

Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani 2025

La Silver Age e il risparmio: welfare familiare, protezione e nuovi orizzonti

Il numero di intervistati che riesce a risparmiare si conferma nel 2025 il più alto degli ultimi vent'anni, con una quota pari al 58 per cento del campione. Per un intervistato su tre le risorse accantonate servono ad affrontare gli imprevisti futuri; si consolida tuttavia una nuova categoria di risparmiatori "intenzionali", che accumulano con obiettivi precisi (la casa, i figli, l'età della pensione).

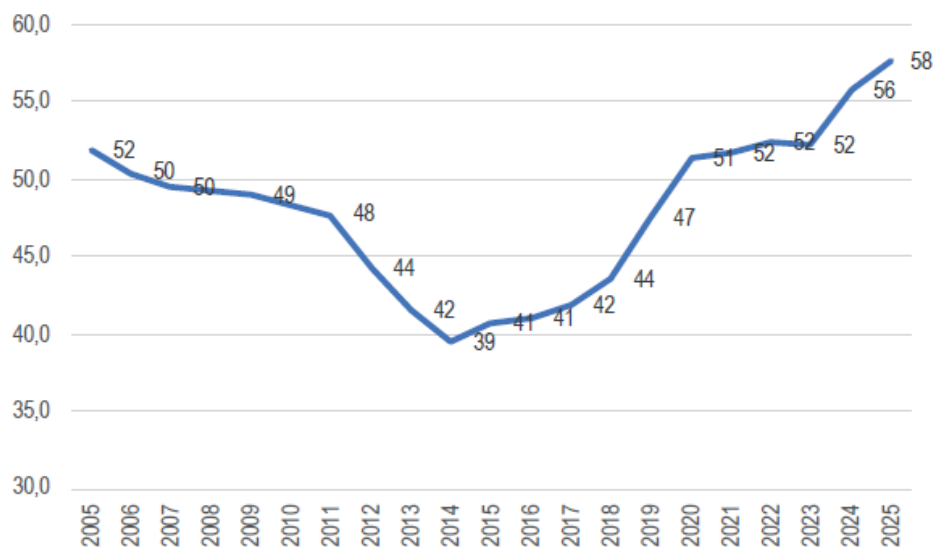
- La previdenza assume i contorni di una preoccupazione generazionale: solo poco meno di un quarto del campione ha tuttavia sottoscritto una forma pensionistica complementare.
- Resta bassa la diffusione delle polizze LTC, specie tra i giovani. Soltanto il 18 per cento degli intervistati è protetto da una forma di assicurazione che copre, in tutto o in parte, le spese mediche.
- La casa rimane il fulcro del patrimonio italiano, con quasi l'80 per cento degli intervistati che vive in abitazioni di proprietà. Le obbligazioni si confermano lo strumento finanziario preferito: le possiede un quinto dei risparmiatori del campione. Restano invece marginali le azioni.
- La sicurezza continua a prevalere tra gli obiettivi che gli intervistati si pongono quando impiegano i risparmi: per la prima volta, tuttavia, la percentuale di chi la cita scende sotto il 50 per cento.
- I risparmiatori della Silver Age (60-85 anni, cui è dedicato il Focus dell'Indagine 2025) emergono dal sondaggio come agenti economici attivi: in media, quasi 2 su 3 continuano ad accantonare una quota significativa delle proprie entrate.
- I risparmiatori silver sono i motori del welfare familiare, sostenendo anche economicamente figli e nipoti e dedicando loro parecchio tempo. Oltre alle attività di cura, burocratiche o mediche, più del 30 per cento pratica sport o attività fisica su base settimanale; tra il 20 e il 30 per cento coltiva un hobby. Una percentuale non trascurabile, inoltre, continua a svolgere attività lavorative quotidiane.
- I progetti dei silver raccontano di una generazione che non si ferma. Tra il 12 e il 13 per cento ha in programma viaggi, brevi o lunghi: non si tratta solo di turismo, ma di ricerca di benessere psicofisico. Il risparmio diventa uno strumento non solo di protezione, ma di libertà.

SINTESI DEL RAPPORTO

Le dinamiche del risparmio

Nel 2025 il **peso dei risparmiatori** sul totale degli intervistati continua a risalire: sono il 58 per cento del campione (media mobile triennale). Si tratta del **valore più elevato** degli ultimi vent'anni (il minimo era stato nel 2014, con solamente il 39 per cento di risparmiatori), in aumento rispetto sia al 2023 (52 per cento) che al 2024 (56 per cento). Si conferma un divario di genere: a risparmiare è infatti il 57 per cento delle donne, contro poco meno del 61 per cento degli uomini. Emergono inoltre importanti differenze tra le classi di reddito e con le variabili a esso collegate, come il titolo di studio e la proprietà della casa di abitazione: risparmia oltre il 65 per cento dei laureati, ma solo il 42 per cento di chi ha la licenza elementare; il 60 per cento di chi ha una casa di proprietà, contro il 53,6 per cento di chi è in affitto.

Figura 1.3 – Evoluzione del peso dei risparmiatori sul totale degli intervistati
(media mobile a 3 anni dei valori percentuali; dati 2008 e 2010 non disponibili)



L'Indagine rileva una relazione diretta anche tra titolo di studio e **indipendenza finanziaria**, che premia chi ha una laurea: oltre il 90 per cento dei laureati dichiara di possedere una piena indipendenza finanziaria (84,2 per cento il totale campione).

