

# Silver Economy, una nuova grande economia che può valere fino al 30% del PIL

Mara Guarino  
30/06/2022

---

**Il PIL generato dalla *Silver Economy*, intesa come il complesso delle attività economiche rivolte alle persone con 65 anni o più, sarebbe quantificabile tra i 323,5 e i 500 miliardi di euro: un potenziale tale, secondo l'ultimo Quaderno di Approfondimento Itinerari Previdenziali, da rendere la longevità della popolazione italiana un'importante risorsa per l'economia del Paese**

L'impatto sul PIL del Paese degli ultra65enni italiani avrebbe un valore stimabile tra i 323,5 e i 500 miliardi di euro, **vale a dire tra il 20% e il 30% del Prodotto Interno Lordo 2020**. Sia che si tenga conto del valore più prudentiale, ottenuto applicando la stessa metodica già utilizzata dalla Commissione Europea per calcolare l'impatto sul PIL UE, sia che si consideri quello più elevato frutto delle stime condotte dal Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali sulla platea italiana, quello dei *Silver* si presenta con evidenza come **un bacino (di consumatori) quantitativamente e qualitativamente sempre più significativo**, cui guardare forti di un approccio nuovo nei confronti del tema dell'invecchiamento, troppo a lungo considerato un peso per l'economia nazionale e per la collettività ma che, in questa transizione demografica, sarà invece una grande risorsa.

**È di conseguenza un mutamento di paradigma, forse addirittura inevitabile, [quello auspicato dall'ultimo Quaderno di Approfondimento Itinerari Previdenziali](#)**, presentato quest'oggi a politica, stampa, parti sociali e rappresentanti dell'industria finanziaria [presso la Nuova Aula dei Gruppi Parlamentari della Camera dei Deputati](#). Avvalendosi degli esiti della *survey Chi sono, cosa fanno e cosa desiderano i Silver italiani*", somministrata a un campione di 5.000 *over 50* e [realizzata da Format Research](#) per Itinerari Previdenziali [e 50&Più, sistema associativo interamente dedicato al mondo della terza età](#), la pubblicazione offre un'attenta analisi delle dinamiche e delle conseguenze dei trend demografici in corso in ottica sociale, economica e di sostenibilità, **muovendo appunto dal fondamentale presupposto che, se ben gestita, la sfida della longevità può diventare un'opportunità di investimento e sviluppo per il Paese.**

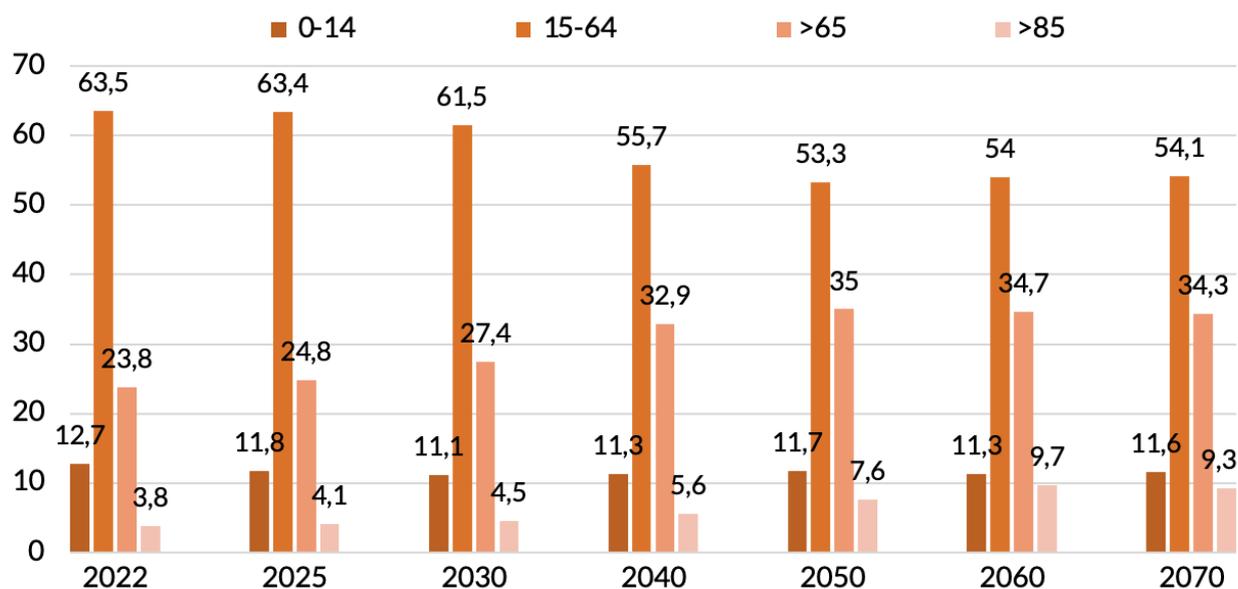
## Che cos'è la *Silver Economy*? Definizione e fasce di età interessate

