

Chi sono, cosa fanno e cosa desiderano i Silver italiani

Mara Guarino
04 luglio 2022

Presentati i risultati della prima indagine Itinerari Previdenziali su abitudini di consumo e stili di vita degli over 50 italiani: un'occasione per definire le caratteristiche di una popolazione destinata a diventare sempre più consistente non solo in termini numerici ma anche e soprattutto economici

Una fascia di popolazione complessivamente **soddisfatta della propria situazione economica e con buone sensazioni verso il futuro** nonostante la pandemia, **che svolge un ruolo sociale importante** dedicandosi sia ad attività di volontariato sia di cura della propria famiglia allargata (nipoti, fragili, etc) e **vive le proprie abitudini di consumo in funzione dell'età**, concentrandosi in particolar modo su cura della casa, salute e alimentazione. È questo il ritratto degli **ultra50enni** del nostro Paese che emerge dall'indagine demoscopica **“Chi sono, cosa fanno e cosa desiderano i Silver italiani”**, **condotta da Format Research per conto del Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali e 50&Più**, sistema associativo interamente dedicato al mondo della terza età, e illustrata lo scorso 30 giugno alla Camera dei Deputati **[nel corso della presentazione del Quaderno di Approfondimento Itinerari Previdenziali “Silver Economy, una nuova grande economia”](#)**.

Realizzata su **un campione di 5.002 unità statisticamente rappresentativo della popolazione italiana di età superiore ai 50 anni**, stratificato per genere, classe anagrafica (50-64 anni, 65-74 anni, oltre i 75 anni) e macroarea geografica di residenza (Nord Ovest, Nord Est, Centro, Sud e Isole), la *survey* analizza i tratti salienti della platea di riferimento indagandone situazione socio-economica, aspettative per il futuro e abitudini nei confronti di salute, mobilità, prodotti di consumo e uso della tecnologia, **con il duplice obiettivo di circoscriverne i bisogni - presenti e futuribili - e di offrire spunti utili sui principali settori toccati dall'economia d'argento**. Proprio per questa ragione, i risultati espressi dal campione indagato sono stati poi “pesati”, in proporzione percentuale, rispetto all'universo nazionale della popolazione italiana e interpretati anche alla luce delle ulteriori segmentazioni del campione derivanti dalle categorie (pensionati, lavoratori attivi, pensionati-lavoratori, in cerca di occupazione e casalinghi/e), composizione del nucleo familiare, titolo di studio e reddito netto mensile.

L'impatto di COVID-19 e le prospettive per il futuro

Considerata la grande severità di SARS-CoV-2 nei confronti della fascia più anziana della popolazione, il questionario - **ideato da Alberto Brambilla**, Presidente del Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali, e **Gian Carlo Blangiardo**, Presidente Istat, Professore Emerito presso l'Università degli Studi di Milano Bicocca, e Componente del Comitato Tecnico Scientifico Itinerari Previdenziali – parte proprio dall'indagine degli effetti COVID-19 sui *Silver* italiani, analisi da cui emergono alcune importanti differenze tra i vari sottogruppi del campione.

La pandemia sembra infatti aver colpito maggiormente dal punto di vista sia economico che psicologico le donne, le persone tra i 50-64 anni e i residenti di Sud e Isole, **con impatti invece minori per gli over 65** che hanno sì da una parte **ridotto la propria socialità** e dall'altra **aumentato l'attenzione alla propria salute** in risposta all'emergenza sanitaria, ma non hanno registrato al tempo stesso particolari mutamenti nella gestione del proprio patrimonio mobiliare e immobiliare, adeguandosi peraltro con relativa facilità a tecnologia e acquisti *online* nonostante età e abitudini

consolidate. A pesare sul *sentiment* generale **soprattutto le ripercussioni economiche delle misure di contenimento dei contagi**, con i dati dell'indagine che confermano le tendenze generali emerse a più riprese a livello nazionale e che evidenziano il ruolo fortemente rassicurante esercitato nel corso dell'emergenza sanitaria da una buona posizione finanziaria di base: meno colpiti i pensionati, a discapito della fascia di persone di età compresa tra i 50-64 anni che ha visto ridursi maggiormente il proprio reddito (la perdita è stata giudicata molto forte dal 20% degli intervistati); molto penalizzate poi le donne lavoratrici, in quanto principalmente occupate nel settore terziario dei servizi. In questo caso, la perdita di reddito è giudicata **molto forte dal 16,6% delle intervistate, contro una percentuale al maschile del 13,1%**.

