

CAMBIO DI DIREZIONE IN CHE MODO LE DIVERSE GENERAZIONI SI ADATTANO A UN NUOVO FUTURO FINANZIARIO





INDICE

Premessa.....	03
Sintesi.....	04
Parte 1: Una nuova generazione che conduce una vita diversa....	06
Parte 2: Notti insonni.....	09
Parte 3: Possiamo seguire le orme finanziarie dei nostri genitori. .	11
Parte 4: Muovere i primi passi nel mondo degli investimenti.	14
Parte 5: Un'incauta prudenza.....	16
Parte 6: Eredità? Meglio non contarci troppo.....	19
Parte 7: Durante la pensione, la salute prevale sulla ricchezza.	20
Parte 8: Il Covid-19 sarà responsabile di un cambio di direzione?	22
Conclusioni.....	25
A proposito di questo rapporto.....	26

PREMESSA

L'obiettivo di questo rapporto è tracciare un confronto tra i diversi atteggiamenti che tre generazioni di italiani tengono rispetto alle finanze personali e capire in che modo questi atteggiamenti incidono su lavoro, relazioni, consumi, risparmi e investimenti.

Ricerche di tale genere aiutano Columbia Threadneedle, e il settore degli investimenti in generale, a capire come e perché le persone si rapportano al denaro e alla pianificazione finanziaria in un modo piuttosto che in un altro. Questa conoscenza è importante se vogliamo offrire prodotti e servizi capaci di sostenere le persone in tutte le fasi della vita e durante la pensione.

Ciascuna generazione sperimenta un contesto economico e sociale diverso. Negli ultimi 30 anni, abbiamo registrato una forte crescita patrimoniale, anche all'indomani della crisi finanziaria globale del 2007/2008. In particolare, l'allentamento quantitativo intrapreso da banche centrali e governi dopo la crisi ha avvantaggiato i proprietari di attivi quali immobili, azioni e pensioni, tipicamente appartenenti alle generazioni più mature. Al contempo, chi detiene risparmi in conti di liquidità ha visto il proprio patrimonio eroso da un periodo prolungato di tassi d'interesse ridotti. Di conseguenza, è progressivamente cresciuto il divario patrimoniale tra le varie generazioni.

In risposta, ogni generazione sviluppa valori, aspettative e priorità diverse da cui dipendono in ultima istanza le scelte compiute. Come si evince dalla nostra ricerca, le esperienze e le prospettive finanziarie di una generazione spesso differiscono da quelle della generazione successiva. Sebbene vi sia un ampio consenso tra le varie generazioni sul fatto che i Millennial vanno incontro a condizioni finanziarie più difficili, gran parte degli attuali pensionati ritiene che le generazioni più giovani abbiano abitudini di consumo troppo disinvolte. Purtroppo, però, oltre un terzo dei Millennial afferma che le preoccupazioni finanziarie hanno inciso negativamente sulla propria salute mentale, mentre per un Millennial su sei questi timori hanno causato problemi relazionali o coniugali.

Dal nostro rapporto emerge come il fattore determinante ai fini delle decisioni relative alle finanze personali sia la famiglia. Ciò pone due ordini di problemi: innanzitutto, le persone prendono decisioni finanziarie basandosi sui consigli di una generazione diversa con esperienze fondamentalmente diverse; in secondo luogo, solo il 7% delle persone utilizzano un consulente finanziario e lo contattano regolarmente.

Allo stesso tempo, la migliore assistenza sanitaria e la maggiore informazione riguardo a uno stile di vita sano stanno allungando le aspettative di vita. È dunque importante per tutte le generazioni, e in particolare per quelle più giovani, pensare e pianificare in un'ottica di maggiore longevità. La pianificazione non deve concentrarsi esclusivamente sulla copertura delle spese quotidiane: l'allungamento della vita potrebbe infatti comportare la necessità di provvedere a proprie spese per l'assistenza sociale e i costi correlati in età avanzata.

L'epidemia di Covid-19 potrebbe aver innescato un cambio di direzione? Questa crisi ha messo in luce l'assenza di solidità finanziaria delle famiglie italiane e che molti rimpiangono le decisioni finanziarie prese in passato. La speranza è che gli eventi attuali comporteranno un ripensamento del modo in cui progettiamo e ci adoperiamo per il futuro, compresa una maggiore enfasi sulla pianificazione finanziaria individuale.

Il rapporto rivela che persone di tutte le generazioni fanno fatica a muoversi in un contesto finanziario in costante evoluzione. Dimostra altresì come il ruolo cruciale degli investimenti nell'accumulo di un patrimonio a lungo termine non sia di fatto riconosciuto. Il potere degli investimenti può cambiare radicalmente la vita, dato il notevole potenziale di rialzo per chi comincia presto, pianifica per il lungo termine e mantiene ferma la rotta. Oggi più che mai, investire deve diventare una prassi comune.

Alessandro Aspesi
Responsabile per l'Italia
Columbia Threadneedle Investments



SINTESI

Il modo in cui le persone pensano al proprio futuro finanziario sta cambiando, causando tensioni intergenerazionali e aumentando i livelli di stress nelle fasce di popolazione più giovani a causa delle pressioni sociali e dell'incertezza finanziaria. Bisogna tuttavia chiedersi se ci stiamo adeguando correttamente al contesto in evoluzione.

In questo rapporto esaminiamo i punti di vista di generazioni diverse di italiani per comprendere in che modo i nostri valori, timori, priorità e comportamenti finanziari stanno cambiando e, in ultima analisi, capire cosa significa tutto questo per le generazioni in cerca di un percorso finanziario adeguato e realizzabile che le accompagna per tutta la vita.

Le conclusioni del nostro rapporto:

UNA NUOVA GENERAZIONE CHE CONDUCE UNA VITA DIVERSA

Cosa abbiamo scoperto

- Le persone stanno adottando una visione più flessibile del lavoro e sono disposte a lavorare fino ad un'età più avanzata per compensare tale flessibilità. Di conseguenza, i concetti di "lavoro per la vita" e di pensionamento "senza ritorno" sono in declino.
- Vivere esperienze e possedere beni sono priorità che motivano i giovani in misura crescente.
- Ma anche le motivazioni etiche vanno assumendo un ruolo sempre più importante nelle loro decisioni d'investimento.
- Le generazioni più mature, dotate di un'altra mentalità, ritengono che le generazioni più giovani siano troppo disinvoltate e incapaci di risparmiare o gestire le proprie spese. Queste differenze di vedute sono fonte di tensioni familiari.

LE PREOCCUPAZIONI FINANZIARIE SONO CAUSA D'INSONNIA TRA I GIOVANI

Cosa abbiamo scoperto

- I Millennial hanno molte più probabilità di perdere il sonno a causa di molteplici preoccupazioni finanziarie di breve e lungo termine.
- Ne conseguono effetti diretti sia sulla salute mentale che sulle relazioni personali dei giovani.

CONTINUIAMO A CHIEDERE CONSIGLI FINANZIARI AI NOSTRI GENITORI

Cosa abbiamo scoperto

- I nostri genitori sono il fattore che esercita l'influenza maggiore sulle nostre decisioni finanziarie, e ciò vale per tutte le generazioni.
- Siamo tuttavia consapevoli che le generazioni future andranno incontro a circostanze nettamente diverse, specie alla luce del declino delle pensioni statali.
- Le generazioni più giovani possono garantirsi un futuro finanziario sicuro seguendo i passi dei pensionati di oggi?

PER LE GENERAZIONI PIÙ GIOVANI NON È FACILE MUOVERE I PRIMI PASSI NEL MONDO DEGLI INVESTIMENTI

Cosa abbiamo scoperto

- Quasi due terzi degli adulti italiani non detengono alcun investimento.
- La principale barriera all'investimento è la percezione di non avere abbastanza da investire.
- La possibilità di conferire piccoli importi è stata determinante per coloro che detengono investimenti.
- I piccoli passi sono fondamentali: chi detiene già investimenti ha molte più probabilità di investire una parte o la totalità di eventuali entrate una tantum invece di mantenerle sotto forma di risparmi liquidi.

LA PRUDENZA BASATA SULLA LIQUIDITÀ HA I SUOI COSTI

Cosa abbiamo scoperto

- Le persone sono molto più inclini a vedere nei risparmi (e non negli investimenti) il modo migliore per conseguire i propri obiettivi finanziari di lungo termine.
- I portafogli d'investimento sono pesantemente sovraesposti alla liquidità.
- Le persone sono quattro volte più inclini a mantenere la totalità o gran parte di un'entrata imprevista di EUR 10.000 sotto forma di risparmio liquido piuttosto che investirla.

CAMBIA LA NATURA DELL'EREDITÀ, E NON È DETTO CHE NE RICEVEREMO ALCUNA

Cosa abbiamo scoperto

- Un'elevata percentuale di Baby Boomer italiani non prevede di lasciare un'eredità finanziaria una volta passata a miglior vita.
- Troppe persone stanno facendo affidamento su un'eredità che potrebbe non arrivare mai.

DURANTE LA PENSIONE, LA SALUTE PREVALE SULLA RICCHEZZA

Cosa abbiamo scoperto

- In tutte le generazioni prevale le propensione a ritenere più importante la salute di lungo termine piuttosto che la ricchezza di lungo termine.
- Ma l'Italia sta vivendo una crisi di fiducia nella sostenibilità economica a lungo termine dell'assistenza sanitaria e sociale.
- Questa incertezza deriva dal convincimento che le generazioni future potranno contare su strumenti di sostegno meno generosi da parte dello Stato.

IL COVID-19 SARÀ RESPONSABILE DI UN CAMBIO DI DIREZIONE?

