



ASSOGESTIONI
associazione del risparmio gestito

IL VALORE DELLA DIVERSITÀ NELLE SCELTE D'INVESTIMENTO PRIMA E DOPO IL COVID-19

Sintesi dei principali risultati

Roma, 9 luglio 2020

Indice

1. Risparmio, investimenti e <i>diversity</i> nel <i>pre e post Covid-19</i>	3
2. La <i>diversity</i> conta, prima e dopo il covid-19	4
3. L'Italia nel post covid-19: la penisola della paura	7
4. Se (alcuni) italiani sono diventati più ricchi in emergenza	8
5. <i>Cash cautelativo</i> o meglio investire? Buona la prima	9
6. Titoli di Stato? No grazie	10
7. Molto soddisfatti della consulenza in <i>lockdown</i>	11
8. Sì alle nuove tecnologie	12
9. Il punto di vista dei consulenti finanziari su risparmio e dintorni nel <i>post covid-19</i>	13

1. RISPARMIO, INVESTIMENTI E VALORE DELLA DIVERSITY NEL *PRE* E *POST COVID-19*

Perché gli italiani *investono come investono* il proprio risparmio e, più ancora, cosa spiega le differenze tra persone e tra gruppi sociali nella allocazione del risparmio e nella scelta di fare certi investimenti e non altri?

Sono gli interrogativi alla base del Rapporto Censis-Assogestioni, che ha una duplice finalità: enucleare le determinanti della *diversity* che più contano nelle scelte su risparmi e investimenti e realizzare uno *stress test* dell'emergenza Covid-19 sia sulle variabili della *diversity*, sia sul rapporto delle persone con il risparmio.

Il risultato è un racconto vivido e altamente significativo, costruito a partire da *sentiment*, opinioni e comportamenti rilevati su un campione nazionale rappresentativo di 1.000 cittadini con almeno 18 anni e un *panel* di consulenti finanziari operanti su tutto il territorio nazionale.

La realizzazione per entrambi gli universi di riferimento di due *wave* di rilevazione, la prima nel periodo *pre Covid-19* e la seconda nel *post Covid-19* a *lockdown* terminato, rende il Rapporto Censis-Assogestioni un *unicum*, che mette a disposizione della consulenza finanziaria, dell'industria del risparmio gestito e, anche, della *public opinion* e dei decisori e referenti istituzionali, uno straordinario strumento per capire e operare.

Nelle pagine che seguono si darà conto dei risultati relativamente al punto di vista di italiani e consulenti finanziari su:

- la *diversity* nel *pre* e *post Covid-19*;
- l'impatto del Covid-19 su *sentiment*, e comportamenti in materia di allocazione dei risparmi e scelte di investimento.

2. LA DIVERSITY CONTA, PRIMA E DOPO IL COVID-19

La diversity conta, prima e dopo il Covid-19. Ecco la risposta chiara e univoca che italiani e consulenti finanziari danno al quesito di fondo del progetto Censis-Assogestioni. I risultati lo dimostrano perché:

- *il valore della diversity per i consulenti finanziari: nel pre Covid-19* il 76,4% dei consulenti finanziari descrive il proprio portafoglio clienti come connotato da una ampia e articolata *diversity* demografica, economica, sociale, culturale e territoriale ed il 95,1% reputa molto o abbastanza importante la *diversity* nei rapporti con i clienti. Tra le variabili strutturali che più contano nel rapporto della clientela con risparmio e investimenti, i consulenti mettono al primo posto le disponibilità economiche (93,2%), seguite da età (86,8%), professione svolta (86,4%), tipologia familiare (78,9%), titolo di studio (75,7%) (tab. 1);
- *la diversity per gli italiani.* Se la propensione al risparmio degli italiani è trasversale a territori e gruppi sociali, il valore della *diversity* emerge nelle preferenze sugli utilizzi: in particolare, il 37,5% degli italiani preferisce tenere i soldi liquidi, valori più elevati si ritrovano tra chi ha bassi redditi (46,3%), livelli inferiori di scolarità (47,7%), lavoratori esecutivi (40,6%), residenti nel Sud-sole (41,5%). Se il contante nei portafogli incontra un apprezzamento sociale trasversale, ad esso vi guarda più chi si colloca in basso nella scala sociale mentre prediligono gli investimenti finanziari (17,5% il dato medio) gli alti redditi (36,4%), i laureati (19%), gli imprenditori (20,1%), i dirigenti (36,4%), residenti nel Nord (21,6%);
- *chi dice sì a Esg e investimenti “rosa”.* Nel *pre Covid-19* il 52,3% degli italiani è molto o abbastanza interessato a investire in prodotti Esg e percentuali più elevate si hanno tra alti redditi (67% contro il 44,6% dei bassi redditi), giovani (59,5% contro il 39,8% degli over 64), laureati (68,2% contro il 31,1% delle persone con licenza media), dirigenti e imprenditori (rispettivamente 70,2% e 62,1% contro il 49,5% di operai ed esecutivi). Alti redditi, alto capitale culturale e giovane età determinano più alta attenzione ai temi di responsabilità sociale, anche negli investimenti finanziari (tab. 2). Ed il 40,3% degli italiani è favorevole ad investimenti verso aziende e/o fondi di investimento guidati da donne, con un apprezzamento che

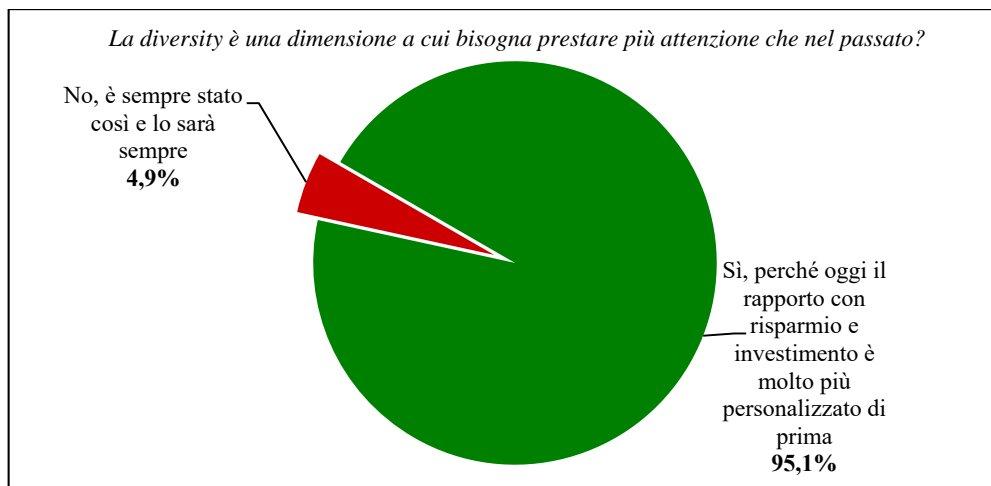
rimane stabile trasversalmente a territori, livello di istruzione, e condizione economica. Ridotte le differenze di genere, con donne (42,4%) e uomini (38,1%) favorevoli in quote più o meno uguali: ecco il pragmatismo femminile in finanza che vince sulla preferenza di genere;

- *consulenti e nuove tecnologie: risorse preziose.* Il 45,2% degli italiani ha consulente finanziario e il dato, che si conferma stabile guardando alle articolazioni di età, genere, territori, raggiunge punte del 63,9% tra gli alti redditi e del 51,7% tra i laureati, a conferma della centralità della consulenza finanziaria come punto di riferimento per avere le conoscenze e le informazioni che contano in ambito finanziario. Ed importante anche il ricorso alle nuove tecnologie, con il 72,5% degli italiani che le ritiene una risorsa, con punte percentuali più alte tra i maschi (77,9%), laureati (81%), *millennial* (84,6%), ad indicare presumibilmente migliore capacità di utilizzo e fruizione per questi soggetti di tali strumenti, fondamentali durante l'esperienza del Covid-19 e del distanziamento sociale.