Tabella 1.1 – Gli effetti di COVID-19 sugli stili di vita, per genere, età, area geografica e attività svolta

La pandemia ha modificato il suo stile di vita e in particolare in quale aspetto	Media	Genere		Età			Area geografica				Attività				
		M	F	50-64	65-74	Over 75	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e isole	Occupato	Pensionato /	Pensionato	Casalanga	In cerca di occupazione
Ho ridotto la mia socialità	63,6	60,2	66,5	63,4	67,8	59,8	57,7	63,7	66,3	66,8	61,9	48,3	63,9	67,6	66,4
Ha aumentato la mia attenzione per la salute e la prevenzione	50,5	52,4	49,0	48,3	56,7	48,7	49,0	50,6	50,4	51,9	49,5	48,6	52,9	48,2	37,9
Ha aumentato il mio ricorso agli acquisti online	31,2	30,1	32,2	37,4	28,2	22,4	28,8	34,8	30,5	31,6	37,5	19,7	26,1	35,7	30,4
Ha aumentato il mio ricorso alla tecnologia informatica	26,6	26,0	27,2	31,5	23,1	20,9	26,4	29,1	25,4	26,1	34,0	26,6	22,8	21,2	29,5
Ha aumentato la mia attenzione ai miei risparmi/investimenti	22,9	22,1	23,5	24,0	18,3	25,2	22,7	23,3	23,3	22,4	25,2	34,8	20,1	25,4	22,6
Mi ha indotto a cambiare abitazione/città o a pensare di farlo	5,5	5,9	5,1	5,3	3,1	8,0	7,2	7,6	3,1	4,1	6,5	13,9	5,2	3,4	3,4

Fonte: Quaderno di Approfondimento Itinerari Previdenziali “Silver Economy, una nuova grande economia”

Incoraggiante, nonostante e al netto di COVID-19, **il dettaglio della percezione dei Silver italiani rispetto alla propria situazione economica presente e futura**. Considerando che più della metà del campione si ritiene abbastanza o molto soddisfatto della propria condizione attuale e che oltre il 50% pensa che la propria condizione futura sarà quantomeno uguale, mentre per il 10% addirittura migliore, è possibile affermare che **almeno i due terzi del campione si immaginano un futuro positivo**. Da rimarcare tuttavia alcune differenze territoriali: tra gli abitanti di Centro, Sud e Isole è infatti più diffuso un sentimento di insoddisfazione, così come, parallelamente e in modo quasi contraddittorio, l'ottimismo verso il futuro.

I Silver, la famiglia e la società

Secondo ambito indagato è il ruolo degli *over 50* all'interno del proprio nucleo familiare e quindi, più in generale, rispetto alla propria comunità di riferimento: in media, **il 63% dei Silver assiste un proprio familiare, mentre il 31% pratica almeno ogni tanto attività di volontariato**, con un picco del 36,4% tra gli *over 75* e una propensione a esercitare un ruolo attivo, anche con uno sguardo rivolto al futuro, più accentuata soprattutto tra i laureati (in media circa 6 persone su 10). Dati che secondo il Centro Studi e Ricerche testimoniano non solo la fondamentale attività sociale svolta dagli “anziani” italiani, **ma anche il loro notevole apporto economico in ambito sia domestico sia statale**. Tanto che «volendo, con un poco di fantasia, calcolare il valore di questo contributo tenuto conto nel numero complessivo dei Silver italiani e ipotizzando che il 40% di loro dedichi una media di 4 ore al giorno per 5 giorni a settimana x 45 settimane, è possibile stimare con un valore prudenziale di 10 euro l'ora – ha puntualizzato il Prof. Brambilla nel corso della presentazione del Quaderno realizzato con il patrocinio di [ASviS-Alleanza Italiana per lo Sviluppo Sostenibile](#) e [FUTURAnetwork](#) - che queste attività sfiorino **i 50 miliardi l'anno**».

I risultati di questa sezione del questionario si prestano tuttavia, secondo gli estensori, anche a **un'altra importante riflessione sull'atomizzazione dei nuclei familiari**: il 17% del campione

dichiara di non avere figli e nipoti, il che vuol dire non poter contare sul *welfare* familiare nell'età del bisogno. È del resto in atto ormai da decenni, e la *survey* lo conferma, una progressiva semplificazione delle dimensioni e della composizione delle famiglie che, combinata all'invecchiamento, potrebbe da una parte porre il problema del mancato sostegno per le attività di cura e, dall'altra, aprire molte opportunità per il mondo dei servizi alla persona.

