

## DALLE FAMIGLIE TRACCE DI UN NUOVO INIZIO

Marco Marcatili, Economista Nomisma

[marco.marcatili@nomisma.it](mailto:marco.marcatili@nomisma.it)<sup>1</sup>

Di fronte ai continui segnali di miglioramento della fiducia delle famiglie italiane, per la prima volta vi sono “tracce reali”, ancorché deboli, di ripartenza degli hard data. Dopo un lustro, lo scorso anno la spesa reale per consumi delle famiglie è lievemente aumentata (+0,3%) e la sostanziale stabilizzazione del reddito disponibile si è accompagnata all’interruzione della contrazione della ricchezza delle famiglie italiane. Una maggiore stabilità sul fronte delle “dotazioni” può essere prodromica alla graduale ripresa della domanda di investimento.

Produrre riflessioni sulla famiglia, però, continua ad essere una missione ardua e complessa: a volte una retorica ormai logora rende impraticabile qualsiasi nuova forma di rappresentazione; in altre occasioni si rischia di rifugiarsi in visioni idealizzate che pongono la famiglia in format non più adeguati. In questo caso, viene presentata una classificazione delle famiglie italiane, incrociando le diverse caratteristiche finanziarie e patrimoniali in termini di capacità di generare risparmio, di presenza dell’abitazione in proprietà e di detenzione di strumenti finanziari. Seppure l’analisi non possa essere ridotta alla sola dimensione economica, ma debba necessariamente considerare le implicazioni sociali, culturali e morali, ci sembra di qualche utilità comprendere come le famiglie italiane stiano vivendo questa lunga e incerta “corsa ad ostacoli”, con diffusi tentativi di garantire protezione sociale “allargata”, prima ancora di ripristinare condizioni di normalità sotto il profilo economico e finanziario.

L’indagine 2015<sup>2</sup> restituisce una fotografia piuttosto complessa e variegata (tav. 1), in cui le famiglie continuano ad essere particolarmente provate dalla crisi economica e sociale, seppure con alcune differenze e qualche segnale incoraggiante. Se, da una parte, vi sono gruppi di famiglie caratterizzati da una ridotta propensione al risparmio e uno stock di ricchezza sempre più sbilanciato sul patrimonio rispetto alle disponibilità finanziarie, dall’altra, si assiste ad un aumento del numero delle famiglie che riescono a risparmiare (che si trovano nella categorie equipaggiate e tradizionaliste) o che provano a resistere nella necessità di sostenere alcune spese non più procrastinabili senza smobilizzare il proprio patrimonio accumulato (categoria di famiglie resilienti).

Nel 2015, infatti, si registra una crescita della quota di famiglie equipaggiate e tradizionaliste che passa da 6,8 a 9,2 milioni, in grado di esprimere una capacità di produrre flussi di risparmio, certamente di entità inferiore al passato ma comunque sufficienti a ripristinare gradualmente lo stock di ricchezza. Si tratta di due gruppi di famiglie che esprimono condizioni sociali diverse: le famiglie equipaggiate sono per lo più coppie giovani e mature con figli, con un buon livello di istruzione (diploma e laurea), un lavoro stabile (lavoratori dipendenti) ed un reddito familiare mensile medio-alto, mentre le famiglie tradizionaliste sono per lo più composte da pensionati, con un reddito netto familiare fino a 1.800 euro al mese.

---

<sup>1</sup> Alla stesura dell’articolo hanno collaborato Johnny Marzietti e Barbara Da Rin, economisti Nomisma.

<sup>2</sup> La rilevazione Nomisma è stata realizzata nel mese di maggio su un campione rappresentativo delle famiglie italiane (703 unità con interviste rivolte a chi si occupa delle decisioni economico-finanziarie). Gli obiettivi conoscitivi dell’indagine hanno riguardato: indebitamento, risparmio e forme di impiego, con particolare riferimento al settore immobiliare.

