gli italiani rivestono nei servizi finanziari digitali percepiti come strumenti che semplificano il rapporto con la propria finanza personale.

Ma non solo i clienti, anche i consulenti riconoscono che la tecnologia è un potente alleato nel loro lavoro poiché l'81,2% ritiene che le nuove tecnologie siano un buon supporto per lo svolgimento della loro attività.

Le nuove tecnologie, quindi, sono un alleato per tutti i protagonisti dei mercati finanziari.

TABELLE E FIGURE



Tab. 1 – Opinioni degli italiani sul significato sociale del risparmio, per età (val. %)

	18-34 anni	35-64 anni	65 anni e oltre	Totale
Non si devono spendere tutti i risparmi subito, è importante tenerli a lungo	71,7	80,6	65,2	74,4
Il risparmio è più che denaro, è quel che permette di realizzare i sogni, i progetti di vita suoi e della sua famiglia	79,5	84,4	82,2	82,8

La somma delle percentuali di colonna non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2025

Tab. 2 – Alcune motivazioni che spiegano perché i risparmiatori investono, per età (val. %)

	18-34 anni	35-64 anni	65 anni e oltre	Totale risparmiatori
Investe per costruirsi un futuro più sereno, ad es. per la vecchiaia, la salute e il futuro dei figli/nipoti	73,5	84,4	75,6	79,5
Investe i suoi risparmi in vista di acquisti importanti (ad es. casa di proprietà per sé o figli, automobile, ristrutturazione casa, matrimonio o altra celebrazione ecc.)	67,3	71,2	51,3	64,8

La somma delle percentuali di colonna non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

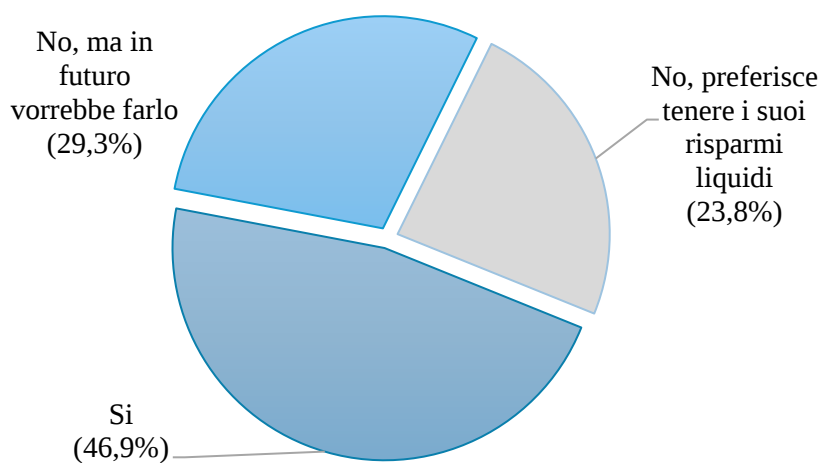
Fonte: indagine Censis, 2025

Tab. 3 – I risparmiatori italiani per disponibilità di risparmio accumulato in passato e capacità attuale di generare risparmio (val. %)

	%
Risparmiatori	84,5
- con risparmi accumulati e capacità attuale di risparmiare	68,5
- con sola capacità attuale di risparmiare	8,7
- con solo risparmi accumulati	7,3
Senza risparmi accumulati, né capacità attuale di risparmiare	15,5
Totale	100,0

Fonte: indagine Censis, 2025

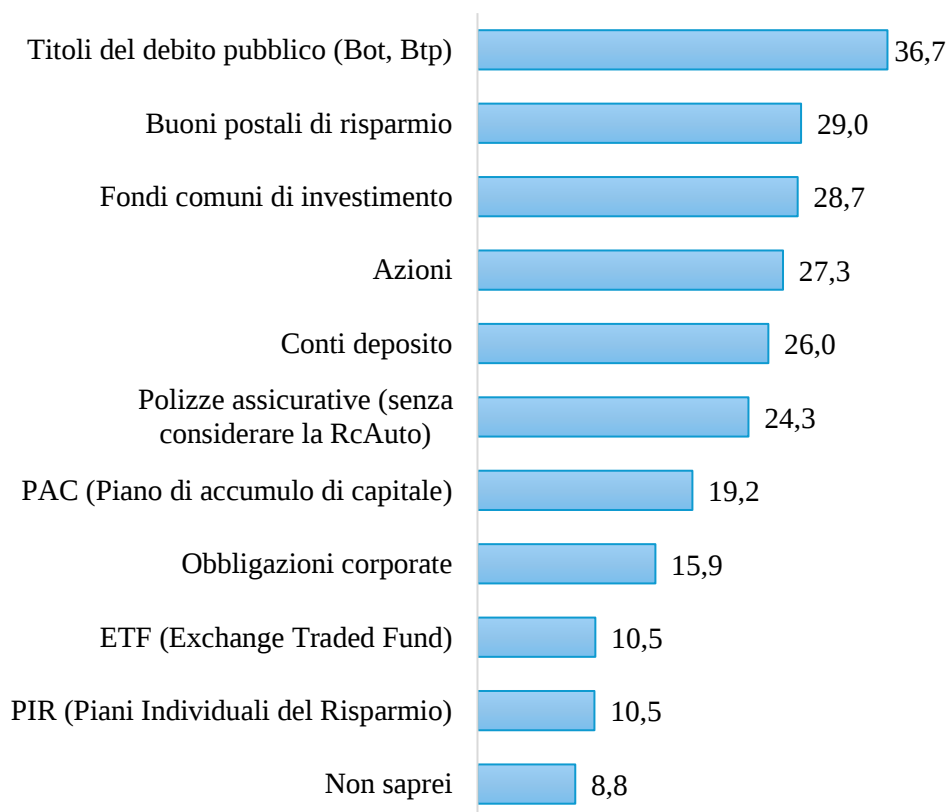
Fig. 1 – Intenzioni di investimento dei risparmiatori in strumenti finanziari (*) (val. %)



