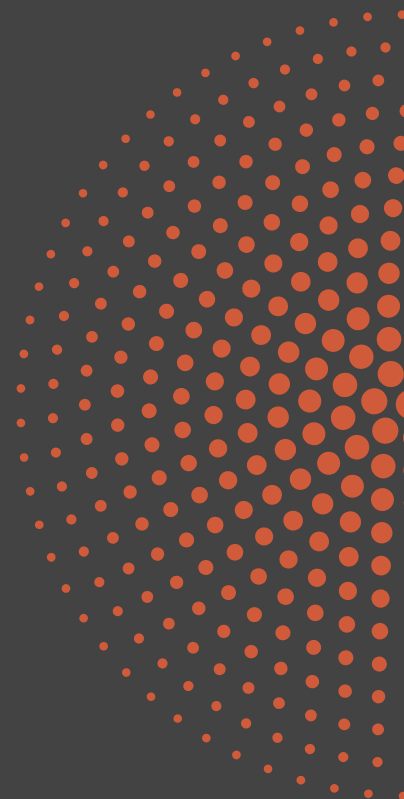


Easyou Research Proje

I dati riportati derivano da un'indagine quantitativa su un campione di 18-55 anni. I risultati descrivono tendenze del campione e non costituiscono raccomandazioni di investimento né sono generalizzabili all'intera popolazione.



Come gestiscono i soldi gli Italiani?

Fieldwork

Maggio - Giugno 2025
Italia

Autori:

Crestan Giulia
Pagani Alberto
E-survey ente di ricerca



Executive Summary

Questa ricerca quantitativa fornisce un quadro dettagliato sulle abitudini di risparmio e di investimento degli italiani tra i **18 e i 55 anni**. Rispetto agli standard di campionamento demografico comunemente adottati (ad es. Consob), abbiamo deliberatamente strutturato un campione eterogeneo, con significativa rappresentanza delle coorti più giovani e del segmento femminile.

L'indagine è stata condotta su un campione rappresentativo fornito da un istituto di ricerca retribuito e analizzata attraverso indagini statistiche avanzate con SPSS e Python.

Le principali tematiche emerse:

- la **capacità di risparmio** della popolazione,
- gli **ostacoli percepiti** all'ingresso nel mondo degli investimenti,
- i **comportamenti degli investitori** già attivi,
- le **intenzioni** e i **criteri** dei potenziali nuovi investitori.

L'indagine si colloca in un momento storico in cui il **contesto macro-economico**, **l'inflazione** e **l'evoluzione digitale** stanno ridefinendo il rapporto delle persone con il denaro e con gli strumenti finanziari. Comprendere come i diversi segmenti della popolazione approcciano il risparmio, quali ostacoli incontrano nell'investire e quali criteri guidano le loro scelte è cruciale per immaginare i **nuovi modelli di servizio** e i **futuri canali di accesso agli investimenti**.

> **1500** individui coinvolti

Oltre il 70% del panel è stato reclutato tramite l'ente di ricerca E-survey e retribuito. La restante parte tramite canali di ricerca diretti. Territorio Italia.

> **42%** contatti raccolti

Quasi la metà del campione ha lasciato volontariamente il proprio contatto e-mail per essere ricontattato una volta avviato il progetto Easyou

Redatto da
Crestan Giulia
Pagani Alberto

Progetto
Easyou

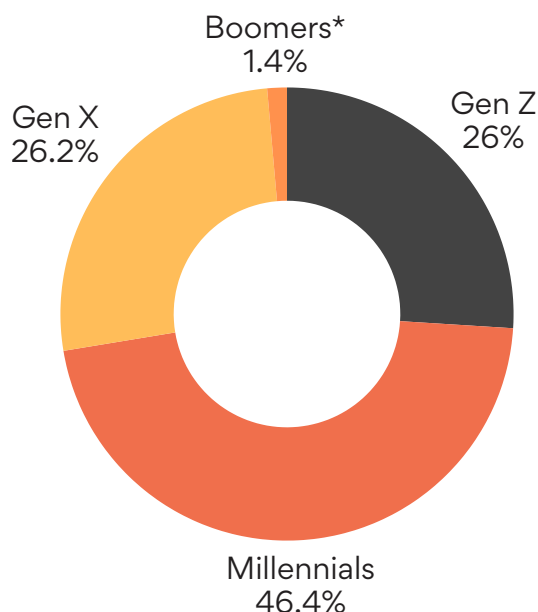
Audience Report

- La ricerca è stata condotta su un campione di **oltre 1.500 individui**, di cui 1.100 (oltre il 75%) reclutati tramite panel certificato e retribuito attraverso l'ente di ricerca *E-survey*, la restante parte tramite canali diretti.
- Il questionario è stato realizzato e diffuso attraverso la **piattaforma Qualtrics**, strutturato con domande a risposta multipla, scale Likert certificate e domande aperte.
- Aveva una durata media di risposta di **8 minuti**
- La fase di fieldwork è durata circa **tre settimane**.
- Le evidenze in questo report sono state elaborate con **software statistici SPSS e Python**, insieme ad analisi descrittive, correlazioni di Pearson e incroci tra variabili socio-demografiche.

