



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

Milano, 16 maggio 2023

Edizione speciale



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

Sistema Qualità Certificato UNI EN
ISO 9001 (certificato N° IT02/0228)



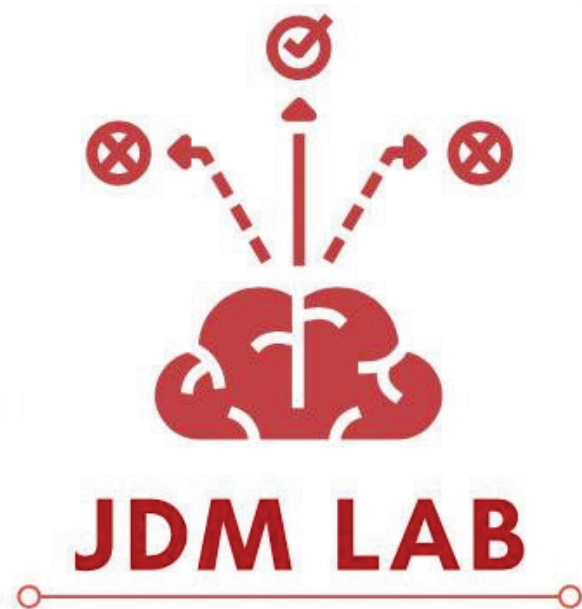
II RELATORE



Prof. Enrico **RUBALTELLI**

 IL SALONE DEL
RISPARMIO
16, 17, 18 MAGGIO 2023

II RELATORE



JDM LAB - Università di Padova
*Empowering people one decision
at a time*

 **IL SALONE DEL
RISPARMIO** 
16, 17, 18 MAGGIO 2023

3 marzo 2004



3 marzo 2004



3 marzo 2004

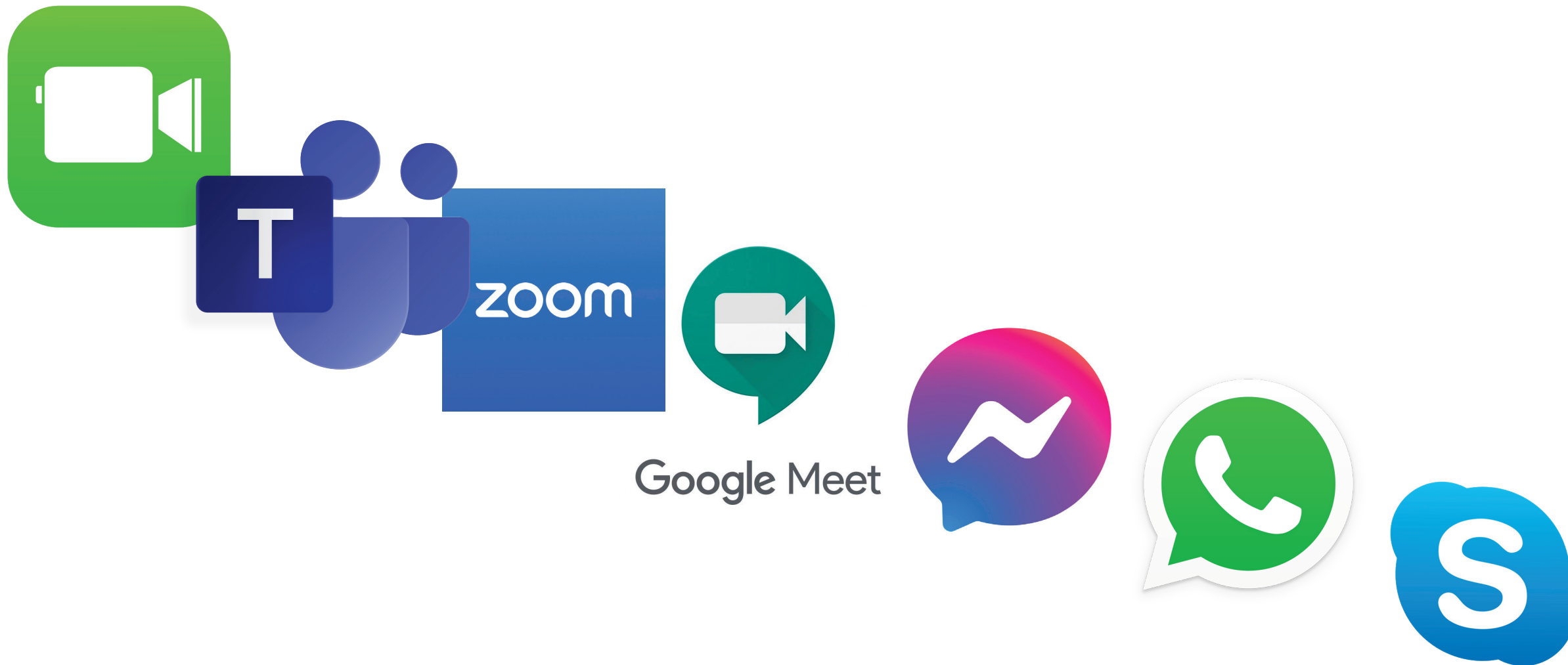


3 marzo 2004



Copyright Teseo

3 marzo 2023



Google Meet

Contenuti

1. Introduzione
2. Generazioni a confronto
3. Consumi, risparmio e investimenti
4. Implicazioni psicologiche

Parte 1

Introduzione

Panoramica socio-economica degli ultimi decenni

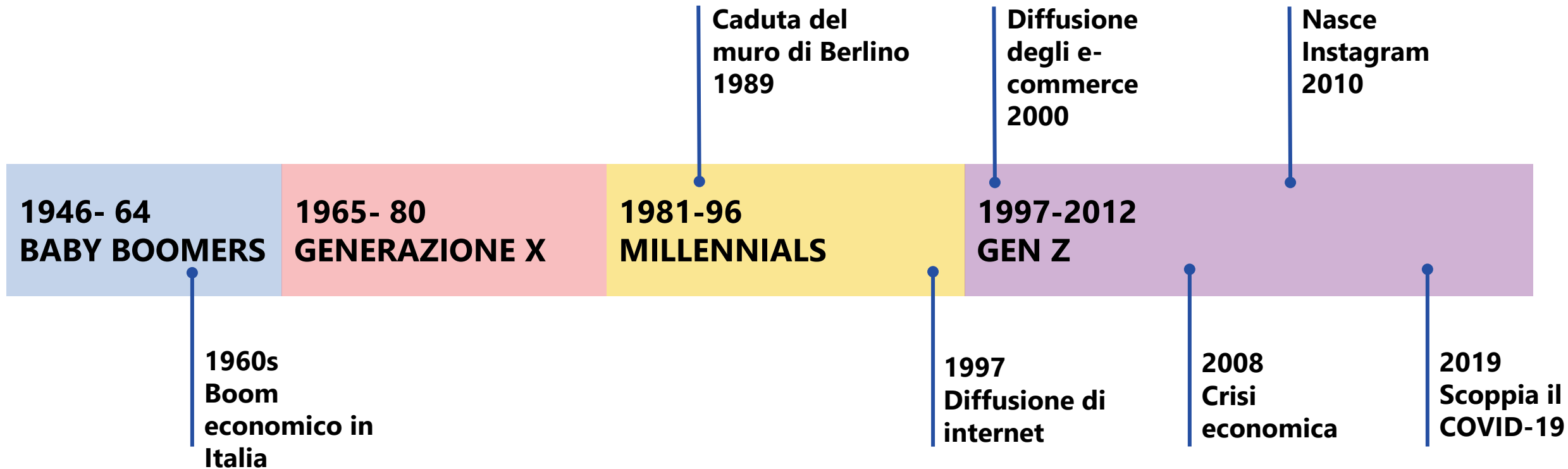
1946- 64
BABY BOOMERS

1965- 80
GENERAZIONE X

1981-96
MILLENNIALS

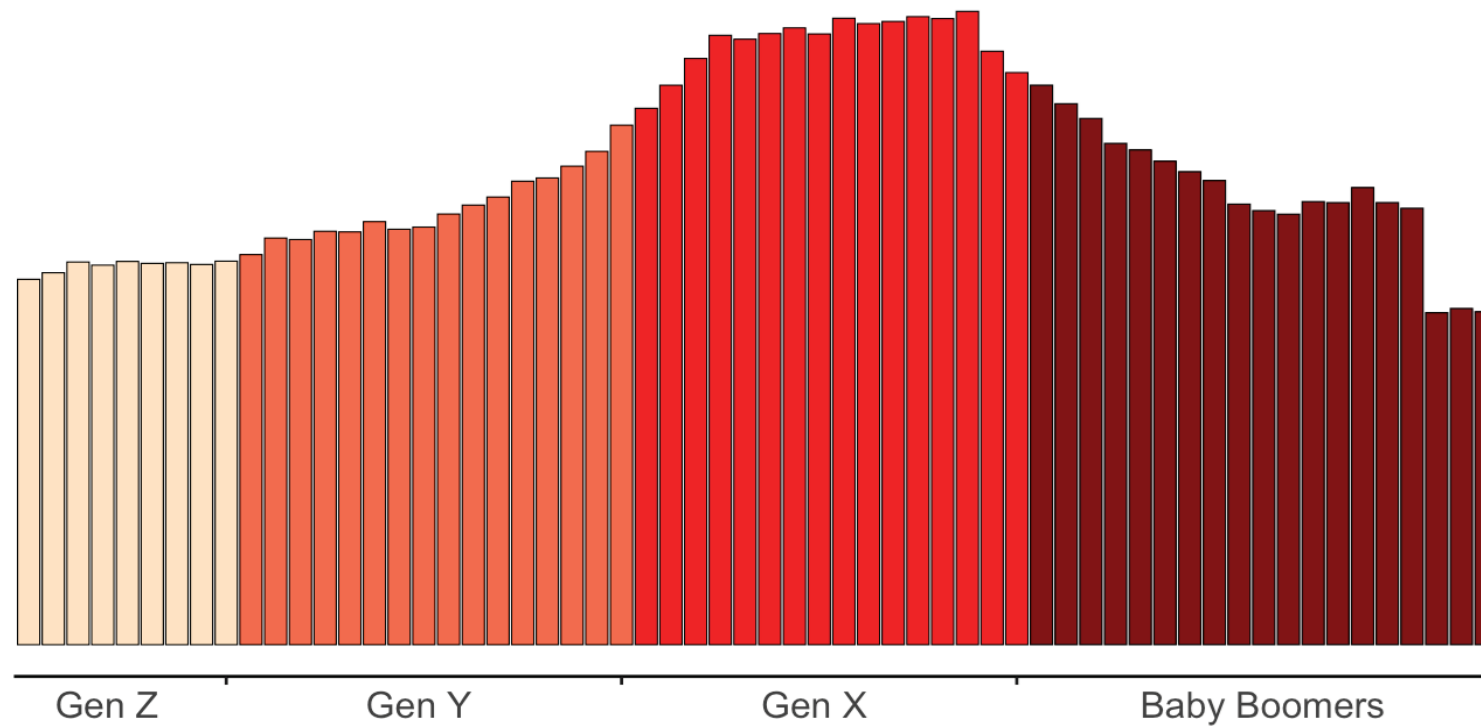
1997-2012
GEN Z

Panoramica socio-economica degli ultimi decenni



Panoramica socio-economica degli ultimi decenni

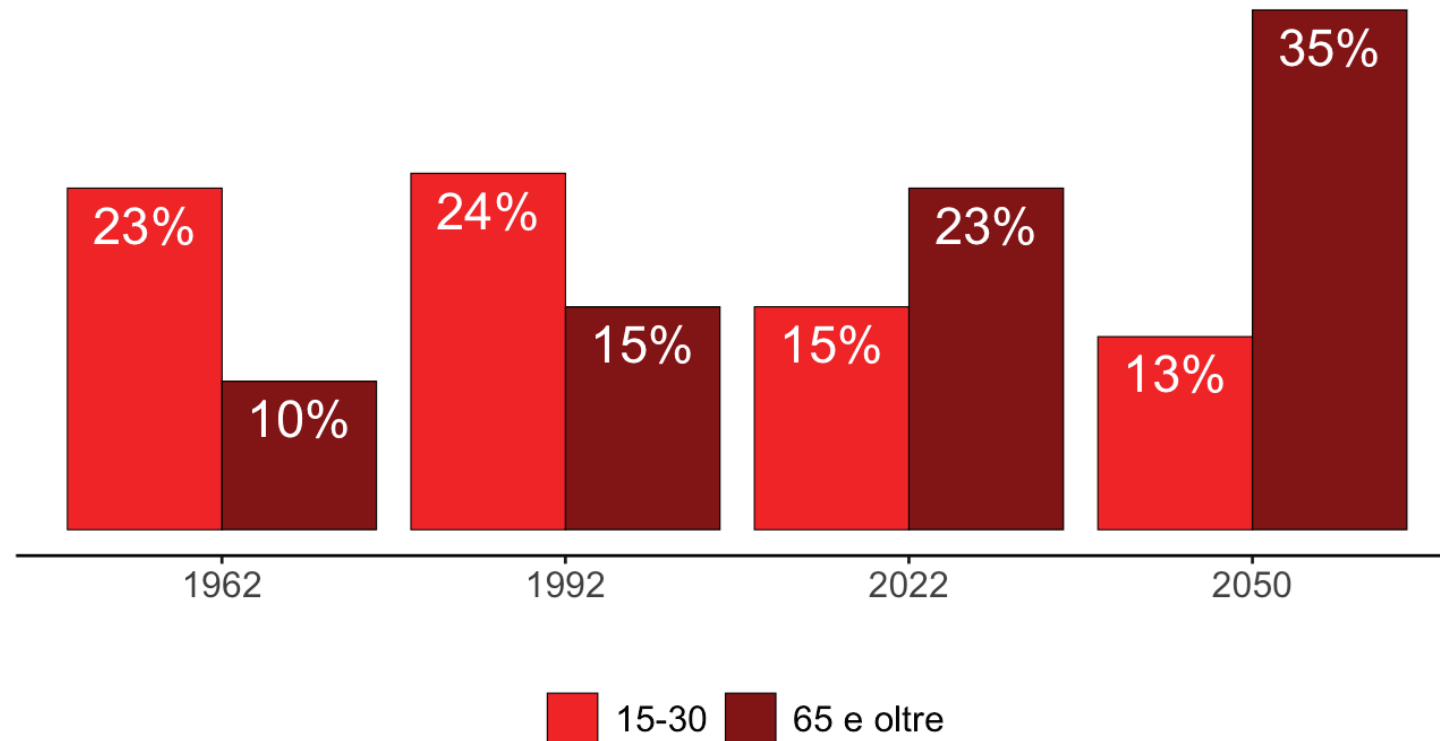
La distribuzione delle generazioni per classi di età della popolazione italiana (2022)



