



**V RAPPORTO
ASSOGESTIONI-CENSIS**

L'urgenza di una consulenza per i giovani

Nota sintetica per la comunicazione

Milano, 2 dicembre 2024

INDICE

1. Un'invincibile abitudine anche per i giovani	3
1.1 <i>Chi mette soldi da parte e perché</i>	3
1.2 <i>Costruirsi un presente e un futuro più sicuri</i>	4
1.3 <i>Finanziando acquisti più onerosi</i>	4
2. Criteri che influenzano le scelte di investimento	5
2.1 <i>Un'articolata matrice</i>	5
2.2 <i>Meglio essere cauti</i>	6
3. Deficit nella conoscenza	7
3.1 <i>Bias percepiti</i>	7
3.2 <i>Un'inadeguata cultura finanziaria</i>	8
4. Il globale che precipita nel quotidiano	9
5. L'importanza della consulenza per i giovani	10
5.1 <i>Aspettative</i>	10
5.2 <i>Una consulenza per ritrovare l'ottimismo</i>	11
Tabelle e figure	13

1. UN'INVINCIBILE ABITUDINE ANCHE PER I GIOVANI

1.1 Chi mette soldi da parte e perché

Nel V Rapporto Assogestioni-Censis si è rilevato come gli italiani abbiano un'antica e consolidata propensione a risparmiare, in linea con la voglia di sicurezza personale che da sempre è tra i criteri guida più importanti a livello sociale.

La propensione media al risparmio si differenzia tra i diversi gruppi sociali, poiché è condizionata da fattori strutturali, a cominciare dalla disponibilità di risorse, e da fattori culturali come il trade-off soggettivo tra consumo immediato e investimento in vista di più ampie risorse future. E allora: quanti sono i giovani con età tra 18 e 35 anni che dichiarano che gli capita di mettere soldi da parte per le più diverse finalità?

Dichiarano che gli capita di mettere da parte soldi, anche per periodi molto brevi e per le più diverse finalità precauzionali, di investimento e anche di consumo l'89,5% dei giovani, dato superiore a quello relativo al totale degli italiani pari al 76,7% (**fig.1**).

L'elevata quota di giovani che dichiara di risparmiare è un dato che va decryptato con puntualità, analizzando le motivazioni e l'utilizzo delle risorse.

La matrice delle motivazioni della scelta di mettere soldi da parte mostra che (**fig. 2**):

- il 53,5% dei giovani, di contro al 56,1% degli adulti e al 34,4% degli anziani, lo fa per sentirsi più sicuro nel quotidiano, pronto ad affrontare difficoltà ed eventi avversi;
- il 30,4% dei giovani, il 20,8% degli adulti e il 18,6% degli anziani per togliersi qualche sfizio di tanto in tanto (viaggi, oggetti preziosi ecc.);
- il 26% dei giovani, il 17,7% degli adulti e il 3,3% degli anziani per effettuare acquisti importanti, con spesa consistente;
- il 24,6% dei giovani, il 12,8% degli adulti e il 4% degli anziani la volontà di creare o accrescere il proprio patrimonio;
- il 23,2% dei giovani, il 27,9% degli adulti e il 33,1% degli anziani richiamano anche l'obiettivo nel tempo di garantire risorse future per figli o nipoti;
- il 22,2% dei giovani, il 34,5% degli adulti e il 56,1% degli anziani per garantirsi una vecchiaia serena.

1.2 Costruirsi un presente e un futuro più sicuri

Le motivazioni indicate dai giovani per la scelta di mettere soldi da parte consentono di fissare alcuni loro connotati tipici quali:

- l'elevata quota a cui capita di praticare il risparmio, cioè tecnicamente la scelta di non utilizzare subito quote del proprio reddito per il consumo, ma di tenerle o in liquidità o in strumenti finanziari;
- il fatto che più di metà di coloro a cui capita di risparmiare richiama esplicitamente il motivo precauzionale, cioè la voglia di sentirsi pronto a fronteggiare eventuali eventi avversi che dovessero comportare esborso di denaro;
- che, come normale, c'è anche una quota più alta di giovani, rispetto alle altre classi di età, che dichiara di mettere soldi da parte per poi finanziare uno o più acquisti importanti, utilizzandoli quindi per una motivazione di consumo.