Tabella 1.2 – Risposte alle domande sul reddito
(valori percentuali sul totale degli intervistati, ove non specificata misura alternativa)

	Plena indipendenza finanziaria
Totale 2025	84,2
Uomini	87,3
Donne	80,9
18-24 anni	50,0
25-34 anni	76,8
35-44 anni	80,2
45-54 anni	78,5
55-64 anni	80,1
65 e più anni	92,6
Nord-Ovest	82,5
Nord-Est	86,0
Centro	86,8
Sud-Isole	82,8
Città < 10.000 ab.	85,4
Città 10-100.000 ab.	81,0
Città > 100.000 ab.	86,8
Università	90,6
Medie superiori	79,7
Medie inferiori e elementari	82,1

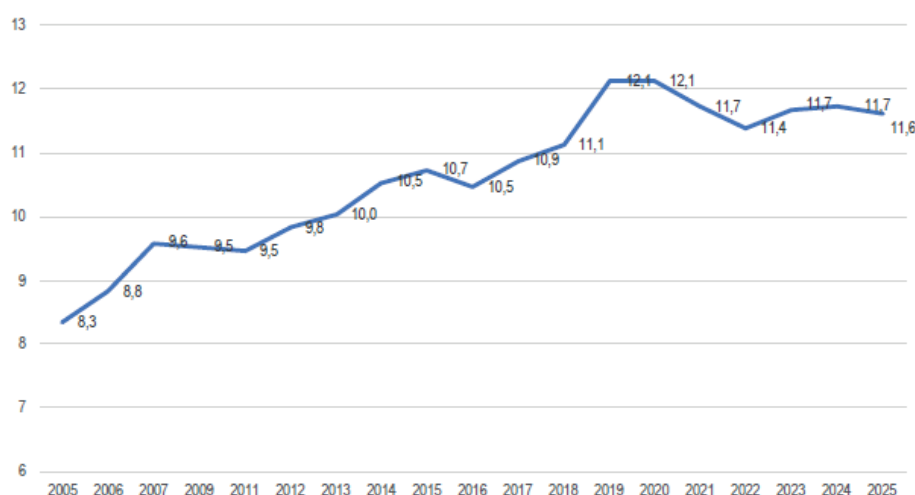
Un dato che colpisce, senza tuttavia sorprendere, è la natura del risparmio italiano: per oltre 1 intervistato su 3 (il 36 per cento), **le risorse accantonate servono ad affrontare imprevisti futuri**. Accanto al tradizionale risparmio precauzionale si sta tuttavia consolidando una **nuova categoria di risparmiatori "intenzionali"**, che pianificano strategicamente obiettivi precisi di accumulazione: essi rappresentano il 38 per cento dei risparmiatori e si concentrano principalmente tra i 25 e i 44 anni e nelle fasce medio-alte di reddito.

Tabella 1.5 – Le motivazioni del risparmio
(valori percentuali)

	Risparmio precauzionale (eventi imprevisti)	Per la casa	Per i figli	Per la pensione e la vecchiaia	Altro (es. inflazione)	Per investire	Totale
Totale 2025	36,0	17,8	11,7	29,0	2,1	3,4	100
Uomini	40,5	14,5	13,0	27,0	2,5	2,5	100
Donne	31,1	21,3	10,4	31,1	1,6	4,4	100

L'**intensità del risparmio** (ovvero la quota di reddito accantonata per i consumi futuri) non appare omogenea tra i gruppi del campione: è pari all'11,2 per cento nel 2025 (con un lieve vantaggio delle donne sugli uomini) ma sale all'11,8 per cento tra i laureati, contro il 10 per cento di chi ha solo la licenza media. Risparmiano in misura maggiore anche i single (12 per cento) rispetto a chi vive in coppia (11 per cento) e, comprensibilmente, chi ha redditi mensili superiori ai 2.000 euro (12 per cento circa) rispetto a chi si attesta nelle fasce più basse (10 per cento).

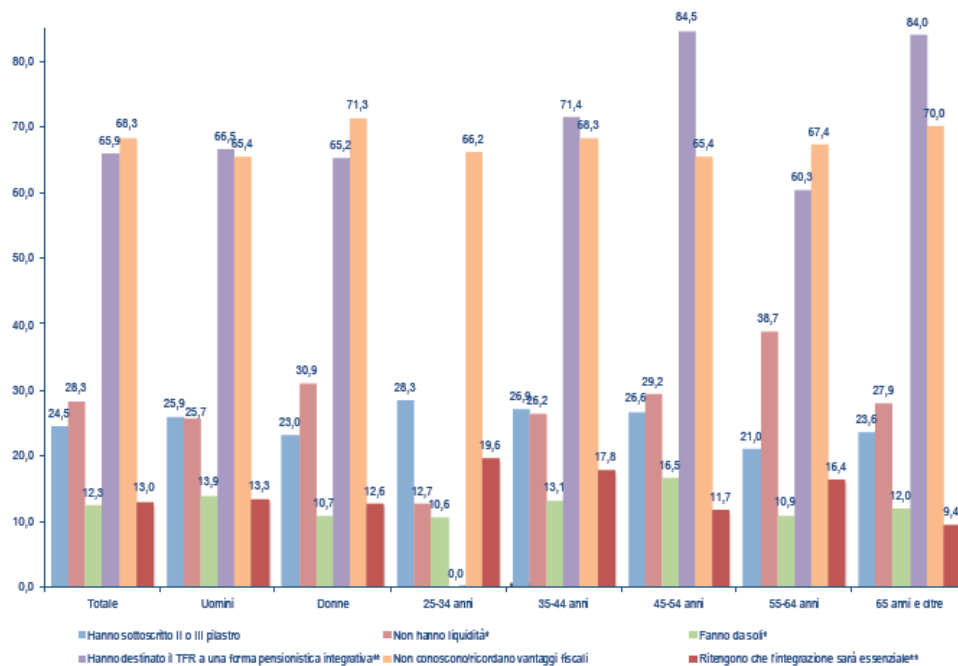
Figura 1.4 – Evoluzione della quota di reddito risparmiata
(media mobile a 3 anni dei valori percentuali; dati 2008 e 2010 non disponibili)



La previdenza, la casa, gli investimenti

La **previdenza si sta diffondendo come una preoccupazione generazionale**. Poco meno di un quarto del campione (24,5 per cento) ha sottoscritto una forma pensionistica complementare: una percentuale in crescita, sostanzialmente raddoppiata negli ultimi 15 anni, sebbene ancora minoritaria. Non ci sono importanti variazioni tra le diverse categorie di intervistati, anche se si osserva una maggiore copertura nella fascia di età più giovane (quasi il 29 per cento), a fronte di un dato inferiore nella fascia dei 55-64enni (21 per cento).