(*) Comprende: azioni, obbligazioni, Fondi di investimento, ETF, Btp/Bot, polizze assicurative

Fonte: indagine Censis, 2025

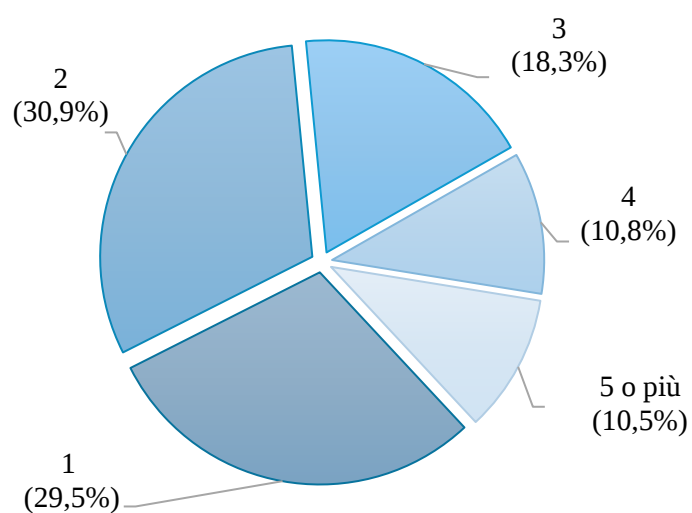
Fig. 2 – Strumenti finanziari nei quali i risparmiatori investono o hanno intenzione di investire (val. %)



La somma delle percentuali non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

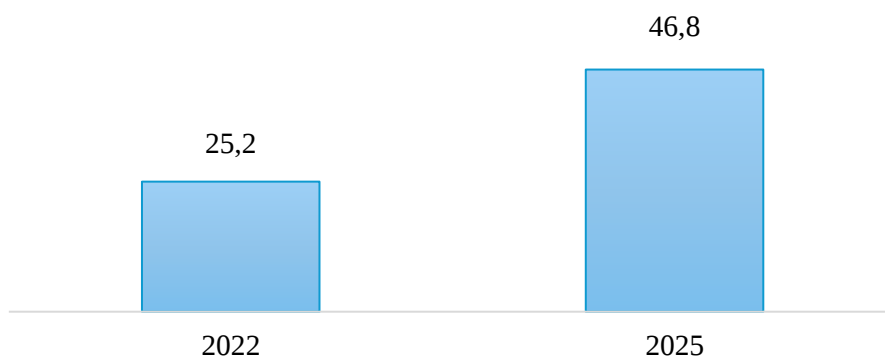
Fonte: indagine Censis, 2025

Fig. 3 – Risparmiatori che investono o ne hanno intenzione per numero di strumenti finanziari che apprezzano (val. %)



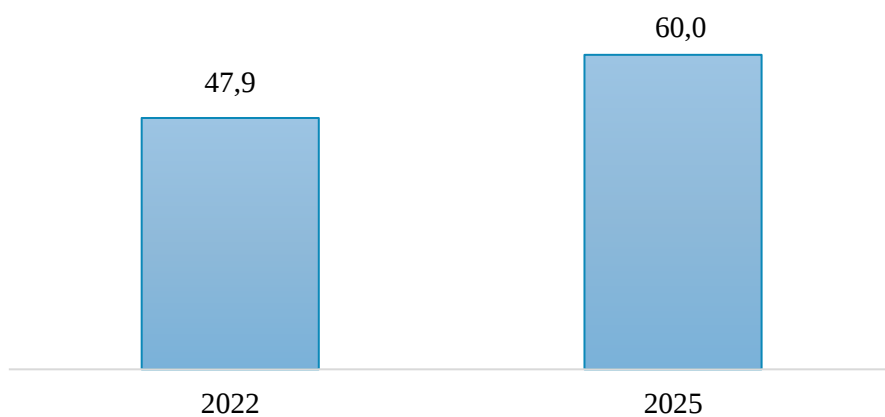
Fonte: indagine Censis, 2025

Fig. 4 – Italiani che pensano sia tempo di investire in Titoli del debito pubblico (Bot, Btp ecc), confronto 2022-2025 (val. %)



