



**TERZO RAPPORTO
ASSOGESTIONI-CENSIS
SU RISPARMI E INVESTIMENTI
DEGLI ITALIANI**

***Investire di più, investire nell'economia
reale: come convincere gli italiani che il
buon investimento è indispensabile per il
rilancio del paese***

Sintesi dei principali risultati

Milano, 12 maggio 2022

Indice

1. Le ragioni della ricerca	3
2. Le nuove soggettività nel rapporto con il risparmio	3
3. L'inarrestabile corsa al risparmio, soprattutto liquido	5
4. Quattro profili di risparmiatori oggi	6
5. Immobiliare e Bot no, investimenti etici e in imprese italiane sì	8
6. La <i>good social reputation</i> del risparmio gestito e il ruolo strategico della consulenza finanziaria	10
7. Il punto di vista dei consulenti finanziari	12
7.1. Il <i>sentiment</i> della clientela	12
7.2. Gli investimenti che più attraggono	13
7.3. Fiducia in aumento nel risparmio gestito	14



1. LE RAGIONI DELLA RICERCA

In una fase storica così turbolenta e complessa, cosa determina le scelte degli italiani sui propri risparmi? Com'è possibile stimolarli ad investire, tenuto conto del grado di fiducia negli interlocutori finanziari e nei consulenti? E come gioca il rapporto con i prodotti laddove i rendimenti continuano a non essere di per se attraenti?

Sono alcuni degli interrogativi al centro del presente Rapporto, il cui obiettivo consiste nel comprendere il contesto in cui si muovono i risparmiatori, decriptare come soggettivamente ragionano in questa fase, enucleando le modalità migliori per stimolarli al buon investimento.

Infatti i risparmiatori, presi tra turbolenze estreme e paure pervasive, finiscono per agire affidandosi alle loro competenze nascoste, orientate alla sopravvivenza ed alla disponibilità del risparmio in caso di bisogno.

Ecco il segreto del successo del contante: nell'incertezza assoluta del nostro tempo è percepito come la modalità più adatta per tutelare e salvaguardare la funzionalità del risparmio. Per andare oltre questa situazione non basta promuovere la pur essenziale educazione finanziaria o elargire consigli di pura ragionevolezza, occorrono alternative percepite come praticabili e attrattive, in grado di affermarsi nella diffusa sensazione di incertezza e paura sul futuro tuttora dominante.

Individuare i segni della propensione al buon investimento, per i singoli e per la collettività, e le modalità per stimolarla: ecco, in estrema sintesi, il senso del presente Rapporto.

2. LE NUOVE SOGGETTIVITÀ NEL RAPPORTO CON IL RISPARMIO

Popolo di formiche che risparmia tanto, soprattutto in cash: ecco in estrema sintesi la reazione prevalente degli italiani alle turbolenze e incertezze di questo incredibile anno.

Dopo un decennio di incremento del portafoglio di attività finanziarie, la reazione collettiva nel biennio emergenziale è stata di potenziarlo ulteriormente e, rispondendo all'istinto di sopravvivenza, di ampliare la



quota in contante, quella subito disponibile in caso di bisogno. Una quota che, ormai da anni, esercita una funzione di assicurazione psicologica, esito delle competenze non esplicite e funzionali alla sopravvivenza del risparmio ed alla sua disponibilità.

Per andare oltre questo trend generale si è proceduto a discriminare i risparmiatori in relazione al rapporto con il contante, individuando in primo luogo gli *Impauriti*, risparmiatori ossessionati dal cash e pronti ad ampliarne la quota anche a scapito di altre forme di risparmio. Poi ci sono i *Cauti*, risparmiatori da sempre poco aperti agli investimenti finanziari, animati da una relativa sfiducia nella finanza e negli intermediari finanziari, convinti che alla fin fine l'immobiliare resta l'investimento migliore. Sono tendenzialmente aperti al supporto di consulenti competenti, chiari, pronti all'ascolto anche delle loro paure. Sono alla ricerca di interlocutori in cui avere fiducia. Due gruppi di risparmiatori che, con modalità diverse, non hanno per il momento intenzione di scongelare la propria liquidità, preoccupati dell'incertezza generale, animati da antica e rilanciata distanza da protagonisti e strumenti della finanza. I *Cauti*, però, laddove il clima generale dovesse migliorare, potrebbero muoversi lungo una traiettoria di investimento che inizia con prodotti finanziari a breve da cui uscire senza troppe difficoltà o penali.