Se la *Silver Economy* fosse uno Stato Sovrano, secondo la Commissione UE, per dimensioni si posizionerebbe alle spalle solo di Stati Uniti e Cina e con un tasso di crescita stimato in un 5% annuo (un dato superiore a quello di quasi tutte le economie del mondo pre COVID, con l'eccezione di Cina e India). Di questa grande economia, Itinerari Previdenziali circoscrive, per l'Italia, i perimetri partendo tuttavia da una parziale revisione della definizione utilizzata nel 2018 dalla Commissione Europea nel suo report *The Silver Economy*, intesa come il complesso di attività economiche rivolte specificatamente alla popolazione con 50 anni o più, che cessano parzialmente o totalmente l'attività lavorativa passando da uno stile di vita attivo a uno "differentemente attivo".

«A distanza di qualche anno dallo studio della Commissione, ora che peraltro la maggior parte dei Paesi dell'intera area OCSE ha fissato intorno ai 65 anni la soglia anagrafica del pensionamento, tenuto anche conto dell'ingresso sempre più tardivo nel mercato del lavoro (in Italia intorno ai 24 anni), considerare un'età ancora giovane come i 50 anni come "perimetro" rischia di uniformare

eccessivamente una popolazione, quella degli ultra 50enni, **che al suo interno presenta in verità caratteristiche, necessità, disponibilità economiche e abitudini di consumo molto diverse** sia in funzione dell'età anagrafica sia della condizione sociale, con particolare riferimento alla distinzione tra lavoratori attivi e pensionati», ha commentato nel corso della presentazione **il Professor Alberto Brambilla, Presidente del Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali**. Di qui la scelta di guardare ai dati tanto dello studio quanto dell'indagine demoscopica, distinguendo tra loro 3 grandi raggruppamenti di età – 50-64, 65-74 e over 75 - e **considerando come Silver tutte le persone che abbiano raggiunto i 65 anni**, nella maggior parte dei casi pensionati o lavoratori vicini alla quiescenza, prossimi anche in relazione all'allungamento delle aspettative di vita, a un mutamento evidente del proprio stile di vita.