In tema di abitazione la primaria evidenza emersa dal questionario è che **oltre l'80% degli over 50 possiede almeno una casa di proprietà** con una distribuzione pressoché identica sia tra le diverse classi d'età sia tra le aree geografiche, con l'unica eccezione rispetto all'attività svolta. Tra coloro in cerca di occupazione la percentuale scende infatti al 68,3%. Nel 22% dei casi, e con punte del 26% tra gli *over 75*, alla prima abitazione si aggiunge chi possiede almeno un secondo immobile. In generale, i *Silver* tendono a vivere **in case di medie-grandi dimensioni che non sembrano però adeguatamente attrezzate per affrontare problemi legati alla non autosufficienza e alla disabilità**, le quali pur figurano tra le conseguenze dichiaratamente più temute dell'invecchiamento. Solo poco meno del 22% degli intervistati 50/74enni vive in una casa predisposta in tal senso. Benché il dato salga per gli *ultra75enni* al 28,2%, verosimilmente di pari passo con problemi legati alla sfera della salute e/o a una mobilità più limitata, risulta chiaro come anche **nel settore dell'abitare e in particolare della domotica ci siano quindi ampi margini di miglioramento e di investimento**, tramite i quali assecondare anche un altro importante trend emerso dalla ricerca, **vale a dire la forte attenzione dei *Silver* verso la sostenibilità ambientale e il risparmio energetico**.

D'altro canto, **l'amministrazione della casa**, e in modo particolare il disbrigo di incombenze quali il pagamento di bollette, affitto, spese condominiali, abbonamenti e i rapporti con la banca, è uno degli aspetti che desta più preoccupazione fra i *Silver*. Non a caso, l'idea di un servizio innovativo che metta a disposizione una persona terza (una specie di maggiordomo, da intendere nella sua accezione originaria di *maior domus*) per il disbrigo di queste faccende è gradita al 70% del campione, a condizione di avere costi contenuti. Secondo il Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali, «se in futuro aumenterà e migliorerà l'offerta di questa importante e particolare modalità di servizio e quindi anche il *pricing* è dunque più che probabile che si possano aprire enormi spazi per le società di servizi e gli stessi intermediari bancari, *private* e assicurativi».

Il rapporto con salute e sanità

Nonostante un ampio ricorso alla medicalità (addirittura 7 persone su 10 nella fascia tra i 65 e i 74 anni), **la gran parte degli over 50 (il 92,8%) giudica positivamente il proprio stato salute**. Particolarmente attenti nei confronti della propria condizione gli intervistati del Nord, relativamente meno giovani e contraddistinti da un alto livello professionale, reddituale e di istruzione. Pesanti le disomogeneità territoriali ravvisabili anche nel giudizio offerto sul SSN, ritenuto insufficiente dal 28% dei rispondenti del Mezzogiorno. «Considerando che la spesa pro capite nelle varie regioni è omogenea (per Lombardia e Veneto è di circa 2.100 euro l'anno, contro i 2.020 delle regioni meridionali), e lo è anche in termini di dirigenza e personale, questa situazione e il suo protrarsi da oltre 40 anni sono davvero poco spiegabili» ha commentato il Professor Brambilla.

Pur a fronte della crescente sensibilità verso il tema dettata dalla pandemia, ancora piuttosto limitato il ricorso a forme di assistenza sanitaria integrativa: tra i 65/74enni, solo il 13,6% è iscritto a fondi sanitari e affini, rispetto al 24,5% dei 50/64enni e al 25% degli *over 75*. Le adesioni più numerose si riscontrano tra pensionati/lavoratori (43,1%) e occupati (32,5%), mentre sono più basse per i pensionati (17,4%), soprattutto quelli anziani già da molto tempo in quiescenza, i casalinghe/i e chi è in cerca di occupazione: categorie, quest'ultime, che risultano non a caso essere anche quelle che hanno maggiormente sostenuto spese sanitarie *out of pocket*. Significative ma non sorprendenti anche le disparità legate al titolo di studio, con la propensione all'adesione a forme integrative che tende ad aumentare di pari passo con il livello di istruzione del campione analizzato: è del 10,6% tra chi possiede un diploma di scuola media inferiore, mentre sale addirittura al 40,5% in caso di laurea magistrale o specializzazione post-universitaria. «In un moderno *welfare mix*, la

sanità complementare svolge un ruolo cruciale sia per i singoli sia per lo Stato ma gli italiani, con i *Silver* a non fare purtroppo eccezione, non ne hanno ancora compreso appieno le potenzialità, in termini sia di risparmio sia di efficienza dei servizi prestati per cura e prevenzione: per questo risulta chiaro dall'indagine – ha rimarcato il Prof. Brambilla - **come vi siano enormi spazi di sviluppo per assistenza sanitaria integrativa e LTC**, strumenti fondamentali per poter incrementare la speranza di vita in buona salute a 65 anni, ancora troppo bassa in Italia se confrontata con quella dei principali Paesi europei».