Sono senz'altro da sottolineare le quote di giovani che risparmiano esplicitamente per motivo precauzionale relativo al presente o anche al futuro, come nel caso della volontà di costruire una vecchiaia serena, perché smentiscono in modo inequivocabile la visione di generazioni segnate solo ed esclusivamente dalla *cultura del consumo compulsivo* che le porterebbe a utilizzare *sempre tutti e subito* i redditi di cui dispongono.

1.3 Finanziando acquisti più onerosi

Non sorprende che tra le motivazioni delle occasioni di risparmio c'è per i giovani, in misura un po' più alte rispetto alle altre classi di età, la volontà di finanziare atti di consumo.

Ciò è legato non tanto a pulsioni compulsive verso il consumo, piuttosto alla realtà di retribuzioni e redditi non sempre in grado di finanziare spese più consistenti, che sia per togliersi uno sfizio o per l'acquisto di beni e servizi dal costo unitario più alto.

Inoltre, nel tempo si è consolidata una situazione di relativa penalizzazione dei giovani sia a livello retributivo sia, ancor più, a livello patrimoniale.

Infatti, i dati relativi all'evoluzione della distribuzione della ricchezza in Italia mostrano come nel tempo ci sia stata una concentrazione nelle classi di età più alte, esito dell'incremento del numero di anziani e, al contempo,

dell'innalzarsi della ricchezza media detenuta da ciascuna famiglia con capofamiglia anziano.

Infatti, nel 2022 la ricchezza netta media per famiglia anziana è pari a 321 mila euro, quella delle famiglie con capofamiglia giovane, inteso come una persona con età fino a 40 anni, a 154 mila euro. Fatto 100 il valore medio riferito al totale delle famiglie, quello delle famiglie anziane è pari a 108,6, quello delle famiglie giovani a 52,1.

Nel periodo 2012-2022 la ricchezza netta media per famiglia con capofamiglia anziano ha segnato +3%, quella con capofamiglia giovane - 5,5%. Numeri potenti che raccontano impressivamente la dominante longevità dei possessori di patrimoni in Italia.

Inoltre, i dati rendono tutt'altro che sorprendente l'affermarsi di una sorta di concentrazione di attenzione verso i risparmiatori e investitori delle generazioni degli *aged* e più ancora dei boomers, con conseguente marginalizzazione dei risparmiatori delle generazioni più giovani, considerate come marginali nei mercati finanziari.

2. CRITERI CHE INFLUENZANO LE SCELTE DI INVESTIMENTO

2.1 Un'articolata matrice

Di notevole interesse sono i fattori a cui si dichiarano più sensibili i giovani nel caso dovessero procedere a investire i propri soldi in questa fase storica.

Il 44,4% ha richiamato la necessità di costruire nel tempo sicurezza, la conquista di una certa serenità che può derivare solo dalla disponibilità di risparmio. In pratica il motivo precauzionale, che muove almeno metà dei giovani che risparmiano, è prevalente anche nei casi in cui decidono di procedere a investire i propri soldi. Ne consegue che per una quota significativa di giovani le decisioni di investimento devono essere realizzate con accuratezza e tanta cautela, poiché devono rilevarsi funzionali a costruire e consolidare sicurezza nel tempo.

Poi tra i giovani si dichiarano sensibili:

- il 35,1% a proposte di differenziazione del portafoglio investimenti, convinti che occorra evitare di concentrare troppe risorse su liquidità o singoli prodotti;
- il 35% ai buoni rendimenti perché, se possibile, vorrebbe poter guadagnare quanto più possibile dai propri investimenti.