Figura 3.6 – La previdenza Integrativa e il TFR
(valori percentuali)

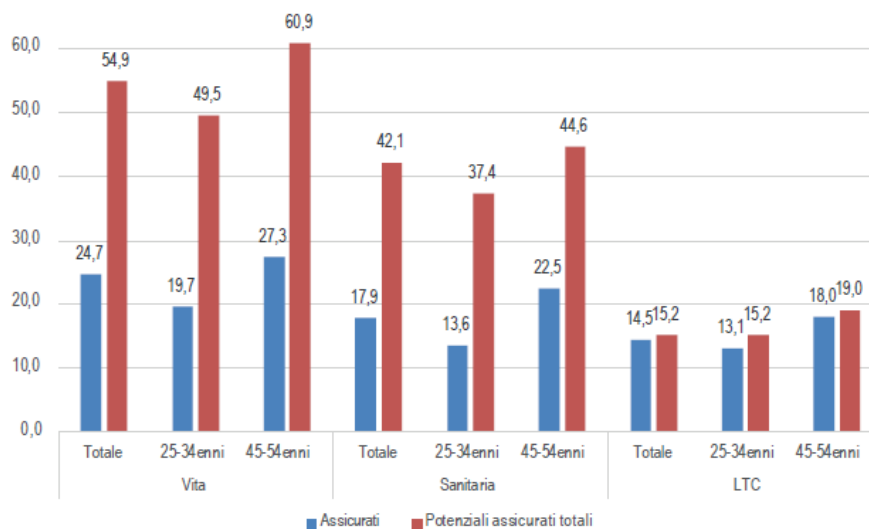


(*) Percentuale di coloro che non aderiscono ad alcuna forma di previdenza integrativa

(**) Percentuale di coloro che hanno sottoscritto una forma pensionistica integrativa

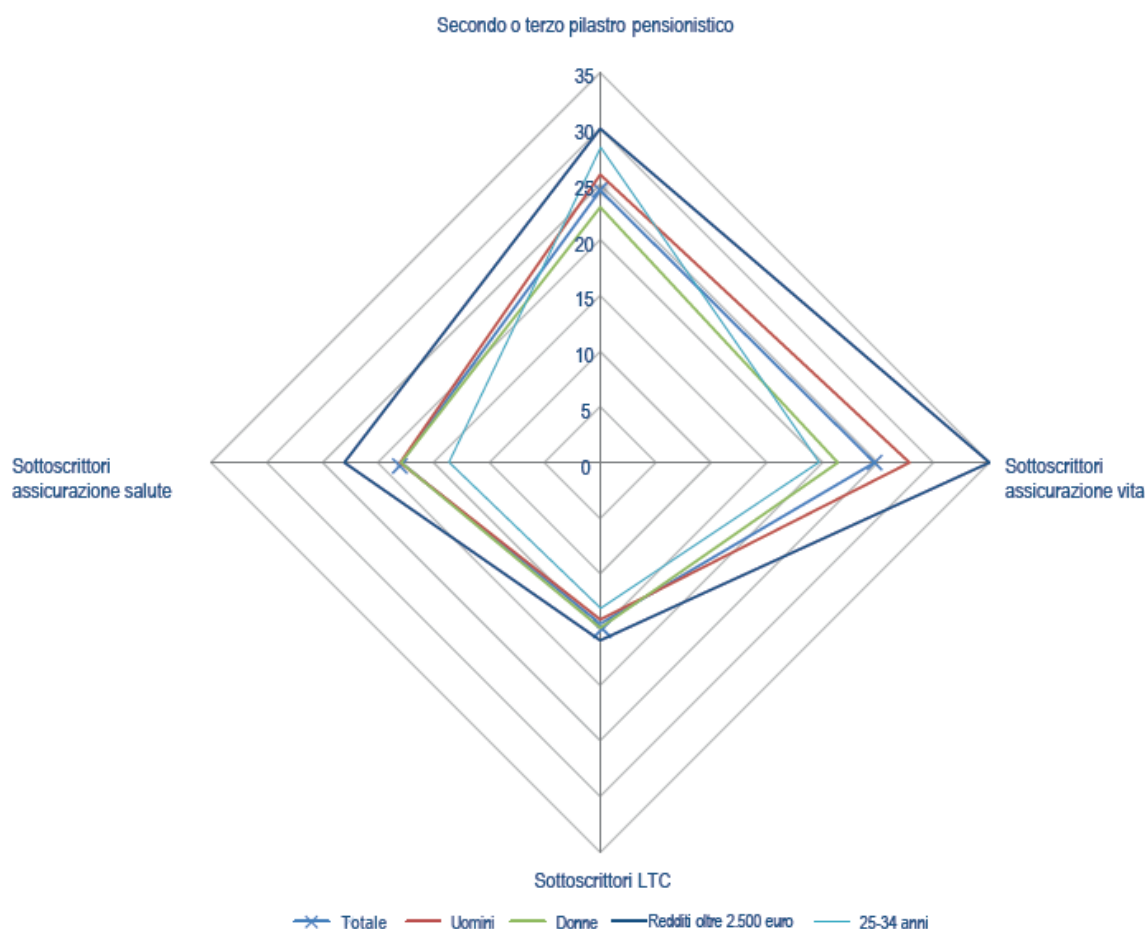
Resta **bassa la diffusione di polizze LTC ma anche sanitarie e vita, specie tra i giovani**, dove solo il 13,1, il 13,6 e il 19,7 per cento, rispettivamente, gode di una copertura. L'interesse per le polizze LTC rimane limitato anche successivamente, con valori che oscillano tra il 10 per cento e il 20 per cento nelle età centrali e con vistose differenze di genere.