Cosa abbiamo scoperto

- Quasi due terzi degli adulti italiani rimpiangono le decisioni finanziarie prese prima della pandemia, fino ad arrivare a circa tre italiani su quattro nella fascia 18-24 anni.
- Tra i principali rimpianti figura l'assenza di un piano finanziario adeguato.
- In seguito alla pandemia, due investitori su cinque hanno iniziato ad attribuire più importanza alla consulenza professionale, mentre un numero simile desidera una maggiore diversificazione.

In Italia, come in molti altri paesi del mondo, il sistema sociale prevede che la responsabilità di garantire ad ognuno un reddito adeguato durante la pensione sia condivisa da governo, datori di lavoro e privati cittadini.

Tuttavia, il rapido invecchiamento demografico e il basso tasso di natalità che si registrano in Italia continuano a mettere alla prova il ruolo tradizionalmente dominante e la sostenibilità finanziaria stessa delle pensioni pubbliche. A ciò dobbiamo aggiungere il fatto che l'Italia non solo ha una delle aspettative di vita tra le più alte al mondo¹ ma negli ultimi anni ha anche subito la cosiddetta “fuga dei cervelli”: circa il 10% dei cittadini italiani attualmente risiede all'estero e la maggioranza di chi è espatriato negli ultimi 10 anni lo ha fatto per perseguire opportunità professionali².

Di conseguenza, l'attuale contratto sociale viene a trovarsi sempre più sotto pressione, e la fiducia della popolazione italiana nelle strutture di sostegno pubblico di lungo corso vacilla. In ultima istanza, ciò ha implicazioni importanti per i più giovani che faticano ad accumulare un patrimonio personale.

Le mentalità finanziarie non sono cambiate. Pur riconoscendo che la pensione pubblica costituirà una porzione più esigua del loro reddito pensionistico rispetto alle generazioni precedenti, i Millennial continuano a ritenere che la pensione debba essere, in larga parte, responsabilità dello Stato.

Anche le scelte di chi compie qualche passo in direzione di un percorso personale di investimento e risparmio appaiono inefficienti. Storicamente, molti italiani hanno utilizzato i titoli di Stato BTP come veicolo d'investimento. Ma nonostante i bassi rendimenti obbligazionari, gli italiani sono restii ad investire in altri prodotti, anzi dal nostro rapporto emerge una netta preferenza per gli inefficienti risparmi monetari rispetto agli investimenti azionari di lungo termine.

La popolazione italiana non può più permettersi di chiudere gli occhi davanti alla necessità inesorabile di assumersi una responsabilità individuale e all'esigenza di diventare più abile negli investimenti per accumulare ricchezza e soddisfare le esigenze reddituali e previdenziali future.

Dobbiamo dunque chiederci: è giunto il momento di un netto cambio di passo nella mentalità finanziaria degli italiani?

A PROPOSITO DI QUESTO RAPPORTO

Questo rapporto si basa sui risultati di un'indagine rappresentativa a livello nazionale condotta su un campione di 2000 adulti italiani a settembre 2019. Ai fini dell'analisi e della presentazione dei risultati, abbiamo raggruppato le risposte in tre fasce generazionali: i Baby Boomer, ossia le persone nate tra il 1947 e il 1965, la Generazione X, nata tra il 1966 e il 1979, e i Millennial, nati tra il 1980 e il 2000.

La ricerca è stata integrata da un'ulteriore indagine rappresentativa a livello nazionale su 800 adulti italiani condotta a maggio 2020, volta ad analizzare come gli atteggiamenti e i comportamenti individuali siano stati influenzati dall'epidemia di Covid-19.

Abbiamo utilizzato i seguenti colori per riferirci specificamente alle singole generazioni. Per “pensionati” intendiamo tutte le persone in pensionamento integrale o parziale, indipendentemente dall'età.

Legenda:

- Millennials
- Gen-X
- Baby-Boomers

PARTE 1: UNA NUOVA GENERAZIONE CHE CONDUCE UNA VITA DIVERSA

Il mondo in cui viviamo cambia velocemente. La tecnologia è il vero motore di questo cambiamento e la rivoluzione digitale sta trasformando il modo in cui gli italiani vivono, lavorano, spendono e risparmiano. Di conseguenza, le persone adottano stili di vita e di lavoro nonché schemi di pensionamento più flessibili. Come emerge da questo rapporto, ciò ha implicazioni di grande rilievo per quanto riguarda il nostro rapporto con il denaro, poiché incide sul modo in cui gli italiani si comportano oggi e pianificano le loro finanze per il lungo termine.

Siamo tutti consapevoli che il miglioramento del tenore di vita e i progressi in campo medico ci consentiranno di vivere dieci anni in più rispetto ai nostri nonni. Secondo l'ONU, entro il 2050 l'aspettativa di vita in Italia raggiungerà gli 87,25 anni, un aumento di oltre 13 anni rispetto al 1980. Ciò significa che le donne e gli uomini italiani vivranno in media per altri 25 e 20 anni rispettivamente una volta usciti dal mercato del lavoro.³ Quando si ha davanti a sé così tanto tempo, le priorità cambiano e le persone utilizzano questo tempo in modi diversi. La nostra ricerca ha riscontrato alcune tendenze:

Il “lavoro per la vita” sta diventando un ricordo lontano

68% 

dei **Millennial** si aspetta di lavorare presso il primo datore di lavoro per non più di cinque anni. Questa percentuale scende al **34%** per la **Generazione X** e al **24%** per i **Baby Boomer**.

24% 

dei **Baby Boomer** ha lavorato per un solo datore di lavoro per 20 o più anni.

Anche l'idea del pensionamento “senza ritorno” sta tramontando

56% 

dei **Millennial** prevede di andare in pensione gradualmente piuttosto che smettere di lavorare da un giorno all'altro. Per quanto riguarda la **Generazione X** e i **Baby Boomer**, le percentuali sono invece del **42%** e del **25%** rispettivamente.

47% 

dei **Baby Boomer** ha interrotto/prevede di interrompere del tutto la carriera lavorativa andando in pensione (**32%** nel caso della **Generazione X** e **24%** nel caso dei **Millennial**).

Tutte e tre le generazioni prevedono un aumento del lavoro flessibile

53% 

è d'accordo sul fatto che il lavoro flessibile sarà la norma entro il 2050.

Queste trasformazioni generazionali indicano che si stanno già verificando cambiamenti fondamentali. I lavoratori odierni non si aspettano di percepire un reddito stabile per tutta la loro vita lavorativa, e il potenziale reddituale diventa irregolare o “altalenante” a causa dei periodi di inattività. Le ricadute saranno evidenti anche sui comportamenti di risparmio delle persone.

Questi cambiamenti degli stili di vita stanno avvenendo in un momento storico in cui l'intero paese si trova ad affrontare sfide economiche e politiche, specie per quanto riguarda il sistema pensionistico italiano. Si stima che entro il 2050 il rapporto tra anziani e persone in età lavorativa (indice di dipendenza) raggiungerà in Italia quota 74 (ossia ci saranno 74 persone di età pari o superiore a 65 anni per ogni 100 persone in età lavorativa, cioè quella compresa tra 20 e 64 anni). Per tracciare un confronto con altri paesi, economie sviluppate come quelle di Australia, Canada, Irlanda e Stati Uniti hanno indici di dipendenza compresi tra 25 e 30⁴.

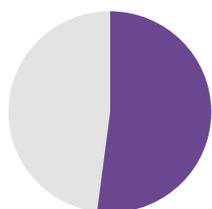
Il sistema pensionistico italiano è già in difficoltà. Nel 2015 l'Italia ha speso il 16,2% del PIL in pensioni pubbliche, più di qualsiasi altro paese sviluppato ad eccezione della Grecia⁵. Pertanto, le pensioni pubbliche rappresentano di norma tra un quarto e un terzo della spesa pubblica complessiva⁶.

La situazione non migliorerà. L'invecchiamento demografico metterà ulteriormente alla prova la sostenibilità finanziaria del sistema pubblico di quiescenza, facendo salire ulteriormente la spesa pensionistica dello Stato. I nuovi stili di vita, unitamente a queste pressioni economiche e politiche, lasciano presagire un futuro incerto per gli italiani in età lavorativa, che avranno vissuto vite molto diverse da quelle dei loro genitori e nonni e che probabilmente non godranno di pensioni in grado di offrire le stesse tutele.

Questo significa che la configurazione stessa del pensionamento è destinata a cambiare. Nell'ottica di tale cambiamento, dobbiamo ripensare il nostro approccio al risparmio e agli investimenti di lungo termine in maniera compatibile con l'allungamento della vita.

Prevedibilmente, i giovani di oggi non solo si comportano in modo diverso, ma pensano anche in modo diverso. I percorsi che intraprendiamo da adulti stanno cambiando di pari passo con i nostri valori. I Millennial in particolare tendono a concentrarsi sugli obiettivi finanziari di breve termine e prediligono la gratificazione istantanea che si può trarre dal vivere esperienze e possedere beni. Inoltre, sono inclini a tenere conto degli aspetti etici nel decidere cosa fare con il proprio denaro.

Vivere il momento presente piuttosto che pianificare per il futuro?



52%

Il 52% dei Millennial afferma che "godersi la vita" è una priorità finanziaria. Tale percentuale scende al 46% nel caso della Generazione X e al 32% tra i Baby Boomer.

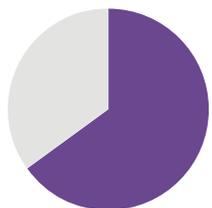
Preferenza per i beni tangibili rispetto alla ricchezza finanziaria "intangibile"



34%

Il 34% dei Millennial afferma che il possesso di beni è una priorità finanziaria, contro il 31% della Generazione X e il 17% dei Baby Boomer.

Gli aspetti etici sono ritenuti importanti



64%

Il 64% degli investitori Millennial afferma che gli aspetti etici sono un fattore importante nel decidere dove investire il proprio denaro.

