



NEW

APPROFONDIMENTI/MERCATO FINANZIARIO

Conoscere l’investitore per mobilitare il risparmio



Antonella Massari



Si stima che la liquidità investibile delle famiglie italiane sia di 233 miliardi di euro. Ma che cosa può convincere i risparmiatori a investire di più, meglio e con un orizzonte più lungo? Una ricerca dell'Osservatorio italiano private banking individua i nodi da sciogliere. Perché l'investimento non è solo ricerca di rendimento, ma lo strumento per dare risposta a bisogni futuri

Mobilitare la ricchezza italiana verso investimenti produttivi è una delle grandi sfide del Paese. Se ne parla da anni, con crescente intensità, nel dibattito pubblico, nell’industria finanziaria e nelle istituzioni europee. La Commissione Europea ne ha fatto il cuore delle iniziative contenute nella “Savings and Investments Union” che ha tra i principali obiettivi proprio trasformare una quota maggiore del risparmio privato in capitale per la crescita. Ma perché questo passaggio, pur così necessario, resta ancora difficile?

Per cercare di darsi una risposta occorre, prima di tutto, conoscere chi quella ricchezza la detiene e la gestisce. Non in modo teorico e astratto, ma nella sua dimensione concreta: ascoltando le persone, le famiglie, gli imprenditori, conoscendo le loro aspettative, le loro paure, i loro obiettivi di vita.

È da questa convinzione che nasce l’**Osservatorio AIPB** sui comportamenti dell’investitore italiano. Un lavoro che parte da un principio semplice ma spesso trascurato: il risparmio non è una massa indistinta di risorse finanziarie. È il risultato di storie personali, progetti familiari, esperienze economiche, cultura finanziaria, aspettative sul futuro e fiducia — o sfiducia — verso gli interlocutori che accompagnano le scelte patrimoniali.

Il punto di partenza è noto. Le famiglie italiane detengono una ricchezza finanziaria rilevante e una quota significativa di liquidità, una dimensione che va però qualificata con accuratezza. Dei 1.600 miliardi di euro detenuti in biglietti e monete, depositi a vista e buoni postali solo una parte può essere considerata investibile. Infatti, una quota di questa liquidità deve continuare a poter svolgere la funzione di serbatoio per il credito bancario e riserva immediatamente disponibile per le famiglie con disponibilità finanziarie contenute e basso reddito.

Fatta questa premessa, una recente analisi elaborata da AIPB-Prometeia, stima la liquidità investibile delle famiglie italiane in 233 miliardi di euro. È una cifra rilevante, capace di produrre effetti importanti se indirizzata verso strumenti di investimento e, in particolare, verso l’economia reale.

Questi numeri confermano che esiste un elevato bacino di risparmi a cui poter attingere e da indirizzare che però non si traduce in investimento. L’**Osservatorio AIPB** si è posto l’obiettivo di analizzare le ragioni di questo mancato passaggio attraverso le risposte fornite ad un questionario strutturato da 1.400 investitori, con patrimoni a partire da 50 mila euro.

L’analisi vuole rispondere ad una domanda concreta: cosa può convincere gli italiani a investire di più, meglio e con un orizzonte più lungo? La risposta non è unica. Il comportamento di investimento dipende da molte dimensioni: il livello di cultura finanziaria, la percezione del rischio, gli obiettivi di vita, il rapporto con il consulente, la fiducia nei mercati, la familiarità con gli strumenti, la capacità di pianificare nel lungo periodo.

Dalle interviste emerge un dato importante: non manca la consapevolezza che le risorse private debbano rispondere a molteplici utilizzi e obiettivi, molto spesso distribuiti nel tempo, e che necessitano di investimenti finanziari coerenti. Il problema è diverso: questa convinzione fatica a trasformarsi in comportamento. Tra il riconoscere l’utilità dell’investimento e il modificare concretamente l’allocazione del proprio patrimonio esiste uno spazio ampio, fatto di inerzie, paure, abitudini e bisogni non ancora messi a fuoco.