Aumentano anche i resilienti (da 3,5 a 4,7 milioni) che, pur detenendo una casa di proprietà e uno stock di capitale, versano in uno stato di difficoltà tale comprometterne la capacità di risparmiare. Ciò può dipendere da diversi fattori che vanno dalla diminuzione del numero di percettori di reddito, all'aumento dei casi familiari di cui prendersi cura, in un periodo in cui la famiglia d'origine svolge un ruolo di "cuscinetto sociale". Si tratta di una categoria composta per lo più da famiglie con tre componenti (coppie con figli), caratterizzato da un buon livello di istruzione, dove si concentrano lavoratori autonomi. Il livello di stipendio varia in relazione alla tipologia di lavoro svolto: il 39,3% delle famiglie vanta un reddito netto mensile familiare che varia tra 1.200 e 1.800 euro al mese, mentre un altro 20,7% dispone di un reddito netto tra 2.400 e 3.500 euro al mese.

Al contempo diminuiscono le famiglie che rientrano nella categoria degli illiquidi, che passano da 7 milioni nel 2014 a 4,6 milioni nel 2015. Al loro attivo hanno una casa di proprietà, ma non possono contare su uno stock di capitale e sulla capacità di risparmio. Sono nella maggioranza dei casi (54,8%) pensionati over 65 con un reddito familiare basso (fino a 1.200 euro al mese).

"Provare a farcela" sembra essere una delle cifre di questo tempo, come se per molte famiglie la trasformazione in corso non presenti necessariamente i caratteri della fatica, della sconfitta e della fine, quanto talvolta quelli del nuovo inizio. È una schiera di 10 milioni di famiglie (equipaggiate e resilienti), nuove e tradizionali, impegnate a conciliare le difficoltà del lavoro che manca o che cambia, con la necessità di dare una prospettiva ai propri figli o di sostenere i componenti della famiglia allargata.

Oltre il 10% delle famiglie italiane, tuttavia, si trova sul filo del rasoio (2,8 milioni di famiglie "equilibriste"), sprovvisto di qualsiasi ancora di salvezza se non la stabilità di un lavoro e la protezione della rete familiare (non possedendo beni patrimoniali e finanziari e con ridotte capacità di risparmio). Queste ultime sono soprattutto famiglie di 45-54enni che, anche a causa dello scarso livello di istruzione, riescono a spuntare sul mercato redditi bassi (fino a 1.200 euro netti al mese) e in molti casi risultano single (tav. 4.2).

Vi è poi la categoria dei "cassettisti" che raccoglie circa 500 mila famiglie, per lo più tra 45-54 anni, in possesso di strumenti finanziari, con una buona propensione al risparmio, ma privi di dotazione patrimoniale. Sono nel 65% dei casi lavoratori dipendenti.

Nella categoria dei "liquidi", caratterizzati solo da una buona propensione al risparmio, ricadono circa 800 mila famiglie (400 mila in meno rispetto all'anno precedente), di cui il 24,7% giovani (18-34 anni). Sono per lo più dipendenti (54,8% dei casi), con un livello di istruzione basso e un reddito netto mensile familiare tra 1.200 e 1.800 euro.

Tra gli "anomali" rientrano 500 mila famiglie, nel 35,7% dei casi tra 35-44 anni, che dichiarano di detenere solo strumenti finanziari (fondi, ecc.).

Per comprendere fino in fondo gli impatti di questa lunga e incerta transizione sarà necessario connettere una logica centrata sull'"attualità", su cui si fondano le analisi di questa indagine 2015, con una prospettiva di "tempi lunghi" tipica dell'approccio storico. Forti di questa consapevolezza e dei limiti degli analisti economici e sociali, nella lettura del fenomeno del "riequipaggiamento" di una parte considerevole delle famiglie italiane, riteniamo che una delle connessioni da tenere presente sia quella tra generazioni e tra i diversi sguardi che si muovono lungo l'asse del tempo. Non v'è dubbio, per contro, che la grande contrazione abbia significato per una parte non trascurabile di famiglie una trappola senza uscita dalla condizione di debolezza, in un contesto caratterizzato da mancanza di opportunità di lavoro, concentrazione della ricchezza e aumento delle disuguaglianze. Cogliere varchi e micro possibilità per rendere ancora praticabile un'opzione di futuro per questi gruppi di famiglie costituisce una priorità non solo se pensiamo alla famiglia come "luogo degli affetti", ma soprattutto come soggetto generatore di capitale umano, sociale, relazionale, ossia degli input imprescindibili per sostenere uno sviluppo integrale del Paese.