Figura 3.9 – Potenzialità per ramo vita e assicurazione sanitaria
(valori percentuali)



Soltanto il 17,9 per cento degli intervistati è protetto da una **forma di assicurazione** (individuale o familiare, collettiva o aziendale) **che copre, in tutto o in parte, le spese mediche** (era il 17,5 per cento nella passata edizione dell'*Indagine*): le polizze individuali o familiari costituiscono la maggioranza (12,2 per cento), quelle aziendali o di categoria riguardano meno del 6 per cento del campione. Dopo i 70 anni, la percentuale di intervistati coperti da assicurazione salute scende a meno di un quinto, per capitolarne a 85 anni a valori intorno all'11 per cento.

Figura 3.7 – Il «diamante del welfare»: partecipazione alle principali forme assicurative a protezione della vita, della salute e della vecchiaia (valori percentuali)



La **casa rimane il fulcro del patrimonio italiano**, con quasi l'80 per cento degli intervistati che vive in abitazioni di proprietà. Da notare che la voglia di case non si spegne neanche con l'avanzare dell'età: oltre il 7 per cento degli over 60 dichiara intenzioni o ambizioni di acquisto nei prossimi anni, spesso per miglioramenti abitativi o riposizionamenti geografici conseguenti al pensionamento. Ben il 22 per cento degli acquisti effettivi degli over-55 riguarda alloggi per i figli.

Figura 4.13 – Percentuale di Intervistati silver e non-silver secondo il tipo o funzione di immobile acquistato nei precedenti 12 mesi
(le colonne impilate indicano la percentuale di acquisti sul campione intervistato)

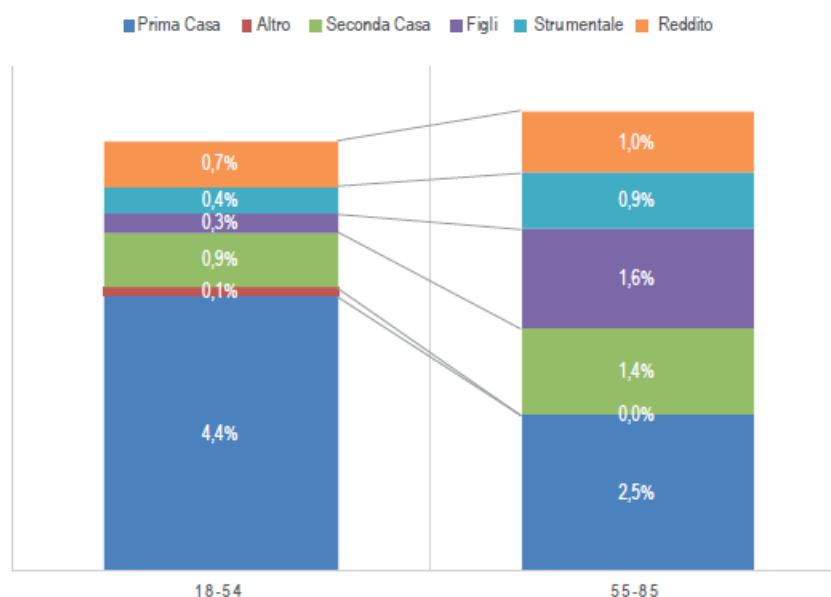
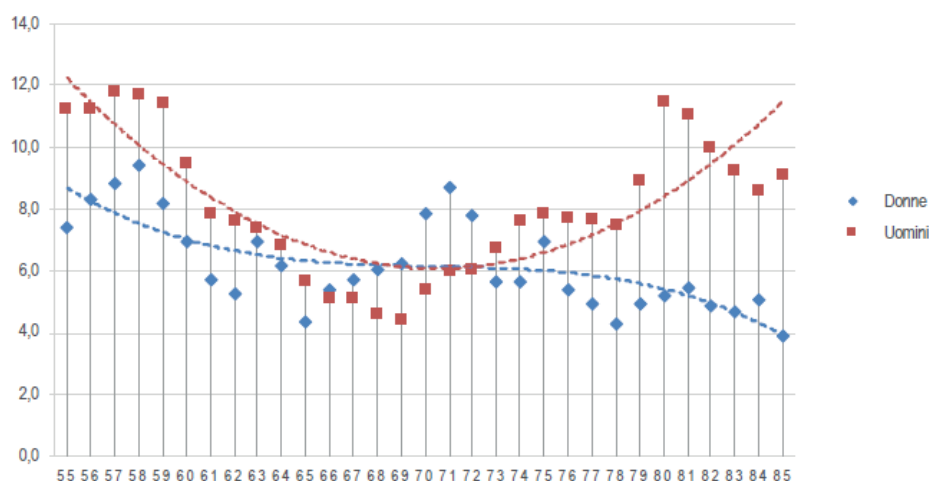
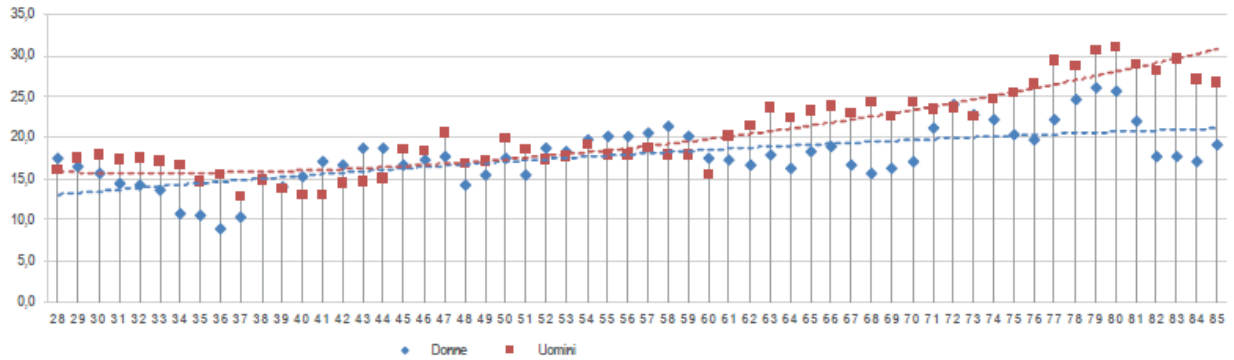