FONTE: Adattato da Palmarini N. (2022). Senza Età. Come Generazioni Diverse Coesistono e Insieme Creano Valore. Egea (dati www.istat.it)

Panoramica socio-economica degli ultimi decenni

Evoluzione demografica tra giovani in ingresso nel mondo del lavoro e over 65 in Italia



FONTE: Adattato da Palmarini N. (2022). Senza Età. Come Generazioni Diverse Coesistono e Insieme Creano Valore. Egea (dati www.istat.it)

Panoramica socio-economica degli ultimi decenni

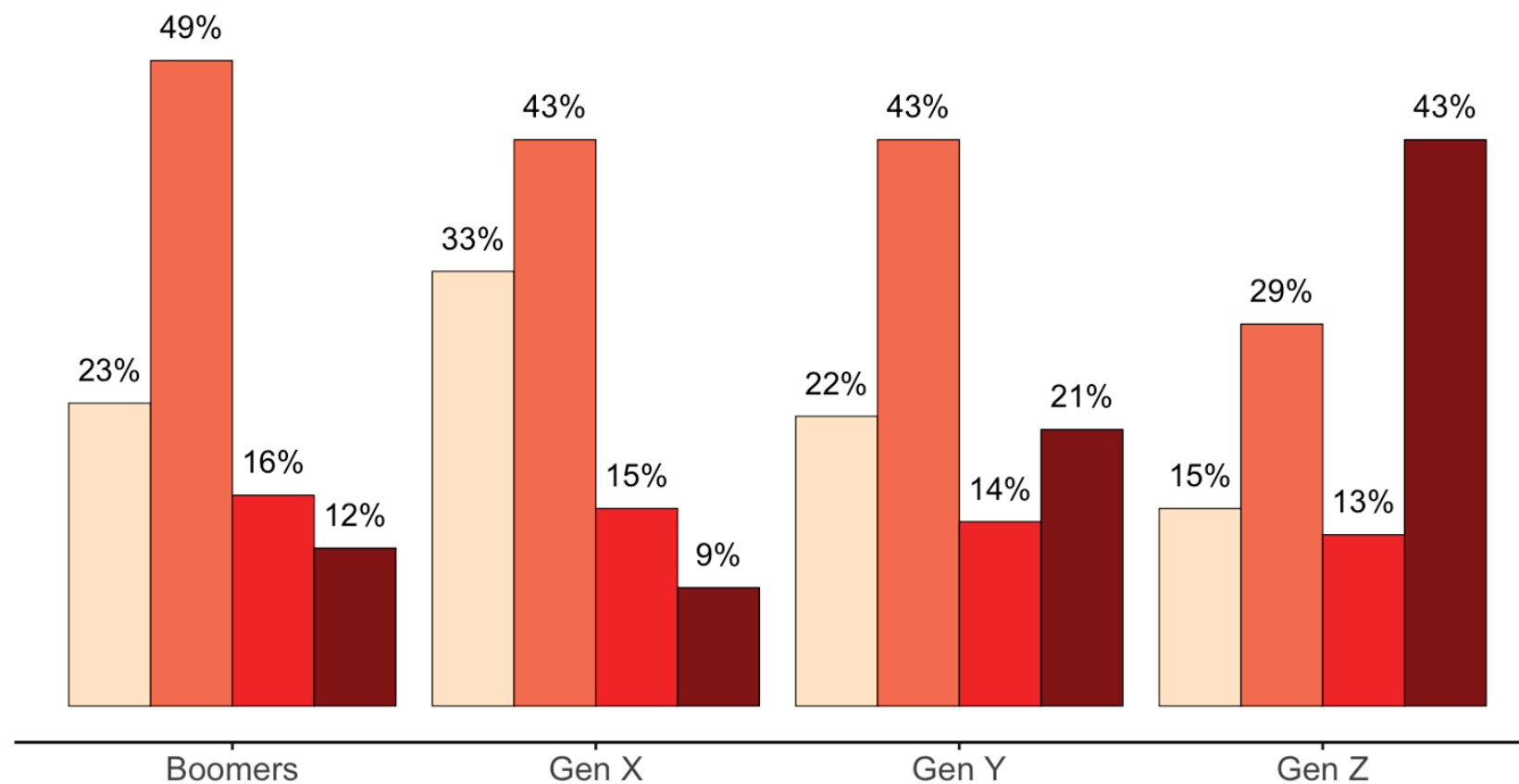
Prospettiva relativa al lavoro

- **Baby Boomers:**
 - Live to work: Lavoro dipendente con avanzamento di carriera per anzianità.
- **Generazione X:**
 - Work to live: Lavoro dipendente e crescita lavoro autonomo. Fedeltà al posto di lavoro
- **Generazione Y:**
 - Live in the moment: Lavoro precario, aumento partite IVA, scarsa fedeltà al posto di lavoro.
- **Generazione Z:**
 - Work is hope: Lavoro intermittente, esperienze all'estero, infedeltà al posto di lavoro.

Parte 2

Generazioni a confronto

Indice di interesse per la politica

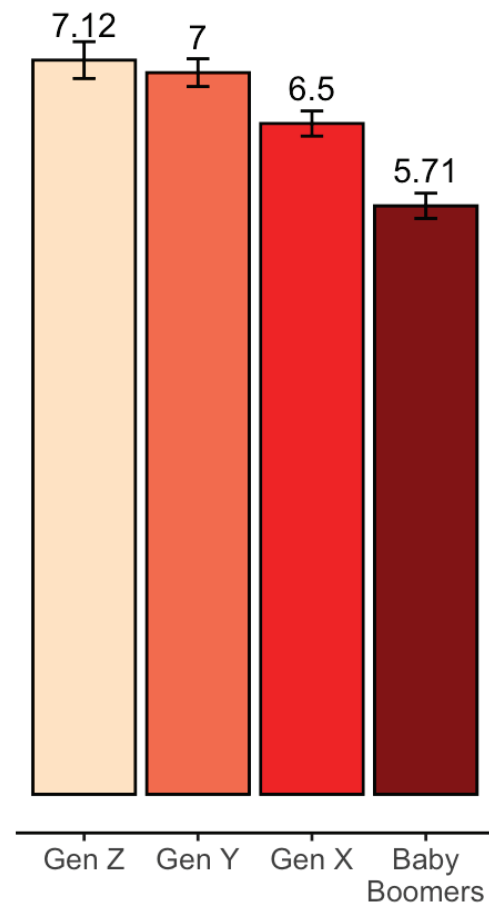


FONTE: dati Eurobarometro Q1)

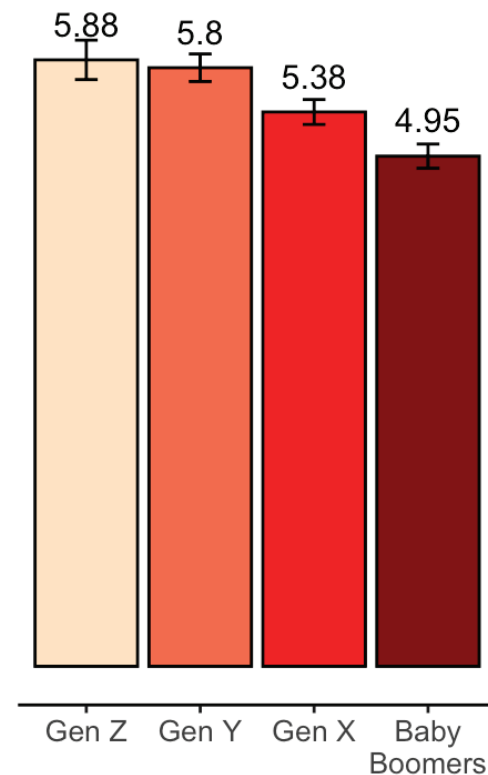
Alto Medio Basso Assente



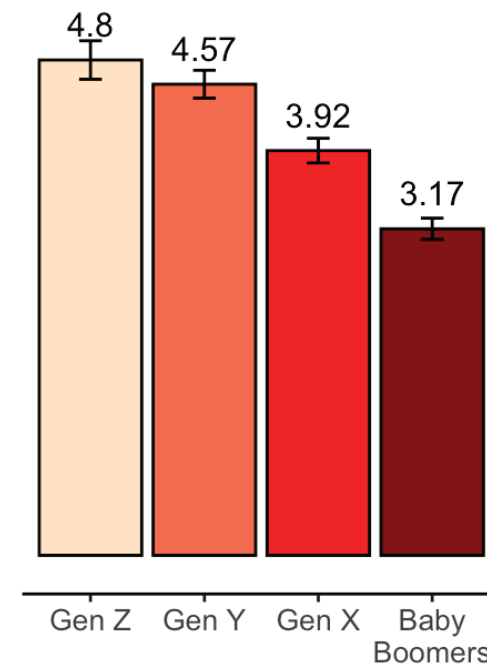
Atteggiamento verso le unioni omosessuali