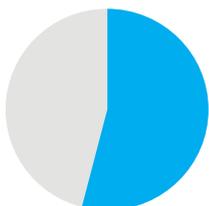
3 OCSE, Pensions at a Glance 2019: OECD and G20 Indicators, 2019

4 Reuters, Italy readies pension reform, may end early retirement scheme ahead of schedule, gennaio 2020

5 OCSE, Pensions at a Glance 2019: OECD and G20 Indicators, 2019

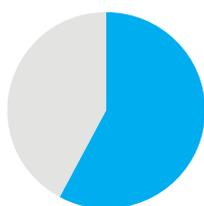
La disparità di obiettivi può creare tensioni intergenerazionali. Gli attuali pensionati, che hanno accumulato il loro patrimonio in circostanze del tutto diverse da chi oggi si appresta a intraprendere il proprio percorso professionale, sono fermamente convinti che i giovani d'oggi abbiano abitudini di consumo troppo disinvoltate, non siano in grado di risparmiare o gestire le proprie spese e facciano eccessivo affidamento sull'eredità che verrà loro lasciata da genitori o nonni.

I pensionati di oggi criticano la pianificazione finanziaria delle generazioni più giovani



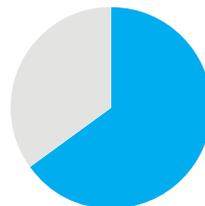
56%

Il 56% dei pensionati ritiene che le generazioni più giovani abbiano abitudini di consumo troppo disinvoltate.



59%

Il 59% dei pensionati ritiene che i giovani non siano in grado di risparmiare o gestire le proprie spese.



68%

68% dei pensionati ritiene che i giovani facciano eccessivo affidamento sul trasferimento di ricchezza proveniente dalle generazioni precedenti.

Queste tensioni fanno sì che quasi un terzo (30%) dell'attuale popolazione attiva affermi di trovarsi a discutere o essere in disaccordo con i familiari appartenenti alle generazioni precedenti circa le proprie decisioni finanziarie. Sono dunque quasi 18 milioni gli italiani in età lavorativa che hanno avuto una discussione con un parente più anziano riguardo alla gestione delle proprie finanze.

C'è un ulteriore dato che fa riflettere. È facile cadere nella trappola di pensare che, quando si tratta di finanze e aspirazioni di lungo termine, le persone tendano a volere le stesse cose. Le cose non stanno affatto così. Capire cosa conta davvero per le persone e cosa si aspettano dalla vita è il punto di partenza per comprendere cosa vogliono ottenere con i propri risparmi e investimenti. La tendenza verso un modello di lavoro più flessibile e un regime di pensionamento graduale ha implicazioni sulle modalità con cui le persone pianificano le proprie finanze sia nelle fasi di accumulo che in quelle di decumulo.

I messaggi che hanno fatto presa sulle generazioni più anziane non faranno necessariamente presa su chi cresce nell'era di Instagram. Capire questo è fondamentale per modificare i comportamenti finanziari.

PARTE 2: NOTTI INSONNI

La salute fisica è importante, ma stiamo prestando sempre più attenzione anche al nostro benessere mentale. Accumulare ricchezza è un'aspirazione condivisa in tutta Europa. Che ciò avvenga muovendo i primi passi sul mercato immobiliare o comprando una seconda casa, o ancora accumulando risparmi, sottoscrivendo una pensione o avviando un'attività d'impresa, la ricchezza può assumere forme e dimensioni diverse. A prescindere dalle sembianze specifiche, disporre di una rete di sicurezza sotto forma di un patrimonio personale è una forma di assicurazione per le persone. Quando manca questa sicurezza, subentrano inevitabilmente stress e preoccupazione.

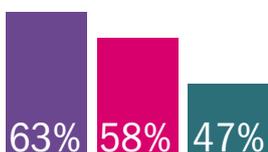
Il decennio successivo alla crisi finanziaria globale ha posto molte sfide finanziarie in tutta Europa. L'Italia è stata forse tra i paesi più duramente colpiti. Tra il 2008 e il 2014, la disoccupazione giovanile è più che raddoppiata, passando dal 20% circa a oltre il 40%⁷. Rispetto ad allora è ridiscesa, tuttavia l'Italia conta ancora oggi il secondo maggior tasso di disoccupazione nell'UE, seconda solo alla Grecia.

È chiaro, dunque, che molti giovani hanno perso anni fondamentali di guadagni e di risparmi. Nel tempo, l'effetto complessivo di questo gap andrà amplificandosi.

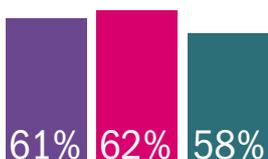
Con tali premesse, le vite finanziarie dei giovani stanno diventando più complesse e soggette a maggiori pressioni. La preoccupazione che accompagna questo stato di cose comincia a far sentire i suoi effetti. La nostra indagine dimostra chiaramente che le generazioni più giovani hanno molte più probabilità di sperimentare preoccupazioni finanziarie sia di breve sia di lungo termine.

Le preoccupazioni finanziarie che tolgono il sonno (% di intervistati che si dichiara d'accordo)

Avere accantonato abbastanza per una pensione serena



Accessibilità dell'assistenza sanitaria e sociale



Preoccupazioni finanziarie di breve termine



Spese natalizie



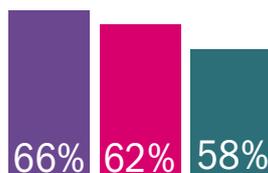
Debito studentesco



Stato dell'assistenza sanitaria e sociale



Costi immobiliari



Debito principale in via di rimborso



Confronto finanziario con il gruppo dei pari



Legenda:



⁷ Financial Times, Youth unemployment in Italy rises to second highest in eurozone, marzo 2019

L'impatto di queste preoccupazioni va oltre le considerazioni prettamente finanziarie. Più di un quinto dei Millennial riferisce che le preoccupazioni finanziarie hanno avuto ripercussioni negative sulla propria salute mentale. Una percentuale di poco inferiore riporta che queste preoccupazioni hanno causato problemi relazionali o coniugali.

Chiaramente, i Millennial risentono delle pressioni causate dalle preoccupazioni finanziarie di breve e lungo termine e questo incide sulle loro relazioni e sulla loro salute mentale. Molti si affacciano nel mondo del lavoro già gravati da debiti studenteschi e di altro tipo, pertanto obiettivi finanziari di breve termine come le spese natalizie sono fonte di stress, cui si somma l'esigenza di salvare le apparenze nelle loro vite iperconnesse e dominate dai social. Inoltre, come vedremo nella sezione successiva, chiedendo consiglio ai propri genitori difficilmente riceveranno le indicazioni di cui hanno bisogno.

22% 

dei Millennial afferma che le preoccupazioni finanziarie hanno inciso negativamente sulla propria salute mentale.

16% 

dei Millennial riporta che le preoccupazioni finanziarie hanno causato problemi relazionali o coniugali.



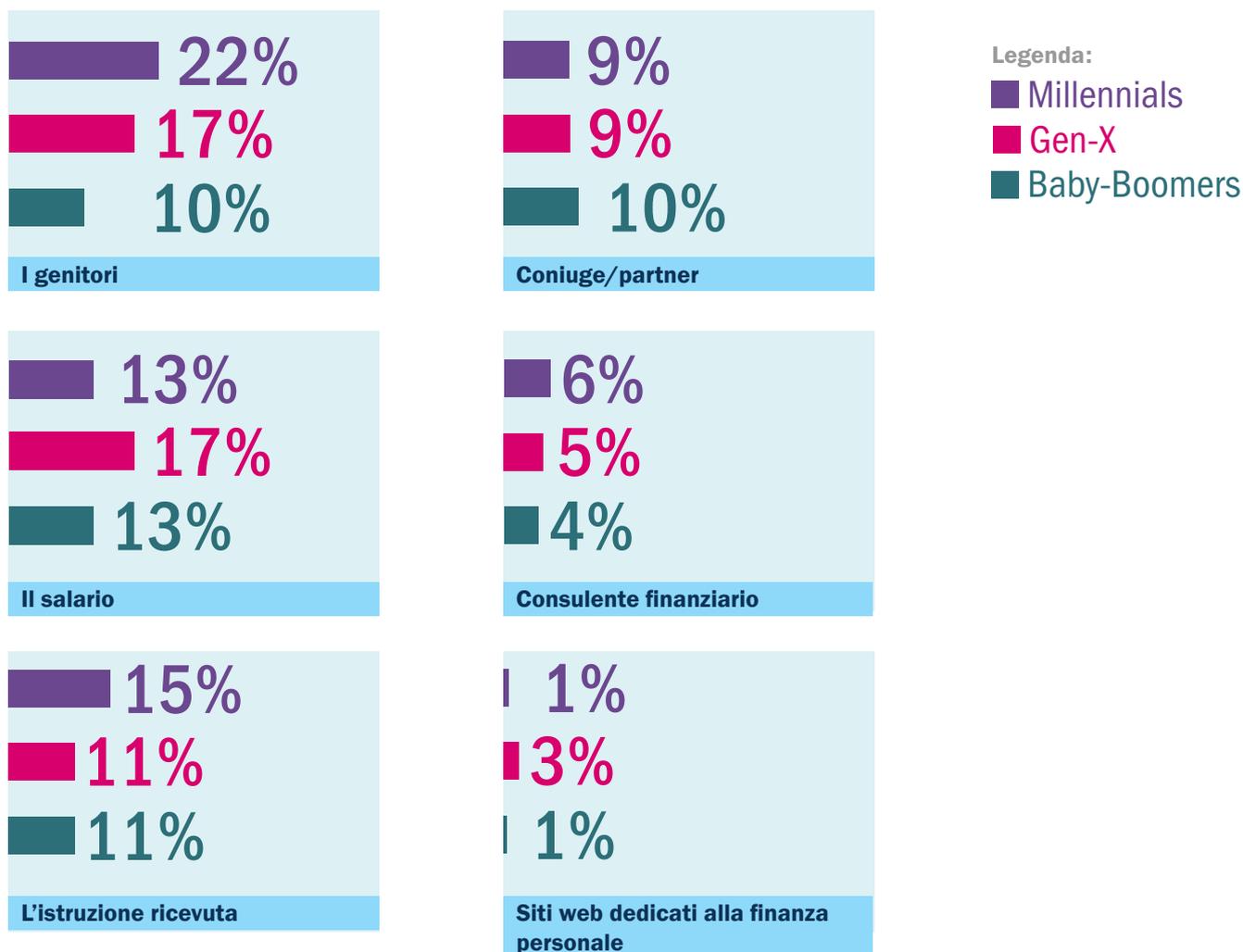
PARTE 3: POSSIAMO SEGUIRE LE ORME FINANZIARIE DEI NOSTRI GENITORI?