Ulteriori fattori sui quali emerge sensibilità da parte dei giovani sono per il 23,7% l'eticità, l'attenzione ai valori poiché ritengono che *“i soldi vanno investiti in modo etico, nel rispetto di ambiente, lavoratori, fornitori e, anche, in settori che sono impegnati nella produzione o commercializzazione di beni o servizi a cui non siano ascrivibili danni a persone, ambiente, comunità”*. C'è poi il 10,6% dei giovani che richiama il senso civico poiché *“investire bene i soldi vuol dire guadagnare e contribuire a sviluppare il paese”*.

Il 18,7% di giovani si dichiara sensibile ai costi impliciti della liquidità, convinti che tenere i soldi fermi in contante non fa guadagnare e, anzi, genera costi.

Da segnalare poi che è alta tra i giovani risparmiatori la paura di subire perdite in caso di investimento: lo segnala l'82,7% dei giovani risparmiatori, di contro al 76,4% degli adulti e al 71,2% degli anziani che risparmiano.

È una sensibilità comprensibile in una fase di incertezza in cui diventa vitale la capacità di sperimentare nuove strade per valorizzare o, almeno, tutelare il proprio risparmio che, come rilevato, nel caso dei giovani fa riferimento a patrimoni mediamente non elevati.

2.2 Meglio essere cauti

I dati sui criteri a cui sono sensibili i giovani mostrano che la ragione precauzionale, che guida una quota prevalente di essi nella scelta del risparmio, si trasferisce anche nelle scelte di investimento, con relativo timore verso destinazioni non sufficientemente caute.

Ovvio che desiderano anche ottenere rendimenti adeguati e, tuttavia, sono da sottolineare sia le richieste di contenere i rischi, ad esempio con la differenziazione di portafoglio, sia il richiamo di conformità delle scelte di allocazione delle risorse a riferimenti valoriali e all'eticità, in linea con il profilo socioculturale di generazioni forse meno ideologiche delle precedenti, ma di sicuro molto attente a grandi temi collettivi e di società.

Il risparmio è una risorsa importante, frutto di impegno e sacrifici, ma il suo utilizzo per i giovani non può essere distinto e distante rispetto ai propri convincimenti e valori.

L'investimento è per i giovani una decisione complessa che mette in gioco una molteplicità di fattori, e che coinvolge un bene essenziale come il risparmio, a cui una quota importante affida un pezzo della propria serenità attuale e futura.

3. DEFICIT NELLA CONOSCENZA

3.1 *Bias* percepiti

Il nostro tempo è segnato dall'incertezza pervasiva che rende molto difficili le scelte in tanti ambiti e in modo particolare in quello finanziario. Le attuali generazioni di giovani sono nate e cresciute in epoca post-guerra fredda segnata dapprima dall'illusione della fine della storia e poi dalla complessità crescente di un mondo multipolare dai connotati inediti.

I risparmiatori, quindi, si trovano dinanzi a situazioni che percepiscono come molto complesse, di cui non esiste esperienza pregressa.

L'incertezza esistenziale penetra nel micro del quotidiano fino a condizionare i comportamenti dei risparmiatori giovani con una serie di *bias*. Ci sono pertanto comportamenti, di cui i giovani hanno contezza, che finiscono per condizionare non positivamente le decisioni di investimento.

Il 54,7% dichiara di avere la tendenza a farsi condizionare da eventi contingenti improvvisi e dal clima che generano, ad esempio la paura in caso di guerra, l'ottimismo in caso di buoni risultati economici ecc. (**tab. 1**).

Poi richiamano:

- il 56,9% dei giovani la propensione a controllare continuamente l'andamento dei propri investimenti, con cambiamenti in base alle variazioni di breve periodo;
- il 35,2% l'abitudine a seguire i comportamenti più diffusi, quelli della maggioranza.

