



TESEO

Edizione riservata



“Non ci sono più i giovani di una volta.” Panoramica sulle tendenze al risparmio e investimento delle nuove generazioni.

Conferenza accreditata per 2 ore ai fini del mantenimento ESG/EIP/EFA/EPF

- Programma -

Premessa

Durante il lockdown del 2020 mi sono trovato 'intrappolato tra due fuochi'. Da un lato, i miei genitori (Baby Boomers) che non si abituavano a gestire tutto da casa e sgattaiolavano fuori in barba alle regole oppure mi costringevano a fare lunghe sessioni di assistenza informatica a distanza. Dall'altro lato, i giovani del mio laboratorio (Millennials) che senza batter ciglio si sono adeguati ad ordinare la spesa online, non avevano problemi con le comunicazioni via chat e teleconferenza. In quel momento mi sono reso conto di quanto diverse fossero le nuove generazioni e mi sono chiesto quanto ciò potesse avere un impatto sulle loro scelte di investimento e di risparmio.

In effetti, ci deve essere una ragione se mai come in questo periodo le generazioni sono state classificate in modo così dettagliato: Baby Boomers, Generazione X, Millennials, Gen Z... Ma ci sono davvero delle differenze? Secondo la letteratura scientifica sì: il contesto sociale e gli eventi che accadono all'interno di una coorte generazionale plasmano il modo di percepire il mondo esterno e, di conseguenza, i comportamenti.

I baby boomers e la generazione X sono cresciuti in un periodo di prosperità economica. Al contrario, i Millennials e la Gen Z nascono e crescono durante la grande recessione del 2008, una pandemia globale e le conseguenze sempre più evidenti dei cambiamenti climatici. Sono anche generazioni di nativi digitali che non hanno conosciuto un modo senza internet e senza che tutto fosse facilmente accessibile.

In particolare, i Millennials sono diventati adulti in un periodo caratterizzato da bolle tecnologiche, bolle immobiliari, crolli del mercato azionario e la Grande Recessione. Tutti questi fenomeni hanno avuto un impatto significativo sulla mentalità di questa generazione, soprattutto quando si tratta di prendere rischi. Secondo Lindsay e colleghi (2016), i millennials sono altamente avversi al rischio e questi tratti di personalità si riflettono nelle loro scelte finanziarie.

Inoltre, le nuove generazioni sembrano molto differenti nelle tendenze al risparmio e all'investimento rispetto alle generazioni precedenti (Lee & Kim, 2020). Se i baby boomers mettevano da parte i propri guadagni per comprarsi l'auto o fare un mutuo, i Millennials e la Gen Z utilizzano i propri guadagni per acquisti a breve termine. Questa differenza generazionale si può spiegare anche nell'ottica dell'*uomo fatto da sé*: le nuove generazioni sono cresciute in un clima di incertezza che li ha portati a doversi adattare rapidamente ai cambiamenti e a trovare soluzioni in autonomia. Di fatto un tratto distintivo dei Millennials e della Gen Z è che si sono creati da sé la propria conoscenza finanziaria. Ciò ha conseguenze anche sulle proprie scelte di investimento e consumo (Lee & Kim, 2020). Al contrario, i Baby Boomers hanno vissuto una prosperità economica che ha permesso loro di affidarsi ad esperti del settore finanziario per investire i propri guadagni al meglio.

Sul piano dei consumi, i Millennials e la Gen Z non sono fedeli a un marchio, come tendono ad esserlo i Baby Boomers, ma sono più eterogenei. Infatti, l'aspetto fondamentale nei comportamenti degli Under 35 è quello di mantenere una coerenza con i propri valori, i quali sono principalmente incentrati sulla sostenibilità sociale ed ambientale (Banca Mondiale, 2015). Questo può diventare un approccio utile da tenere anche nel caso degli investimenti. Da tempo sappiamo che chi investe non pensa solo al risultato economico, per quanto importante, ma cerca anche di fare scelte coerenti con i propri valori personali (cosa che poi permette di sopportare meglio l'incertezza; Statman, 2004; Rubaltelli et al., 2015).

Nell'intervento sarà presentato un confronto intergenerazionale facendo emergere le differenze socioeconomiche e il loro impatto sulle decisioni di risparmio e investimento. Inoltre, le differenze tra generazioni saranno interpretate utilizzando l'economia comportamentale come modello esplicativo (Bewicke, 2023), con l'obiettivo di fornire strumenti adeguati ad interagire con una nuova tipologia di clientela.

Sarà possibile, per gli iscritti alla conferenza, contribuire alla ricerca scientifica e agli studi rivolti alle scelte di investimento compilando un questionario on line predisposto dall'Università di Padova e da Teseo.

Contenuti e temi chiave

- **Il contesto socio-economico degli ultimi decenni**
- **Vecchie e nuove generazioni a confronto**
- **Come risparmiano i giovani e perché**
- **Nuove abitudini di risparmio**
- **Come investono i giovani e perché**
- **Nuove abitudini di investimento**
- **La relazione di consulenza con le nuove generazioni: spunti di riflessione e suggerimenti**

Martedì 16 maggio 2023, ore 11.30 - 13.30

Sala Amber 7

- Il relatore della conferenza -



Enrico Rubaltelli

Dopo la laurea in Psicologia del lavoro e delle organizzazioni presso l'Università degli Studi di Padova intraprende la carriera universitaria e attualmente ricopre il ruolo di professore associato al Dipartimento di Psicologia dello Sviluppo e della Socializzazione dell'Università di Padova.

Negli ultimi anni ha approfondito i propri interessi di ricerca nell'ambito della psicologia della decisione, dell'economia comportamentale e della percezione del rischio. È il fondatore del Judgment and Decision Making Laboratory che si occupa di ricerca, disseminazione e consulenza in finanza comportamentale, percezione del rischio e policy making.

È docente **Teseo** presso Banche, Sim e altre Intermediari finanziari nell'ambito di progetti che affrontano i diversi aspetti della finanza comportamentale con particolare attenzione alle chiavi di lettura che tale disciplina può offrire ai consulenti nella relazione con il cliente.