In sintesi, nel *pre Covid-19* la *diversity* conta ed ha un peso specifico significativo. E cosa accade nel *post Covid-19*? Se le propensioni di fondo restano, dalla voglia di restare liquidi, agli Esg che piacciono ancora all'*appeal* dei titoli di Stato fino ai giudizi positivi per consulenza e tecnologie, è evidente che la *diversity* si lega in *primis* al trauma del *lockdown*, dove incertezza e cautela generalizzata sprigionano ansia e paura in dosi diversificate, colpendo anche gruppi sociali di solito al riparo, come imprenditori e autonomi, letteralmente travolti dallo tsunami Covid-19. Ecco perché crescerà nella nuova *diversity* il peso delle disponibilità economiche, con un surplus di difficoltà per chi è più segnato dall'incertezza.

Misurarsi con un contesto segnato dall'incertezza e con persone la cui situazione economica è molto diversa rispetto al recente passato: ecco le sfide decisive che la *diversity nel post Covid-19* impone alla consulenza finanziaria.

Fig. 1 – Opinione dei consulenti finanziari sulla importanza della *diversity* nel proprio lavoro rispetto al passato, nel periodo *pre Covid-19* (val. %)



Fonte: indagine Censis-Assogestioni 2020

Tab. 1 – Italiani interessati ad acquistare prodotti di investimento ESG: periodo *pre Covid-19*, per reddito (val. %)

Lei quanto sarebbe interessato ad acquistare prodotti di investimento ESG, basati su criteri ambientali, sociali e di governance?	Fino a 15 mila euro annui	Tra 15 mila e 30 mila euro	Tra 30 mila e 50 mila euro	Oltre 50 mila euro	Totale
Molto e abbastanza, di cui	44,6	55,7	61,5	67,0	52,3
<i>Molto</i>	9,6	11,4	18,8	18,9	11,9
<i>Abbastanza</i>	35,0	44,4	42,8	48,0	40,4
Poco e per niente, di cui	43,7	36,2	32,2	28,0	38,3
<i>Poco</i>	17,1	21,4	22,2	16,3	21,2
<i>Per niente</i>	26,6	14,9	10,1	11,6	17,2
Non saprei	11,7	8,1	6,2	5,1	9,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2020

3. L'ITALIA NEL POST COVID-19: LA PENISOLA DELLA PAURA

Inatteso, travolgente e imprevedibile nei suoi effetti: questo è stato il Covid-19, in Italia come negli altri Paesi. Uno *tsunami* il cui impatto si è visto anche nel rapporto delle persone con risparmi e investimenti. La domanda allora è: l'emergenza come ha cambiato *sentiment*, aspettative, priorità nel rapporto delle persone con i loro risparmi?

Il primo risultato rilevante è il dilagare della paura, con il 67,8% degli italiani che prova paura in generale e per i propri risparmi. Ed è una paura inedita, diversa rispetto a quella che pure ha accompagnato gli italiani negli anni *post Tempesta Perfetta del 2008* perché ha il volto sia della *biopaura* da contagio e da salute minacciata sia della non meno invasiva paura per il proprio futuro economico e i risparmi.

E la nuova paura si radica nei territori e penetra anche nei gruppi sociali tradizionalmente più al riparo dalle intemperie: infatti, se si dicono più impauriti *millennial* (71,9%), residenti nel Sud e Isole (74,7%), bassi redditi (82,6%) la paura pervade anche imprenditori e liberi professionisti (76,4%), i *colpiti a freddo* dallo tsunami Covid-19.