L'emozionalità legata all'evento contingente, il compulsare continuo l'andamento degli investimenti facendosi condizionare dal brevissimo

periodo senza il necessario distacco di riflessione e l'intruparsi nella maggioranza, sono altrettanti approcci che possono portare a scelte nocive e autolesioniste. E sono scelte che richiamano una emozionalità che rischia di generare decisioni avventate, non conformi a quel raziocinio che dovrebbe guidare le scelte di investimento.

È evidente che decidere in totale autonomia in questi casi diventa altamente pericoloso, poiché significa lasciarsi guidare da contingenze che possono essere rapidamente smentite e capovolte.

I giovani risparmiatori, quindi, sono più esposti alle fibrillazioni emotive e, al contempo, mostrano una certa consapevolezza delle difficoltà a misurarsi con la complessità di una realtà che d'improvviso nell'ultimo quadriennio si è messa a correre.

3.2 Un'inadeguata cultura finanziaria

I dati poi segnalano quote significative di giovani che non hanno una conoscenza basic appropriata di fenomeni economici e finanziari e che, pertanto, sono più esposti ai rischi di decisioni avventate o semplicemente errate. Da un'indagine *Assogestioni-Censis* emerge che:

- il 34,8% dei giovani risparmiatori, ad un quesito sull'impatto del tasso di interesse su un prestito bancario, risponde in modo errato e il 13,8% non sa rispondere (**tab. 2**);
- il 27% risponde in modo errato ad un quesito sugli effetti dell'inflazione sul potere d'acquisto dei redditi e il 12,2% dichiara di non saper rispondere (**tab. 3**);
- il 21% risponde in modo errato ad un quesito sull'impatto del rendimento su un ordinario conto corrente e il 13,8% dichiara di non saper rispondere (**tab. 4**);
- il 13% risponde in modo errato ad un quesito sulla differenza tra azioni e obbligazioni e il 36,6% dichiara di non saper rispondere (**tab. 5**).

In relazione alle ridotte conoscenze, è poi da segnalare che sono significative le quote di giovani che fanno molto poco degli strumenti del welfare integrativo. Infatti, il 40,8% dei giovani dichiara di non sapere cosa sia la previdenza complementare, di contro al 28,8% degli adulti e al 31,4% degli anziani.

4. IL GLOBALE CHE PRECIPITA NEL QUOTIDIANO

Dopo un quadriennio di successive crisi internazionali con impatti rilevanti sul quotidiano, il rapporto degli italiani con il globale si è evoluto verso una ricerca di chiavi di lettura utili per intuirne gli eventuali effetti sulla vita minuta di ogni giorno.

Dal Covid in avanti, quindi, quel che accade nel mondo non è più indifferente alla grande maggioranza degli italiani, proprio perché è ormai consapevolezza diffusa che è in grado di modificare in profondità la vita delle persone, cambiando dati strutturali dei vari contesti.

I giovani condividono in pieno questo orientamento esito dell'esperienza di massa di questi ultimi anni: infatti, al 60,4% dei giovani risparmiatori è capitato di modificare decisioni sull'utilizzo dei propri soldi a causa di notizie su eventi globali come guerre, crisi economiche globali o crisi in altri paesi (**tab. 6**). In particolare, al 13,1% è capitato spesso e al 47,3% qualche volta. Tra gli adulti è capitato al 49,4% (al 7,3% spesso e al 42,1% qualche volta) e tra gli anziani al 17,4% (allo 0,6% spesso e al 16,8% qualche volta).

Colpisce questo tratto caratterizzante i giovani, che li rende molto più attenti agli eventi internazionali e, quindi, anche molto più esposti a optare per decisioni improvvise, non sempre adeguatamente razionali e funzionali ai propri interessi.

È come se i giovani risparmiatori fossero più esposti ai venti della globalità in crisi e, pertanto proprio su questo ambito avessero bisogno di particolare supporto per decifrare il senso degli eventi e le relative implicazioni sulle scelte di allocazione del proprio portafoglio.

È evidente come il quadriennio di emergenze internazionali abbia amplificato nei giovani la percezione di quella sperimentata capacità dei rischi globali di generare mutamenti radicali improvvisi nei vari ambiti della quotidianità.