**Figura 1 - Fasce d'età in totale sulla popolazione**



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

## Un ritratto dei Silver italiani, non solo demografia

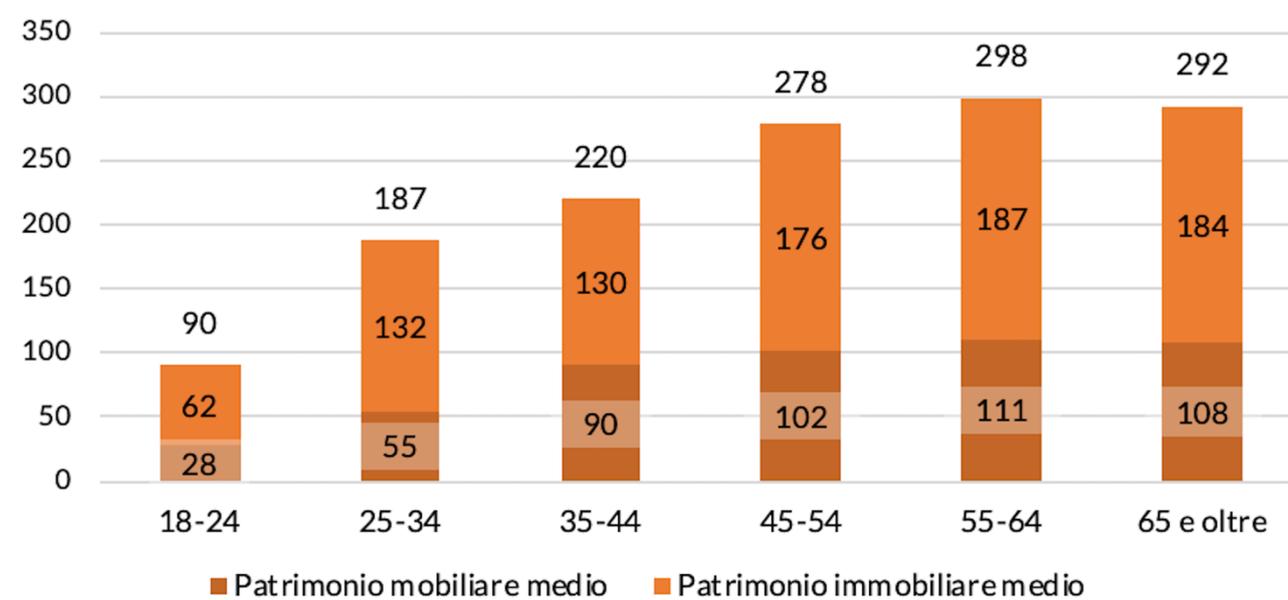
Per dare una dimensione numerica e circoscritta al nostro Paese, a fronte di una platea totale costituita da 27,57 milioni di over 50, **gli ultra65enni rappresentano il 23,81% della popolazione italiana**, pari a circa 14 milioni di persone (di cui oltre la metà donne): una percentuale destinata a salire, secondo le proiezioni Istat, al 30% nel 2035 e fino al 35% nel 2050, quando 1 italiano su 3 avrà un'età superiore ai 65 anni. Nonostante il severo impatto di COVID-19, che ha sì frenato ma non interrotto il progressivo scivolamento della popolazione italiana verso le età senili, **l'Italia si colloca del resto ormai stabilmente tra i Paesi più longevi al mondo**, con una speranza di vita a 65 anni pari nel 2019 (ultimo anno disponibile) a 19,7 anni per gli uomini e 22,9 per le donne, dunque ben al di sopra della media europea, ma che se si considera l'aspettativa in buona salute si riduce a 10,6 anni per gli uomini e 10,2 per le donne.

Per valutare al meglio sia il ruolo sempre più preponderante che i Silver avranno in ambito economico sia l'implementazione di politiche pubbliche che tengano conto delle loro specifiche necessità, dall'invecchiamento attivo al rischio non autosufficienza, la pubblicazione non si limita ad analizzare la questione da un punto di vista prettamente anagrafico, ma restituisce al contrario l'articolata fotografia di **una popolazione da un lato sempre più “sola” e, dall'altro, caratterizzata da una condizione economica migliore e da una capacità di spesa superiore a quella delle altre fasce d'età**. In particolare, al primo gennaio 2022 il maggior numero di ultra65enni viveva in coppia senza figli (42,1%), i Silver soli rappresentavano il 30,5%, quelli in coppia conviventi con i propri

figli il 12,8%, mentre i nuclei monogenitore con figli il 6,7%: un trend, quello dell'atomizzazione dei nuclei familiari, destinato ad acuirsi negli anni a venire, **tanto che tra meno di vent'anni 1 Silver su 3 vivrà di fatto da solo** (la percentuale dei nuclei monofamiliari dovrebbe salire fino al 31,2% nel 2030 e al 32,7% nel 2040). Il che lascia peraltro supporre che una buona parte di risparmi e investimenti dovrà essere destinata, in assenza di progenie, proprio a pianificazione e/o gestione della propria vecchiaia.