Fonte: indagini Censis, 2022 e 2025

Fig. 5 – Italiani interessati a collocare parte del proprio risparmio in un investimento a lungo termine, confronto 2022-2025 (val. %)



Fonte: indagini Censis, 2022 e 2025

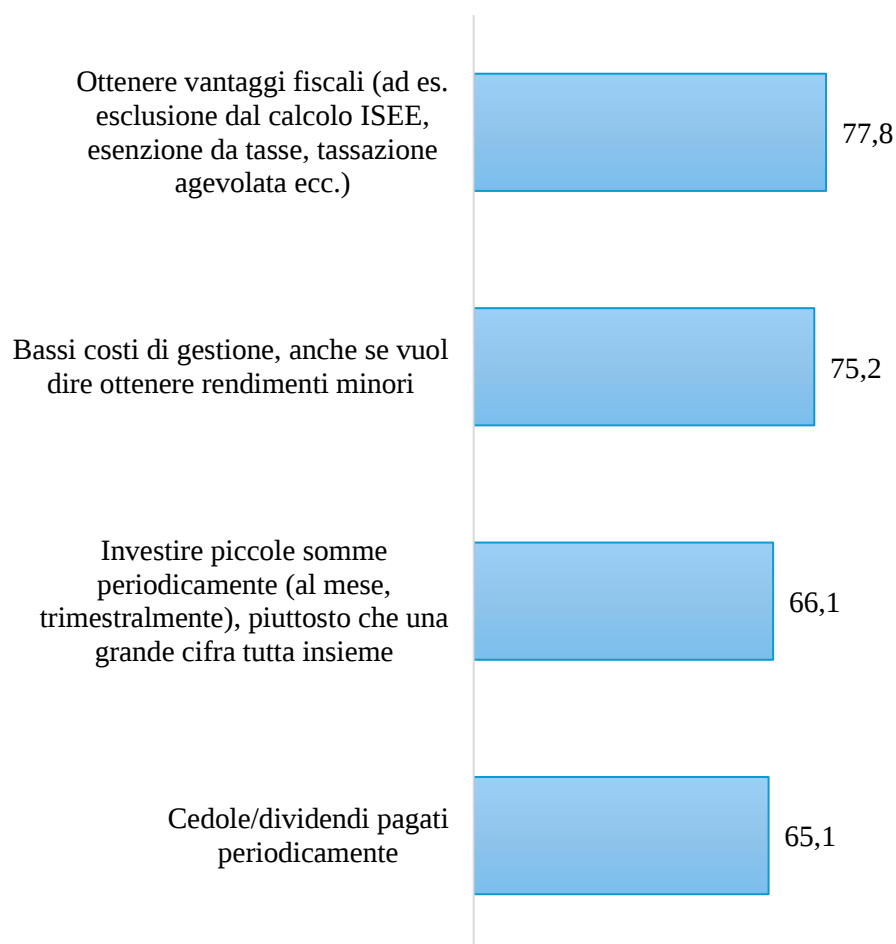
**Tab. 4 – Caratteristiche degli strumenti finanziari che li rendono
attraenti secondo gli italiani, per reddito (val. %)**

	Fino a 15 mila euro	Tra 15 mila e 35 mila euro	tra 35 mila e 50 mila euro	Oltre 50 mila euro	Totale
Per investire a lungo termine vuole strumenti finanziari molto sicuri	78,6	87,2	89,9	86,2	86,0
Preferisce prodotti che consentano di riavere i soldi prima della scadenza fissata, senza pagare penali troppo alte	71,6	74,0	69,0	70,9	73,0

La somma delle percentuali non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2025

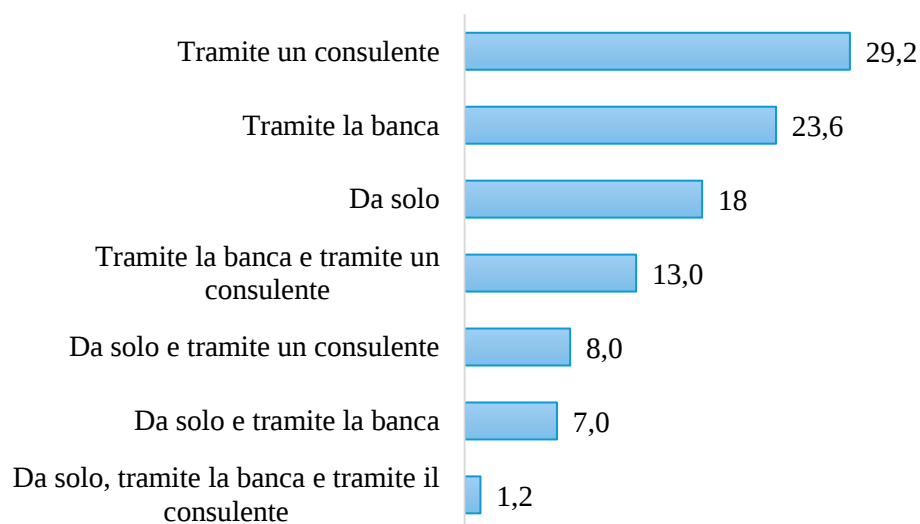
Fig. 6 – Altre caratteristiche degli strumenti finanziari che li rendono attrattivi secondo gli italiani (val. %)