Ci sono poi gli *Investitori moderati*, risparmiatori pronti a scongelare qualche porzione del proprio cash, che hanno accumulato in buona quantità in questa fase e a cui tengono molto ma che, pragmaticamente, sono pronti ad utilizzare laddove il calcolo del rapporto tra rendimenti, costi dei servizi e rischi indichi un beneficio netto dell'eventuale investimento. Sono aperti al supporto di consulenti competenti, chiari, in grado di fargli capire in modo semplice e diretto le ragioni del buon investimento. E sono molto disponibili a valutare gli strumenti del risparmio gestito, purché offrano benefici netti reali. Particolarmente apprezzato, almeno in questa fase, il breve periodo. Sono una platea essenziale per la consulenza finanziaria e per il risparmio gestito.

La quarta tipologia, minoritaria, è composta dai risparmiatori *Un (po') più audaci*. Sono in prevalenza maschi, con alto titolo di studio, con attività d'impresa, commerciali e professionali, o con ruoli apicali nel lavoro dipendente pubblico o privato. Dispongono di patrimoni robusti e sono pronti a investire qualche quota in attività ad alto rischio e potenziale alto rendimento. Non credono all'immobiliare, considerano i titoli del debito pubblico per ora non attraenti, anche se in futuro potrebbero tornare ad esserlo, sono abituati a investire nell'azionario e nell'obbligazionario.



Dicono sì agli investimenti in imprese italiane e nell'economia reale, sono invece meno interessati agli investimenti Esg. Vogliono una consulenza di qualità con cui confrontarsi, e la parola chiave del loro vocabolario finanziario è *diversificazione*. In questo senso, in relazione alle loro propensioni, vogliono essere affiancati da consulenti con elevate competenze, e si sentono capaci di integrare consulenza da fonti diverse.

Il racconto dei quattro gruppi mostra che, pur nell'incertezza generale, c'è una quota significativa di cash in portafoglio che potrebbe essere scongelato a breve prendendo il sentiero degli investimenti.

Rilevante sarà il ruolo della buona consulenza finanziaria, quella in grado di stimolare gli *Investitori moderati* a trovare le concrete soluzioni di investimento che cercano, e a stimolare, nel tempo, i *Cauti* ad uscire dall'inerzia da paura e da antiche riserve verso finanza e investimento. Compito della consulenza è accompagnarli verso strumenti finanziari, magari a breve, da cui uscire senza troppi danni in caso di bisogno.

Inoltre, la consulenza finanziaria è chiamata a misurarsi con l'articolazione di approcci verso il cash, modulando il supporto ma giocando sempre e comunque la carta apprezzata della competenza, della chiarezza e dell'ascolto personalizzato.

Così nei confronti del gruppo di quelli (*Un po'*) *più audaci* c'è bisogno di una intelligente opera di affiancamento, per evitare capitolomboli nell'avventurismo indotti dalla convinzione di poter fare da soli, cioè di avere tutte le competenze per limitarsi ad ascoltare le indicazioni dei consulenti e poi fare tutto ed esclusivamente di testa propria.

3. L'INARRESTABILE CORSA AL RISPARMIO, SOPRATTUTTO LIQUIDO

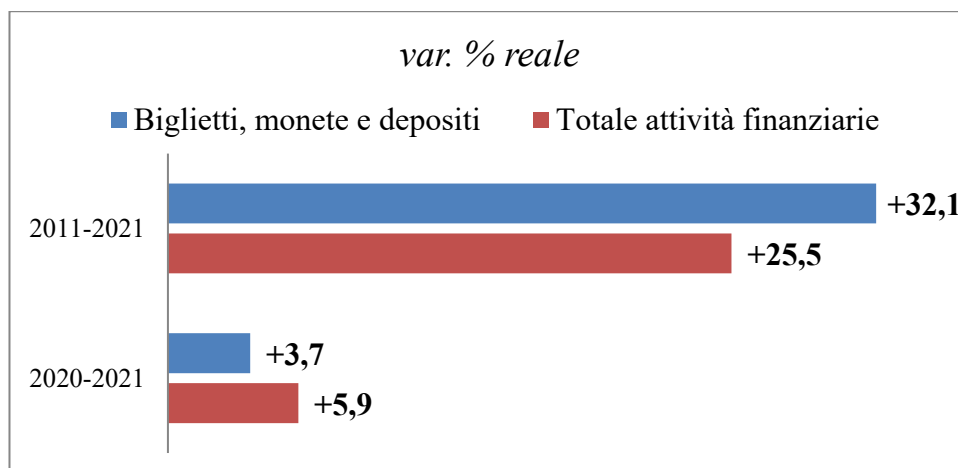
In dieci anni il portafoglio finanziario degli italiani segna nel complesso +25,5% reale (+1.000 miliardi di euro in termini assoluti), +5,9% reale solo nel 2020-2021 (+279 miliardi di euro) (fig. 1). Numeri che certificano l'inarrestabile propensione al risparmio degli italiani, amplificata dalla pandemia perché, dopo il balzo al 15,6% nel 2020 (era l'8,1% nel 2019), nel 2021 è rimasta al 13,1%.

Il risparmio accumulato è soprattutto contante, cash: infatti, esso registra +32,1% reale in dieci anni (+57,7 miliardi di euro in termini assoluti),



+3,7% reale nel 2020-2021. In quota, la voce biglietti, monete e depositi è pari al 32,1% del totale delle attività finanziarie, ed era il 30,5% dieci anni fa.

Fig. 1 – Andamento nel tempo del risparmio degli italiani, 2011-2021
(var. % reale)



Fonte: elaborazione Censis su dati Banca d'Italia e Istat

4. QUATTRO PROFILI DI RISPARMIATORI OGGI

Il primo gruppo sono *Gli Impauriti* (il 21,5% dei risparmiatori) (fig. 2): ossessionati dal cash, sono pronti ad ampliarne la quota anche a scapito di altre forme di risparmio. In maggioranza donne (53,6%), residenti nel Sud-Isola (38,3%) e in comuni tra 30 mila e 50 mila residenti (31,1%). In quote significative ne fanno parte sia operai e assimilati e bassi redditi, pervasi dalle ansie dell'incertezza, che imprenditori, commercianti, professionisti, scottati dagli eventi inattesi (sono il 22,6% del totale).

Il secondo gruppo sono *I Cauti* (il 30,8%): da sempre poco aperti agli investimenti finanziari, sono animati da una relativa antica sfiducia nella finanza e negli intermediari finanziari, convinti che alla fin fine l'immobiliare sia la migliore soluzione (lo pensa ben oltre un terzo di essi). Aperti al supporto di consulenti competenti, chiari, pronti all'ascolto anche delle loro paure. La buona consulenza può allentare le paure e la preminenza assoluta per il cash di questi risparmiatori.



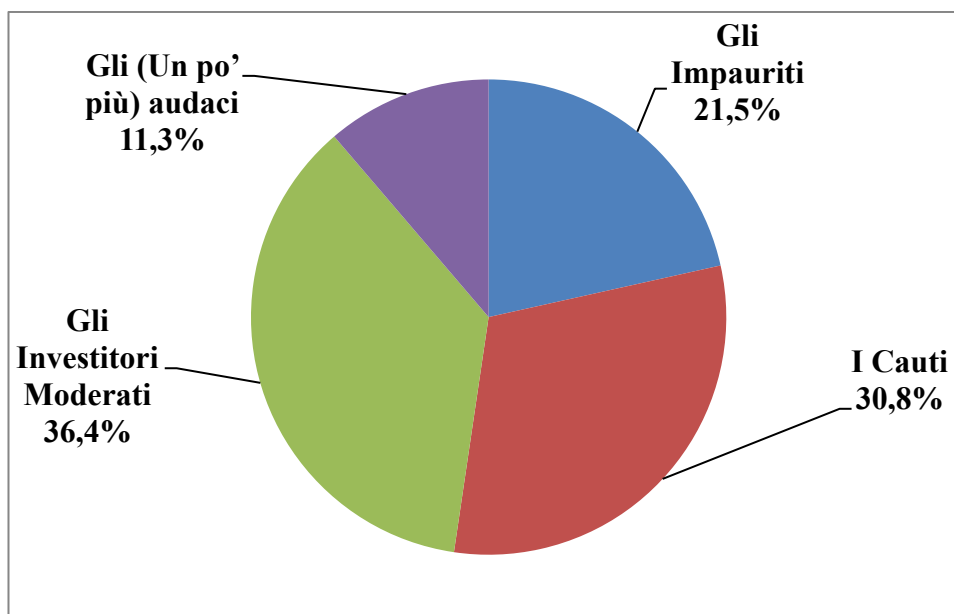
Il terzo gruppo sono *Gli Investitori Moderati* (36,4%). In maggioranza uomini (56,5%), residenti soprattutto nel Settentrione, in particolare nel Nord-Ovest (26,9%), sono risparmiatori pronti a scongelare porzioni del tanto cash accumulato in questa fase. Sono molto pragmatici nelle decisioni sul risparmio, guidati anche nel rapporto con il cash dal saldo del rapporto tra rendimenti, costi dei servizi e rischi degli eventuali investimenti. Platea importante per i consulenti, che vogliono competenti (45,6%) e soprattutto in grado di spiegargli in modo semplice e diretto le ragioni del buon investimento (45,3%). Positivi verso gli strumenti del risparmio gestito, molto apprezzano il breve periodo come soluzione attuale per scongelare cash: il 12,6% predilige investimenti di durata annuale ed un ulteriore 50% di al massimo tre anni.

Quarta tipologia *Gli (un po') più audaci* (11,3%). In prevalenza maschi (76%), con alto titolo di studio (47,2% ha la laurea, 46,9% diploma, 5,9% licenza media). 1 su 5 ha un'attività d'impresa, commerciale e professionale, ed è significativa rispetto agli altri gruppi la presenza di persone con ruoli apicali nel lavoro dipendente pubblico o privato. Con patrimoni robusti, sono propensi a investire quote in attività ad alto rischio e potenziale alto rendimento. Non credono all'immobiliare (il 67,3% non lo valuta un buon investimento), diffidano per ora dei titoli del debito pubblico e sono abituati a investire in azioni e obbligazioni. Il 78,9% è pronto ad investire in imprese italiane ed economia reale, mentre sono meno interessati agli investimenti Esg. Cercano consulenza di qualità con cui confrontarsi, e la loro parola chiave è *diversificazione*.

I comportamenti e le intenzioni dei diversi gruppi di risparmiatori mostrano che, pur nell'incertezza generale, c'è una quota significativa di cash in portafoglio che potrebbe essere scongelato a breve prendendo il sentiero degli investimenti: decisivo sarà il ruolo della buona consulenza.



Fig. 2 – Profilo dei risparmiatori italiani (val. %)



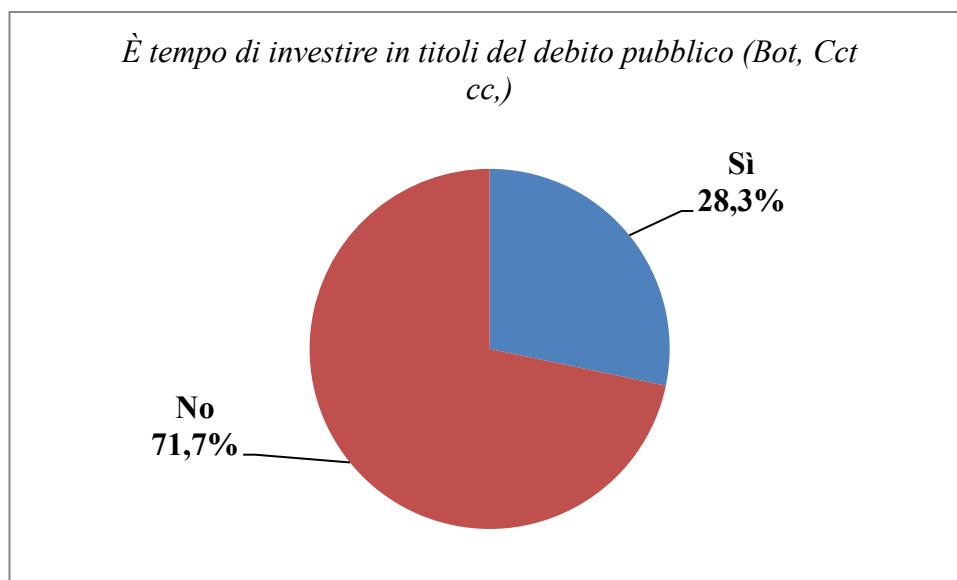
Fonte: indagine Censis 2022

5. IMMOBILIARE E BOT NO, INVESTIMENTI ETICI E IN IMPRESE ITALIANE SÌ

Cala l'attrattività degli investimenti immobiliari: infatti, per il 38,2% dei risparmiatori non sono convenienti perché tasse e costi di manutenzione degli immobili sono troppo alti, per il 17,3% ci sono modalità migliori di investimento. Se per il 30,8% resta il modo migliore per investire i propri soldi, il 13,7% non ha invece una idea precisa a proposito. Ridotta anche l'attrattività dei Titoli di Stato: solo il 28,3% investirebbe in Bot o Cct, contro il 71,7% che non lo farebbe (fig. 3).

Il 78,2% vuole la certezza che i propri soldi andranno a investimenti rispettosi dell'etica, cioè che finanzieranno soggetti, pratiche, azioni rispettosi dei diritti umani e della dignità umana, mentre al 54,4% piacerebbe che i propri soldi affluissero presso piccole e medie imprese italiane, a sostegno dell'economia reale e dei suoi protagonisti (tab. 1-2).

Fig. 3 – L’attrattività degli investimenti in titoli di Stato (val. %)



Fonte: indagine Censis 2022

Tab. 1 – Propensione verso gli investimenti etici, per età (val. %)

<i>Voglio la certezza che i miei soldi andranno a investimenti rispettosi dell’etica (no armi, no imprese che utilizzano lavoro minorile, simil-schiavistico ecc.)</i>	18-34 anni	35-64 anni	65 anni e oltre	Totale
	Si	77,6	78,1	79,1
No	22,4	21,9	20,9	21,8
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis 2022

Tab. 2 – Propensione verso investimenti destinate alle piccole e medie imprese italiane, per titolo di studio (val. %)

<i>Mi piacerebbe investire i miei soldi in piccole e medie imprese italiane</i>	Al più la licenza media	Diploma	Laurea e oltre	Totale
Sì	40,1	53,8	60,4	54,4
No	59,9	46,2	39,6	45,6
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis 2022

6. LA GOOD SOCIAL REPUTATION DEL RISPARMIO GESTITO E IL RUOLO STRATEGICO DELLA CONSULENZA FINANZIARIA

Il 53,1% dei risparmiatori vorrebbe investire i propri risparmi in prodotti del risparmio gestito, come ad esempio fondi comuni di investimento, gestioni patrimoniali, fondi pensione ecc. Se il 17,1% è indeciso sul da farsi, il 18,9% non è interessato a tali investimenti. Il 10,9% dei risparmiatori è invece potenzialmente *ri-conquistabile*, perché dichiara di avervi investito in passato (tab. 3). Trasversalmente al corpo sociale e ai territori, alta è la fiducia verso il risparmio gestito e i suoi prodotti.

Del resto, il 40% degli italiani conosce l'industria del risparmio gestito (44,9% dei risparmiatori, 55,7% tra i benestanti), e di questi il 46,2% ne ha fiducia (36,2% no, il 17,6% è incerto) (fig. 4).

Se lo conosci, lo apprezzi e sei anche propenso ad investirvi: ecco la catena di valore da conservare e potenziare da qui in avanti per l'industria del risparmio gestito e i suoi protagonisti. In tal senso, decisivo il ruolo dei consulenti finanziari, da cui il 40,8% degli italiani si aspetta chiarezza, cioè la capacità di esporre in modo semplice rischi e opportunità degli investimenti che propone, il 39,5% competenza, cioè sapere bene di cosa si parla, esponendo le varie possibilità, il 24,3% attenzione alle domande del cliente, alle sue esigenze e anche alle paure e ansie, il 21,7% esperienza, cioè la capacità di trasmettere sicurezza, il 20,3% essere vigile, attento a quel che accade ed alle ricadute sugli investimenti (tab. 4).

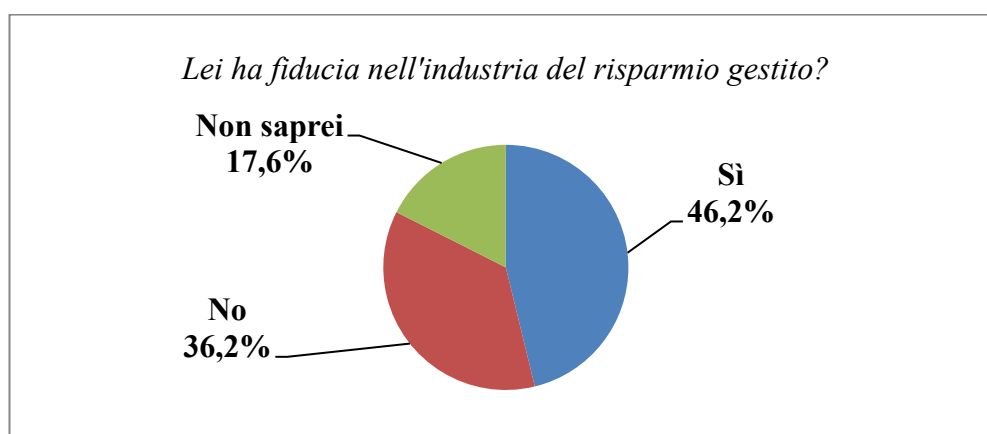


Tab. 3 – Propensione dei risparmiatori ad effettuare investimenti in prodotti del risparmio gestito, per abitudini di risparmio (val. %)

<i>Se pensa ai suoi risparmi o ad eventuali risparmi da investire, Lei avrebbe voglia di investirli in prodotti del risparmio gestito (ad esempio fondi comuni di investimento, gestioni patrimoniali, fondi pensione, polizze vita, ecc.?)</i>	%
Sì, di cui	53,1
<i>Già lo faccio e lo farò di più</i>	<i>29,0</i>
<i>Sinora non l'ho fatto</i>	<i>24,1</i>
No, di cui	29,8
<i>Già l'ho fatto e non lo farò più</i>	<i>10,9</i>
<i>Non l'ho mai fatto e non lo farò</i>	<i>18,9</i>
Non saprei	17,1
Totale	100,0

Fonte: indagine Censis 2022

Fig. 4 – Fiducia nell'industria del risparmio gestito (val. %)



Fonte: indagine Censis 2022

Tab. 4 – Le principali qualità che secondo i risparmiatori dovrebbero avere gli interlocutori finanziari (val. %)

<i>Pensando ai suoi risparmi e dovendo decidere come investirli quali sono le qualità che dovrebbe avere un interlocutore per conquistare la sua fiducia, quale profilo dovrebbe avere?</i>	%
Chiaro, che espone in modo semplice rischi e opportunità degli investimenti che propone	40,8
Competente, sa di cosa parla ed espone le varie possibilità	39,5
Attento alle mie domande, esigenze e anche alle paure e ansie	24,3
Con esperienza, che trasmette sicurezza	21,7
Vigile, attento a quel che accade e alle ricadute sugli investimenti	20,3
Pronto, reattivo, sa intervenire in maniera tempestiva e rapida quando occorre	15,7

Fonte: indagine Censis, 2022

7. IL PUNTO DI VISTA DEI CONSULENTI FINANZIARI

7.1. Il *sentiment* della clientela

Tra le scorie dell'emergenza sanitaria ormai avviatasi alla fine e le tensioni legate all'attacco all'Ucraina, quali secondo i consulenti finanziari gli stati d'animo prevalenti tra la clientela nella fase attuale? Il 51,2% indica la cautela quale stato d'animo prevalente, il 31,2% il disorientamento, il 22,6% l'ansia, il 19,5% la speranza (fig. 5). In questo clima sociale, per scongelare il risparmio tenuto cash, tra i fattori che stimolerebbero la clientela a scongelare il risparmio cash, il 36,4% dei consulenti indica la proposta di investimenti convenienti a breve termine, il 34% assicurazioni sul valore



reale degli investimenti da fare, il 14,4% più alti rendimenti, il 7,2% servizi di gestione, consulenza ecc. a costi più bassi. Anche per i consulenti resta molto importante creare un contesto favorevole, perché il 58,4% rivela importante un calo dell'incertezza generale per stimolare la propensione all'investimento, il 10% un welfare statale più efficace nel coprire i rischi sociali.

Fig. 5 – Opinioni dei Consulenti finanziari sullo stato d'animo della clientela nella fase attuale (val. %)



Fonte: indagine Assogestioni-Censis, 2022

7.2. Gli investimenti che più attraggono

Per il 61,3% dei consulenti i risparmiatori puntano ad investimenti in settori specifici considerati buone opportunità, come ad esempio sanità, high tech, ecc., per il 37,3% agli ESG, per il 22,9% all'economia reale, per il 22,9% a polizze assicurative, sanità integrativa, ecc.

Riguardo agli investimenti immobiliari, per il 41% dei consulenti finanziari non vi sono orientamenti precisi nella clientela, mentre il 32% ritiene che i propri clienti non lo reputano conveniente, tra tasse e costi di manutenzione degli immobili, il 10,7% rileva che per la clientela vi sono alternative di

investimento migliori, solo per il 15,7% i clienti lo considerano il modo migliore per investire i propri soldi.

7.3. Fiducia in aumento nel risparmio gestito

Negli ultimi 2 anni, il 50,5% dei consulenti finanziari rileva tra la clientela un aumento della fiducia nel risparmio gestito, mentre per il 43,6% è rimasta stabile, solo per il 5,8% è in diminuzione (fig. 6). I consulenti rilevano nella clientela un maggior bisogno di assicurazioni (78,6%), di attenzione alle esigenze personali (78,4%), di spiegazioni, argomentazioni per capire le proposte (69,8%).

Tra le qualità che la clientela ricerca nei propri interlocutori, il 48,6% dei consulenti indica l'esperienza, il saper trasmettere sicurezza alla clientela, il 47,9% l'attenzione a domande, esigenze, paure e ansie della clientela, il 43,8% la chiarezza, l'espone in modo semplice rischi e opportunità degli investimenti che si propongono (fig. 7). Cresce l'esigenza di un ascolto personalizzato, modulato sui bisogni dei singoli risparmiatori e in grado di assicurare in un contesto che appare come molto incerto e che richiede un necessario upgrade di competenze, conoscenze e strumenti da parte dei professionisti. In quali ambiti? Per la quasi totalità dei consulenti finanziari nell'analisi dei bisogni dei clienti, per il 94,5% in materia di fisco, per l'89,7% di passaggio generazionale, pianificazione successoria, per l'89% di temi previdenziali, per l'85,3% di sostenibilità, ESG, per l'87,7% relativamente alla situazione economica, politica generale.



Fig. 6 – Opinioni dei Consulenti finanziari sul grado di fiducia della clientela nell'industria del risparmio gestito (val. %)



Fonte: indagine Assogestioni-Censis, 2022

Fig. 7 - Opinioni dei Consulenti finanziari sulle qualità di un consulente e/o della consulenza finanziaria più apprezzate dalla clientela (val. %)



Fonte: indagine Assogestioni-Censis, 2022