Per questo l’Osservatorio distingue due passaggi, spesso confusi in un unico problema. Il primo è il passaggio dal risparmio all’investimento: dal conto corrente allo strumento finanziario. Il secondo è il passaggio, per chi già investe, da strumenti percepiti come più sicuri — in particolare liquidità e obbligazionario — verso asset potenzialmente più remunerativi anche se più volatili, con il vantaggio di essere anche funzionali alla crescita dell’economia reale.

Il primo passaggio richiede una motivazione. Non basta dire che investire è razionale, né che tenere troppa liquidità può essere inefficiente. Per molte famiglie italiane la liquidità ha storicamente rappresentato una forma di protezione. È stata una riserva disponibile contro l’incertezza, sostenuta da un contesto in cui il welfare pubblico, la sanità, la famiglia e il patrimonio immobiliare hanno spesso svolto una funzione di ammortizzatore. Oggi, però, questo equilibrio si sta modificando.

L’invecchiamento della popolazione, l’evoluzione della struttura familiare, le nuove esigenze di cura, la previdenza, la sanità e la protezione del tenore di vita rendono più evidente la necessità di pianificare. In questo quadro, l’investimento non può essere presentato solo come ricerca di rendimento, ma come strumento per dare risposta a bisogni futuri. È qui che può scattare l’“evento trigger”: il momento in cui il risparmiatore riconosce un obiettivo concreto e comprende che la liquidità, da sola, non basta più.

Il secondo passaggio riguarda invece il rischio. Nell’esperienza di molti investitori, il rischio tende a essere associato quasi esclusivamente alla volatilità dei mercati. Questa rappresentazione, però, è parziale. Esistono altri rischi, meno immediati ma altrettanto rilevanti: il rischio che l’inflazione eroda il valore reale del patrimonio, il rischio di non accumulare risorse sufficienti per la vecchiaia, il rischio di sopravvivere ai propri risparmi, il rischio di non partecipare alla crescita economica nel lungo periodo.

Se il rischio viene visto solo come oscillazione di breve termine, l’investitore tenderà a rifugiarsi in ciò che appare più sicuro. Ma se il rischio viene inserito in una pianificazione più ampia, collegata agli obiettivi di vita e all’orizzonte temporale, allora può essere compreso, misurato e gestito. Questo è uno dei punti centrali dell’Osservatorio: la propensione al rischio non è una caratteristica fissa e immutabile. Può evolvere se cambia il modo in cui l’investitore interpreta il proprio futuro.

In questo processo, gli intermediari finanziari svolgono un ruolo essenziale. La mobilitazione del risparmio non avviene in modo automatico: richiede fiducia, accompagnamento e capacità di tradurre bisogni diversi in scelte comprensibili. Il ruolo degli intermediari finanziari è di offrire una consulenza che aiuti a trasformare la percezione del rischio: da elemento da evitare a strumento da gestire all’interno di una pianificazione coerente con il ciclo di vita, creando consapevolezza sugli spazi di opportunità che si aprono attraverso gli investimenti.

Resta centrale anche il tema dell’educazione finanziaria. Dall’Osservatorio emerge una percezione di competenza non pienamente solida e consapevole, trasversale per età, genere e professione. Rafforzare questa consapevolezza significa aiutare le persone a collegare obiettivi, orizzonte temporale, rischio e strumenti disponibili. Per questo l’educazione finanziaria non può essere considerata un tema laterale: è una condizione necessaria per rendere più concreto il passaggio dal risparmio all’investimento.

Mobilitare la ricchezza italiana, in definitiva, non significa semplicemente spostare risorse da un conto corrente a un prodotto finanziario. Significa accompagnare le persone in un cambiamento culturale: trasformare il risparmio da riserva passiva a progetto di lungo periodo. È questa la ragione dell’Osservatorio: mettere l’investitore al centro, perché solo conoscendo davvero chi detiene la ricchezza sarà possibile capire come attivarla.

Condividi questo articolo