E la paura genera incertezza, indicata dal 49,7% degli italiani come sentimento dominante il proprio stato d'animo (era il 42,2% nel pre Covid-19). E se l'unica certezza è che viviamo in una realtà in cui *tutto può succedere*, meglio muoversi cautamente anche nelle scelte economiche (tab. 2).

Tab. 2 – Principali stati d’animo degli italiani sulla situazione economica: confronto pre e post Covid-19 (val. %, diff. %)

<i>Quali termini in questa fase descrivono meglio il suo stato d’animo rispetto alla situazione economica?</i>	Post Covid-19	Pre Covid-19	<i>diff. % Post Covid-19-Pre Covid-19</i>
Incertezza	49,7	42,2	+7,6
Cautela	38,7	37,5	+1,2
Ansia	25,4	21,4	+4,0
Paura	21,0	14,3	+6,6
Nervosismo	14,4	13,5	+0,9
Diffidenza	10,9	15,9	-5,0

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

Fonte: indagini Censis 2020

4. SE (ALCUNI) ITALIANI SONO DIVENTATI PIÙ RICCHI IN EMERGENZA

Accanto ai tanti per cui il *lockdown* è stato sinonimo di incertezza, paura, discontinuità di reddito, per molte persone il Covid-19 ha avuto anche effetti inediti e inattesi, a cominciare dall’accumulo di un di più di risparmio.

Infatti, il 38,9% degli italiani ha migliorato la propria capacità di risparmio più alto nel *lockdown*, con punte percentuali che arrivano al 57,8% tra gli alti redditi e al 44,5% tra dirigenti e direttivi pubblici e privati (tab. 3).

Persone i cui redditi da lavoro sono rimasti intonsi e il taglio edittale dei consumi ha generato un risparmio forzoso nel conto economico di queste famiglie. Dinamiche che non hanno interessato imprenditori e autonomi, per i quali la percentuale di chi ha risparmiato è il 34,2% (tab. 2). Nella crisi del Covid-19 ha vinto chi ha avuto la sicurezza del reddito, non chi è abituato ad assumersi rischi: non a caso, solo il 23,9% di imprenditori e autonomi hanno percepito gli stessi redditi in quarantena, contro il 68,5% dei dirigenti e direttivi.

Ecco un tema chiave tanto per l'industria del risparmio gestito, quanto per le persone coinvolte e l'economia nazionale: cosa faranno le famiglie con le risorse aggiuntive accumulate in *lockdown*?

Tab. 3- Comportamenti economici nel periodo del *lockdown*: confronto tra imprenditori e dirigenti e direttivi (val. %)

<i>Nel periodo della quarantena (marzo-aprile-maggio) Lei e la sua famiglia avete:</i>	Imprenditori e autonomi	Dirigenti e direttivi	Totale occupati	Totale popolazione
Continuato a incassare gli stessi redditi	23,9	68,5	44,8	57,3
Risparmiato di più, migliorando il divario tra incassi e spese	34,2	44,5	42,6	38,9

Fonte: indagini Censis 2020

5. CASH CAUTELATIVO O MEGLIO INVESTIRE? BUONA LA PRIMA

Quale è il modo migliore secondo gli italiani di garantire a se stessi e alla propria famiglia protezione e tutela?

Oltre 1 italiano su 3 (il 34,1%) punta sul potenziamento del *cash* in portafoglio: ecco la irrefrenabile voglia di *cash* pronto all'uso in caso di eventi avversi e che nel *lockdown* ha ricevuto un nuovo impulso. Infatti, dati Banca d'Italia rivelano un accumulo di +34,4 miliardi di euro nei portafogli delle famiglie nei mesi di quarantena.

Con la inedita e più intensa paura che dilaga e un contesto in cui tutto *può succedere*, il *cash* è lo strumento soggettivo prioritario per difendersi, più dell'ampliamento del welfare pubblico (34%) e della sottoscrizione di polizze assicurative, fondi sanitari integrativi, altre forme di mutualità (18,6%) (tab. 3).