**Tab. 1 – Classificazione generale delle famiglie italiane in base alle principali caratteristiche finanziarie**

Caratteristiche	si no		Famiglie (mln)	Classe d'età modale	Categoria (strutturale)	Sentiment generale (0=min, 10=max)	Intenzione acquisto casa (%)	Intenzione accendere mutuo (%)	Rispetto al 2014 (Var. mln)	Rispetto al 2011 (Var. mln)
1	"Risparmiano"	<input checked="" type="checkbox"/>	5,3	65+	EQUIPAGGIATI	4,4	14,3	10,7	↑	↑
	"Hanno la casa in proprietà"	<input checked="" type="checkbox"/>								
	"Detengono strumenti finanziari"	<input checked="" type="checkbox"/>								
2	"Risparmiano"	<input checked="" type="checkbox"/>	4,7	65+	RESILIENTI	2,7	11,2	7,4	↑	↑
	"Hanno la casa in proprietà"	<input checked="" type="checkbox"/>								
	"Detengono strumenti finanziari"	<input checked="" type="checkbox"/>								
3	"Risparmiano"	<input checked="" type="checkbox"/>	4,6	65+	ILLIQUIDI	2,8	4,5	2,7	↓	↓
	"Hanno la casa in proprietà"	<input checked="" type="checkbox"/>								
	"Detengono strumenti finanziari"	<input checked="" type="checkbox"/>								
4	"Risparmiano"	<input checked="" type="checkbox"/>	3,9	65+	TRADIZIONALISTI	4,3	3,7	3,7	↑	↑
	"Hanno la casa in proprietà"	<input checked="" type="checkbox"/>								
	"Detengono strumenti finanziari"	<input checked="" type="checkbox"/>								
5	"Risparmiano"	<input checked="" type="checkbox"/>	2,8	45-54	EQUILIBRISTI	2,9	17,3	15,6	↓	↑
	"Hanno la casa in proprietà"	<input checked="" type="checkbox"/>								
	"Detengono strumenti finanziari"	<input checked="" type="checkbox"/>								
6	"Risparmiano"	<input checked="" type="checkbox"/>	0,8	18-34	LIQUIDI	4,3	21,9	13,9	↓	↓
	"Hanno la casa in proprietà"	<input checked="" type="checkbox"/>								
	"Detengono strumenti finanziari"	<input checked="" type="checkbox"/>								
7	"Risparmiano"	<input checked="" type="checkbox"/>	0,5	45-54	CASSETTISTI	4,9	38,7	38,7	↑	↑
	"Hanno la casa in proprietà"	<input checked="" type="checkbox"/>								
	"Detengono strumenti finanziari"	<input checked="" type="checkbox"/>								
8	"Risparmiano"	<input checked="" type="checkbox"/>	0,5	35-44	ANOMALI	2,3	30,1	28,4	↔	↑
	"Hanno la casa in proprietà"	<input checked="" type="checkbox"/>								
	"Detengono strumenti finanziari"	<input checked="" type="checkbox"/>								

Fonte: Nomisma, Indagine sulle famiglie 2015

Le caratteristiche dei vari gruppi proposti risultano legate a differenti espressioni, sia sulle aspettative future che sulle scelte intenzionali.

In un quadro di incertezza e di prudenziale "preferenza per la liquidità", i 10,5 milioni di famiglie che riflettono una capacità di risparmio (equipaggiati, tradizionalisti, cassetisti, liquidi) vantano una migliore valutazione delle prospettive future a prescindere dalla proprietà dell'abitazione e dalla detenzione di strumenti finanziari (si noti come questi gruppi di famiglie si posizionino sulla parte destra della fig. 1).