La somma delle percentuali non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2025

Fig. 7 – Modalità attraverso le quali i risparmiatori investono (val. %)



Fonte: indagine Censis, 2025

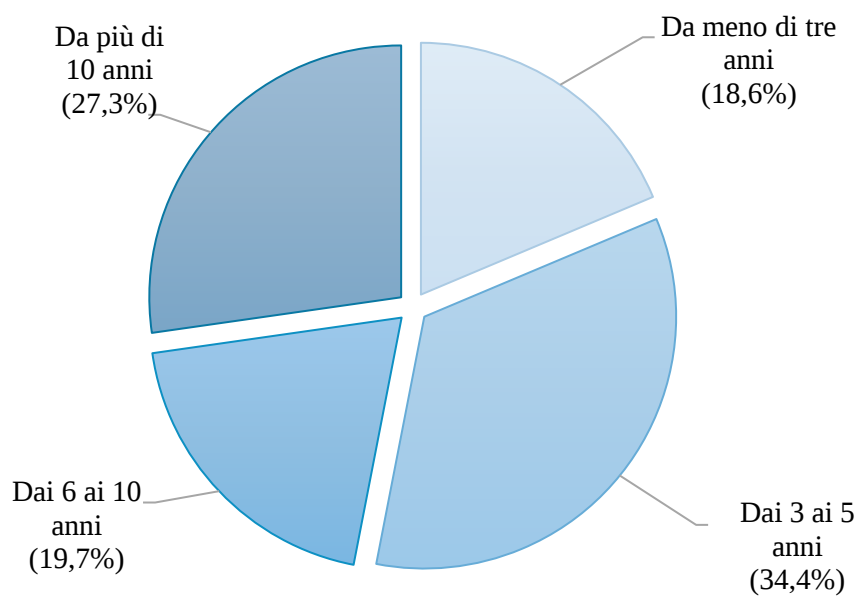
Tab. 5 – Risparmiatori per numero di modalità tramite le quali investono (*) (val %)

	%
1 modalità	70,8
2 modalità	28,0
3 modalità	1,2
Totale	100,0

(*) Comprende: consulente, banca, da solo

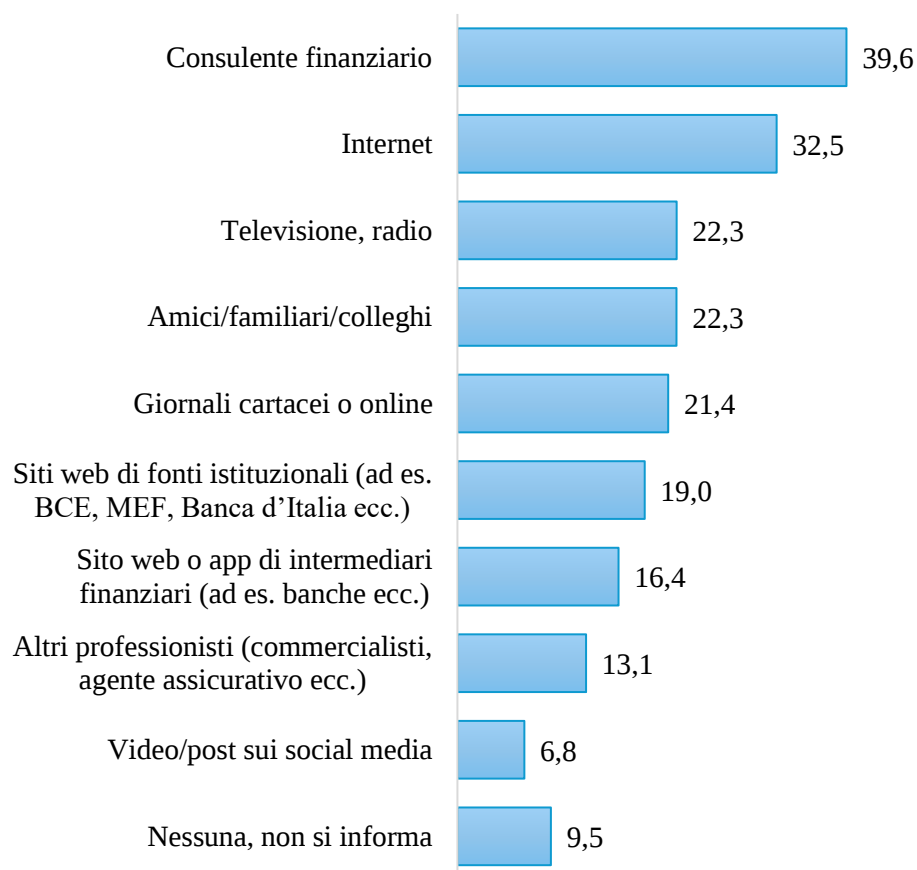
Fonte: indagine Censis, 2025

Fig. 8 – La durata del rapporto tra risparmiatori e propri consulenti finanziari (val. %)