D'altro canto, **gli over 65 si rivelano dati alla mano l'unica classe anagrafica il cui rischio e il cui livello di povertà è diminuito nell'ultimo decennio**, così come **l'unica fascia di popolazione a vedere il proprio reddito medio equivalente aumentato**, di circa 300 euro, nel periodo 2006-2016 (malgrado la crisi economica) e quella meno indebitata in assoluto. In particolare, a partire dai dati MEF e Banca di Italia, il Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali stima il patrimonio medio dei *Silver* in 292mila euro che, moltiplicati per 13,9 milioni di soggetti interessati, portano il totale della loro ricchezza a 4.059 miliardi di euro, **pari al 41,4% della ricchezza totale degli italiani**. Scendendo ancora più nel dettaglio, **di questa ricchezza 1.501 miliardi di euro sono rappresentati dal patrimonio mobiliare e 2.558 miliardi da quello immobiliare**. Non casualmente, del resto, i *Silver* risultano rispetto alle altre classi d'età della popolazione italiana la fascia con il valore medio immobiliare più alto, così come quella più investita nell'immobiliare: l'86,7% degli *over 65* vive in case di proprietà e il 27,3% ha uno o più immobili oltre alla prima casa, percentuale più elevata di tutti gli altri raggruppamenti anagrafici.

**Figura 2 - Patrimonio mobiliare e immobiliare medio per fasce d'età (migliaia di euro, 2019)**



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

### Lo spendibile dei *Silver* e le opportunità per economia e occupazione

Nel complesso, il Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali ipotizza **un valore di 283,6 miliardi dello spendibile netto annuo dei Silver italiani**, valore (al netto di contributi e imposte) comprendente anche i proventi da patrimonio mobiliare e immobiliare o partecipazioni, e che ne rappresenta una valutazione oltretutto prudentiale in quanto non tiene conto dei redditi percepiti dai 705mila ultra 65enni che lavorano e/o hanno redditi diversi da quelli da pensione.

«**Si tratta insomma di una patrimonializzazione importante**, capace di resistere anche agli effetti della pandemia di COVID-19, e che, nei prossimi 20/25 anni, verrà in parte destinata ad ampliare i volumi dei consumi dei *Silver* e in altra parte trasferita a figli o parenti oggi *over 40*, incrementando

ulteriormente il valore complessivo della *Silver Economy* del nostro Paese – ha spiegato Alberto Brambilla nel ricordare che - i 65enni hanno in linea di massima una posizione familiare ed economica ormai consolidata e si trovano quindi nella maggior parte dei casi **in una fase di decumulo**, che li porta a “investire” quasi tutti i loro redditi in consumi o sostegni ai familiari. Anzi, sono più propensi non solo ad acquistare o usufruire di beni e servizi riguardanti la cura della persona e della salute (assistenza, farmaci e altre spese sanitarie) e rientranti quindi nell’alveo della cosiddetta *white economy*, ma anche in ambito ricreativo (spese per viaggi, turismo, tempo libero, strutture ricettive o di ristorazione). **Dati che ribadiscono con forza come vada superata un’immagine fin troppo stereotipata degli “anziani”** dediti ai soli servizi sanitari e sociali.

Tutte ragioni per le quali, come rilevato dallo studio realizzato con il patrocinio di [ASviS - Alleanza Italiana per lo Sviluppo Sostenibile](#) e [FUTURAnetwork](#), il progressivo ampliamento della platea *Silver* si tradurrà positivamente nel fiorire di molte nuove attività dal grosso potenziale economico-finanziario, a patto che tutti i soggetti coinvolti sappiano innanzitutto cogliere la portata del cambiamento e investire nei nuovi bisogni dei *Silver*, favorendo dove possibile anche sinergie tra pubblico e privato. Fondamentale dunque intercettare le peculiarità del segmento, **trasformandole in un’offerta mirata che favorisca l’invecchiamento attivo e la massima partecipazione sociale di questa fetta della popolazione.**