Gender



Età del campione



*Per ragioni di rigore metodologico, il gruppo dei rispondenti over 60 (Boomers) non viene esplicitato nelle analisi, poiché troppo ristretto per garantire dati statisticamente attendibili.

> Gen Z (1997 – 2012)

fascia età: 18 – 28
344 rispondenti

> Millennials (1981 – 1996)

fascia età: 29 – 44
613 rispondenti

> Gen X (1965 – 1980)

fascia età: 45 – 60
346 rispondenti

> Boomers (1946 – 1964)

fascia età: 61 – 79
18 rispondenti

Profilo Economico

Variabili socio-economiche

Abbiamo analizzato le principali variabili economiche tra cui: **capitale disponibile**, **reddito**, **spese** e **capacità di risparmio**. Questi dati ci permettono di delineare il **profilo di liquidità** e la reale possibilità dei rispondenti di destinare parte del proprio reddito ad **attività di investimento**.

Depositi in banca

0 - 3000€

corrisponde alla fascia di capitale detenuta dalla **maggioranza del campione** (29,4%)

La seconda fascia più rilevante: 10.000-50.000 €

Il 70% si colloca tra 3.000€ e oltre 100.000 €
→ buona base potenziale per investimenti.

Reddito annuo lordo

51%

del campione detiene un reddito medio annuo lordo **superiore a 25.000€**

Il 77% di questi rientra nella fascia: 25.000-50.000 €

L'88,2% del campione ha un reddito compreso tra 0€ e 50.000 € → l'attività di investimento non deve risultare onerosa.

Capacità di risparmio

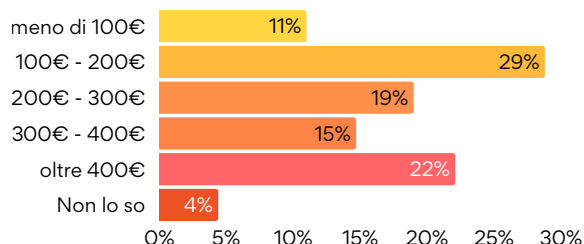
69%

del campione riesce a mettere da parte ogni mese una quota del reddito.

Il 66% di chi ha un reddito tra 0 e 50.000 € riesce a risparmiare qualcosa ogni mese.

7 persone su 10 mettono da parte qualcosa ogni mese nonostante redditi bassi → esiste un **potenziale di accumulo** che può tradursi in propensione all'investimento.

Capacità di risparmio mensile



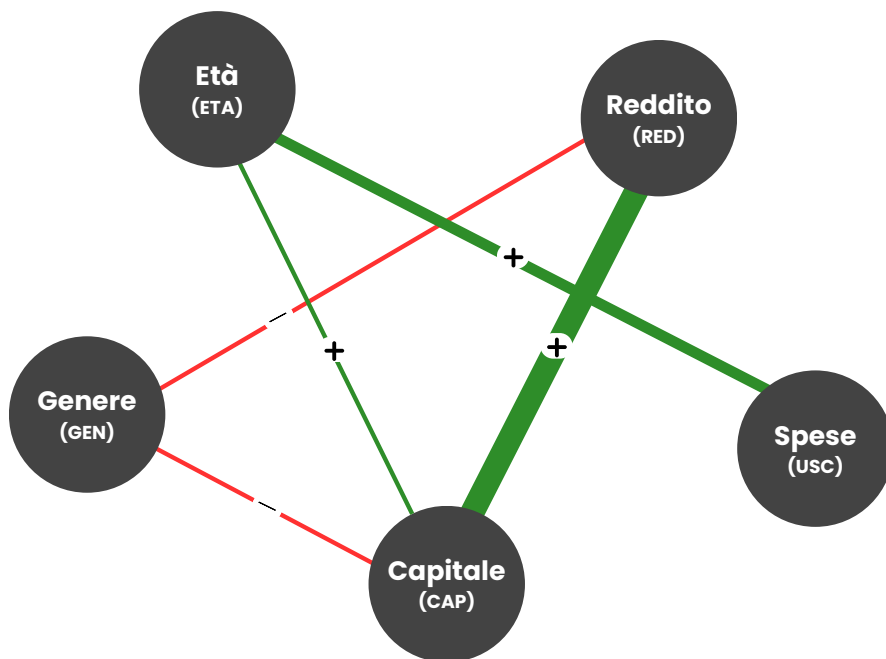
L'85% dei risparmiatori dichiara di riuscire a risparmiare tra 100€ e oltre 400€ al mese. Il dato non cambia molto con l'età: si passa dall'**81%** della Gen Z all'**88%** della Gen X.

- Nonostante **redditi medi relativamente bassi**, la combinazione di **risparmio costante** e **depositi liquidi** disponibile rende il campione un target promettente per strumenti di investimento accessibili e di facile gestione.