Per simmetria, i 12,6 milioni di famiglie che non hanno capacità di risparmio (resilienti, illiquidi, equilibrati) sono maggiormente esposti all'incertezza e mostrano evidenti segnali di preoccupazione per il futuro. In questo senso, allora, è opportuno sottolineare come la discriminante sulle aspettative future risulti essere la capacità di generare flussi reddituali, mitigata però dalla possibilità di miglioramento in molti casi intervenendo sugli stili di vita.

L'innalzamento degli indici di fiducia, seppure in un contesto di incertezza sulle aspettative personali e di forte polarizzazione tra le famiglie, ha avuto un effetto apprezzabile sulle scelte di consumo, ma non ancora su quelle di investimento. La smobilizzazione finanziaria, a supporto della ristrutturazione dei debiti delle famiglie o a sostegno di investimenti immobiliari diretti, resta ancora una necessità, laddove la selettività del sistema bancario induce ad un importante sforzo di cofinanziamento, mentre l'intenzione di acquisto di un'abitazione, oggi, non è tanto e solo legata al clima di fiducia generale, quanto piuttosto all'effettiva necessità di una prima abitazione o al soddisfacimento dell'esigenza abitativa all'interno del nucleo familiare allargato.

Si conferma, dunque, la tendenza degli ultimi anni secondo cui, nell'ambito di una mutata concezione del "bene casa", sembra essere più netto il legame tra domanda potenziale e bisogno di una prima abitazione, anche come costo-opportunità rispetto alla necessità di intervenire su abitazioni non più adeguate, per caratteristiche interne e costo di esercizio, alle attuali esigenze familiari. È un'intenzione di acquisto che esprime domanda potenziale solo in un quadro di necessità e di possibilità, riducendo così notevolmente lo spettro della domanda potenziale, e che sembrerebbe spazzare via, specie per le giovani generazioni, il mito della casa come "bene rifugio".

Ulteriori considerazioni possono essere effettuate analizzando gli spostamenti tra i gruppi avvenuti negli ultimi anni, in un orizzonte temporale di 4 anni (tab. 1).

Come si è già discusso, la categoria degli equipaggiati (risparmiano, possiedono un'abitazione e detengono strumenti finanziari) ha recuperato nell'ultimo anno la perdita registrata dal 2011 in poi.

Allo stesso modo, aumentano i tradizionalisti (risparmiano, possiedono un'abitazione ma non detengono strumenti finanziari), recuperando un milione di famiglie tra il 2011 e il 2015. Si tratta, in genere, di famiglie con componenti over 65 anni, per lo più pensionati.

Continua anche ad aumentare (+2,4 milioni rispetto al 2011) la schiera di nuove famiglie resilienti (hanno la casa di proprietà, detengono strumenti finanziari ma non risparmiano) che, pur provando a resistere, sono spesso costrette, a causa della minore capacità di rimborsare i debiti e dell'accresciuta selettività del credito, ad intaccare la ricchezza accumulata.

Un aspetto positivo si rileva nella diminuzione della categoria degli illiquidi (hanno la casa di proprietà, non risparmiano e non detengono strumenti finanziari), con una fuoriuscita di -2,9 milioni di famiglie avvenuta soprattutto nel 2014.

Al contempo, dal 2011 scivolano nella categoria degli equilibristi (non hanno la casa di proprietà, non risparmiano e non detengono strumenti finanziari) circa 800 mila famiglie.