Le persone che cercano di accumulare ricchezza oggi si scontrano con una realtà molto diversa da quella vissuta dalle generazioni precedenti. I Baby Boomer sono stati fortunati sotto molti aspetti: la loro generazione ha beneficiato di un accesso generalizzato alle pensioni retributive, di un sistema di sicurezza sociale più generoso ed esaustivo e di mercati sospinti dall'inflazione dei prezzi degli attivi globali, che hanno generato decenni di rendimenti elevati.

Nel 2011 l'età pensionabile sia per gli uomini che per le donne italiane è stata innalzata a 67 anni attraverso riforme aspramente contestate. Una nuova riforma del 2018 ha introdotto il sistema noto come "Quota 100", che consente alle persone di andare in pensione con 38 anni di contributi purché abbiano compiuto 62 anni di età (62+38=100). Il piano Quota 100 non è stato immune da critiche viste le crescenti pressioni sull'Italia affinché riduca il debito pubblico. Il governo sta attualmente valutando nuove riforme per sostituire Quota 100 prima della sua naturale scadenza prevista a fine 2021. Si tratterebbe della sesta riforma pensionistica attuata negli ultimi decenni. Tre delle cinque riforme già introdotte ad oggi sono servite per aumentare l'età pensionabile, mentre due l'hanno ridotta⁸. Malgrado la battaglia delle riforme sia ancora in corso, è chiaro che il cambiamento è già in atto e che i criteri di pensionamento saranno diversi quando giovani d'oggi raggiungeranno l'età pensionabile.

Ciò nonostante, molti considerano ancora i genitori come modelli di comportamento in fatto di pianificazione finanziaria. Anzi, sono il fattore singolo più determinante ai fini delle decisioni d'investimento. Tuttavia, vista l'entità del cambiamento che ha già investito e che continuerà a investire il mondo intero, bisogna chiedersi se i loro consigli siano adeguati alle scelte finanziarie che sono chiamati a prendere i giovani.

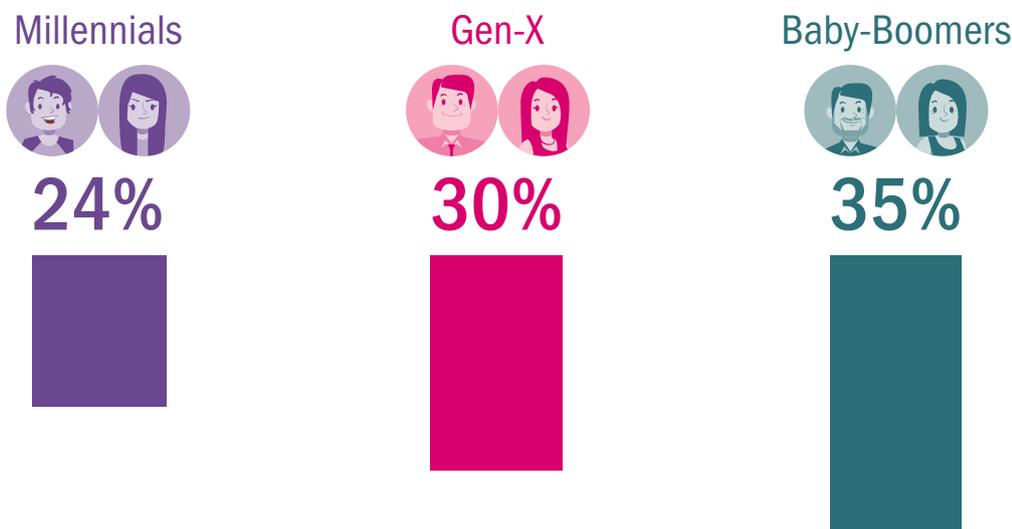
Chi ha la più grande influenza sulle decisioni finanziarie per generazione



I giovani d'oggi che cercano di seguire le orme finanziarie dei loro genitori hanno davanti a sé una strada in salita. Mentre i Baby Boomer prevedono che il 35% del loro reddito pensionistico proverrà dalla pensione pubblica, questa percentuale scende al 30% tra le fila della Generazione X e al 24% tra i Millennial. L'esperienza finanziaria di nonni e genitori non sarà la stessa di quella vissuta dai loro nipoti e figli appartenenti alla classe dei Millennial. D'altro canto, sarebbe irrealistico aspettarsi che la generazione successiva adotti gli stessi comportamenti di quella precedente in presenza di un vissuto economico e finanziario profondamente mutato.

Piuttosto che guardare ai propri genitori, i Millennial in cerca di consigli e ispirazione farebbero bene a volgere altrove il proprio sguardo.

% del reddito pensionistico proveniente/che si prevede proverrà dalla pensione pubblica



Queste considerazioni ci portano al tema della consulenza finanziaria professionale. In uno scenario ideale, tutti dovrebbero poter usufruire di una consulenza finanziaria personalizzata, non solo nella fase di accumulo della ricchezza durante la vita lavorativa ma anche in fase di decumulo, ossia negli eventuali periodi di inattività dal lavoro e durante la pensione. In Italia, le banche rappresentano la stragrande maggioranza della distribuzione retail, pertanto meno di un italiano su dieci in tutte le fasce d'età riceve consulenze professionali regolari.

Anche se le persone potrebbero non avere bisogno di un aiuto professionale per prendere tutte le loro decisioni finanziarie, l'intervento di un consulente professionale può contribuire a stabilire la direzione futura e a garantire la copertura di tutte le esigenze primarie. La nostra indagine mostra che questo aspetto è largamente trascurato e in momenti successivi della vita è fonte di rimpianti che si sarebbero potuti evitare.

Abbiamo chiesto ai pensionati che hanno partecipato alla nostra indagine di indicare quali sono i loro principali rimpianti rispetto alle modalità con cui hanno predisposto finanziariamente il loro pensionamento. Più di un pensionato su cinque (22%) rimpiange di non essersi fatto consigliare una volta andato in pensione. Inoltre, il 24% si pente di non aver sottoscritto una pensione privata e il 20% di non aver fatto testamento o di non aver predisposto una pianificazione fiscale successiva, a testimonianza del fatto che molte persone non ricollegano ancora tutti questi aspetti alla consulenza professionale. Una consulenza finanziaria adeguata avrebbe aiutato queste persone a pianificare in maniera più efficiente per evitare simili problematiche. L'importanza di fornire accesso alla consulenza finanziaria al numero più elevato possibile di persone non può essere sottovalutata, soprattutto oggi che le nostre vite diventano più fluide e più complesse.

Primi 5 rimpianti dei pensionati riguardo alla loro pianificazione finanziaria in vista della pensione

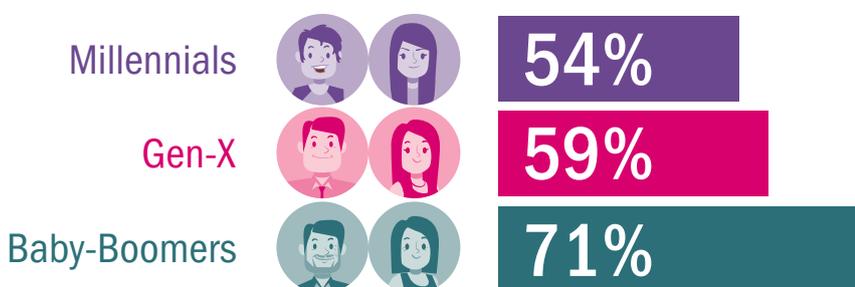


PARTE 4: MUOVERE I PRIMI PASSI NEL MONDO DEGLI INVESTIMENTI

Tenuto conto della tradizionale avversione relativa al rischio degli italiani – che preferiscono risparmiare o effettuare investimenti legati all'economia del Belpaese come i tanto amati BTP – non sono stati fatti sforzi significativi per promuovere una cultura diffusa dell'investimento “per tutta la vita”. Di conseguenza, una maggioranza significativa di cittadini non si è mai interessata a come muovere i primi passi nel mondo degli investimenti. Oggi è invece necessario adoperarsi maggiormente per incoraggiare i più giovani a investire nel loro futuro finanziario di lungo termine.

Quasi tre persone su cinque (58%) hanno dichiarato di non detenere alcun investimento. All'interno di questo gruppo, la ragione preponderante è stata di gran lunga la percezione di non avere denaro a sufficienza da accantonare a scopo d'investimento. Ma qual è l'importo minimo per poter cominciare a investire?

% di persone senza investimenti che affermano che il non avere abbastanza denaro per iniziare è stato il motivo principale per cui non hanno investito.



Uno dei fattori che più di tutti scoraggiano le persone dall'investire è l'idea obsoleta che si tratti di un'attività proficua o possibile solo se si dispone di grosse somme da utilizzare a questo scopo. Al contrario, e questo messaggio deve essere compreso su più vasta scala, il potere dell'interesse composto fa sì che anche investendo importi esigui quando si è ancora giovani si può significativamente incrementare il valore delle pensioni e degli investimenti futuri.