Correlazioni statistiche significative

Le correlazioni emerse tra **variabili chiave** (età, reddito, capitale, spese e genere) confermano la solidità del questionario: i dati descrivono dinamiche attese e reali, rafforzando la validità dell'indagine.



Legenda:

Frecce verdi (+) = relazioni positive (quando una variabile cresce, cresce anche l'altra).

Frecce rosse (-) = relazioni negative.

Spessore delle frecce = forza della correlazione (più spessa = più forte).

> Età

ETA ↔ RED ($r = 0,181$) → più aumenta l'età, più cresce il reddito medio.

> Capitale disponibile

CAP ↔ RED ($r = 0,508$) → chi guadagna di più tende ad avere più capitale accumulato.

CAP ↔ ETA ($r = 0,255$) → all'aumentare dell'età aumenta anche il capitale.

CAP ↔ GENERE ($r = -0,143$) → gli uomini dichiarano in media un capitale maggiore rispetto alle donne.

> Reddito

RED ↔ ETA ($r = 0,253$) → reddito più alto nelle fasce d'età più mature.

RED ↔ GEN ($r = -0,227$) → reddito medio più alto negli uomini rispetto alle donne.

> Spese

USC ↔ ETA ($r = 0,316$) → con l'età aumentano anche le spese mensili (famiglia, casa, mutui, ecc.).

- La **generazione giovane** oggi spende meno e guadagna meno, ma rappresenta la **base futura** con maggiori potenzialità di **reddito e capitale**.
- Le **donne** hanno mediamente reddito e capitale più bassi, ma costituiscono un segmento ad alta **rilevanza strategica** se intercettato con strumenti inclusivi, accessibili.
- Con l'età crescono reddito e patrimonio, ma anche le uscite: serve quindi **un'offerta che bilanci accumulo e gestione delle spese**.



Perché si investe poco in Italia?



Abbiamo indagato perché in Italia una quota rilevante di risparmi rimanga ferma sui conti correnti. Le risposte sono state aggregate in **3 macro categorie** basate su: **conoscenza finanziaria**, **percezione del denaro** e **avversione al rischio** per restituire un quadro chiaro delle barriere tipiche del mercato italiano e delle differenze generazionali.

01. Consapevolezza finanziaria

Il principale ostacolo al mondo degli investimenti risiede nella **scarsa alfabetizzazione finanziaria**. Il **36%** dei non investitori si ritiene **troppo ignorante in materia** per smuovere del denaro. Circa il **20%** dichiara di non avere un papabile referente a cui rivolgersi per approcciarsi al mondo degli investimenti, seguito da un **16%** che si dichiara "non interessato" e un **9%** che trova il processo per iniziare con un consulente troppo complesso.

Risposte di riferimento: *ignoranza_in_materia / no_interesse / non_so_a_chi_rivolgermi / complessità_eccessiva*

02. Rapporto col denaro

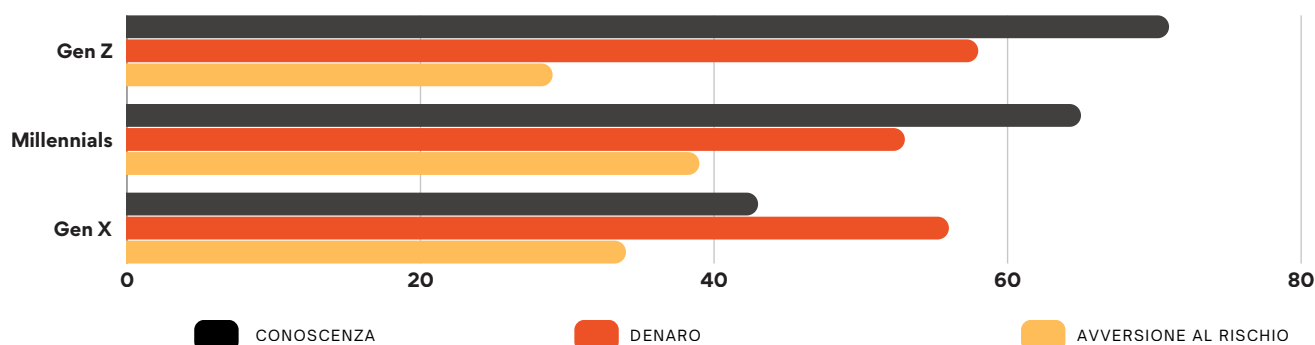
Il secondo ostacolo agli investimenti deriva da motivazioni economiche. Nello specifico, il **43%** dei non investitori teme di **non avere denaro a sufficienza** e il **20%** dichiara di non essere in grado di **accantonare dei soldi** a fine mese. Sebbene sia una percezione diffusa, risulta che il 44% di chi ritiene di avere troppo poco denaro abbia **tra 3.000€ e 50.000€ depositati in banca**, questo permette di partire a investire con piccoli importi.

Risposte di riferimento: *poco_denaro / impossibile_risparmiare*

03. Percezione del rischio

Circa il **36%** vede gli investimenti come delle **azioni rischiose** e percepisce questo aspetto come una barriera non trascurabile.