Tab. 3– Forme della protezione e tutela sociale, nel periodo *post Covid-19* (val. %)

<i>Alla luce dell'esperienza di questi mesi, pensando alla sua protezione e tutela sociale e a quella dei suoi familiari, Lei ritiene che sia prioritario:</i>	Totale
Potenziare la quantità di liquidità, di cash pronto per ogni evenienza	34,1
Contare su un ampliamento del welfare pubblico (in particolare il Servizio sanitario) e usare i soldi per investimenti non legati alla protezione sociale	34,0
Sottoscrivere polizze assicurative, fondi sanitari integrativi, altre forme di mutualità	18,6
Non saprei	13,3
Totale	100,0

Fonte: indagine Censis 2020

6. TITOLI DI STATO? NO GRAZIE

Al netto delle celebrazioni sugli esiti delle aste dei Btp, serpeggia tra gli italiani una certa perplessità verso i titoli di Stato, dai Bot ai Btp. Infatti (tab. 4):

- il 51,4% non li acquisterebbe, di cui il 9% è contrario pur avendoli acquistati in passato;
- il 43,7% li acquisterebbe, di cui il 16,4% lo ha già fatto in passato;
- il 4,9% si dichiara indeciso, non sa bene cosa farebbe.

Oltre 1 italiano su due risponde *no grazie* all'idea di avere in portafoglio titoli pubblici, che pure in questa fase sono emessi a condizioni non così penalizzanti, con percentuali più elevate tra chi vive al Sud e Isole (54%), operai (54,5%), *millennial* (57,3%), bassi redditi (74,6%) ma anche tra chi si ritiene un grande risparmiatore (53,8%).

Tab. 4 – Propensione degli italiani ad acquistare titoli di Stato nel periodo *post Covid-19* (val. %)

<i>Se avesse risparmi da investire, acquisterebbe i Bot, Btp altri titoli del debito pubblico italiano?</i>	Totale
Sì, di cui	43,7
– <i>Sì, li acquisterei</i>	27,3
– <i>Sì e l'ho già fatto in passato</i>	16,4
No, di cui	51,4
– <i>No, non lo farei</i>	42,4
– <i>No, anche se l'ho fatto in passato</i>	9,0
Non sa	4,9
Totale	100,0