Fonte: indagine Censis, 2025

Fig. 9 – Le fonti informative a cui fanno riferimento gli italiani per informarsi su economia e finanza (val. %)



La somma delle percentuali non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2025

Tab. 6 – Italiani per numero di fonti informative da cui si informano sull'economia e la finanza (val. %)

	%
1	40,1
2	29,9
3	15,9
4	8,0
5 o più	6,1
Totale	100,0

Fonte: indagine Censis, 2025

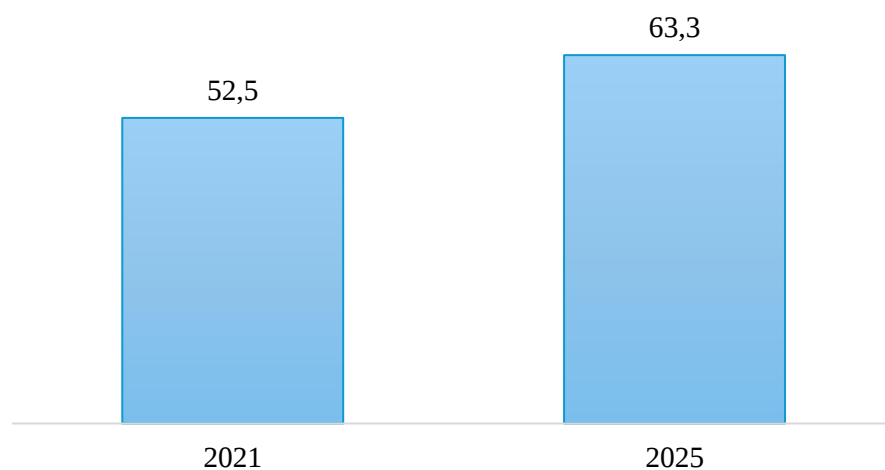
Tab. 7 – Il rapporto dei risparmiatori con la liquidità, per reddito (val. %)

	Fino a 15 mila euro	Tra 15 mila e 35 mila euro	Tra 35 mila e 50 mila euro	Oltre 50 mila euro	Totale risparmiatori
La liquidità non è più garanzia di sicurezza come negli anni passati	68,3	70,7	73,3	65,2	70,2
Sta cercando di tenere solo un minimo di risparmi liquidi, per investire il resto	48,5	51,5	61,8	60,3	54,7

La somma delle percentuali non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2025

Fig. 10 – Italiani che investirebbero negli ESG, confronto 2021-2025 (val. %)



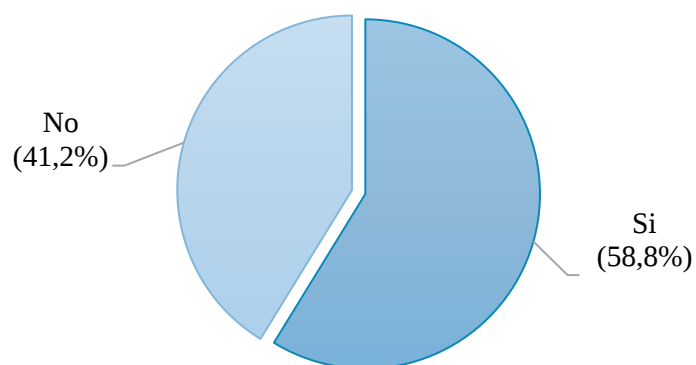
Fonte: indagini Censis, 2021 e 2025

Tab. 8 – Disponibilità o meno degli italiani ad investire in prodotti Esg, per età (val. %)

	18-34 anni	35-64 anni	65 anni e oltre	Totale
Sì	82,2	72,3	33,6	63,3
di cui:				
- Sarebbero la mia prima scelta	41,2	21,1	12,5	22,8
- Ma non sarebbero la mia prima scelta	41,0	51,2	21,1	40,5
No, non mi interessano	17,8	27,4	58,3	34,3
Non sa	0,0	0,3	8,1	2,5
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2025

Fig. 11 – Interesse dei risparmiatori nell'educazione finanziaria (val. %)