Figura 4.14 – Intenzioni dichiarate di acquisto di un immobile nei prossimi 12-24 mesi dagli Intervistati silver, per età e per genere (percentuali del campione)



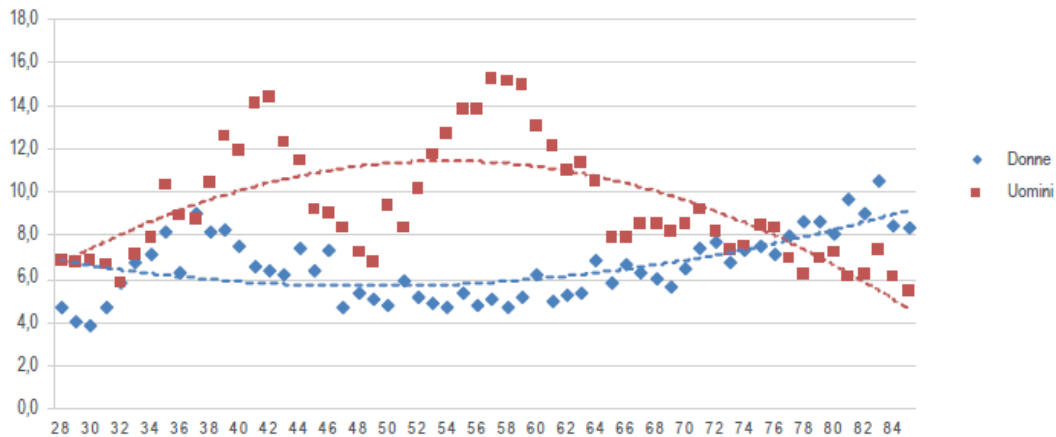
Sul fronte degli investimenti, **le obbligazioni rimangono lo strumento preferito**, con un quinto dei risparmiatori intervistati che le possiede: valore che cresce col passare degli anni, per superare il 25 per cento oltre i 68 anni, specie tra gli uomini. Il 44 per cento di chi detiene obbligazioni ha operato nell'ultimo anno, con un rapporto di 2 a 1 tra chi ha acquistato e chi ha venduto.

Figura 4.15 – Obbligazionisti: possessori di obbligazioni negli ultimi 5 anni, per età e genere (percentuali del campione)



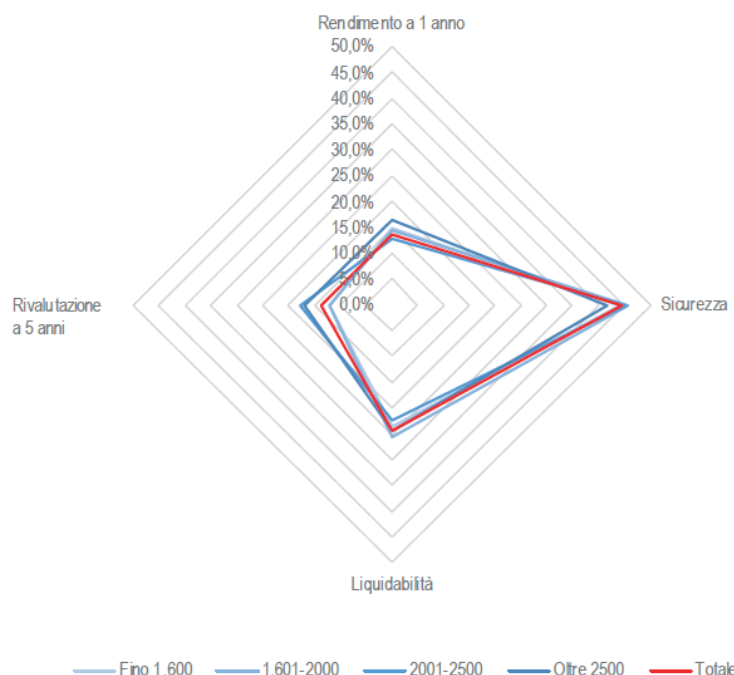
Restano marginali le azioni: solo il 4,6 per cento dei intervistati ha operato in Borsa negli ultimi dodici mesi.

Figura 4.17 - Azionisti. Possessori di azioni negli ultimi 5 anni, per età e genere (percentuali del campione)