Risposta di riferimento: *non_rischio*



- Per la **Gen Z** si evince una **forte presenza di barriere dettate da ignoranza e carenza di denaro***. Allo stesso tempo, l'avversione al rischio risulta la più bassa tra i segmenti. Coinvolgimento, educazione, semplificazione e accessibilità possono rappresentare forti driver di accesso al segmento dei nativi digitali e futuri soggetti ad elevato reddito e capitale.
- I **Millennials** registrano una situazione simile, con un maggior livello di **consapevolezza** ma una più alta **avversione al rischio**.
- Con la **Gen X** la percezione di avere troppo **poco denaro a disposizione** per gli investimenti diventa l'ostacolo principale. Conoscono meglio le alternative presenti sul mercato ma necessitano soluzioni più accessibili.



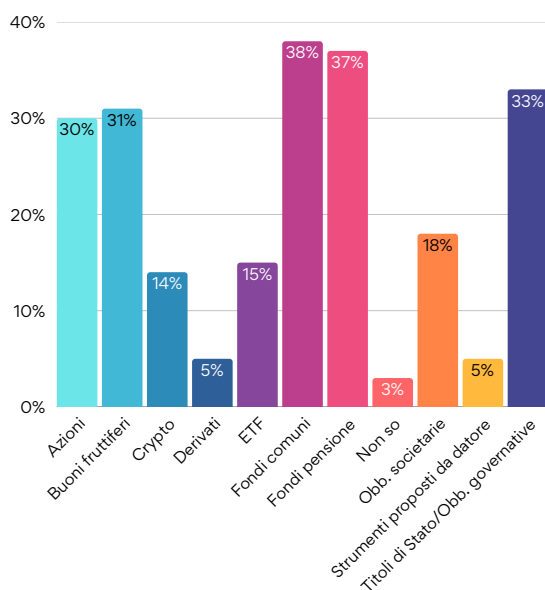
*Questa è legata prevalentemente al capitale disponibile, in quanto solo il 13% dichiara di non riuscire ad accantonare soldi a fine mese, contro: 19% dei Millennials e 30% della Gen X.

Scenario Attuale

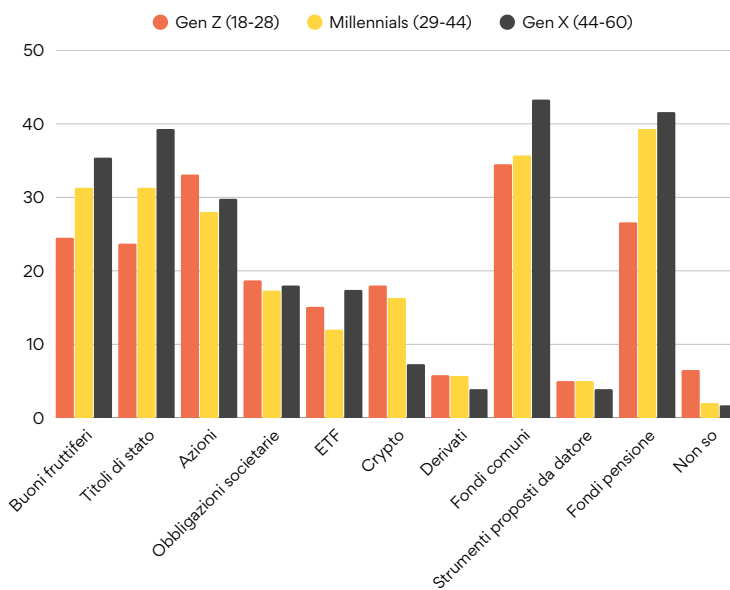


Dalle risposte degli **investitori** emergono chiare preferenze per **strumenti d'investimento tradizionali** come **fondi comuni**, **fondi pensione** e **titoli di Stato**, ma con delle differenze tra generazioni, genere e grado di autonomia.

a. Strumenti di investimento sul totale del campione



b. Strumenti di investimento suddivisi per generazioni



01. Maschi vs Femmine

- Uomini: più propensi a strumenti dinamici: **azioni** (41% vs 20%), **ETF** (22% vs 7%), **crypto** (18% vs 10%).
- Donne: preferenza per prodotti più sicuri come i **buoni fruttiferi** (34% vs 27%).
- Concentrazione simile tra Uomini e Donne per: **fondi comuni** (39% vs 38%) e **fondi pensione** (36% vs 37%).

02. Autonomi vs Non Autonomi

Gli investitori sono stati riclassificati come: **Investitori autonomi** (20%), **Non autonomi** (57%), **Parzialmente autonomi** (23%) sulla base della tipologia e rischiosità dei loro prodotti finanziari.

- Investitori autonomi: preferiscono investimenti diretti come **azioni** (32%), **crypto** (31%), **titoli di stato** (31%).
- Non autonomi: orientati su fondi a gestione attiva come **fondi comuni** (42%), **fondi pensione** (39%).
- Investitori autonomi che si affidano anche a terzi hanno preferenza per fondi a gestione attiva: **fondi comuni** (51%), **fondi pensione** (53%); **titoli di stato** (49%) e **azioni** (49%).