Atteggiamento verso l'aborto

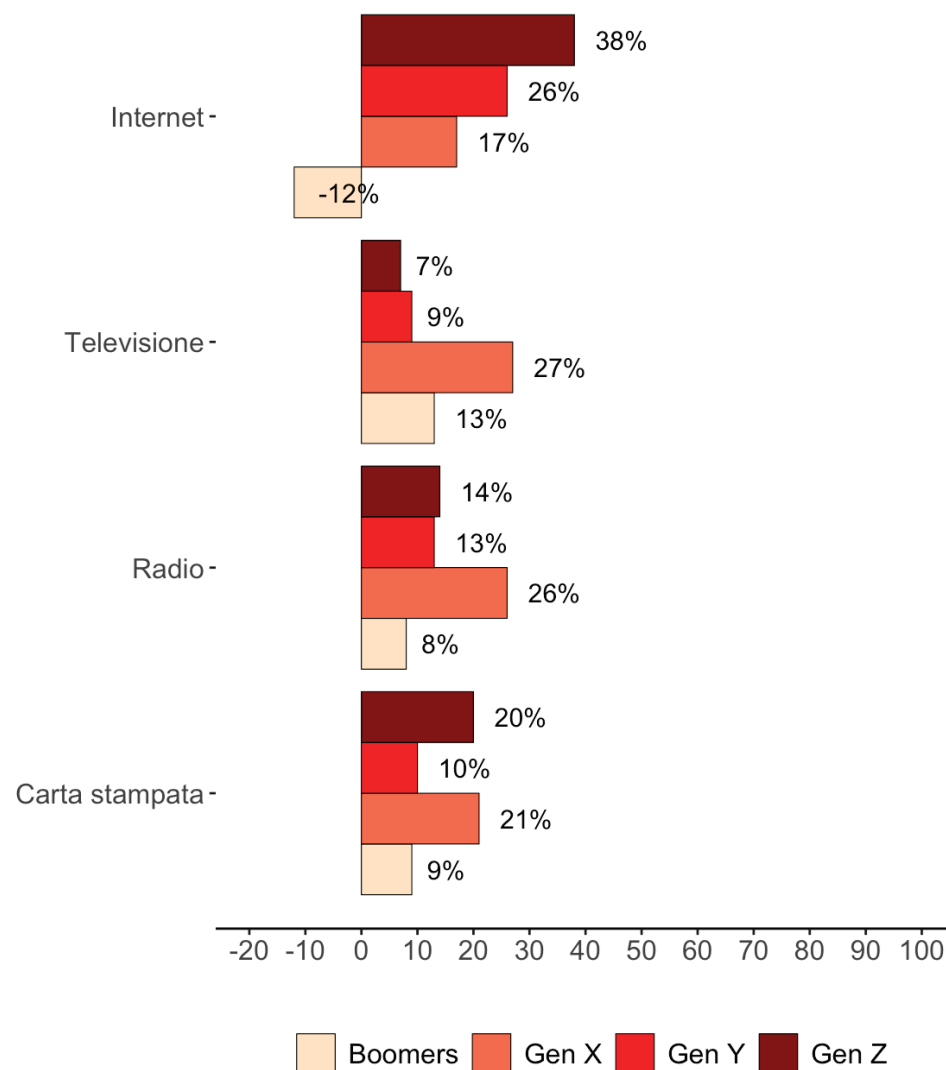


Atteggiamento verso i rapporti occasionali



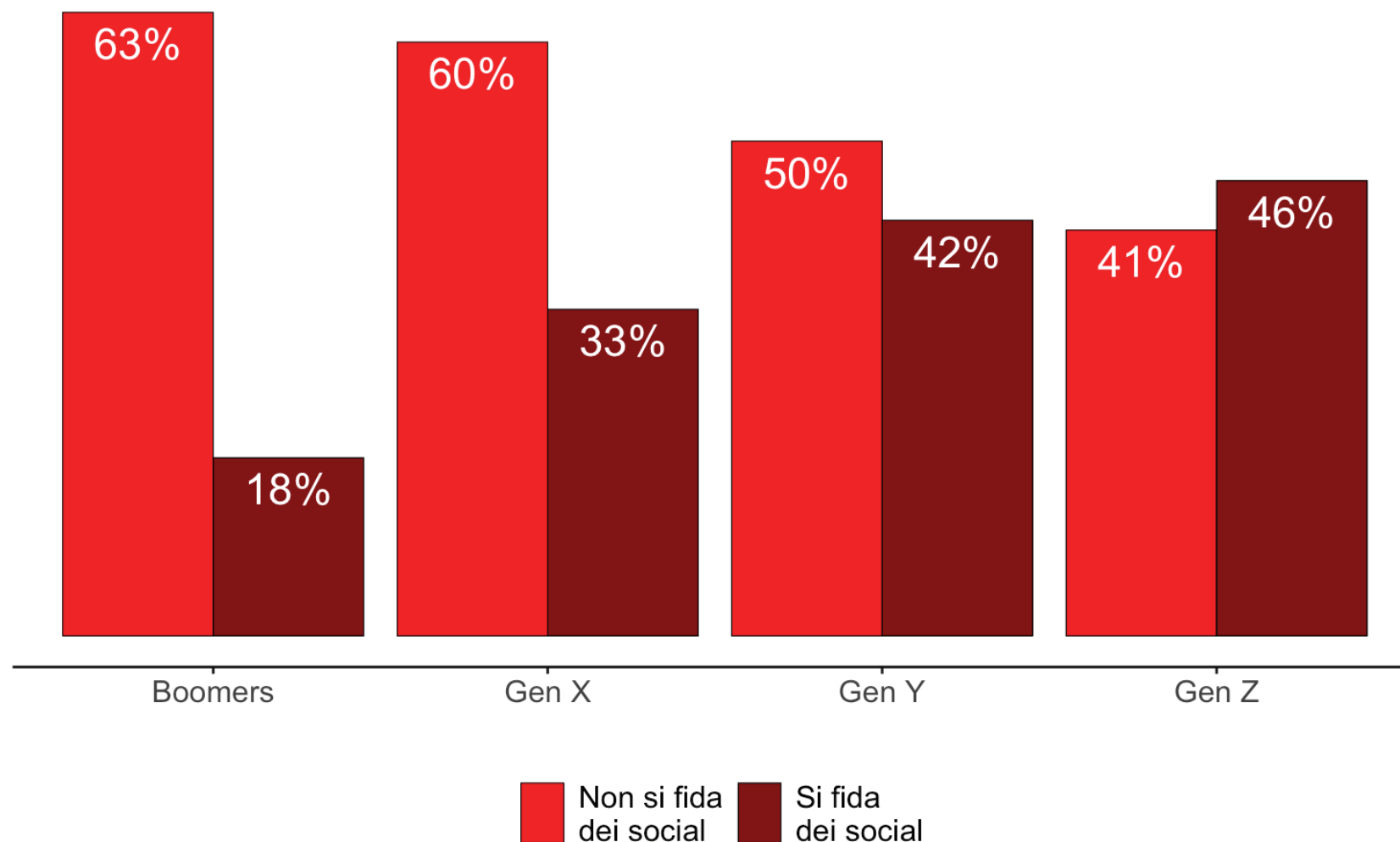
FONTE: European Value Survey, Wave 5 (2018)

Fiducia nei media



NOTA: Valori pari alla differenza tra la % di risposte 'Mi fido' e la % di risposte 'Non mi fido'.
 FONTE: dati Eurobarometro Q1, 2021

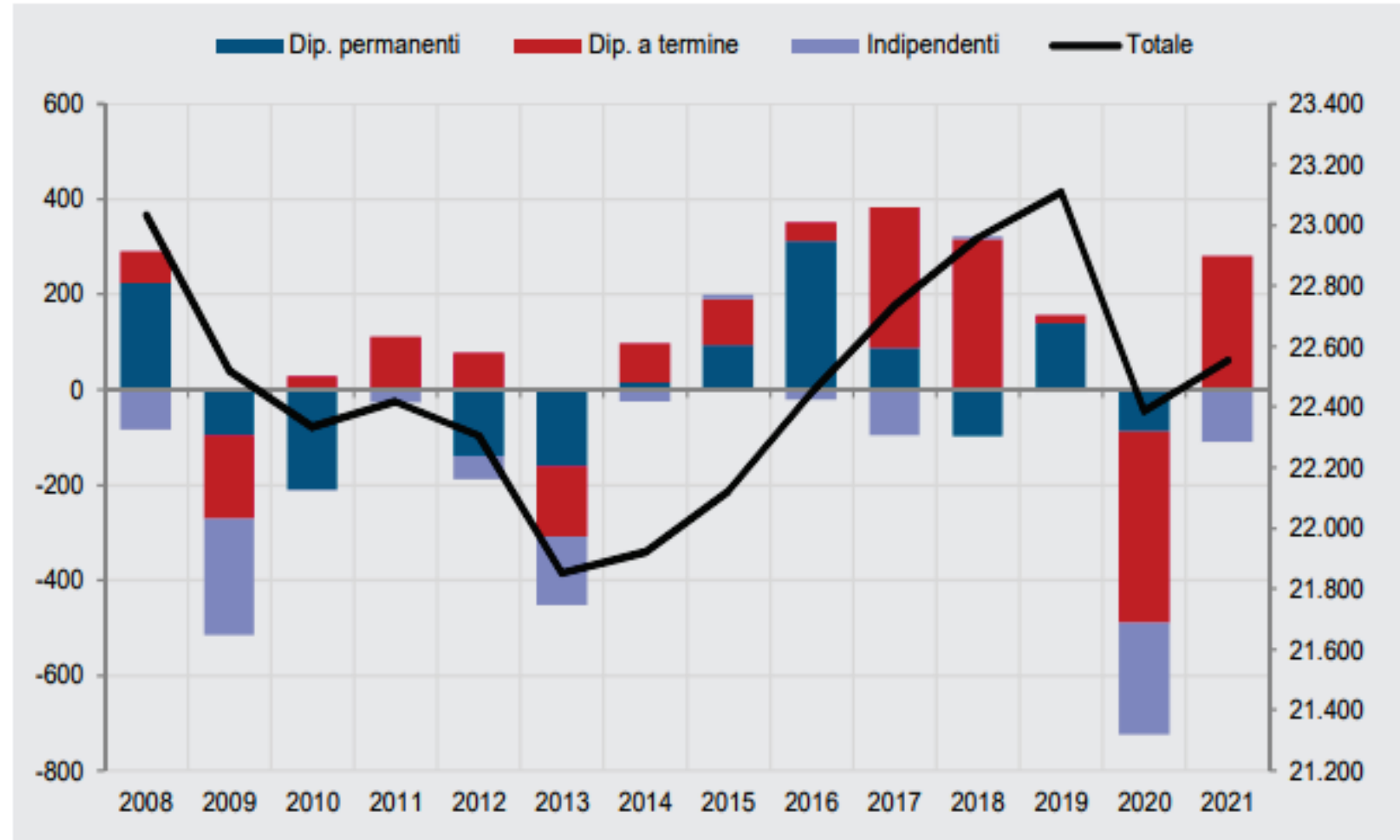
La fiducia delle generazioni nei social media



FONTE: Adattato da Palmarini N. (2022). Senza Età. Come Generazioni Diverse Coesistono e Insieme Creano Valore. Egea (dati Eurobarometro Q1, 2021)

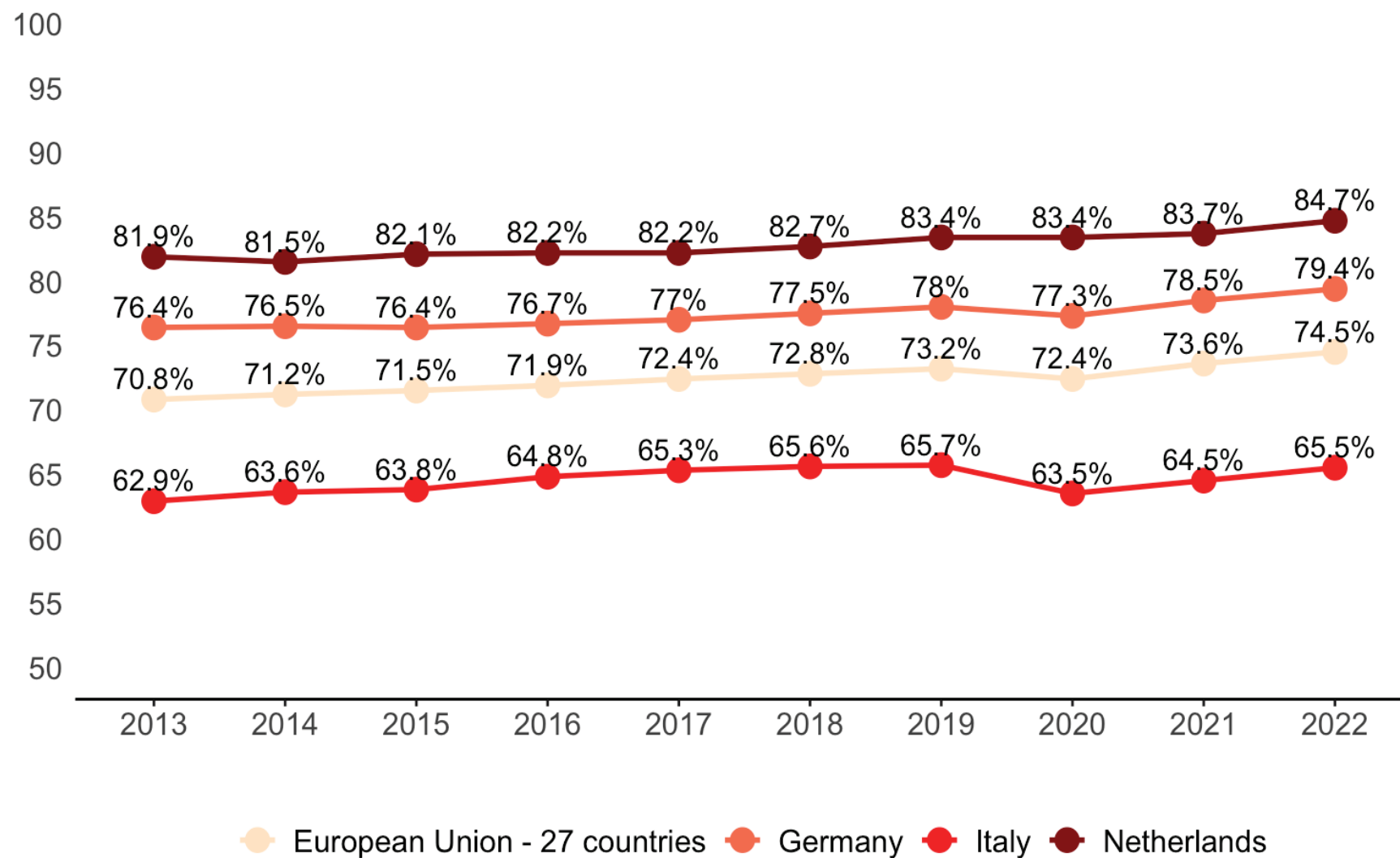
Il contesto lavorativo italiano dopo la pandemia si è modificato notevolmente. Non esiste più la posizione di dipendente permanente.

Figura 2.26 Occupati (scala destra) e variazioni per posizione professionale e carattere dell'occupazione (scala sinistra). Anni 2008-2021 (variazioni e valori assoluti in migliaia)



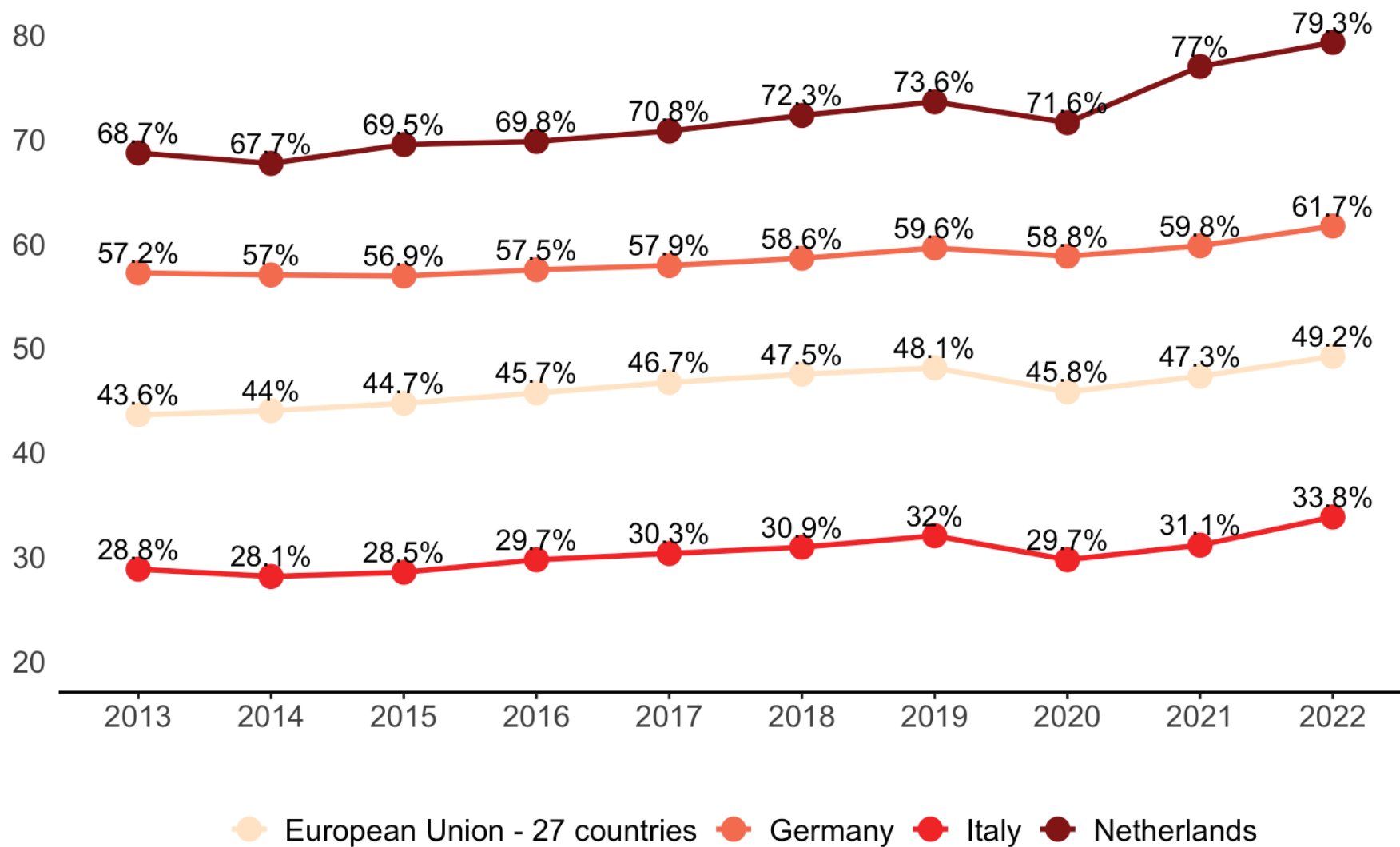
Fonte: Istat, Rilevazione sulle forze di lavoro

Livelli di occupazione, 15-64 anni (valori percentuali)

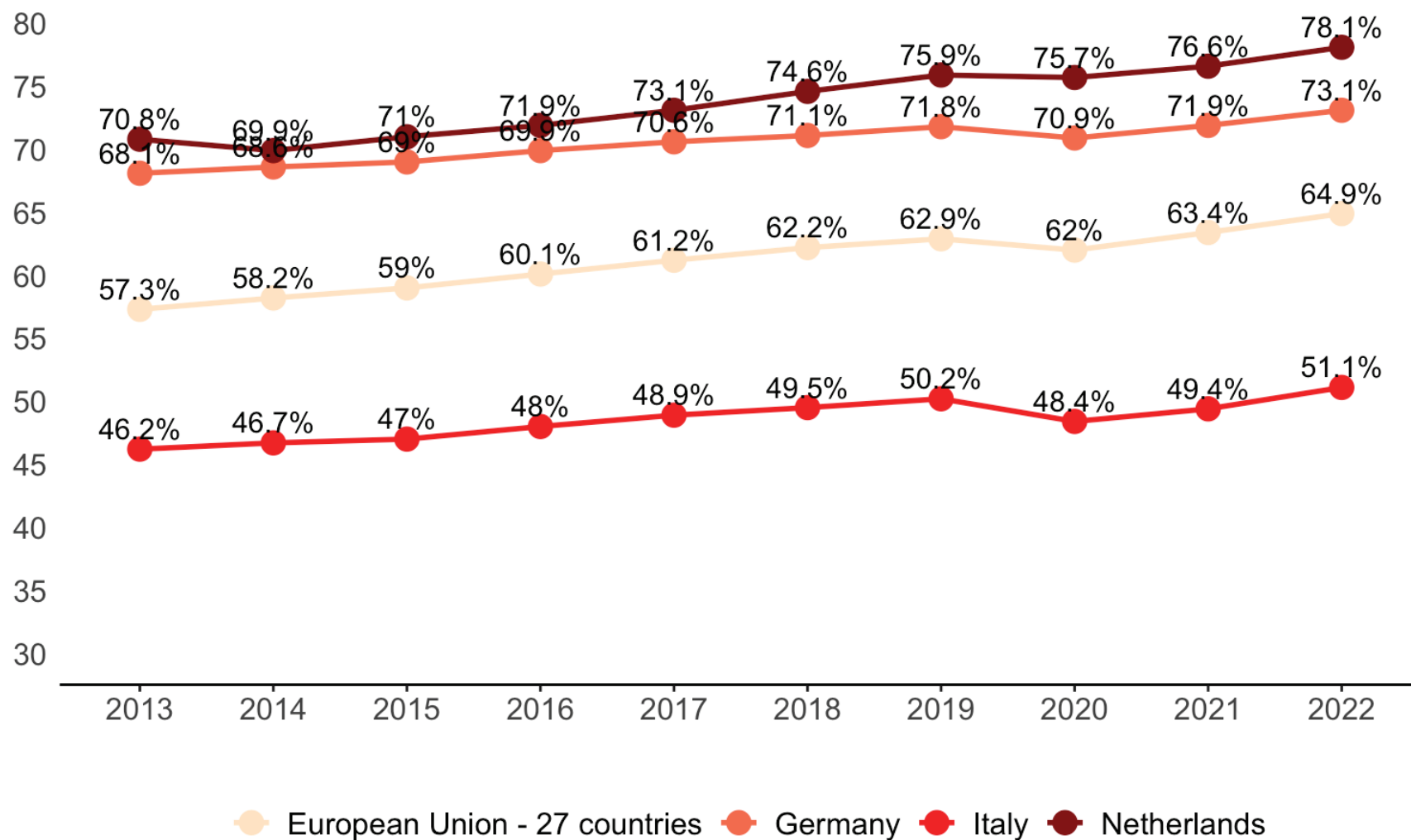


1

Livelli di occupazione, GIOVANI 15-29 anni (valori percentuali)

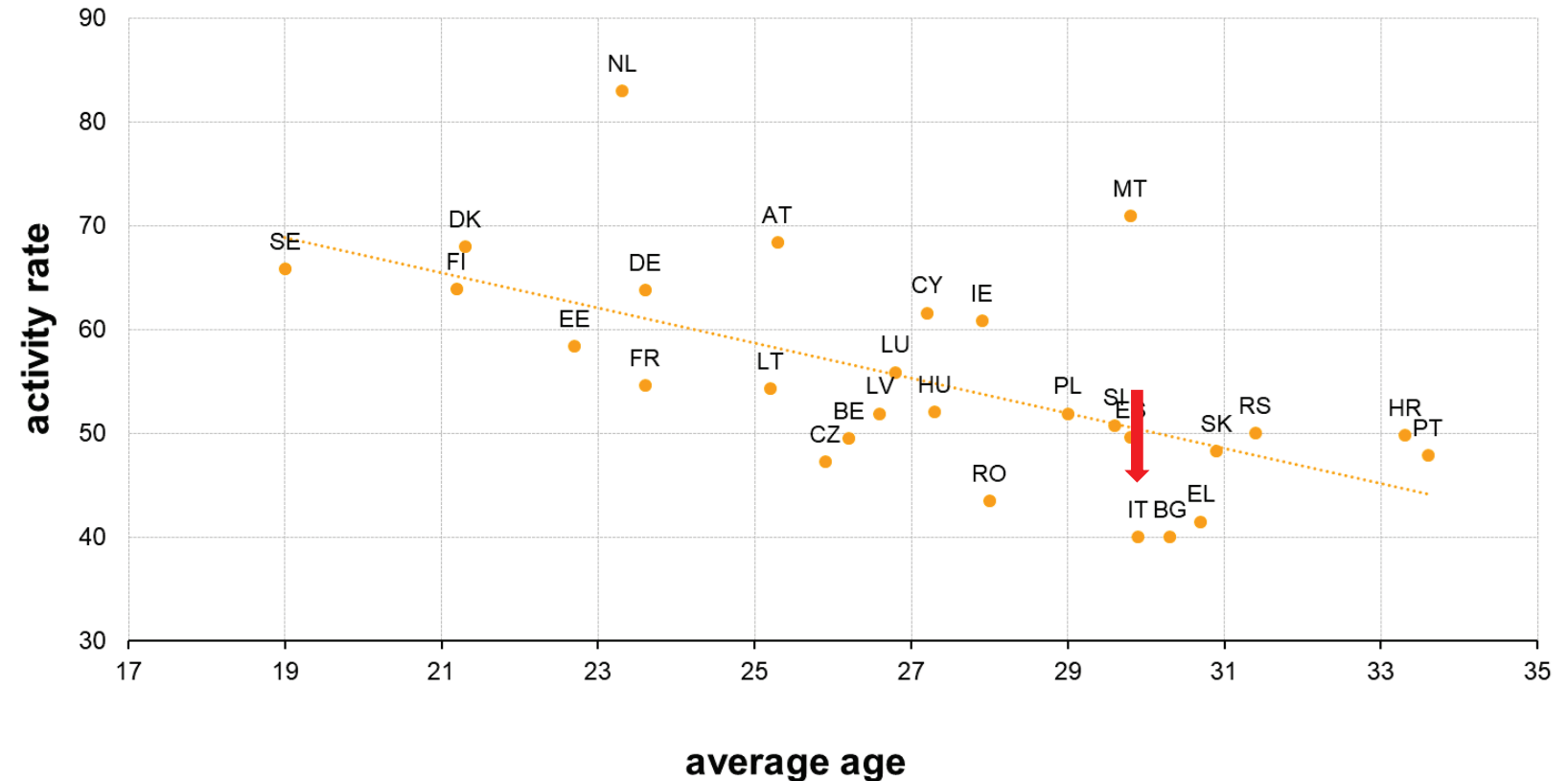


Livelli di occupazione, DONNE 15-64 anni (valori percentuali)



Estimated average age of young people leaving the parental household and activity rate, 2021

(age in years and % of population aged 15-29)



Source: Eurostat (online data code: yth_demo_030, lfsa_argan)

eurostat 

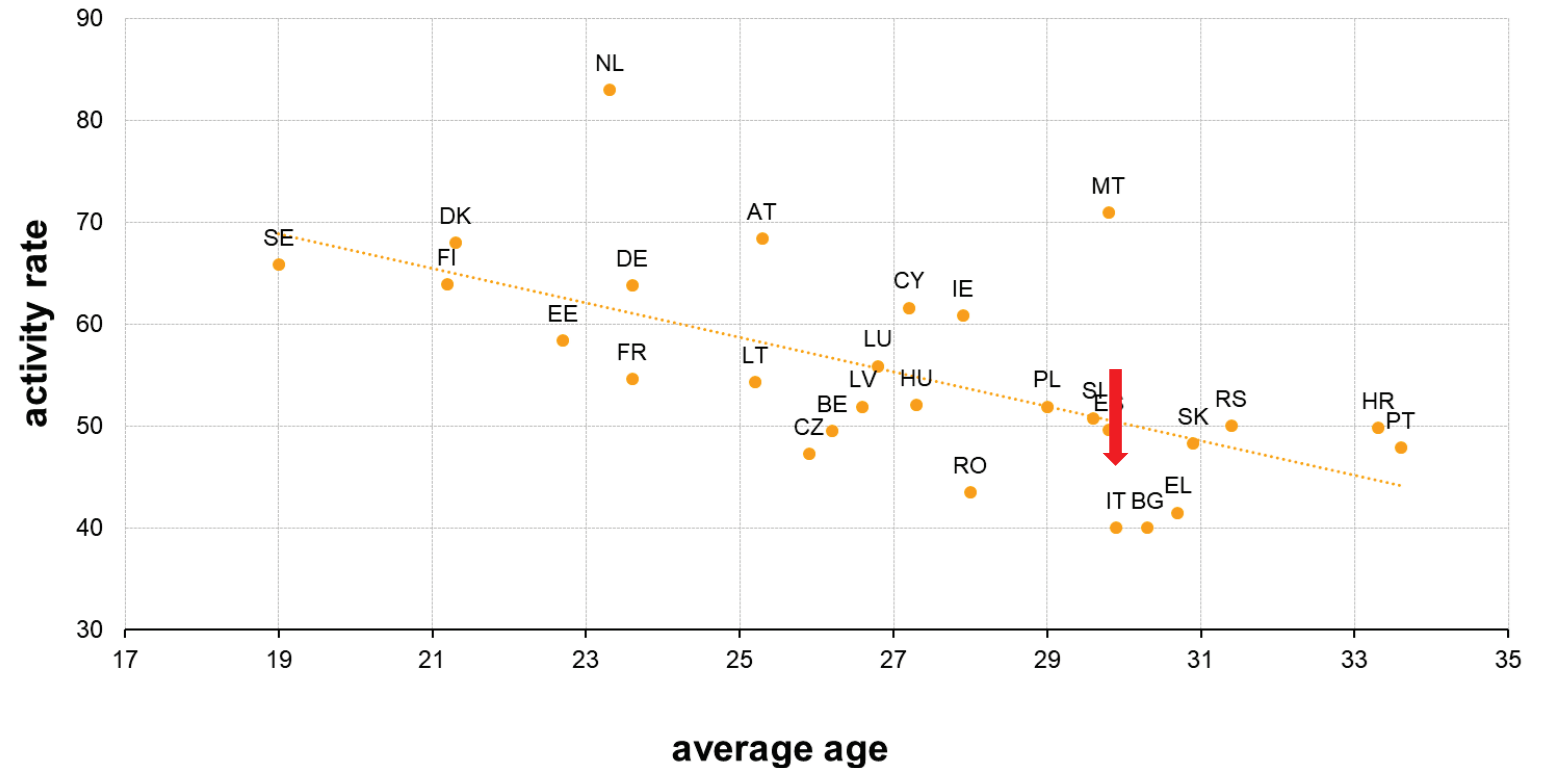
Se i giovani non lavorano:

1. **escono di casa tardi;**
2. non riescono a chiedere un mutuo;
3. 1 giovane su 4 è a rischio povertà

Estimated average age of young people leaving the parental household and activity rate, 2021 (age in years and % of population aged 15-29)

Se i giovani non lavorano:

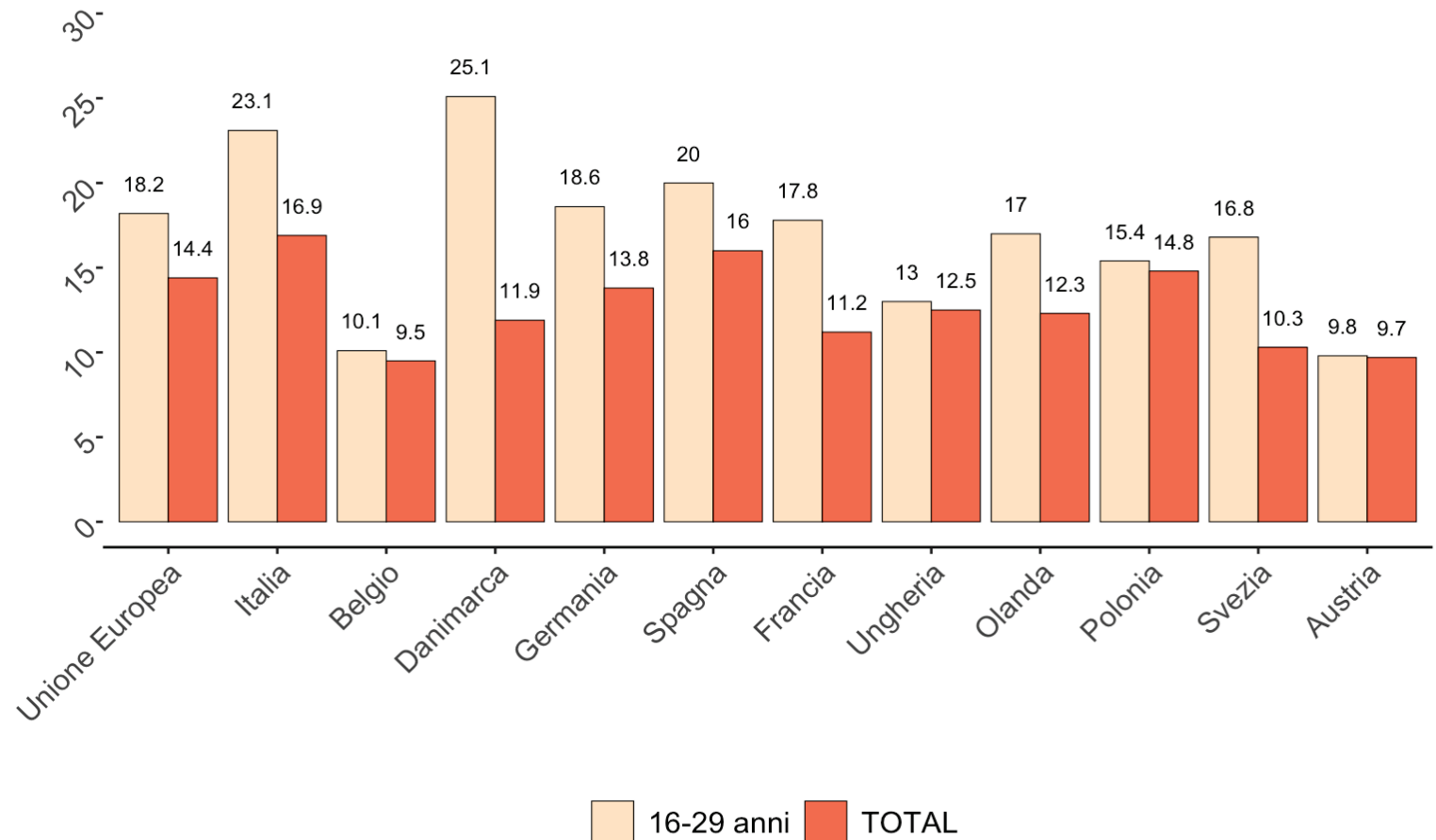
1. escono di casa tardi;
- 2. non riescono a chiedere un mutuo;**
3. 1 giovane su 4 è a rischio povertà



Source: Eurostat (online data code: yth_demo_030, lfsa_argan)

eurostat 

Percentuale di persone a rischio povertà



FONTE: Eurostat, 2022

Se i giovani non lavorano:

1. escono di casa tardi;
2. non riescono a chiedere un mutuo;
3. **1 giovane su 4 è a rischio povertà**

Implicazioni psicologiche

- Le **incertezze** che caratterizzano:
 - Il mondo del lavoro.
 - L'ambiente.
 - Il rapido sviluppo di nuove tecnologie (smartphone, social, AI).
 - hanno portato le nuove generazioni a provare **livelli di solitudine e ansia particolarmente alti** (Oberst et al., 2017; Vinuales & Thomas, 2021).
- A questo, alcuni studiosi, aggiungono il fatto che Gen X e Gen Z sarebbero state "**protette e viziate eccessivamente**" durante la crescita (Haidt & Lukianoff, 2018).

Implicazioni psicologiche

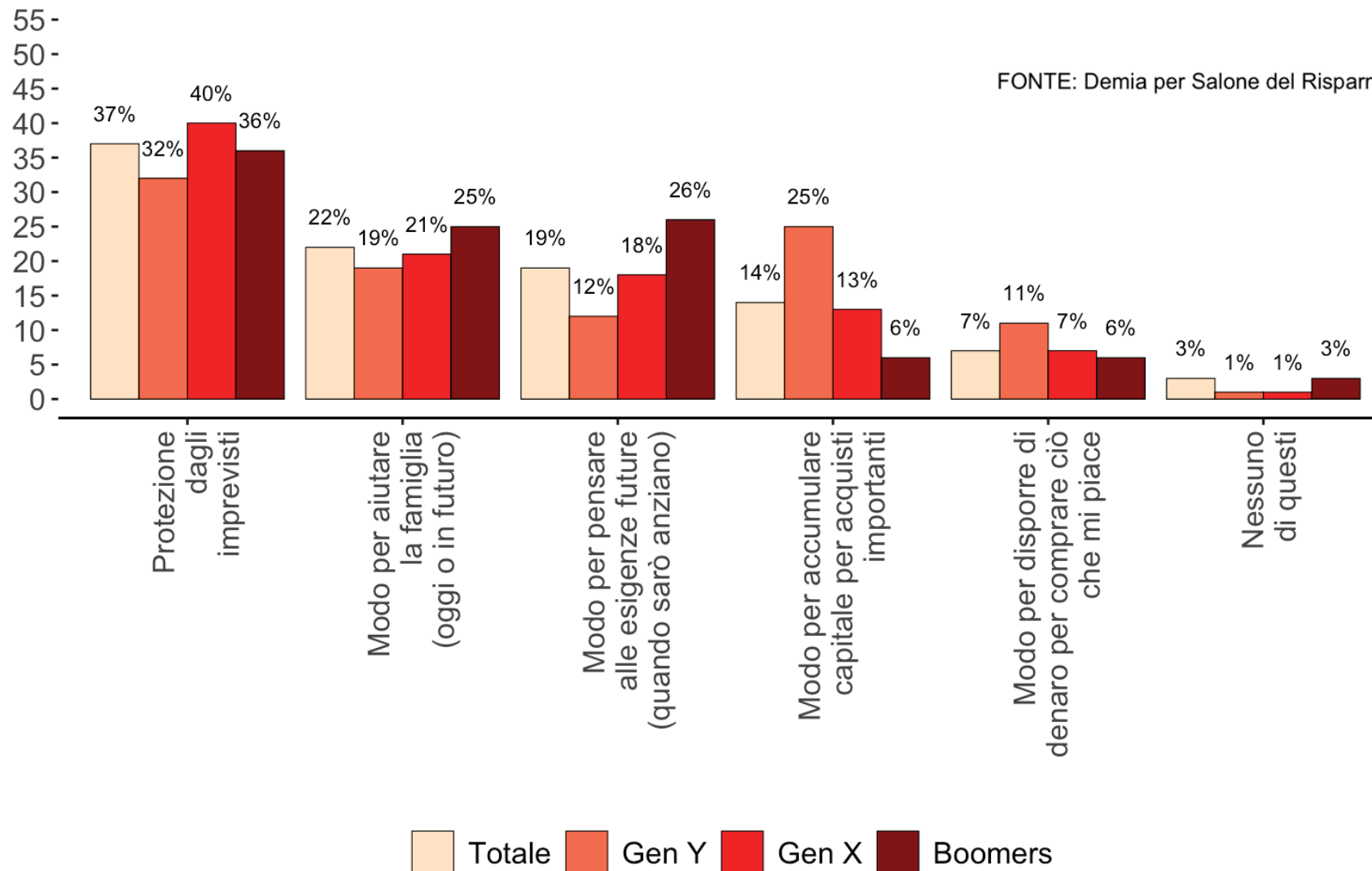
- Già questo aspetto richiede un nuovo modo di porsi con i propri clienti più giovani.
 - Sono spaventati dal futuro.
 - Non hanno certezze.
 - Non sono necessariamente esperti di finanza e di risparmio.
- Sono abituati agli strumenti digitali e social che li hanno indotti a provare la “**Fear of Missing Out**” (**FoMO**; Abel et al., 2016; Wortham, 2011).
 - È la tendenza a pensare che ci stiamo perdendo qualcosa di bello che stanno facendo gli altri.
 - **Gli investimenti in criptovalute sono stati associati alla FoMO** (Gerrans et al., 2023).

Parte 3

Consumo, risparmio e investimenti

Il significato del risparmio per gli italiani

FONTE: Demia per Salone del Risparmio-Assogestioni,2019



Consumo, risparmio e investimenti

Generazione X

- La pianificazione è principalmente legata alla **RESPONSABILITÀ** e alla pianificazione della propria famiglia.
- Maggiore interesse verso la finanza con l'obiettivo di sostenere i progetti già intrapresi.
- Preferiscono prodotti a rischio medio-basso:
 - A fini previdenziali.
 - Per affrontare spese impreviste.

Consumo, risparmio e investimenti

Generazione Y (Millennials)

- Il loro futuro è caratterizzato da **INCERTEZZA, PRECARIETÀ** ed è fonte di **ansia** (orizzonte non oltre i 2 anni).
- La pensione è un periodo così lontano da non essere nemmeno preso in considerazione.
- La serenità è data dalla casa e da un lavoro più stabile.
- Faticano a risparmiare a cause dei redditi bassi.
 - Quando investono è per integrare il reddito.
 - Sono propensi a soluzioni ad *"abbonamento" mensile*.

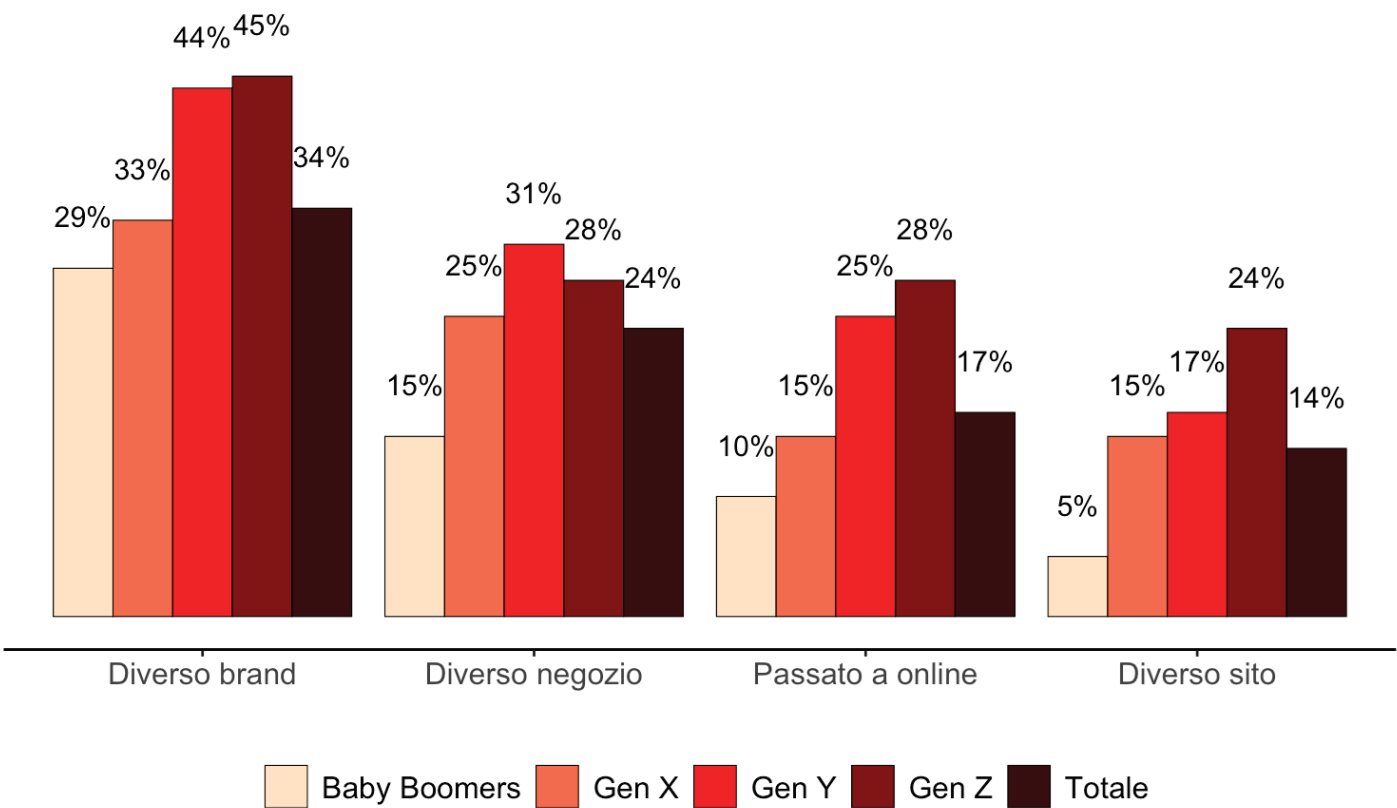
Consumo, risparmio e investimenti

Generazione Z

- Sempre maggiore uso degli **strumenti digitali** con cui sono familiari e si sentono a proprio agio.
 - Soluzioni ad *"abbonamento" mensile*.
 - Ne fanno più uso gli uomini ma sono strumenti in forte crescita anche tra le donne.
- Con l'invasione dell'Ucraina, la raccolta è diminuita meno tra i giovani che tra i Baby Boomers.
- Le donne investono meno degli uomini:
 - Ma la differenza diminuisce all'aumentare dell'età.

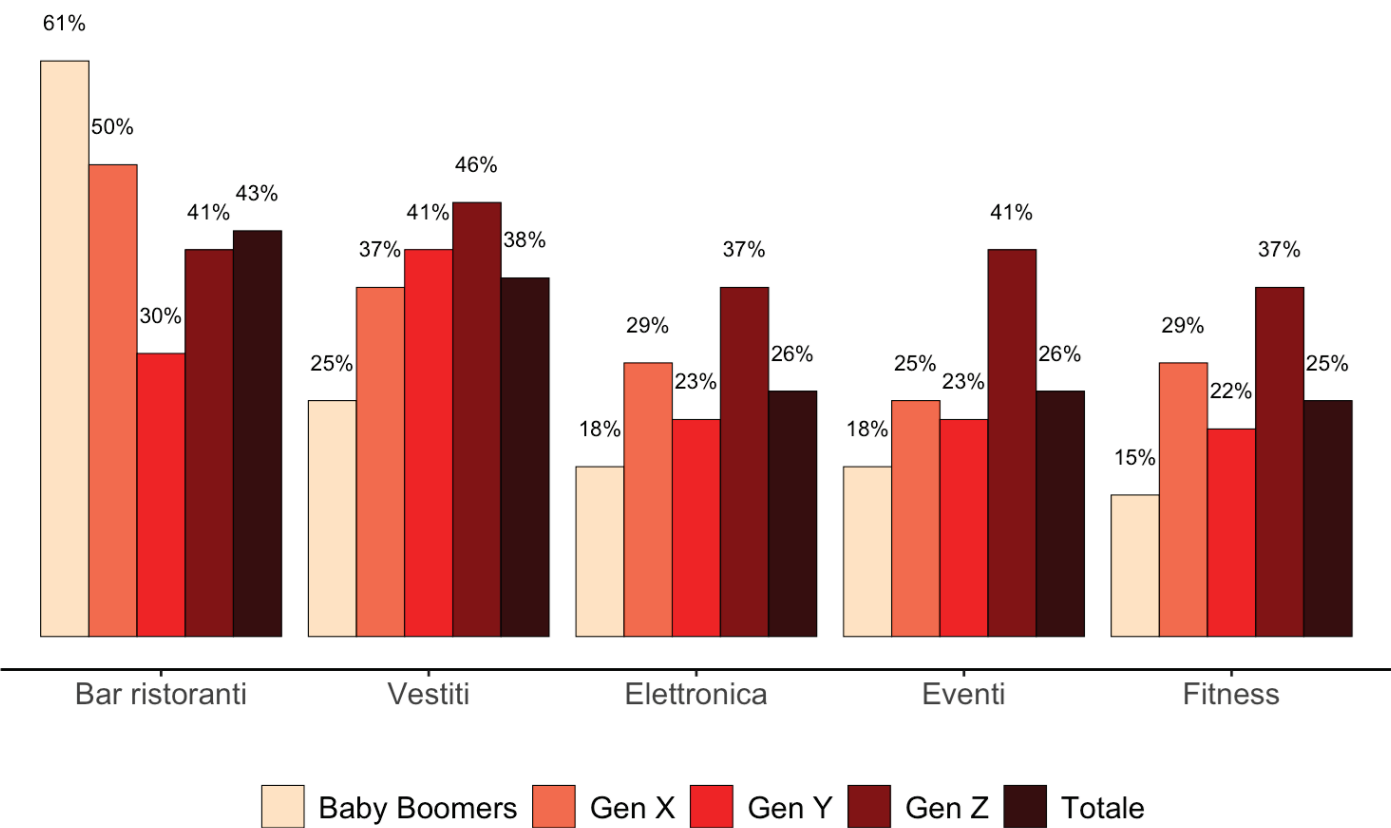
Come risparmiano i giovani

Acquisti per alimentari e beni di prima necessità



Come risparmiano i giovani

Trend in aree di spesa (selezione)



Parte 4

Implicazioni psicologiche

Profilo psicologico

La scarsità di risorse (*scarcity*)

- Quando mancano le risorse (denaro, tempo) si verificano delle **alterazioni cognitive ed emozionali** che hanno un impatto significativo sulle decisioni.
- La scarsità può essere:
 - **Oggettiva (scarsità economica):**
 - Effettiva mancanza di ciò che serve per arrivare a fine mese.
 - **Soggettiva (scarsità psicologica):**
 - Mancanza percepita e non necessariamente legata al livello effettivo di risorse.

Profilo psicologico

La scarsità di risorse (*scarcity*)

- La scarsità di *risorse può avere implicazioni utili*:
 - Se abbiamo una scadenza e poco tempo ci fa concentrare per finire il lavoro in tempo.
 - Se dobbiamo risparmiare, ci aiuta a dare più attenzione a come usiamo i nostri soldi.
- Tuttavia, quando la scarsità diventa **cronica**, si crea una reazione di **stress** che ha **effetti negativi sui nostri comportamenti**:
 - *Avete mai provato a fare una dieta? smettere di fumare?*

Profilo psicologico

La scarsità di risorse (*scarcity*)

■ Effetto tunnel:

- Pensiamo a ciò che manca...
- E non ci rendiamo conto che ci sono altre cose importanti a cui fare attenzione...
- O soluzioni alternative che non sono immediatamente apparenti!

■ La banda dell'attenzione:

- La nostra attenzione è limitata da fattori di contesto (quante informazioni dobbiamo elaborare).
- E fattori strutturali (la capacità della memoria o la "lentezza" dei nostri ragionamenti).
 - Ogni interferenza porta a ridurre l'attenzione che mettiamo nelle cose che facciamo.
 - Portando a fare valutazioni superficiali (basate sull'intuizione e l'emotività).
 - E a fare errori evitabili.

Profilo psicologico

La scarsità di risorse (*scarcity*)

- La scarsità impatta negativamente *l'intelligenza fluida*, ovvero:
 - La capacità di **ragionamento logico**.
 - La capacità di **risoluzione dei problemi**.
- Di base, **la Gen X e la Gen Z** non hanno una minore banda di attenzione:
 - Sono preoccupati dal futuro perché i sistemi di riferimento delle precedenti generazioni sono venuti meno.
 - L'ansia che ne consegue li porta ad essere:
 - Più legati al presente.
 - Meno propensi a prendere rischi.

Profilo psicologico

Distorsione del presente

TRA UN ANNO



TRA UN ANNO E UN GIORNO



Profilo psicologico

Distorsione del presente

OGGI



DOMANI



Profilo psicologico

OGGI

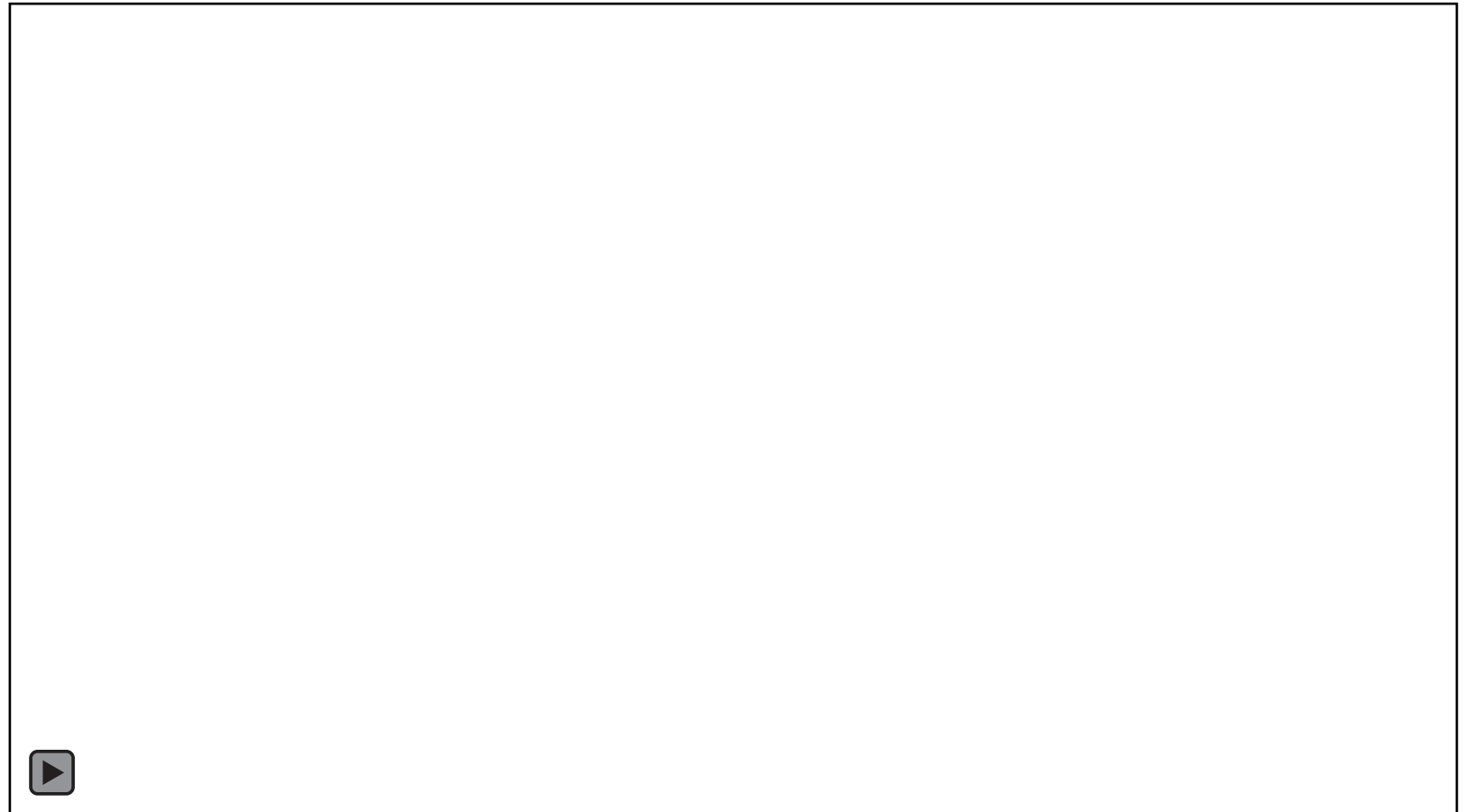


DOMANI



Profilo psicologico

Distorsione del presente



Profilo psicologico

Distorsione del presente



- ***Un dettaglio!***
- I bambini che aspettano di mangiare il marshmallow sono:
 - I figli di famiglie benestanti...
 - Dove c'è abbondanza di risorse!

Profilo psicologico

Distorsione del presente



- ***Un dettaglio!***
- I bambini che aspettano di mangiare il marshmallow sono:
 - I figli di famiglie benestanti...
 - Dove c'è abbondanza di risorse!
- Nelle altre famiglie:
 - I bambini non sanno se domani ci sarà un altro marshmallow...
 - quindi non aspettano!

Profilo psicologico

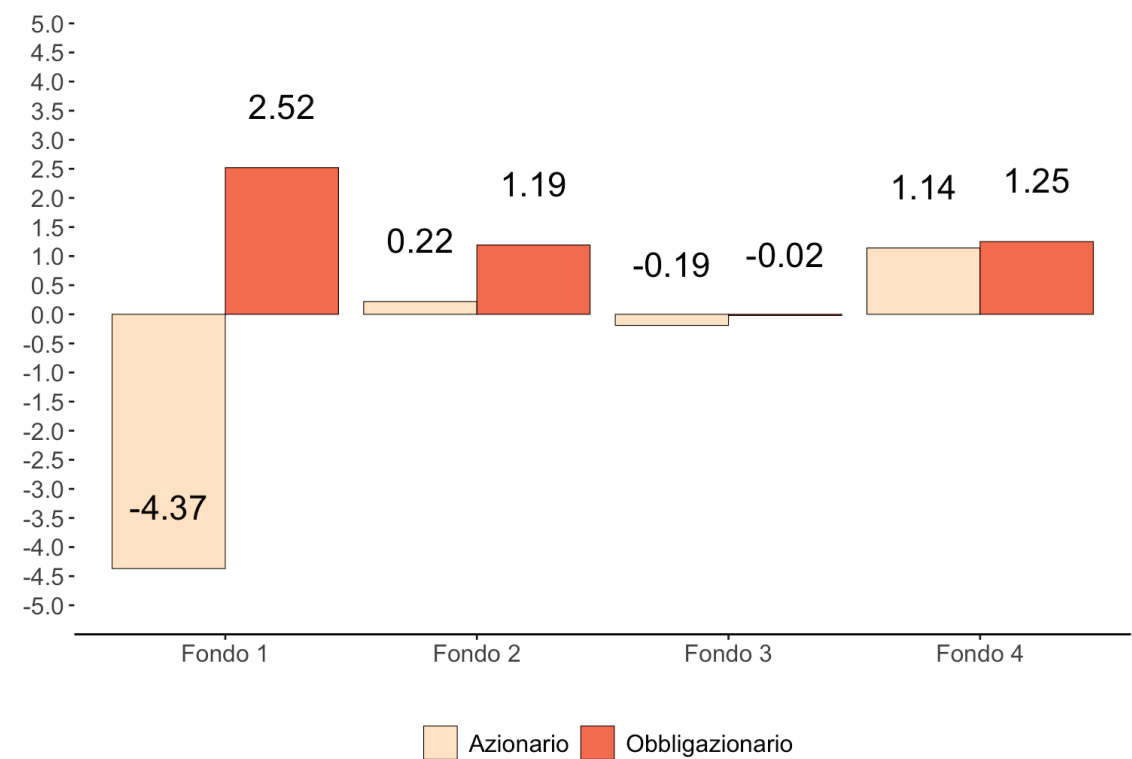
Distorsione del presente

- La scarsità e l'incertezza fanno aumentare il focus sul presente:
 - Difficile fare programmi se mancano le risorse.
 - Oppure se non si sa cosa potrebbe succedere in futuro.

- Inevitabilmente, quindi, le nuove generazioni si mostrano ambivalenti tra:
 - Non prendere rischi con investimenti "tradizionali".
 - Sognare guadagni facili con strumenti "alternativi" (es., criptovalute).

Contabilità mentale

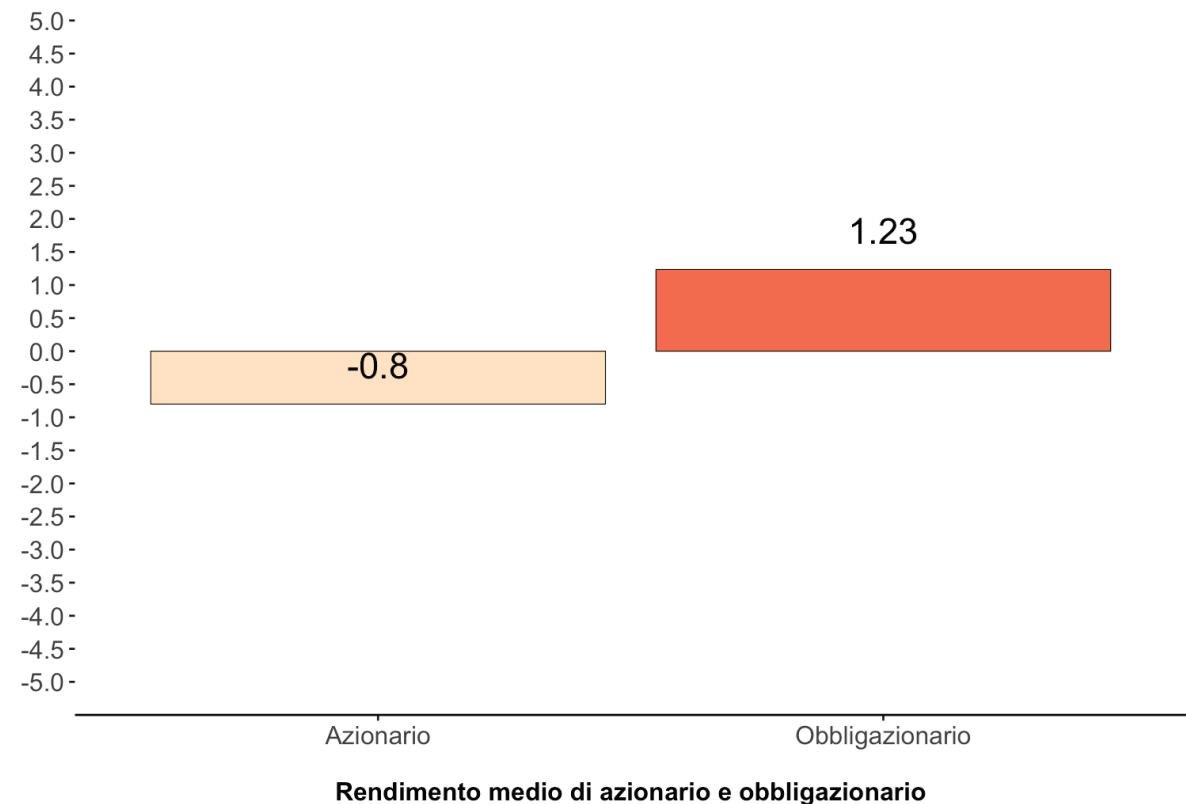
Esempio di contabilità mentale 1/2



Profilo psicologico

Contabilità mentale

Esempio di contabilità mentale 2/2



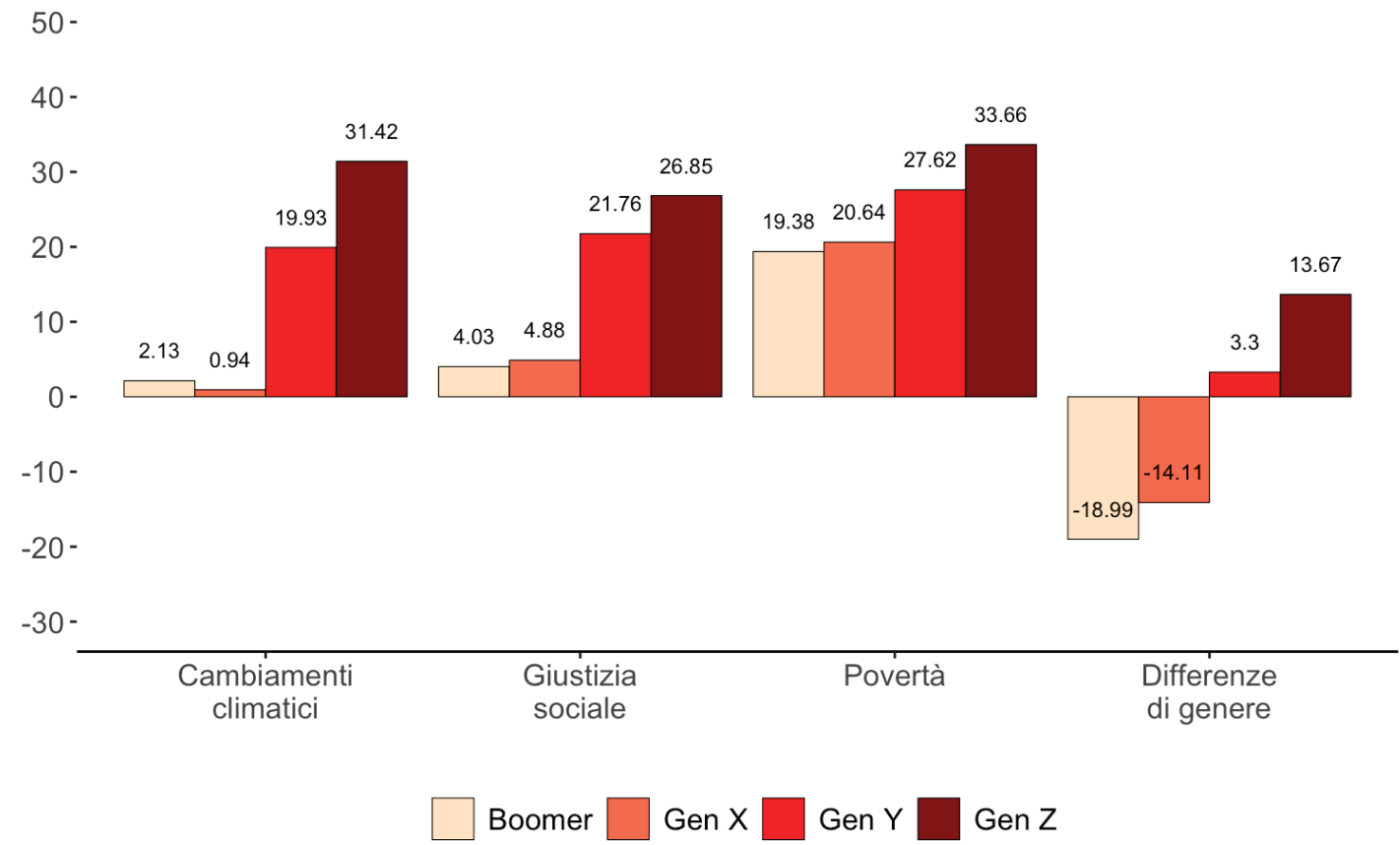
Profilo psicologico

Suggerimenti pratici

- Considerate le preoccupazioni e lo smarrimento che i giovani hanno verso i mercati finanziari.
 - Proponete delle soluzioni che siano attraenti (ma di cui siete convinti).
 - Spiegate gli obiettivi e le soluzioni proposte in modo semplice.
 - Anche se il mercato è in costante evoluzione, cercate di mostrare una continuità nelle proposte che fate.
- Dovrete essere degli “agenti di educazione finanziaria”.
 - Spiegate le ragioni per cui anche con risorse limitate è importante cominciare a pensare al futuro.
 - Usate immagini vivide e concrete degli obiettivi che si possono raggiungere con una buona pianificazione.
- Studiate le piattaforme e app che usano i giovani.

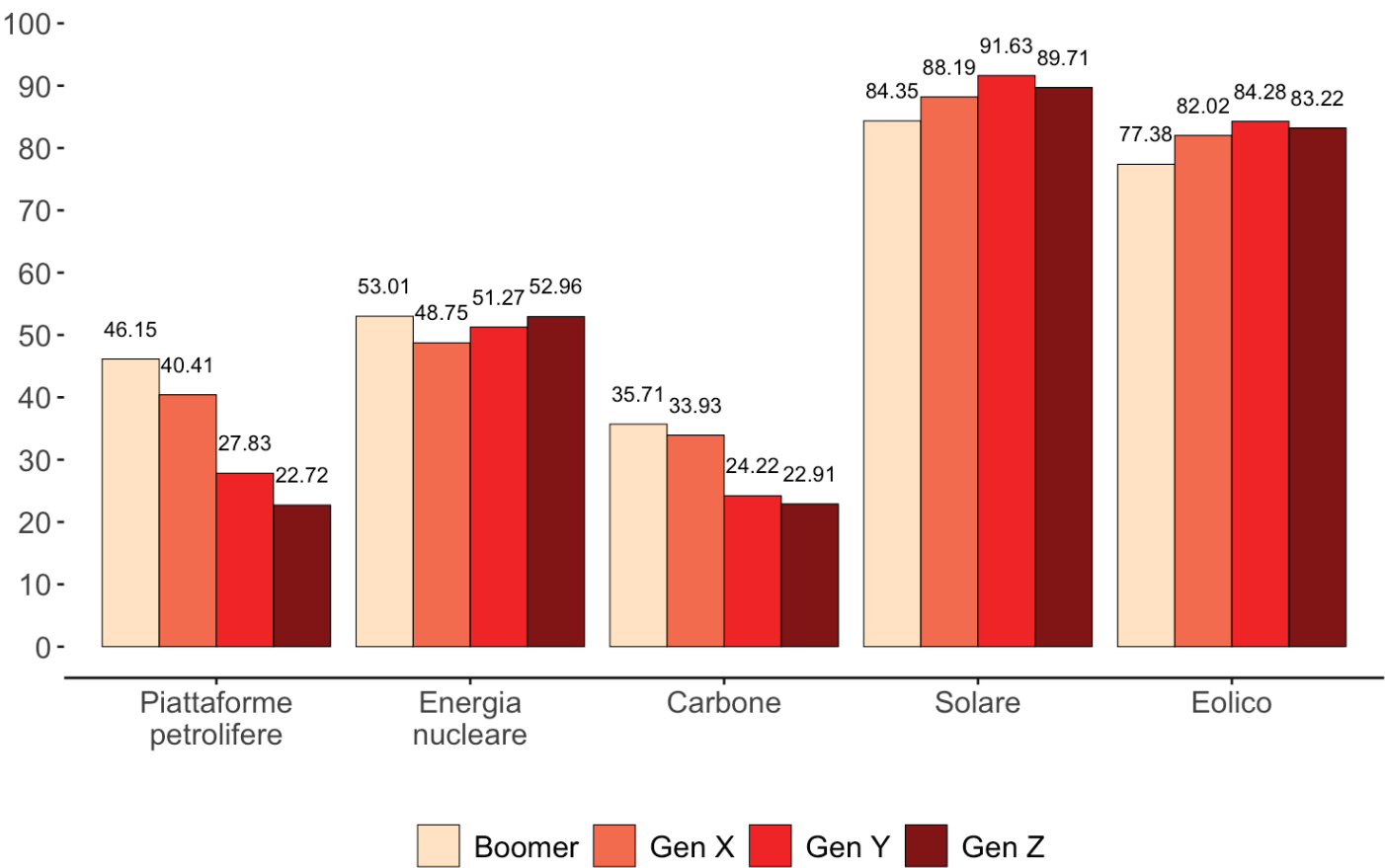
Sostenibilità e sensibilità all'ambiente

Importanza assegnata ad una serie di temi sociali



Sostenibilità e sensibilità all'ambiente

Favore per l'espansione di diverse fonti di energia



Grazie per l'attenzione

Survey

Gentilissimi/e,

A questo link potete accedere ad uno studio che Teseo sta conducendo in collaborazione con il Prof. Enrico Rubaltelli e con il suo gruppo di ricerca, il JDM Lab, all'Università di Padova.

Lo scopo dello studio è quello di capire come alcune caratteristiche di personalità influenzano la scelta di vendere un investimento. Quanto sei bravo ad usare le informazioni che ti vengono fornite? Cosa consideri maggiormente?

Non possiamo dirti di più, altrimenti si finirebbe per influenzare i risultati, ma se completi lo studio a questo link https://psicologiapd.fra1.qualtrics.com/jfe/form/SV_3lddMwQgv1VaD3g, alla fine troverai una spiegazione più precisa degli obiettivi dello studio e degli strumenti che ti abbiamo proposto. E se vuoi ulteriori informazioni scrivici pure.

Una volta conclusa la ricerca vi faremo avere i risultati tramite la newsletter di Teseo, **se non sei registrato iscriviti alla newsletter qui: <https://www.teseogroup.eu/newsletter/index.html>**

Grazie della collaborazione,
Teseo srl
JDM Lab



Disclaimer

Tutte le idee e i progetti contenuti nelle slides precedenti sono proprietà intellettuale di **Teseo srl** e oggetto di tutela ex legge 633/1941.

In quanto tali, è fatto divieto di divulgazione, riproduzione, modifica, anche parziali, a soggetti non autorizzati e a qualsiasi soggetto terzo.