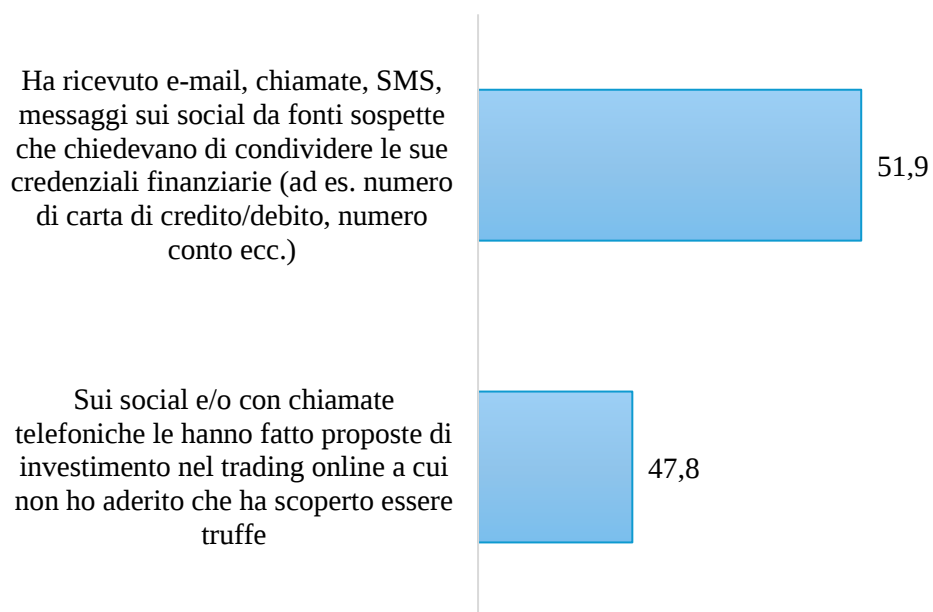
Fonte: indagine Censis, 2025

Fig. 12 - Disponibilità o meno dei risparmiatori che non sono interessati all'educazione finanziaria, ad affidarsi a un esperto per investire i propri soldi (val. %)



Fonte: indagine Censis, 2025

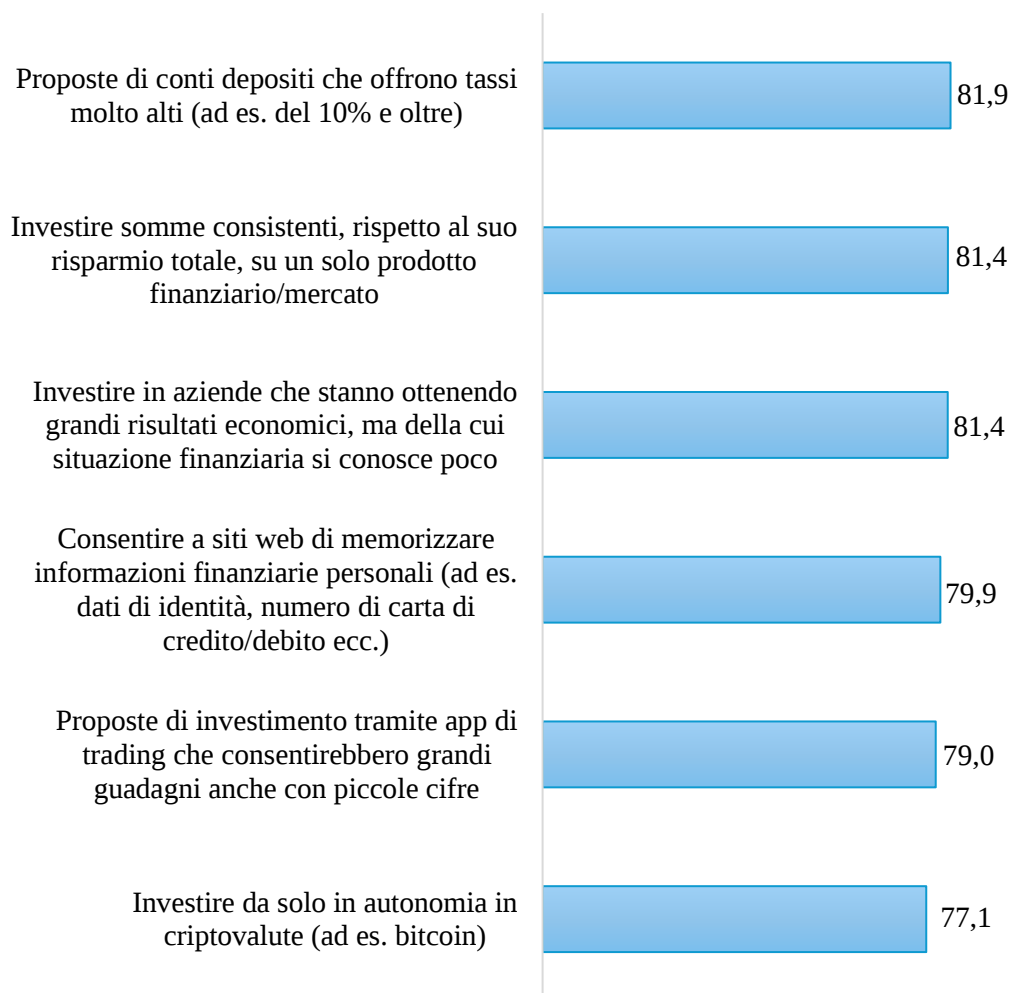
Fig. 13 – Italiani che hanno subito tentativi di truffe finanziarie (val. %)



La somma delle percentuali di colonna non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2025

Fig. 14 – La cautela degli italiani di fronte a proposte di investimento dai guadagni mirabolanti (val. %)



La somma delle percentuali di colonna non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2025