Inoltre, se il concetto che per investire occorrono grosse somme poteva essere vero 20 anni fa, la tecnologia ha profondamente trasformato il mercato retail: investire non è mai stato così facile. Le piattaforme d'investimento offrono soluzioni basate sul web, consentendo alle persone di scaricare un'app e cominciare a investire piccole somme nel giro di qualche minuto, prendendo dimestichezza con il mondo degli investimenti in modi che prima non erano neanche immaginabili.

Una generazione fa queste tecnologie non esistevano. I nostri genitori e nonni non erano in grado di effettuare simili operazioni, pertanto difficilmente possono trasmettere queste conoscenze ai propri figli e nipoti. Visto che i genitori sono il fattore di maggior peso nel plasmare i progetti finanziari dei Millennial (come abbiamo visto nella parte 3), molti giovani stanno rischiando di perdere il “treno dell'investimento”. In Italia, solo un Millennial su dieci tra quelli con investimenti ha dichiarato che la possibilità di fare tutto da solo online o mediante un'app ha inciso in maniera significativa sulla decisione di investire. Si tratta di una percentuale nettamente inferiore a quella che registriamo nel Regno Unito (26%), testimonianza del fatto che la tecnologia non ha ancora modificato il comportamento degli italiani.

Le nuove tecnologie non hanno ancora spinto i giovani investitori ad adottare comportamenti diversi...

Millennials



Gen-X



Baby-Boomers



% di persone per le quali la possibilità di investire piccoli importi ha inciso in maniera significativa sulla decisione iniziale di investire

28%

30%

35%

% di persone per cui la possibilità di fare tutto da soli online o mediante un'app ha inciso in maniera significativa sulla decisione iniziale di investire

26%

14%

10%

Pur non offrendo accesso a una consulenza finanziaria olistica, le piattaforme d'investimento fai-da-te possono agire da incubatori che incoraggiano le persone ad entrare precocemente nel mondo degli investimenti retail. Come vedremo nella sezione 5, le persone che detengono già un qualche tipo di investimento sono più disposte a investire un'eventuale entrata improvvisa in azioni piuttosto che detenerla in contanti. Acquisire familiarità con somme più piccole può aiutare a spostarsi su investimenti di maggiori dimensioni, che avranno un impatto positivo più profondo sulla sicurezza finanziaria personale di lungo termine.



PARTE 5: UN'INCAUTA PRUDENZA

Qual è il costo della cautela per chi decide di detenere liquidità? Se vogliamo riuscire nell'intento di convertire all'investimento un maggior numero di persone, dobbiamo azzerare alcuni insegnamenti appresi dai nostri genitori. Una delle principali barriere all'investimento è il legame emotivo che si crea con il denaro contante, condiviso da genitori e nonni e apparentemente tramandato alle generazioni successive.

Intere generazioni di italiani hanno vissuto nella convinzione che il reddito pensionistico sarebbe arrivato dal sistema pubblico di sicurezza sociale, e le pressioni sui singoli a perseguire la crescita degli investimenti sono sempre state minime. I più partivano dal presupposto che il governo stesse già investendo per loro conto e che quindi andare sul sicuro e depositare la propria ricchezza in risparmi liquidi fosse un'opzione percorribile.

Ma due cose sono cambiate, e le persone devono tenerne conto.

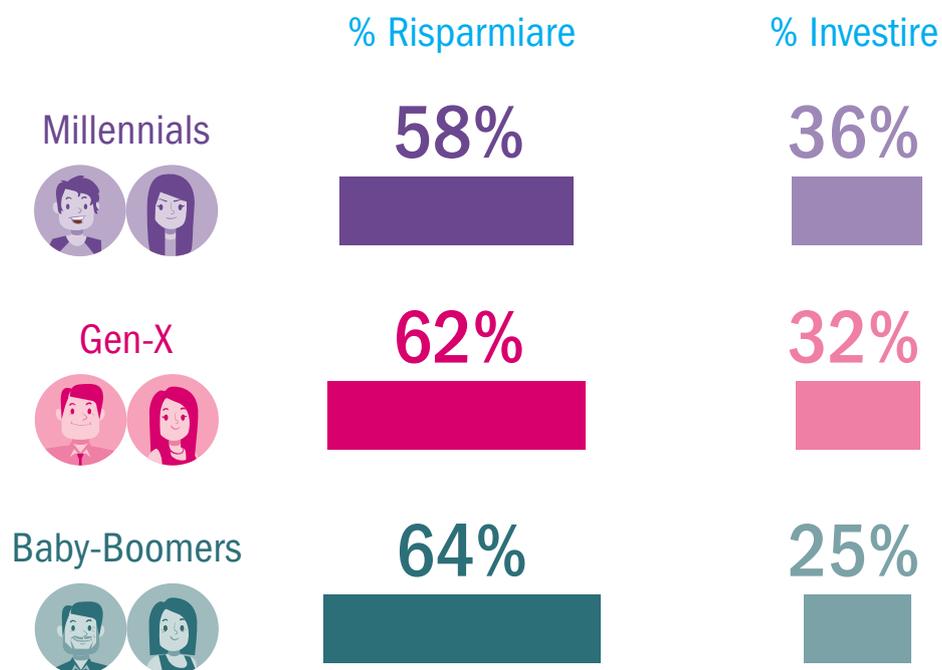
Innanzitutto, non possiamo più fare affidamento sugli altri. Lo Stato non potrà più offrire gli stessi benefici che ha fornito in passato. Le generazioni future dovranno provvedere a sé stesse, e ciò significa investire di più per conto proprio.

In secondo luogo, i rendimenti dei conti correnti sono fortemente diminuiti a partire dagli anni '90 in un contesto di prolungata debolezza dei tassi d'interesse. Il collasso dei tassi d'interesse e la contestuale diminuzione del tasso d'inflazione hanno sottratto valore agli attivi liquidi in termini reali, poiché i rendimenti dei conti correnti bancari si basano sul tasso d'interesse di base prevalente. Ad esempio, in Italia il tasso d'interesse medio di lungo termine è sotto il 4% sin dalla crisi finanziaria del 2008 ed è pari o inferiore all'1% a partire dal 2012. Per buona parte degli anni '90, i tassi d'interesse italiani hanno superato il 10%, consentendo ai genitori e ai nonni con una predilezione per il contante di costruirsi un bel gruzzoletto in quell'arco temporale. Ciò è in netto contrasto con la realtà odierna. In Italia, i tassi d'interesse di base sono pari a 0, e l'inflazione oscilla tra lo 0% e l'1%. Ciò significa che una porzione consistente della ricchezza delle famiglie va perdendo valore e fornirà un reddito inferiore una volta arrivata la pensione.

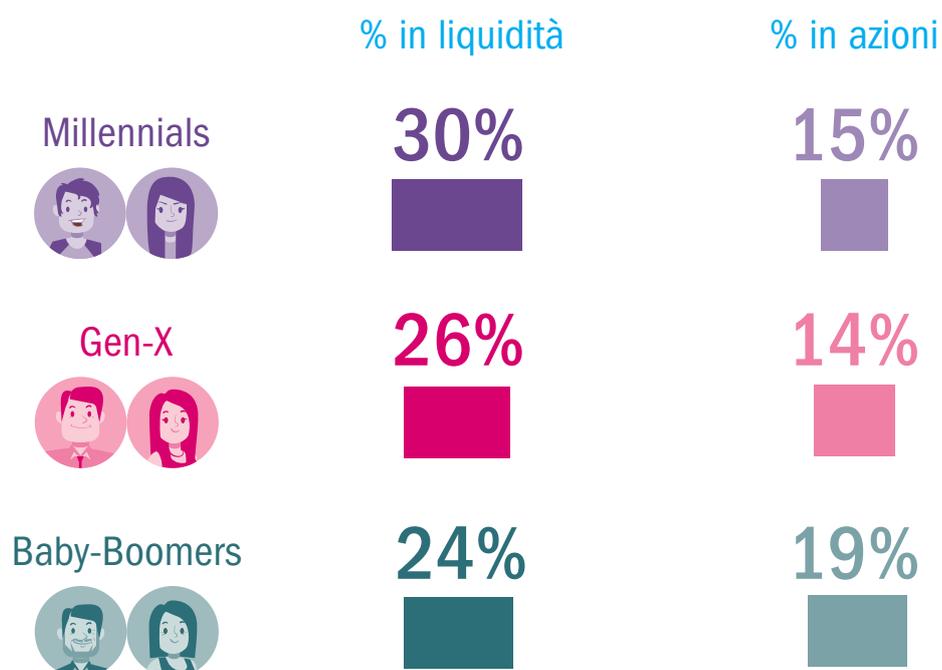
Presi congiuntamente, questi due fattori hanno un'unica implicazione: i risparmi privati delle persone devono poter fruttare molto di più. Detenere per 30 anni la propria ricchezza sotto forma di liquidità non garantirà il conseguimento degli obiettivi finanziari di lungo termine. Come è emerso da questa indagine, gli italiani stanno finalmente realizzando, probabilmente per la prima volta, che le condizioni per chi accumula ricchezza oggi sono molto meno favorevoli. Ma si stanno anche rendendo conto che i loro risparmi liquidi generano rendimenti del tutto insoddisfacenti?

- Circa tre persone su cinque in tutte le fasce d'età hanno affermato che “risparmiare” è il modo migliore per raggiungere i propri obiettivi finanziari di lungo termine, mentre solo un terzo crede che “investire” sia la strada migliore.
- Più di un quarto del portafoglio di chi detiene investimenti è allocato in strumenti liquidi, e ciò vale per tutte le fasce d'età.

La migliore scelta per accertarvi di raggiungere i vostri obiettivi finanziari di lungo termine è risparmiare o investire?