Non a caso, è l'81,5% dei giovani che risparmiano a volere informazioni più chiare e spiegazioni più semplici su quel che accade a livello internazionale, con ovviamente particolare riferimento alle implicazioni operative nazionali.

5. L'IMPORTANZA DELLA CONSULENZA PER I GIOVANI

5.1 Aspettative

Tenuto conto degli aspetti strutturali, culturali e funzionali del rapporto dei giovani con il risparmio e, anche, delle vulnerabilità rispetto ad ambiti che poi incidono sulle decisioni di investimento, nell'attuale fase storica qual è il rapporto dei giovani risparmiatori con la consulenza finanziaria?

Dall'indagine emerge che si affida alla consulenza finanziaria il 49,3% dei giovani risparmiatori: il 34,8% a quella della propria banca e il 14,5% ad un consulente autonomo.

Si rivolgono alla consulenza anche il 51% degli adulti che risparmiano, con il 42,7% che si affida alla propria banca e l'8,3% a un consulente autonomo, e poi il 50,6% degli anziani che risparmiano, di cui il 38% dalla banca e il 12,6% da un consulente autonomo.

In pratica, i giovani risparmiatori si dividono tra quelli che hanno scelto di farsi affiancare o comunque di beneficiare più o meno sistematicamente di supporto, indicazioni, consigli relativamente all'impiego delle proprie risorse e quelli che, invece, puntano su un fai-da-te in autonomia totale.

Ma pensando alla consulenza cosa desiderano i giovani risparmiatori?

Il 41,7% che li aiuti a investire in prodotti che garantiscano un buon rendimento e il 40,5% che gli consenta di ridurre al minimo i rischi (**fig. 3**).

Pertanto, ai vertici dell'articolato insieme di esigenze, i giovani risparmiatori indicano due tipi di supporto, quali buoni rendimenti e minimizzazione dei rischi, che sono dei basic molto tradizionali e richiamano la volontà di essere affiancati e supportati nei fondamentali dei processi decisionali relativi alla gestione del proprio risparmio.

Il 32,6% dei giovani poi vuole dai consulenti le informazioni e le conoscenze di cui di volta in volta ha bisogno e il 28,1% che li aiutino a capire gli eventi e, in generale, quel che potrebbe avere conseguenze sugli investimenti. C'è un bisogno di avere persone esperte, competenti che siano in grado di far capire e interpretare quel che accade anche su scala globale, dal punto di vista delle implicazioni puntuali e molto concrete relativamente al risparmio.

Ci sono poi ulteriori aspettative quali:

- per il 31,3% consigli relativi a prodotti molto flessibili, da cui è facile e poco costoso uscire in qualsiasi momento;
- per il 19,2% un supporto più globale, non solo finanziario, ma anche assicurativo (relativamente a polizze vita, sanitarie, previdenziali, long term care ecc.);
- per il 15% un contributo di rassicurazione sulle scelte che eventualmente effettua;
- per il 12,5% un affiancamento che li liberi dalla necessità di prendere decisioni difficili e complicate.

Le molteplici esigenze che i giovani risparmiatori associano alla consulenza finanziaria mostrano la rilevanza che gli attribuiscono e l'aspettativa di supporti sostanziali, in grado di accompagnarli nel basic dell'originaria gestione degli investimenti e nell'eccezionalità di eventi, soprattutto globali, di cui vogliono poter capire per tempo gli effetti sulle proprie scelte finanziarie.

5.2 Una consulenza per ritrovare l'ottimismo

I dati mostrano l'urgenza di una consulenza per i giovani, capace di riorientare i comportamenti potenzialmente nocivi relativi alla gestione del risparmio, nonché in grado di supportarli anche nella sua gestione quotidiana.