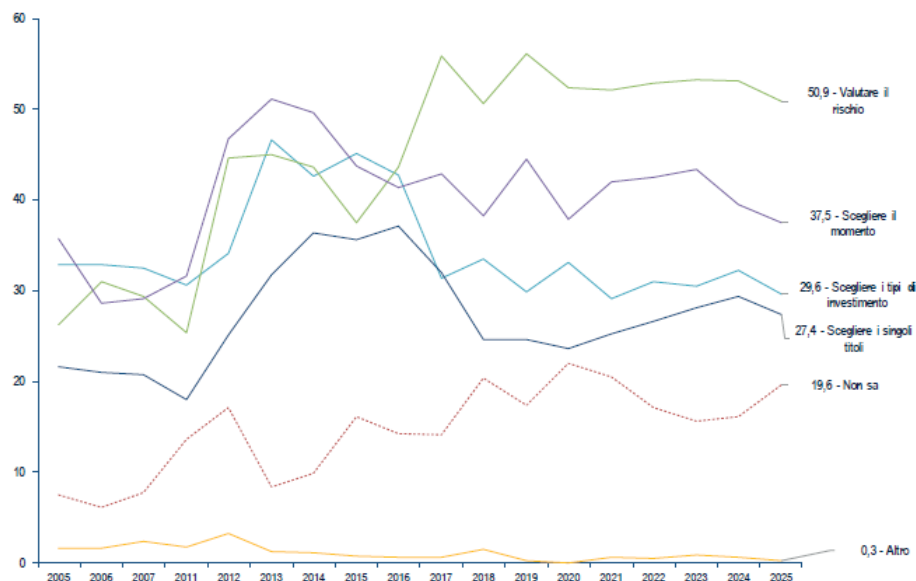
La **sicurezza continua a prevalere tra gli obiettivi** che gli intervistati si pongono quando impiegano i risparmi. Nell'*Indagine 2025*, tuttavia, le citazioni scendono per la prima volta sotto il 50 per cento: la colloca al primo posto il 47 per cento degli intervistati.

Figura 2.2 – Il «diamante» degli investimenti, per classi di reddito
(percentuali delle citazioni delle caratteristiche desiderate degli investimenti)



A determinare la prudenza del campione concorre sicuramente anche **un'alfabetizzazione finanziaria non elevata**: solo 4 soggetti su 10 ritengono sufficiente il proprio livello di competenza. Le principali difficoltà riguardano, per la metà dei risparmiatori, la valutazione del rischio; segue la scelta del momento giusto per investire (37,5 per cento). Diversificazione del portafoglio e selezione degli strumenti concreti rappresentano il principale ostacolo per poco più di un quarto del campione.

Figura 2.5 – Intervistati per tipo di difficoltà incontrata nel processo di investimento
(valori percentuali, risposte multiple, dati 2008-2010 non disponibili)



La Silver Age, tra libertà e responsabilità

I risparmiatori della Silver Age (60-85 anni, cui è dedicato il **Focus dell'Indagine 2025**) emergono dal sondaggio come **agenti economici attivi**. Con alcune oscillazioni dovute al genere, in media quasi 2 su 3 continuano ad accantonare una quota delle proprie entrate, con una **propensione al risparmio** grossomodo analoga alle fasce di età precedenti (cioè tra il 10 e il 13 per cento).

Figura 4.11 – Propensione al risparmio: percentuale delle entrate risparmiate nella Silver Age

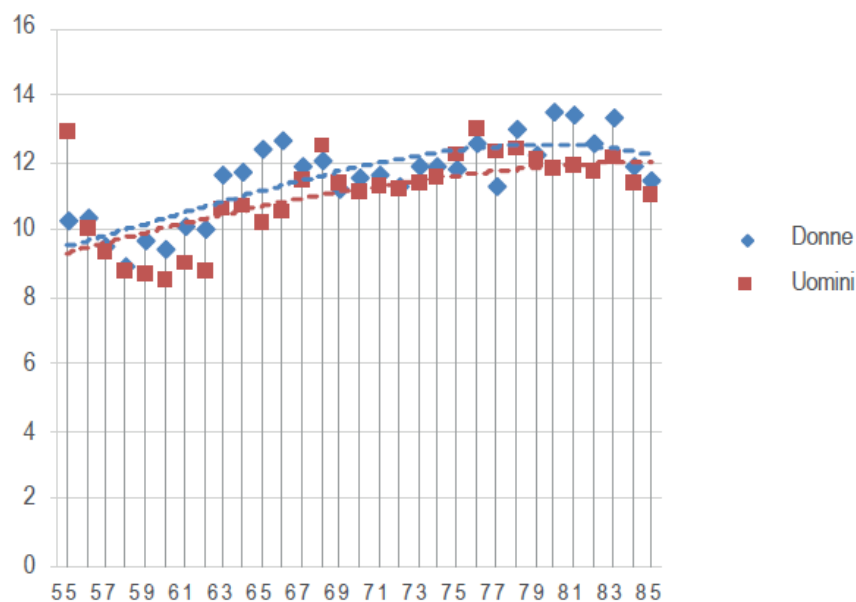
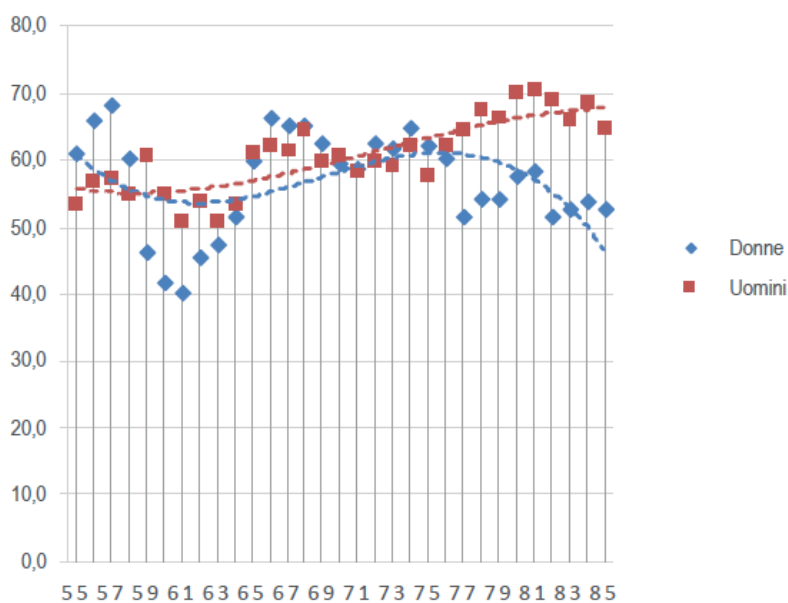
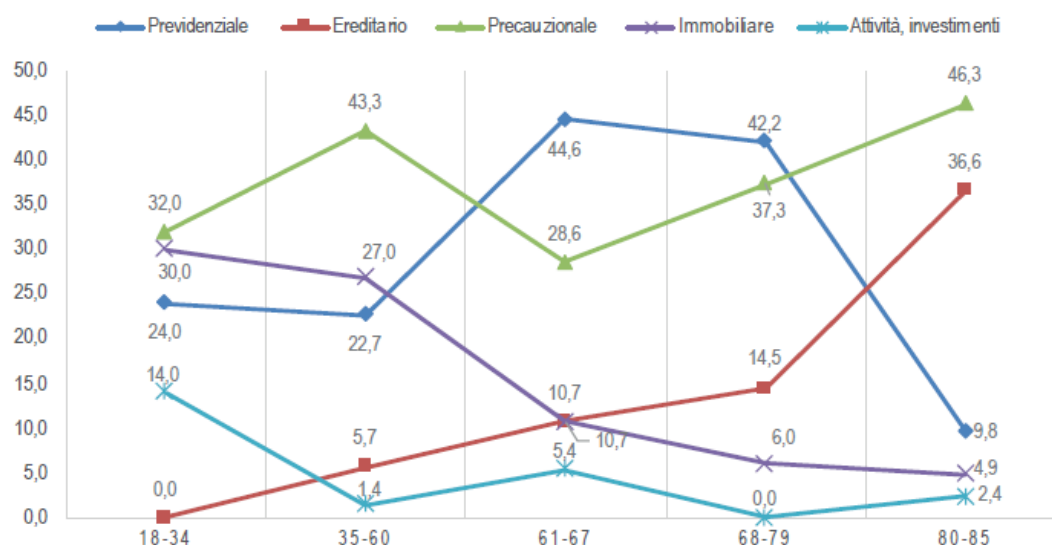