D’altro canto, l’economia d’argento ha già oggi importanti ricadute sull’occupazione, destinate ad aumentare ulteriormente in futuro: secondo il Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali, la *Silver Economy* genera un’occupazione pari a circa **4,6 milioni di lavoratori**, ricomprendendo badanti regolari e irregolari, personale delle RSA, personale medico e fornitori di beni e servizi acquistati dai *Silver*, «e il dato salirebbe addirittura a 5,46 milioni di occupati se si calcolasse l’occupazione secondo la metodica applicata dalla Commissione europea», secondo Brambilla. Coinvolti in particolar modo l’industria per l’abitare, la domotica e la mobilità, i settori dei servizi e del commercio, il mondo del risparmio gestito, delle SGR e delle banche, chiamato a costruire prodotti di investimento *ad hoc*, e il comparto assicurativo per soddisfare **il più rilevante dei bisogni, vale a dire quello di avere una aspettativa di vita il più a lungo possibile in buona salute.** Sia attraverso strumenti già noti, come le polizze *Long Term Care*, sia tramite servizi ancora da ampliare o esplorare, come la telemedicina, la “presa in carico” del *Silver* e il monitoraggio delle problematiche socio-sanitarie delle persone più sole o bisognose di assistenza, ad esempio con *call center* attivi h24, che già si sarebbero potuti rivelare strategici nel corso dell’emergenza SARS-CoV-2.

### *I molti volti della Silver Economy*

Anzi, proprio la **multidimensionalità** rappresenta per il Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali **la principale prerogativa dell’economia d’argento.** Oltre alla segmentazione per fascia di età – si pensi ai 50-65enni, già vicini in alcune abitudini di consumo ai *Silver* ma non ancora classificabili come tali – si pensi ad esempio alle diverse forze che operano nella *Silver Economy*. **Quella pubblica, che ne rappresenta la “dorsale”** con una spesa per prestazioni pensionistiche pari nel 2020 a 234,7 miliardi, una spesa sanitaria di circa 123,47 miliardi di euro e una spesa pubblica per LTC di circa 31,38 miliardi (di cui quasi i tre quarti erogati a soggetti con più di 65 anni), e **quella del mercato** destinato a raccogliere le istanze che il *welfare* pubblico non riesce a soddisfare (33,38 miliardi la spesa privata sostenuta per la sola non autosufficienza e quasi 40 miliardi la spesa sanitaria pagata di tasca propria dai cittadini), **passando poi per la “sfera sociale”**, intesa come l’insieme delle attività che i singoli o associati tra loro possono mettere in campo per migliorare la qualità della vita dei *Silver* e delle loro comunità. Da considerare poi anche **la varietà dei settori coinvolti nell’offerta di prodotti e servizi taylorizzati** dedicati ai *Silver* italiani, le cui abitudini di consumo raccontano già oggi di una fascia di popolazione che più delle altre **spende soprattutto per la propria casa** (mobili e servizi ma anche utenze come acqua, elettricità e gas), **per prodotti alimentari e per attività di prevenzione e cura della propria salute.** Domotica, nutraceutica e mobilità sostenibile i settori di riflesso individuati, in chiave prospettica, come quelli passibili di maggior innovazione ed espansione nel prossimo futuro.

«In uno scenario che vede gli ultra65enni in forte aumento nei prossimi 20-30 anni, il sistema – ha chiosato il Professor Alberto Brambilla - si sta rendendo conto del potenziale di questa platea, non solo sempre più numerosa ma anche “ricca” e con una forte attitudine al consumo. Questa nuova fase economica non deve però distrarre i governi, e *in primis* quello italiano, anche dagli altri effetti “collaterali” dei trend in corso, a cominciare da un cambiamento permanente nella strutturazione per età della popolazione e nella composizione delle famiglie: quando piove occorre aprire l’ombrello ed è quindi il momento di trovare soluzioni di buona vita anche in una società “più vecchia”, che crescerà di meno, sarà meno stressata e meno consumistica ma, probabilmente, anche più umana».

***Mara Guarino, Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali***

30/6/2022