- L'accesso agli investimenti finanziari cresce in modo proporzionale al capitale disponibile: investe circa il **25%** di chi possiede tra **0 e 5.000€**, il **60%** nella fascia **5.000–50.000€**, fino a raggiungere l'**85%** tra chi dispone di oltre **50.000€**.
- Rispetto alla perdita massima che sono disposti a tollerare prima di disinvestire, gli investitori indicano in media un **-29%**, un dato molto vicino a quello dei non investitori (**-25%**). Questo evidenzia come non sia presente una **differenza strutturale della propensione al rischio tra chi investe già e chi no**.*



*Domanda di riferimento: "quale percentuale in perdita saresti disposto a tollerare prima di disinvestire il tuo capitale? A costo anche di una perdita maggiore?". Trovavano un cursore con un indicatore trascinabile da sinistra a destra per evidenziare la percentuale massima.

Prospettive dei non investitori

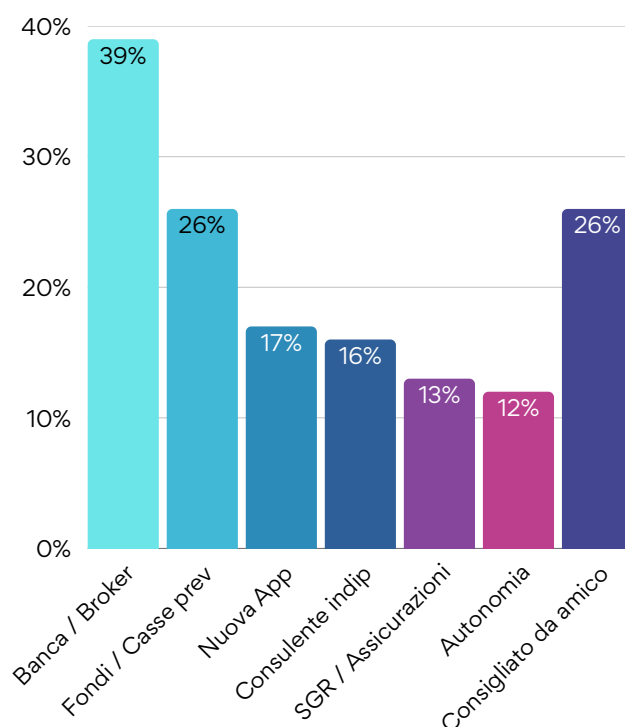


Abbiamo poi chiesto agli attuali **non-investitori** come muoverebbero i loro primi passi in materia di investimenti, facendo emergere alcuni cluster interessanti: chi si orienterebbe verso **soluzioni d'investimento tradizionali**, chi procederebbe **in totale autonomia** e chi invece si affiderebbe a **consulenti indipendenti** o afferenti a **reti bancarie**.

Per indagare a fondo le ragioni dei **non investitori**, abbiamo inserito di proposito una risposta relativa alla nostra App, che ricordiamo conterrà solo prodotti del risparmio gestito, formulata come segue: *"Con una piattaforma di investimenti gestiti da esperti, in linea con le mie preferenze"*. L'obiettivo era misurare l'attrattività di un **canale digitale e innovativo**, capace di offrire **sicurezza, targetizzazione** e **facilità d'utilizzo**, in un contesto dove la fiducia è determinante per chi non ha mai investito.

→ Questa risposta ha registrato il **17%**, quota significativa, soprattutto perché poco superiore al consulente indipendente (16%) e sopra a SGR/assicurazioni (13%).

c. Modalità di scelta di investimento per i *non-investitori*



- I non-investitori pensano di **partire da soluzioni sicure** (*Banca / Broker: 39%, Fondi / Casse prev: 26%*), ma mostrano apertura verso **canali digitali alternativi** (*Nuova App 17%*).
- Il peso del passaparola (*Consigliato da un amico 26%*) mette in evidenza quanto la **fiducia** sia determinante quando si parla di denaro e quanto sia forte il bisogno, nelle prime fasi di investimento, di **referenti percepiti come affidabili**.
- Gli **ETF**, pur rappresentando una quota minore ($\approx 15\%$), mostrano un **interesse crescente**, soprattutto tra i più giovani, indicando uno spazio per introdurre strumenti innovativi che possano affiancarsi a prodotti più tradizionali.