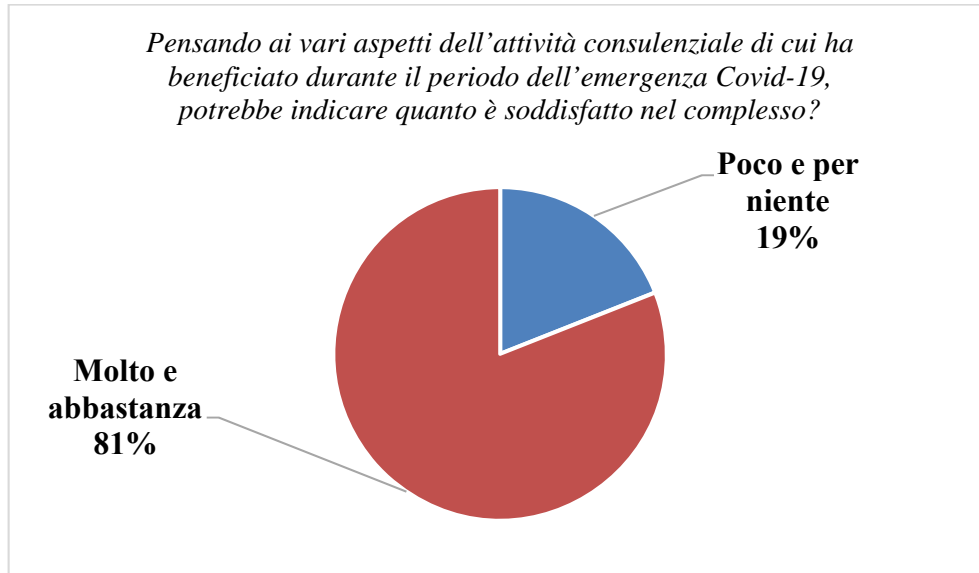
Fonte: indagine Censis 2020

7. MOLTO SODDISFATTI DELLA CONSULENZA IN LOCKDOWN

l'81% degli italiani che hanno un consulente finanziario di riferimento è molto o abbastanza soddisfatto per risultati raggiunti, fiducia, relazionalità, costi e supporto ricevuti nelle decisioni prese durante il *lockdown*, con punte percentuali più elevate tra chi vive nel Nord Est (83,6%), i laureati (82,5%), gli alti redditi (88,8%) e i grandi risparmiatori (89%) (fig. 6).

Un giudizio positivo che ha un significato importante, vista l'assoluta novità delle problematiche legate all'emergenza e le modificazioni profonde di condizione economica e scala di priorità. Il risultato è una elevata *social reputation* dei consulenti, in un tempo in cui tante professioni registrano *score* negativi.

Fig. 2– Soddisfazione degli italiani nel periodo *post Covid-19* sui servizi di consulenza finanziaria ricevuti durante l'emergenza Covid-19, (val. %)



Fonte: indagine Censis 2020

8. SÌ ALLE NUOVE TECNOLOGIE

Il lockdown ha anche significato l'ingresso in pianta stabile di Ict, il web, le app, il remote nella vita finanziaria degli italiani. Infatti:

- il 54,2% degli intervistati, pensando al proprio rapporto con risparmio e investimenti, nel periodo emergenziale ha fatto ricorso alle nuove tecnologie, dalle app all'online, per la gestione dei risparmi, dal controllo sull'andamento degli investimenti al monitoraggio del conto corrente, e ne hanno fatto un uso *intensive millennial* (70,6%), laureati (66,8%) grandi risparmiatori (63,4%), alti redditi (73,8%) (tab. 5);
- pensando al futuro, quasi il 40% le utilizzerà ancor di più ed il 58,4% continuerà ad utilizzarle come nell'emergenza, mentre una quota inferiore al 2% smetterà di utilizzarle o le utilizzerà meno.

Tab. 5 – Italiani che utilizzano le nuove tecnologie per la gestione dei risparmi e degli investimenti nel periodo *post Covid-19*, per età (val. %)

<i>Pensando al suo rapporto con il risparmio e agli investimenti, nel periodo emergenziale Lei ha fatto ricorso alle nuove tecnologie (online, app) per la gestione dei suoi risparmi?</i>	18-34 anni	35-64 anni	Oltre i 65anni	Totale
Sì, di cui	70,6	68,1	15,1	54,2
– Come già facevo in precedenza	47,7	55,8	10,4	41,7
– Più di quanto facevo prima	20,0	9,1	4,7	10,2
– Prima non le utilizzavo	2,9	3,2	0,0	2,3
No, di cui	29,4	31,9	84,9	45,8
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis 2020

9. IL PUNTO DI VISTA DEI CONSULENTI FINANZIARI SU RISPARMIO E DINTORNI NEL *POST COVID-19*

Utile è integrare il punto di vista degli italiani con quello dei consulenti finanziari su risparmio e investimenti nel post covid-19. Dai dati emerge che:

- *cauti e incerti, ma anche pronti a cogliere le opportunità.* Il 47,5% dei consulenti definisce i propri clienti cauti nelle loro valutazioni su risparmio e investimenti, il 46,7% incerti. Tuttavia, i consulenti finanziari hanno anche rilevato nelle loro interlocuzioni con i clienti anche la *percezione di opportunità in questa fase*, indicata dal 40,4% (+13,9% la differenza percentuale con il febbraio 2020). Cauti, incerti, ma anche convinti che tale fase possa aprire opportunità interessanti, da non lasciarsi sfuggire (tab. 6). Non a caso, il 76,4% dei consulenti finanziari ha ricevuto richieste di guardare verso investimenti in settori che possono rivelarsi buone opportunità come la sanità o l'*high tech*, il 27,9% di puntare verso prodotti Esg, il 24,4% verso polizze assicurative, sanità integrativa, fondi mutualistici, strumenti di protezione, il 22,8% verso l'estero;

- *lo scarso appeal dei Titoli di Stato.* Il 73,6% dei consulenti finanziari ha dichiarato di aver registrato poco o nullo interesse della clientela verso l’acquisto di Bot, Btp e altri titoli del debito pubblico italiano. Trova conferma lo scarso *appeal* dei titoli di Stato, esito di un debito pubblico che preoccupa e spinge i risparmiatori altrove;
- *rassicurare per comprendere: le funzioni dei consulenti.* Il 79,4% dei consulenti finanziari ha dovuto nei mesi dell’emergenza assicurare i clienti sull’evoluzione della propria situazione (era il 39,7 nel *pre Covid-19*), e il 67,2% (era il 64,1% nel *pre Covid-19*) ha dato supporto per capire sia la situazione generale sia quella specifica relativa alla propria situazione. Ecco le funzioni decisive dei consulenti, divenuti nel *lockdown* un fondamentale *hub* in cui cercare assicurazione e comprensione della realtà (tab. 7);
- *nuove tecnologie: qui per restare:* quasi 7 consulenti su 10 dichiarano che il rapporto della clientela con le nuove tecnologie è migliorato ed è un qualcosa destinato a durare nel tempo, una conquista permanente. Trova conferma uno degli effetti più incisivi del *lockdown* e del relativo distanziamento sociale è destinato a ridefinire anche consulenza per ruolo, attività, modalità relazionali.

Tab. 6 – Opinione dei consulenti finanziari sui principali stati d’animo della clientela: confronto *pre* e *post Covid-19* (val. % e diff. %)

<i>Quali termini secondo Lei in questa fase descrivono meglio lo stato d’animo dei suoi clienti sull’investimento dei propri risparmi?</i>	Post Covid-19	Pre Covid-19	Diff. %
Cautela	47,5	44,9	+2,6
Incertezza	46,7	45,7	+1,0
Percezione di opportunità	40,4	26,5	+13,9
Fiducia	23,5	16,5	+7,0
Avversione ai rischi	19,0	27,0	-8,0
Ansia	18,2	17,6	+0,6
Paura	17,9	19,2	-1,2

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

Fonte: indagini Censis-Assogestioni 2020

Tab. 7 – Opinione dei consulenti sulle principali cose che la clientela si aspetta da loro: confronto pre e post Covid-19 (val.%, diff. %)

<i>Quali le cose che i suoi clienti si aspettano da Lei?</i>	Post Covid-19	Pre Covid-19	<i>Diff. %</i>
Essere rassicurati sull'evoluzione della propria situazione	79,4	39,7	+39,6
Supporto nel capire la situazione generale e specifica per il suo campo	67,2	64,1	+3,1
Aiuto nel minimizzare i rischi	28,6	31,6	-3,1
Di essere liberati dal dover prendere decisioni difficili	18,5	26,8	-8,2
Supporto più globale, non solo finanziario, ad esempio assicurativo	16,9	64,1	-47,1

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

Fonte: indagini Censis-Assogestioni 2020



ASSOGESTIONI

associazione del risparmio gestito

IL VALORE DELLA DIVERSITÀ NELLE SCELTE D'INVESTIMENTO PRIMA E DOPO IL COVID-19

Con il supporto di

Allianz  **Bank**
Financial Advisors

Amundi
ASSET MANAGEMENT

 **Investment
Managers**