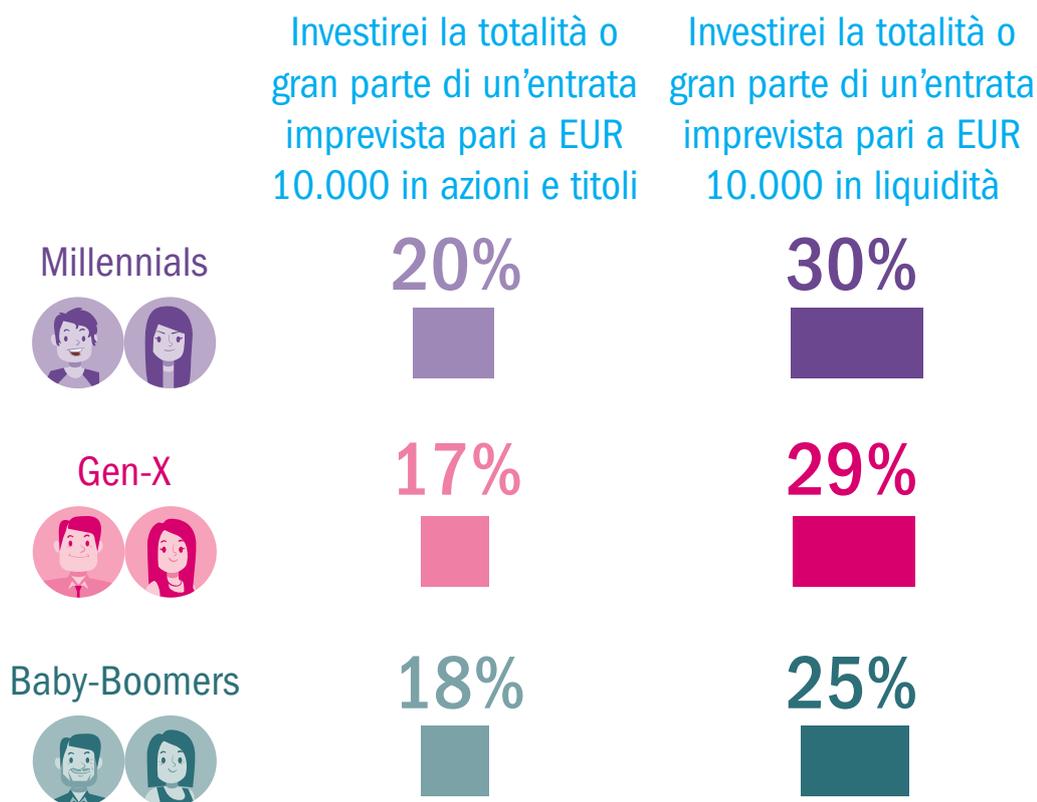


Pensando al valore totale dei prodotti d'investimento della vostra famiglia, qual è la % approssimativa detenuta in...?



Inoltre, abbiamo chiesto alle persone cosa farebbero se ricevessero un'entrata improvvisa di EUR 10.000: la risparmierebbero in contanti o la investirebbero in azioni? Una terza alternativa prevedeva di ripartire il denaro tra le due opzioni. Evidenziando una predilezione automatica per la liquidità, le persone sono molto più propense a scegliere il contante e non l'investimento.

Le persone continuano a propendere nettamente per la liquidità anche se offre rendimenti inferiori...



Poiché i rendimenti della liquidità sono destinati a rimanere contenuti nell'immediato futuro, questo tipo di comportamento non è privo di conseguenze. La nuova generazione sembra aver avviato la conversione all'investimento, ma questa transizione non avverrà in assenza di sforzi coordinati tesi a far crescere la consapevolezza, la conoscenza e la comprensione, nonché le nuove modalità di accesso al mondo degli investimenti rese possibili dalle nuove tecnologie. A questa generazione viene chiesto di fare scelte diverse rispetto a quelle dei loro genitori e nonni, pertanto deve essere preparata alla nuova realtà.

PARTE 6: EREDITÀ? MEGLIO NON CONTARCI TROPPO

Per molti, l'idea dell'eredità finanziaria proveniente dai genitori è il jolly che li aiuterà a colmare le lacune nella ricchezza che sono riusciti ad accumulare. Le conclusioni della nostra indagine suggeriscono che il modo in cui le persone ereditano ricchezza o sperano di ereditare sta cambiando. Ma la domanda fondamentale è se i giovani d'oggi possano realisticamente contare sulla possibilità di ricevere un'eredità finanziaria.

Quasi un terzo dei Baby Boomer italiani non crede che lascerà un'eredità finanziaria a qualcuno oltre al coniuge/partner, mentre meno di due Millennial su cinque (38%) si aspettano di riceverla. Ciò può avere implicazioni molto serie, in quanto la metà dei Millennial (49%) afferma che andrà incontro a serie difficoltà se non dovesse ricevere un'eredità finanziaria. I Millennial italiani sono 10,2 milioni secondo le stime, per un totale di circa 5 milioni di persone a rischio.

Molti italiani non prevedono di lasciare alcun tipo di eredità ai propri figli, con un impatto rilevante sui piani di un'ampia minoranza di persone



Millennials



Gen-X

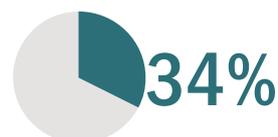


Baby-Boomers

% di chi non prevede di lasciare un'eredità finanziaria a persone diverse da coniugi o partner



% di chi ammette che andrà incontro a serie difficoltà se non riceverà un'eredità finanziaria



Invece di vedere la ricchezza passare di generazione in generazione, i nostri intervistati ritengono che diventerà sempre più comune vedere la ricchezza fluire nella direzione opposta. Il 36% del nostro campione è d'accordo sul fatto che entro il 2050 sarà più comune per i pensionati andare a vivere con i familiari più giovani, mentre un altro 40% concorda sul fatto che i pensionati faranno affidamento sul sostegno finanziario di figli o nipoti. Potremmo cominciare a vedere la "banca di mamma e papà" trasformarsi nella "banca dei figli".

Il messaggio ai lavoratori di oggi è che non possono fare affidamento sui genitori o su altri parenti più grandi, né per ricevere consigli appropriati né per ottenere aiuti finanziari. Di fatto, visto l'aumento dell'aspettativa di vita, i Millennial potrebbero essere chiamati a supportare in prima persona i genitori anziani negli ultimi anni di vita.

PARTE 7: DURANTE LA PENSIONE, LA SALUTE PREVALE SULLA RICCHEZZA

Quando si accingono a pianificare per il futuro, le persone temono in egual misura per la propria salute e per le proprie finanze. La pianificazione di lungo termine viene spesso presentata come una serie di decisioni finanziarie: quanto dobbiamo risparmiare per la terza età? Di quanto reddito avremo bisogno una volta andati in pensione? Tuttavia, per i lavoratori la salute a lungo termine potrebbe essere una preoccupazione maggiore della ricchezza a lungo termine. In realtà si tratta di due aspetti fortemente correlati.

Esaminare le aspirazioni pensionistiche delle persone è molto utile per quantificare l'importanza che attribuiscono alla salute e alla ricchezza. Fondamentalmente, le persone non vogliono altro che accertarsi di essere (e poter rimanere) fisicamente e mentalmente sane anche quando saranno più in là con gli anni. Ciò non vale solo per le generazioni più mature, che in genere tendono a dare maggior peso alle considerazioni riguardanti la salute, ma anche per i Millennial.

Le 5 migliori aspirazioni alla pensione per generazione...



Millennials



Gen-X



Baby-Boomers

Assicurarsi di essere in forma e in salute	Millennials	Gen-X	Baby-Boomers
	97%	97%	98%
Essere in grado di rimanere e mantenere la mia casa			
	97%	96%	97%
Trascorrere più tempo con la famiglia e gli amici			
	96%	95%	94%
Perseguire hobby / nuovi hobby			
	94%	94%	94%
Garantirsi di avere abbastanza per le spese di assistenza sociale			
	94%	93%	91%

L'Italia è il quarto mercato del fitness europeo per dimensioni, e i ricavi delle palestre private superano la cifra di EUR 2,3 miliardi¹⁰. È chiaro, dunque, che viene posta grande attenzione alla salute e al benessere. Prendersi cura della propria salute è diventata una preoccupazione nazionale per alcuni segmenti della popolazione italiana.

Prevedendo di vivere e lavorare più a lungo, le persone cominciano a realizzare che questi anni in più non saranno tutti vissuti in buona salute. Questo pone un chiarissimo imperativo di pianificazione finanziaria: garantire una copertura sufficiente delle spese mediche e dei costi per l'assistenza sanitaria nel lungo termine. Salute e ricchezza non vanno visti come due fattori distinti. Il nostro benessere di lungo termine e la capacità di continuare a vivere nelle nostre case può dipendere dalla nostra ricchezza tanto quanto dalla nostra salute.



Solo due italiani su cinque sono sicuri di avere fondi sufficienti per coprire l'assistenza sanitaria o sociale durante il pensionamento

42%

% di italiani certi che disporranno di fondi sufficienti a coprire le spese sanitarie una volta in pensione.

35%

di italiani certi che disporranno di fondi sufficienti a coprire le spese di assistenza sociale una volta in pensione.

Pur trattandosi di un tema di competenza della classe politica, qualunque sia la direzione intrapresa è probabile che il costo crescente dell'assistenza nella terza età imporrà oneri finanziari più gravosi sui singoli cittadini. Ciò significa che, nel pianificare i propri risparmi e investimenti di lungo termine, le persone dovranno tenere conto anche dei costi dell'assistenza sociale e sanitaria. In altre parole, dobbiamo risparmiare e investire di più in gioventù se vogliamo coprire queste uscite aggiuntive quando saremo più anziani.