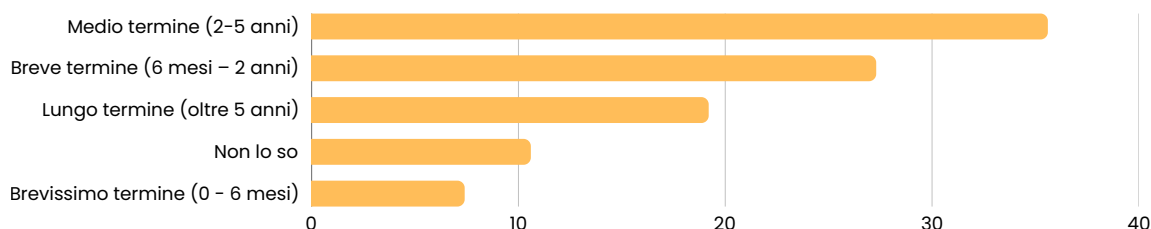


Orizzonte temporale, costi e capitale



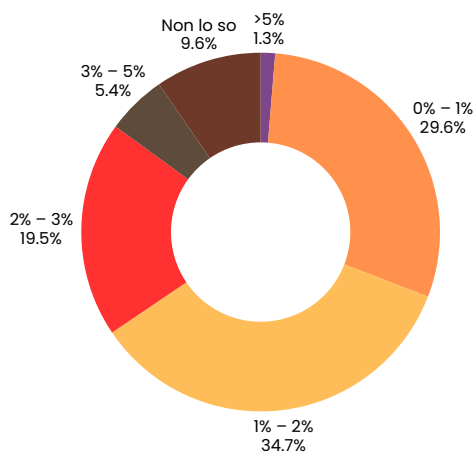
L'analisi delle risposte evidenzia le preferenze del campione in termini di **orizzonte temporale**, **commissioni sostenibili** e **ammontare medio investibile**: tre elementi chiave per comprendere il reale comportamento finanziario degli intervistati.

d. Orizzonte temporale di investimento (mesi/anni)



➡ Oltre il **50%** del campione pensa ad un **orizzonte temporale superiore a 2 anni**, contro un **34%** disposto a tenere ferma la liquidità investita nel **breve o brevissimo termine**; segnale di prudenza ma anche di maggiore stabilità e minore rotazione degli Asset Under Management (AUM). Inoltre, più aumenta il capitale disponibile e più aumenta l'orizzonte temporale di investimento.

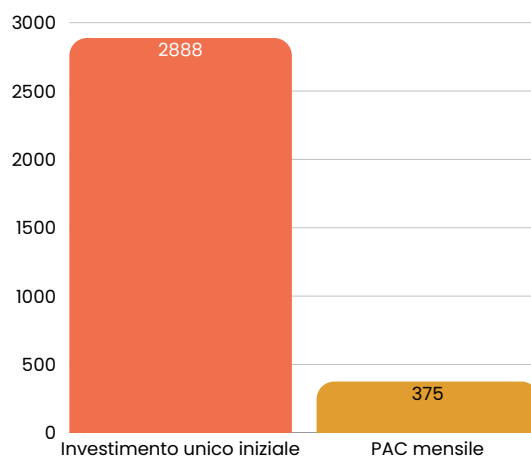
e. Commissione sostenibile (%)



Calcolato sul totale del panel di rispondenti

➡ La soglia di accettazione delle commissioni è entro il 2% annuo (quasi al **65%** del campione). Questo dato mostra un **pubblico attento alla trasparenza dei costi** ma **tollerante verso le fee medie di mercato**.

f. Ammontare medio investibile (€)



Calcolato sul range 25-50 anni, escluse solo persone che non investono per ragioni di incapacità di risparmio critiche.

➡ La combinazione delle medie tra la **cifra media per investimento unico iniziale (≈3000€)** e **PAC mensile (≈380€)** indica un potenziale **investitore entry-level con disponibilità immediata** ma anche **orientato a costruire nel tempo**.