Stili di vita e abitudini di consumo

Come ben evidenziato dall'indagine, anche mobilità, consumi e disposizione del proprio tempo libero sono destinati a cambiare di pari passo con le modificazioni della famiglia e l'invecchiamento della popolazione, **lasciando spazio a un'offerta di mercato al momento tutto sommato modesta, per quanto in forte espansione** e già trainata da attività di *marketing* dedicate. Tra gli ambiti che, in chiave prospettica, potrebbero rivelare le potenzialità maggiori *automotive*, turismo, *food and beverage* e grande distribuzione; basti pensare a titolo esemplificativo ai cibi monoporzione, con specifiche nutrizionali adatte alle diverse età, oggi apprezzati soprattutto tra i laureati e poco considerati viceversa da chi ha titoli di studio meno elevati (4,4%).

Tabella 1.2 – Principali beni consumati per età e attività svolta

Principali tipologie di beni acquistati	Media	Età			Attività svolta				
		50-64	65-74	Over 75	Occupato	Pensionato/ lavoratore	Pensionato	Casalinga	In cerca di occupazione
Per la casa	57,0	57,5	60,4	52,8	54,9	45,6	56,9	63,0	60,3
Per una corretta alimentazione	49,0	47,3	54,9	46,5	45,8	41,1	51,4	50,3	46,0
Abbigliamento e affini	39,9	43,6	35,0	37,8	44,5	36,5	35,6	44,5	39,4
Prodotti di bellezza e di cura per il corpo	28,0	30,7	22,7	27,7	27,7	39,3	23,1	41,9	38,4
Giornali, libri e spettacoli	28,0	25,7	31,7	28,6	27,7	22,6	31,0	19,4	24,6
Per la salute fisica	23,9	22,4	25,3	25,6	22,6	24,4	26,1	20,4	19,9
Per la domotica	6,9	7,5	5,0	7,6	9,8	15,1	6,0	3,4	0,5
Per la mobilità	5,0	4,4	4,1	7,1	5,4	12,4	5,5	2,4	0,6

Fonte: Quaderno di Approfondimento Itinerari Previdenziali “Silver Economy, una nuova grande economia”

In particolare, tra le voci di spesa al momento indicate come quelle cui vengono dedicate le maggiori risorse, i *Silver* segnalano **con il 57% delle preferenze la casa**, intesa come acquisto di mobilio, arredamento e utensili per la propria abitazione. Seguono i beni destinati alla corretta alimentazione (49%), l'abbigliamento (circa il 40%), i prodotti per igiene e cura del corpo e informazione e cultura (28%) e, con il 24%, beni, servizi e dispositivi per mantenere la salute fisica. **Al momento ancora ridotte invece le spese per la domotica** – intesa in questo contesto con riferimento a tutti quei dispositivi che possono rendere la casa più “intelligente” per chi invecchia e/o ha problemi di salute e di movimento - e **la mobilità**, per esempio moto carrozzelle o similari: entrambi i temi spiccano tuttavia come già centrali per la vita degli *over 50*, ma lo saranno verosimilmente ancora di più in futuro.

«Dal questionario emerge insomma con grande evidenza che gli *over 50* italiani sono consapevoli e si stanno preparando a questa grande transizione demografica e ai relativi cambiamenti nella produzione di beni e servizi, negli stili di vita, nei consumi e nelle nuove modalità di socialità, seguiti da un mercato (ma anche da associazioni e parti sociali) che a propria volta stanno capendo queste

nuove esigenze e cominciano a offrire, ancora lentamente, una nuova gamma di prodotti e servizi su misura, ha precisato il Prof. Brambilla». [E mentre l'era della Silver Economy sembra avviata, chi si mantiene un passo indietro è forse proprio la politica](#), «che considera ancora i *Silver* come un costo e non come una grande opportunità, non solo per l'economia ma anche per le amministrazioni centrali e locali».

Mara Guarino, Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

4/7/2022

Link della pubblicazione: <https://www.itinerariprevidenziali.it/site/home/ilpunto/economia-societa/-chi-sono-cosa-fanno-e-cosa-desiderano-i-silver-italiani.html>