In parte, questa mancanza di fiducia deriva anche dai timori circa la sostenibilità dei nostri sistemi di previdenza sociale, tra cui le pensioni statali, il sistema sanitario nazionale e il sostegno all'assistenza a lungo termine. Secondo l'indagine, la fiducia della popolazione in queste strutture di supporto di lungo corso è bassa. Gran parte delle persone in tutte le fasce d'età ritiene che le generazioni future beneficeranno di un livello di prestazioni assistenziali inferiore.

Le persone stanno rivedendo le proprie aspettative circa le prestazioni assistenziali pubbliche



Millennials



Gen-X



Baby-Boomers

Pensioni statali meno generose

73%

82%

85%

Sanità pubblica meno generosa

63%

71%

76%

Necessità di coprire per intero i costi della previdenza sociale a lungo termine

63%

71%

72%

PARTE 8: IL COVID-19 SARÀ RESPONSABILE DI UN CAMBIO DI DIREZIONE?

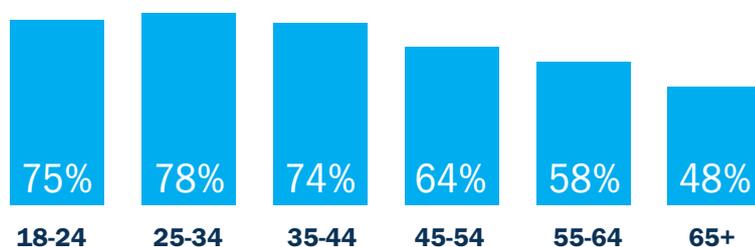
Prima di pianificare le proprie finanze a breve termine, è bene sapere che lo scenario economico e finanziario è profondamente cambiato dall'inizio del 2020. Ci troviamo di fronte a un contesto inedito, incerto e sconosciuto. Tuttavia, molte delle tematiche fondamentali affrontate in questo rapporto continuano ad essere valide in termini di pianificazione finanziaria a lungo termine.

Come emerge da questo rapporto, alla vigilia della crisi molte famiglie italiane versavano già in fragili condizioni finanziarie. Solo una minoranza di italiani (poco più di un terzo) possiede investimenti a lungo termine. I tassi di risparmio delle famiglie (la quota di reddito destinata a risparmi e investimenti) sono scesi dal 10,4% nel 2014 all'8,9% nel 2018, mentre i livelli di indebitamento delle famiglie sono aumentati nello stesso periodo¹¹.

Talvolta ci vuole uno shock improvviso per cambiare la situazione. Un evento impreveduto può infatti costringerci a rivalutare i comportamenti e gli approcci che abbiamo adottato fino a quel momento. La nostra indagine ha evidenziato che in seguito all'epidemia di Covid-19 quasi due terzi (65%) degli adulti italiani rimpiangono il modo in cui avevano organizzato le proprie finanze prima della crisi. Questo sentimento è particolarmente diffuso tra i più giovani (il 75% nella fascia 18-24 anni), fino a ridursi a un comunque significativo 48% tra gli over 65. Ciò illustra in maniera esemplare molte delle tematiche discusse in questo rapporto, specialmente in relazione alle fasce più giovani della popolazione. Fortunatamente per i più giovani, questo campanello d'allarme è giunto in tempo per permettere loro di adottare nuovi comportamenti ed assicurarsi così un futuro più sicuro.



Percentuale di adulti italiani per fasce di età che rimpiangono il modo in cui avevano organizzato le proprie finanze prima del Covid-19



Tra i rimpianti più diffusi tra gli italiani adulti figura l'assenza di un piano finanziario adeguato (31%), la mancanza di tempestività nel proteggere i propri risparmi prima della crisi (14%) e un'insufficiente lungimiranza in fatto di pianificazione finanziaria, tutte questioni fondamentali che se affrontate fin da piccoli possono aiutare a prepararsi in vista del futuro.

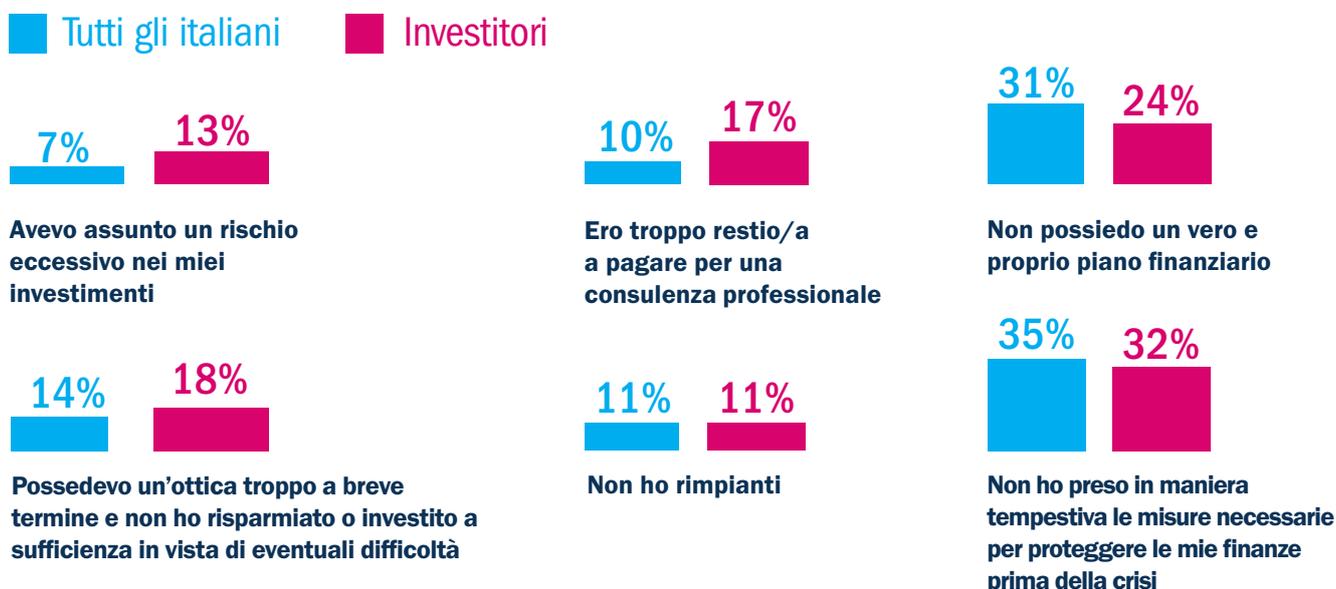
E per quanto riguarda i rimpianti tra coloro che detengono investimenti? Circa un investitore su quattro (24%) rimpiange di non aver predisposto un piano finanziario adeguato, uno su cinque (18%) di non aver agito in maniera tempestiva per proteggere le proprie finanze prima della crisi, un numero simile (17%) si pente dell'eccessiva riluttanza dimostrata nel pagare per una consulenza professionale e il 13% ritiene di aver assunto un rischio eccessivo nei propri investimenti. Le delusioni subite, anche solo nel breve termine, sembrano aver fatto riflettere molti investitori sul loro approccio agli investimenti.

¹¹ Businesswire, Italy Retail Banking: Italy's Gross Household Savings Rate Declined from 10.4% in 2014 to 8.9% in 2018. Dicembre 2019



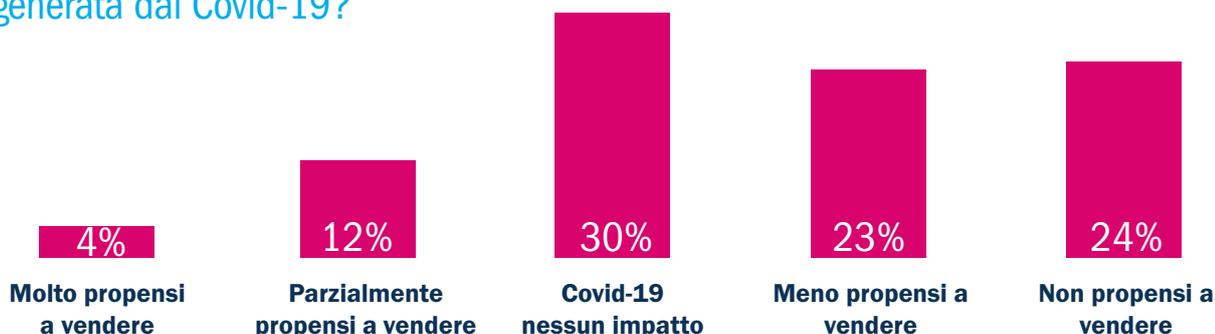
Circa un investitore italiano su quattro rimpiange di non avere un piano finanziario adeguato

Popolazione italiana vs investitori - Percentuale di adulti italiani che rimpiangono il modo in cui avevano organizzato le proprie finanze prima del Covid-19



Gli investitori riconoscono che il periodo attuale non è il momento migliore per vendere i propri investimenti. Solo una minoranza di loro è propensa alla vendita mentre la maggioranza preferisce mantenere i propri investimenti.

Quanto sono inclini gli investitori a vendere i propri investimenti a causa della volatilità generata dal Covid-19?



Gli individui tendono a riconoscere in retrospettiva gli errori commessi in passato, a trarne i relativi insegnamenti e a modificare di conseguenza il proprio approccio. Come si può osservare di seguito, una minoranza significativa di investitori è attivamente alla ricerca di nuove opportunità, spinta in misura crescente da un desiderio di diversificazione e sostenibilità.

La nostra indagine rivela che due investitori su cinque (40%) ritengono che l'impatto finanziario del Covid-19 li abbia resi più propensi a diversificare ulteriormente i propri investimenti, mentre un numero simile (42%) attribuisce ora maggiore importanza alla consulenza professionale. Questi due cambiamenti potrebbero avere un effetto trasformativo positivo sulla prosperità a lungo termine delle persone.