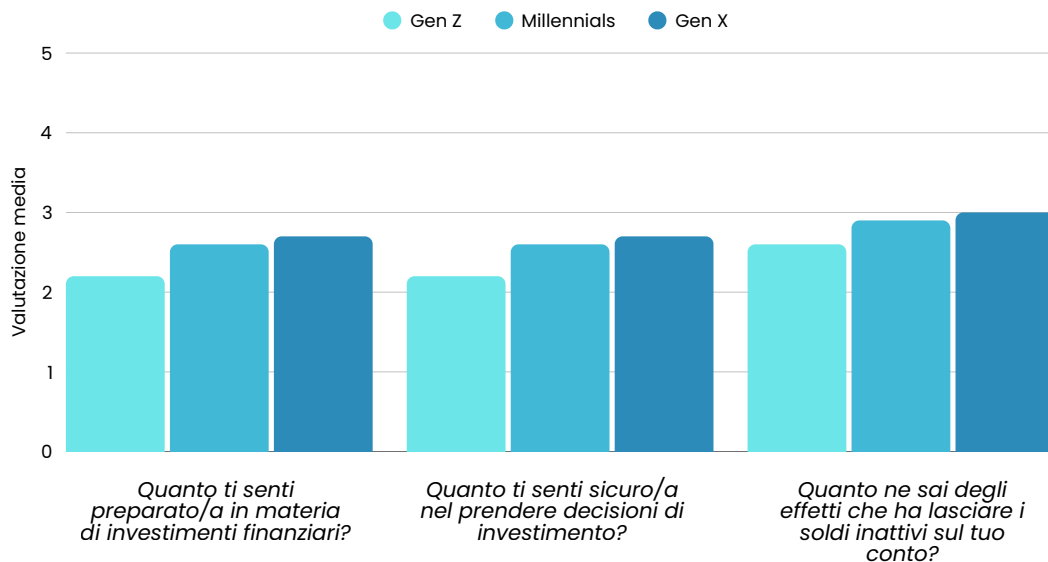
I futuri investitori ⁽¹⁾



Il campione mostra un **livello di alfabetizzazione finanziaria ancora basso**: molti dichiarano di non sentirsi preparati o di non avere conoscenze sufficienti per investire. Tuttavia, dallo studio emerge che con poche **informazioni basilari spiegate in modo semplice**, come la consapevolezza che i soldi fermi in banca perdono valore per via dell'inflazione, potrebbero cambiare radicalmente l'atteggiamento verso l'investimento.

Il potenziale dei futuri investitori è alto: da un lato il bisogno di **maggiore informazione**, dall'altro una **disponibilità concreta ad aprirsi all'investimento** se supportati da **strumenti finanziari chiari e di facile gestione** (es. PAC in fondi o ETF).

Da 1 a 5, valuta le seguenti domande (1 = per niente, 5 = tantissimo)



☛ La competenza finanziaria percepita cresce con l'età fino alla Gen X, ma rimane globalmente bassa: **1 italiano su 2 non si sente preparato.***

☛ La dimensione della **self-confidence finanziaria** è limitata in tutti i cluster, ma più **critica tra i più giovani.****

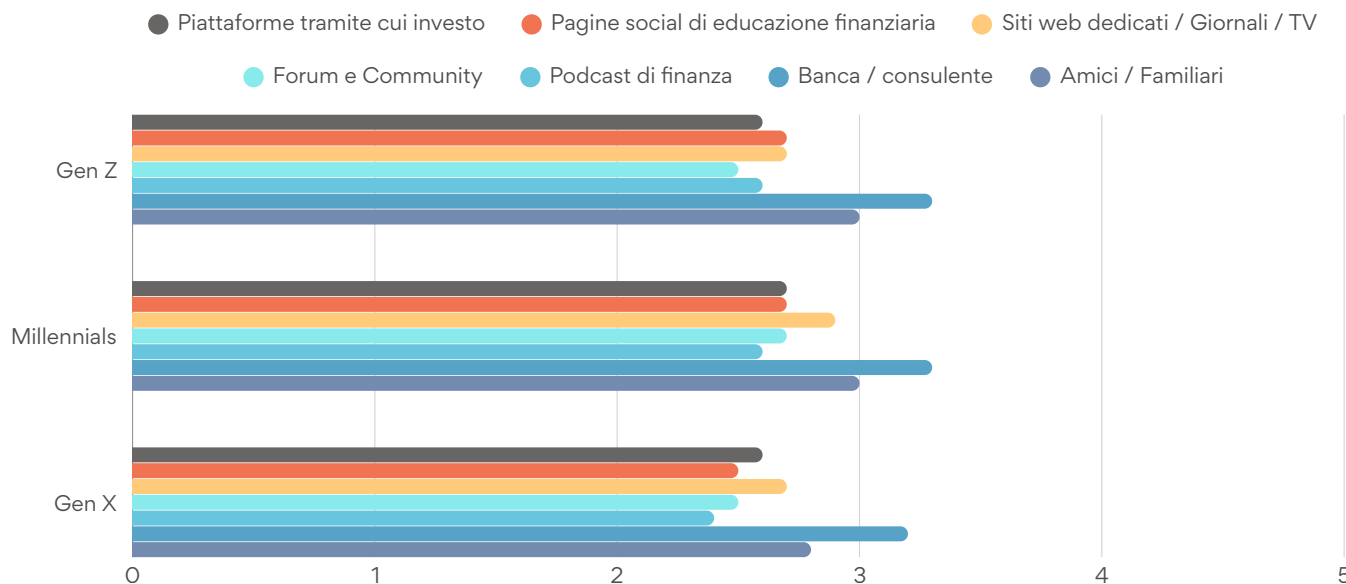
☛ La consapevolezza sale globalmente quando si parla delle **conseguenze del lasciare i soldi fermi in banca**, questo rappresenta un buon **entry point comunicativo**. Si evince una quota crescente di persone che sta iniziando a vedere i rischi dell'inattività delle proprie finanze.

*Nello specifico, nella media delle tre domande, circa il 50% degli italiani dichiara una valutazione che va da 1 a 2. Poco più del 70% dichiara invece una valutazione che va da 1 a 3.