Il profilarsi di una situazione di forte incertezza, specie sul fronte occupazionale, spinge le famiglie italiane ad un desiderio di maggiore liquidità e, dunque, di ripristino di un'adeguata quota di risparmio precauzionale in grado di mettere in sicurezza l'intero nucleo familiare di fronte ad eventuali difficoltà future. Tale consapevolezza fatica, però, a trasformarsi in comportamento effettivo di risparmio, se non di carattere micro: in primo luogo perché lo scivolamento delle famiglie in uno stato di difficoltà reddituale non consente più una reale capacità di accantonamento, anzi induce spesso a ricorrere al "tesoretto" di famiglia per far fronte all'ordinarietà; in secondo luogo perché, dopo anni di rinvii, iniziano ad emergere bisogni primari (beni durevoli, interventi strutturali sulla propria abitazione, importanti scelte formative, etc.), il cui appagamento risulta non più procrastinabile, non lasciando di fatto più spazio per il risparmio.

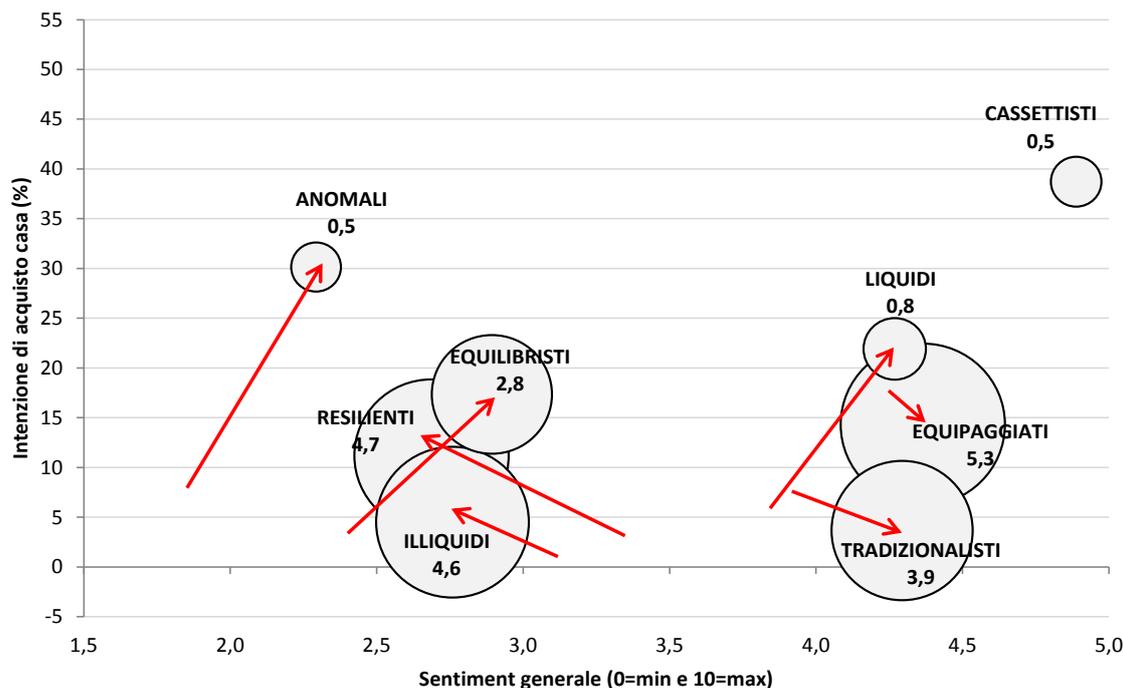
Accorciando, però, l'orizzonte temporale a un solo anno, si evidenziano importanti mutamenti nella rappresentazione dei gruppi familiari.

Dallo scorso anno, ben 2,8 milioni di famiglie non risultano più tra gli illiquidi, categoria che non riesce a risparmiare e ad accumulare capitale.

Allo stesso tempo, la volontà di ripristinare un risparmio precauzionale, anche solo minimo in rapporto al reddito disponibile, associata alla necessità di far fronte a investimenti primari, anche a costo di dover smobilizzare la ricchezza finanziaria accumulata, hanno favorito l'emergere di 2 milioni di nuove famiglie equipaggiate o tradizionaliste.

Al contempo si assiste all'aumento di un milione di famiglie resilienti che, a causa delle difficoltà economiche, iniziano ad intaccare i propri risparmi pur di conciliare le difficoltà intercorse (mancanza di lavoro, casi familiari, protezione intergenerazionale, ecc.).