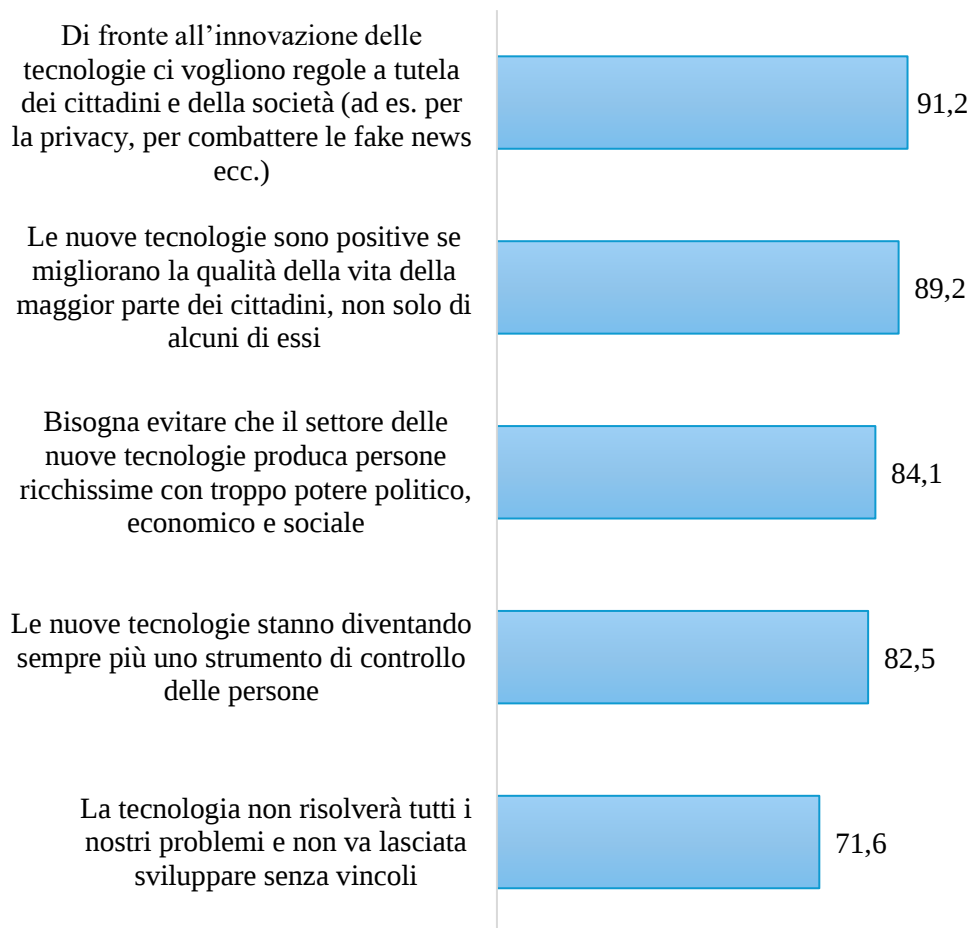
Tab. 9 – Opinioni degli italiani sul trading online, per età (val. %)

	18-34 anni	35-64 anni	65 anni e oltre	Totale
Il trading online può rendere più semplice la gestione dei propri investimenti	59,1	50,8	36,4	48,4
Investirebbe nelle piattaforme di trading online se affiancato da consulenti esperti e di fiducia	48,9	35,7	13,0	31,9

La somma delle percentuali non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2025

Fig. 15 – Opinioni degli italiani su alcuni rischi delle tecnologie digitali
(val. %)



La somma delle percentuali non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2025

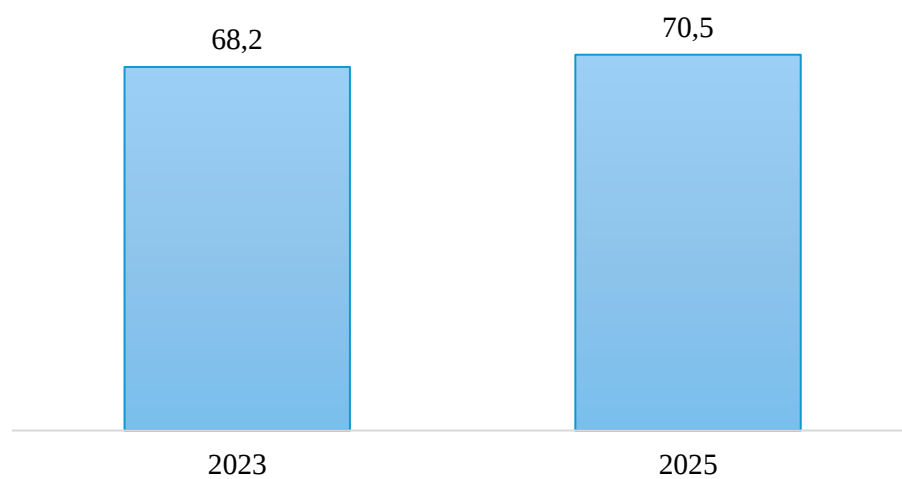
Tab. 10 – L'uso della tecnologia nella gestione dei propri soldi, per età
(val. %)