Il 42% degli investitori attribuisce maggiore importanza alla consulenza professionale

È interessante notare, inoltre, che un numero considerevole di persone è più consapevole dell'impatto che i propri investimenti potrebbero avere sull'ambiente e sulle comunità in cui vivono. Un terzo degli investitori (34%) afferma che il Covid-19 li ha resi più propensi a investire in titoli a zero emissioni di carbonio. Negli ultimi anni l'ascesa degli investimenti ESG è parsa inevitabile, ma la loro crescita è rimasta su livelli contenuti; l'attuale pandemia potrebbe accelerare la transizione in quanto gli investitori richiedono opzioni d'investimento più attente all'ambiente.

Alla domanda se l'incertezza finanziaria ed economica li abbia resi più o meno propensi ad andare alla ricerca di nuovi investimenti, gli investitori sono divisi. Oltre la metà degli investitori italiani (51%) ritiene che la volatilità dei mercati finanziari dovuta al Covid-19 offra nuove opportunità d'investimento. Tuttavia, il 44% sostiene che la crisi li abbia resi più inclini a preferire i risparmi liquidi e un altro 44% che li abbia resi più avversi al rischio. Al momento la sfida principale consiste nell'aiutare gli investitori ad affrontare l'incertezza a breve termine e a cambiare in positivo i loro comportamenti, se vogliamo evitare che la scelta di milioni di persone ricada sulla sicurezza solo apparente costituita dai risparmi liquidi.

Percentuale di investitori italiani che ritengono che...



Benché l'epidemia di Covid-19 sia stata per molti un campanello d'allarme, le credenze e i comportamenti più radicati possono essere difficili da cambiare. Quando la situazione ritroverà una certa normalità, si potrebbe essere tentati di tornare alle vecchie abitudini. Chi saprà cogliere l'opportunità di strutturare in maniera più efficace le proprie finanze e di pianificare attivamente il proprio futuro, otterrà i vantaggi maggiori.



CONCLUSIONI

In Italia, come in molti altri paesi del mondo, il sistema sociale prevede che la responsabilità di garantire ad ogni cittadino un reddito durante la pensione sia condivisa da più soggetti. Tradizionalmente, abbiamo vissuto a lungo con un contratto sociale basato sul “pilastro della pensione pubblica”, cui contribuiscono il governo, i datori di lavoro e i privati cittadini.

Ma questo contratto sociale sta entrando in crisi. Molti pensionati italiani hanno potuto beneficiare di una generosa pensione statale, ma l'invecchiamento demografico e la presenza di un sistema in cui le pensioni vengono pagate da chi non è ancora in pensione impongono di adottare un approccio più diversificato alla pianificazione pensionistica.

Negli ultimi decenni, la riforma pensionistica è stato un terreno su cui il governo italiano si è confrontato più volte. Oggi, forse per la prima volta, gli italiani cominciano a prendere consapevolezza di queste problematiche e a riconoscere che il futuro a cui vanno incontro potrebbe essere molto diverso da quello dei loro genitori o nonni. Tuttavia, questa presa di coscienza deve ancora tradursi in azione. I Millennial italiani restano troppo attaccati ai risparmi liquidi o ai titoli di Stato (invece di ricercare altre tipologie di investimenti) nonostante i tassi d'interesse siano bassi da molto tempo. I soldi che stanno risparmiando non producono rendimenti sufficienti.

Le pensioni, e in generale i temi toccati in questo rapporto, sono in cima alle priorità dell'agenda politica italiana. Sono state attuate misure che incoraggiano il risparmio privato e quello da lavoro dipendente, come le riforme del 2007 in base alle quali il Trattamento di Fine Rapporto – TFR spettante agli impiegati nel settore privato viene trasferito automaticamente in un piano previdenziale professionale a meno che il dipendente non scelga di rimanere nel regime TFR. Tuttavia, la maggioranza assoluta dei lavoratori ha scelto di non aderire e solo il 10% della popolazione in età lavorativa è attualmente coperto da un piano di previdenza professionale¹¹. Dobbiamo chiederci perché uno schema di questo tipo abbia raccolto un numero così esiguo di adesioni.

Gli italiani devono acquisire maggiore consapevolezza circa l'onere che sono chiamati a sostenere in quanto singoli individui. La popolazione italiana non può più permettersi di chiudere gli occhi davanti alla necessità inesorabile di assumersi una responsabilità individuale e all'esigenza di diventare più abile negli investimenti per accumulare ricchezza e soddisfare le esigenze reddituali e previdenziali future.

Dobbiamo dunque chiederci: è giunto il momento di un netto cambio di passo nella mentalità finanziaria degli italiani?

Columbia Threadneedle Investments

Milioni di persone in tutto il mondo ci affidano la gestione del proprio patrimonio. Curiamo gli investimenti di investitori individuali, consulenti finanziari e gestori patrimoniali, oltre che di compagnie di assicurazione, fondi pensione e altre istituzioni. Complessivamente, la somma che gestiamo ammonta a oltre 426 miliardi di dollari.

Il nostro compito consiste nel fare tutto il possibile per aiutare i nostri clienti a realizzare i loro obiettivi e soddisfare le loro esigenze finanziarie.

Presenza globale. Grazie a un team globale di 2000 persone, che lavora in squadra, la nostra società lavora per fare in modo che i nostri clienti raggiungano il successo che desiderano. Le nostre ampie competenze coniugano le diverse prospettive di mercato a livello globale, condivise da oltre 450 professionisti dell'investimento, in tutte le principali classi di attivi e mercati. Mettiamo a disposizione una vasta gamma di strategie d'investimento e siamo in grado di creare soluzioni su misura in base alle esigenze specifiche dei clienti.

Intensità della ricerca. Dietro ogni investimento si cela una ricerca intensiva condotta da 190 analisti dediti a individuare le idee più originali e praticabili, che vengono poi condivise e discusse con i nostri gestori di portafoglio. Consideriamo i principi dell'Investimento responsabile (IR) un elemento fondamentale e adottiamo strumenti proprietari in grado di fornire un sistema IR robusto e analisi migliori. Facciamo leva su questa conoscenza per prendere le migliori decisioni d'investimento a vantaggio dei nostri clienti.

Capacità di guardare avanti. Il nostro team indipendente di Investment Consultancy & Oversight si avvale di un approccio "5P", per garantire l'integrità delle strategie d'investimento e favorire un miglioramento costante. Il team collabora con i nostri gestori di portafoglio per fare in modo che le strategie siano gestite secondo l'approccio e gli obiettivi prefissati, in linea con le aspettative e i risultati auspicati.

Per tutti i nostri clienti, abbiamo un unico messaggio: il vostro successo è la nostra priorità.

A PROPOSITO DI QUESTO RAPPORTO

Metodologia: Questo rapporto si basa sui risultati di un'indagine rappresentativa a livello nazionale condotta su un campione di 2000 adulti italiani a settembre 2019. Ai fini dell'analisi e della presentazione dei risultati, abbiamo raggruppato le risposte in tre fasce generazionali: i Baby Boomer, ossia le persone nate tra il 1947 e il 1965, la Generazione X, nata tra il 1966 e il 1979, e i Millennial, nati tra il 1980 e il 2000.

La ricerca è stata integrata da un'ulteriore indagine rappresentativa a livello nazionale su 800 adulti italiani condotta a maggio 2020, volta ad analizzare come gli atteggiamenti e i comportamenti individuali siano stati influenzati dall'epidemia di Covid-19.

Abbiamo utilizzato un codice a colori per riferirci specificamente alle singole generazioni: il verde per i Baby Boomer, il rosa per la Generazione X e il viola per i Millennial.

Per "pensionati" intendiamo tutte le persone in pensionamento integrale o parziale, indipendentemente dall'età.

Informazioni su Cicero/AMO: Cicero/AMO fa parte di Havas Group, un network di comunicazione globale. La rete AMO è la più importante agenzia di comunicazione finanziaria specialistica al mondo, con 37 uffici in più di 20 mercati finanziari chiave. Dalle sue sedi a Londra, Bruxelles e Dublino, Cicero/AMO progetta e realizza campagne pluripremiate per aziende, marchi, organi politici e di regolamentazione in tutti i principali settori economici.

Per maggiori informazioni, visita
columbiathreadneedle.it

Important information: Avvertenze: I rendimenti passati non sono indicativi di quelli futuri. Il capitale è a rischio. Il valore degli investimenti e il reddito da essi derivanti non sono garantiti, possono sia aumentare che diminuire nonché risentire delle oscillazioni dei tassi di cambio. Di conseguenza, gli investitori potrebbero non recuperare l'importo originariamente investito. Il presente documento non costituisce una consulenza in materia d'investimento, legale, fiscale o contabile. Si consiglia agli investitori di rivolgersi ai propri consulenti professionali per informazioni legali, fiscali, contabili o in materia d'investimento connesse a un investimento presso Columbia Threadneedle Investments. Le analisi riportate nel presente documento sono state effettuate da Columbia Threadneedle Investments ai fini delle proprie attività di gestione degli investimenti, potrebbero essere state utilizzate prima della pubblicazione ed essere state inserite nel presente documento per caso. Tutte le opinioni contenute nel presente documento sono valide alla data di pubblicazione, possono essere soggette a modifiche senza preavviso e non devono essere considerate una consulenza in materia d'investimento. Le informazioni provenienti da fonti esterne sono considerate attendibili, ma non esiste alcuna garanzia in merito alla loro precisione o completezza. Pubblicato da Threadneedle Asset Management Limited. Registrata in Inghilterra e Galles, numero di iscrizione 573204, Cannon Place, 78 Cannon Street, Londra, EC4N 6AG, Regno Unito. Autorizzata e regolamentata nel Regno Unito dalla Financial Conduct Authority. Columbia Threadneedle Investments è il marchio commerciale globale del gruppo di società di Columbia e Threadneedle. www.columbiathreadneedle.it