Una consulenza puntuale, minuta è essenziale anche per stimolare nei giovani un sentiment positivo sul futuro dei risparmi e degli investimenti. Infatti, tra i giovani si dichiara pessimista il 44,9%, incerto il 36,6% e ottimista solo il 18,5% (**tab. 7**).

Una distribuzione di sentiment sul futuro non troppo dissimile da quelle delle altre generazioni, che però nel caso dei giovani richiede un surplus di attenzione perché il pessimismo non è un buon viatico per assumere rischi e proiettarsi verso la crescita.

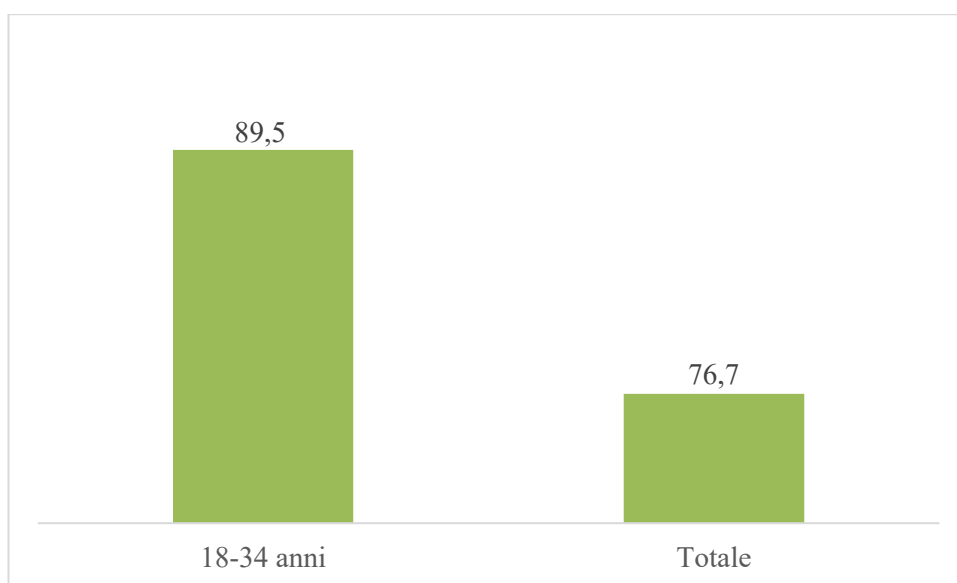
I giovani risparmiatori appaiono scossi da una realtà che sembra sfuggire alle proprie risorse cognitive e che sfida, con mutamenti repentini e inattesi, convincimenti consolidati.

È chiaro che solo un innesto potente di expertise e supporto per capire quel che accade può contribuire ad attivare un'eventuale inversione di tendenza del mood prevalente.

Ecco un ulteriore importante ruolo che potrebbe assumere la consulenza finanziaria: attraverso la sua capacità di supporto e orientamento dei comportamenti relativi alle ordinarie attività di investimento, potrebbe contribuire a infondere un nuovo ottimismo sul futuro nei giovani risparmiatori, essenziale per una gestione del risparmio e degli investimenti non subordinata alle fibrillazioni emotive negative.