	18-34 anni	35-64 anni	65 anni e oltre	Totale
Fa la maggior parte delle operazioni bancarie online (sullo smartphone o sul computer)	78,1	77,8	40,1	67,0
Con amici e familiari usa app per trasferire i soldi in tempo reale senza commissioni aggiuntive	72,0	59,2	24,2	51,8
Le piace/piacerebbe avere un conto corrente da aprire e gestire esclusivamente online	67,3	62,1	20,3	51,2
Ha tutte o parte delle sue carte di debito/credito sullo smartphone	60,3	40,6	18,9	38,4
Usa app per gestire le spese condivise con coinquilini, amici e familiari	54,2	25,1	9,7	26,7

La somma delle percentuali di colonna non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

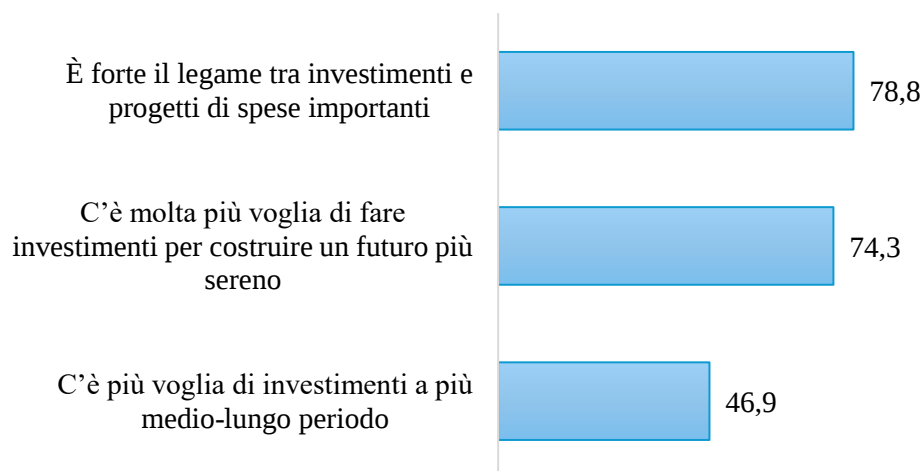
Fonte: indagine Censis, 2025

Fig. 16 – Italiani convinti che i servizi finanziari digitali semplificano il rapporto con la propria finanza personale, confronto 2023 - 2025 (val. %)



Fonte: indagini Censis, 2023 e 2025

Fig. 17 – Il significato sociale del risparmio e l'interesse a investire che i Consulenti finanziari rilevano nei loro clienti (val. %)



La somma delle percentuali non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2025

Fig. 18 – Gli strumenti finanziari per cui, negli ultimi dodici mesi, è aumentato l'interesse, secondo i Consulenti finanziari (val. %)



La somma delle percentuali non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2025

Tab. 11 – Caratteristiche degli strumenti finanziari che, secondo i Consulenti finanziari, potrebbero stimolare i loro clienti a investire (val. %)

	Molto + abbastanza	di cui: molto
Poter recuperare i soldi investiti prima della scadenza, senza troppe penalità	89,3	49,2
Investimenti che offrono vantaggi fiscali	84,6	41,9
Poter investire gradualmente, con piccole somme periodiche	76,7	29,8
Investimenti che prevedono il pagamento periodico di cedole/dividendi	75,1	28,5
Costi di gestione più bassi	59,7	24,3

La somma delle percentuali di colonna non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2025

Tab. 12 – Le opinioni dei Consulenti finanziari sull’approccio dei clienti a liquidità, investimenti Esg ed educazione finanziaria (val. %)

	%
Tenere i soldi liquidi li rassicura meno che in passato	48,2
È aumentata la voglia di liberarsi della liquidità per investirla	48,4
C’è meno interesse negli investimenti ESG	60,7
Sono poco interessati all’educazione finanziaria, preferiscono fidarsi della competenza del consulente	69,6

La somma delle percentuali di colonna non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2025

Tab. 13 – Consulenti finanziari a cui è capitato di aiutare dei clienti a riconoscere proposte fuorvianti o tentativi di truffe (val. %)

	%
Devo spesso spiegare ai clienti che gli enormi guadagni promessi da strumenti molto pubblicizzati online significa assumere alti rischi	83,0
Ho aiutato clienti ad evitare di cadere in truffe da parte di falsi broker	68,1

La somma delle percentuali di colonna non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2025

Tab. 14 – La cautela dei clienti nella gestione dei soldi, secondo i Consulenti finanziari (val. %)

	%
Prima di investire chiedono molte informazioni, gli piace capire	76,2
Sono sempre molto cauti di fronte alle proposte di investimento nuove	63,6
I clienti sono molto attenti agli aspetti della privacy quando si tratta dei loro risparmi	57,9

La somma delle percentuali di colonna non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2025

Tab. 15 – L'apprezzamento della tecnologia e degli strumenti digitali da parte dei clienti e dei Consulenti finanziari riguardo alla propria attività (val. %)

	%
La gran parte dei clienti ormai usa molto il digitale nel rapporto con banca, investimenti finanziari ecc.	79,6
I clienti apprezzano la possibilità di monitorare i propri investimenti in tempo reale	94,8
Le nuove tecnologie sono un buon supporto nel mio lavoro di consulenza	81,2

La somma delle percentuali di colonna non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2025