**Nella media delle tre domande, il 57% della Gen Z dichiara una valutazione che va da 1 a 2

I futuri investitori (2)

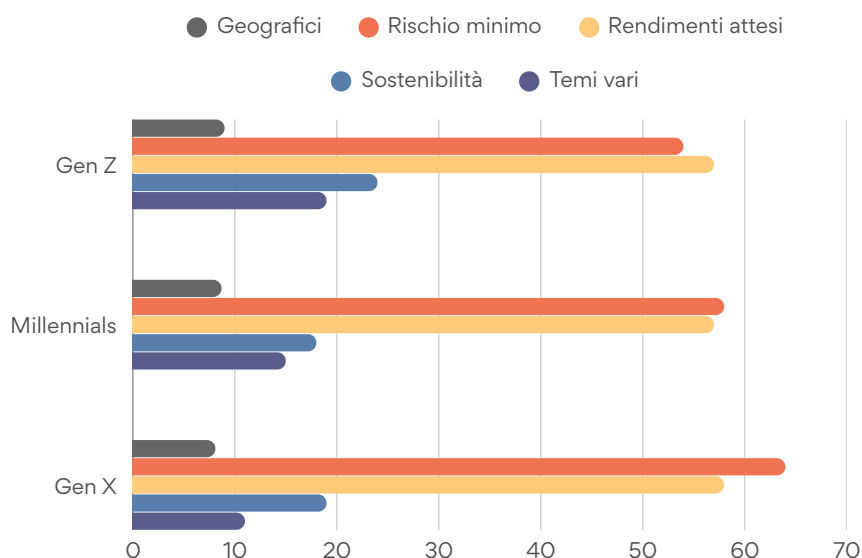
Raccolta di informazioni finanziarie



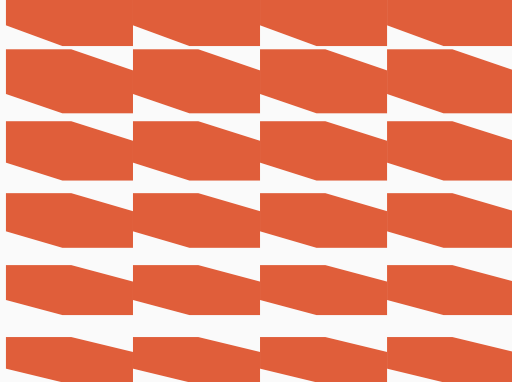
- **Banca/consulente e rete personale di conoscenze** sono i due riferimenti più forti e trasversali, soprattutto per Millennials e Gen Z.
- **Social e podcast** hanno un ruolo crescente: sono **leve di ingaggio per i giovani**, meno rilevanti per Gen X.
- **Il mix informativo è ibrido**, da un lato la necessità di un'impronta informativa istituzionale (banca/consulente) dall'altro una più operativa di tipo relazionale/digitale (amici, social, podcast).



Interessi tematici verso gli investimenti



- **Rendimento atteso e rischio minimo** sono i criteri dominanti in tutte le generazioni (57%-58%).
- Il **rischio minimo** pesa molto per la Gen X (64%).
- La **sostenibilità** ha un peso maggiore nelle fasce più giovani: Gen Z (24%) emerge come la più sensibile al tema, mentre per le altre scende al 18-19%.
- Il set **temi vari** (mercati emergenti, technology, startup etc.) attrae più la Gen Z (19%), segnale di maggiore curiosità verso trend e settori specifici.



The End!

Grazie per aver dedicato **il vostro tempo** alla lettura di questo report.

Il **progetto Easyou** è in fase di avvio.

Il nostro fine ultimo è sempre quello di migliorarci costantemente per cui ogni **feedback** è il benvenuto.

Al margine trovate i **nostri contatti** per qualsiasi approfondimento, non esitate!

Avvertenze di Rischio Capitale a rischio. Il valore degli investimenti e il reddito da essi derivante sono soggetti a oscillazioni al rialzo o al ribasso e non sono garantiti. L'investitore potrebbe non recuperare l'importo inizialmente investito. La performance passata non è un indicatore affidabile dei risultati presenti o futuri e non dovrebbe essere l'unico fattore da considerare quando si seleziona un prodotto o una strategia. Eventuali variazioni dei tassi di cambio possono causare la diminuzione o l'aumento del valore dell'investimento. Le oscillazioni possono essere particolarmente marcate nel caso di un fondo ad alta volatilità e il valore dell'investimento potrebbe registrare ribassi improvvisi e importanti. I livelli e le basi di imposizione possono di volta in volta subire variazioni.

Questo documento fornisce materiale di marketing.

Qualsiasi ricerca riportata nel presente documento è stata fornita e potrebbe essere stata eseguita per finalità interne. I risultati di tale ricerca sono resi disponibili esclusivamente in via accessoria. Le opinioni espresse non costituiscono una consulenza all'investimento o di altro tipo e sono soggette a variazioni. Esse non riflettono necessariamente le opinioni di qualsiasi società specifica e non se ne garantisce l'accuratezza. Il presente documento viene fornito unicamente a scopo informativo e non costituisce un'offerta o un invito a investire nei fondi di società particolari né è stato preparato in relazione a una qualsiasi offerta.

Contatti:



+39 3890105999 - Giulia

+39 345 797 9331 - Alberto



giulia.crestan@gmail.com

albertopagani78@gmail.com



Roma, 001999



Easyou Research Projetc