Figura 4.10 – Percentuali di risparmiatori nel campione, nella Silver Age, per genere



Il **risparmio precauzionale** resta dominante tra gli ultraottantenni, legato soprattutto a incertezze sanitarie e imprevisti. Cresce significativamente con l'età il **risparmio ereditario** e, soprattutto, quello finalizzato ad **aiutare i figli e i nipoti**.

Figura 4.9 – Le motivazioni del risparmio riaggregate per metafinalità, nelle diverse età della vita dei risparmiatori (percentuali di intervistati, silver e non-silver)



I silver appaiono i **motori del welfare familiare**, sostenendo economicamente figli e nipoti e dedicando loro tempo. Il 70 per cento ritiene che "bisogna lasciare almeno la casa ai figli"; la metà circa reputa che "l'eredità sia un dovere morale". Interessante, tuttavia, notare che circa il 43 per cento dichiara che "gli eredi debbano meritare l'eredità" e che solo meno del 20 per cento sostenga che "prima dell'eredità bisogna godersi i frutti [del risparmio]".

Tabella 4.10 – Che cosa è l'eredità, o cosa dovrebbe essere, nel giudizio del silver (percentuali di approvazione dei giudizi da parte degli intervistati)

	Bisogna lasciare almeno una casa ai figli	Si dovrebbe donare in vita	L'eredità è un dovere morale	Gli eredi devono meritarsela	Meglio investire prima negli studi o in altro, nell'indipendenza dei figli	Si deve ancora risparmiare nella terza età per l'eredità dei figli	Prima dell'eredità bisogna godersi i nostri frutti	È bene lasciare l'eredità in beneficenza
61-67 M	73	61	52	47	25	24	13	6
61-67 F	70	67	43	42	31	20	20	8
61-67 T	72	64	48	45	28	22	16	7
68-85 M	71	58	52	39	29	26	19	7
68-85 F	68	61	44	46	28	29	19	5
68-85 T	70	60	47	43	29	28	19	6
61-85 M	72	59	52	41	28	25	17	7
61-85 F	69	63	43	45	29	27	19	5
61-85 T	70	61	48	43	28	26	18	6

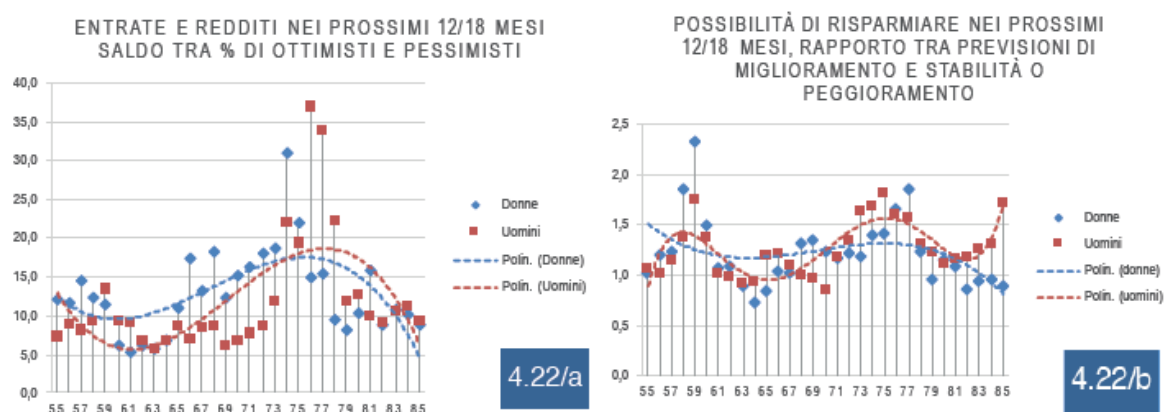
Le **attività dei silver** sono variegate. Spiccano quelle domestiche e burocratiche/mediche, di assistenza (a parenti, figli e nipoti e di gestione animali domestici); oltre il 30 per cento pratica sport/fa attività fisica su base settimanale; tra il 20 e il 30 per cento coltiva un hobby. Seguono in ordine decrescente le attività di aggregazione sociale e artistiche, le attività culturali e il volontariato.