**Fig. 1 – Classificazione delle famiglie italiane in base al *sentiment* generale e alle intenzioni di acquisto dell’abitazione e “spostamenti” dei gruppi familiari rispetto al 2014**



Fonte: Nomisma, Indagine sulle famiglie 2015

Ciò che si rileva nel 2015, in controtendenza rispetto all’indagine 2014, è che le migliorate aspettative di alcuni gruppi di famiglie iniziano a tradursi in una timida ripresa della propensione alla domanda di consumo, ma non ancora di investimento (nonostante emergano segnali di aumento delle intenzioni all’acquisto di abitazioni, soprattutto come prima casa). Dalla figura 1 si può notare un generalizzato aumento tra le categorie delle intenzioni di acquisto di un’abitazione, con l’eccezione dei tradizionalisti e degli equipaggiati, caratterizzati già in partenza da una buona dotazione patrimoniale. Tuttavia, la concentrazione di questo dato tra le categorie degli anomali (generalmente indecisi tra detenere strumenti finanziari con bassi premi per il rischio e puntare sul mattone), degli equilibristi (in buona sostanza desiderosi di uscire dallo stato di povertà ripartendo dalla casa) e dei liquidi (hanno già una casa in proprietà), unita all’evidenziata necessità di tali categorie di dover comunque accendere un mutuo, lascia presagire che l’intenzionalità dell’acquisto abitativo sia destinata a rimanere più un desiderio che l’espressione di una concreta domanda potenziale.

**Tab. 2 – Classificazione delle famiglie italiane in base al profilo reddito-ricchezza e alla capacità effettiva di investimento reale**

RISPARMIO	RICCHEZZA (casa di proprietà o possesso di strumenti finanziari)	INVESTIMENTI REALI (negli ultimi 12 mesi ha acquistato casa o ristrutturato)	2015 (%)	2014 (%)
SI	SI	SI	16,2	14,9
SI	SI	NO	43,6	39,3
SI	NO	NO	7,1	9,6
NO	SI	SI	3,8	3,7
NO	SI	NO	15,4	18,1
NO	NO	NO	12,4	12,0

Fonte: Nomisma, Indagine sulle famiglie 2015

Nella tabella 2, costruita incrociando le caratteristiche risparmio-ricchezza con la domanda effettiva di investimento reale (acquisto e/o ristrutturazione di un’abitazione), sono rappresentati due ostacoli strutturali che condizionano le prospettive di investimento reale.

Il primo è rappresentato dal prevalere di un orientamento precauzionale. Del 59,8% di famiglie con un profilo adeguato (in termini di stock accumulato e flusso di risparmio generato) a manifestare una domanda di investimento, il 43,6% “blinda” le proprie risorse e non contribuisce all’iniezione di risorse nell’economia (in aumento di 4 punti percentuali rispetto al 2014), mentre solo il 20% esprime una domanda di investimento.

Il secondo è costituito dall’assenza dei requisiti minimi. Oltre il 12% delle famiglie non può, infatti, esprimere una domanda di investimento reale (non potendo contare né sul flusso di risparmio e né sullo stock di capitale), a testimonianza del fatto che la vera diseguaglianza in Italia si sta spostando sull’asse della ricchezza e l’assenza di una “dotazione iniziale” comprime le capacità di investimento.

Rispetto al 2014, dove non si intravedevano reali traiettorie di ripristino del profilo finanziario delle famiglie italiane, l’indagine 2015 evidenzia i primi segnali di recupero della capacità di risparmio (o almeno di alcuni gruppi considerevoli) e di miglioramento delle prospettive future, con effetti positivi sulla domanda di consumo. Occorrerà comprendere se i segnali di ripartenza – che per moltissime famiglie hanno al momento una natura meramente contestuale – riusciranno a diventare concreti al punto da influenzare anche la domanda di investimento e, soprattutto, allargare la platea di chi può costruire percorsi virtuosi per un nuovo inizio.