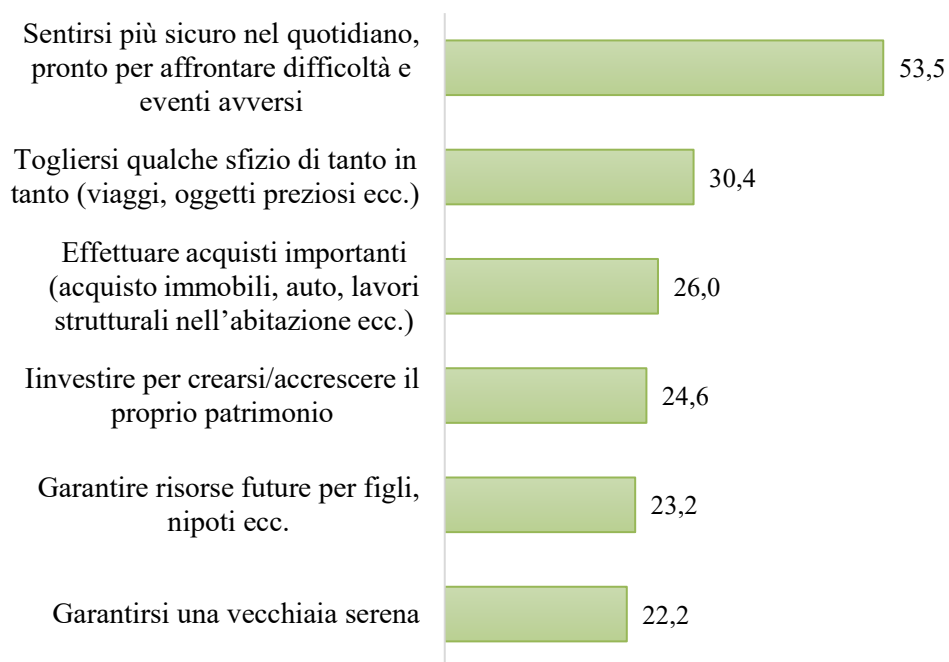
TABELLE E FIGURE

Fig. 1 – Italiani che mettono soldi da parte per le più diverse motivazioni: precauzionale, di investimento, per consumo ecc. (val.%)



Fonte: indagine Censis

Fig. 2 – Aspetti a cui i giovani risparmiatori sono sensibili nelle decisioni su come investire i propri soldi (val.%)



Fonte: indagine Censis

Tab. 1 – Risparmiatori a cui è capitato di farsi condizionare da eventi contingenti improvvisi e dal clima che generano (ad esempio, la paura in caso di guerra, l’ottimismo in caso di buoni risultati economici ecc.), per età (val. %)

	%
18-34 anni	54,7
35-64 anni	40,0
over 64 anni	28,5
Totale	40,7

Fonte: indagine Censis

Tab. 2 – Conoscenza dei risparmiatori dell’impatto del tasso d’interesse su un prestito bancario, per età (val.%)

<i>Immagini di ricevere dalla banca un prestito di 10.000 euro a un tasso di interesse del 5%. Se lascerà la somma ferma sul conto corrente, quanto avrà disponibile dopo un anno?</i>	18-34 anni	Totale
Errata	34,8	33,8
Corretta	51,4	52,2
Non sa rispondere	13,8	14,0
Totale	100,0	100,0

Fonte: indagine Assogestioni-Censis

Tab. 3 – Conoscenza dei risparmiatori degli effetti concreti dell’inflazione sui redditi, per età (var. %)

<i>Supponga che nel 2022 il suo reddito sia raddoppiato e anche i prezzi delle merci siano raddoppiati. Nel 2023, con il suo reddito, quale quantità di merci Lei ritiene di potere acquistare?</i>	18-34 anni	Totale
Errata	27,0	32,8
Corretta	60,8	59,1
Non sa rispondere	12,2	8,0
Totale	100,0	100,0

Fonte: indagine Assogestioni-Censis

Tab. 4 – Conoscenza dei risparmiatori dell’impatto del rendimento su un ordinario conto corrente, per età (val.%)

<i>Supponga di lasciare 100 euro su un conto corrente che Le frutta un tasso di interesse del 2% all’anno, senza spese né prelevamenti. Dopo 5 anni, quanto pensa sarà disponibile sul conto corrente?</i>	18-34 anni	Totale
Errata	21,0	23,2
Corretta	65,2	65,0
Non sa rispondere	13,8	11,8
Totale	100,0	100,0

Fonte: indagine Assogestioni-Censis

Tab. 5 – Conoscenza dei risparmiatori della differenza tra azioni e obbligazioni, per età (var. %)

<i>Secondo Lei, in cosa consiste la differenza tra azioni e obbligazioni?</i>	18-34 anni	35-64 anni	65 anni e oltre	Totale
Errata	13,0	10,2	12,2	11,3
Corretta	50,4	65,1	52,7	58,4
Non sa rispondere	36,6	24,7	35,1	30,3
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