Tabella 4.1 – Le attività nella Silver Age, per classe di età e per genere
(percentuali degli intervistati per frequenza di pratica delle singole attività)

Attività	Frequenza	61-70 maschio	61-70 femmina	71-80 maschio	71-80 femmina	81-85 maschio	81-85 femmina	61-85 maschio	61-85 femmina
Lavoro retribuito	Quotidiano	59,7	44,4	31,5	28,5	12,2	12,1	40,0	30,4
	Settimanale	0,5	0,0	0,6	0,0	0,0	1,0	0,5	0,2
	Mensile	0,5	0,7	0,0	0,6	2,4	0,0	0,7	0,5
	Annuale	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,2
	Mai	39,3	54,9	67,9	70,9	85,4	85,9	58,9	68,6

Un dato sorprendente riguarda il **lavoro retribuito**. Percentuali non trascurabili di over 60 continuano infatti a svolgere attività lavorative quotidiane: si tratta del 59,7 per cento degli uomini e del 44,4 per cento delle donne nella fascia 61-70, percentuali che scendono (ma resistono) anche nelle età successive (31,5 per cento e 28,5 per cento nella fascia 71-80; 12,2 per cento e 12,1 per cento negli over 81).

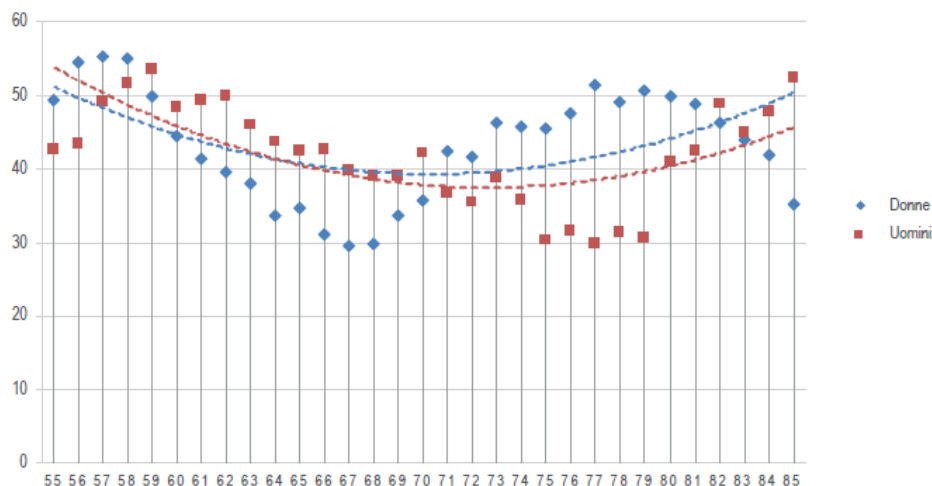
**Saldo per cento tra ottimisti e pessimisti sulle entrate a 12-18 mesi nelle età silver (4.22/a);
rapporto tra aumenti e riduzioni di possibilità di risparmio a 12/18 mesi nelle età silver (4.22/b);**
(tutte le figure mostrano i dati secondo l'età silver e il genere)



Quando proiettano le proprie aspettative sui prossimi 12-18 mesi, i silver mantengono un ottimismo temperato. Con riferimento al risparmio futuro, il rapporto tra ottimisti e pessimisti si mantiene sopra l'unità (tra 1 e 2), a indicare che la capacità di continuare a risparmiare rappresenta per i silver non solo una forma di sicurezza personale, ma

anche l'adempimento a quello che molti considerano un dovere morale verso le generazioni successive.

Figura 4.8 – Il patrimonio accumulato è soddisfacente? Saldo tra percentuale di soddisfatti e insoddisfatti nella Silver Age, per età e genere



Appare positivo anche il **saldo tra soddisfatti e insoddisfatti del patrimonio accumulato**, con una prima fase caratterizzata da soddisfazione elevata (45-55 per cento per entrambi i generi), seguita da un minimo del 30-35 per cento nella fascia centrale di età e, infine, da un recupero successivo, specialmente fra gli uomini (fino al 50-52 per cento).

Tabella 4.15 – Progetti (sogni nel cassetto) che saranno realizzati dal silver nei prossimi 12-36 mesi

Classe, età	Genere	Attrezzatura da hobby > 1000 euro	Orologi accessori beni lusso	Regalo del valore di almeno 500 euro al partner	Comprare quadri, antichità, arte moderna	Regalo da almeno 1000 euro a figli, nipoti	Regalo da 10.000 euro a figli, nipoti	Investimento assicurativo regalato a figli, nipoti	Viaggio breve 2-3 giorni	Viaggio lungo 5 giorni o più
61-85	M	1,2	7,6	2,8	0,0	1,9	0,0	0,0	11,6	12,0
	F	0,5	7,1	2,6	0,0	2,1	0,0	0,0	13,0	14,2
	T	0,8	7,4	2,7	0,0	2,0	0,0	0,0	12,3	13,1

I **progetti concreti** citati dai silver intervistati raccontano, infine, di una generazione che non si ferma, seppur con sfaccettature e obiettivi diversi dovuti alla fascia d'età.

In una sintesi che ricomprende tutti i silver (61-85 anni), il 12,3 per cento di essi programma viaggi brevi e il 13,1 per cento soggiorni oltre i 5 giorni: non si tratta solo di turismo, ma anche di ricerca di appagamento e connessioni umane, uno dei fattori chiave per il mantenimento del benessere psicofisico. Le citazioni più numerose che seguono sono relative ad acquisti di accessori di pregio, orologi di lusso, attrezzature per l'hobbistica e regali importanti (sopra i 500/1000 euro, a favore del partner, di figli e di nipoti). **Il risparmio** diventa dunque uno strumento non solo di **protezione, ma di libertà**.