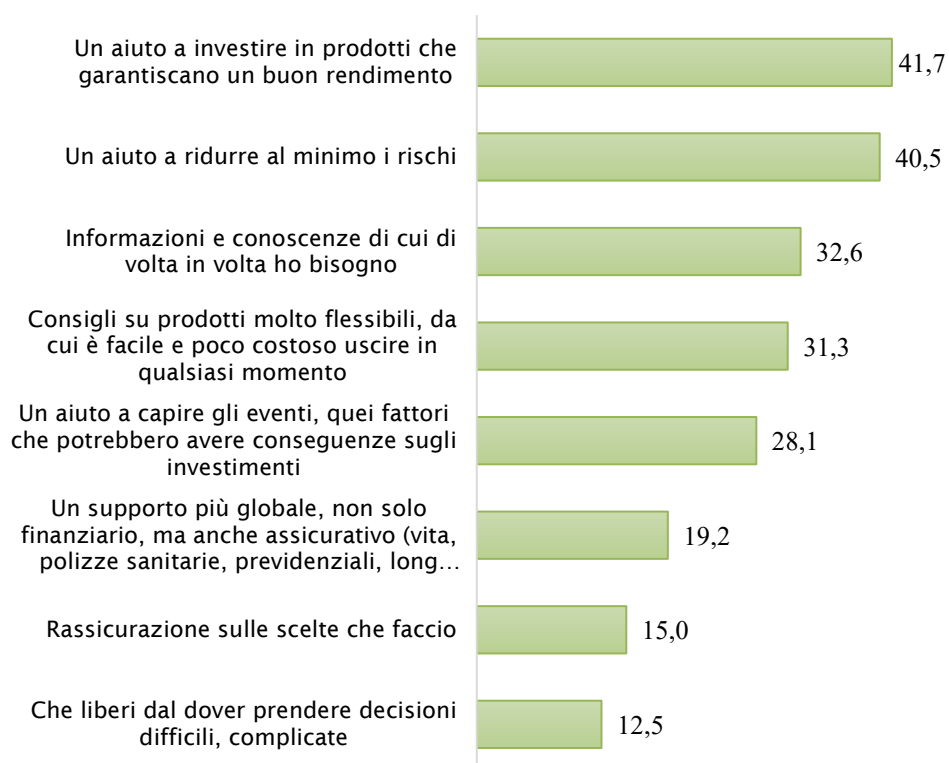
Fonte: indagine Assogestioni-Censis

Tab. 6 - Risparmiatori a cui è capitato di modificare decisioni sull'utilizzo dei propri soldi a causa di notizie su eventi globali (guerre, crisi economiche globali, crisi in altri paesi ecc.), per età (val. %)

<i>Le è capitato di modificare decisioni sull'utilizzo dei suoi soldi, tra risparmio e investimenti, a causa di notizie su eventi globali (guerre, crisi economiche globali, crisi in altri paesi ecc.)?</i>	18-34 anni	35-64 anni	over 64 anni	Totale
Si	60,4	49,4	17,4	44,2
- Si, spesso	13,1	7,3	0,6	7,0
- Si, qualche volta	47,3	42,1	16,8	37,2
No mai	39,6	50,6	82,6	55,8
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis

Fig. 3 – Le aspettative dei giovani consumatori sulla consulenza finanziaria (val. %)



Il totale non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis

Tab. 7 – Sentiment dei risparmiatori sul futuro di risparmi e investimenti degli italiani, per età (val. %)

<i>In definitiva, pensando al futuro Lei è ottimista, pessimista o incerto in merito a risparmi e investimenti degli italiani</i>	18-34 anni	35-64 anni	over 64 anni	Totale
Ottimista	18,5	17,3	26,9	20,0
Pessimista	44,9	35,5	21,3	34,3
Incerto	36,6	47,2	51,7	45,7
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis