



Quaderno di Approfondimento 2022

# Silver Economy, una nuova grande economia

Chi sono, cosa fanno e cosa desiderano i Silver italiani

*A cura del Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali*



# Silver Economy, una nuova grande economia

Chi sono, cosa fanno e cosa desiderano i Silver italiani

*A cura del Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali*

## **Componenti Comitato Tecnico Scientifico**

**Presidente** Prof. Alberto Brambilla

Prof. Gian Carlo Blangiardo

Prof. Javier Fiz Perez

Prof. Antonio Golini

Dott. ssa Antonietta Mundo

Prof. Federico Spandonaro

Prof.ssa Agar Brugiavini

Dott. Natale Forlani

Avv. Maurizio Hazan

Prof. Paolo Onofri

Prof. Tiziano Treu

Prof. Paolo De Angelis

Prof. Gianni Geroldi

Prof. Enzo Moavero Milanesi

Dott. Antonio Prauscello

## **Componenti Centro Studi e Ricerche**

Avv. Alessandro Bugli

Dott. Edgardo Da Re

Dott. Gianmaria Fragassi

Dott. Claudio Negro

Dott. Alessandro Pulcini

Dott.ssa Michaela Camilleri

Dott. Antonio De Luca

Dott. Giovanni Gaboardi

Dott.ssa Laura Neroni

Dott.ssa Tiziana Tafaro

Avv. Francesca Colombo

Dott. Pietro De Rossi

Dott. Salvatore Giovannuzzi

Dott. Paolo Novati

Dott. Lorenzo Vaiani

***Il Quaderno e l'indagine demoscopica sono stati realizzati da Alberto Brambilla e Gian Carlo Blangiardo, con la collaborazione di Michaela Camilleri, Mara Guarino e Lorenzo Vaiani***

***L'indagine demoscopica è stata condotta per Itinerari Previdenziali da Format Research con la collaborazione dell'Associazione 50&Più***

### ***Con il patrocinio di:***

ASviS - Alleanza Italiana per lo Sviluppo Sostenibile e FUTURAnetwork

### ***La redazione del presente Quaderno è stata possibile grazie al sostegno di:***

Generali Insurance Asset Management S.p.A. Società di gestione del risparmio, Gruppo Unipol, ManagerItalia, Quadrivio Group

### ***Si ringraziano per i loro contributi al Quaderno:***

Associazione 50&Più, ASviS - Alleanza Italiana per lo Sviluppo Sostenibile e FUTURAnetwork, Carlo Buora, Ezio Chiodini e Roberto Mazzotta



# Indice

Introduzione.....	7
<b>1. Che cos'è la <i>Silver Economy</i> .....</b>	<b>9</b>
1.1 La definizione di <i>Silver Economy</i> .....	9
1.2 La dimensione demografica e le previsioni future: aumento dell'aspettativa di vita e invecchiamento in buona salute .....	11
1.2.1 L'aspettativa di vita in buona salute e la sfida della non autosufficienza.....	18
1.3 I riflessi sul mercato del lavoro: strumenti e strategie di <i>active ageing</i> .....	21
1.4 Gli impatti dell'invecchiamento sul sistema pensionistico, sanitario e assistenziale .....	24
1.5 Il quadro economico: patrimonio, ricchezza e potere di acquisto dei <i>Silver</i> . .....	28
1.5.1 Come si è mossa la ricchezza dei <i>Silver</i> nel tempo?.....	29
1.5.2 La ricchezza dei <i>Silver</i> .....	31
1.5.3 La ricchezza mobiliare e immobiliare delle famiglie italiane e la stima di quella degli <i>over 65</i> .....	35
1.6 La multidimensionalità, i consumi e le esigenze dell'“economia d'argento” .....	43
<b>2. “Chi sono, cosa fanno e cosa desiderano i <i>Silver</i>”: i risultati della prima indagine .....</b>	<b>49</b>
2.1 Il questionario, i numeri e gli obiettivi dell'indagine .....	49
2.2 L'impatto di COVID-19 .....	51
2.3 I <i>Silver</i> , la famiglia e la società.....	54
2.4 I <i>Silver</i> e la casa di abitazione.....	56
2.5 La situazione economico-sociale e il futuro .....	60
2.6 L'uso della tecnologia.....	65
2.7 La prevenzione e le cure .....	67
2.8 L'alimentazione .....	72
2.9 Gli stili di vita: mobilità, vacanze e tempo libero.....	75
2.10 L'amministrazione della casa .....	79
2.11 L'ambiente e le nuove generazioni .....	81
<b>3. La visione del presente e del futuro dei <i>Silver</i>: approfondimenti tematici .....</b>	<b>86</b>
3.1 Aspetti di metodo.....	86
3.2 Chi ha avuto più paura di COVID-19? .....	87
3.3 L'impegno per gli altri.....	91
3.4 L'uso delle tecnologie.....	93
3.5 Attenzione per lo stile di vita e la salute.....	96
3.6 Profili a confronto.....	99
<b>4. <i>Silver Economy</i>: una società e un'economia in movimento .....</b>	<b>103</b>
4.1 L'esperienza della 50&Più: proposte, visioni e tendenze <i>a cura di Valerio Maria Urru, Coordinamento Informazione e Studi 50&amp;Più</i> .....	103
4.2 Il ruolo degli anziani nell'Italia del futuro <i>a cura di Donato Speroni, Comunicazione e redazione ASviS e FUTURAnetwork</i> .....	105
4.3 La proposta dei “collaboratori civici”: i <i>Silver</i> al servizio delle comunità <i>a cura di Ezio Chiodini e Alberto Brambilla, Carlo Buora, Roberto Mazzotta</i> .....	107

4.4	<i>Silver Economy: trend di consumo e scelte di risparmio nell'era dell'invecchiamento demografico a cura del Team di Ricerca di Generali Insurance Asset Management S.p.A. Società di gestione del risparmio</i> .....	111
4.5	<i>La Silver Economy vista dai manager a cura di Mario Mantovani, Presidente ManagerItalia</i> .....	113
4.6	<i>Come il mondo degli investimenti alternativi guarda oggi al mercato dei Silver: focus su aziende che offrono prodotti e servizi alla fascia over 50 a cura di Walter Ricciotti, CEO Quadrivio Group</i> .....	114
4.7	<i>Silver Economy: sfide e opportunità anche per il settore assicurativo a cura di Giovanna Gigliotti, AD UniSalute e Chief Life &amp; Health Officer UnipolSai Assicurazioni</i> .....	115
<b><i>Appendice – Il questionario somministrato</i></b> .....		117

## ***Introduzione***

Siamo giunti alla terza edizione dello studio sulla *Silver Economy*. Dopo la prima e pionieristica edizione del 2015 nella quale si è reso necessario uno “**sforzo di immaginazione**” per definire i contorni e le dimensioni di questa nuova economia e quali potessero essere i desiderata e le esigenze di questo vasto e variegato pubblico di potenziali consumatori sotto i profili delle mutate esigenze nutrizionali della **mobilità**, della **domotica** e della socialità, nella seconda edizione del 2020 abbiamo approfondito e sviluppato questi e altri temi.

La terza edizione dello studio sulla *Silver Economy* si pone un obiettivo ancora più ambizioso: non solo immaginare come vivono i *Silver* o analizzare le statistiche che li riguardano ma attraverso un'indagine sul “campo” condotta grazie alla collaborazione con l'Associazione **50&Più**, l'organizzazione per la terza e le altre età di Confcommercio, verificare attraverso le migliaia di risposte qual è la situazione effettiva, la dimensione e l'insieme di relazioni che caratterizzano la vita di quelli che sin qui abbiamo definito genericamente *Silver* e che con l'indagine definiremo nei dettagli.

### ***Perché è importante la Silver Economy***

Perché, ci si potrebbe domandare, è così importante occuparsi di quella parte di società composta da persone con una “certa età” e di tutto ciò che ruota attorno a loro dal punto di vista dei consumi, delle abitudini e degli stili di vita? Perché per la prima volta nel corso della millenaria storia dell'umanità, le persone che stanno per raggiungere o hanno raggiunto i 65 anni e più, in Italia, come del resto in molte altre nazioni sviluppate o in via di sviluppo non sono mai state così tante; numerose al punto di arrivare a quasi un terzo della popolazione. Ma, fatto altrettanto importante rispetto al passato, queste persone sono i maggiori detentori oltre che di esperienza anche dei patrimoni mobiliari e immobiliari; dispongono di flussi di reddito certi e non dipendenti dai cicli economici e sono nella fase del “ciclo vitale” che Franco Modigliani definisce del “decumulo”, vale a dire che possono spendere più di quello che incassano nell'anno. Queste persone, che nel prossimo futuro saranno ancora più numerose, hanno necessità, consumi, stili di vita ed esigenze specifiche e differenti rispetto al resto della popolazione in tema di alimentazione, trasporti, assistenza, domotica, sanità e così via. La loro preoccupazione è prevalentemente incentrata nel vivere il periodo post-lavoro nella migliore condizione di salute possibile anche per non essere di peso a parenti, figli e nipoti.

In questo contesto, il sistema economico, produttivo e dei servizi si sta progressivamente rendendo conto di queste esigenze e così nascono moltissimi prodotti e servizi studiati specificamente per questa fascia di popolazione, quali: servizi finanziari e assicurativi calibrati per queste persone che tra l'altro sono i maggiori detentori di ricchezza; prodotti specifici alimentari, farmaceutici nutrizionali, dietetici e vitaminici; mezzi e attrezzature per la mobilità individuale e collettiva, la domotica con progettazione di alloggi attrezzati con le migliori tecnologie; ma anche servizi e centri specialistici per tenersi in buona salute fisica e mentale; device e piccoli elettrodomestici per il controllo a distanza della salute o servizi di svago (vacanze, viaggi e crociere) e assistenza per grandi autosufficienti fino ai grandi non autosufficienti.

Anche la finanza si è accorta di questo importante fenomeno e ha iniziato a investire in tutte le attività industriali e di servizi rivolte ai *Silver*; sono nati così molti fondi di investimento che vengono collocati sui mercati e acquistati dai risparmiatori perché, per quanto detto finora, presentano prospettive di performance superiori alla media di mercato. Con i soldi incassati dai sottoscrittori di questi prodotti finanziari, le società di gestione del risparmio, le banche e le Compagnie di Assicurazione provvedono a fare nuovi investimenti. Si crea così una **nuova grande economia** che

crea nuove produzioni, nuovi servizi e molta occupazione aggiunta, e che obbliga a superare un'immagine fin qui troppo stereotipata degli anziani: non (solo) soggetti prevalentemente bisognosi di assistenza, ma anzi platea attiva le cui specifiche necessità, se adeguatamente comprese e assecondate, possono diventare un'importante leva di sviluppo per il Paese e la società intera.

Un tema da qualche tempo al centro dell'interesse anche di organizzazioni politiche e governative internazionali, a cominciare dall'ONU che, sia attraverso la proclamazione del 2021-2030 come *The United Nations Decade of Healthy Ageing* sia attraverso la sua Agenda 2030 dedica grande attenzione al concetto di invecchiamento attivo, «inteso come processo di ottimizzazione delle opportunità di salute, partecipazione e sicurezza per migliorare la qualità della vita delle persone che invecchiano (OMS), con ricadute proficue sia per i singoli individui sia per le loro comunità». Benché non ve ne sia uno specificatamente destinato ai *Silver*, sono ben 9 su 17 – *sconfiggere la povertà; sconfiggere la fame; salute e benessere; istruzione di qualità; parità di genere; imprese innovazione e infrastrutture; ridurre delle disuguaglianze; città e comunità sostenibili; pace, giustizia e istituzioni solide* – gli obiettivi di sviluppo sostenibile, equo e inclusivo che riguardano in maniera diretta il benessere della fascia più anziana della popolazione.

Ma come mai questi ultra 65enni che fino a meno di cinquant'anni fa erano quasi una eccezione, sono diventati così numerosi? Per comprendere le dimensioni e il fenomeno della *Silver Economy*, di cui daremo una definizione e una quantificazione nel primo capitolo, dobbiamo fare un salto nel tempo e analizzare quello che è successo negli ultimi due secoli e mezzo con particolare riferimento agli ultimi 77 anni. Per rispondere in sintesi possiamo dire che a partire dal 1945 si è verificato un fatto “anomalo”, a detta dei demografi; cioè una “grande accelerazione” che, nel breve volgere della durata di una vita umana, ha visto la popolazione mondiale passare dai 2 a quasi 8 miliardi di individui. Tutto ciò è stato possibile grazie a tre fattori principali: 1) la drastica riduzione della mortalità infantile che nel secolo scorso falciava moltissimi nati nei primi cinque anni di vita; 2) vaccini, antibiotici e una buona sanità non solo hanno quasi azzerato la mortalità infantile ma hanno aumentato di oltre vent'anni l'aspettativa di vita; 3) i tassi di natalità dal 1945 al 1975 sono stati elevatissimi; in Italia i nati sono stati sopra il milione per alcuni anni. Risultato, tutti i nati in quegli anni hanno raggiunto o raggiungeranno i 65 anni e più da oggi e fino ai prossimi 25/30 anni, costituiranno la parte più numerosa e “ricca” della popolazione e quindi saranno i principali consumatori e i più importanti soggetti economici.

È per questi motivi che tutti ci dovremmo interessare, a partire dai Governi, di questa importante fase economica, mai successa nella storia umana e irripetibile in futuro ma che lascerà un'eredità demografica permanente nel senso che la struttura per età della popolazione non sarà più quella cui eravamo abituati e l'organizzazione sociale, a partire dalle famiglie spesso senza figli e alla fine mononucleari, sarà molto diversa; ciò comporterà una visione del futuro differente da quella di oggi a partire dallo stile di vita, dal risparmio e dalla visione del futuro.

Forse oggi è già troppo tardi per riorganizzare le nostre società; la pioggia “demografica” ci ha già bagnato ma possiamo ancora aprire l'ombrello e trovare soluzioni di buona vita anche in una società “più vecchia”, che crescerà di meno, sarà meno stressata e meno consumistica ma probabilmente più umana.



## 1. Che cos'è la *Silver Economy*

La *Silver Economy* ossia l'economia che ruota attorno ai consumi e ai bisogni dei *Silver*, cioè della parte di società più avanti negli anni, ha assunto una notevole importanza proprio a causa **dell'invecchiamento della popolazione** che ha prodotto, a partire dal secondo dopoguerra e in particolare negli ultimi 50 anni, un enorme aumento del numero dei *Silver* per via, come accennato nell'introduzione, dei grandi progressi medico scientifici.

### 1.1 La definizione di *Silver Economy*

Una definizione di *Silver Economy* la fornisce il Report 2018 della Commissione europea, dal titolo *The Silver Economy*, che perimetra questa economia come: «*the sum of all economic activity that serve the needs of people aged 50 and over, including the products and services they purchase directly and the further economic activity this spending generates*» ossia **“l'insieme delle attività economiche che rispondono ai bisogni delle persone con 50 o più anni di età, inclusi anche i prodotti e servizi di cui queste persone usufruiscono direttamente e l'ulteriore attività economica che questa spesa genera”**.

Tuttavia, come si è avuto modo di evidenziare nella prima edizione in tema di *Silver Economy*<sup>1</sup>, considerare solamente l'aspetto demografico e soprattutto un'età ancora giovane come i 50 anni come “perimetro economico”, rischia di uniformare eccessivamente una popolazione, quella degli *over 50*, che al suo interno presenta caratteristiche, necessità e bisogni molto diversi sia in funzione dell'età anagrafica sia della condizione sociale e, in particolare, tra lavoratori attivi e pensionati. Queste due categorie sono infatti molto diverse sotto il profilo dei bisogni e delle esigenze che inevitabilmente si modificano nel passaggio dalla vita attiva alla quiescenza, sia dal punto di vista delle disponibilità economiche e delle relative abitudini di spesa. Peraltro, a parziale giustificazione della scelta della Commissione europea di perimetrare la *Silver Economy* a 50 anni, occorre considerare che in generale le persone iniziano dall'età di 50 anni a prestare maggiore attenzione alla propria salute (i protocolli sanitari prevedono una routine di esami proprio a partire dai 50 anni) e ai bisogni futuri che avranno da anziani. Per queste ragioni nel realizzare l'indagine demoscopica i cui risultati sono descritti nei successivi capitoli, si è deciso di utilizzare le fasce d'età 50-64 anni e *over 65*, definite dalla Commissione europea, con l'accortezza di analizzare il nostro campione per singola classe d'età al fine di evidenziare, oltre alla dimensione anche le peculiarità di ciascuna classe d'età. Del resto anche la nuova definizione di anziani (i *Silver*) li suddivide in quattro sottogruppi: “giovani anziani”, cioè persone tra i 64 e i 74 anni, anziani (75 – 84 anni), “grandi vecchi” (85 - 99 anni) e centenari, il che influisce sul perimetro della *Silver Economy*. Infine, occorre ricordare che in Italia l'età media di ingresso nel mercato del lavoro è pari a 24 anni (fonte: OCSE), risulta quindi difficile poter identificare come *Silver* un individuo, nel pieno della sua carriera lavorativa, con alle spalle venticinque anni di lavoro e davanti a sé almeno altri tre lustri prima di raggiungere la fase della quiescenza.

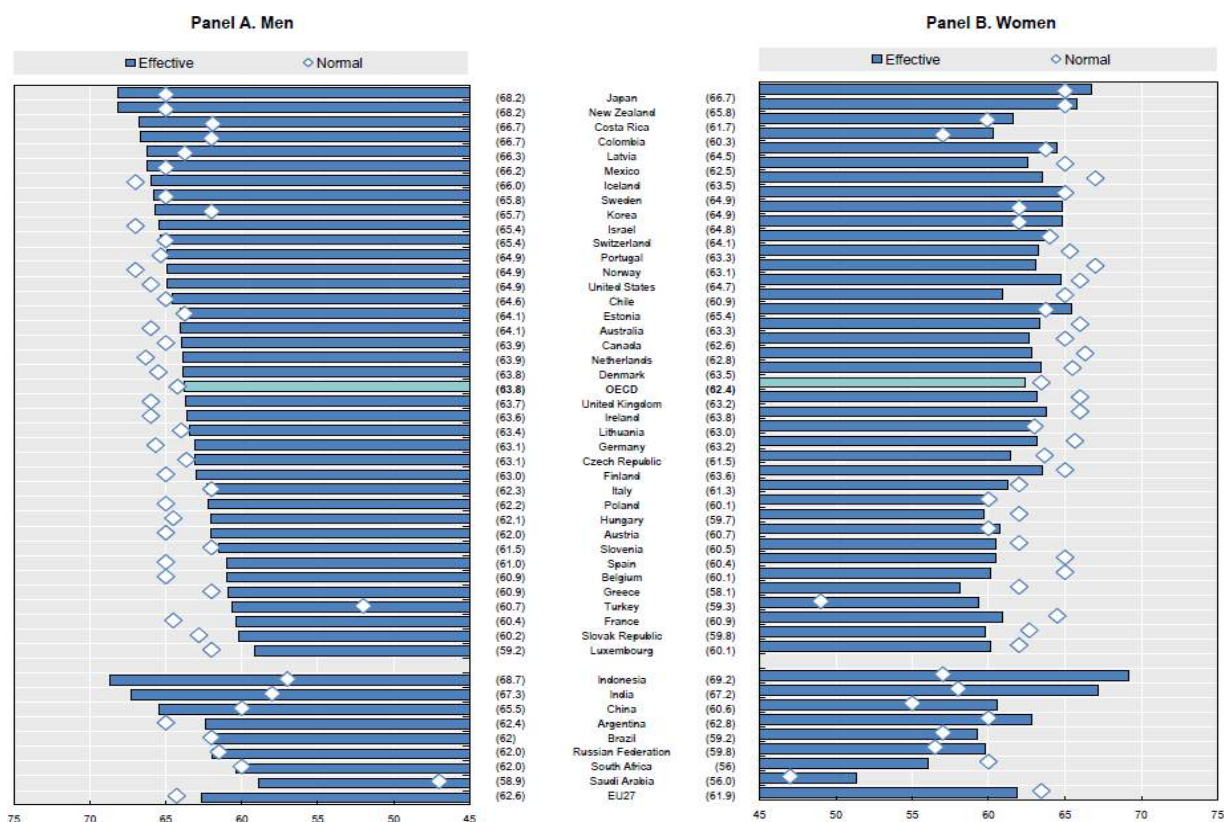
Utilizzare l'età di 65 anni come discriminante offre un ulteriore vantaggio, in quanto coincide generalmente con la soglia anagrafica per il pensionamento fissata o alla quale stanno tendendo quasi tutti i Paesi dell'Area OCSE; pur considerando le specificità delle singole realtà nazionali, per rimanere in Europa si va dai 65,8 anni di età effettiva di pensionamento della Svezia ai 59,2 del

---

<sup>1</sup> Si veda l'Osservatorio sulla spesa pubblica e sulle entrate 2020 “*Silver Economy, una nuova grande economia*” a cura del Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali, disponibile per la libera consultazione sul sito [www.itinerariprevidenziali.it](http://www.itinerariprevidenziali.it)

Lussemburgo. La **figura 1.1** mostra come, nel 2020, in media i lavoratori dell'area OCSE sono andati in pensione a un'età effettiva pari a 63 anni e 8 mesi (62 anni e 4 mesi per le donne) contro un'età legale pari a 64 anni e 2 mesi (63 anni e 4 mesi le donne).

**Figura 1.1 - Età effettiva e legale di pensionamento nell'area OCSE, 2020**



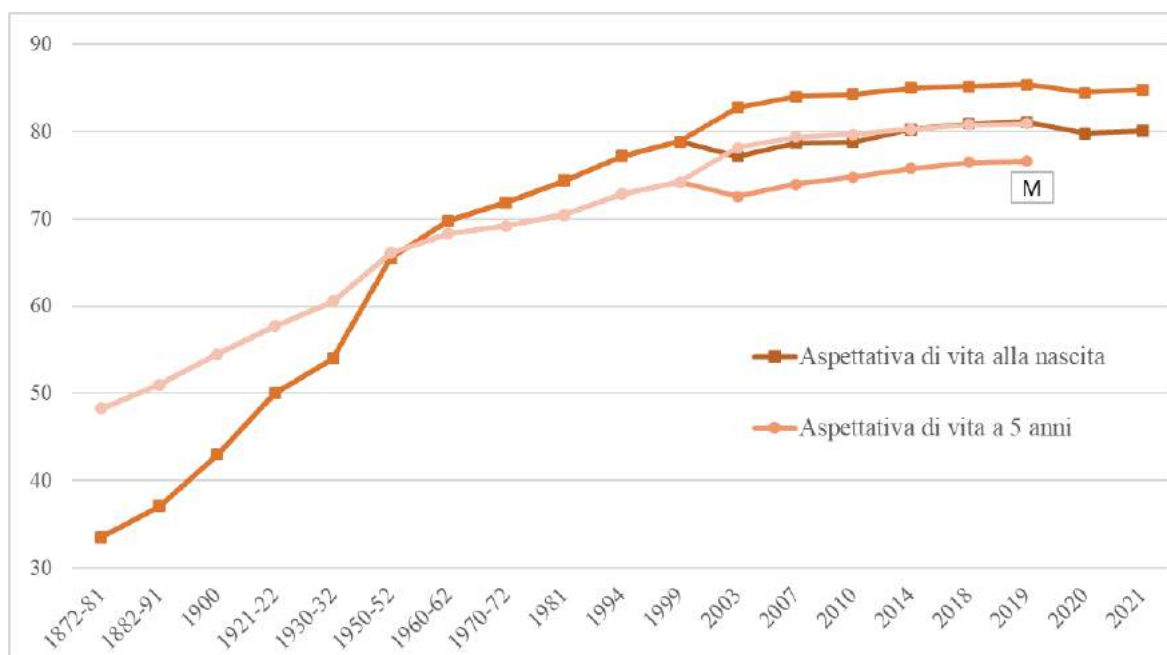
Fonte: *Pensions at a Glance 2021, OCSE*

In conclusione, alla luce di queste considerazioni, nell'analisi che segue si è ritenuto utile **considerare Silver tutte le persone che hanno raggiunto i 65 anni** e che nella maggior parte dei casi sono pensionati o lavoratori prossimi alla quiescenza, il che implica, anche in relazione all'allungamento delle aspettative di vita, un mutamento evidente degli stili di vita. Pertanto, la nostra definizione di *Silver Economy* è la seguente: **“il complesso delle attività economiche rivolte specificamente alla popolazione con 65 anni o più inclusi anche i prodotti e servizi materiali e immateriali, beni e prodotti di consumo o investimento e varie forme di assistenza psicologica, riabilitativa e sanitaria di cui queste persone usufruiscono direttamente e l'ulteriore attività economica che questa spesa genera”**.

Per evidenziare meglio l'aumento dell'aspettativa di vita in Italia e il conseguente numero di ultra 65enni è utile osservare come nel 1969, anno della riforma Brodolini realizzata in seguito alla proposta Rubinacci che riduceva in modo significativo le età di pensionamento, la speranza di vita era poco più di **67 anni** e negli anni precedenti era ancora più bassa (**figura 1.1.1**); parallelamente l'età di pensionamento all'epoca era di 65 anni per tutti, uomini e donne, e in quel periodo parlare di un'“economia dell'età dei capelli d'argento” non aveva senso. La riforma Brodolini, recependo altre leggi precedenti, ha creato i maggiori problemi di stabilità del nostro sistema pensionistico a causa della drastica riduzione delle età di pensionamento proprio nel momento in cui iniziava, grazie ai progressi in campo sociale, economico e sanitario, l'aumento dell'aspettativa di vita. Negli anni successivi la necessità di equilibrio attuariale ha portato nel nostro Paese le età di pensionamento agli attuali livelli che sono destinati ad aumentare in previsione dell'incremento dell'aspettativa di vita.

Ciò ci convince a mantenere lo spartiacque anagrafico dei 65 anni nella definizione di *Silver Economy* anche se in un futuro tale limite è da ritenersi “mobile” e andrà di pari passo con l’evoluzione dell’età legale ed effettiva di pensionamento.

**Figura 1.1.1 - L’evoluzione dell’aspettativa di vita dal 1872 al 2021**

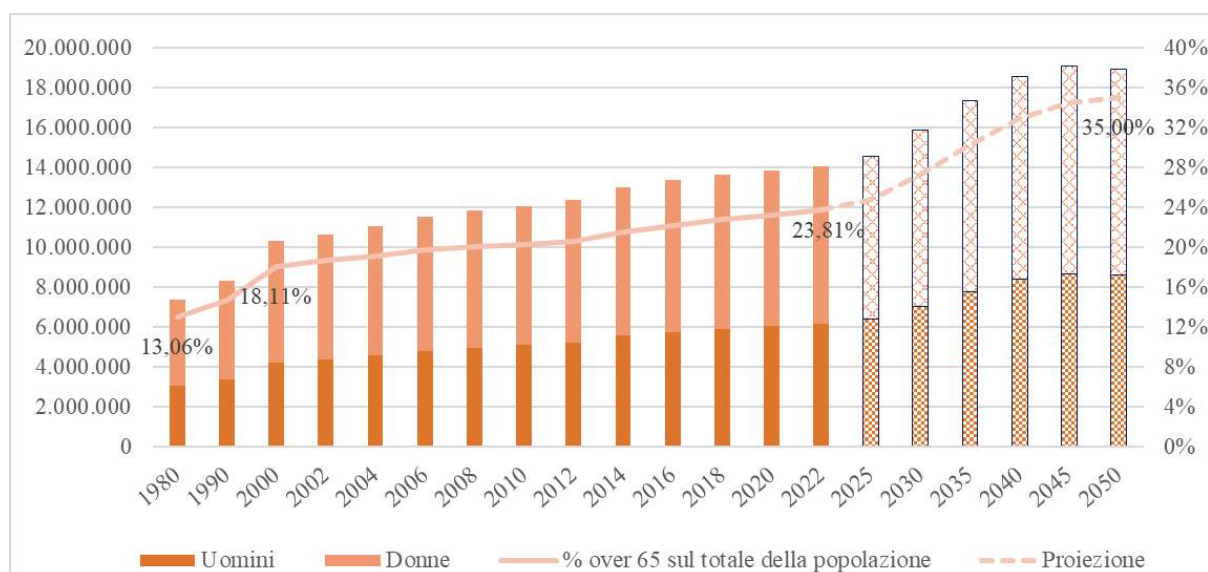


Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Istat

## 1.2 La dimensione demografica e le previsioni future: aumento dell’aspettativa di vita e invecchiamento in buona salute

Una volta definito il concetto di *Silver Economy*, per poterne valutare la sua dimensione numerica e il peso economico e sociale dei *Silver*, occorre analizzare l’attuale struttura per età della popolazione e i futuri trend demografici. Come detto, l’invecchiamento della popolazione è in atto da diversi decenni non solo in Italia, anche se siamo il Paese europeo che ne risente maggiormente. Al 1° gennaio 2022 a fronte di 58,983 milioni di residenti, in Italia gli *over 50* sono 27,57 milioni e rappresentano il 46,75% del totale della popolazione (vent’anni fa erano pari al 37%, circa 10 punti percentuali in meno); di questi, **14 sono over 65 e rappresentano il 23,81% della popolazione totale** contro il 20% del 2011 e il 18,7% del 2002. Oltre la metà degli *over 65* è costituita da donne, ripartizione che si è mantenuta pressoché costante nel corso del tempo con un valore percentuale che è sceso dal 58,7% del 1980 al 56% del 2022. La **figura 1.2** mostra l’evoluzione della popolazione *over 65* a partire dal 1980 fino ad oggi, a cui viene aggiunta la proiezione elaborata dall’Istat. Come si può osservare, a partire dal 2025, e in misura ancora più significativa dal 2030, inizieranno a entrare in questa fascia d’età le coorti dei cosiddetti *baby boomers*. Ciò comporterà un incremento significativo della quota degli ultra 65enni rispetto al totale della popolazione, che passerà dall’attuale 23,8% al 30% nel 2035, per poi attestarsi al 35% nel 2050, ovvero oltre un italiano su tre avrà un’età superiore ai 65 anni.

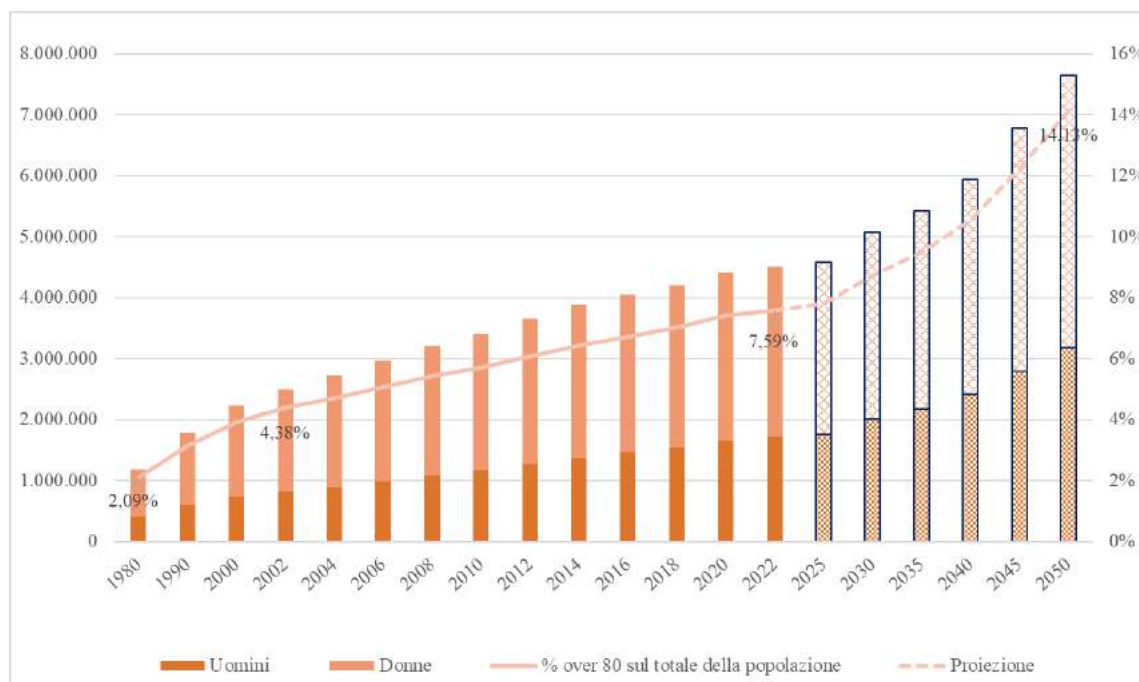
**Figura 1.2 - Gli over 65 in Italia (valori assoluti e peso in % della popolazione)**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Istat

Anche la popolazione più anziana segue la dinamica appena descritta: gli over 80 passano da 1,2 milioni del 1980 a 4,48 milioni del 2022, con un'incidenza sul totale della popolazione che sale dal 2,09% al 7,59%. Si conferma la prevalenza della componente femminile nelle fasce più anziane, anche se la percentuale scende dal 67% al 62,4%. Come nel caso degli over 65, anche gli ultra 80enni a partire dal 2030, anno nel quale secondo le previsioni Istat raggiungeranno il 10% della popolazione, cresceranno in modo repentino nei prossimi decenni, arrivando ad avere un'incidenza sul totale della popolazione pari al 14,1% nel 2050 (figura 1.3).

**Figura 1.3 - Gli over 80 in Italia (valori assoluti e peso in % della popolazione)**

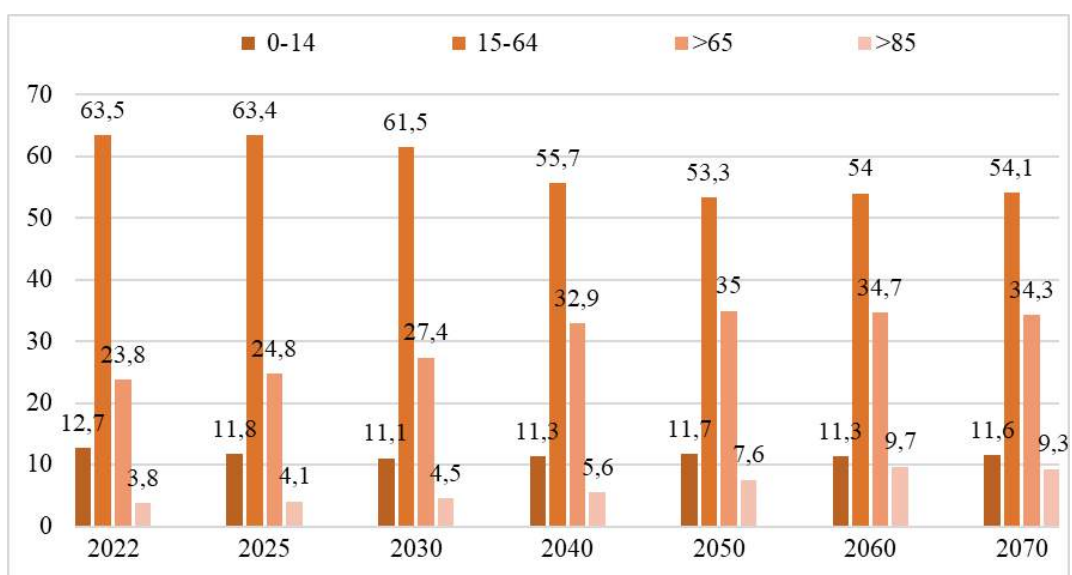


Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Istat

Nonostante le ricadute della pandemia, la struttura della popolazione prosegue il suo progressivo scivolamento verso le età senili, come si può osservare dalla **figura 1.4**, che mostra l'evoluzione del

peso delle diverse classi d'età rispetto al totale della popolazione. L'Istat stima che il fenomeno dell'invecchiamento proseguirà nei prossimi anni, accentuandosi e raggiungendo il suo picco nel periodo 2045-2050, per poi ridursi lievemente. Nel dettaglio, si riscontra come sia la quota dei giovanissimi (0-14 anni) che quella dei 15-64enni tendono a ridursi, i primi scenderanno fino al 2030 arrivando al valore minimo dell'11,1%, per poi oscillare tra l'11,3% e l'11,7%, mentre l'incidenza dei secondi continuerà a contrarsi fino al 2050, quando appena una persona su due, dice l'Istat, sarà in età attiva; in realtà, nel 2050 secondo le previsioni del MEF, l'età di pensionamento dovrebbe superare i 71 anni e grazie a una più efficiente organizzazione del lavoro, il numero degli attivi rimarrà su valori superiori a quelli attuali. Dinamica opposta per gli *over 65* che, come visto in precedenza, aumenteranno il loro peso relativo arrivando nel 2050 a toccare il valore massimo pari al 35% per poi ridursi lievemente. La quota degli *over 85*, invece, è destinata a crescere fino al 2060 quando sfiorerà il 10%.

**Figura 1.4 – Fasce d'età in percentuale sul totale della popolazione**

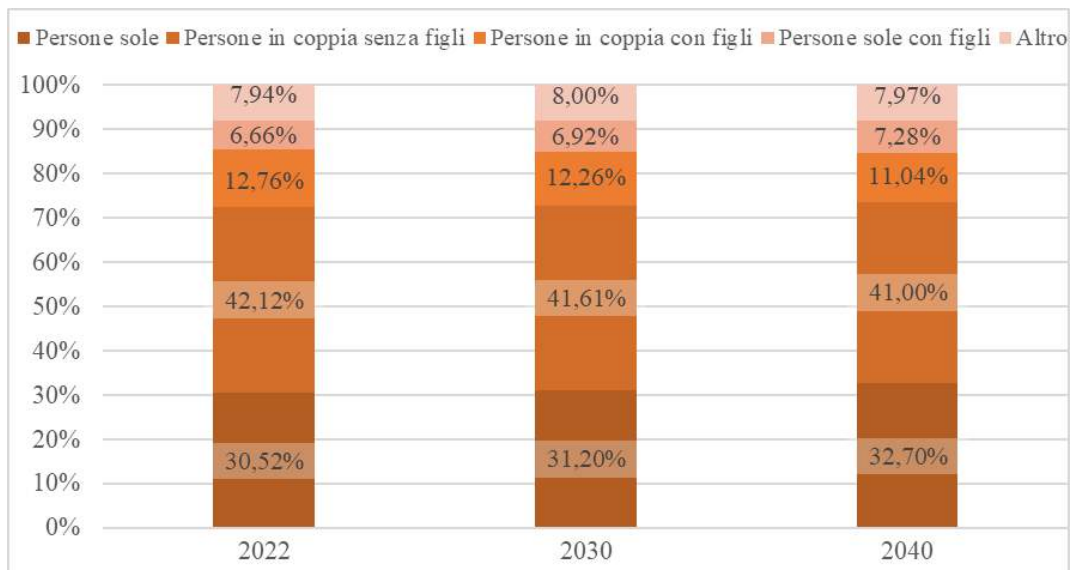


Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Istat

Alla luce di questi dati è possibile affermare che gli *over 65* rivestono e rivestiranno un ruolo sempre più centrale in economia. Due ulteriori aspetti che sono molto utili non solo per la pianificazione e l'implementazione di politiche pubbliche ma anche, e soprattutto, per valutare meglio il volume economico della *Silver Economy*, sono l'attuale composizione delle famiglie italiane con capofamiglia di età superiore ai 65 anni, e le relative previsioni future fornite dall'Istat, e la distribuzione geografica a livello nazionale della popolazione *Silver*.

Al primo gennaio 2022 il maggior numero di ultrasessantacinquenni vive in coppia senza figli (42,1%), quelli soli sono il 30,5%, quelli in coppia che vivono con i propri figli sono il 12,8% mentre i nuclei monogenitore con figli sono il 6,7%. Le tendenze di breve e medio periodo mostrano un **progressivo incremento percentuale delle persone sole** che dovrebbero salire al 31,2% nel 2030 e al 32,7% nel 2040, ciò significa che **tra meno di vent'anni un Silver su tre vivrà da solo**. Anche i nuclei mono-genitore con figli aumenteranno fino a sfiorare il 7% nel 2030 e il 7,3% nel 2040. Contestualmente è prevista una riduzione dell'incidenza sia delle coppie che vivono senza figli che dovrebbe scendere al 41,6% nel 2030 e al 41% nel 2040, sia di quelle che abitano con i figli, quest'ultime passeranno dall'attuale 12,8% al 12,3% nel 2030 e all'11% nel 2040 (*figura 1.5*).

**Figura 1.5 - Over 65 per contesto familiare, 2022 e previsioni future per 100 persone della stessa classe d'età**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Istat

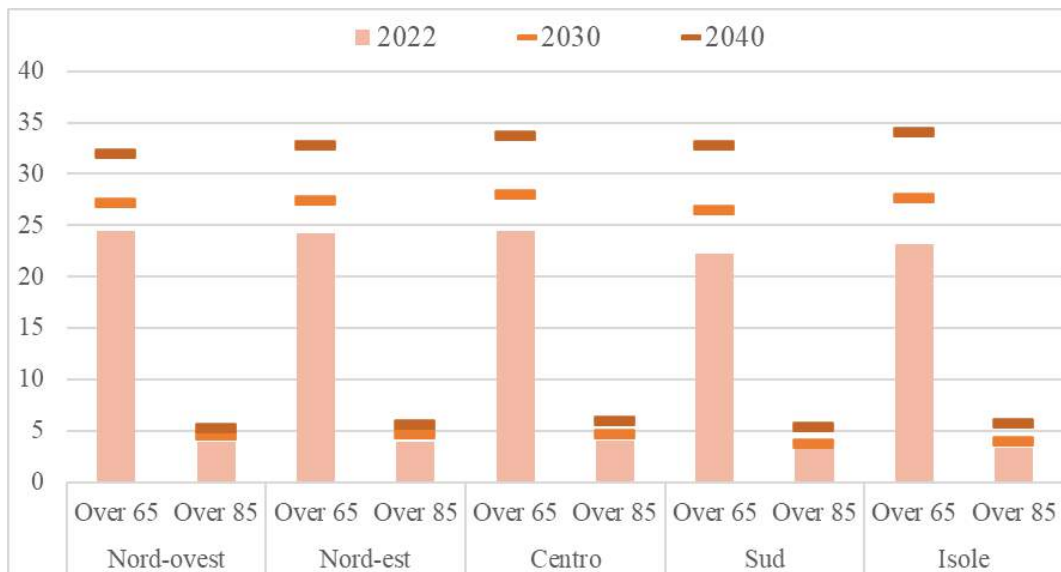
In merito alla distribuzione geografica degli *over 65* e degli *over 85*, la **figura 1.6** mostra la ripartizione attuale nelle diverse aree del Paese e le previsioni per il 2030 e il 2040. L'incidenza maggiore di ultra 65enni si registra nel Nord-Ovest e al Centro, con un individuo su quattro, segue poi, a breve distanza, il Nord-Est con il 24,2%; più staccati le Isole con il 23,2% e il Sud con il 22,2%. Per gli *over 85* si osservano divari molto più contenuti tra le diverse macroaree: nel Centro la percentuale è pari al 4,1%, nelle regioni del Nord-Italia è del 4% mentre nelle Isole e nel Sud è rispettivamente il 3,4 e il 3,3%.

Nel 2030 la zona con l'incidenza di *over 65* più elevata dovrebbe rimanere il Centro con il 28,1% (+3,6 punti percentuali), al secondo posto dovrebbero salire le Isole (27,7%), con una crescita pari al +4,5 p.p.; seguono il Nord-Est con il 27,5% e il Nord-Ovest con il 27,2% (rispettivamente +3,3 p.p. e +2,7 p.p.), infine, il Sud con il 26,6% (+4,4 p.p.). Rispetto agli *over 85* le due aree con il peso maggiore saranno il Nord-Est e il Centro con il 4,8% mentre nel Sud si registrerà quello minore (3,8%).

Infine, nel 2040 sia nelle Isole che al Centro oltre un individuo su tre avrà un'età superiore ai 65 anni, il Sud diventerà la terza area per incidenza degli ultrasessantacinquenni con una percentuale prossima al 33%, seguiranno il Nord-Est con il 32,8% e il Nord-Ovest con il 32%. La macro zona con la più alta incidenza di *over 85* si conferma il Centro con il 6%, nelle Isole la percentuale sarà del 5,8% e nel Nord-Est del 5,7%, mentre nel Nord-Ovest si osserva il peso minore, pari al 5,3%.

Alla luce della situazione attuale e delle previsioni per gli anni a venire appena descritte emerge in modo chiaro come il contesto familiare riesca sempre meno a farsi carico della sua funzione primaria di *caregiver* ma soprattutto di come cambieranno gli obiettivi di tutte quelle persone o coppie senza figli e senza, o con pochi, parenti che dovranno pensare al momento in cui resteranno soli e avranno necessità di aiuto per vivere la parte anziana della vita, soprattutto nella gestione delle situazioni di non autosufficienza, che come si avrà modo di vedere a breve, sono destinate a crescere in modo importante; emergeranno quindi molte e differenti, rispetto a oggi, esigenze in tema di risparmio, assicurazioni, abitazione e destinazione delle risorse economiche restanti alla fine della loro vita, il che amplierà ulteriormente il perimetro della *Silver Economy*.

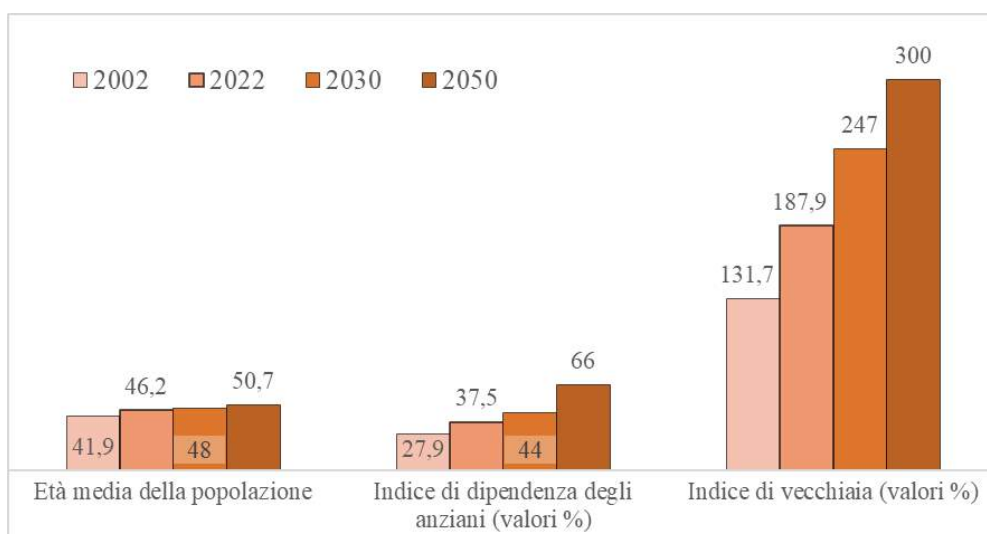
**Figura 1.6 - Platea over 65 e over 85, valori assoluti e % sul totale della popolazione per area geografica**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Istat

Un ulteriore strumento utile per comprendere l'inevitabile mutamento degli obiettivi di vita e quindi di incidenza economica derivanti dalla transizione demografica in atto (l'invecchiamento della popolazione) è dato dagli indici di struttura. Tutti i principali indicatori demografici vengono periodicamente rivisti al rialzo nelle previsioni dell'Istat. In particolare, **l'indice di vecchiaia**, dato dal rapporto tra *over 65* e *under 15*, rappresenta l'indicatore che meglio sintetizza il grado di invecchiamento della popolazione, al 1° gennaio 2022 è pari al 187,9%, il che significa che ci sono circa 1,88 "anziani" per ogni "giovane" o, per dirla in altre parole, 188 *over 65* ogni 100 *under 15*; percentuale che, in previsione, al 1° gennaio 2050 dovrebbe salire fino al 300% (3 anziani per ogni giovane) (**figura 1.7**). Segue questo trend anche **l'indice di dipendenza degli anziani**, ossia il rapporto percentuale tra gli *over 65* e la popolazione in età attiva, ci dice che già oggi ci sono 37,5 *over 65* ogni 100 soggetti attivi ma nel 2050 molto probabilmente ce ne saranno 66.

**Figura 1.7 – Evoluzione degli indici di struttura della popolazione e dell'età media**



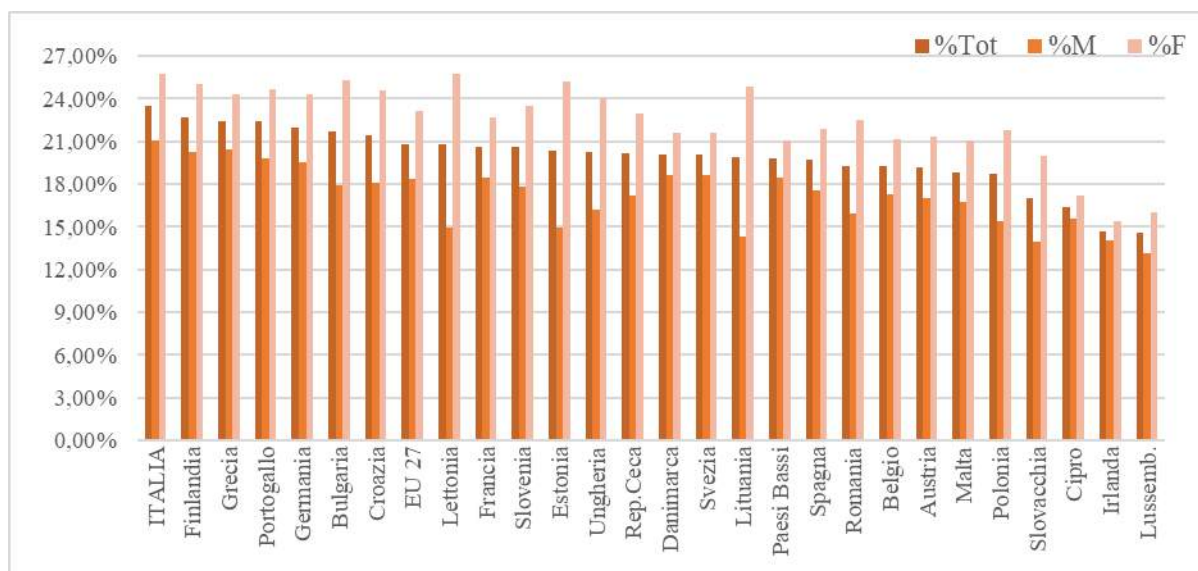
Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Istat

Come accennato, occorre tener presente che questi indicatori non considerano l'adeguamento delle età di pensionamento all'aspettativa di vita; già oggi l'età di pensionamento, quindi di uscita dalla componente attiva della popolazione, è a 67 anni e se la speranza di vita proseguirà l'attuale trend,

supererà i **71 anni** prima del 2050. Infine, l'età media della popolazione si attesta a quota 46,2 anni e si stima aumenterà fino ai 50,7 anni del 2050, con un incremento rispetto all'inizio del secolo di quasi 9 anni. In definitiva, **la prospettiva è di un aumento del numero degli attori destinatari/beneficiari della Silver Economy.**

Anche nel confronto internazionale si osserva come l'Italia, tra i Paesi membri dell'Unione europea, sia quello con la percentuale più elevata di *over 65* rispetto alla popolazione nazionale (23,5%), seguita da Finlandia con il 22,7% e da Grecia con il 22,4%, mentre Germania e Francia sono più distanti e con valori rispettivamente pari al 21,9% e al 20,6%. La media UE è inferiore di quasi 3 punti percentuali rispetto al valore riscontrato nel nostro Paese, e pari al 20,8% (**figura 1.8**).

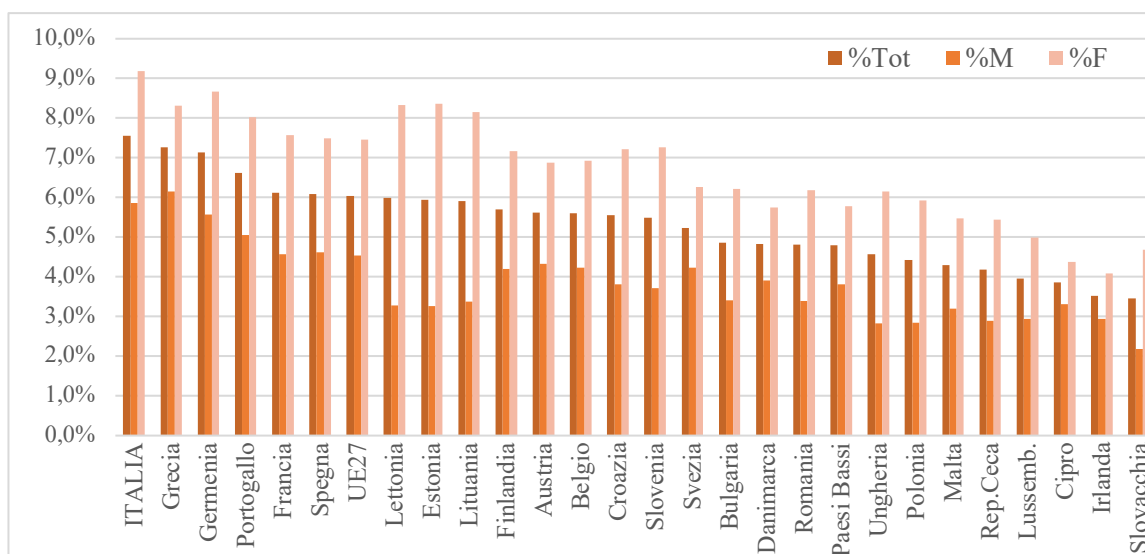
**Figura 1.8 – % di over 65 suddivisa per genere nei Paesi dell'UE, popolazioni al 1° gennaio 2021**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Eurostat

Se si considera la popolazione più anziana, ovvero gli ultraottantenni, si riscontra uno scenario abbastanza simile a quello osservato tra gli *over 65*. L'Italia resta al primo posto tra i Paesi europei, con una percentuale pari al 7,6%, mentre al secondo sale la Grecia (7,3%) e infine vi è la Germania con una percentuale del 7,1% (**figura 1.9**).

**Figura 1.9 – % di over 80 suddivisa per genere nei Paesi dell'UE, popolazioni al 1° gennaio 2021**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Eurostat



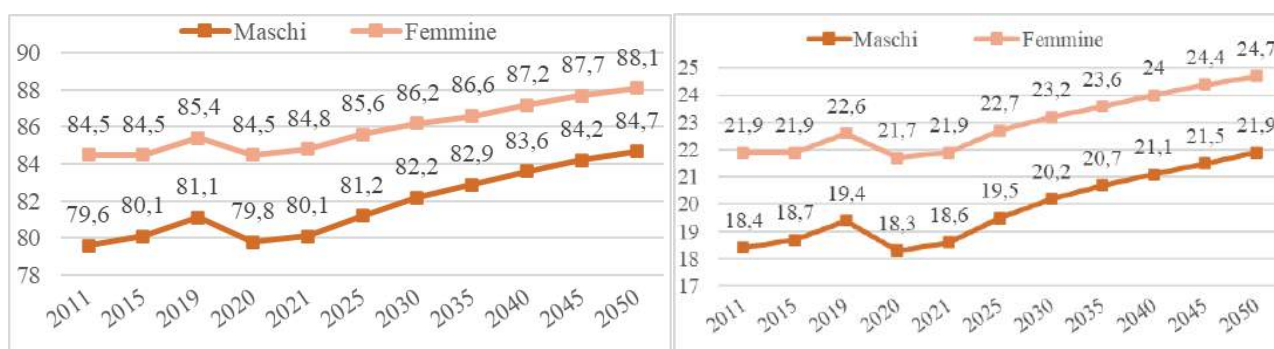
Rispetto al 6% della media europea, il nostro Paese segna un notevole 1,6% in più. Con l'aumentare dell'età cresce anche la forbice tra la percentuale di donne di età superiore agli 80 anni e quella degli uomini; queste ultime costituiscono oltre il 9% del totale delle donne, mentre per gli uomini la percentuale è di poco inferiore al 6%. A livello europeo invece si riscontra come l'incidenza della componente femminile è pari al 7,5%, mentre quella maschile è del 4,5%. Anche la composizione per genere della popolazione *over 65* determina il perimetro della *Silver Economy* in quanto stili di vita e consumi sono differenti tra i due sessi.

Quello che è ormai certo, al netto dell'immigrazione, è il processo di invecchiamento della popolazione, almeno da qui al 2045. Siamo quindi in presenza della più grande transizione demografica che la storia umana abbia mai sperimentato, che è il risultato di due grandi fenomeni di segno contrario che si sono susseguiti; dall'inizio del secolo scorso, e in particolare dal secondo dopoguerra, si è assistito a un anomalo incremento della popolazione mondiale (compresa quella italiana) ma, a partire dagli ultimi anni del secolo scorso, come si evince dalle ultime analisi dell'Università di Washington, si è verificato un forte rallentamento dei tassi di natalità mentre prosegue l'incremento annuale dell'aspettativa di vita; l'insieme di questi fattori, come abbiamo sin qui visto, produce in un periodo breve per la storia del pianeta ma notevole se parametrato alla vita media di un uomo, l'invecchiamento della popolazione.

In Italia si sono verificati entrambi i fenomeni: dal 1946 al 1964 il numero delle nascite è oscillato attorno al milione l'anno, con il record del 1964 di 1.016.120 nuovi nati; dopo quell'anno, **il calo della natalità** è stato costante: 560 mila nel 1989, lieve risalita a 576.659 nel 2008 e poi giù fino ai 404 mila del 2020 e ai **399.431** del 2021 (dato provvisorio Istat); di conseguenza è diminuito anche il **numero medio di figli per donna che scende ancora attestandosi a 1,25 nel 2021** (era 1,4 nel 2008), molto al di sotto del "tasso di rimpiazzo" pari a circa 2,1 figli per donna. In prospettiva, le previsioni a lungo termine dell'Istituto di statistica rispetto alla stima della fecondità sono molto prudenziali e indicano che il numero medio di figli per donna al 2045 potrebbe attestarsi tra 1,26 e 1,8, con uno scenario mediano pari a 1,53 figli per donna che sarebbe un ottimo risultato.

Il secondo elemento che spiega l'invecchiamento della popolazione è legato alla **maggiore longevità**, questa tendenza ormai evidente da diversi decenni, viene definita come "invecchiamento al vertice" della piramide della popolazione (**figura 1.10**).

**Figura 1.10 - Speranza di vita alla nascita e a 65 anni (periodo 2011-2050)**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Istat.

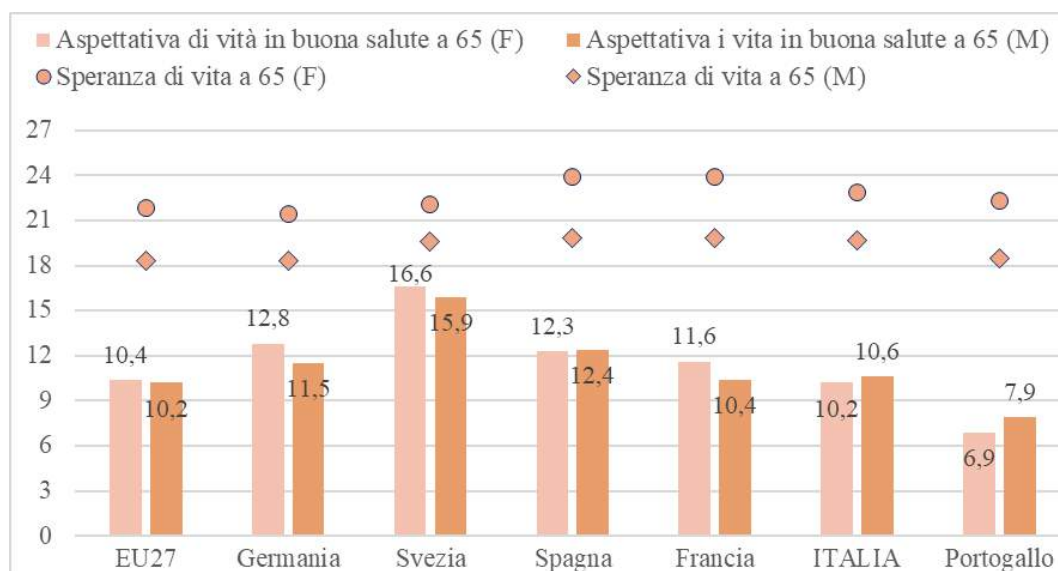
Nel 2021 la speranza di vita alla nascita è stimata in 80,1 anni per gli uomini e in 84,8 anni per le donne; la media risulta pari a 82,4 anni. Le stime, pertanto, mostrano un recupero rispetto al 2020, quantificabile in 3 mesi di vita in più sia per gli uomini che per le donne anche se, ma può essere un fenomeno transitorio, rispetto al periodo pre-pandemico l'aspettativa di vita degli uomini si è ridotta

di circa un anno, e di 6 mesi per le donne. Anche la speranza di vita a 65 anni ha subito gli effetti della pandemia da COVID-19 e nel 2020 registra un calo di un anno rispetto al 2019, perdita recuperata solo in parte nell'ultimo anno quando l'aspettativa di vita è salita a 21,9 anni per le donne e 18,6 per gli uomini, (+ 0,2 anni per le donne e +0,3 anni per gli uomini). In termini prospettici, Istat prevede un progressivo aumento dell'aspettativa di vita: entro il 2045 la vita media alla nascita giungerebbe a 84,2 anni e 87,7 anni, rispettivamente per uomini e donne, mentre quella a 65 anni arriverebbe a 21,5 anni per gli uomini e 24,4 per le donne. A differenza delle proiezioni relative alla fecondità, **le stime che riguardano l'aumento dell'aspettativa di vita e la crescita della popolazione anziana sono parte solida delle previsioni Istat**, in quanto esito meccanico dello spostamento della generazione dei *boomers* nelle fasce d'età più avanzate. Dunque, rispetto ad altre variabili, vi è maggiore certezza circa il futuro andamento della platea oggetto di questa analisi.

### 1.2.1 L'aspettativa di vita in buona salute e la sfida della non autosufficienza

Se a livello di "aspettativa di vita" l'Italia si colloca ai vertici delle classifiche, è fondamentale affrontare il nodo centrale del problema, ovvero il desiderio di tutti i *Silver*, come si vedrà nel successivo capitolo, di vivere il più a lungo possibile in buona salute e questo rappresenta una delle aree economiche e delle sfide di maggiore importanza del complesso di attività che rientrano nella "*Silver Economy*". In Italia nel 2019 (ultimo dato disponibile) l'aspettativa di vita in buona salute a 65 anni è pari a 10,6 anni per gli uomini e 10,2 per le donne. La **figura 1.11** permette di confrontare i principali Paesi europei e mostra come il nostro sia pressoché in linea con la media UE, pari a 10,4 anni per le donne e 10,2 per gli uomini, mentre si colloca abbondantemente sotto rispetto al *best performer* Svezia dove l'aspettativa di vita è rispettivamente pari a 16,6 e 15,9 anni per donne e uomini, ma è anche distante dalla Germania, nella quale si riscontrano valori pari a 12,8 anni per le donne e 11,5 per gli uomini o dalla Spagna dove l'aspettativa di vita in buona salute a 65 anni è quasi identica per maschi e femmine (circa 12,4 anni).

**Figura 1.11 - Aspettativa di vita e aspettativa di vita in buona salute a 65 anni, anno 2019**

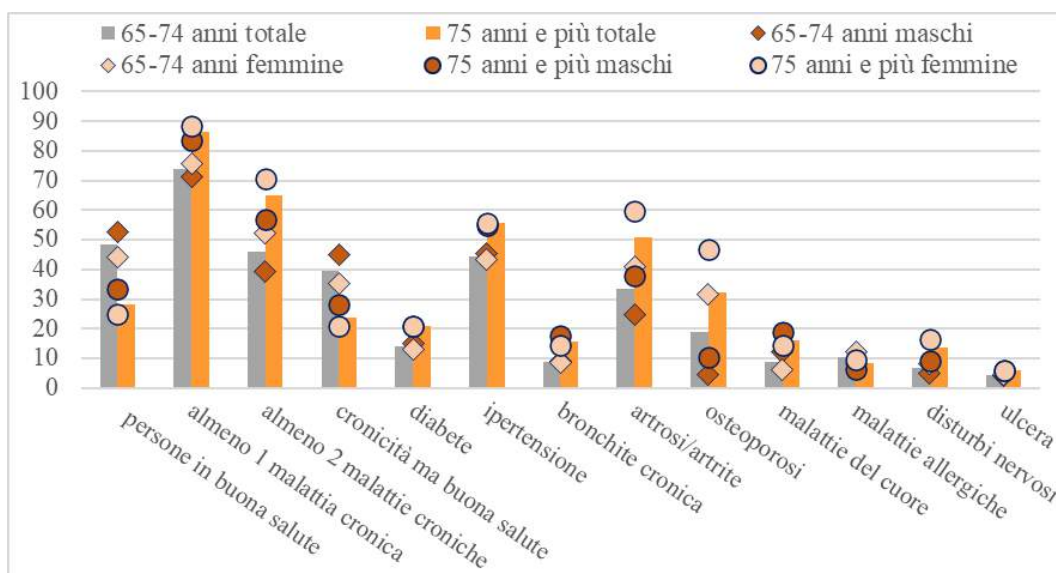


Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Eurostat

È interessante notare come in Italia la speranza di vita a 65 anni, senza considerare l'aspetto della buona salute, sia superiore a quella rilevata in Svezia; infatti, nel nostro Paese nel 2019 era pari a 22,9 anni per le donne e 19,7 anni per gli uomini, mentre nello Stato scandinavo era 22,1 e 19,6 anni, rispettivamente per donne e uomini. Risulta pertanto evidente quanto sia imprescindibile investire oltre che in prevenzione e in cure adeguate, anche in tutta quella serie di servizi che possono

permettere ai *Silver* di vivere una vita non soltanto lunga ma anche, e soprattutto, di qualità, ovvero in buona salute. La riduzione del periodo di vita in “buona salute”, oltre a non ottimali stili di vita, alimentazione, contesto sociale, cura del corpo e soprattutto della mente, è legata alla diffusione di patologie croniche, un’importante sfida che dovranno affrontare gli attori che rientrano nel perimetro della *Silver Economy*. Come risulta dalla *figura 1.12* relativa allo stato di salute della popolazione italiana *over 65* suddivisa tra 65-74enni e ultra 75enni nel 2020, il **73,7%** della popolazione compresa nella fascia d’età 65-74 anni (l’86,3% degli ultra 75enni) ha dichiarato di essere affetto da almeno una patologia cronica. Suddividendo per genere si riscontra come, sia per la classe d’età 65-74 sia per quella degli *over 75*, sono **soprattutto le donne** a soffrire maggiormente di patologie croniche: soffre di almeno una patologia cronica, rispetto alla prima fascia d’età, il 75,9% delle donne mentre, tra gli uomini il valore è pari al 71,1%. Se si considera la popolazione più anziana la frequenza cresce ulteriormente, salendo all’88,3% per il genere femminile e all’83,4% per il genere maschile. Se si considerano almeno due patologie croniche, la differenza di genere aumenta ancora: tra le donne 65-74enni si riscontra una frequenza del 52,1% contro il 39,3% degli uomini mentre tra gli ultrasessantacinquenni la percentuale è rispettivamente del 70,7% e del 56,8%. Ad eccezione delle malattie allergiche, tutte le altre malattie croniche aumentano con l’età e in generale a svantaggio delle donne, salvo per bronchite cronica e malattie del cuore.

**Figura 1.12 - Stato di salute in % per genere e classi d’età, anno 2020**



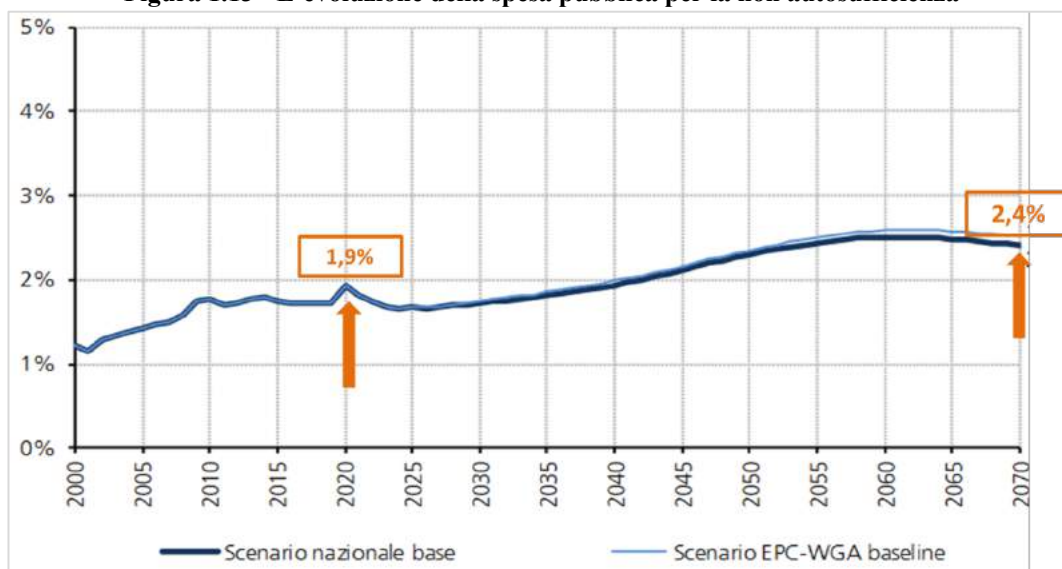
Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Istat

Se si uniscono gli effetti dei fenomeni demografici e le condizioni di salute della popolazione più anziana appena descritte, **la sfida dell’invecchiamento si lega inevitabilmente a quella della non autosufficienza**, spesso inevitabile conseguenza dell’allungamento dell’aspettativa di vita media. Anche in questo caso ci troviamo di fronte a un’altra quota importante della *Silver Economy* sia in termini di offerta di occupazione, con una prevalente percentuale femminile, sia di PIL: la gestione ottimale dei “grandi anziani”. Poiché a livello nazionale non c’è una definizione uniforme di non autosufficienza, il che rende complesso delineare in maniera univoca il diritto alla prestazione, in questo report viene adottata come definizione, rispetto alla condizione di non autosufficienza totale, quella impiegata dall’INPS per l’erogazione dell’indennità di accompagnamento, ossia ***l’invalidità civile totale causata da minorazioni fisiche o psichiche per le quali è stata accertata l’impossibilità di deambulare senza l’aiuto di un accompagnatore oppure l’incapacità di compiere gli atti quotidiani della vita.*** Per una definizione di non autosufficienza parziale, si può invece ricorrere all’esperienza assicurativa e al metodo delle *Activities of Daily Living* (ADL). In particolare, le

attività elementari considerate sono: *lavarsi; vestirsi e spogliarsi; utilizzare i servizi; muoversi, spostarsi dal letto alla poltrona e viceversa; alimentarsi; capacità di controllo della continenza*. Generalmente, lo stato di non autosufficienza parziale viene valutato quando l'interessato non è in grado di svolgere almeno tre delle sei ADL elencate.

Per meglio comprendere quanto in prospettiva, sulla base delle pressioni demografiche emerse sinora, possa risultare impattante la gestione della non autosufficienza nel settore della *Silver Economy*, occorre tenere a mente due dati: quanti sono gli anziani non autosufficienti e quanto si spende per la *Long Term Care (LTC)*. Sulla base delle ricerche effettuate durante la stesura del PNRR e dei dati riportati nel Nono Rapporto “*Il Bilancio del Sistema Previdenziale italiano*” a cura del Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali<sup>2</sup>, **gli ultra 65enni non autosufficienti in Italia sono stimati in circa 2,5 milioni, e quelli ospitati presso strutture residenziali sono circa 312 mila**. Rispetto al secondo punto, relativo alla spesa per la *Long Term Care*, la Ragioneria Generale dello Stato nel Rapporto n.22 “*Le tendenze di medio-lungo periodo del sistema pensionistico e socio-sanitario*” stima una spesa pubblica per la *LTC* pari a circa **31,38 miliardi di euro<sup>3</sup> (l'1,9% del PIL del 2020), di cui circa tre quarti erogati a soggetti con più di 65 anni**. Inoltre, il documento della RGS riporta le previsioni di spesa per la *LTC* fino al 2070, dal quali si evince chiaramente come questa sia destinata ad aumentare in modo costante nei prossimi anni, arrivando nel 2070 al 2,4% del PIL (*figura 1.13*).

**Figura 1.13 - L'evoluzione della spesa pubblica per la non autosufficienza**



Fonte: Nota di Aggiornamento al Rapporto n. 22 «*Le tendenze di medio-lungo periodo del sistema pensionistico e socio-sanitario*», RGS, dicembre 2021

Alla spesa pubblica, occorre aggiungere la **spesa privata** che, sulla base delle stime elaborate nel citato Rapporto di Itinerari Previdenziali, ammonta nel 2020 a 33,38 miliardi di euro. Quest'importo è composto da tre voci: 1) il costo sostenuto dalle famiglie italiane per le “badanti” assunte regolarmente che, stimando una spesa media per singola badante regolare di 19.000 euro l'anno (compresi TFR, contributi e ferie), a cui si aggiunge un costo di circa 10.000 euro annui per le assistenti familiari irregolari che sostituiscono le regolari nei giorni di riposo e periodi di ferie,

<sup>2</sup> Il Nono Rapporto “*Il Bilancio del Sistema Previdenziale italiano. Andamenti finanziari e demografici delle pensioni e dell'assistenza per l'anno 2020*”, a cura del Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali, è disponibile per la libera consultazione sul sito [www.itinerariprevidenziali.it](http://www.itinerariprevidenziali.it)

<sup>3</sup> La spesa per la **non autosufficienza (LTC)** è pari alla somma delle pensioni di invalidità civile e dell'indennità di accompagnamento che, per il 2020, ammonta a 17,98 miliardi di euro, pari a circa l'1,1% del PIL, cui si somma la componente di spesa più strettamente sanitaria pari allo 0,8% del PIL (stime RGS 2021).

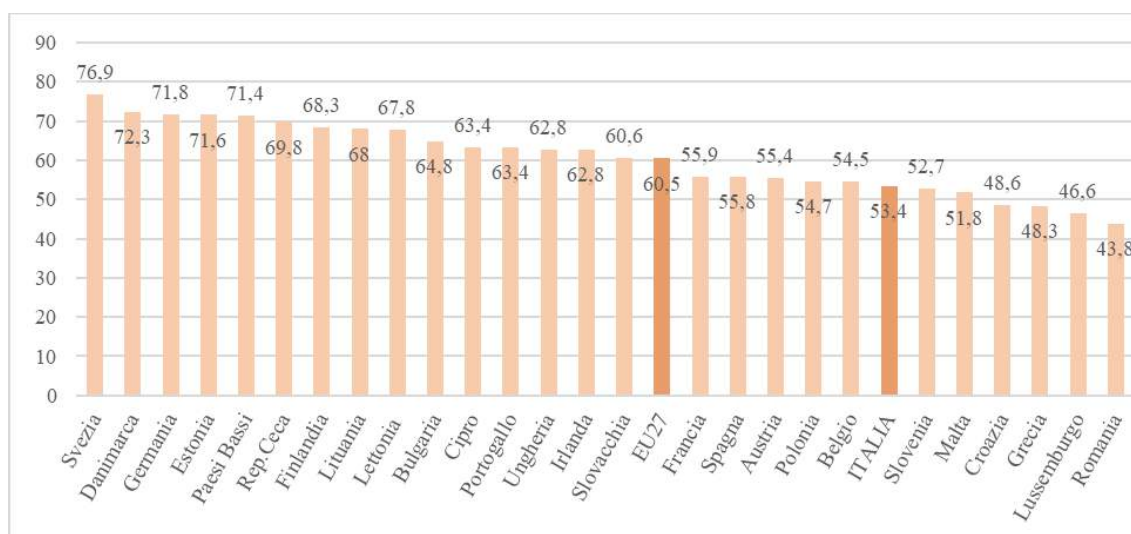
ammonta a una spesa per assistenza domiciliare “regolare” stimata in 12,69 miliardi di euro; 2) l’esborso corrisposto per le “badanti irregolari”, impiegate a tempo pieno che, supponendo una retribuzione annua di 22.000 euro (tutto compreso, senza calcolare vitto e alloggio che solitamente, per comodità, sono offerti dalle famiglie) per 600 mila badanti, ammonta a una spesa di 13,2 miliardi di euro; 3) il costo di residenzialità presso le RSA stimato in 24.000 euro annui che moltiplicato per i 312 mila assistiti da un totale di 7,49 miliardi di euro. Sommando le tre voci si ottiene un totale di spesa lorda per l’assistenza domiciliare e residenziale di **33,38 miliardi di euro**.

In prospettiva, il numero di non autosufficienti crescerà inevitabilmente, anche se tale aumento potrà essere contenuto dalla parte “di interventi attivi” della *Silver Economy*, non solo nel comparto delle RSA e della residenzialità ma anche della robotica e della tecnologia (grazie all’ausilio dell’intelligenza artificiale e della telemedicina) con strumenti e attrezzature che consentiranno di agevolare lo svolgimento di alcune delle ADL mancanti. Resta il fatto che, come abbiamo visto, l’Italia è tra i Paesi maggiormente colpiti dal fenomeno dell’invecchiamento ma, ad oggi, risulta ancora carente di un modello pubblico adeguato alla gestione della non autosufficienza in grado di conciliare adeguatamente l’erogazione di prestazioni monetarie con una vera e propria “presa in carico” del soggetto. Allo stesso modo, il mercato privato, con particolare riferimento ai fondi immobiliari specializzati nelle RSA, ai fondi di *private equity* e soprattutto alle Compagnie di Assicurazione, in questo settore ha enormi margini di sviluppo e intervento: è una delle attività più robuste della *Silver Economy*.

### **1.3 I riflessi sul mercato del lavoro: strumenti e strategie di *active ageing***

Fin qui abbiamo analizzato la “dimensione” della popolazione *Silver*, l’incremento dell’aspettativa di vita possibilmente in buona salute e la sfida della non autosufficienza; abbiamo anche segnalato che spesso si manifesta la preoccupazione che la riduzione della natalità e della popolazione riducano anche il numero delle persone in età di lavoro incrementando “l’indice di dipendenza degli anziani”. Infine abbiamo affermato che il nostro sistema pensionistico si regge su due “stabilizzatori automatici” che legano l’età della pensione all’aspettativa di vita; pertanto è più che plausibile un’età per la pensione che intorno al 2045/50 si attesterà attorno ai 71 anni, ammesso che la vita continui ad allungarsi. Tutto ciò rappresenta un’ulteriore area di intervento in questa nuova grande economia dei senior: *l’invecchiamento attivo*. Purtroppo il mercato del lavoro italiano, da sempre anche se in miglioramento negli ultimi anni, vede una ***scarsa partecipazione alle forze di lavoro dei lavoratori più “anziani”***: nel 2001, quando la strategia di Lisbona fissava al 50% l’obiettivo del tasso di occupazione per la fascia di età 55-64 anni, il tasso italiano era fermo al 28,1%, ben distante anche dalla media UE, che si assestava intorno al 38%. Negli anni successivi, nonostante gli effetti della crisi internazionale iniziata nel 2008, a fine 2018, il tasso era salito al **53,7%**, con un ritmo di crescita ben superiore rispetto a quello medio dell’Unione (58,7%), dimezzando il divario che è passato da 10 punti percentuali a poco più di 5 p.p. Nel 2021, complici quota 100 e le numerose possibilità di anticipazione, il tasso è stato pari al 53,4% mentre Francia e Spagna, che nel 2018 erano alle nostre spalle, ci hanno sopravanzato e la distanza dalla media europea (60,5%) è tornata a crescere sfiorando i 7 p.p. La distanza dai Paesi meglio performanti è ancora significativa, basti pensare che in Svezia la percentuale è del 77%, in Germania del 73% e nei Paesi Bassi del 71,5%, il che evidenzia gli importanti margini di miglioramento attraverso la riforma dell’organizzazione del lavoro, non più rinviabile, e delle forme di *active ageing* che renderanno più stabile anche il sistema pensionistico (riduzione al minimo delle anticipazioni).

**Figura 1.14 - Tasso di occupazione nella fascia di età 55-64 anni, % occupati su totale popolazione residente, anno 2021**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Eurostat

Se la Strategia di Lisbona basava la sua azione per una maggior partecipazione degli “anziani” al mercato del lavoro **in un insieme di strategie atte ad allungare la permanenza al lavoro** (incentivazioni, flessibilità nell’organizzazione del lavoro, ma soprattutto aumento dell’età pensionabile), nel caso italiano la maggiore partecipazione è prevalentemente dovuta alle **riforme del sistema pensionistico, dalla Amato del 1992 alla Monti-Fornero del 2011**: il tempo di permanenza al lavoro è così cresciuto da 28 anni e 5 mesi (2000) ai 31 anni e 7 mesi del 2021. Occorre tuttavia sottolineare come anche in questo caso i valori italiani siano abbondantemente al di sotto della media europea, che nel medesimo arco di tempo è passata da 32 anni e 9 mesi a 36 anni (fonte: Eurostat), il che mostra gli ampi margini di miglioramento che il nostro mercato del lavoro può e deve sfruttare. In termini assoluti, comunque, gli occupati tra i 55 e i 64 anni sono aumentati del 153%, passando da 1.848.000 fatto registrare nel 2000 ai 4.673.000 del 2021 e questo ha fatto sì che la fascia dei 55-64enni sia **quella maggiormente cresciuta, sotto il profilo occupazionale, negli ultimi ventidue anni**. Tuttavia, nonostante il progressivo allungamento dell’età lavorativa, **pochi o nulli sono stati gli interventi per favorire l’adozione di adeguate strategie di age management e invecchiamento attivo** se non con qualche sporadica eccezione e la più lunga permanenza sul lavoro non si è tradotta nella ricerca di misure volte a **favorire il benessere psico-fisico dei sempre più numerosi lavoratori senior e a promuoverne un impiego strategico e produttivo**. Sono tre in particolare le criticità italiane su cui vale la pena di focalizzare l’attenzione e altrettante, di conseguenza, le aree su cui intervenire con **politiche attive del lavoro adeguatamente dedicate ai lavoratori più anziani**.

La prima riguarda la **formazione professionale continua**, resa ancor più necessaria dalla consistente spinta alla digitalizzazione dell’industria italiana: spinta che se da una parte si traduce nella creazione di nuovi posti di lavoro, dall’altra pone soprattutto (ma non esclusivamente) per i lavoratori più anziani **il problema dell’obsolescenza delle competenze professionali**.

I dati Eurostat aggiornati al 2021 mostrano come in Italia la percentuale di 55-64enni che svolgono formazione continua sia superiore al valore medio europeo, 6,1% contro 5,7%. Allargando però lo sguardo ai Paesi al vertice della classifica si nota come la distanza da quest’ultimi sia abissale, in Svezia una persona su quattro tra i 55 e i 64 anni svolge formazione continua mentre nei Paesi Bassi il valore è pari al 18%. Se si considera la fascia d’età tra i 65 e i 74 anni il dato italiano è nuovamente superiore a quello europeo (l’1,5% contro l’1,4% della media UE), ma è ancora molto lontano da Stati come la Svezia dove il valore è pari al 4% o dai Paesi Bassi (3,5%). Spostando l’attenzione sulle

competenze digitali, in Italia per oltre un quinto dei lavoratori con età compresa tra i 55 e i 64 anni non è possibile valutare le relative abilità poiché non hanno mai utilizzato internet nei tre mesi antecedenti la rilevazione, valore ben distante da quello della media europea, pari al 15%. Se si considera la popolazione *over 65*, in Italia un individuo su due non ha utilizzato internet nei tre mesi precedenti l'indagine, mentre in Europa il valore è pari al 35%. Rispetto invece a chi ha elevate *digital skills*, nella classe d'età 55-64 la quota è del 18% in Italia, contro una media UE27 del 17%, rimane pur sempre una distanza di oltre 25 punti percentuale dal vertice della classifica, ovvero i Paesi Bassi. Invece, tra gli *over 65* l'incidenza di coloro i quali hanno elevate capacità digitali in Italia è pari al 7%, leggermente più bassa della media UE (8%) ma quattro volte inferiore rispetto al valore dei Paesi Bassi.

Considerando che già oggi un'enorme richiesta di lavoro non viene soddisfatta per mancanza di "capacità professionali" e che tali lavori, essendo meno faticosi, si adattano a una platea più *senior*, nell'ipotesi indispensabile per la tenuta economica del sistema pensionistico di un aumento delle età per il pensionamento e quindi di un maggior numero di lavoratori tra i 55 e i 67 anni che potrebbero agevolmente nell'arco di un decennio arrivare ai 6 milioni, ***le politiche di invecchiamento attivo e di formazione continua, digitale e professionale, costituiranno un asset importante dell' "economia d'argento" (la Silver Economy)***. Ciò dovrà realizzarsi attraverso corsi di formazione realizzati dal sistema privato anche con il contributo dei fondi interprofessionali con modelli di formazione professionale continuativa *on the job* per i *senior* già impiegati e verso attività mirate di *up-skilling* o di *re-skilling* finalizzate alla ricollocazione per quanti invece sono già usciti dal mondo del lavoro.

***Il secondo tema è la workability***, vale a dire la valutazione dei diversi fattori inerenti ***modalità e ambiente di lavoro*** che, con particolare riferimento ai dipendenti, possono incidere sulla capacità dei lavoratori *senior* di svolgere determinate mansioni, allo scopo di favorire il miglior *matching* possibile tra fabbisogni aziendali e capacità/competenze degli *over 55* e ancora di più per gli *over 65*. È necessario migliorare l'organizzazione del lavoro, ancora molto arretrata nel nostro Paese, programmando le carriere lavorative in modo tale che, al crescere dell'età, avvenga in modo progressivo il passaggio a mansioni sempre più consone all'anagrafe e allo stato di salute del lavoratore. Lo ***spostamento dei lavoratori più anziani in posizioni meno labour intensive***, come quelle che prevedono un ruolo di *mentoring* per i più giovani o, in ogni caso, un minore sforzo fisico a fronte della valorizzazione di una maggiore esperienza tecnica, manuale o di una *corporate memory* più consolidata, permetterebbe ai *Silver* di restare attivi all'interno del mercato del lavoro per un tempo maggiore.

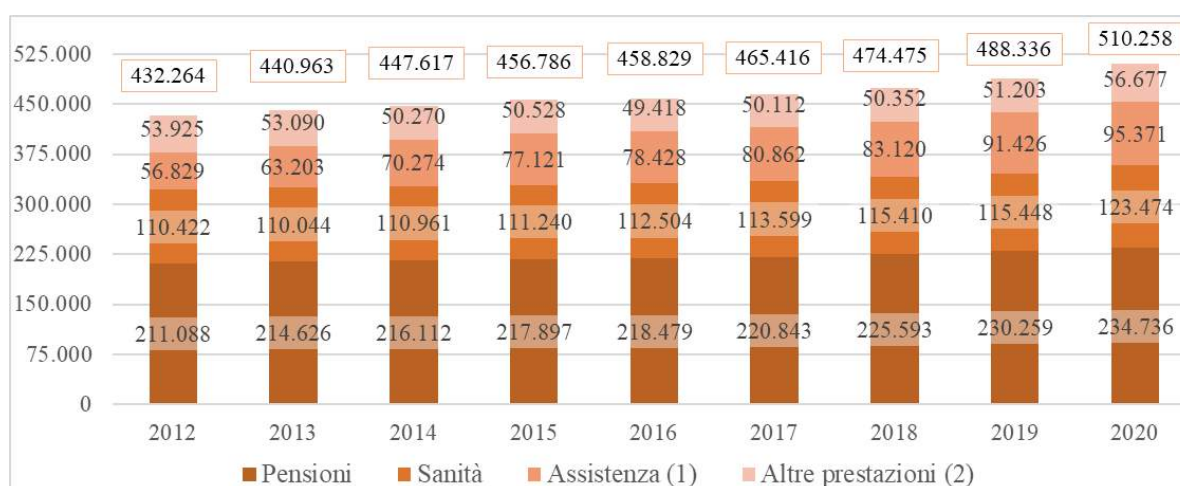
La terza è una criticità molto italiana che porta tanto la politica quanto le parti sociali a "risolvere" ovviamente in modo errato e a debito i problemi dei *senior* con i prepensionamenti e le anticipazioni di età anziché una più efficiente organizzazione del lavoro con formazione continua e miglioramenti nelle mansioni di lavoro. Tutto ciò ovviamente determina impatti molto negativi sui tassi di occupazione, sullo sviluppo e sulla spesa per pensioni e assistenza che difficilmente potranno essere mantenuti in futuro.

Come si vede anche sui temi del lavoro e dell'invecchiamento attivo le potenziali iniziative di intervento del complesso delle attività di formazione, assistenza, organizzazione e di prevenzione, che abbiamo definito *Silver Economy*, sono enormi.

## 1.4 Gli impatti dell'invecchiamento sul sistema pensionistico, sanitario e assistenziale

Un dato utile per comprendere l'importanza e la grandezza, attuale e in prospettiva futura, dell'economia dell'età dei capelli d'argento è l'ammontare della spesa pubblica e privata per prestazioni sociali, ovvero pensioni, sanità e assistenza, destinate per una parte considerevole agli *over 65*, anche se negli ultimi anni una parte consistente dell'assistenza è andata a famiglie e soggetti *under 65*. L'analisi di queste voci di spesa consente di avere un ordine di grandezza particolarmente accurato rispetto a quanto oggi il pubblico offre per i settori maggiormente influenzati dal fenomeno dell'invecchiamento demografico e quanta parte di questa spesa è già intercettata dal mercato privato, il che costituisce la "base" dalla quale il complesso delle attività della *Silver Economy* può partire per soddisfare gli ulteriori bisogni dei *Silver*. Dai dati elaborati nel *Nono Rapporto su "Il Bilancio del Sistema Previdenziale italiano"*, risulta che **la spesa per prestazioni sociali nel 2020 è stata di 510,258 miliardi di euro, pari al 53,93% dell'intera spesa pubblica italiana** e al 64,6% delle entrate. Al confronto con il 2012, l'aumento è pari al 18%, essenzialmente imputabile alle tre voci principali, assistenza, sanità e pensioni. Si tratta, quindi, di una spesa molto rilevante se paragonata ai circa 62,3 miliardi per scuola, università e ricerca e ai 90 della spesa per gli investimenti in conto capitale (*figura 1.15*).

Figura 1.15 - Il bilancio previdenziale (valori in milioni di euro)



Fonte: *Nono Rapporto su "Il Bilancio del Sistema Previdenziale italiano"*

Note: (1) la voce "assistenza" comprende la spesa GIAS (Gestione Interventi Assistenziali) e le spese assistenziali per pensioni e assegni sociali, invalidità e accompagnamento, pensioni di guerra, oltre a quattordicesima mensilità, importo aggiuntivo e maggiorazione sociale; (2) la voce "altre prestazioni" include prestazioni temporanee, prestazioni INAIL e welfare enti locali.

Rispetto al PIL, tale spesa si attesta al **30,86%**, a cui occorre aggiungere le altre funzioni sociali quali la casa, le spese di funzionamento degli enti che gestiscono le varie funzioni di *welfare* a livello centrale e locale e le "altre" spese che portano il totale attorno al **33%** circa, cioè uno dei livelli più elevati dell'Europa a 27 Paesi. La spesa sociale cresce, trascinata soprattutto dalla spesa per assistenza che, a differenza di quella pensionistica, non ha regole precise e un monitoraggio efficace tra i vari enti erogatori (centrali e territoriali); un onere che in prospettiva sarà difficilmente sostenibile negli anni a venire.

**La spesa per pensioni:** nel 2020 la spesa complessiva per le prestazioni previdenziali è stata pari a **274,69 miliardi di euro** e si compone di **234,7 miliardi di prestazioni pensionistiche** con



un'incidenza sul PIL pari al **14,20%** e **39,99 di quota GIAS<sup>4</sup>** per le gestioni pensionistiche. Nella spesa "pensionistica" sono comprese le integrazioni al minimo (7,024 miliardi), le maggiorazioni sociali (2,633 miliardi) e la quota GIAS dei dipendenti pubblici (13,602 miliardi) mentre sono escluse le prestazioni di natura assistenziale (pensioni di invalidità, indennità di accompagnamento, pensioni e assegni sociali e pensioni di guerra di cui al punto successivo), le indennitarie erogate da Inail e Stato (4,022 miliardi) e le prestazioni e vitalizi erogate dagli organi costituzionali e dalle Regioni (1,5 miliardi). Tuttavia, a differenza di molti Paesi UE o aderenti a Ocse, le pensioni italiane subiscono la tassazione ordinaria IRPEF, esattamente come tutti gli altri redditi e per il 2020 l'IRPEF versata è di circa **56,2 miliardi di euro**, il che porta la spesa pensionistica al netto dell'assistenza e delle imposte a **155,283 miliardi** con un'incidenza sul PIL pari al 9,39%.

**La spesa previdenziale per assistenza:** la spesa classificata come "assistenziale" comprende: le prestazioni per gli invalidi civili, l'indennità di accompagnamento, le pensioni e gli assegni sociali e le pensioni di guerra, i cui beneficiari sono riconosciuti come "totalmente assistiti"; le altre prestazioni assistenziali includono le integrazioni al minimo, le maggiorazioni sociali, la quattordicesima e l'importo aggiunto, tutte prestazioni percepite dai pensionati cosiddetti "parzialmente assistiti" che nel 2020 sono ammontate a circa 25 miliardi netti che si sommano alle pensioni indennitarie e alle pensioni previdenziali. In **tabella 1.1** sono indicati il numero dei pensionati totalmente o parzialmente assistiti e il numero delle prestazioni liquidate nel 2020 suddivise in previdenziali e assistenziali.

**Tabella 1.1 - Il numero di pensionati assistiti e di prestazioni assistenziali per l'anno 2020**

Numero di pensionati totalmente assistiti	3.709.933	<b>Totale Prestazioni liquidate</b>	<b>1.182.971</b>
Numero di pensionati parzialmente assistiti	3.976.568	Prestazioni di natura previdenziale	701.938
<i>di cui integrazioni al minimo</i>	2.648.653	Prestazioni di natura assistenziale, totali	481.033
<b>Totale pensionati assistiti</b>	7.686.501	<b>Prestazioni di natura assistenziale MASCHI</b>	<b>42,56%</b>
<b>in % sul totale pensionati</b>	<b>47,92%</b>	<b>Prestazioni di natura assistenziale FEMMINE</b>	<b>57,44%</b>
<b>Totale pensionati</b>	<b>16.041.202</b>		
Dal numero di pensionati totalmente assistiti sono state eliminate le duplicazioni dovute ai soggetti che ricevono sia pensioni di invalidità sia indennità di accompagnamento; nel numero di pensionati parzialmente assistiti sono inclusi i soggetti che ricevono integrazioni al minimo, maggiorazioni sociali e importo aggiuntivo.			

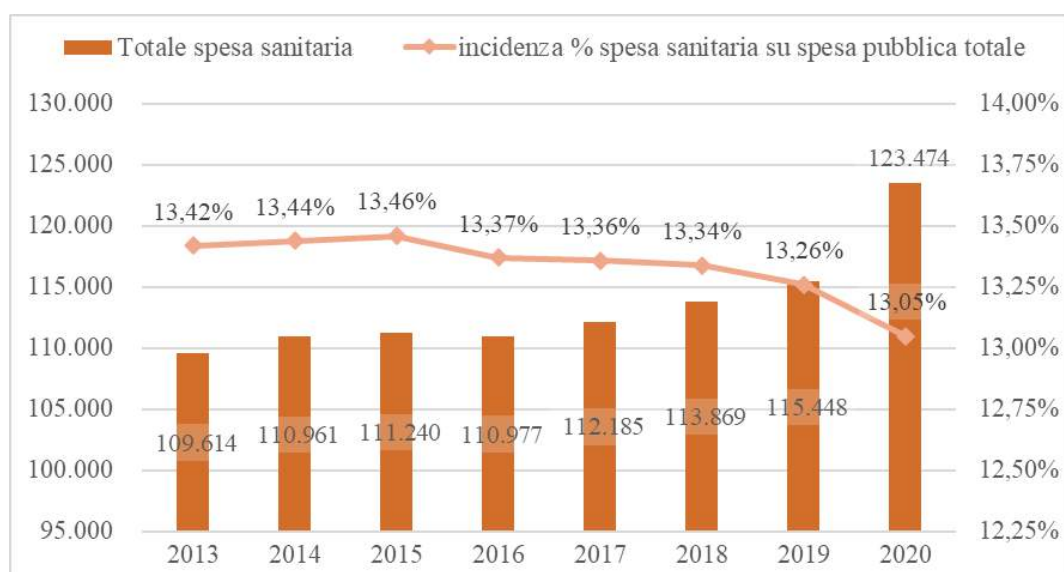
*Fonte: Nono Rapporto su "Il Bilancio del Sistema Previdenziale italiano"*

Come si vede, si tratta di un consistente flusso di denaro, netto esentasse per circa la metà dei pensionati, valutato intorno ai 307 miliardi, per buona parte a favore dei *Silver over 65*.

**La spesa sanitaria:** la spesa sanitaria pubblica nel 2020 è stata pari a **123,474 miliardi di euro**, con un'incidenza del **7,47%** sul PIL e del **13,05% sulla spesa pubblica**. La **figura 1.16** riporta in modo evidente l'aumento della spesa nel primo anno di pandemia, registrando un incremento di quasi 10 miliardi di euro con un'incidenza sul PIL aumentata di un punto percentuale. A scendere è solo l'incidenza percentuale della spesa sanitaria rispetto al totale della spesa pubblica, con una riduzione di 0,2 p.p. La decrescita è legata al contestuale aumento della spesa in assistenza vista la necessità di sostenere i redditi durante i periodi di chiusure forzate delle attività economiche.

<sup>4</sup> La Gestione Interventi Assistenziali (GIAS), istituita presso l'INPS, è lo strumento contabile che consente di rilevare l'intervento dello Stato, di natura assistenziale e di sostegno alle gestioni previdenziali, nell'ambito del *welfare*. Per approfondimento sulla GIAS si veda il capitolo due del Settimo Rapporto su "Il Bilancio del Sistema Previdenziale italiano. Andamenti finanziari e demografici delle pensioni e dell'assistenza per l'anno 2018".

**Figura 1.16 - La spesa sanitaria negli anni dal 2013 al 2020, in milioni di € e in % sul totale della spesa pubblica**



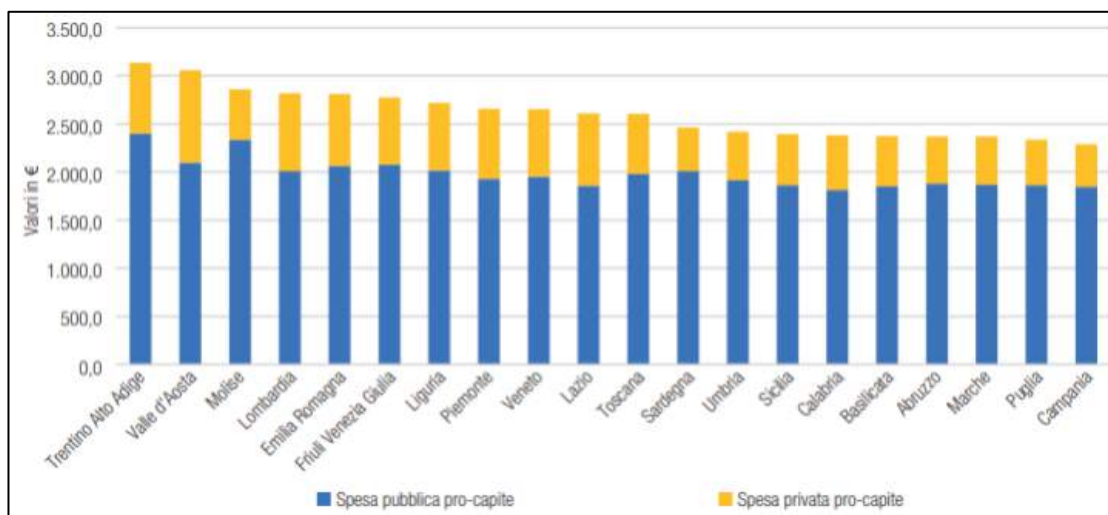
Fonte: Nono Rapporto su “Il Bilancio del Sistema Previdenziale italiano”

Considerando l’attuale carenza di medici specialistici, anestesisti, medici di base e personale infermieristico (con 4 medici ogni 1.000 abitanti ci posizioniamo all’undicesimo posto della classifica OCSE su 36 Paesi e con 6,7 infermieri ogni 1.000 abitanti al venticinquesimo posto<sup>5</sup>), la cui età media peraltro è elevata (siamo al vertice della classifica OCSE per quota di medici *over 55* sul totale, oltre il 55%) e che nei prossimi anni andranno in quiescenza lasciando scoperti molti posti, la spesa per la sanità è destinata ad aumentare. Occorrerà provvedere, da un lato, all’assunzione di molte migliaia di medici e di infermieri e, dall’altro, eliminare o rimodulare il numero chiuso delle specialità che non consente di avere un corretto “tasso di rimpiazzo” e costringe molti dei nostri laureati più brillanti a trasferirsi all’estero per la specializzazione. Tutti elementi che, in termini di opportunità per il settore della *Silver Economy*, portano a considerare l’esistenza di ampi margini di intervento per gli attori privati che operano in questo ambito (compagnie di assicurazione e forme di assistenza sanitaria integrativa) con la possibilità di affiancare e sostenere il sistema sanitario pubblico. La **figura 1.17** offre un quadro della distribuzione della spesa pro-capite sia pubblica sia privata a livello regionale nel 2018 (ultimi dati disponibili che comparano spesa privata e spesa pubblica pro-capite). Se si considera la sola **componente pubblica**, a fronte di una **media pro-capite nazionale pari a 1.917,9 euro**, la spesa standardizzata<sup>6</sup> è sopra i 2.000 euro in Trentino-Alto Adige, Valle d’Aosta, Molise, appena sopra in Emilia-Romagna e Friuli-Venezia Giulia, attorno ai 2.000 per Lombardia e Liguria e inferiore in tutte le altre regioni.

<sup>5</sup> Fonte: *Health at a Glance 2021*, OECD.

<sup>6</sup> Dati di spesa standardizzati elaborati da C.R.E.A. Sanità con i pesi dedotti dalle delibere CIPE (Comitato interministeriale per la programmazione economica) di riparto del finanziamento.

**Figura 1.17 - La spesa sanitaria pubblica e privata pro-capite standardizzata per Regione, anno 2018**

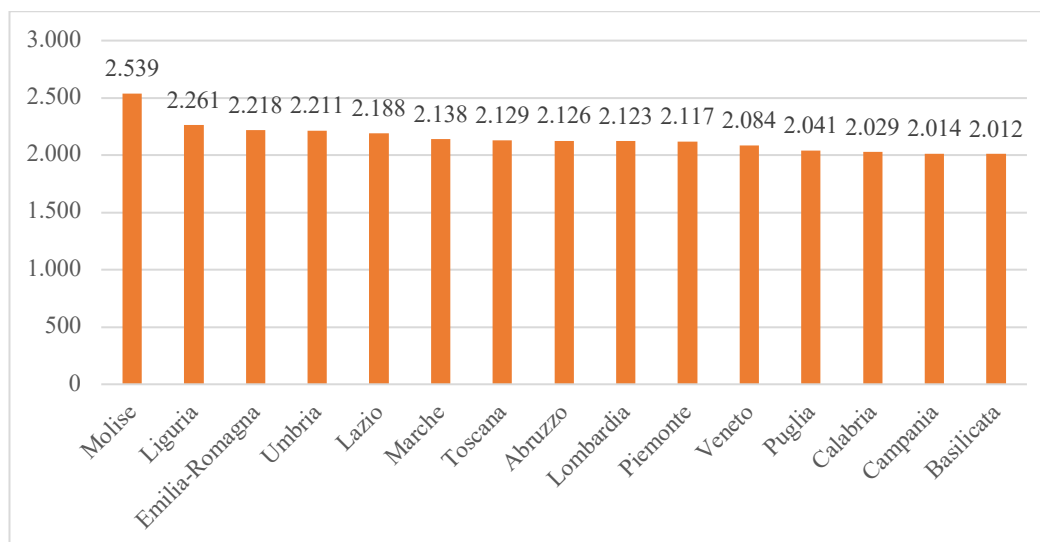


Fonte: 17° Rapporto Sanità “Il ritorno della politica nazionale in Sanità”, C.R.E.A. Sanità, 2021

Per quanto riguarda la spesa privata si osserva come le regioni nelle quali questa componente è maggiore sono: Valle d’Aosta, Lombardia, Emilia-Romagna e Trentino Alto Adige, mentre quelle con la spesa privata pro capite minore sono Sardegna, Campania, Molise e Puglia.

La Corte dei conti in audizione alla Commissione parlamentare per l’attuazione del federalismo fiscale ha fornito i dati pro-capite relativi alla sola spesa sanitaria pubblica aggiornati al 2020. Nell’anno pandemico la spesa media pro-capite è stata pari a 2.070 euro, con i valori più elevati che si sono registrati nel Molise (2.539 euro) e in Liguria (2.261 euro) mentre quelli più bassi in Basilicata (2.012 euro) Campania (2.014 euro) e in Calabria (2.029 euro).

**Figura 1.18 - La spesa sanitaria pubblica pro-capite per Regione a statuto ordinario, anno 2020**



Fonte: Audizione della Corte dei Conti. Stato di attuazione del federalismo fiscale, prospettive e Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza. Nota: la Corte dei Conti riporta la sola spesa pro capite delle Regioni a Statuto Ordinario

La **tabella 1.2** riporta il valore aggregato a livello nazionale della spesa sanitaria privata per il 2020, il cui ammontare, stimato nel Nono Rapporto su “Il Bilancio del Sistema Previdenziale italiano”, è pari a 45,451 miliardi di euro, corrispondenti al 2,75% del PIL ed equivalenti al 4,81% della spesa pubblica totale. La componente maggiore è costituita dalla spesa out of pocket che vale oltre 40 miliardi di euro mentre quella intermediata da fondi e Casse sanitarie è pari a “soli” 5,165 miliardi

**Tabella 1.2 - La spesa sanitaria privata totale, anno 2020**

	2020		
	V.a. (milioni di euro)	in % del PIL	in % su spesa pubblica
Spesa per sanità OOP	40.286	2,44%	4,26%
Spesa per sanità intermediata	5.165	0,31%	0,55%
Spesa privata totale	45.451	2,75%	4,81%

Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

Da quanto sin qui esaminato emergono le grandi opportunità di sviluppo e ampliamento nelle funzioni pensioni, assistenza e sanità, soprattutto, ma non solo, nell'offerta privata (Compagnie di Assicurazione, forme di assistenza sanitaria integrativa, non autosufficienza e fondi pensione) e che aumentano la quota di intervento della *Silver Economy* con la possibilità di affiancare e sostenere il sistema sanitario pubblico.

### **1.5 Il quadro economico: patrimonio, ricchezza e potere di acquisto dei *Silver***

Dopo aver analizzato la dimensione demografica, cioè la numerosità della platea dei *Silver* e il suo continuo aumento, per definire ulteriormente i contorni della *Silver Economy* è necessario soffermarsi sulla dimensione economica che caratterizza questa popolazione *over 65*. Infatti, per molte peculiarità, i *senior si contraddistinguono per una condizione economica migliore rispetto alle altre fasce d'età*. Questo per molti motivi: la vita lavorativa che si allunga comportando maggiori retribuzioni, una ridotta propensione alla spesa (quantomeno in relazione alle attività quotidiane) e soprattutto i frutti di una vita di lavoro, di risparmi e investimenti che quindi assumono una rilevante consistenza.

Per dare una dimensione e una grandezza economica alla *Silver Economy*, il report *The Silver Economy*, pubblicato dalla Commissione europea ad aprile 2018, ha stimato che se la *Silver Economy europea fosse uno Stato sovrano, la sua economia si posizionerebbe, per dimensioni, alle spalle solo di Stati Uniti e Cina*. È, come abbiamo notato, una sovrastima perché la Commissione, nell'analisi del 2018, considera i *Silver* a partire dai 50 anni, parametro che oggi non riflette più il concetto di *Silver*; sempre secondo il Report della Commissione, basato su dati del 2015, questa platea ha consumato 3.700 miliardi di euro in beni e servizi, contribuendo per 4.200 miliardi di euro al PIL europeo e sostenendo 78 milioni di posti di lavoro in tutta l'Unione. Numeri che crescono a tassi del 5% annuo (superiore a tutte le grandi economie del mondo, eccetto Cina e India, prima del coronavirus), principalmente per l'aumento della popolazione di riferimento che nell'UE, nel 2025, si attesterà intorno ai 222 milioni di persone. Sulla base dei calcoli e con la medesima metodica elaborati dalla Commissione europea, tenendo conto e dell'inflazione e dell'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea, abbiamo calcolato i valori aggiornati al 2021: in questo caso, i consumi di beni e servizi degli *over 50* sono pari a circa **3.803 miliardi** di euro, il contributo al PIL dell'UE a 27 è pari a circa 4.317 miliardi di euro, e i posti di lavoro legati direttamente o indirettamente alla *Silver Economy* UE, sono oltre **72 milioni**.

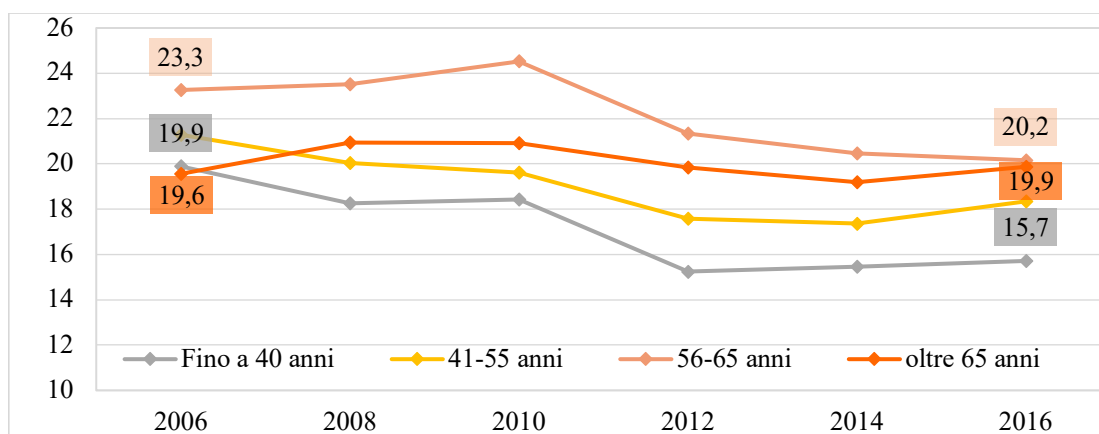
Applicando la medesima metodologia, possiamo stimare i valori relativi ai nostri *Silver*, ovvero gli ultrasessantacinquenni, che nel 2021 erano 93.054.772, distribuiti tra i 27 Stati membri; per gli *over 65* il consumo di beni e servizi è ammontato a circa **1.901 miliardi di euro**, il valore del PIL prodotto dai consumi e dalle loro esigenze è di oltre **2.158 miliardi di euro**, mentre i posti di lavoro generati sono circa **36,45 milioni**. Come si vede, si tratta di numeri che testimoniano la rilevanza della

dimensione economica della *Silver Economy*. Una rilevanza economica che nel presente paragrafo proveremo a delineare, considerando che per valutare l’impatto della *Silver Economy* in termini finanziari ed economici sono necessari, oltre alla dimensione demografica, i dati relativi ai flussi di reddito degli *over 65*; una volta determinato lo spendibile dei *Silver*, si dovrà anche considerare la loro ricchezza patrimoniale, sia quella consistente nella massa mobiliare risparmiata (che può essere utilizzata sia come flussi di interesse sia di capitale), che quella immobiliare, che ancora – come vedremo – non esprime tutte le sue potenzialità.

### 1.5.1 Come si è mossa la ricchezza dei *Silver* nel tempo<sup>7</sup>

Secondo i dati della Banca d’Italia, gli *over 65* hanno **una ricchezza che è sopravvissuta meglio di quella delle altre fasce della popolazione alla crisi economica**, essendo l’unica classe il cui rischio di povertà e la cui povertà sono diminuiti negli ultimi 10 anni. La **figura 1.19** mostra chiaramente questa dinamica. La popolazione *over 65*, rappresentata dalla linea arancione, nel 2006 aveva un reddito medio equivalente<sup>8</sup> per caratteristiche del capofamiglia di poco inferiore ai 20 mila euro (19.600); dieci anni dopo, nel 2016, **non solo è l’unica categoria a vedere questo dato aumentato**, nello specifico di 300 euro, **ma addirittura è passata dall’aver il reddito più basso ad avere il secondo più alto**, con un divario dalla fascia 56-65 anni (linea rosa) che è passato da 3.700 euro a soli 300! È significativo anche il confronto con i giovani *under 40* (linea grigia): questi nel 2006 avevano un reddito maggiore di 300 euro, mentre dieci anni dopo lo hanno inferiore di oltre 4.000!

**Figura 1.19 - Reddito medio equivalente per caratteristiche del capofamiglia** (migliaia di euro, prezzi 2016)



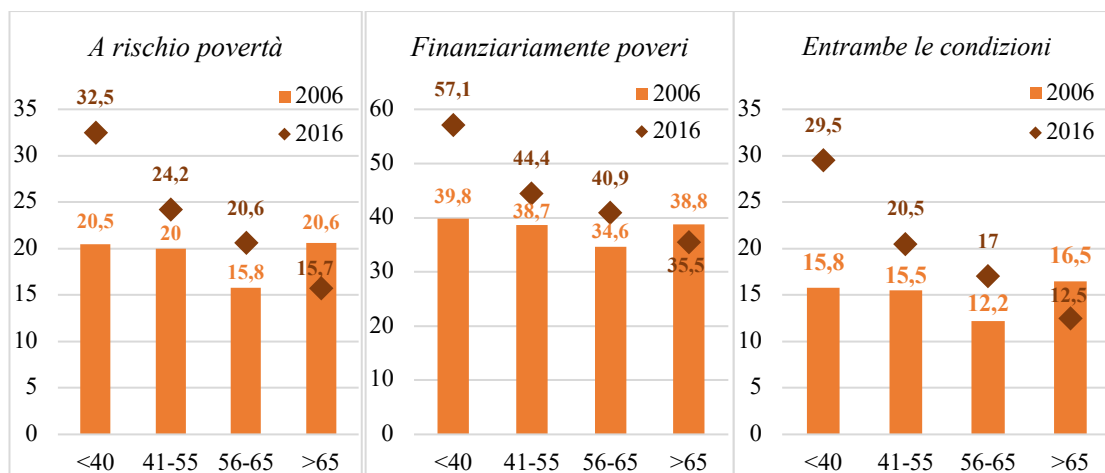
Fonte: Banca d’Italia, *La ricchezza delle famiglie e delle società non finanziarie italiane: 2005-2017*

<sup>7</sup> Molti dei grafici e delle tabelle di questo paragrafo sono riferiti all’indagine della Banca d’Italia del 2018 che non sono stati più aggiornati mentre l’indagine sulla ricchezza delle famiglie italiane è stata dismessa nel 2018. Quest’ultima è stata sostituita, a partire dal gennaio 2022, dal rapporto “*La ricchezza dei settori istituzionali in Italia*”, che aggiorna, anche se solo parzialmente, i dati raccolti fino al 2018.

<sup>8</sup> Banca d’Italia nel rapporto *I bilanci delle famiglie italiane*, elaborato nel 2018 sulla base di dati del 2016, riferisce che il reddito medio annuo delle famiglie italiane, al netto delle imposte sul reddito e dei contributi sociali, sia stato pari a 30.700 euro. All’interno della pubblicazione il reddito medio annuo viene raffrontato con il reddito equivalente, ponendo uguale 100 i rispettivi valori registrati nell’anno 2006 ed evidenziandone l’evoluzione nel tempo. L’impiego del reddito medio equivalente come misura di riferimento è da preferire in quanto, come esplicitato nel rapporto, meglio approssima il benessere economico individuale poiché tiene conto della dimensione familiare e delle economie di scala che ne derivano. La definizione di reddito equivalente è la seguente: il reddito di cui un membro di una famiglia dovrebbe disporre per raggiungere lo stesso livello di benessere che otterrebbe se visse da solo. Viene calcolato assegnando a ciascun membro della famiglia un peso che dipende dalla sua età; la somma di questi pesi restituisce il numero di adulti equivalenti della famiglia. Il reddito equivalente è dato dal rapporto tra il reddito familiare complessivo e il numero di adulti equivalenti. Si adotta la scala di equivalenza dell’OCSE modificata, che attribuisce un coefficiente pari a 1 al capofamiglia, 0,5 ai componenti con almeno 14 anni e 0,3 a quelli con meno di 14 anni.

La **figura 1.20** esprime lo stesso concetto attraverso la messa in grafica della situazione economica.

**Figura 1.20 - Evoluzione della situazione economica per fasce d'età (valori percentuali)**

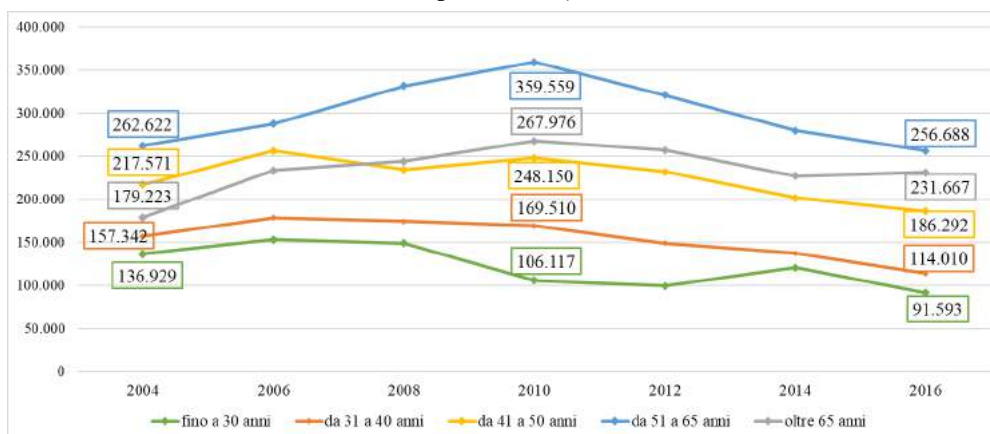


Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Istat

Nel primo riquadro a sinistra si ha la percentuale dei **soggetti a rischio povertà**: nelle prime tre categorie (*under 40*, 41-55 e 56-65) le persone a rischio povertà sono aumentate in percentuale, in modo particolare nella fascia più giovane, mentre gli *over 65* sono gli unici che nel 2016 hanno una percentuale di posizioni a rischio povertà più bassa rispetto al 2006 (15,7%, era 20,6% dieci anni prima). Gli ultimi dati disponibili, risalenti al 2019, mostrano come i soggetti a rischio di povertà sono in diminuzione tra gli *under 40* (circa un soggetto su quattro è a rischio) e tra i 41-55enni, che passano dal 24,2% al 19,8%. Situazione sostanzialmente stabile per chi ha tra i 55 e i 64 anni (15,6%), mentre si registra un lieve incremento tra gli *over 65* che salgono dal 15,7% al 17,8%.

La situazione è molto simile anche se si considera la percentuale di **soggetti finanziariamente poveri**, nel grafico centrale: cambia solo la consistenza della riduzione, che è di 3,3 punti percentuali (dal 38,8% del 2006 al 35,5% del 2016). Il quadro finale è lo stesso se si considerano le persone che vivono entrambe le condizioni, come si vede nel grafico a destra: nel 2006 gli *over 65* sia a rischio di povertà che finanziariamente poveri erano il 16,5% del totale, dieci anni dopo il 12,5% (-4 punti percentuali, mentre i valori per le altre fasce sono tutte aumentati). Come mostrano i dati di Banca d'Italia, le famiglie *over 65* sono anche le uniche ad aver invertito il trend di decrescita della ricchezza netta media, con un rialzo dopo il 2014 che ha superato i livelli delle famiglie di 41-50enni (**figura 1.21**).

**Figura 1.21 - Ricchezza netta familiare media per caratteristiche del capofamiglia (mobiliare e immobiliare a prezzi 2016)**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Banca d'Italia

A riprova di questa situazione, secondo una ricerca condotta da CGIL - SPI<sup>9</sup>, emerge che **quasi l'80% dei pensionati giudica la propria condizione economica stabile; inoltre, più di un terzo dichiara di sostenere economicamente un parente stretto**, situazione diffusa abbastanza omogeneamente in tutto il territorio nazionale: un vero e proprio ammortizzatore economico, stimato tra gli 8 e i 10 miliardi di euro. La stessa ricerca rileva che meno del 15% dei pensionati ritira la pensione in contanti, mentre il 43,7% la riceve sul conto corrente bancario e il 38,9% sul conto corrente postale. Sempre secondo l'indagine di Banca d'Italia, il 62,7% degli anziani dichiara di avere una situazione economica solida, contro il 36,2% del totale della popolazione e negli ultimi 25 anni i consumi delle famiglie si sono ridotti del 14% mentre quelli degli *over 65* sono cresciuti del 23,3%; anche nel biennio 2017/18 la spesa degli italiani per consumi segna +3,6%, quella degli anziani +4,5%; infine, secondo l'indagine Censis, l'87,6% dei *Silver* si dichiara soddisfatto della propria vita, contro il 59,6% della popolazione totale.

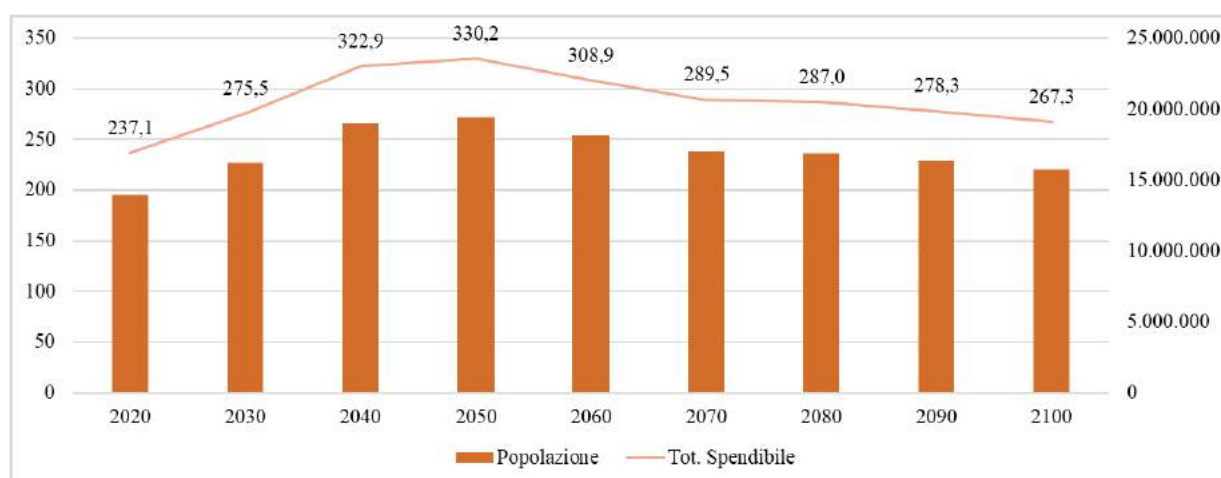
### 1.5.2 La ricchezza dei Silver

Per valutare la ricchezza delle persone di età pari o superiore a 65 anni in Italia è necessario considerare due aspetti: a) lo *spendibile dei pensionati*, ossia il **flusso di redditi** mensili o annuali derivanti da prestazioni pensionistiche, assistenziali, da redditi da lavoro e da proventi vari patrimoniali; b) la loro **ricchezza patrimoniale**, sia mobiliare che immobiliare.

Per avere un primo ordine di grandezza della dimensione patrimoniale che rientra nella sfera della *Silver Economy*, possiamo partire dai dati di Eurostat, che sulla base di un reddito netto pro capite di 17.001 euro per il 2018, ha calcolato lo spendibile netto degli italiani di età pari o superiore ai 65 anni, stimati per l'anno 2020 in 13,9 milioni di persone, in circa 237 miliardi di euro.

Nella **figura 1.22** si evidenzia la previsione di crescita di questo spendibile totale, che però è sottostimato in quanto calcolato sui redditi del 2018; inoltre il dato reddituale non tiene conto della ricchezza accumulata e dei relativi flussi di reddito da patrimonio e da lavoro ma solo della variabile demografica (l'evoluzione del numero di *over 65*), tanto che vediamo come la curva che rappresenta il totale dello spendibile segua l'evoluzione delle colonne (ossia la numerosità della popolazione) e stima una crescita importante fino al 2050, quando lo spendibile complessivo annuale si aggirerà intorno ai 330 miliardi di euro, per poi scendere progressivamente.

**Figura 1.22 - Evoluzione della dimensione dello spendibile netto annuale complessivo degli over 65 in Italia**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Eurostat

<sup>9</sup> Si veda il Rapporto di ricerca, *Sogni e bisogni dei pensionati*, CGIL – SPI, ottobre 2019.

Se invece consideriamo il dato riportato in *figura 1.19* pari a 19.900 euro l'anno per le famiglie di *over 65*, registrato nel 2016 rivalutato in moneta corrente 2020 (20.826 €), che è superiore a quello in tabella 1.3 di 20.407 che si riferisce al solo flusso pensionistico e lo moltiplichiamo per il citato numero di *over 65* (13,9 milioni), **lo spendibile netto annuo dei "Silver" varrebbe 283,6 miliardi.** Si tratta di un dato prudenziale in quanto non tiene conto dei redditi percepiti dai 705 mila *over 65* che lavorano e dagli altri redditi (es. redditi da capitale, ecc.).

Una verifica del potere d'acquisto dei *Silver* italiani rispetto al dato sopra calcolato, la si ricava dalle dichiarazioni dei redditi relativi al 2019, dichiarati dagli italiani nel 2020 ed elaborate nel 2021 che ammontano, al lordo delle ritenute fiscali IRPEF a 884,484 miliardi di euro; di questi, quelli relativi a prestazioni sociali (pensioni INPS, Inail e assegni sociali, escluse le prestazioni agli invalidi civili e le rendite di guerra, pari a circa 18,2 miliardi) ammontano a **267,3 miliardi (30,2%)**. Ovviamente, queste prestazioni non sono tutte riferibili agli *over 65*, anche se considerando un'età effettiva di pensionamento di 63,7 anni circa, i nostri *Silver* rappresentano il 90% del totale dei redditi pensionistici comprensivi dell'assistenza. Il gettito IRPEF generato dal totale dei redditi è di 172,56 miliardi per un totale dei redditi netti di **711,924 miliardi**, di cui quelli **da pensioni e prestazioni sociali sono pari a 213,3 miliardi** (ossia i precedenti 267,3 miliardi meno i circa 54 di imposte), mentre gli altri redditi netti ammontano a 498,6 miliardi circa; in pratica lo spendibile netto dei *Silver* rappresenta il **32,44%** del totale. Aggiungendo a questo importo netto i flussi annuali degli oltre 680 mila pensionati che continuano a lavorare e i flussi da rendimenti patrimoniali, **la cifra di 279 miliardi risulta più che attendibile.** La **tabella 1.3** evidenzia la consistenza numerica dei pensionati *over 65* che riceve una o più prestazioni comprese quelle assistenziali non gravate da imposizione IRPEF, pari a **12,711 milioni di persone** con un reddito medio annuo lordo di 20.407 euro, per un reddito pensionistico complessivo annuo lordo di **259,4 miliardi di euro.**

**Tabella 1.3 - Numero di pensionati, reddito pensionistico lordo complessivo e medio per fasce d'età pari o superiore a 65 anni al 31.12.2020**

Classi di età	Genere	Numero pensionati	Reddito pensionistico complessivo annuo (mln di euro)	Reddito pensionistico medio annuo (euro)
65 - 69	M	1.376.599	36.118	26.237,42
	F	1.208.772	22.647	18.735,72
	TOT	2.585.371	58.766	22.730,05
70 - 74	M	1.615.928	40.259	24.913,74
	F	1.545.491	25.760	16.668,03
	TOT	3.161.419	66.019	20.882,74
75 - 79	M	1.164.932	27.562	23.659,59
	F	1.254.669	20.193	16.094,46
	TOT	2.419.601	47.755	19.736,74
80 - 84	M	984.654	22.384	22.732,94
	F	1.259.878	20.465	16.243,67
	TOT	2.244.532	42.849	19.090,45
85 - 89	M	541.110	11.635	21.502,56
	F	895.833	15.279	17.055,18
	TOT	1.436.943	26.914	18.729,93
90 - 94	M	201.555	4.410	21.881,67
	F	470.269	8.757	18.620,81
	TOT	671.824	13.167	19.599,11
> 94	M	41.932	967	23.062,95
	F	150.133	2.972	19.796,38
	TOT	192.065	3.939	20.509,55
TOTALE	M	5.926.710	143.335	24.184,60
	F	6.785.045	116.073	17.107,20
	TOT	12.711.755	259.409	20.407,00

Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Casellario centrale dei pensionati

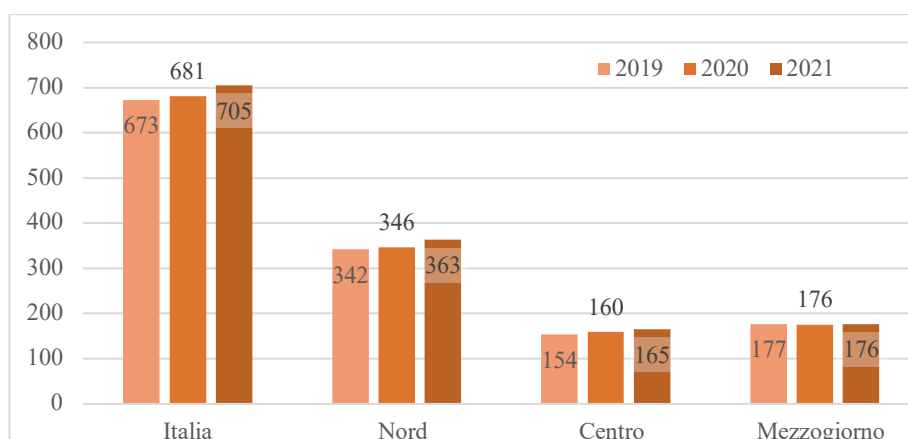


E chi sono questi *over 65*? Per identificarli meglio, queste sono le loro caratteristiche:

- a) **Per genere:** gli uomini sono 5,93 milioni, mentre le donne 6,78 milioni. Il reddito pensionistico annuo complessivo degli uomini è di 172,8 miliardi di euro, circa 38 miliardi in più delle donne: ciò si traduce in un reddito medio pro capite per gli *over 65* pari a 22.730 euro. Questo è dovuto ad una serie di motivi, legati soprattutto alle carriere delle donne, più discontinue, nonché al fatto che buona parte di loro percepisce una pensione di reversibilità che, nella migliore delle ipotesi, è pari al 60% o meno di quella diretta.
- b) **Per età:** la porzione di popolazione pensionata più numerosa è quella tra i 70 e i 74 anni, che conta oltre 3,1 milioni di persone.
- c) **Per importo totale delle prestazioni per fasce d'età:** essendo la più numerosa, inevitabilmente la fascia d'età **dei 70-74 anni** è anche quella **complessivamente più ricca**, detenendo un reddito complessivo di poco più di 66 miliardi di euro, circa 7,5 miliardi in più della fascia dei 65-69 anni. Seguono progressivamente le fasce successive: quella dei 75-79 anni con 47,7 miliardi di euro, quella degli 80-84 con 42,8 miliardi, poi 85-89 con 26,1 miliardi e infine 90-94 e *over 95*, rispettivamente con 13,2 e 3,9 miliardi.
- d) **Per importo medio pro capite per fascia d'età:** i pensionati con un maggiore reddito medio pro capite, invece, sono quelli tra **65-69 anni**, con un reddito medio di 22.730 euro; segue la fascia dei 70-74 anni con 20.882,74 euro. Tutti gli altri, ad eccezione degli *over 94*, sono al di sotto della soglia dei 20.000 euro.
- e) **Per importo medio pro capite per fascia d'età e sesso:** ci sono differenze nella ricchezza media pro capite dei pensionati a seconda del sesso. Gli uomini con un reddito maggiore sono quelli tra 65-69 anni, con più di 26 mila euro, seguiti dalla fascia 70-74 anni con 24.913 e dagli *over 94* con 23.092. Le donne più ricche sono le *over 94* con 19.796 euro, seguite dalle 65-69enni con 18.735, mentre le 90-94enni ricevono mediamente 18.620 euro. Differenze frutto non solo di quanto detto al punto a), ma dovute a una mera operazione di divisione che non considera il peso in negativo di fattori quali il numero delle pensioni pro capite, quelle ai superstiti, quelle da contribuzione volontaria o quelle integrate al minimo.

Inoltre, c'è da aggiungere che i dati reddituali sono medi, quindi considerano anche quelli relativi ai pensionati totalmente o parzialmente assistiti. Ci sono poi molti *over 65* che, pur essendo in età di pensione, continuano a lavorare come collaboratori, lavoratori autonomi, professionisti, imprenditori, amministratori di beni di famiglia (mobiliari e immobiliari). L'Istat, per il 2021, certifica che gli *over 65* occupati sono **705 mila**, in crescita di circa 24mila unità rispetto all'anno precedente (**figura 1.23**): di questi, 363 mila al Nord, 165mila al Centro e 176 mila nel Mezzogiorno.

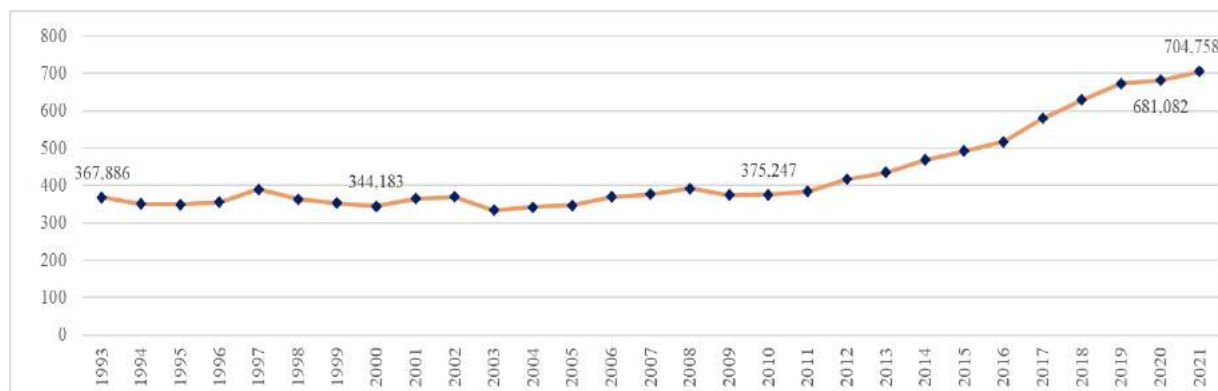
**Figura 1.23 - Occupazione degli *over 65* (dati in migliaia di unità)**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Istat

Purtroppo l'Istat non mette a disposizione il dato sulla retribuzione oraria dei lavoratori di età pari o superiore ai 65 anni, limitandosi agli *over 50*. Tuttavia, dalla **figura 1.24**, si evidenzia il trend di crescita dell'occupazione di questa porzione di popolazione; supponendo un reddito lordo di 20 mila euro l'anno, la dimensione dello spendibile totale dei *Silver* aumenterebbe di oltre 14 miliardi.

**Figura 1.24 - Occupazione di over 65 (1993-2021) (dati in migliaia di unità)**

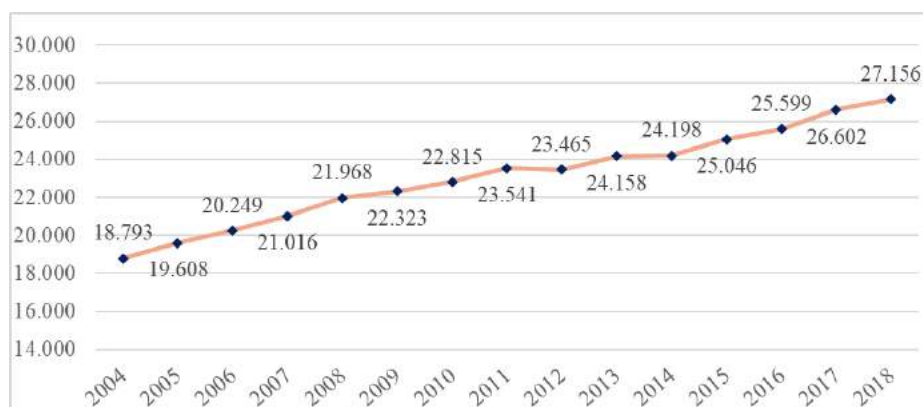


Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Istat

Il numero degli *over 65* occupati è più che raddoppiato dal 2000 ad oggi, passando da 344 mila soggetti a 705 mila nel 2021; anche durante i duri anni di pandemia il numero ha continuato a crescere. Peraltro, si nota come la crescita sia accelerata negli ultimi anni, segno anche di una crescente attenzione al tema **dell'invecchiamento attivo**, di cui l'intero sistema sociale e produttivo dovrà tener conto e che avrà un impatto molto rilevante sulla *Silver Economy*: nei 10 anni dal 2004 al 2014 il numero è infatti cresciuto del 37%, a fronte del 43% tra il 2015 e il 2021; tale fenomeno è destinato ad aumentare nel tempo almeno fino al 2045.

Come abbiamo fin qui visto, i redditi degli *over 65* tra prestazioni previdenziali e da lavoro sono pari ad almeno un terzo dei redditi totali annui. Un'ulteriore dimostrazione si ricava dai dati di Banca d'Italia sui redditi medi degli *over 65*, che comprendono sia i redditi da pensione che quelli da lavoro. Come si vede in **figura 1.25**, il reddito medio familiare delle famiglie il cui capofamiglia ha 65 anni e più è aumentato molto negli ultimi anni. Nei quattordici anni tra il 2004 e il 2018 è cresciuto di quasi 8.500 euro, arrivando a 27.156 euro; si noti come la crisi economica abbia rallentato la crescita che, però, è rimasta tale (se si eccettua la lieve flessione tra il 2011 e il 2012), dinamica che, come abbiamo visto in apertura, non è comune a tutte le classi di età. Utilizzando il dato Istat di 27.156 euro di reddito medio per le famiglie con capofamiglia *over 65* aggiornato in moneta 2020 si ricava **uno spendibile annuo di 255 miliardi**, un dato prossimo ai 259,4 stimati a pagina 32.

**Figura 1.25 - Reddito medio familiare per età del capofamiglia 65 anni e oltre**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Istat

A quanto detto, si deve aggiungere che il potere d'acquisto gode di un "effetto scala" all'interno di una famiglia in cui entrambi i coniugi sono *senior*: infatti, i redditi percepiti sono proporzionalmente più alti delle spese, che si razionalizzano. Come mostra il report Istat sulle spese per consumi delle famiglie nel 2020, si evidenzia che **la spesa mediana mensile di una persona sola con 65 anni o più è di 1.601,54 euro**, mentre **quella di una coppia di persone di 65 anni o più senza figli a carico è di 2.350,63 euro**. Nell'ultimo paragrafo di questo capitolo si darà evidenza dei principali settori a cui viene destinata questa spesa.

### 1.5.3 La ricchezza mobiliare e immobiliare delle famiglie italiane e la stima di quella degli over 65

A fine 2020, secondo i dati elaborati dall'Istat e da Bankitalia<sup>10</sup>, la ricchezza netta delle famiglie italiane ammontava a **10.010 miliardi di euro**, **8,7 volte il loro reddito disponibile**. Le abitazioni sono la principale forma di investimento delle famiglie e, con un valore di **5.163 miliardi di euro**, rappresentano quasi la metà della ricchezza lorda. Il totale delle passività delle famiglie è stato pari a **967 miliardi di euro**, un basso livello di indebitamento, pari a circa il 9,67% della ricchezza netta (*tabella 1.4*).

Tabella 1.4 - La ricchezza delle famiglie italiane dal 2001 al 2020

RICCHEZZA DELLE FAMIGLIE ITALIANE						
(valori assoluti in milioni di euro. I dati dal 2001 al 2004 si riferiscono alla precedente serie storica elaborata dal Banca d'Italia)						
Anno	Totale attività finanziarie (a)	Totale passività (b)	Ricchezza reale (c)		Ricchezza netta (a+c)-(b)	Reddito disponibile
				di cui abitazioni e terreni		
2001	3.042.770	263.274	n.d.	2.940.146	n.d.	895.069
2002	3.151.386	233.635	n.d.	3.218.175	n.d.	930.077
2003	3.253.695	237.109	n.d.	3.522.467	n.d.	961.875
2004	3.492.254	252.917	n.d.	3.857.919	n.d.	999.102
2005	3.890.133	674.720	5.188.013	4.418.262	<b>8.403.426</b>	1.028.192
2006	4.238.529	748.318	5.734.113	4.905.561	<b>9.224.324</b>	1.066.342
2007	4.033.173	817.824	6.156.532	5.274.775	<b>9.371.881</b>	1.105.291
2008	3.848.740	846.247	6.483.463	5.568.000	<b>9.485.956</b>	1.123.810
2009	3.827.402	872.917	6.568.121	5.648.401	<b>9.522.606</b>	1.097.817
2010	3.764.726	908.690	6.692.292	5.761.611	<b>9.548.328</b>	1.096.998
2011	3.692.259	926.178	6.825.593	5.878.216	<b>9.591.674</b>	1.125.613
2012	3.966.999	917.629	6.759.734	5.817.340	<b>9.809.104</b>	1.094.772
2013	4.080.864	906.814	6.616.595	5.701.741	<b>9.790.645</b>	1.099.996
2014	4.223.218	902.488	6.497.466	5.610.049	<b>9.818.196</b>	1.106.926
2015	4.346.491	902.962	6.371.535	5.510.044	<b>9.815.064</b>	1.120.376
2016	4.354.358	912.280	6.293.671	5.450.985	<b>9.735.749</b>	1.134.832
2017	4.536.375	925.704	6.254.069	5.427.282	<b>9.864.740</b>	1.158.060
2018	4.364.887	940.809	6.223.546	5.411.322	<b>9.647.624</b>	1.178.892
2019	4.663.456	963.818	6.208.798	5.407.710	<b>9.908.436</b>	1.187.282
2020	4.800.182	967.183	6.176.952	5.394.067	<b>10.009.951</b>	1.152.044

Fonte: Banca d'Italia e Istat, *La ricchezza dei settori istituzionali in Italia: 2005-2020*

Nota: le attività finanziarie comprendono oro monetario e DSP, biglietti e depositi, titoli, prestiti, azioni, derivati, quote di fondi comuni, riserve assicurative e garanzie standard, altri conti attivi; le passività hanno riguardato prestiti, riserve assicurative e garanzie standard, derivati e altri conti passivi; il reddito disponibile è il reddito lordo delle famiglie.

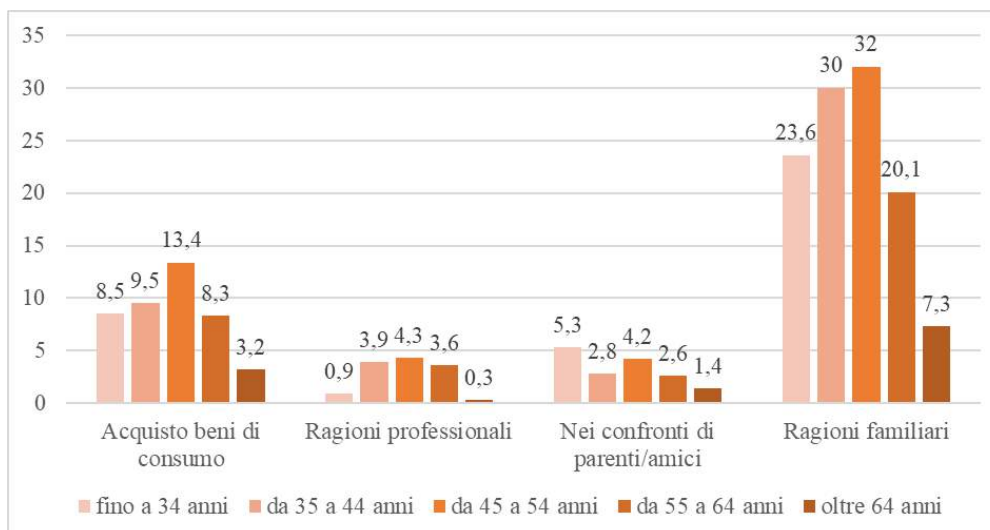
Le attività finanziarie hanno raggiunto i **4.800 miliardi di euro**, in crescita rispetto all'anno precedente. La *tabella 1.4* mostra che sia la ricchezza netta sia il reddito disponibile sono sempre

<sup>10</sup> Si veda il Report "La ricchezza dei settori istituzionali in Italia: 2005-2021" curato da Banca d'Italia e Istat e pubblicato il 27 gennaio 2022.

cresciuti, ad eccezione di lievi flessioni negli anni della crisi; le passività, dopo il balzo post introduzione dell'euro, si sono stabilizzate su valori coerenti con il reddito.

**La ricchezza finanziaria mobiliare:** se si considera che le famiglie italiane sono circa 25,6 milioni di cui **il 33% hanno 1 solo componente** in gran parte avanti nell'età e spesso *over 65*, possiamo calcolare, in base ai dati 2020 di *tabella 1.4*, la ricchezza finanziaria media di ogni famiglia in **187.500 euro**; considerando che in media ogni famiglia ha 2,3 componenti mentre gli *over 65* sono per metà circa con 2 componenti e l'altra metà singoli, si ottiene che le famiglie *over 65* sono 9,3 milioni<sup>11</sup>. Pertanto, **la ricchezza mobiliare dei Silver**, secondo questa stima è di circa **1.743,75 miliardi**. Anche il dato relativo all'indebitamento è indicativo: dalla **figura 1.26**, si nota che **le famiglie "over 64" sono le meno indebitate** in tutte le categorie, in alcuni casi in modo molto considerevole. In particolare, è ovviamente quasi irrilevante la percentuale d'indebitamento per ragioni professionali, ferma allo 0,3%, mentre si rileva che i principali motivi d'indebitamento dei *Silver* sono dovuti all'acquisto di beni di consumo (3,2%) e soprattutto a ragioni familiari (7,3%): è quest'ultimo un dato rilevante, perché dimostra come la ricchezza degli *over 65* sia spesso destinata al sostegno dei figli, che come abbiamo visto nell'epoca post crisi hanno incontrato maggiori difficoltà economiche rispetto ai *Silver*.

**Figura 1.26 - Famiglie indebitate (percentuale, per età del capofamiglia, 2016)**

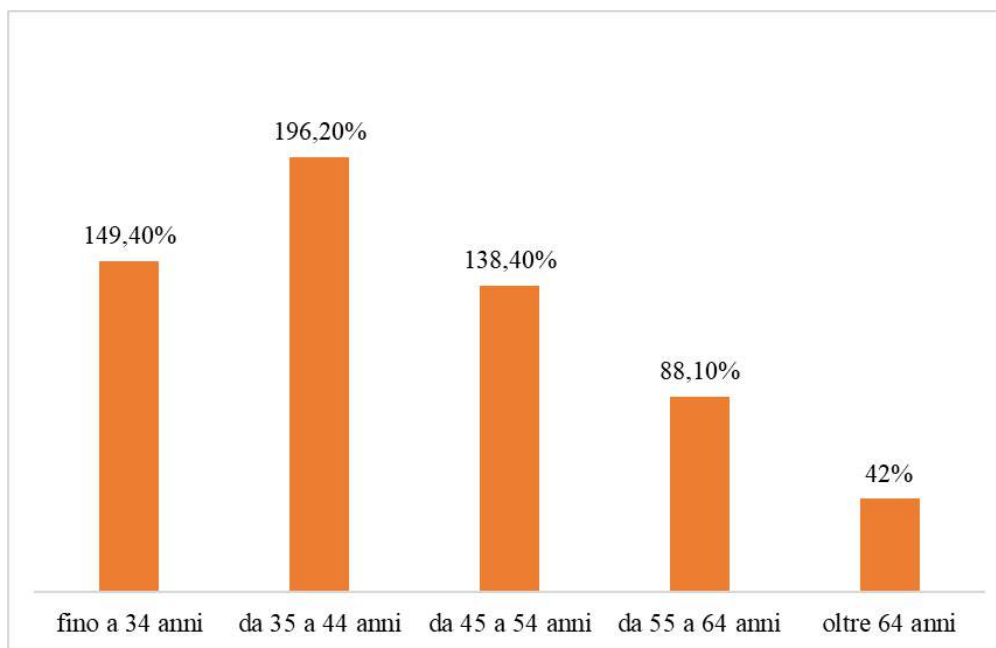


Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Banca d'Italia

La solidità economica dei *Silver* trova riscontro anche nella **figura 1.27**, che rapporta l'indebitamento al reddito medio: i *Silver* sono quelli che intaccano meno il proprio reddito, soprattutto in rapporto ai più giovani, come del resto evidenziato dalla teoria del ciclo vitale di Franco Modigliani: un'ulteriore informazione che testimonia come la ricchezza dei *Silver* sia più disponibile a essere spesa. Grazie all'*Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani* elaborata da banca Intesa Sanpaolo e dal Centro di Ricerca e Documentazione Luigi Einaudi, è possibile avere un quadro aggiornato al 2020 sulla ricchezza degli italiani. È indicativo che una buona parte del patrimonio finanziario dei *Silver* giaccia liquida sui conti correnti: nella **figura 1.28** vediamo che il 17% ha sul conto corrente la totalità del proprio patrimonio finanziario, mentre il 7% lascia sul conto tra il 50% e il 99%.

<sup>11</sup> Su 13,9 milioni di *over 65*, si stima che circa il 33% viva solo per un totale di 4,6 milioni di nuclei monofamiliari e che altri 4,7 milioni di famiglie siano composte da due *over 65*, per un totale di 9,3 milioni di famiglie *over 65*.

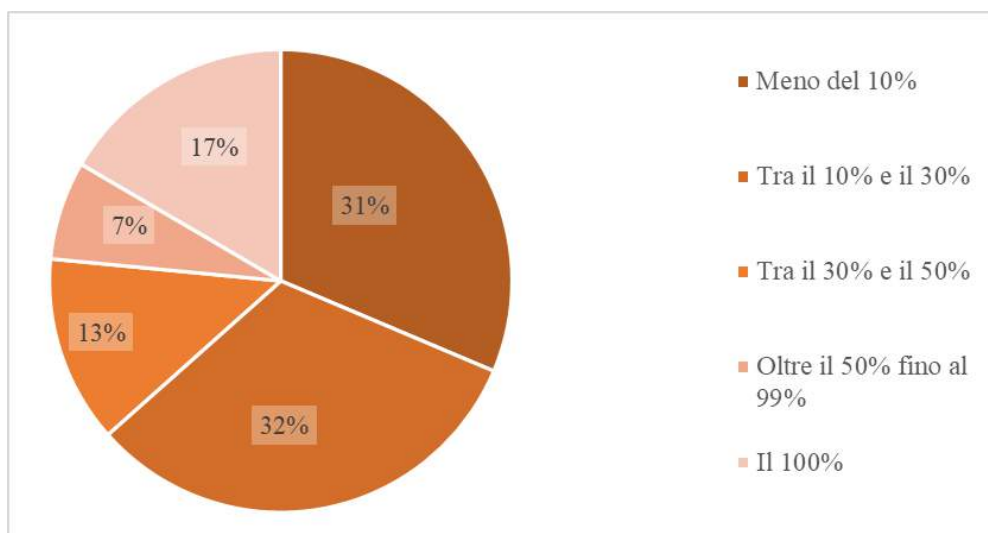
**Figura 1.27 - Rapporto del debito medio sul reddito medio, 2016**



*Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Banca d'Italia*

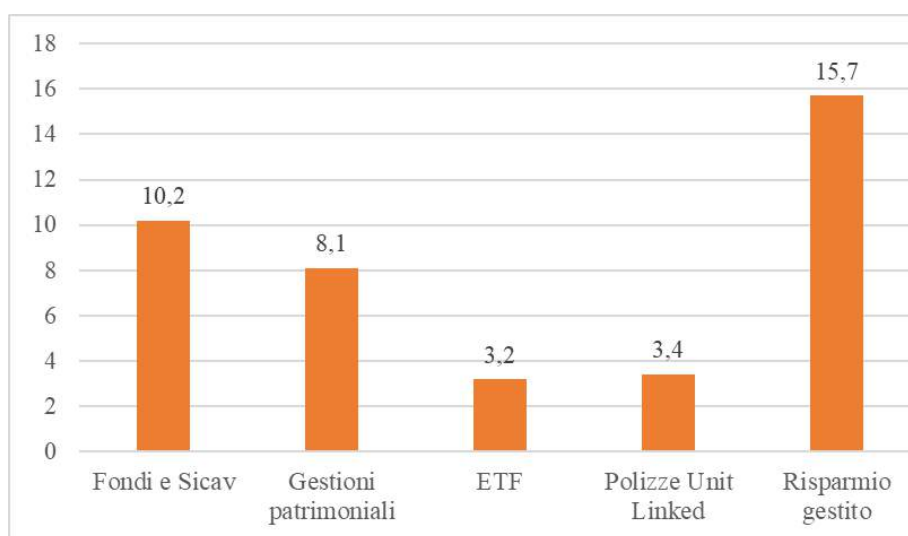
In sostanza, poco meno di un quarto della popolazione *over 65* ha a disposizione ingenti somme da investire. Percentuali che si rispecchiano nei dati sui possessori di risparmio gestito negli ultimi 5 anni (*figura 1.29*).

**Figura 1.28 - Quota del patrimonio finanziario liquida sui conti correnti (65 anni e oltre)**



*Fonte: Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani, 2020*

**Figura 1.29 - Possessori di risparmio gestito over 65, negli ultimi 5 anni (valori %)**



Fonte: Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani, 2020

**La ricchezza immobiliare:** sempre sulla base dei dati 2020, elaborati da Istat e Banca d'Italia (*tabella 1.4*) risulta che le famiglie italiane hanno un patrimonio reale (partecipazioni, proprietà aziendali, case e terreni) pari a **6.177 miliardi di euro**, di cui 5.394 miliardi sono investiti in case (in gran parte prima casa) e terreni. Facendo la semplice divisione, come per la ricchezza finanziaria, emerge che ogni famiglia ha una patrimonializzazione immobiliare di circa **241.287 euro**. Grazie alla settima edizione del Report "Gli Immobili in Italia" del Dipartimento delle Finanze, si ha un quadro del patrimonio immobiliare dei *senior*, seppure relativo al 2016, molto comparabile a quello di Bankitalia<sup>12</sup>. Relativamente agli *over 65*, il dato più significativo risulta dal rapporto tra proprietari di abitazioni sul totale della popolazione residente: il dato medio nazionale è pari a 0,41 proprietari per ogni 1 residente, quindi un ottimo risultato considerando che una famiglia media ha 2,3 componenti ma se restringiamo il campo agli *over 65* il dato migliora ulteriormente e la media nazionale arriva a 0,69, con un massimo di 0,79 proprietari di casa per ogni residente al Centro, 0,72 al Nord e 0,58 al Sud dove però una parte significativa del patrimonio immobiliare non è accatastata. Quasi la metà dei proprietari *over 65* di immobili in Italia risiede al Nord (4,7 milioni, ossia il 49,92%), seguono Sud e Isole con il 26,70% e il Centro con il 23,38%.

**Tabella 1.5 - Rapporto proprietari/residenti (totali e over 65)**

	Proprietari di abitazioni	Proprietario per residente	Proprietari over 65	Proprietario per residente
Nord	12.746.978	0,46	4.748.791	0,72
Centro	5.770.827	0,48	2.224.115	0,79
Sud ed isole	6.515.758	0,32	2.539.538	0,58
Totale	25.033.563	0,41	9.512.444	0,69

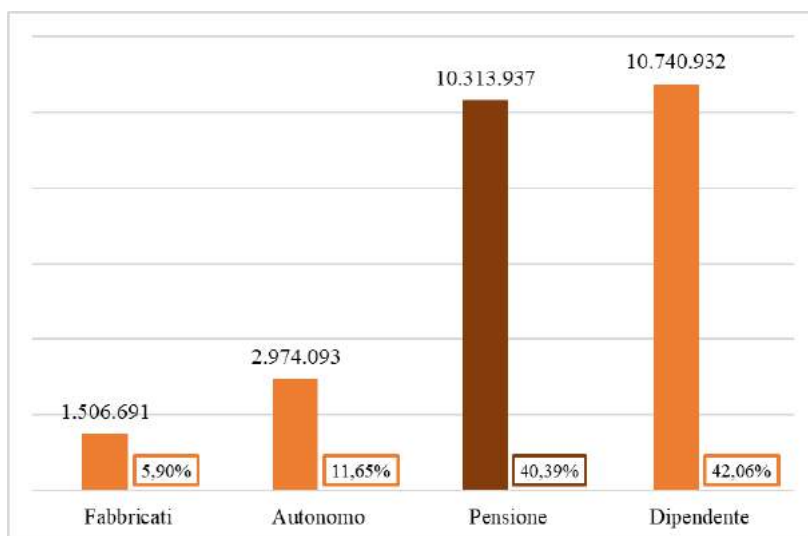
Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati MEF

Un'ulteriore conferma arriva sempre dai dati del MEF (*figura 1.30*) che evidenzia la distribuzione dei proprietari di immobili in Italia per tipologia di reddito prevalente; al primo posto troviamo i lavoratori dipendenti, seguiti però da **10,3 milioni** di pensionati, per la gran parte *over 65*. Inoltre, se rapportati al resto della popolazione, notiamo che i pensionati rappresentano il **40%** dei 25,5 milioni

<sup>12</sup> Si veda *Gli Immobili in Italia*, 2019, Ministero delle Finanze - Dipartimento delle Finanze.

di proprietari di immobili. Considerando le classi di età, i proprietari di abitazioni con meno di 35 anni sono il 6% della popolazione, quelli con più di 65 anni sono il **38%**.

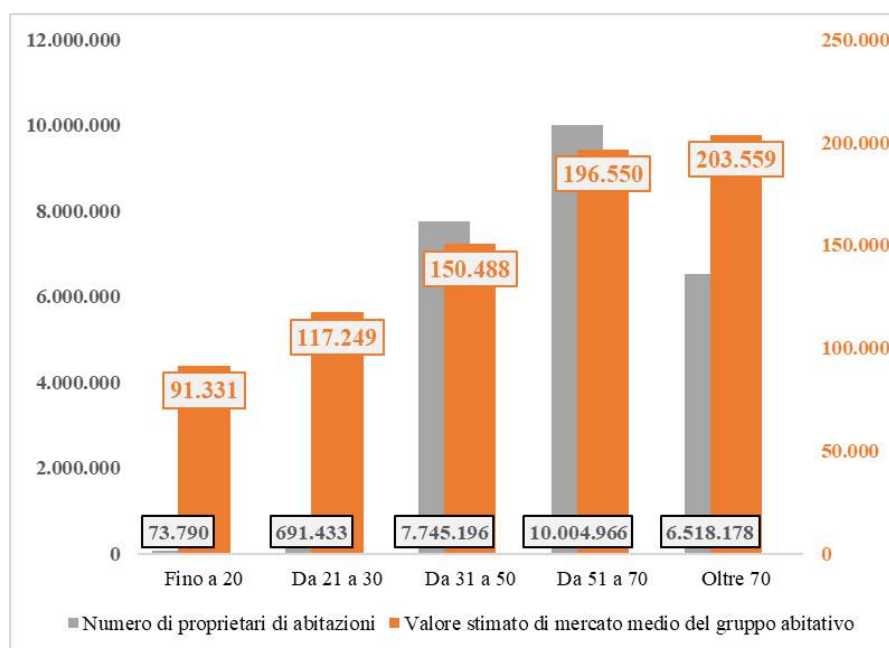
**Figura 1.30 - Distribuzione del numero di proprietari di tutte le abitazioni per tipologia di reddito prevalente**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati MEF

Se moltiplichiamo questo dato per il valore medio immobiliare che come abbiamo visto è pari a **241.287** euro per famiglia, si può stimare che la ricchezza patrimoniale complessiva dei pensionati, in prevalenza over 65, ammonti a oltre **2.170 miliardi di euro**, un valore confermato anche dai dati del MEF di cui alla **figura 1.31**, che mostra il valore del patrimonio immobiliare per classi d'età dei proprietari; il valore cresce all'aumentare dell'età: gli *over 51* hanno un patrimonio abitativo medio di 196.550 euro, contro i circa 150 mila dei 31-50enni, dato che si abbasserebbe sensibilmente includendo gli under 31. È più che plausibile che gli *over 65* si situino su un patrimonio medio di oltre 200 mila euro.

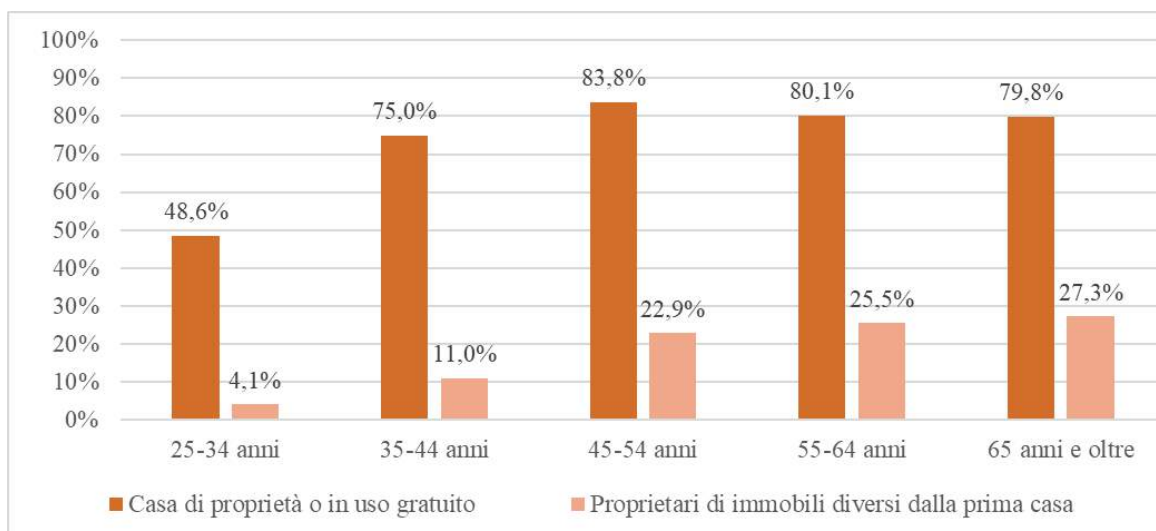
**Figura 1.31 - Numero e distribuzione del valore stimato di mercato medio dei patrimoni abitativi dei proprietari per classi di età**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati MEF

Oltre ad avere il valore immobiliare medio più alto, i *Silver* sono quelli più investiti nell'immobiliare; infatti, l'86,7% degli *over 65* vive in case di proprietà, come evidenziato nella **figura 1.32**; inoltre, in arancione è raffigurata la percentuale di proprietari con più di un immobile sul totale dei proprietari immobiliari: il 27,3% degli *over 65* ha uno o più immobili oltre alla prima casa, percentuale più alta di tutte le altre fasce d'età.

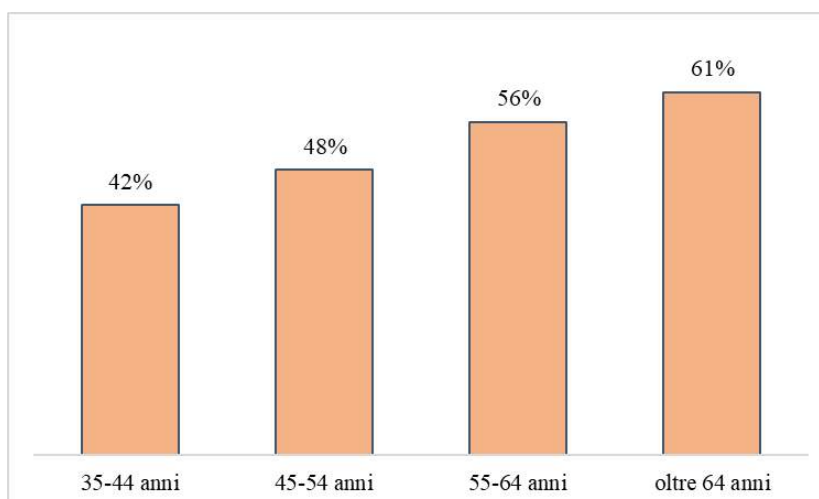
**Figura 1.32 - Percentuale di proprietari di prima casa e di altri immobili; investimenti immobiliari, dati in percentuale, 2020**



Fonte: Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani, 2020

Inoltre il 61% degli *over 64* vive solo ma in case con almeno 4 stanze oltre ai bagni e alla cucina (**figura 1.33**); il dato è relativo al 2011 ma conserva la validità. Immobili di questo tipo, soprattutto quando i figli escono di casa e purtroppo spesso i coniugi restano soli, sono costosi da tenere e presentano in genere rendimenti negativi rispetto alle normali rendite.

**Figura 1.33 - Distribuzione della % di persone sole che vivono in case grandi**



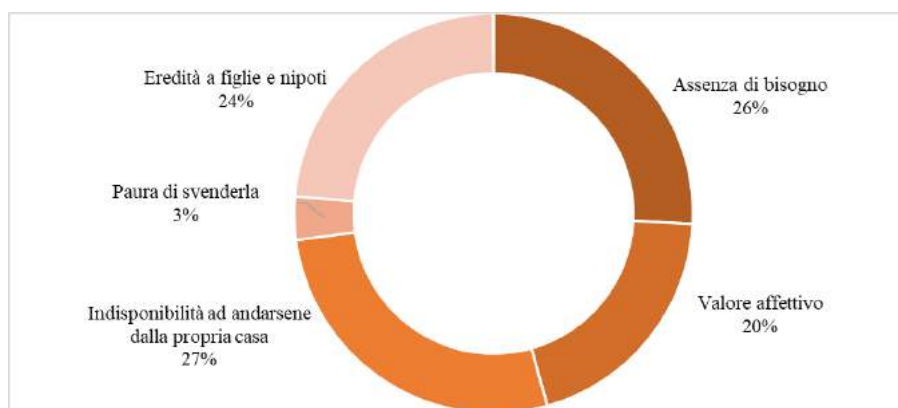
Fonte: Elaborazione Prometeia su dati Istat

In alcuni Paesi esistono fondi di investimento immobiliari o strutture finanziarie che permutano questi alloggi con unità più piccole o appartamenti in residenze che offrono tutti i servizi di ritrovo, lavanderia, stireria, infermerie e così via, garantendo al *Silver* una differenza di valore spesso commutata in una rendita finanziaria aggiuntiva; oppure trasformano la “nuda proprietà” in una



rendita di tipo pensionistico a vita intera. Un altro strumento ancora poco diffuso è il prestito ipotecario vitalizio (introdotto nell'ordinamento italiano a partire da marzo 2016): è un prestito a persone *senior* che corrisponde a una cifra tra il 15% e il 50% del valore dell'immobile a seconda dell'età del mutuatario e del valore dell'immobile, avente come garanzia l'immobile stesso, e che potrà essere rimborsato dagli eredi o con la liquidità a loro disposizione, o con parte del ricavato dalla vendita dell'immobile. Certamente, queste soluzioni si scontrano con la cultura diffusa nella popolazione *Silver* italiana: nella **figura 1.34** sono rappresentate le motivazioni che stanno alla base dell'indisponibilità a vendere la casa. Del resto, i *Silver* che si dichiarano favorevoli a vendere la casa per vivere meglio in vecchiaia sono solo il 18,3%.

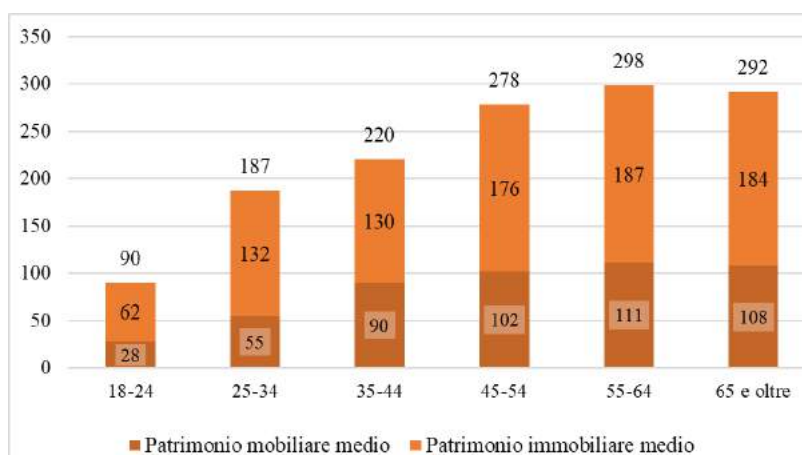
**Figura 1.34 - Motivazioni alla base dell'indisponibilità a vendere la casa**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani, 2020

Banca d'Italia nell'indagine sul risparmio e sulle scelte finanziarie delle famiglie italiane del 2019, ci fornisce lo spaccato della ricchezza per fasce d'età (**figura 1.35**), da cui emerge come le persone con 65 anni e oltre sono, insieme a quelle tra 55-64 anni, le più ricche rispetto alle altre fasce della popolazione. In particolare, hanno un patrimonio medio di **292 mila euro**, che moltiplicati per **13,9 milioni** di soggetti portano il totale della ricchezza *Silver* a **4.059 miliardi di euro**: il patrimonio mobiliare medio delle persone di 65 anni o più è pari a circa 108 mila euro, che moltiplicato per 13,9 milioni di *Silver* (dato Eurostat per il 2020) indica una ricchezza **mobiliare complessiva degli over 65 di 1.501 miliardi di euro**; il **patrimonio immobiliare dei Silver** è pari a circa 184 mila euro, che moltiplicati per 13,9 milioni portano la ricchezza immobiliare complessiva a **2.558 miliardi di euro**.

**Figura 1.35 - Patrimonio mobiliare e immobiliare medio per fasce d'età, migliaia di euro, 2019**



Fonte: Indagine Banca d'Italia sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani, 2019

In conclusione di questa lunga analisi su redditi e ricchezza, possiamo calcolare anche per il nostro Paese l'impatto dei *Silver* sull'economia complessiva adottando la stessa metodica utilizzata dalla Commissione europea e indicata all'inizio di questo capitolo.

Iniziamo con lo ***spendibile netto degli over 65***: utilizzando il dato riportato in *figura 1.19* pari a 19.900 euro l'anno per le famiglie con capofamiglia *over 65*, registrato nel 2016, che rivalutato in moneta corrente 2020 è pari a 20.826 e lo moltiplichiamo per 13,9 milioni di *over 65* (dato Eurostat), otteniamo che **lo spendibile annuo netto dei "Silver" è pari a 283,6 miliardi.**

A conferma della bontà della stima appena effettuata si consideri il dato riportato in *tabella 1.3* che indica il numero di pensionati *over 65* che ricevono una o più prestazioni comprese quelle assistenziali non gravate da imposizione IRPEF, pari a **12,711 milioni di persone** con un **reddito medio annuo lordo** di 20.407 euro. Ciò corrisponde a un reddito pensionistico complessivo annuo lordo di **259,4 miliardi di euro**, che non tiene però conto di altri redditi da lavoro, capitale o diversi ed è come numero inferiore ai 13,9 milioni di individui indicati da Eurostat. Un'ulteriore riprova viene offerta dall'analisi del reddito medio per le famiglie con capofamiglia *over 65* elaborato da Istat (*figura 1.25*), pari a 27.156<sup>13</sup> euro, che aggiornato in moneta 2020 è pari a 27.419 euro; moltiplicando questo valore per i 9,3 milioni di famiglie ultrasessantacinquenni si ricava **uno spendibile annuo di circa 255 miliardi.**

Considerando che il reddito pensionistico è relativo ai soli 12,711 milioni di *over 65* e che lo spendibile Istat è addirittura inferiore al reale flusso pensionistico di *tabella 1.3*, possiamo ritenere, alla luce dei dati della Banca d'Italia, che lo ***spendibile netto degli over 65*** sia prossimo ai 283,6 miliardi (al netto di contributi e imposta media con deduzioni e detrazioni), che comprende anche i proventi da patrimonio mobiliare e immobiliare o partecipazioni.

Secondo la metodica UE, considerando che quasi tutti i redditi degli *over 65* saranno spesi in consumi o sostegni a familiari, possiamo calcolare che questo flusso di risorse possa generare un'occupazione tra i **4,6 e 5,46 milioni di persone**<sup>14</sup> ricomprendendo anche le badanti regolari e irregolari, il personale delle RSA e quello medico e i fornitori di beni e servizi acquistati dal *Silver*. Con la stessa metodica possiamo calcolare che l'impatto su Prodotto Interno Lordo dei *Silver* e quindi dell'intera *Silver* economy è stimato tra i **323,5<sup>15</sup> e i 500 miliardi**, tra i **20** e il **30% del PIL 2020**.

Per quanto riguarda la ***patrimonializzazione degli over 65***, quale somma del patrimonio mobiliare ed immobiliare, possiamo utilizzare i dati dell'indagine sulla ricchezza delle famiglie di Bankitalia, quella sui risparmi sempre della nostra Banca Centrale e quelli del MEF. Per semplificare, utilizziamo i dati in *figura 1.35* che, pur riferendosi a dati del 2019, è quella più aggiornata e indica il valore del patrimonio medio degli italiani per fasce d'età; riguardo ai nostri *Silver*, gli *over 65*, il patrimonio medio si attesta a **292 mila euro**, che moltiplicati per **13,9 milioni** di soggetti porta il totale della ricchezza *Silver* a **4.059 miliardi di euro**, pari al 41,4% della ricchezza totale degli italiani; di questa **1.501 miliardi di euro** rappresentano il **patrimonio mobiliare e 2.558 miliardi di euro il patrimonio immobiliare**. Dati comparabili con quelli calcolati nei punti precedenti pari a 1.743,75 miliardi di ricchezza mobiliare (pag. 36) e 2.170 miliardi di euro di immobiliare.

Occorre inoltre ricordare come gli ultrasessantacinquenni hanno risentito meno di ogni altra fascia d'età della popolazione degli effetti economici legati alla pandemia e i loro redditi sono rimasti intatti

<sup>13</sup> Il dato Eurostat del paragrafo 1.5.2, pari a 17.001 €, riguarda il reddito medio netto pro capite di un *over 65* nel 2018 mentre quello qui utilizzato è medio familiare; tuttavia, tenendo conto della distribuzione dei redditi all'interno delle famiglie, i 2 dati sono abbastanza coincidenti (250+115+135).

<sup>14</sup> Il dato minimo è una stima elaborata dal Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su fonti relative all'Italia mentre il dato massimo è ricavato applicando la metodica della Commissione europea.

<sup>15</sup> In questo caso il dato minimo è quello che risulta applicando la metodica della Commissione europea mentre il dato massimo è ricavato considerando la differenza di spendibile tra diverse fasce d'età.

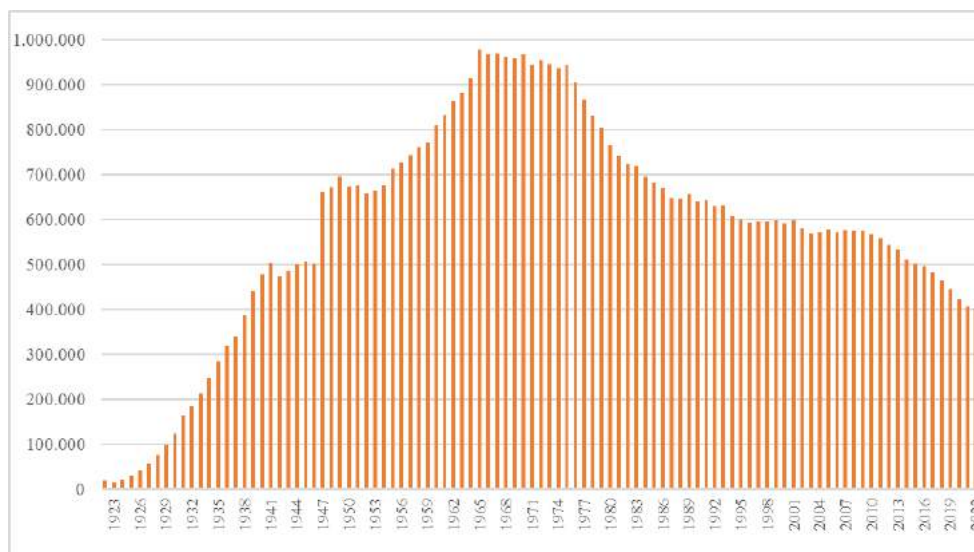
in questo periodo, se si considera tutto ciò è ragionevole supporre come la situazione economica dei soggetti *Silver* siano addirittura migliorata rispetto alle altre classi d'età. Si tratta quindi di una importante patrimonializzazione che nei prossimi 20/25 anni verrà in parte destinata ad incrementare i volumi dei consumi dei *Silver* e per una consistente parte verrà trasferita a figli o parenti che sono per la maggior parte gli *over 40* di oggi e che diventeranno progressivamente gli *over 65* dal 2045 in poi incrementando ulteriormente il valore complessivo della *Silver Economy* italiana.

## 1.6 La multidimensionalità i consumi e le esigenze dell'“economia d'argento”

Fin qui abbiamo descritto le caratteristiche di questa nuova grande economia per numerosità della platea interessata, per capacità di spesa, patrimonializzazione e riflessi in termini di maggiore PIL e occupazione sulle nostre società. Tuttavia, l'economia d'argento ha un altro aspetto assai importante: la **multidimensionalità**. Oltre alla profondità *Z* che rappresenta appunto la dimensione numerica ed economica, questa economia ha un asse, l'ascissa *X*, che rappresenta le età anagrafiche dai 50 anni in su e quindi non solo l'età “*Silver*” classica, cioè quella degli *over 65* ma anche i 10/15 anni precedenti; se come abbiamo spiegato all'inizio, i soggetti tra i 50 e i 65 anni non sono classificabili come *Silver*, è altrettanto vero però che arrivati ai cinquanta (qualcuno anche prima), inizia un importante periodo in cui le persone cominciano a pensare alla fase matura e si comportano progressivamente in modi, consumi e stili di vita simili a quelli dei *Silver*; iniziano a praticare i protocolli medici per gli esami di routine e migliorano i loro stili di vita e alimentari. Per questo nell'indagine che presentiamo nei prossimi due capitoli, abbiamo inserito i “50 & più”, proprio per comprendere quali sono gli orientamenti di questa grande platea che entrerà nei prossimi anni nella *Silver Economy* ma che già attualmente ne allarga inevitabilmente il perimetro operativo.

L'ordinata *Y* rappresenta la terza dimensione cioè le tre grandi forze che operano nell'economia d'argento: la **sfera pubblica** che, come abbiamo visto, rappresenta la “dorsale” di questa economia con l'insieme degli interventi di welfare (pensioni, sanità e assistenza) di enormi dimensioni in termini economici e che non potranno espandersi ulteriormente per i vincoli di finanza pubblica e per l'aumento del numero dei beneficiari causato dalla fase di invecchiamento della popolazione italiana. Ma poi c'è **il mercato** che rappresenta un potente motore di innovazione e crescita nell'offerta di prodotti e servizi sempre più necessari e che la sfera pubblica non potrà mai soddisfare; infine c'è la **sfera sociale**, vale a dire l'insieme delle attività che i cittadini, singoli o associati tra loro, possono mettere in campo per migliorare la qualità della vita dei *Silver* e delle loro comunità. Nel capitolo 4 descriveremo sia il mercato sia questa terza dimensione sociale attraverso il progetto dei “collaboratori civici”. L'evoluzione numerica nel tempo che ben rappresenta l'asse *X* delle età, è evidenziata nella *figura 1.36* che mostra la numerosità della popolazione residente al primo gennaio del 2022 ripartita per anno di nascita e conferma i dati relativi all'invecchiamento della popolazione spiegati in *figura 1.4*. Nei prossimi 23 anni infatti, quindi dal 2023 al 2046 gli attuali under 65, nati dal 1956 al 1979 e che presentano coorti annue di oltre 800 mila soggetti, entreranno nella categoria “silver” e si pensioneranno. Verranno rimpiazzati da coorti meno numerose che contano 200 o 300 mila nati in meno e ciò, oltre agli stili di vita sempre più silver, cambierà la struttura sociale della popolazione, aumenterà le attività di volontariato, ridurrà il tasso di disoccupazione, aumenterà l'occupazione giovanile e femminile e probabilmente anche i redditi e salari, innescando un nuovo periodo sociale con una conseguente riduzione dell'invecchiamento. Cambieranno anche i consumi energetici che grazie alla transizione ecologica costeranno molto meno e così pure gli alimenti che saranno prodotti sempre più vicino ai consumatori e quindi più di qualità e meno costosi; aumenterà l'autoproduzione di cibi in orti condominiali o comunali, con notevoli benefici economici, sociali e per i bimbi che ridurranno il virtuale a favore della vita reale.

Figura 1.36 – Popolazione residente 1.1.2022 per anno di nascita



Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Istat

Quali saranno i consumi e le necessità dei Silver che dovranno essere soddisfatti dalla nuova economia che ruota attorno ai “capelli d’argento”? Considerata la dimensione attuale e prospettica della platea dei *silver*, l’ammontare del patrimonio e dello spendibile stimato, è utile cercare di individuare quali saranno le future necessità di questi soggetti, come si modificheranno consumi, stili di vita, domanda di beni e servizi e, più in generale, quali settori dell’economia saranno maggiormente coinvolti nell’epoca dell’invecchiamento della popolazione che sta dando luogo alla *Silver Economy*. Per capire quali settori e servizi saranno maggiormente coinvolti dalle esigenze di questa importante platea di consumatori, occorre innanzitutto definire più in dettaglio chi sono i Silver e quali sono i loro obiettivi. Rimandando ai prossimi due capitoli la descrizione degli *over 50* e *65* così come emerge dall’indagine che abbiamo realizzato, possiamo dire che in generale i *Silver*:

- Come emerge dalle statistiche INPS/Istat, gli *over 65* sono e saranno prevalentemente donne con un’aspettativa di vita e una possibilità di restare senza coniuge più elevata rispetto ai maschi, spesso senza figli e parenti;
- l’80% vive in case di proprietà, e addirittura il 60% ha una casa grande con almeno 4 stanze; vivono in spazi eccessivi difficili da gestire e spesso da ristrutturare per consentire di svolgere più comodamente le attività giornaliere (bagno, doccia, circolazione in casa con ausili alla mobilità, ascensori, montascale e altri accessori); sono e saranno grandi consumatori di domotica e di attrezzature specifiche per la casa per poter svolgere in autonomia le attività principali della vita quotidiana (elettrodomestici collegati, strumenti per ricordare, per programmare e ordinare la spesa e in un futuro non così lontano, anche robot domestici);
- utilizzano sempre più la tecnologia, smartphone, pc, tablet, internet e social network per comunicare e per organizzare al meglio la giornata;
- amano vivere in prevalenza nei centri (semicentri) delle città o dei paesi, producendo nei fatti sia un cambiamento nella vita sociale del quartiere con una riconfigurazione dei centri di aggregazione, dei negozi di prossimità e dei servizi; tuttavia, amano trascorrere periodi fuori città, al mare o in montagna, soprattutto quando le città sono inquinate nei periodi invernali; sono i protagonisti delle vacanze di mezza stagione;
- alcuni continuano a svolgere attività lavorativa a tempo pieno o parziale, anche dopo il pensionamento, altri si dedicano al volontariato o a diversi centri di aggregazione, e spesso fanno i nonni quasi a tempo pieno;

- utilizzano mezzi pubblici, treni e aerei per spostarsi in occasione delle vacanze o di una gita fuori porta, anche se la maggior parte utilizza mezzi propri per gli spostamenti quotidiani;
- desiderano la compagnia, e la solitudine è spesso la “malattia” più indesiderata;
- leggono molto e sono i maggiori fruitori della carta stampata; partecipano a iniziative culturali, vanno a cinema e teatro, frequentano musei e partecipano agli incontri pubblici; sono collezionisti particolarmente attivi; chi può si dedica con piacere al giardinaggio e alla coltura di un orto; in molti frequentano corsi o locali da ballo;
- poiché il maggior desiderio dei *Silver* è di vivere il più a lungo possibile in “buona salute”, cercano di mantenersi in forma, anche se è una quota ancora minoritaria quella che ricorre all’esercizio fisico in modo costante, ai centri antinvecchiamento, ai nutrizionisti e dietologi, agli specialisti in riabilitazione preventiva; sono in molti a ricercare un’alimentazione in base al proprio stato di salute e all’età;
- hanno, soprattutto con l’avanzare dell’età, bisogno di assistenza per lo svolgimento di determinate attività (es. fare la spesa o lavori domestici) e, in caso di non autosufficienza parziale o totale, necessità di un collaboratore a domicilio (se l’attività non è svolta integralmente da un familiare).

In definitiva cercano per quanto possibile un ***invecchiamento attivo e in buona salute*** attraverso una selezione di prodotti e servizi che possano raggiungere questi obiettivi; e tra questi, un’ampia socialità. Ora dovrà essere il mercato a proporre per questo grande target di consumatori prodotti e servizi innovativi e taylorizzati. Nella **tabella 1.6** sono indicati alcuni settori di maggiore interesse del mercato della *Silver Economy*.

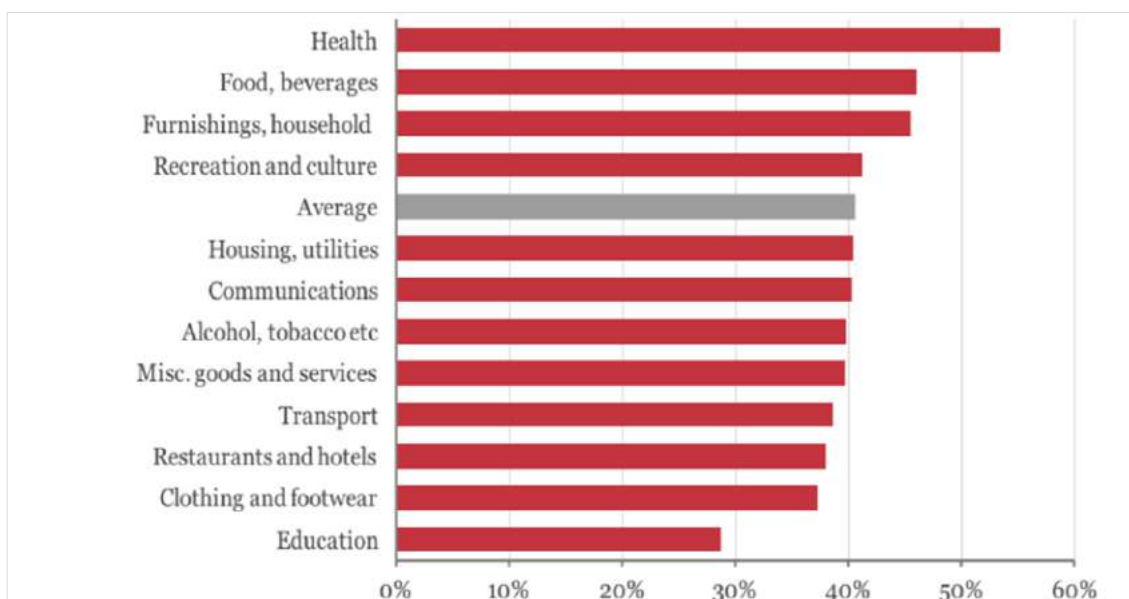
Sulla base delle previsioni elaborate dalla Commissione europea per il 2025, a fronte di una crescita media di circa il 40%, i settori che dovrebbero registrare l’incremento maggiore sono quelli della **salute** (oltre il 50%), dell’**alimentare e bevande** (+46%), dell’**arredamento** e delle **attività ricreative** (tra il 42 e il 45%). (**figura 1.37**).

**Tabella 1.6 - Settori e servizi: cosa e come cambia**

<b>INDUSTRIE ALIMENTARI</b>	Produzione di pasti razionati, preparati omogeneizzati, alimenti dietetici...
<b>SANITÀ E FARMACEUTICA</b>	Fabbricazione di strumenti e forniture mediche e dentistiche (protesi dentarie e ortopediche, lenti...), di medicinali e di altri preparati farmaceutici. Sviluppo dell’e-health, oltre a servizi online, dispositivi intelligenti e app. Fabbricazione prodotti elettromedicali e altre apparecchiature elettroterapeutiche.
<b>ELETTRONICA</b>	Fabbricazione di prodotti elettromedicali, di altri strumenti per irradiazione e altre apparecchiature elettroterapeutiche, apparecchi di misurazione e orologi, di strumenti che coniughino tecnologia e caratteristiche fisiche degli anziani (smartphone, strumenti musicali, ecc.).
<b>MOBILITÀ</b>	Fabbricazione veicoli per invalidi e persone con ridotta capacità motoria, servizi di sharing e di assistenza personalizzata (es.: trasporti diretti verso cliniche, ospedali, ambulatori).
<b>SERVIZI ABITATIVI E DOMOTICA</b>	Dispositivi mobili e applicativi per il monitoraggio delle persone più anziane (prevenzione) e per attivare servizi di allarme (specialmente nel caso di anziani soli o affetti da patologie croniche).
<b>ASSISTENZA SANITARIA E SOCIALE (RESIDENZIALE E NON)</b>	Servizi ospedalieri, servizi degli studi medici e degli studi medici specialistici, attività dei centri di radioterapia e di dialisi, laboratori di analisi cliniche, fisioterapia. Strutture di assistenza infermieristica residenziale per anziani e disabili.
<b>TURISMO E SERVIZI CULTURALI E RICREATIVI</b>	Programmi specifici per caratteristiche (mobilità ridotta) e interessi (musei, teatri...) del pubblico over 65, che nel 2016 rappresentava oltre il 15% dei vacanzieri. Per la Commissione Europea, nel 2030 il settore raggiungerà i 548 mld di euro (+169% dal 2010).
<b>FASHION</b>	Prodotti dedicati, come vestiti comodi e semplici da indossare, calzature specifiche, ecc.
<b>SERVIZI BANCARI E ASSICURATIVI</b>	Gestione della grande ricchezza, assistenza contro truffe e contro il declino cognitivo...

Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Istat

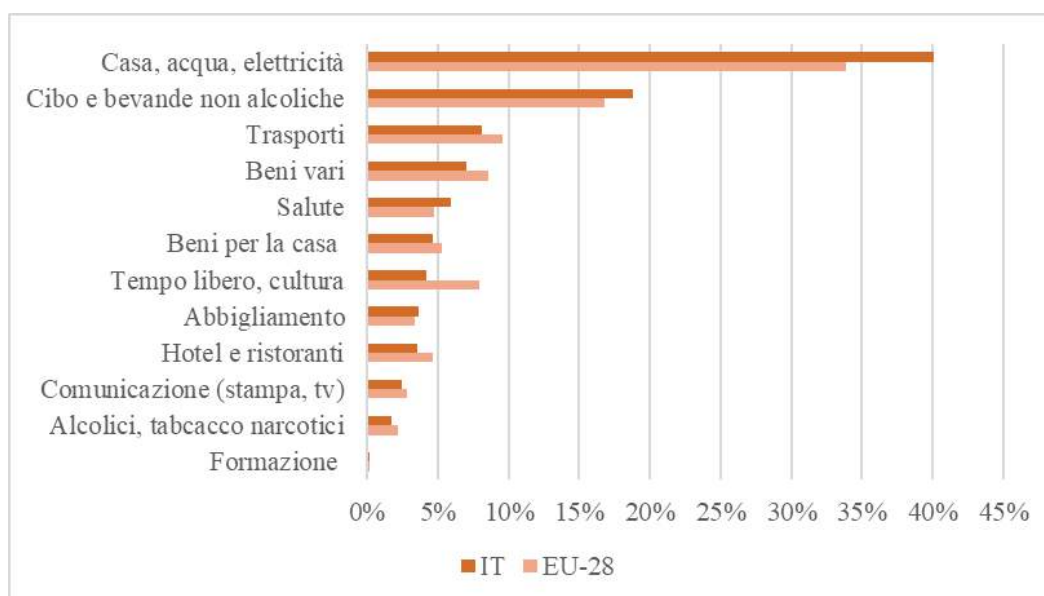
**Figura 1.37 - Percentuale di consumo di beni e servizi dei Silver; i settori di maggiore crescita nel 2025**



Fonte: Commissione europea, *The Silver Economy - Final report*, aprile 2018

Le abitudini di consumo non sono però uguali in Europa: in Italia, secondo i dati Eurostat elaborati per il 2015 (ultimo anno disponibile), la maggior parte della spesa dei Silver è concentrata per la casa, le utenze, il cibo e le bevande, che sommate superano la metà della spesa complessiva. Ma se questa concentrazione avviene anche nel resto d'Europa, le differenze si notano in maniera più marcata per la spesa dedicata al tempo libero e alla cultura, che in Europa è pari all'8% mentre in Italia nel 2015 era pari alla metà (4%), nei trasporti, 10% per la media europea e 8% in Italia, e per hotel e ristoranti, ancora lievemente maggiore in Europa (5%) che in Italia (4%) (*figura 1.38*).

**Figura 1.38 - Struttura della spesa per consumi per età della popolazione over 60**  
(Dato percentuale, per scopo di consumo - anno 2015)



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Eurostat

Per confrontare queste abitudini di spesa con quelle delle fasce d'età più giovani e ottenere un'indicazione dei settori maggiormente coinvolti dalla *Silver Economy*, si può ricorrere alle rilevazioni Istat relative alla spesa per consumi delle famiglie, suddivise per tipologia (mononucleari,

coppie con o senza figli, ecc.) e per fasce di età della persona di riferimento (18-34 anni, 35-64 anni e over 65). Dall'analisi dei dati riportati in **tabella 1.7**, emerge come i **Silver spendono più delle altre fasce d'età per l'abitazione e le utenze come acqua, elettricità, gas e altri combustibili, per i prodotti alimentari, per la salute e per mobili, articoli e servizi per la casa.**

**Tabella 1.7 - Le spese per i consumi delle famiglie, composizione % per capitolo di spesa rispetto al totale della spesa media mensile - anno 2020**

CAPITOLO DI SPESA	TIPOLOGIA FAMILIARE					
	Persona sola 18-34 anni	Persona sola 35-64 anni	Persona sola 65 anni e più	Coppia senza figli con p.r. 18-34 anni	Coppia senza figli con p.r. 35-64 anni	Coppia senza figli con p.r. 65 anni e più
<b>Prodotti alimentari e bevande analcoliche</b>	<b>15,4</b>	<b>16,1</b>	<b>19,0</b>	<b>15,9</b>	<b>18,3</b>	<b>21,1</b>
Bevande alcoliche e tabacchi	2,3	2,2	1,2	1,9	2,4	1,6
Abbigliamento e calzature	4,1	3,2	1,8	4,3	3,8	2,4
<b>Abitazione, acqua, elettricità, gas e altri combustibili</b>	<b>40,5</b>	<b>43,9</b>	<b>50,6</b>	<b>33,3</b>	<b>36,5</b>	<b>42,8</b>
<b>Mobili, articoli e servizi per la casa</b>	<b>3,8</b>	<b>3,9</b>	<b>5,4</b>	<b>6,1</b>	<b>4,1</b>	<b>4,8</b>
<b>Servizi sanitari e spese per la salute</b>	<b>2,2</b>	<b>3,6</b>	<b>6,1</b>	<b>3,2</b>	<b>4,5</b>	<b>6,4</b>
Trasporti	12,1	9,7	3,8	11,4	11,1	6,9
Comunicazioni	2,3	2,1	2,2	2,5	2,1	2,2
Ricreazione, spettacoli e cultura	4,6	3,8	2,5	5,5	4,4	3,2
Istruzione	0,6	0,2	0,1	0,3	0,2	0,0
Servizi ricettivi e di ristorazione	5,9	4,4	1,5	5,1	4,2	2,0
Altri beni e servizi*	6,3	6,8	5,7	10,5	8,4	6,7
p.r.=persona di riferimento della famiglia						
* Includono beni e servizi per la cura della persona, effetti personali, servizi di assistenza sociale, assicurazioni e finanziari.						

Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Istat

Nel dettaglio, la voce di spesa più alta per gli *over 65*, siano essi soli o in coppia senza figli, è rappresentata dall'abitazione: a fronte di una spesa media mensile pari a circa 1.600 euro per un *over 65* single (2.350 euro per la coppia con persona di riferimento *over 65* senza figli), oltre il 50% viene destinato a questo capitolo di spesa, se si vive soli e circa il 43% se si vive in coppia senza figli, contro il 40,5% delle persone sole tra i 18-34 anni e il 33,3% delle coppie senza figli tra i 18-34 anni. Occorre però considerare che questo dato dipende dall'utilizzo della tecnica di rilevazione che si fonda sui cosiddetti "affitti figurativi", intesa come componente non monetaria di spesa che simula quanto dovrebbe spendere una famiglia per vivere in locazione nei locali di cui sia proprietaria o usufruttuaria; in realtà la maggior parte degli *over 65* vive in case di proprietà e probabilmente spende molto meno per la manutenzione della casa e per le eventuali spese condominiali. A fare la differenza sono anche i dati per i prodotti alimentari e le bevande analcoliche che rappresentano il 19% della spesa media mensile per un *over 65* single e il 21,1% per la coppia, contro il 15-16% delle persone single più giovani e il 16-18% delle famiglie più giovani ma anche qui occorre considerare che oltre una certa età si va meno fuori a mangiare e si consuma di più in casa. Molto realistica, invece, è la differenza di spesa sanitaria per età dove i *silver* single spendono quasi il triplo dei giovani tra i 18-34 anni mentre i *Silver* in coppia senza figli quasi il doppio.

In generale, si può rilevare una maggiore propensione dei *Silver* ai consumi di qualità con maggiore attenzione ai consumi "sani", quindi meno alcolici e tabacchi rispetto agli *over 35* sia per single sia familiari. Più in generale, i *Silver* concentrano maggiormente i consumi verso quei beni e servizi utili a preservare la propria salute, perché se, come abbiamo visto, aumenta l'aspettativa di vita, che senso ha vivere più a lungo se concretamente viene meno il fattore salute? Per poter beneficiare davvero dell'allungamento della vita è fondamentale quindi rimanere in buona salute. Per farlo occorre: maggiore **prevenzione** (fondamentale nella maggioranza dei casi), **una sana alimentazione, uno stile di vita attivo e una buona vita sociale.**

Questi sono i settori nei quali si svilupperanno maggiormente le attività che fanno parte del sistema economico generato dai *Silver*: nuovi centri benessere, nutrizione e dietologia, indumenti e attrezzature per il monitoraggio a distanza delle funzioni vitali con collegamenti in telemedicina a call center H24; per questi motivi anche nuove polizze di assicurazioni che coprono non solo i rischi sociali e sanitari ma prevedono la presa in carico dell'individuo per facilitare le attività quotidiane a partire dalla prenotazione di esami e visite specialistiche, l'accompagnamento alle incombenze sanitarie, il pagamento delle imposte e utenze, la socialità organizzata, le gite culturali, la mobilità individuale dentro e fuori casa. Grande importanza avranno anche la transizione energetica, l'efficientamento, la mobilità sostenibile, l'offerta di manutenzione globale, le consegne a domicilio e i centri solidali di quartiere.



## 2. “Chi sono, cosa fanno e cosa desiderano i *Silver*”: i risultati della prima indagine

Nel precedente capitolo sono stati analizzati gli aspetti quali-quantitativi, demografici ed economici che costituiscono la *Silver Economy* italiana e ciò ha permesso di comprendere, da un lato, che la transizione demografica e il relativo invecchiamento della popolazione, almeno da qui al 2045, salvo fenomeni migratori rilevanti, è ormai pressoché definito, e, dall’altro, che sono proprio i *Silver* i maggiori detentori dei patrimoni mobiliari e immobiliari, disponendo, inoltre, di flussi di reddito certi e non dipendenti dai cicli economici. Questa scansione sui dati macro ha consentito di delineare un quadro d’insieme puntuale evidenziando le importanti dimensioni della nostra economia d’argento.

In questa parte esamineremo la dimensione micro al fine di ottenere una visione di maggior dettaglio sulla popolazione italiana di età superiore ai cinquant’anni.

### 2.1 Il questionario, i numeri e gli obiettivi dell’indagine

“Chi sono, cosa fanno e cosa desiderano i *Silver*?” Per rispondere a queste e altre domande con l’obiettivo di delineare il profilo dei nostri *Silver*, abbiamo realizzato un’indagine demoscopica attraverso la somministrazione di un questionario, su un campione di 5.002 unità statisticamente rappresentativo della popolazione italiana di età superiore ai 50 anni, stratificato per genere, classe di età (50-64 anni, 65-74 anni, oltre i 75 anni) e macroarea geografica di residenza (Nord Ovest, Nord Est, Centro, Sud e Isole), elaborato da Itinerari Previdenziali<sup>1</sup> e condotta da Format Research per conto dell’Associazione 50&Più e Itinerari Previdenziali<sup>2</sup>.

**Il campione oggetto di analisi** è così composto: **per genere**, da 2.663 donne (53,8% del campione) e 2.339 uomini (46,2%); **per età**, i soggetti di età compresa tra i 50 e i 64 anni sono 2.602 (49,2%), quelli con età fra i 65 e i 74 anni sono 1.268 (25,3%), gli individui di età uguale o superiore ai 75 anni sono 1.132 (25,5%); **per luogo di residenza**, nel Nord-Ovest 1.372 intervistati (27,3%), nel Nord-Est 987 (19,9%), nel Centro 1.014 (20,3%) e nel Sud e nelle Isole 1.629 (32,5%); **per categoria di attività**: occupati attivi pari a 1.761 unità (33,4%), pensionati/lavoratori (1,6%), pensionati 2.313 (48%), casalinghe e casalinghi (di seguito casalinghi) 666 (13,5%), soggetti con età inferiori a 67 anni in cerca di occupazione 190 (3,5%). Le categorie pensionati/lavoratori e in cerca di occupazione sono le meno significative per numerosità del campione.

**Composizione del nucleo familiare**: scomponendo il campione rispetto all’ampiezza del nucleo familiare si osserva come 670 persone vivono da sole (13,4%), 1.978 (39,5%) vivono in una famiglia

---

<sup>1</sup> Sia il disegno campionario che il questionario sono stati elaborati da Itinerari Previdenziali con l’ausilio del Professor Gian Carlo Blangiardo, attualmente Presidente Istat, ordinario di Demografia presso l’Università degli Studi di Milano Bicocca e membro del Comitato Tecnico Scientifico Itinerari Previdenziali.

<sup>2</sup> La metodologia utilizzata per condurre l’indagine è quella delle interviste effettuate telefonicamente tramite Sistema Cati (*Computer Aided Telephone Interview*) nel periodo compreso tra il 9 febbraio e il 25 febbraio 2022. Ai fini del trattamento del campione sono state predisposte due liste anagrafiche: una lista di anagrafiche base (campione base) e una lista di anagrafiche suppletiva (campione riserva) formata da un numero di unità campionarie di riserva pari a cinque volte quello della lista base. Le unità campionate sono state intervistate rispettando la sequenza dei nominativi. Il *software* utilizzato da Format Research ha permesso la gestione automatica dei tentativi di contatto e degli appuntamenti. All’interno di ciascun livello di stratificazione del campione base e del campione di riserva le anagrafiche delle unità statistiche di interesse sono state gestite per mezzo di una procedura *software* che ha consentito il rispetto delle quote prefissate all’interno di ciascuno strato, e all’interno di ciascuna cella, garantendo in questo modo il rispetto dei criteri di sostituzione delle anagrafiche della lista base che per le ragioni più diverse non sono state utilizzate (es. per rifiuto nel concedere l’intervista). In caso di “caduta” di una anagrafica, questa è stata sostituita soltanto con le anagrafiche delle liste di riserva del medesimo strato.

formata da solo due componenti, 1.289 unità (25,8%) in un nucleo composto da tre persone e 1.065 (21,3%) in uno formato da quattro o più componenti. **Per titolo di studio**, il 13,1% degli intervistati (654 unità) è in possesso del diploma di scuola media inferiore; altri 3.133 soggetti, corrispondenti al 62,6% del campione, hanno conseguito il diploma di scuola secondaria superiore; i laureati sono 1.214 (24,2%): di questi 237 unità hanno conseguito la laurea triennale (4,7%) e 977 unità la laurea magistrale, quinquennale o del vecchio ordinamento e per alcuni soggetti anche un master o la specializzazione post-laurea (19,5%). **Per reddito netto mensile**, 220 individui (4,4%) dispongono di un reddito familiare uguale o inferiore a 1.000 euro, 2.123 unità, pari al 42,4%, hanno un reddito familiare mensile tra i 1.001 e i 2.000 euro, 1.799 unità (36,0%) tra i 2.001 e i 3.500 euro e 860 soggetti (17,2%) oltre i 3.500 euro. Essendo il campione indagato per età, genere, e luogo di residenza, una esatta proporzione della popolazione italiana per età, genere e residenza, i risultati ottenuti dall'indagine sono riproporzionati in percentuale all'universo nazionale della popolazione italiana con risultati di valenza nazionale (*tabella 2.1*).

**Tabella 2.1 – Le caratteristiche del campione oggetto d'analisi** (valori assoluti e %)

		V.a.	%
Genere	Maschi	2.339	46,2
	Femmine	2.663	53,8
Età	50-64	2.602	49,2
	65-74	1.268	25,3
	Over 75	1.132	25,5
Area geografica	Nord Ovest	1.372	27,3
	Nord Est	987	19,9
	Centro	1.014	20,3
	Sud e isole	1.629	32,5
Attività	Occupato	1.761	33,4
	Pensionato / lavoratore	72	1,6
	Pensionato	2.313	48,0
	Casalinga	666	13,5
	In cerca di occupazione	190	3,5
Composizione del nucleo familiare	1 componente	670	13,4
	2 componenti	1.978	39,5
	3 componenti	1.289	25,8
	4 o più componenti	1.065	21,3
Titolo di studio	Diploma di scuola media	654	13,1
	Diploma di scuola secondaria	3.133	62,6
	Laurea triennale	237	4,7
	Laurea magistrale/laurea del vecchio ordinamento o specializzazione post-laurea	977	19,5
Reddito netto mensile (del nucleo familiare nel complesso)	Fino a 1.000 euro	220	4,4
	Da 1.001 a 2.000 euro	2.123	42,4
	Da 2.001 a 3.500 euro	1.799	36,0
	> 3.500 euro	860	17,2
Fatto uguale a 100 il suo spendibile mensile, quanto risparmia tipicamente?	Fino al 5%	966	19,3
	Dal 5% al 10%	1.189	23,8
	Oltre il 10%	1.213	24,3
	Non risparmio nulla	1.635	32,7

Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

L'indagine demoscopica inizia e non poteva essere diversamente, dall'impatto di COVID-19 sui *Silver*, per proseguire poi con l'analisi della situazione complessiva dei *Silver* a partire dalla situazione economica, mobiliare e immobiliare, a quella sociale, proseguendo sugli stili di vita, la mobilità, la salute, l'uso della tecnologia e le aspettative per il futuro.

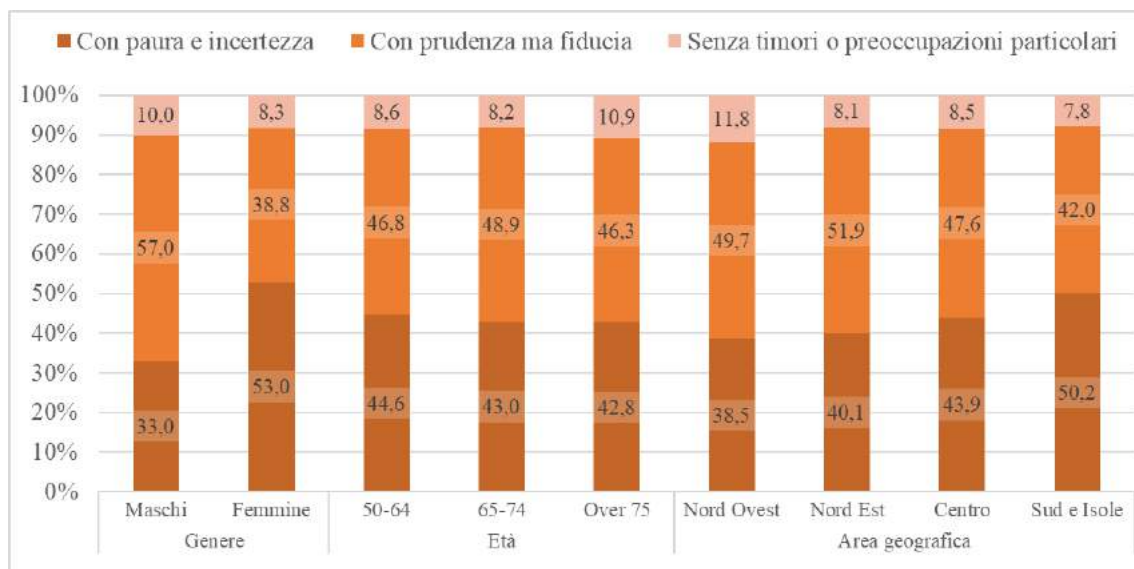
## 2.2 L'impatto di COVID-19

Considerati gli enormi effetti prodotti dalla pandemia da SARS-CoV-2, la più grave, in termini di decessi causati, dopo la "spagnola" del 1918, l'indagine demoscopica parte dall'analisi degli effetti che in questi ultimi due anni hanno colpito in maniera più severa le fasce più anziane della popolazione. La **figura 2.1** riporta il modo in cui è stato vissuto il periodo pandemico dalla popolazione *Silver*, da cui emergono importanti differenze tra i vari sottogruppi della popolazione. A **livello di genere** si evidenzia che oltre una donna su due di età superiore ai cinquant'anni ha vissuto gli ultimi due anni in uno stato di paura e incertezza, contro una proporzione maschile di uno su tre; invece tra chi ha vissuto l'ultimo periodo con paura ma restando fiducioso prevalgono i maschi con il 57% dei casi rispetto al 38,8% delle donne.

Se si considera la **ripartizione per classi d'età** si osserva come il periodo segnato dalla pandemia sia stato vissuto con paura e incertezza leggermente meglio all'aumentare dell'età; il 44,6% tra i 50-64enni, il 43% tra i 65-74enni e il 42,8% per gli *over 75*; la conferma arriva anche esaminando le classi d'età che dichiarano di aver vissuto la pandemia maggiormente senza timori o preoccupazioni particolari: gli ultrasettantacinquenni sono il 10,9% mentre la classe d'età con i valori più bassi è stata quella dei 65-74enni (8,2%).

In merito alla **ripartizione geografica** si riscontra una forte differenza territoriale Nord-Sud; infatti, nelle aree Settentrionali del Paese si rileva la percentuale più bassa di soggetti che hanno vissuto con paura e incertezza (38,5%), al contrario nel Sud e nelle Isole oltre una persona su due di età superiore ai cinquant'anni ha vissuto il periodo pandemico in uno stato di timore e preoccupazione.

**Figura 2.1 – Come è stato vissuto il periodo pandemico per genere, età e area geografica (valori in %)**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

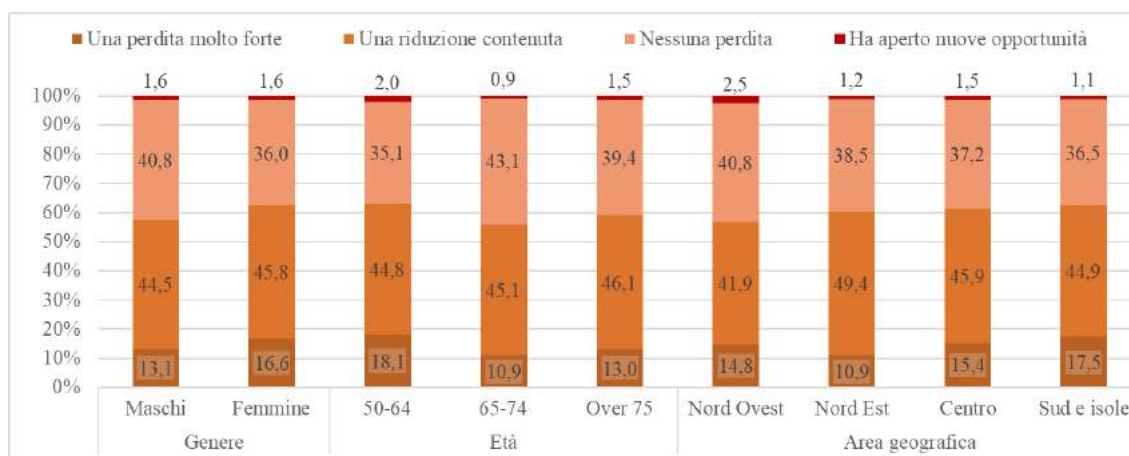
Considerando esclusivamente **l'aspetto economico**, e in particolar modo gli effetti della pandemia sui redditi della popolazione italiana *over 50* (**figura 2.2**), i dati raccolti dall'indagine confermano le tendenze generali emerse a più riprese: **le donne**, maggiormente penalizzate sotto il profilo lavorativo nell'ultimo periodo in quanto occupate principalmente nel settore terziario dei servizi, **hanno subito**

**una perdita molto forte del proprio reddito nel 16,6% dei casi, contro una percentuale maschile del 13,1%;** anche rispetto a chi ha subito una riduzione contenuta si osserva come la percentuale femminile sia maggiore di quella maschile (45,8% contro il 44,5%).

In relazione alle età, le persone tra i 50-64 anni, essendo in buona parte ancora occupate, hanno subito maggiormente gli effetti della pandemia: quasi una persona su cinque (20%) riporta una perdita molto forte al contrario degli *over 65* che, potendo contare su flussi di reddito certi e non dipendenti dai cicli economici, riportano una perdita molto forte solo nel 10,9% dei casi, tra i 65 e i 74 anni, e nel 13% fra gli *over 75*.

Anche in questa scansione, le differenziazioni geografiche non sono trascurabili: l'area dove si osserva il maggiore impatto negativo sui redditi è il Sud e le Isole con il 17,5%, seguito dal Centro, dal Nord-Ovest e dal Nord-Est (10,9%); parallelamente, non hanno riportato alcuna perdita nel Nord-Ovest oltre 4 persone su dieci (40,8%), 38,5% nel Nord-Est, 37,2% al Centro e 36,5% nel Mezzogiorno.

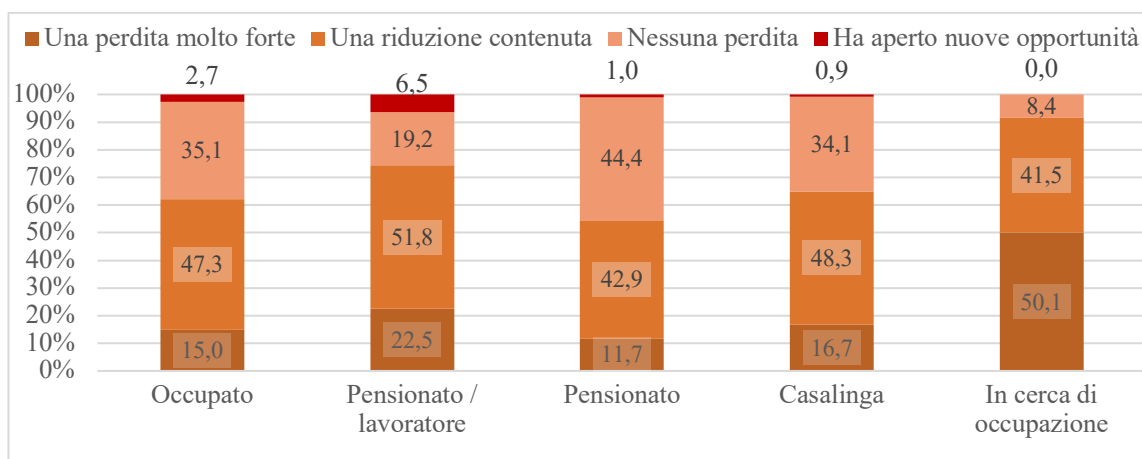
**Figura 2.2 – Gli effetti di COVID-19 sul reddito per genere, età e area geografica (valori in %)**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

La **figura 2.2.1** mostra gli effetti della pandemia sui redditi rispetto alle diverse attività svolte. I pensionati sono quelli meno colpiti con il 42,9% che dichiara di aver avuto una riduzione contenuta mentre il 44,4% dichiara di non aver avuto nessuna perdita di reddito; solo l'11,7% afferma di aver subito una perdita molto forte.

**Figura 2.2.1 – Gli effetti di COVID-19 sul reddito rispetto al tipo di attività svolta (valori in %)**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

Le perdite maggiori si riscontrano tra chi è occupato con un 15% di perdite molto forti mentre riduzioni contenute o nessuna perdita segnano rispettivamente il 47,3% e il 35,1%; seguono i pensionati lavoratori con il 22,5% ce evidentemente sono stati i primi a essere sospesi dal lavoro e che però nel 6,5% dei casi indicano di aver trovato nuove opportunità, il che testimonia il forte dinamismo dei senior; le perdite maggiori, come ovvio in una situazione di crisi, si registrano tra quelli in cerca di occupazione (tra i 50 e 64 anni), nel 50,1% dei casi.

Al campione intervistato è stata posta la domanda: “*se la pandemia ha modificato il suo stile di vita e in particolare in quale aspetto?*”; l’esperienza COVID-19 ha inciso in generale più sulle donne che sui maschi. I maggiori riflessi pandemici, come è facile immaginare, hanno riguardato la socialità che, in media, nel 63,6% dei casi si è ridotta confermando così l’estrema prudenza dei senior; in dettaglio la socialità (ricevere o uscire di casa per trovare amici e parenti, partecipare a cerimonie o riunioni e così via) si è ridotta di più per le donne (66,5%) rispetto ai maschi (60,2%) ed in particolare, rispetto al dato medio, per la classe d’età 65-74 (67,8%), al Sud e Isole (66,8%) ed in particolare per i “casalinghi” siano essi maschi o femmine (*tabella 2.2*). La *seconda area* nella quale si registra l’impatto più forte della pandemia è l’attenzione rispetto alla salute e alla prevenzione: il 52% circa dei maschi e il 49% delle femmine dichiara di aver *aumentato l’attenzione verso la propria salute*; rispetto alle età, sono sempre i 65-74enni a preoccuparsi di più con il 56,7% dei casi mentre a livello di residenza territoriale, i dati sono abbastanza simili tra le diverse aree; infine quelli che fanno più attenzione alla salute sono i pensionati (52,9%) mentre quelli che si preoccupano meno sono gli *over 50* in cerca di lavoro (37,9%). La pandemia ha anche aumentato la propensione agli acquisti online nel 30,1% per i maschi e per il 32,2% delle femmine; acquistano di più on line i 50-64enni (37,4%), tra i 65-74enni, il 28,2% e tra gli *over 75* il 22,4%; con riferimento all’attività, quelli che hanno maggiormente aumentato gli acquisti online sono gli occupati (37,5%) e casalinghi/e (35,7%), mentre tra i pensionati/lavoratori la percentuale è la più bassa e pari al 19,7%.

Le differenze più marcate si riscontrano negli ambiti che riguardano l’utilizzo della tecnologia. Alla domanda se la pandemia ha aumentato il ricorso alla tecnologia informatica risponde “sì”, in media il 26,6%: il 26% dei maschi e il 27,2% delle donne, con punte oltre il 31% tra 50-64enni e tra i lavoratori occupati (34%), percentuale che scende al 23,1% e 20,9% rispettivamente per le altre due fasce d’età e al 21,2% per casalinghi/e mentre tra i pensionati è pari al 22,8%.

**Tabella 2.2 – Gli effetti di COVID-19 sugli stili di vita, per genere, età, area geografica e attività svolta (valori in %)**

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 / lavoratore	Pensionato	Casalinga	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: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

*In sintesi, la pandemia ha colpito psicologicamente ed economicamente maggiormente le donne, le persone tra i 50-64 anni e i residenti al Sud e Isole; ha avuto effetti minori sugli over 65 che hanno sì ridotto la socialità ma hanno aumentato l'attenzione per la salute mentre non hanno avuto particolari mutamenti nella gestione del loro patrimonio mobiliare ed immobiliare e si sono ben adeguati a tecnologia e acquisti online nonostante l'età e le abitudini consolidate.*

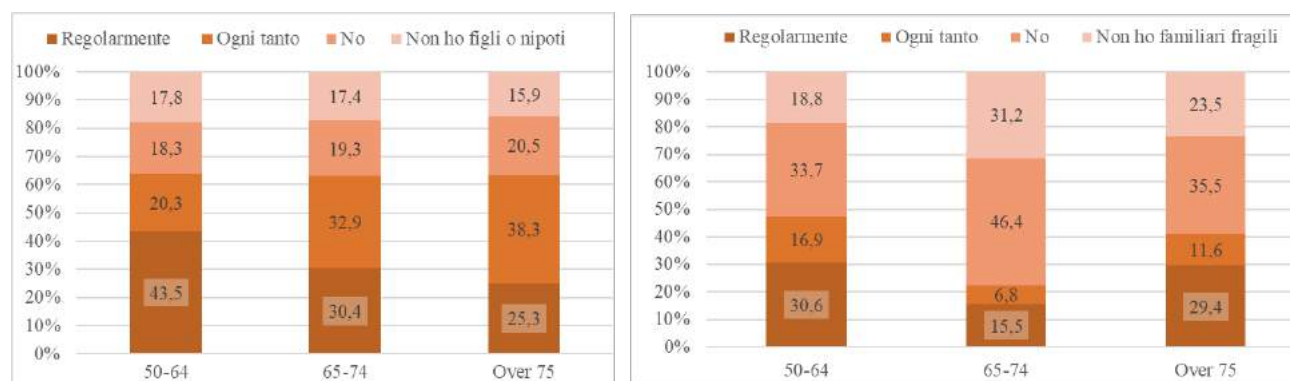
### 2.3 I Silver, la famiglia e la società

Al nostro panel è stato chiesto **se si prendono cura in modo regolare o alla bisogna di familiari, figli e nipoti (figura 2.3)**; dai dati emerge immediatamente che il 17% del campione dichiara di non avere figli e nipoti il che fa riflettere perché i senior non avranno più familiari ad assisterli nell'età del bisogno. Riguardo a figli o ai nipoti (grafico di sinistra nella **figura 2.3**) come prevedibile, si osserva che la percentuale più alta di chi si prende cura regolarmente è tra i 50-64enni (43,5%) e scende con l'età (30,4% per i 65-74enni e 25,3% per gli over 75); probabilmente crescendo figli e nipoti, aumentano le cure prestate solo ogni tanto, tra gli over 75 (38,3%) mentre si riduce al 32,9% tra i 65-74enni e al 20,3% tra i 50-64enni. È uniforme la distribuzione tra le diverse fasce di età di chi non si prende cura di figli o nipoti (in media pari al 19%).

Con riferimento alle attività di cura nei confronti di familiari fragili o anziani (grafico di destra nella **figura 2.3**) il 31,2% del campione afferma di non avere "fragili" in famiglia, percentuale che scende al 18,8% per la prima fascia d'età e sale di poco al 23,5% per la terza; di conseguenza quelli che si prendono cura in modo regolare sono principalmente i 50-64enni (30,6%) e gli ultrasessantacinquenni (29,4%), mentre per chi le svolge solo ogni tanto i valori sono significativamente più bassi e quelli di chi non presta alcuna azione di cura vedono al primo posto i 65-74enni (46,4%) che come abbiamo detto, hanno la quota minore di fragili, seguiti dai 50-64enni e dagli over 75, rispettivamente pari al 33,7% e al 35,5%.

I dati appena riportati consentono di fare una prima riflessione. Come è stato descritto nel primo capitolo è in atto ormai da decenni una progressiva semplificazione delle dimensioni e della composizione delle famiglie, questa tendenza che non sembra destinata a cambiare negli anni a venire porta con sé una serie di problemi, tra i quali uno dei principali è, in prospettiva, la mancanza di sostegno familiare per le attività di cura. Questa problematica risulta essere ancora più grave in un Paese come l'Italia nel quale il ruolo della famiglia per questo genere di attività è storicamente molto rilevante. In questo processo di de-familizzazione, per dirla alla Esping-Andersen, si apriranno molteplici opportunità non solo per il mercato assicurativo, ma più in generale per tutto il mondo dei servizi alla persona.

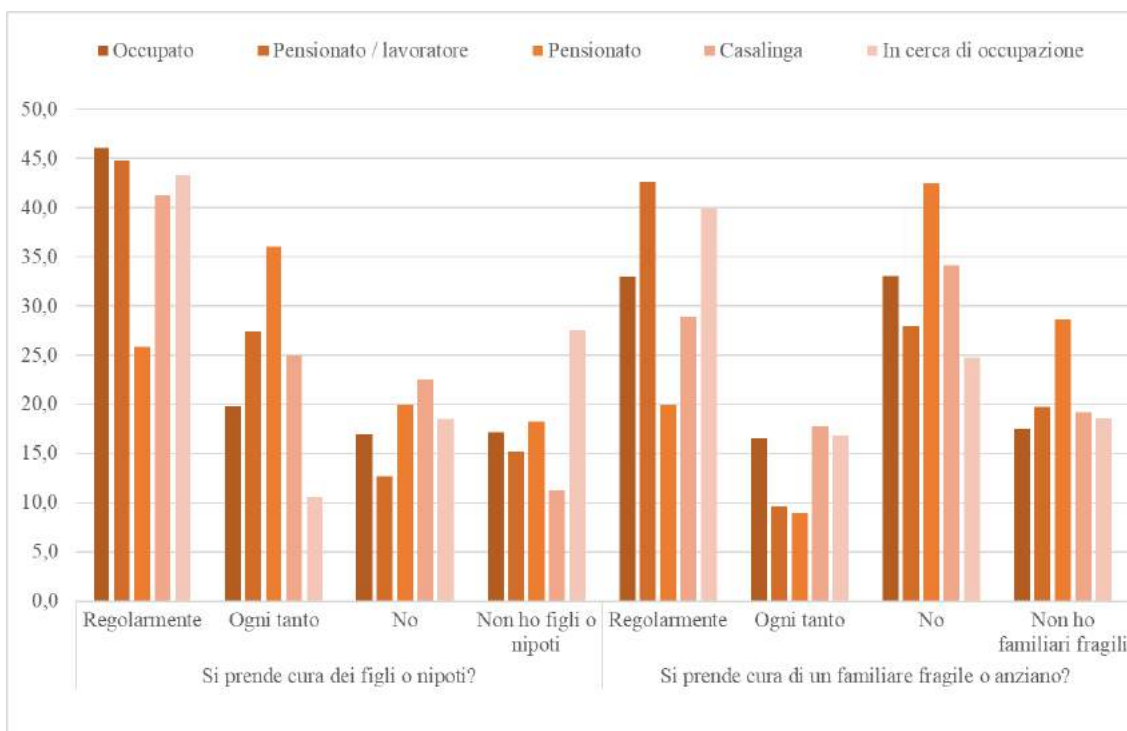
**Figura 2.3 – Individui che prestano attività di cura per classi d'età (valori in %)**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

La **figura 2.3.1** mostra la propensione alla cura di figli o nipoti o familiari fragili o anziani per ciascuna categoria socio-occupazionale. Tra chi si prende cura regolarmente di figli o nipoti i valori più elevati si riscontrano tra gli occupati e tra i pensionati-lavoratori (circa 45%) mentre i pensionati lo fanno regolarmente nel 25% dei casi e ogni tanto nel 37%. Per quanto riguarda la cura dei soggetti fragili, le due categorie che prestano maggiormente cure con regolarità sono i pensionati-lavoratori (42,6%) e chi è in cerca di occupazione (40%), mentre è tra i pensionati che si osserva il valore più basso. Come si è evidenziato poco sopra, la quota di persone che si prendono cura di familiari fragili o anziani solo qualche volta è residuale e per nessuna categoria arriva al 20%. Invece, tra chi non svolge alcuna attività di cura la categoria con i valori più elevati è quella dei pensionati (42,5%) seguita dai casalinghi (34,2%) e dagli occupati (33%).

**Figura 2.3.1 – Individui che prestano attività di cura per attività svolta (valori in %)**

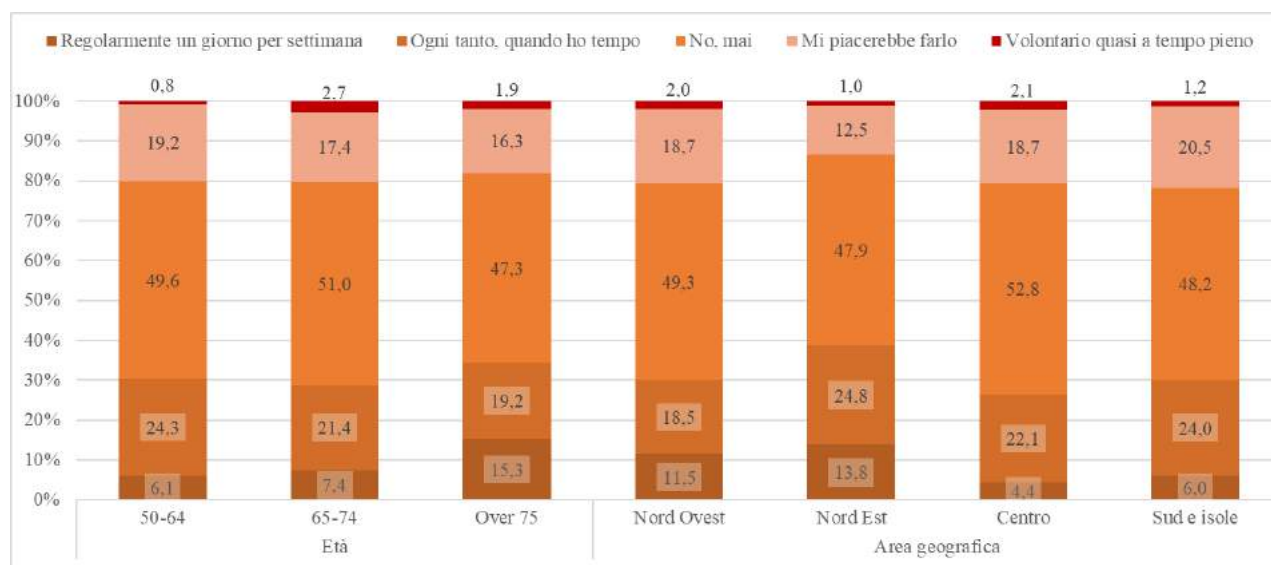


Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

Analizzando il campione per livello di istruzione, i soggetti che tendono a prendersi cura maggiormente di figli o nipoti sono quelli in possesso di un titolo di studio terziario (laurea triennale, specialistica o del vecchio ordinamento): in media il 51,6% lo fa regolarmente a cui si aggiunge un 20% che lo fa solo quando è necessario; invece, le percentuali tra i soggetti in possesso al più del diploma di scuola secondaria superiore sono, rispettivamente, del 30,4% e del 30,6%. Situazione analoga se si considerano le cure prestate a un familiare fragile o anziano, quasi quattro *Silver* laureati su dieci (39,8%) si prendono regolarmente cura di un familiare fragile o anziano e un ulteriore 11,2% svolge questo genere di attività ogni tanto mentre tra chi ha conseguito il diploma di scuola media inferiore o quello di scuola secondaria superiore i valori sono più bassi e rispettivamente pari al 22,3% e al 13,6%.

Un ulteriore aspetto che riveste un ruolo di primo piano all'interno delle vite dei *Silver* è il volontariato (**figura 2.4**).

**Figura 2.4 – Persone che svolgono attività di volontariato per età e area geografica (valori in %)**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

Sommando la percentuale di chi partecipa ad attività di volontariato regolarmente almeno una volta a settimana, ogni tanto quando ha tempo, o a tempo pieno, emerge che questo impegno sociale **cresce con l'avanzare dell'età**, tra i 50-64enni la percentuale è del 31,2%, tra i 65-74enni del 31,5% mentre tra gli over 75 è del 36,4%. A livello geografico, considerando la somma di coloro che fanno volontariato regolarmente e a tempo pieno, l'area con la più alta percentuale è il Nord-Est con il 14,8%, seguita da Nord-Ovest (13,5%) mentre si dimezza al Sud e Isole (7,2%) e al Centro (6,5%). Considerando anche quelli che lo fanno ogni tanto, mantiene la prima posizione il Nord-Est (39,6%) mentre le altre 3 aree sono intorno al 30%.

*Se sommiamo le attività di cura a favore di figli, nipoti e familiari fragili con quelle di volontariato a favore della collettività, possiamo affermare che i Silver ed in particolare gli over 65 svolgono un ruolo sociale importante; ciascuno per la sua parte presta una porzione o tutto il suo tempo a favore di qualcuno e oltre al grande valore sociale è più che evidente il notevole apporto economico che spesso riduce la spesa pubblica sia territoriale che statale. In media il 63% dei Silver assiste familiari e il 31% con un picco del 36,4% di persone over 75 fa volontariato a tempo pieno, regolarmente o ogni tanto. Volendo, con un poco di fantasia, calcolare il valore economico dei Silver (circa 14 milioni di over 65 di cui circa la metà over 75) possiamo ipotizzare sulla base delle risposte al questionario, che il 40% di loro dedichi una media di 4 ore al giorno per 5 giorni a settimana x 45 settimane; stimando un valore prudenziale di 10 euro l'ora, il valore economico offerto dai Silver sfiora i 50 miliardi l'anno.*

## 2.4 I Silver e la casa di abitazione

In tema di abitazione la prima cosa che emerge 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 al 68,3%. Inoltre, gli over 50 tendono a vivere in case di medie-grandi dimensioni; in particolare il 34,6% dei 50-64enni abita in una casa con tre locali, oltre al bagno e alla cucina, il 25,9% in 4 locali e il 19,9% in cinque o più locali, solo il 5,5% vive in un'abitazione con solo un locale oltre alla cucina e al bagno. Tra i 65-74enni si osservano valori simili: il 34,8% in 3 locali, il 28,8% in 4 locali, il 21,1% in 5 o più locali, in un solo locale solo il 3,4%. Tra gli over 75 i valori



cambiano leggermente soprattutto per coloro che vivono in un solo locale (8,8%) mentre la percentuale di chi vive in 3 locali è pari al 31,8%, in quattro del 25,7% e in cinque o più del 19,3% (tabella 2.3).

**Tabella 2.3 – Tipologia di abitazione, per età, area geografica e attività svolta (valori in %)**

	Media	Età			Area Geografica				Attività					
		50-64	65-74	Over 75	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e isole	Occupato	Pensionato / lavoratore	Pensionato	Casalinga	In cerca di occupazione	
Vive in una casa di proprietà?	Si	82,3	82,8	82,7	80,8	83,3	83,2	80,7	81,9	84,9	86,3	82,0	80,2	68,3
	No	17,7	17,2	17,3	19,2	16,7	16,8	19,3	18,1	15,1	13,7	18,0	19,8	31,7
Quanti locali ha nella casa dove vive abitualmente, oltre a cucina e bagno?	1	5,8	5,5	3,4	8,8	9,1	9,3	2,5	3,0	6,8	14,3	5,7	3,6	2,6
	2	13,7	14,3	11,9	14,4	15,6	13,1	14,0	12,3	13,2	19,2	13,9	13,1	16,8
	3	33,9	34,6	34,8	31,8	35,2	29,5	37,3	33,4	33,5	29,0	32,6	38,7	39,9
	4	26,5	25,7	28,8	25,7	23,0	25,0	26,9	30,1	25,9	14,3	27,9	25,4	22,5
	5 o più	20,1	19,9	21,2	19,3	17,1	23,1	19,3	21,3	20,6	23,2	20,0	19,3	18,2
L'abitazione è predisposta per una persona con disabilità	Si	23,3	21,8	21,5	28,2	27,7	28,1	18,1	20,1	24,0	48,6	24,0	19,2	12,8
	No	76,7	78,2	78,5	71,8	72,3	71,9	81,9	79,9	76,0	51,4	76,0	80,8	87,2

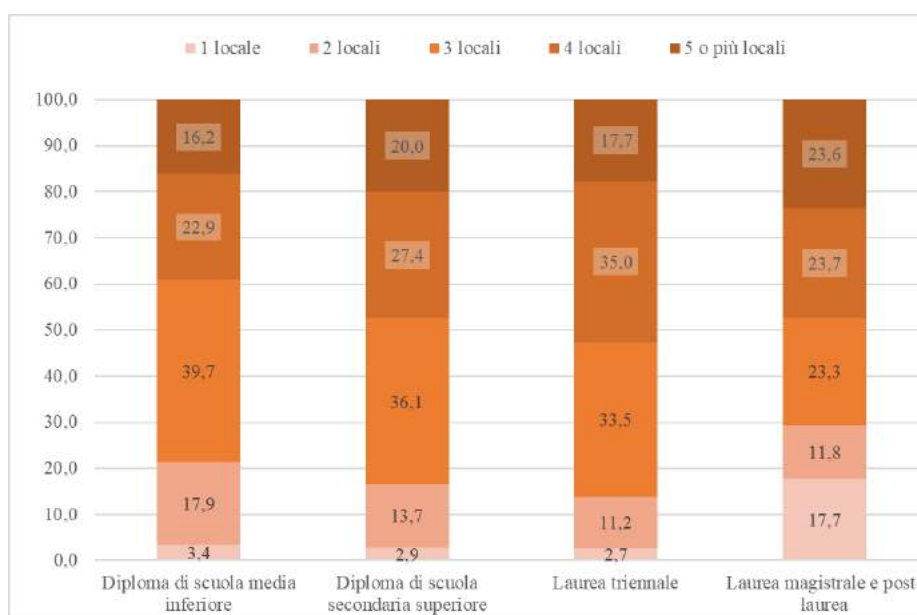
Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

In sintesi, facendo riferimento alle età, quelli che vivono in case con 3 locali e più sono l'84,8% dei 65-74enni, l'80,2% dei 50-64enni e il 76,8% degli over 75; un dato che denota una popolazione italiana non certo povera, soprattutto se confrontata con quella di molti Paesi europei e mondiali.

Con riferimento alla ripartizione geografica è significativo riscontrare che chi vive in abitazioni piccole (non più di un locale) si trovi principalmente nel Nord-Ovest e Nord-Est (9,1% e 9,3%) contro il 2,5% e il 3% del Centro e del Sud e Isole; un dato che raffrontato ai dati fiscali, dovrebbe far riflettere. Nel Nord-Ovest oltre una persona su tre risiede in una casa con tre locali oltre alla cucina e al bagno, mentre il maggior numero di persone che vive in abitazioni con cinque o più locali si trova nel Nord-Est del Paese (23,1%).

La **figura 2.5** mostra invece le dimensioni delle case dove abitano i *Silver* rispetto al loro titolo di studio; non si osservano particolari correlazioni tra dimensione dell'alloggio e livello di istruzione; tra chi possiede un diploma di scuola secondaria superiore si osservano le percentuali più elevate di abitazioni composte da due o tre locali, il 14,4% delle persone vive in un'abitazione di due locali mentre il 36,7% in tre locali mentre, in generale, le case più grandi, formate da quattro oppure oltre cinque locali sono abitate principalmente da persone in possesso o della laurea triennale (il 35% vive in una abitazione con quattro locali e un ulteriore 17,7% in cinque o più locali) oppure di una laurea magistrale o una specializzazione post-laurea: in questo caso gli individui che vivono in una casa con quattro o più di cinque locali sono rispettivamente il 23,7% e il 23,6%.

**Figura 2.5 – Numero di locali dell’abitazione, per titolo di studio (valori in %)**



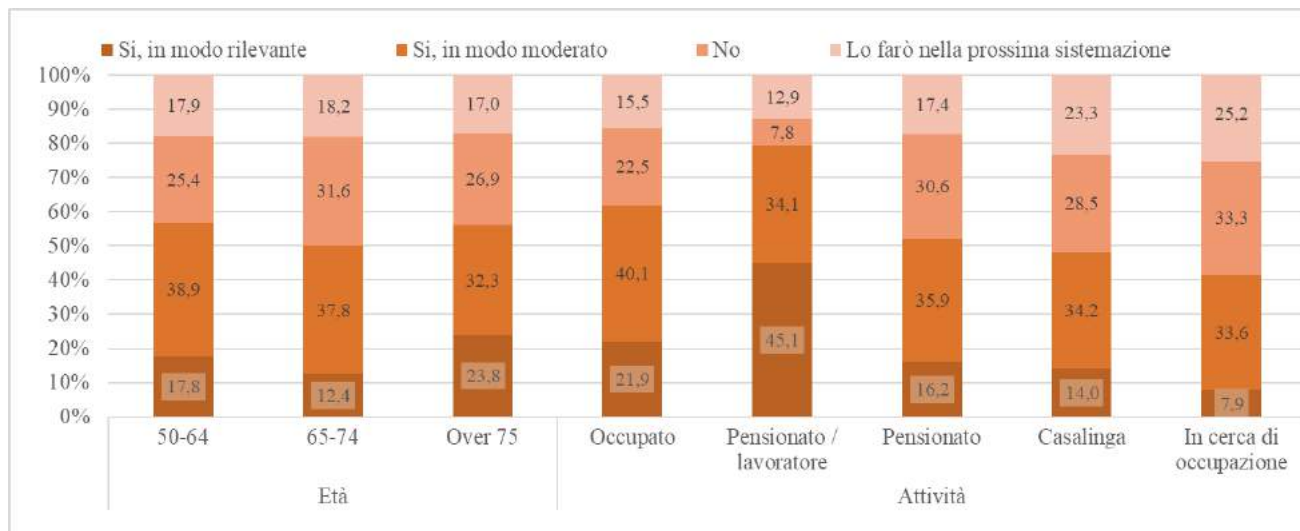
Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

***I pensionati sono la categoria che primeggia per la proprietà della casa e per il numero di locali.*** Inoltre, il **22% dei Silver** italiani **possiede almeno un altro immobile oltre alla casa di abitazione**. I valori percentuali più elevati si osservano tra gli **over 75**, oltre una persona su quattro possiede almeno un secondo immobile (26%), fra i residenti nel Nord-Ovest (24,9%) e tra i pensionati/lavoratori (43%); le percentuali più contenute si riscontrano tra i 50-64enni (19%), nel Centro (18,1%), tra i casalinghi (15,7%) e fra chi è in cerca d’impiego (8,9%). Se si considera invece la **cessione della nuda proprietà** si rileva come solo il 7% della platea di riferimento l’abbia ceduta: il 14% degli **over 75**, chi abita nel Nord-Est (11,1%) e i pensionati/lavoratori (28,2%); solo il 4,8% dei 50-64enni e il 3,5% dei 65-74enni lo hanno fatto. Valori ancor più contenuti per aree geografiche e per categoria: al Centro e al Sud e Isole le percentuali sono rispettivamente dell’1,5% e del 5% mentre per categorie si rileva che nessun soggetto in cerca di occupazione ha ceduto la nuda proprietà e solo il 4,1% dei casalinghi lo ha fatto, mentre tra i pensionati e i lavoratori si riscontrano dati prossimi alla media e rispettivamente pari al 7% e al 7,4%.

Tuttavia, le case dei **Silver non sembrano essere attrezzate per affrontare i problemi legati alla non autosufficienza e alla disabilità**. In media poco meno del 22% degli intervistati 50/74enni dichiara di vivere in una casa predisposta per una persona con difficoltà motorie o disabilità mentre il dato sale per gli ultrasessantacinquenni al 28,2%, probabilmente dovuto al fatto che con l’avanzare dell’età questi soggetti sono stati costretti ad adeguare la propria abitazione a una mobilità più limitata. Rispetto alla suddivisione geografica è l’area del Centro quella con la minor percentuale di abitazioni predisposte per accogliere una persona disabile (18,1%), mentre la percentuale maggiore si osserva nel Nord-Est (28,1%). In base alle attività svolte si riscontra come tra i pensionati/lavoratori quasi un individuo su due vive in una casa adatta per una persona non autosufficiente, mentre per tutte le altre categorie la percentuale non supera il 24%. **Risulta quindi chiaro come anche nel settore dell’abitare e in particolare della domotica ci siano ampi margini di miglioramento e di investimento**, soprattutto considerando che la popolazione italiana è destinata a diventare sempre più anziana e ciò comporterà, fisiologicamente, una crescita della quota di persone non autosufficienti.

Proprio per questo motivo, al campione è stato chiesto in che misura durante i lavori di ristrutturazione dell'abitazione di residenza siano state previste tecnologie per migliorare l'autonomia di movimento e la sicurezza (*figura 2.6*).

**Figura 2.6 – Inserimento di nuove tecnologie per migliorare l'autonomia di movimento e la sicurezza, per età e attività svolta (valori in %)**



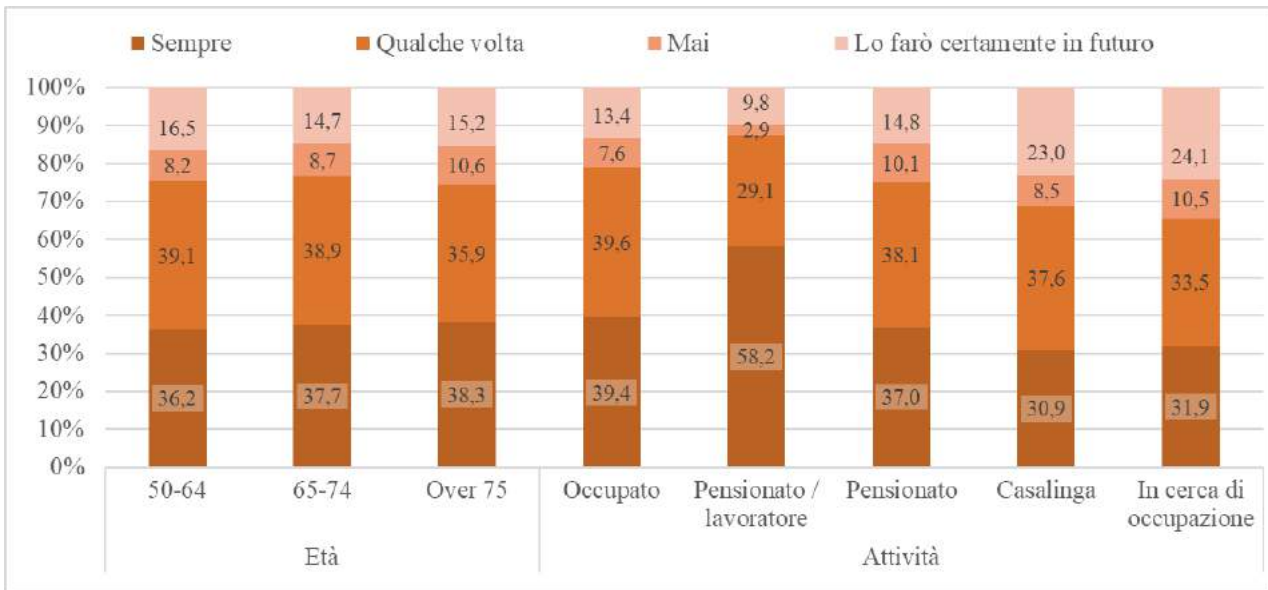
Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

La realizzazione di interventi rilevanti per migliorare la vivibilità della casa anche in presenza di limitazioni fisiche è stata posta in essere dal 17,8% dei 50-64enni mentre il 38,9% ha apportato modifiche più contenute per un totale del 56,7% di soggetti che in qualche misura si sono attrezzati; a quest'ultimo totale va aggiunto, del restante 43,3% che non ha inserito alcuna tecnologia, il 18% che dichiara di volerlo fare nei prossimi lavori di sistemazione; una "sensibilità collettiva" che supera il 74%. Per la fascia d'età tra i 65 e i 74 anni quelli che in qualche misura si sono attrezzati sono il 50,8% e quelli che lo faranno, il 18,2%; per gli over 75 i dati sono 56,1% e 17%. Rispetto alle diverse categorie, sono i pensionati/lavoratori quelli che hanno realizzato interventi rilevanti (45,1%) con un 34,1% di modifiche contenute, seguono gli occupati (21,9% e 40,1% di piccoli interventi), i pensionati (16,2% e 35,9%), i casalinghi (14%) e quelli in cerca di occupazione (7,9%).

Sempre rispetto alle spese e agli investimenti per la manutenzione e il rinnovo dell'abitazione di residenza si riscontra una **forte attenzione dei Silver verso la sostenibilità ambientale e il risparmio energetico**, infatti, meno di un Silver su dieci dichiara di non aver mai preso in considerazione questi temi mentre gli altri, sia classificati per età o categoria sociale, nel fare i lavori per la loro casa, considerano questo tema, sempre (oltre un terzo) e qualche volta per circa i due terzi mentre un 15% circa lo farà certamente in futuro (*figura 2.6.1*).

*Anche sul tema "casa" i Silver si distinguono per alta percentuale di possesso della prima e seconda abitazione, per dimensioni della loro casa e per sensibilità sia agli aspetti di vivibilità per soggetti con limitazioni fisiche sia per quelli di risparmio energetico e sostenibilità ambientale. Siamo ancora sotto la media europea per la cessione della nuda proprietà è con una media del 7% della popolazione di riferimento; qualche cessione, per migliorare la liquidità dei senior si avverte tra gli ultrasessantacinquenni con un valore doppio (14%) e fra i pensionati/lavoratori intorno al 30%.*

**Figura 2.6.1 – Attenzione verso il risparmio energetico e la sostenibilità ambientale nelle spese per manutenzione, per età e attività svolta (valori in %)**

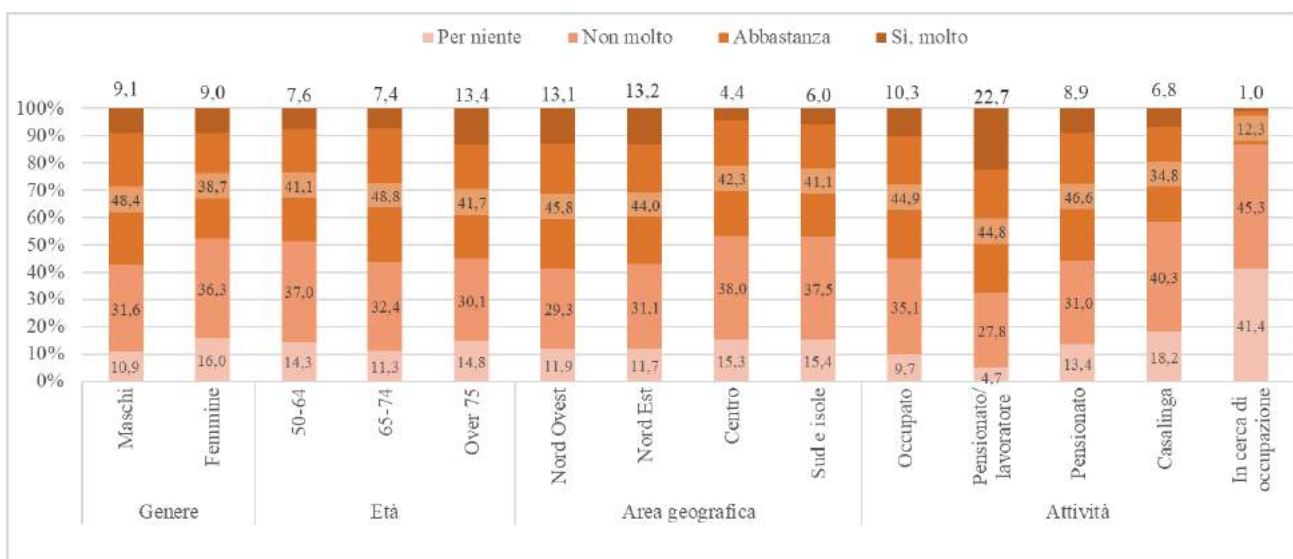


Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

## 2.5 La situazione economico-sociale e il futuro

Fondamentale per capire chi sono i *Silver* italiani è l'analisi della loro percezione rispetto alla propria situazione economica-sociale e le loro previsioni per il futuro a riguardo. In generale il 57,5% degli intervistati maschi e il 47,7% delle donne si dichiara abbastanza o molto soddisfatto della propria situazione economica attuale, il 31,6% dei maschi e il 36,3% delle donne, poco contento mentre, rispettivamente il 10,9% e il 16% sostiene di non essere per nulla soddisfatto. Anche in questo caso le donne sono meno soddisfatte della situazione economica e ciò è comprensibile visti i tassi di occupazione che sono inferiori di circa 10 punti rispetto ai maschi, il tipo di impiego che per le donne è spesso un part time involontario e anche i livelli di reddito (figura 2.7).

**Figura 2.7 – Livello di soddisfazione per la propria situazione economica attuale, per genere, età, area geografica e attività svolta (valori in %)**



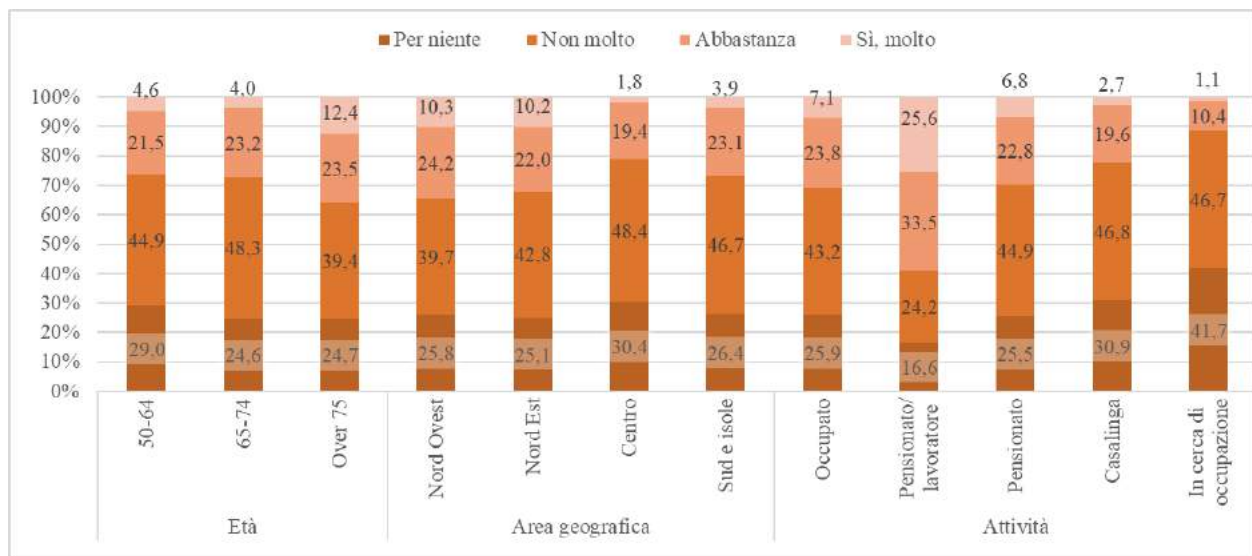
Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

Scomponendo il dato generale per età dei rispondenti emerge che i più soddisfatti sono di nuovo gli *over 65* che segnano il 56,2% di abbastanza o molto soddisfatti, seguiti dagli *over 75* con il 55,1%; dato confermato anche dai pensionati che si dichiarano soddisfatti per il 55,5% e ancor di più i pensionati che lavorano contro il 48,7% dei 50-64enni.

La ripartizione geografica riflette solo in parte la situazione economica del Paese e i divari territoriali: infatti, a fronte dei dati sin qui esaminati (proprietà delle abitazioni) e i dati sui consumi Istat, è poco comprensibile la differenza tra il numero dei molto soddisfatti pari a poco più del 13% del Nord Italia e il solo 4% del Centro o il 6% del Sud e Isole, tanto più che la differenza tra gli abbastanza soddisfatti e molto contenuta: 45,8% per il Nord-Ovest, 44% Nord-Est, 42,3% del Centro e 41,1% di Sud e Isole. Infine, se si analizzano i livelli di soddisfazione rispetto alle diverse categorie, quelli più bassi, comprensibilmente, si riscontrano tra chi è in cerca di occupazione (41,4%) e tra i casalinghi (18,2%).

Il giudizio in merito al contesto presente cambia in modo importante se si considera il livello di soddisfazione dei *Silver* per **l'attuale situazione socio-politica**: infatti oltre il 71% dei soggetti intervistati non è soddisfatto dell'attuale situazione politica e sociale (il 44,4% non è particolarmente soddisfatto e il 26,8% addirittura per nulla soddisfatto) mentre il 28,9% è abbastanza o molto soddisfatto. Le categorie che risultano essere meno felici per l'attuale quadro politico-sociale sono: le persone di età inferiore ai 65 anni, in media il 26,8% non è per nulla soddisfatto e il 46,5% lo è solo in minima parte, per un totale di oltre sette persone su dieci con un livello di contentezza sotto la sufficienza; i residenti del Centro Italia, in questo caso i dati sono rispettivamente del 30,4% e del 48,4%, ovvero quasi otto persone su dieci sono insoddisfatte; le persone in cerca d'occupazione con valori pari al 41,7% e al 46,7% e i casalinghi (30,9% e 46,8%). I soggetti con i maggiori livelli di soddisfazione sono gli *over 75* (35,9%); chi abita nel Nord-Ovest (34,4%) e nel Nord-Est (32,2%); i pensionati/lavoratori (59%); gli occupati (30,8%); e i pensionati (29,6%). (**figura 2.7.1**)

**Figura 2.7.1 – Livello di soddisfazione per l'attuale situazione politico-sociale, per età, area geografica e attività svolta (valori in %)**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

Se quella descritta è la fotografia attuale, al campione è stato chiesto come vede la propria situazione economica nel prossimo futuro **tabella 2.4**. Alla domanda: *prevede che in futuro la sua situazione economica sia uguale a oggi* oltre la metà dei rispondenti nelle tre classi d'età anagrafica, per residenza regionale e per attività (salvo in questo ultimo caso per coloro che sono in cerca di lavoro), risponde positivamente al 51% per i 50-64enni, 61,4% e 59,4% per le altre due fasce; i 50-64enni

sono sia i più pessimisti sia i più ottimisti: circa un terzo di loro prevede un **futuro peggiore** (33%, più alto del 31,3% circa per gli *over 65*) mentre il 16% prevede una **condizione migliore** contro il 7,2% dei 65-74enni e del 9,3% per gli ultrasessantacinquenni. Tra le aree geografiche gli abitanti del Centro e del Sud sono i più pessimisti anche se con la quota più alta di individui che si aspettano una migliore condizione economica (Sud e Isole 13,4% e Centro 12,9%), mentre la percentuale più elevata di chi ritiene che la situazione resterà immutata la si osserva nelle regioni dell'Italia settentrionale (57,6% nel Nord-Ovest e 60,1% nel Nord-Est). Rispetto alle attività svolte i più pessimisti risultano essere ancora quelli in cerca di occupazione (47,3%) seguiti dai casalinghi (33,2%). Tuttavia, tra chi è in cerca di occupazione si riscontra anche la quota più grande di soggetti fiduciosi (19,7%) alla quale fa seguito quella degli occupati (16,1%).

**Tabella 2.4 – Le aspettative per la propria situazione economica e per il futuro in generale, per età, area geografica e attività svolta (valori in %)**

	Media	Età			Area geografica				Attività					
		50-64	65-74	Over 75	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e isole	Occupato	Pensionato / lavoratore	Pensionato	Casalinga	In cerca di occupazione	
Prevede che in futuro la sua situazione economica?	Invariato	55,8	51,0	61,4	59,4	57,6	60,1	52,4	53,7	53,1	64,9	59,0	55,8	33,0
	Peggior	32,2	33,0	31,4	31,3	30,9	30,2	34,7	32,9	30,8	19,3	32,2	33,1	47,3
	Migliore	12,0	16,0	7,2	9,3	11,4	9,8	12,9	13,4	16,1	15,8	8,8	11,1	19,7
Nei confronti del futuro nutre una sensazione di...	Fiducia	35,1	32,2	35,3	40,7	40,1	35,9	31,8	32,6	35,6	59,0	35,8	32,1	21,7
	Sfiducia	53,3	55,8	52,6	49,2	48,8	53,3	57,3	54,6	52,2	28,9	51,7	60,5	68,4
	Indifferenza	11,6	12,0	12,1	10,2	11,1	10,8	10,9	12,8	12,1	12,0	12,4	7,4	9,9

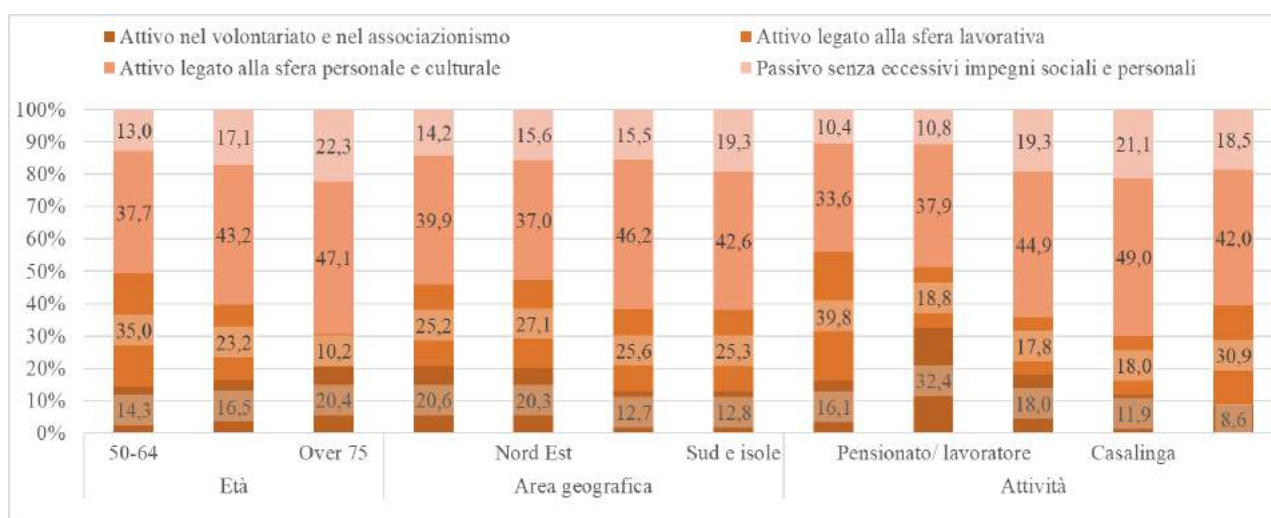
Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

La domanda di verifica rispetto alle due precedenti genera più di qualche problema: è difficile comprendere come i 2/3 della popolazione siano al contempo soddisfatti della loro situazione economica e prevedano un futuro uguale o addirittura migliore **e poi per oltre il 50% nutrano sfiducia nel futuro**; forse andrebbero indagate le eventuali motivazioni extraeconomiche sta di fatto che ad eccezione di chi vive nel Nord-Ovest e dei pensionati/lavoratori, oltre un *Silver* su due (53,3%) nutre sfiducia, in particolare chi è in cerca di occupazione (68,4% e questo è più comprensibile), i casalinghi (60,5%) e chi vive nel Centro Italia (57,3%). Al contrario, chi sostiene di avere fiducia nel futuro sono i pensionati/lavoratori (il 59%), gli ultrasessantacinquenni (40,7%) e coloro i quali abitano nel Nord-Ovest (40,1%). Gli indifferenti, senza fiducia ne sfiducia sono tra il 10 e il 12%, salvo i casalinghi/e. La visione negativa del futuro potrebbe spiegarsi con gli scarsi livelli di soddisfazione per l'attuale situazione socio-politica, che a quanto pare, secondo una buona parte dei *Silver* italiani, non è destinata a cambiare negli anni a venire.

*Considerando che il 50% e più, come abbiamo visto alla precedente domanda, si ritiene abbastanza o molto soddisfatto della sua attuale situazione economica, incrociando con il 50% e più di chi pensa che in futuro la sua situazione sarà uguale a oggi e un 10% addirittura migliore, possiamo dire che i due terzi del campione vedono un futuro quanto meno positivo. A differenza delle due aree del Nord, prosegue anche su questo tema il livello di maggiore insoddisfazione per l'attuale situazione economica degli abitanti del Centro e del Sud e Isole e parallelamente anche la convinzione che il futuro sarà migliore: un aspetto sociopsicologico che sarebbe utile indagare ulteriormente.*

**E quale ruolo sociale all'interno della società immaginano per sé stessi i nostri over 50?** Per genere, i valori sono simili con il 40% delle donne che si immagina con un ruolo maggiormente attivo nel volontariato o nel lavoro e una percentuale maschile del 44%, mentre, rispettivamente il 60% e il 56% preferisce dedicarsi alla famiglia senza troppi impegni sociali (**figura 2.8**).

**Figura 2.8 – Ruolo sociale rivestito dalla popolazione over 50, per età, area geografica e attività svolta.**  
(valori in %)



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

Quanto alle differenze di età, le percentuali variano: tra coloro che si vedono in futuro in un ruolo attivo nel volontariato o nel lavoro c'è il **49,3% tra i 50-64** (14,3% volontariato e 35% lavoro), **il 39,7% tra 65-74** (16,5% e 23,2%) e **il 30,6% per gli over 75** (20,4% e 10,2%); all'aumentare dell'età aumenta la propensione al volontariato e si riduce, ovviamente, quella per il lavoro.

L'altra parte della platea che cresce all'aumentare dell'età, come è ragionevole pensare, preferisce dedicarsi alla propria sfera personale, culturale e familiare senza troppi impegni sociali: il 50,7% dei 50-64enni, il 60,3% dei 65-74enni e il 69,4% degli over 75. Questi ultimi dati coincidono, anche se solo in parte, con le percentuali riscontrate nella *figura 2.3* di chi cura figli, nipoti e familiari fragili (circa il 63%) e anche con quelli della *figura 2.4*; soprattutto tra i 50-64 è possibile che, oltre alle cure familiari, ci si dedichi al volontariato.

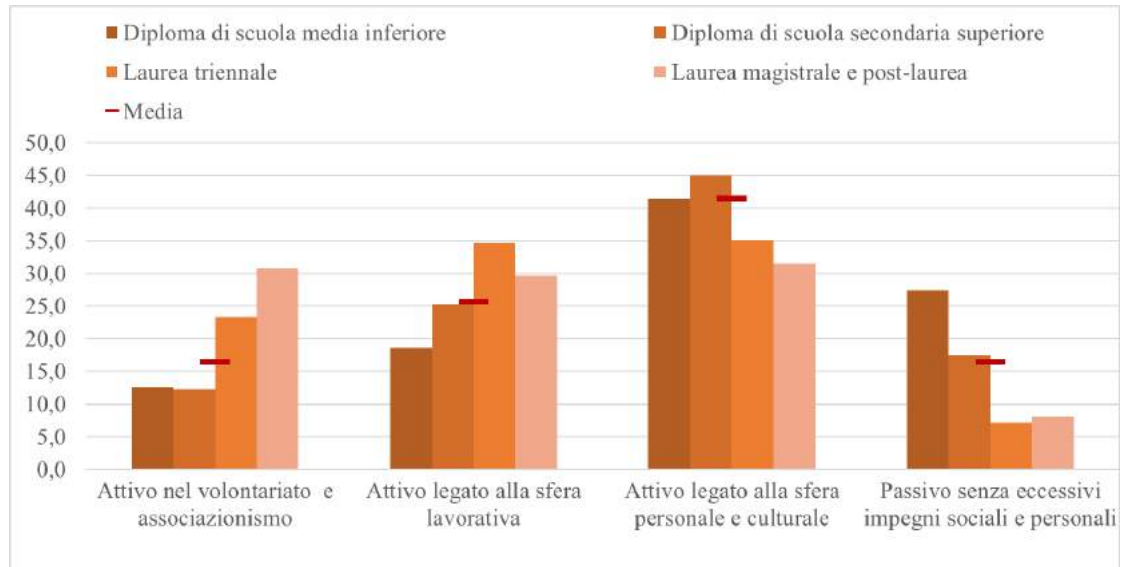
Con riferimento alla ripartizione geografica, la quota di chi intende dedicarsi al volontariato è forte nel Nord tra il 20,6% del Nord-Ovest e il 20,3% del Nord-Est; crolla al 12,7% e 12,8% al Centro e al Sud; questi dati confermano quelli riportati in *figura 2.4*, dove la somma di coloro che fanno volontariato regolarmente e a tempo pieno è il 14,8% nel Nord-Est seguito dal Nord-Ovest (13,5%) mentre si dimezza al Sud e Isole (7,2%) e al Centro (6,5%). Viceversa, è pressoché identica su tutto il territorio nazionale (circa una persona su quattro con una punta del 27,1% nel Nord-Est), la propensione futura verso la sfera lavorativa. Sommando invece chi immagina per sé stesso un ruolo attivo nella sfera personale con quelli che preferiscono un ruolo passivo senza troppi impegni, le percentuali sono al Nord il 53% circa mentre al Centro e Sud intorno al 62%.

Infine, se si esamina la suddivisione per categorie, sono i pensionati/lavoratori quelli più inclini a svolgere attività di associazionismo e volontariato (il 32,4%), seguono i pensionati (18%) e gli occupati (16,1%); tra quest'ultimi due individui su cinque immaginano una funzione attiva legata alla sfera lavorativa, e a poca distanza ci sono le persone in cerca di occupazione (30,9%). Le quote più grandi di chi prevede una funzione all'interno della famiglia sono tra i casalinghi (49%) e fra i pensionati (44,9%), mentre per chi ipotizza un ruolo passivo senza eccessivi impegni i valori più elevati si osservano tra i casalinghi (21,1%), i pensionati (19,3%) e coloro i quali sono in cerca di occupazione (18,5%).

Se si analizza il campione rispetto al titolo di studio (*figura 2.8.1*) si riscontra come le persone che immaginano per sé un ruolo principalmente attivo nel volontariato oppure legato alla sfera lavorativa

sono soprattutto i laureati, in media circa sei persone su dieci (59%) contro una proporzione tra i soggetti privi di laurea di circa 3,5 persone su dieci. Questi ultimi ipotizzano maggiormente un ruolo legato alla sfera personale (44%), mentre tra chi è in possesso di una laurea triennale oppure magistrale o del vecchio ordinamento i valori sono rispettivamente del 35% e del 31,5%. Anche tra chi immagina un ruolo sociale senza particolari impegni prevalgono le persone o con il diploma di scuola media inferiore (27,3%) o quelli con il diploma di scuola secondaria superiore (17,4%), al contrario tra i laureati (sia laurea breve che specialistica o del vecchio ordinamento) la percentuale è di circa il 7,8%.

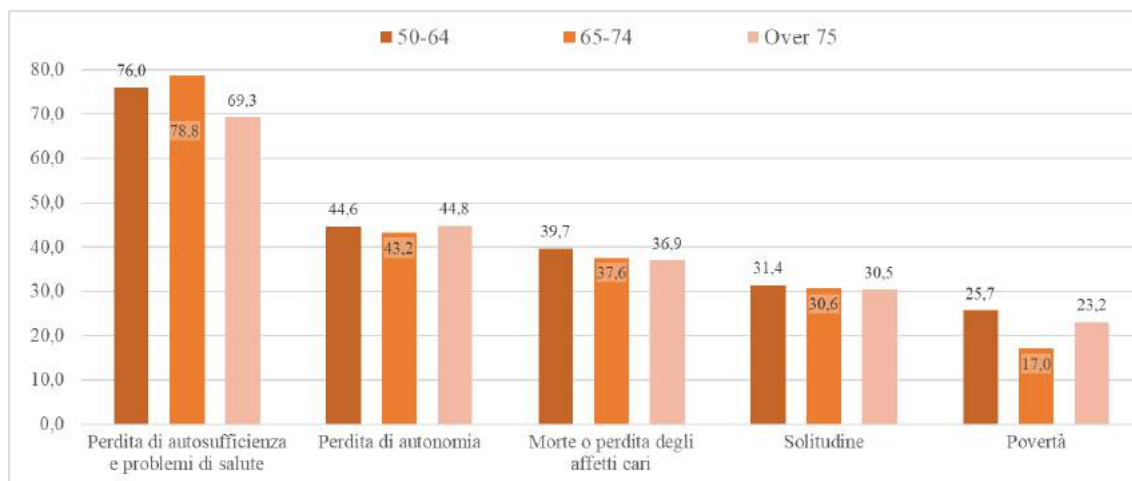
**Figura 2.8.1 – Ruolo sociale rivestito dalla popolazione over 50, per titolo di studio (valori in %)**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

**Ma quali sono le situazioni o gli effetti dell'invecchiamento che fanno più paura agli over 50?** A questa domanda si potevano dare un massimo di 3 risposte e i risultati sono riportati nella **figura 2.9**.

**Figura 2.9 – Gli aspetti che destano maggiore preoccupazione tra i Silver, per età (valori in %)**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

Per ciascuna delle tre classi d'età considerate l'aspetto che crea più timore è legato alla **perdita di autosufficienza e ai problemi di salute**: il 76% tra i 50-64enni, fra i 65-74enni il 78,8% e tra gli ultrasettantacinquenni il 69,3%. Al secondo posto tra le preoccupazioni è il **venir meno dell'autonomia**, intesa come non essere più in grado di gestire la propria abitazione, le proprie risorse

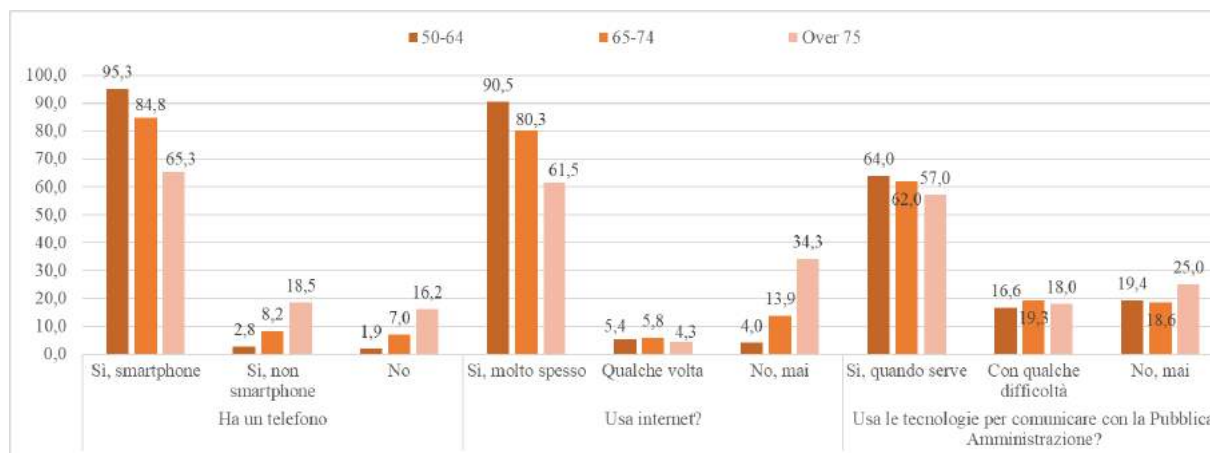


economiche e gli aspetti burocratici della vita quotidiana (pagare le bollette, interfacciarsi con la pubblica amministrazione ecc.) con il 44% circa, cioè, in media oltre quattro persone su dieci dichiarano di avere questo timore. Seguono la morte o/e la perdita degli affetti più cari (in genere il coniuge o i familiari stretti), la solitudine e la povertà. Rispetto al primo punto i più preoccupati sono i 50-64enni con il 39,7% ma le altre due classi sono vicine con il 37% circa; la solitudine è temuta dal 31% circa delle tre classi; infine, la povertà è la preoccupazione del 25,7% dei 50-64enni, del 17% dei 65-74enni e dal 23,2% dei più anziani, il che è comprensibile (*figura 2.9*).

## 2.6 L'uso della tecnologia

I *Silver* si rivelano discretamente in grado di utilizzare la tecnologia. La pandemia e i relativi lockdown hanno certamente rivestito un ruolo importante a riguardo, poiché hanno comportato un maggior impiego della stessa nella vita quotidiana. A livello generale, tra i 50-64enni la quasi totalità possiede un telefono cellulare di tipo smartphone, fra i 65-74enni la percentuale scende leggermente ma si attesta comunque all'84,8%; infine, tra gli *over 75* la proporzione è di tre persone su cinque; in questa fascia d'età c'è la quota maggiore di chi possiede un cellulare non di tipo smart, il 18,5%, e anche di chi non ne ha nessuno, il 16,2% (*figura 2.10*).

Figura 2.10 – L'utilizzo di *device* tecnologici, per età (valori in %)



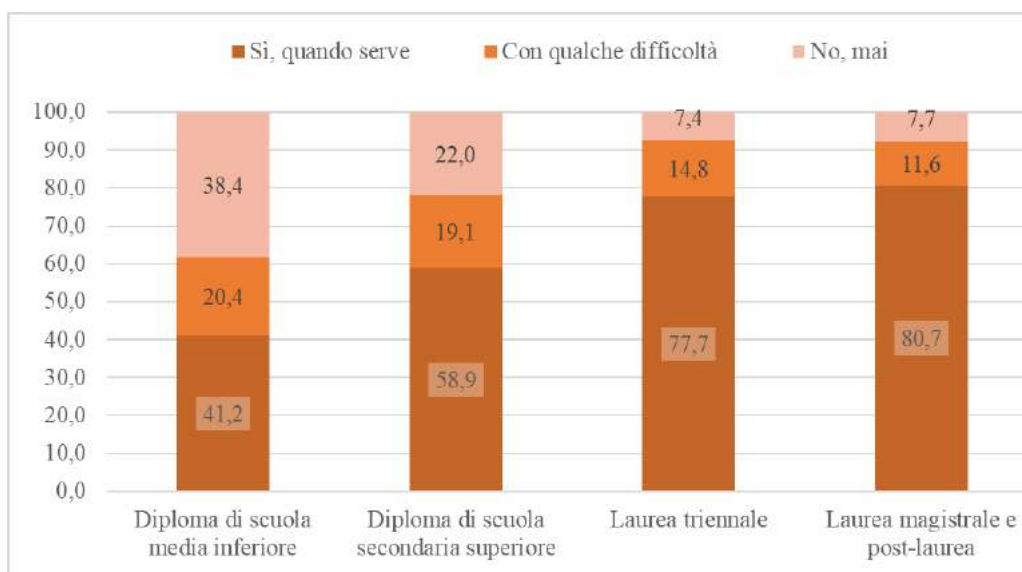
Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

Rispetto all'utilizzo di internet si osservano valori molto simili a quelli appena riportati: tra chi ha 50-64 anni internet viene utilizzato frequentemente nel 90,5% dei casi, fra i 65-74enni il dato è del 80,3% mentre tra gli ultrasessantacinquenni è del 61,5%. In questa fascia d'età resta comunque una quota rilevante di persone che non lo utilizzano affatto, infatti, oltre un terzo degli *over 75* afferma di non aver mai usato internet. In merito all'utilizzo della tecnologia per interfacciarsi con la pubblica amministrazione si osservano divari più contenuti fra le diverse classi d'età. **Due persone su tre con età compresa tra i 50 e i 64 anni utilizzano questo canale per comunicare con la PA, valore che scende al 62% nel caso dei 65-74enni e al 57% fra gli over 75.** Al contrario, tra chi non utilizza *device* tecnologici, la percentuale più elevata si riscontra tra le persone più anziane, un ultrasessantacinquenne su quattro non usa mai questo genere di strumenti, valori che scendono leggermente tra i 50-64enni e fra i 65-74enni; in queste due fasce d'età la proporzione è di circa una persona su cinque. Tuttavia, la quota di persone che utilizza strumenti tecnologici abitualmente è destinata a crescere in modo importante nei prossimi anni, perché, da un lato, crescerà sempre più il numero di operazioni che si potranno fare tramite questi dispositivi e addirittura sarà possibile svolgere determinate azioni solamente utilizzando *device* tecnologici e, dall'altro lato, entrerà a far

parte di queste fasce d'età un numero sempre maggiore di persone che hanno utilizzato la tecnologia per buona parte della loro vita.

Se si considera invece la suddivisione per livello di istruzione si rileva come la propensione a comunicare con la pubblica amministrazione attraverso uno strumento tecnologico cresce con l'aumentare del livello di studio. Tra chi è in possesso del diploma di scuola media inferiore quasi quattro persone su dieci (38,5%) non utilizzano mai un *device* per interfacciarsi con la PA, percentuale che scende al 22% fra quelli che hanno il diploma di scuola secondaria di secondo grado e si riduce ulteriormente a circa il 7,5% tra i laureati. Fra quest'ultimi quasi otto persone su dieci affermano di utilizzare un mezzo informatico quando necessario e solo il 12,5% lo fa con difficoltà, mentre tra chi è in possesso del diploma di scuola superiore o del diploma di scuola media i valori sono del 58,9% e del 19,1%, per i primi e del 41,1% e del 20,4% per i secondi. (**figura 2.11**)

**Figura 2.11 – L'utilizzo di *device* tecnologici per comunicare con la pubblica amministrazione, per titolo di studio (valori in %)**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

Un ulteriore aspetto che risulta essere necessario approfondire riguarda i canali utilizzati maggiormente dai *Silver* per informarsi sull'attualità. La **tabella 2.5** riporta i diversi strumenti utilizzati dagli *over 50* e mostra come siano presenti tendenze diverse sia rispetto al genere sia rispetto alle diverse classi d'età. **Il mezzo attraverso il quale i *Silver* prediligono informarsi è il telegiornale**, forma usata dal 69,4% delle donne e dal 73,4% degli uomini; tra le diverse fasce d'età sono i 65-74enni che lo utilizzano maggiormente (77,6%), seguiti dai 50-64enni (70,1%) e dagli *over 75* (67%).

Il secondo strumento preferito sono **i quotidiani online** e, più in generale, i portali d'informazione (ANSA, AGI ecc.). In questo caso non si osservano particolari differenziazioni rispetto al genere: in media circa il 55% degli *over 50* utilizza questo canale mentre rispetto alla ripartizione per classi d'età si riscontra una dinamica inversamente proporzionale all'età: tra chi ha fra i 50 e i 64 anni la percentuale è del 65%, scende al 54,8% tra i 65-74enni e si abbassa ulteriormente tra gli ultrasessantacinquenni (38,1%).

**Tabella 2.5 – Canali utilizzati per informarsi sull’attualità, per genere ed età (valori in %)**

	Media	Genere		Età		
		Maschi	Femmine	50-64	65-74	Over 75
Telegiornali	71,2	73,4	69,4	70,1	77,6	67,0
Quotidiani online o portali di informazione	55,5	56,7	54,5	65,0	54,8	38,1
Talk show, programmi di approfondimento ecc.	34,4	31,6	36,7	32,4	35,0	37,6
Quotidiani e carta stampata	27,2	31,7	23,4	23,5	34,9	26,9
Radio	22,7	26,0	19,8	24,5	21,0	20,9
Social media e forum	19,8	17,9	21,3	24,5	14,2	16,1
Passaparola con familiari o amici	14,6	11,6	17,2	13,9	13,1	17,4

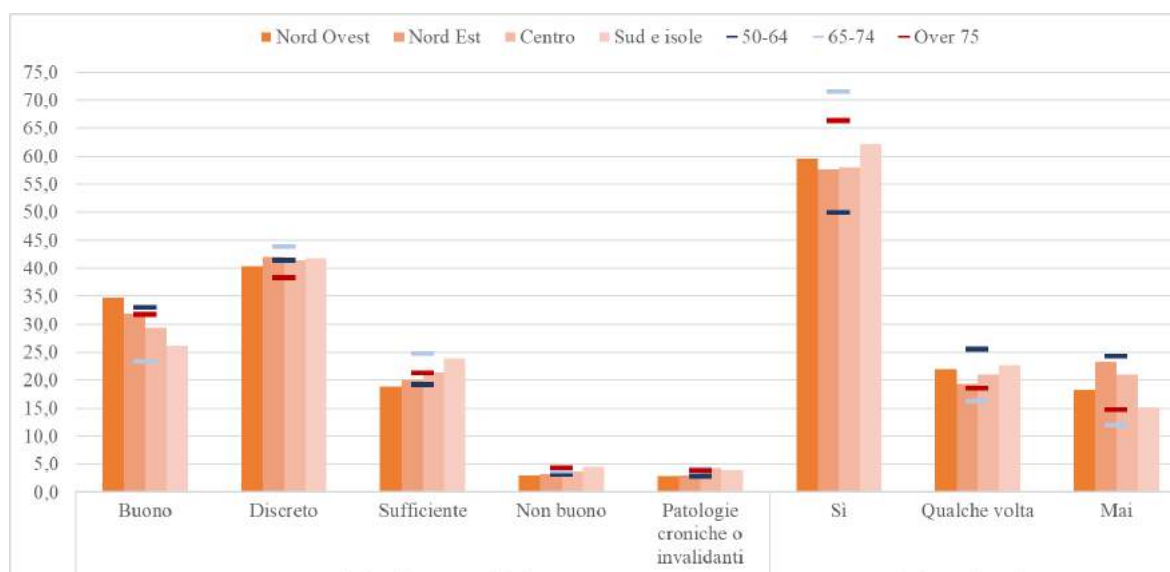
Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

Al terzo posto si classificano i *talk show* e i programmi di approfondimento, preferiti dal 36,7% delle donne e dal 31,6% dei maschi, con una ripartizione per età che cresce dal 32,4% dei 50-64enni al 37,6% degli over 75. Invece, i mezzi meno utilizzati sono: il passaparola con amici o familiari, questo viene preferito maggiormente dalle donne (il 17,2% afferma di utilizzarlo come veicolo di informazione contro una percentuale maschile dell’11,6%) e dagli over 75 (17,4% contro una percentuale di circa il 13,5% per le altre fasce d’età); e i social media o i forum, anche in questo caso sono le donne a farne maggiormente uso (21,3% contro il 17,9% degli uomini) e i 50-64enni (24,5%). Infine, il più tradizionale mezzo di informazione, ovvero i quotidiani cartacei, viene utilizzato maggiormente dai 65-74enni e dagli uomini, per queste due sottocategorie la proporzione è di circa una persona su tre.

## 2.7 La prevenzione e le cure

*Ma come si pone e cosa fa la popolazione Silver per mantenersi in buona salute, quali le forme di prevenzione e cure?* Cominciamo a vedere come i *Silver* giudicano il loro stato di salute; la **figura 2.12** evidenzia come il campione percepisce il proprio stato di salute (parte sinistra) e l’utilizzo di farmaci (parte destra) sia per le diverse fasce d’età sia in base alla ripartizione geografica. Come per la risposta sulla soddisfazione rispetto alla situazione economica, anche tra chi afferma di essere in un buono stato di salute è possibile notare una forte differenza territoriale Nord-Sud; infatti, nelle regioni settentrionali il 35% si ritiene in **buona salute**, nel Centro scende al 29%, e al 26% nel Mezzogiorno mentre quelli che giudicano il proprio stato di **salute “discreto”** presentano valori abbastanza uniformi a livello nazionale, intorno al 40%. In media quindi, sommando quelli in buona e discreta salute arriviamo a 7,5 persone su dieci: un dato tutto sommato buono. Anche tra chi dichiara uno stato di **salute “sufficiente”** prosegue il differenziale territoriale: al Sud e Isole la percentuale è del 24% mentre al Nord-Est e al Nord-Ovest, rispettivamente è al 20% e al 18,9%; la stessa situazione territoriale si evidenzia per chi ritiene di non godere di buona salute o soffre di patologie croniche o invalidanti: al Sud e Isole il 4,5% del campione indagato afferma di non essere in un buono stato di salute e un ulteriore 3% è affetto da patologie croniche; al Centro i valori sono rispettivamente del 3,7% e del 4,2% mentre nelle regioni del Nord sono intorno al 3%.

**Figura 2.12 – Valutazione del proprio stato di salute e consumo di farmaci, per età e area geografica (valori in %)**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

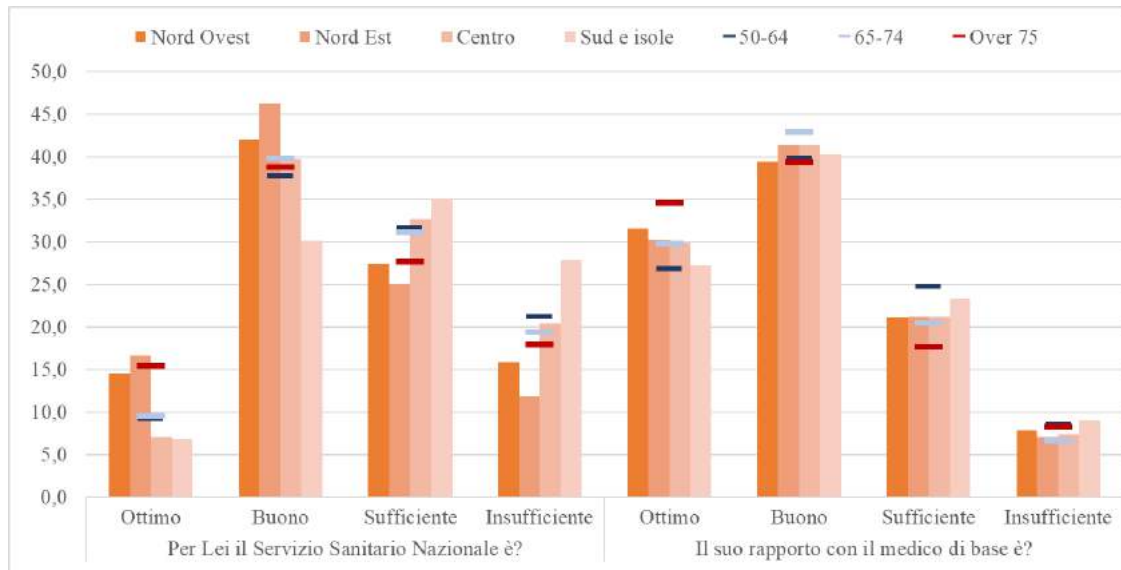
Rispetto alla ripartizione per classi d'età, la maggior percentuale di soggetti che affermano di essere in buona salute ha tra i 50 e i 64 anni (33,1%) o più di 75 (31,8%); invece tra i 65-74enni la percentuale è “stranamente” più bassa, al 23,3% ma ben il 44% dichiara uno stato di salute discreto o sufficiente (24,8%) e solo il 7,1% afferma di non godere di buona salute o è affetto da patologie croniche, una percentuale quasi identica tra le diverse classi d'età.

Quanto all'utilizzo di farmaci si riscontra che **oltre sette persone su dieci tra i 65 e i 74 anni assumono farmaci regolarmente**, proporzione che si riduce al 66% fra gli ultrasettantacinquenni e al 50% tra i 50-64enni. Se si considera chi li assume solo qualche volta, la percentuale ovviamente si riduce ed è più alta tra i 50-64enni (25,6%), per poi scendere al 18,7% e al 16,3% rispettivamente tra gli *over 75* e i 65-74enni. Valori analoghi tra chi non prende mai farmaci: tra i 50-64enni la percentuale è del 24,3%, tra i 65-74enni del 14,9% e tra gli *over 75* del 12,1%.

Tra le diverse macro-zone le differenze sono minime, con una prevalenza di Sud e Isole tra chi assume farmaci regolarmente (62,2%) e qualche volta (22,6%); segue il Nord-Ovest con valori pari al 59,6% e al 22% e il Nord-Est, con il 57,5% e 19,2%. Tra chi dichiara di non prendere mai farmaci il valore più elevato si rileva nel Nord-Est (23,2%) mentre, a conferma, quello più basso nel Mezzogiorno (15,2%).

Alla domanda: “che giudizio dà del Servizio Sanitario Nazionale pubblico”, i **Silver** confermano la netta “spaccatura” territoriale: sommando il giudizio “ottimo” e “buono”, al Nord-Ovest si arriva quasi al 57% con un ottimo pari al 14,6%; nel Nord-Est si supera il 62% con il 16,6% di giudizio ottimo mentre nel Centro e nel Sud e nelle Isole i valori sono rispettivamente pari al 47% (7,1% di ottimo) e del 37% con un 6,8% di ottimo. Nel Mezzogiorno ben il 28% circa afferma che il servizio sanitario è insufficiente, proporzione che scende al 20% al Centro Italia, al 15,9% nel Nord-Ovest e al 12% nel Nord-Est. Il giudizio di buono o ottimo livello prevale tra gli *over 75* anni (55% circa), percentuale che scende intorno al 48% tra i 50-64enni e fra i 65-74enni dei quali solo il 9,5% giudicano ottimo il SSN contro il 15,5% degli ultrasettantacinquenni. Il 33% delle persone appartenenti alle prime due classi d'età ritiene il SSN sufficiente mentre è considerato insufficiente dal 21,2% dei 65-74enni e dal 19,4% dei 50-64enni (**figura 2.13**).

**Figura 2.13 – Valutazione del Servizio Sanitario Nazionale e del rapporto con il proprio medico di medicina generale, per età e area geografica (valori in %)**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

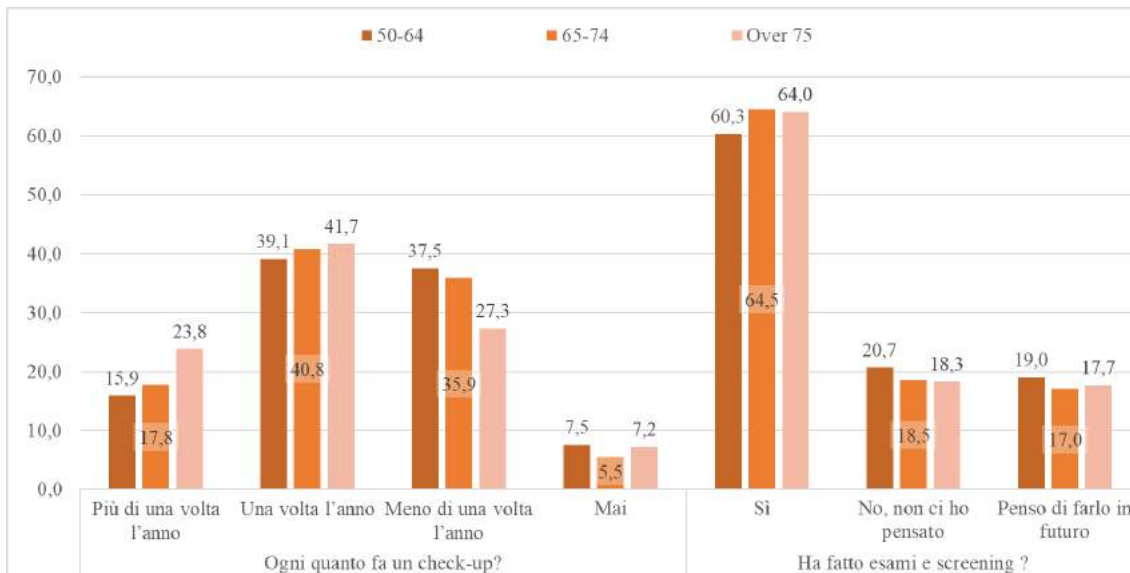
Considerando che la spesa pro capite nelle varie regioni è omogenea (Lombardia e Veneto che sono le regioni di approdo della maggior parte dei pazienti provenienti dalle regioni del mezzogiorno, hanno una spesa pro capite di circa 2.100 euro l'anno contro i 2.020 delle regioni meridionali) e considerando altresì che la gestione in termini di dirigenza e personale è totalmente fatta da residenti locali (a differenza delle regioni del Nord), diventa poco spiegabile questa situazione che peraltro si protrae ormai da almeno 40 anni, nonostante i significativi trasferimenti economici a queste regioni

Rispetto al giudizio sul rapporto con il **proprio medico di base** si riscontrano giudizi pressoché identici nel Paese dove, in media circa il **30%** dei rispondenti sostiene di avere un **ottimo rapporto** con il proprio medico, con il valore più alto, pari al 31,6% nel Nord-Ovest e quello più basso nel Mezzogiorno (27,2%); a questi si aggiunge un ulteriore **40,5%** che dice di avere un **buon rapporto** mentre solo un 22% ha un rapporto sufficiente e l'8% insufficiente. Si rilevano invece significative differenze di giudizio tra le varie fasce d'età. Gli ultrasessantacinquenni risultano essere quelli con il rapporto migliore (34,6%) contro il 29,8% dei 65-74enni e il 26,9% dei 50-64enni; il 21% circa dà una valutazione **sufficiente** con una lieve prevalenza dei 50-64enni. In media, solo meno del 9% quelli che ritengono **insufficiente** il legame con il proprio medico di base.

Aspetto centrale in tema di salute è la prevenzione. Al campione sono state poste due domande: “ogni quanto fa un check-up?” e “ha fatto esami e screening per prevenire problemi di salute, anche derivati dall'anamnesi familiare, e migliorare l'aspettativa di vita in buona salute?” La **figura 2.14** (parte sinistra) evidenzia che gli ultrasessantacinquenni, come immaginabile, siano la classe d'età che fa i check-up con maggior frequenza: quasi una persona su quattro ha effettuato check-up più di una volta all'anno e oltre quattro persone su dieci lo fanno con regolarità una volta l'anno; solo il 27% svolge controlli medici meno di una volta l'anno mentre chi non effettua mai check-up è il 7,2%. Tra i 50-64enni e tra i 65-74enni le tendenze sono molto simili: quelli che effettuano accertamenti oltre una volta l'anno sono rispettivamente il 15,9% e il 17,8%, chi li esegue solo una volta l'anno è il 39,1% e il 40,8%, quelli che lo fanno meno di una volta l'anno sono il 37,5% e il 35,9% ed infine quelli che non lo fanno mai sono il 7,5% e il 5,5% seguiti dagli **over 75** con il 7,2%; una quota quindi minima.

La parte destra del grafico di **figura 2.14**, ci mostra che la percentuale di coloro che hanno fatto esami o screening per prevenire problemi di salute è alta e allineata con la somma di quelli che fanno check-up una o più volte l'anno: il 60,3% dei 50-64, il 64,5% dei 65-74 e il 64% degli *over 75* mentre un 20% circa non hanno mai eseguito alcun tipo di screening; tuttavia un 17/19% degli intervistati dice che lo farà in un prossimo futuro.

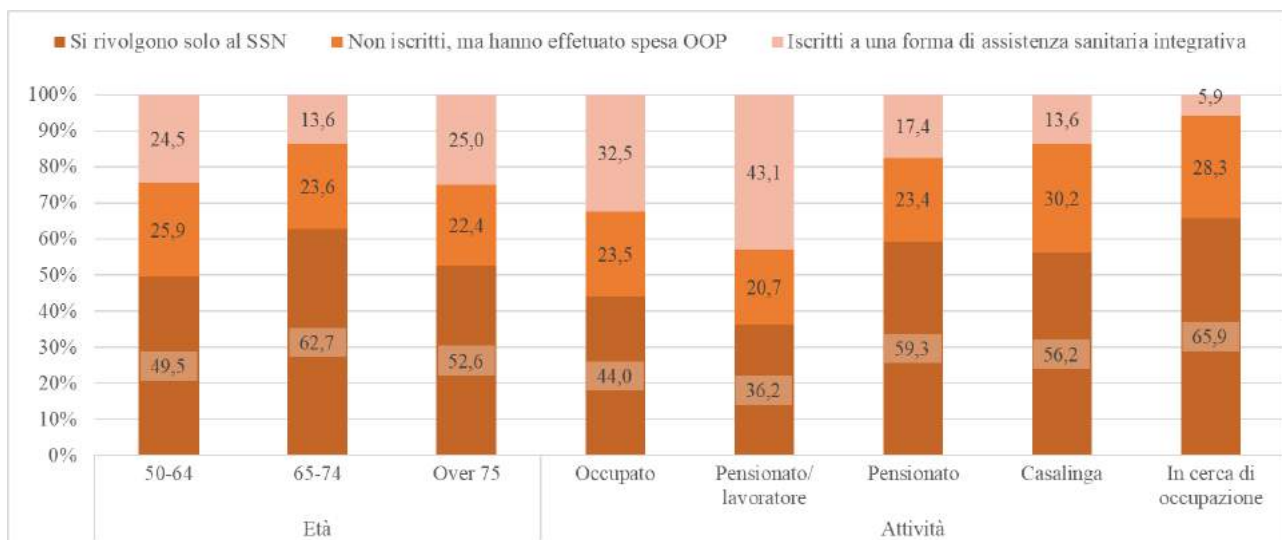
**Figura 2.14 – Frequenza dei controlli medici, per età (valori in %)**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

In un moderno welfare mix, l'assistenza sanitaria integrativa svolge un ruolo importante sia per i singoli sia per lo Stato; al campione è stato quindi chiesto: "si avvale di coperture integrative rispetto a quelle offerte dal Servizio Sanitario Nazionale?" (**figura 2.15**).

**Figura 2.15 – Livelli di iscrizione a forme di assistenza sanitaria integrativa, per età e attività svolta (valori in %)**



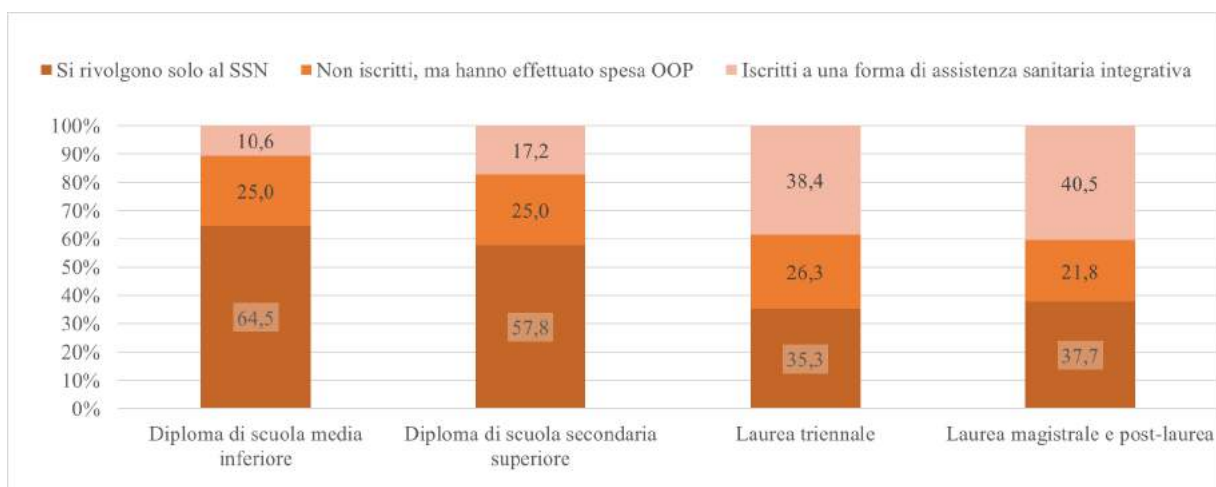
Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

Tra i 65-74enni, solo il 13,6% è iscritto a una forma di assistenza sanitaria integrativa, rispetto al 24,5% dei 50-64 e al 25% degli *over 75*. Tra i soggetti non iscritti ma che hanno comunque pagato di tasca propria (out of pocket - OOP) visite specialistiche o altre forme di cura, si osservano valori abbastanza simili: 25,9% tra i 50-64enni, 23,6% per i 65-74enni e il 22,4% per gli ultrasettantacinquenni.

La percentuale di soggetti che si avvalgono solo del Servizio Sanitario Nazionale è pari al 62,7% per i 65-74enni, scende al 52,6% per gli *over 75* e al 49,5% per i 50-64enni. Tra le diverse categorie, la maggiore iscrizione ai fondi sanitari si riscontra 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 casalinghi e chi è in cerca di occupazione con rispettivamente il 13,6% e il 5,9%. In quest'ultime due categorie vi sono i livelli più elevati di soggetti non iscritti ma che hanno effettuato una spesa OOP, in particolare il 30,2% dei casalinghi e il 28,3% delle persone in cerca di lavoro, seguono poi i pensionati e gli occupati con una percentuale del 23,5%. Quelli in pensione ma che lavorano ancora sono anche quelli che fanno meno ricorso al solo SSN (36,2%) mentre per tutte le altre categorie i valori oscillano tra il 44% degli occupati e il 65,9% di chi è in cerca di occupazione, passando per il 59,3% registrato tra i soggetti in quiescenza.

Analogamente a quanto riscontrato rispetto all'utilizzo della tecnologia per comunicare con la pubblica amministrazione, anche nel caso dei livelli di iscrizione a forme di assistenza sanitaria integrativa si osserva una dinamica crescente all'aumentare del livello di studio. La quota di persone che si avvale di una copertura integrativa passa dal 10,6% tra chi possiede il diploma di scuola media inferiore al 17,2% fra coloro che hanno al più il diploma di scuola secondaria superiore, per poi più che raddoppiare tra i laureati triennali (38,4%) e crescere ulteriormente tra chi ha conseguito la laurea magistrale, o una specializzazione post-universitaria (40,5%). Costoro, insieme ai laureati triennali, sono quelli che si rivolgono meno al solo servizio sanitario nazionale (circa 36%) mentre fra le persone in possesso del diploma di scuola superiore la quota è del 57,8% e sale ulteriormente al 64,5% fra i soggetti con al massimo il diploma di scuola media. Invece, è abbastanza uniforme la percentuale di persone che hanno effettuato una spesa OOP: poco meno di una persona su quattro (24,5%), con il valore più basso, pari al 21,8%, che si rileva tra le persone in possesso dei titoli di studio più elevati, laurea magistrale o specializzazione post-laurea (**figura 2.15.1**).

**Figura 2.15.1 – Livelli di iscrizione a forme di assistenza sanitaria integrativa, per titolo di studio (valori in %)**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

Su circa 45,5 miliardi di spesa OOP, solo l'11% risulta intermediato da fondi sanitari e pensare che dei 40 miliardi spesi di tasca propria dalle famiglie una metà si potrebbero risparmiare rendendo SSN e cura della propria persona molto più efficienti; per questo risulta chiaro come vi siano ampi margini di sviluppo dell'assistenza sanitaria integrativa e della LTC, strumenti fondamentali per poter incrementare la speranza di vita in buona salute a 65 anni e anche prima, oggi, come abbiamo visto, troppo bassa se confrontata con quella dei principali Paesi europei, soprattutto con la prevenzione che può essere offerta in modo massivo solo dai fondi sanitari.

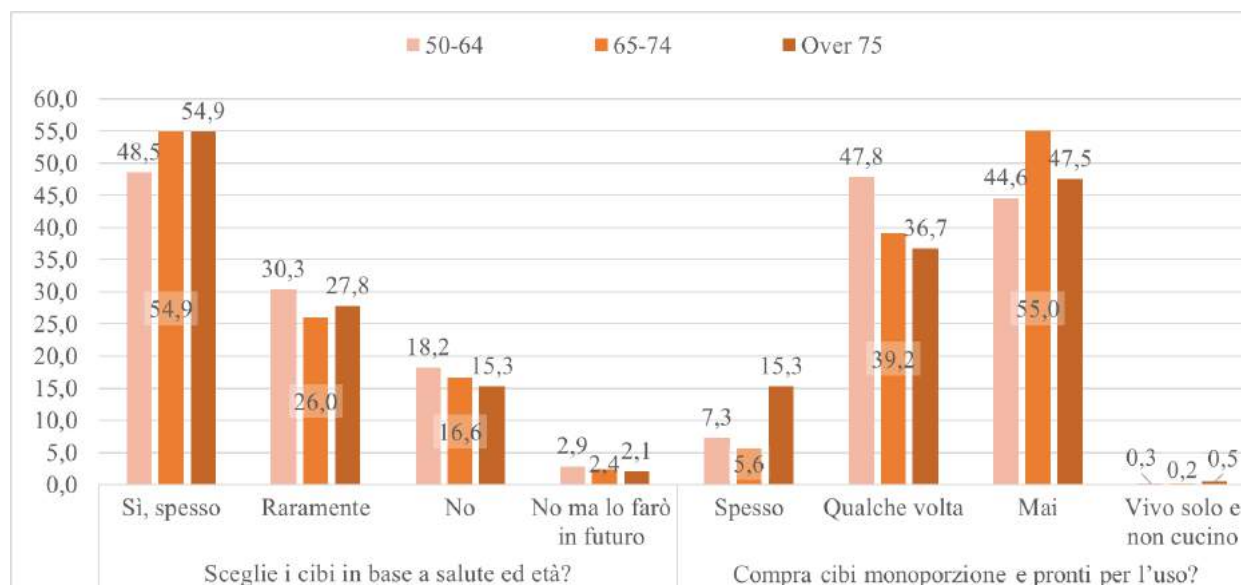
## 2.8 L'alimentazione

Per poter beneficiare di una buona condizione fisica anche nelle fasi più avanzate della vita è indispensabile seguire una corretta e adeguata alimentazione: in fondo, si diceva, noi siamo quello che mangiamo! Ai Silver è stato chiesto se scelgono i cibi in base alla loro salute ed età e se si avvalgono dei consigli di dietologi o nutrizionisti. Dalle risposte si evince che con l'avanzare dell'età, c'è una progressiva attenzione nell'acquisto dei cibi maggiormente adeguati alla propria età; in particolare fra i 50-64enni il **48,5%** sceglie spesso di comprare cibi sulla base della propria salute e dell'età, mentre fra i 65-74 anni e fra gli over 75 la quota sale al **54,9%**. Quindi già oggi una metà dei Silver compra i cibi in modo avveduto; a questi si possono aggiungere come "potenziali" quelli che effettuano solo raramente acquisti specifici di cibo pari al 30,3% tra i 50-64enni, al 26% tra i 65-74enni e al 27,8% tra gli over 75. Solo un 18,2% di 50-64enni, che si riduce al 16,6% fra i 65-74 anni, e al 15,3% fra gli over 75 non se ne preoccupa ma un 2-3% lo farà in futuro **figura 2.16**.

Gli ultrasessantacinquenni assieme ai 50-64enni risultano essere i principali consumatori abituali di cibi monoporzione e pronti per l'uso (15,3% e 7,3%); tra i primi la percentuale di chi acquista spesso o almeno qualche volta questo genere di prodotti è del **52%** mentre per i secondi sale al **55,1%**.

Anche gli acquisti per porzione, accanto alla scelta di cibi sani, dietetici e adatti alle età, indica un differente stile di vita che ha grandi prospettive di crescita.

**Figura 2.16 – Attenzione alla scelta dei cibi da comperare e propensione all'acquisto di cibi monoporzione, per età (valori in %)**

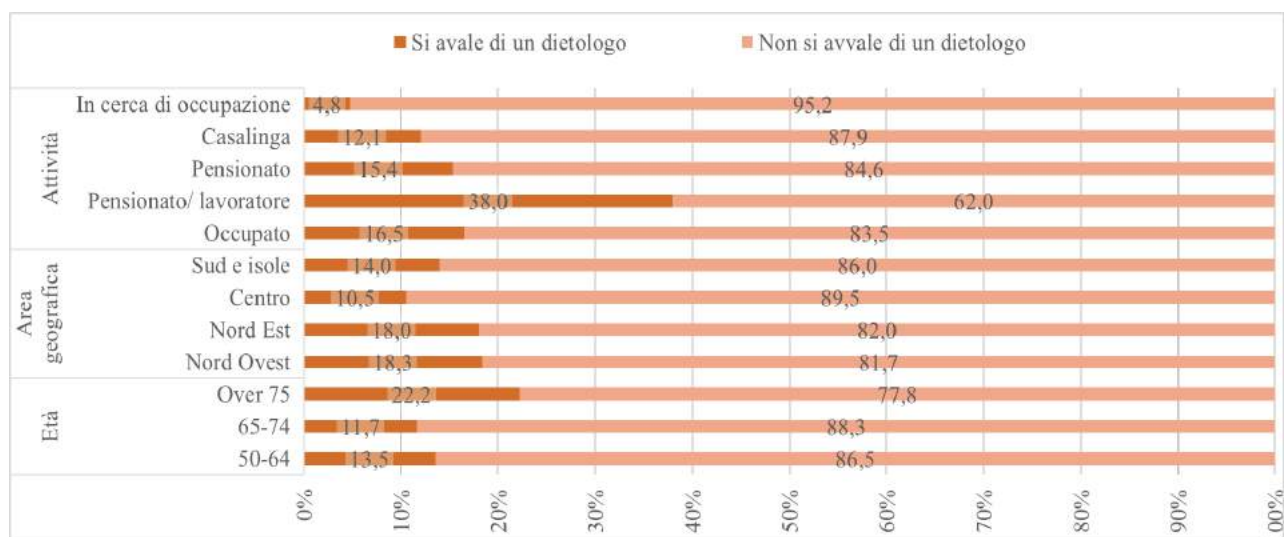


Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali



I principali consumatori di cibi monoporzione sono coloro che hanno un elevato livello di istruzione: tra i laureati triennali la percentuale di quelli che comprano spesso cibi pronti per l'uso e monoporzione è del 19,2% e supera il 24% tra chi è in possesso di una laurea magistrale o del vecchio ordinamento mentre tra chi non è laureato la percentuale è di circa il 4,4%. L'avvalersi di un dietologo o un nutrizionista permette di beneficiare di abitudini alimentari maggiormente sane e adeguate alla propria età **figura 2.17**.

**Figura 2.17 – Quota di persone che si avvale di un dietologo, per età, area geografica e attività svolta (valori in %)**

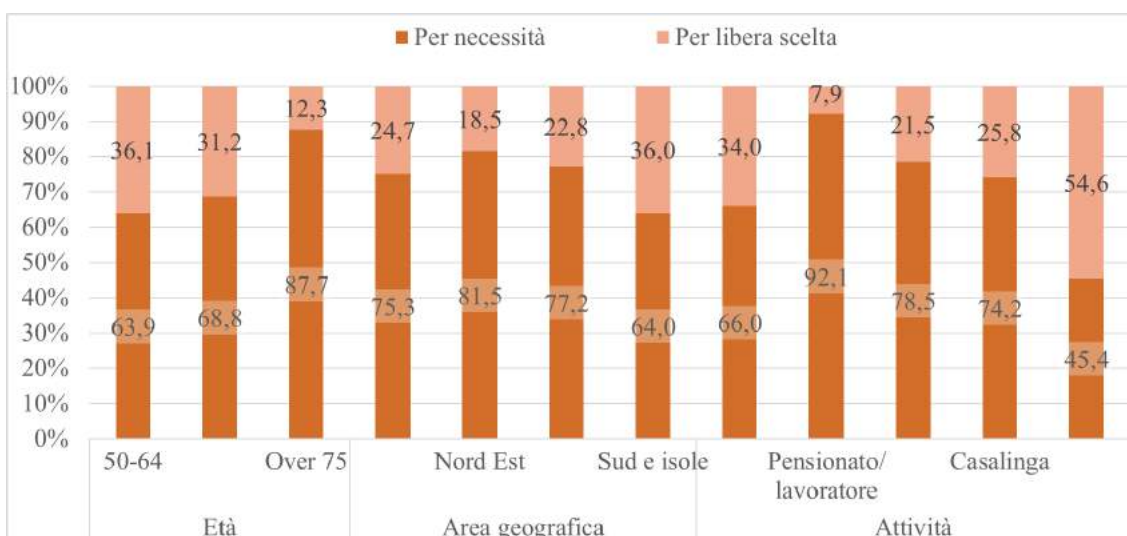


Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

Tuttavia, sono ancora pochi i *Silver* che si rivolgono a questo genere di figure, **in media solo il 15,3%**; tra chi se ne avvale troviamo i pensionati/lavoratori, che per il 38% si avvalgono di un dietologo, il 22,2% degli ultrasettantacinquenni, e chi vive nel Nord Italia (18,2%). Per tutte le altre categorie i valori si aggirano attorno al 12-14%, con minimi che si registrano tra chi è in cerca di occupazione (4,8%) e chi abita nel Centro Italia (10,5%).

Tra chi si avvale di un dietologo oltre sette persone su dieci (73,6%) lo fanno per necessità legate a patologie o disturbi che richiedono particolare attenzione all'alimentazione, mentre solo il 26,4% lo fa per libera scelta. Tra le persone che dichiarano di rivolgersi a esperti in materia per via di un bisogno di salute la quota maggiore si rileva fra gli ultrasettantacinquenni (87,7%), fra chi vive nel Nord-Est del Paese (81,5%) e fra i pensionati/lavoratori (92,1%). Viceversa, chi ne fa più ricorso per libera scelta sono: i soggetti in cerca di lavoro (54,6%), coloro i quali vivono nel Sud o nelle Isole (36%) e chi ha un'età compresa fra i 50 e i 64 anni (36,1%) **figura 2.18**.

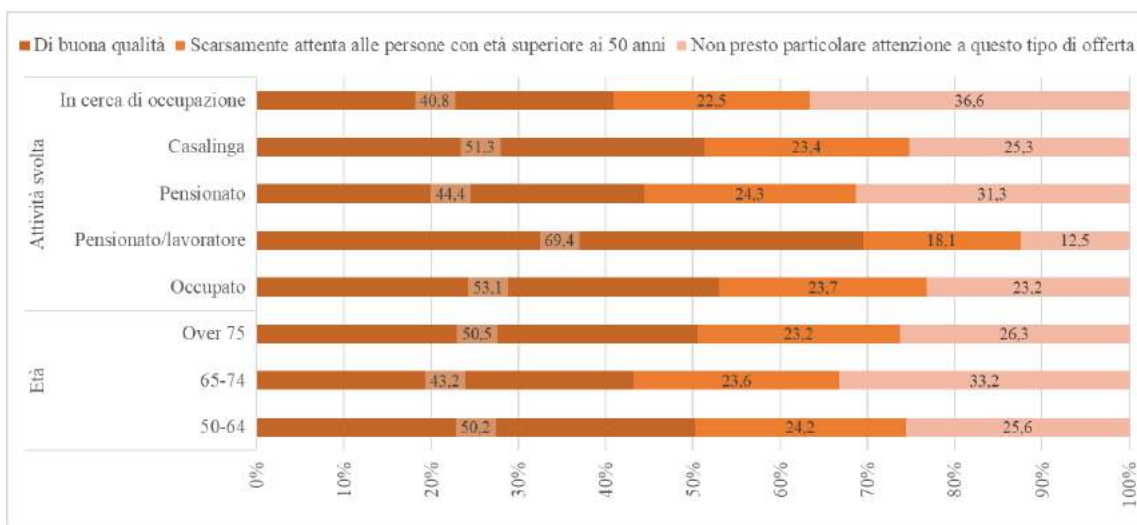
**Figura 2.18 – Motivazione dietro alla scelta di rivolgersi a un dietologo, per età, area geografica e attività svolta (valori in %)**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

Infine, è stato chiesto agli intervistati: “**come giudica l’offerta di prodotti alimentari per una buona salute?**” (figura 2.19).

**Figura 2.19 – Valutazione dell’offerta di prodotti alimentari adeguati per mantenere la salute, per l’età e attività svolta (valori in %)**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

Quasi un *Silver* su due (48,5%) considera l’offerta di questo genere di prodotti di buona qualità; tra chi esprime un giudizio più che positivo troviamo i pensionati lavoratori (69,4%), gli occupati (53,1%), i casalinghi (51,3%) e le persone appartenenti alle due classi d’età estreme, rispettivamente il 50,2% dei 50-64enni e il 50,5% degli *over 75*. Chi invece considera l’offerta insufficiente e poco attenta ai bisogni delle persone ultracinquantenni troviamo ancora i pensionati (24,3%), i 50-64enni (24,2%), i 65-74enni (23,6%) e gli occupati (23,7%). Vi è poi un’ulteriore quota di persone che non presta particolare attenzione a questo tipo di prodotti quando acquista i generi alimentari; i soggetti meno attenti sono: i 65-74enni, fra chi appartiene a questa classe d’età un individuo su tre non presta particolare attenzione (33,2%); i pensionati (31,3%) e chi è in cerca di lavoro (36,6%).

## 2.9 Gli stili di vita: mobilità, vacanze e tempo libero

Il primo aspetto che abbiamo sondato con i nostri *Silver* è se si preoccupano di fare esercizio fisico e mentale, soprattutto il secondo, per mantenersi in buona salute. Per quanto riguarda l'esercizio fisico la **tabella 2.6** indica come circa tre persone su dieci, a prescindere dalla fascia d'età di appartenenza, facciano camminate ed esercizio fisico ogni volta che è possibile, mentre un 7,4% medio lo fa solo ogni tanto e tra questi prevalgono i 50-64enni (10,5%). Quindi, solo un 37% in media si preoccupa di fare esercizi fisici mentre un 34% lo fa molto raramente e un 28% circa, mai. Tra le categorie sono principalmente i pensionati/lavoratori a fare camminate ed esercizio fisico ogni volta che è possibile (45,3%), seguiti da chi è in cerca di occupazione (31,9%), dagli occupati (30,9%), dai pensionati (29,8%) e dai casalinghi (25,1%).

Rispetto alla tenuta in forma della mente che a ben riflettere è il “muscolo” più importante di cui disponiamo, le cose pare vadano un poco meglio; alla domanda se tiene in forma la mente leggendo libri, giornali e media si riscontra che i 65-74enni sono i lettori più assidui: il 73,9% legge ogni volta che è possibile, mentre per gli *over 75* la percentuale è del 68,4% e per i 50-64enni del 61,3%, i quali invece, prevalgono tra chi legge solo ogni tanto (28,6%), seguiti dagli ultrasettantacinquenni (22,7%) e dai 65-74enni (19,3%). Tra le categorie i maggiori lettori sono i pensionati che leggono ogni volta che è possibile, nel 68,7% dei casi e nel 20,8% qualche volta, seguiti dai pensionati/lavoratori con valori rispettivamente pari al 61,3% e al 29,7%. Viceversa, tra coloro i quali sono in cerca di lavoro si osserva la quota più consistente di chi non legge affatto (11,8%) o lo fa molto raramente (5,7%).

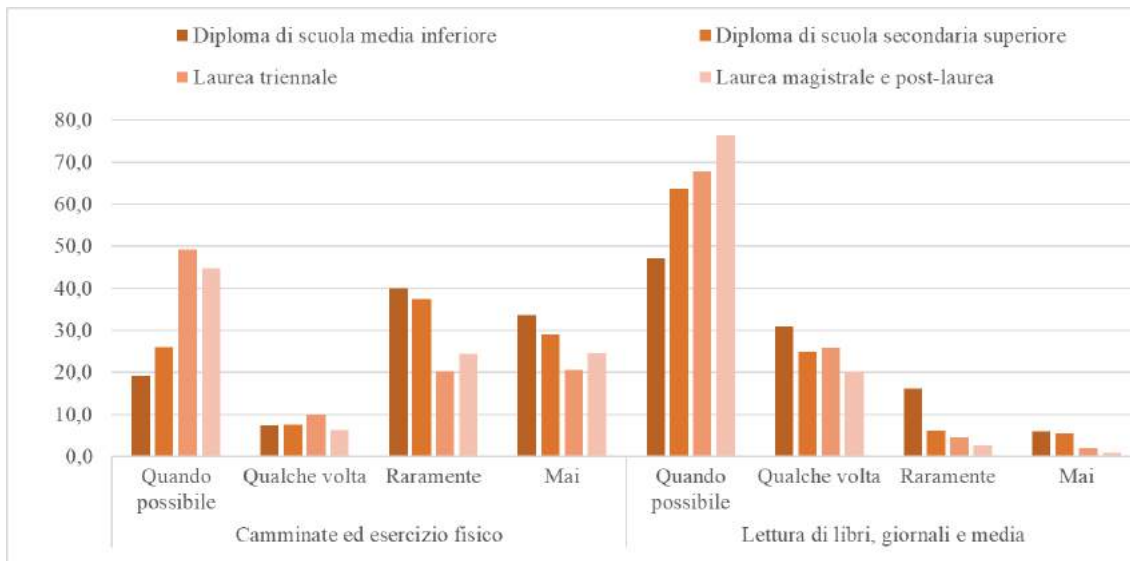
**Tabella 2.6 – Individui che svolgono esercizio fisico o mentale, per età e attività svolta (valori in %)**

		Media	Età			Attività svolta				
			50-64	65-74	Over 75	Occupato	Pensionato/ lavoratore	Pensionato	Casalinga	In cerca di occupazione
Cerca di tenersi in forma con camminate ed esercizio fisico?	Quando è possibile	29,8	30,9	28,2	29,4	30,9	45,3	29,8	25,1	31,9
	Qualche volta	7,4	10,5	4,0	4,8	10,3	3,7	5,2	7,8	11,1
	Molto raramente	34,4	31,7	37,1	36,8	31,4	35,6	36,3	35,5	33,1
	Mai	28,4	26,8	30,7	29,0	27,5	15,4	28,8	31,7	23,9
Tiene in forma la mente leggendo libri, giornali e media?	Quando è possibile	43,7	61,3	73,9	68,4	61,2	61,3	68,7	57,5	56,1
	Qualche volta	32,1	28,6	19,3	22,7	28,0	29,7	20,8	29,9	26,4
	Molto raramente	17,1	7,7	5,1	6,1	6,5	2,4	6,3	7,2	11,8
	Mai	7,1	2,4	1,7	2,8	4,3	6,5	4,2	5,3	5,7

Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

Analizzando il campione rispetto al titolo di studio si rileva che i laureati svolgono più di frequente camminate ed esercizio fisico: in media il 46,5% delle persone laureate svolge attività fisica ogni volta che è possibile contro una percentuale del 25,9% tra gli individui con il diploma di scuola secondaria e del 19,1% tra chi ha il diploma di scuola media. Queste due ultime categorie tendono o a fare esercizio molto di rado oppure a non farlo affatto: tra chi ha il diploma di scuola secondaria superiore circa il 38,5% lo fa raramente e il 29% mai mentre per i laureati i valori sono tra il 20% e il 22,7% (parte destra **figura 2.20**).

**Figura 2.20 – Individui che svolgono esercizio fisico o mentale, per titolo di studio (valori in %)**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

Una situazione simile si riscontra anche rispetto all'esercizio mentale e in particolar modo in relazione alla frequenza di lettura di libri, giornali e social media. Tra le persone in possesso del diploma di scuola media inferiore solo il 47,1% legge ogni volta che ha la possibilità, mentre tra chi ha ottenuto il diploma di scuola secondaria superiore il valore sale al 63,6%, per poi crescere leggermente tra i laureati triennali (67,7%) e salire nuovamente tra chi ha conseguito una laurea magistrale o una specializzazione post-laurea (76,4%).

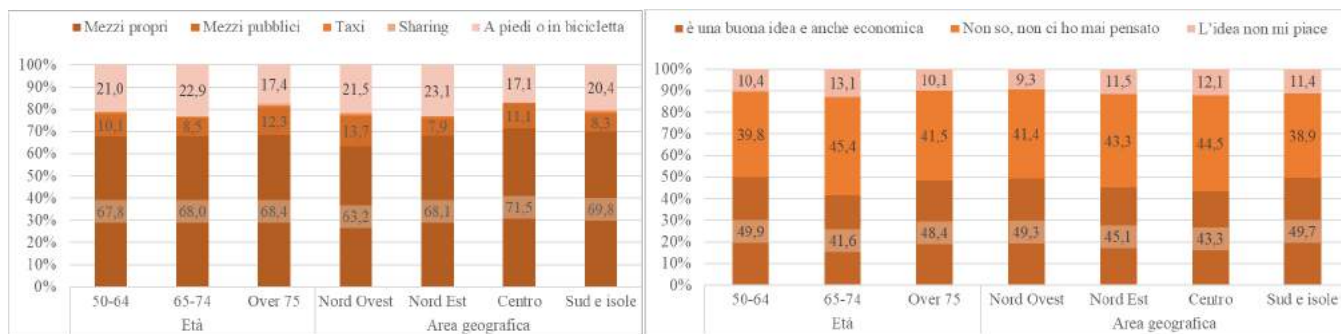
La quota di chi legge raramente o mai, diversamente da quanto osservato per i corrispettivi valori dell'esercizio fisico, è molto contenuta, in media circa il 5% tra i laureati e l'11% tra chi ha il diploma di scuola superiore, con l'unica eccezione che si rileva tra le persone con al massimo il diploma di scuola media, in questo caso la percentuale di chi legge raramente è del 16% e un ulteriore 6% non legge mai (parte sinistra figura 2.20).

La mobilità e gli spostamenti sono già oggi un aspetto centrale nella vita dei *Silver* e lo saranno ancor di più in futuro, man mano che la popolazione invecchia e preferirà nuove forme di mobilità e di possesso dei veicoli; per questo abbiamo domandato al nostro campione: **“come si muove nella sua città o nel suo paese e limitrofi sulle medie distanze?** La risposta è che il 68% circa dei *Silver* (quasi 7 persone su 10) (grafico di sinistra nella figura 2.21), a prescindere dall'età di riferimento, si spostano con mezzi propri (autovetture, motocicli o ciclomotori). Il secondo mezzo preferito per muoversi in città o nei paesi limitrofi è la bicicletta o a piedi, tra i 65-74enni la percentuale è del 22,9%, che scende leggermente tra i 50-64enni (21%) e si riduce ulteriormente fra gli *over 75* (17,4%). Inoltre, circa il 10% dei *Silver* italiani si sposta con i mezzi pubblici, con il dato più elevato rilevato fra gli ultrasessantacinquenni (12,3%) mentre quello più basso fra i 65-74enni (8,5%).

Infine, sia il dato relativo all'utilizzo di taxi sia quello dello *sharing* sono sostanzialmente residuali e per nessuna classe d'età, sommati, arrivano al 2%. Fra le diverse aree geografiche la quota più grande di persone che prediligono spostarsi con il proprio veicolo vive nel Centro Italia (71,5%) seguita da Sud e Isole con il 69,8% e dal Nord-Est con il 68,1%; nel Nord-Ovest solo il 63,2% mentre in quest'area vi è la percentuale più considerevole di fruitori del trasporto pubblico (13,7%), al contrario quella più contenuta si rileva nel Nord-Est (7,9%). Rispetto invece a chi usa la bicicletta o

si sposta a piedi il valore più elevato si osserva nel Nord-Est (23,1%) mentre quello minore nel Centro (17,1%).

**Figura 2.21 – Mezzi utilizzati per spostarsi in città e valutazione della proposta di un servizio di trasporto collettivo dedicato agli over 50, per età e area geografica (valori in %)**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

Agli intervistati è stato inoltre chiesto come valutassero l'idea di un servizio collettivo, su prenotazione, dedicato agli over 50 per potersi recare a fare la spesa, a svolgere visite mediche o per spostamenti legati ad altre necessità.

Fra i 50-64enni e tra gli over 75, il 50% circa ritiene questo tipo di servizio utile non solo in generale ma anche sotto il profilo economico, il 40% circa non ci ha mai pensato, mentre solo poco più del 10% boccia l'idea a priori (grafico di destra nella **figura 2.21**). Fra i 65-74enni l'idea piace al 41,6% mentre il 45,4% non ci ha mai pensato. A livello di macroaree geografiche quelle dove si osserva il maggior numero di persone favorevoli sono: il Mezzogiorno (49,7%) e il Nord-Ovest (49,3%), seguite dal Nord-Est (45,1%) e dal Centro (43,3%).

Per comprendere al meglio gli stili di vita dei *Silver* italiani è utile esaminare come e con quale frequenza si prendono periodi di vacanza. Dalla **tabella 2.7** emerge che in media oltre il 51% degli over 50 fa regolari periodi di vacanza da solo o in famiglia mentre un altro 10% circa preferisce i viaggi di gruppo organizzati; un dato robusto. In particolare, il 52,9% dei 50-64enni effettua regolarmente periodi di villeggiatura da solo o con la famiglia e un ulteriore 9,2% predilige viaggi e vacanze organizzate e di gruppo; tra gli over 75 i valori sono rispettivamente pari al 51,8% e 10,9% mentre tra i 65 e i 74 anni sono pari al 47,6%, e al 10%.

Quelli che si spostano da casa ma solo raramente sono tra i 65-74enni il 35,8% e un ulteriore 6,6% non si sposta affatto. Per le due classi di età estreme i valori sono più contenuti e rispettivamente pari al 31,9% e al 5,9% per i 50-64enni e al 30,6% e 6,7% per gli over 75. Tra le categorie sono i pensionati/lavoratori quelli ad andare maggiormente in vacanza da soli o in famiglia oppure con viaggi organizzati (75,8%), seguiti dagli occupati (69,9%) e dai pensionati (59,6%); valori più bassi si riscontrano tra i casalinghi e tra le persone in cerca di lavoro che sono anche quelli che si spostano più raramente o mai.

**Tabella 2.7 – Frequenza dei periodi di vacanza, per età e attività svolta (valori in %)**

Con quale frequenza e modalità si dedica a periodi di vacanza?	Media	Età			Attività svolta				
		50-64	65-74	Over 75	Occupato	Pensionato/ lavoratore	Pensionato	Casalinga	In cerca di occupazione
Faccio regolarmente periodi di vacanza da solo/a o in famiglia	51,3	52,9	47,6	51,8	60,6	60,0	49,2	39,8	32,1
Preferisco viaggi e vacanze organizzate e di gruppo	9,9	9,2	10,0	10,9	9,3	15,8	10,4	9,9	5,3
Mi sposto raramente	32,6	31,9	35,8	30,6	27,4	24,2	33,0	40,6	48,4
Non mi sposto mai da casa	6,3	5,9	6,6	6,7	2,7	0,0	7,5	9,7	14,3

Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

Dopo le vacanze al panel degli *over 50* è stato chiesto: “fatta eccezione per i beni strettamente necessari al sostentamento, a quali prodotti destina più attenzione e risorse? L’area alla quale vengono rivolte le maggiori risorse è **la casa**, intesa come acquisto di mobilio, arredamento e utensili per la propria abitazione (la cura della casa). In media il **57%** dei *Silver* afferma che ritiene quest’aspetto uno dei più importanti a cui destinare attenzione e risorse, con i valori più elevati che si rilevano tra i 65-74enni (60,4%) e fra i casalinghi (63%); mentre quelli più contenuti fra gli *over 75* (52,8%) e i pensionati/lavoratori (45,6%).

La **seconda categoria** a cui sono indirizzate più risorse è quella legata alla corretta alimentazione: in media il 49% dei soggetti dichiara che questa è una delle tre aree a cui destina il maggior numero di risorse; il dato maggiore si osserva tra i 65-74enni (54,9%), tra i pensionati (51,4%); invece tra i pensionati/lavoratori (41,1%) e gli ultrasessantacinquenni (46,5%) si osservano i valori minori. La **terza categoria** è quella dell’abbigliamento (valore medio pari al 39,9%) con le punte massime tra i 50-64enni (43,6%) e fra gli occupati e casalinghi (44,5%), mentre quelle minime si riscontrano fra i 65-74enni (35%) e tra i pensionati (35,6%).

Seguono con il 28% i prodotti per l’igiene e la cura del corpo e i giornali, gli spettacoli e i libri ovvero la cura della mente; con il 24% circa si mantiene la salute fisica (palestra, riabilitazione, ginnastica di gruppo, device, prova pressione, battito e strumentazioni per la salute). Al momento sono ancora ridotte le spese per la domotica (rendere la casa più agibile e “intelligente” per chi invecchia e/o ha problemi di salute e di movimento) e la mobilità quali per esempio moto carrozzelle o similari (**tabella 2.7.1**).

*Vacanze, mobilità e consumi con l’invecchiamento della popolazione sono destinati a cambiare e a incrementare le percentuali rilevate nell’indagine; l’offerta del mercato è attualmente ancora modesta ma in forte espansione e con notevoli attività di marketing e promozione. Il settore automotive ha già mutato le vendite offrendo non più il tradizionale acquisto ma il noleggio di lungo periodo comprensivo dei costi di assicurazione; le motocarrozze e le auto con guida senza patente sono sempre più diffuse e forse si arriverà anche alle auto con guida “artificiale”. Lo stesso accadrà per la casa e per buona parte dei consumi, vacanze comprese.*

**Tabella 2.7.1 – Principali beni consumati per età e attività svolta (valori in %)**

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: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

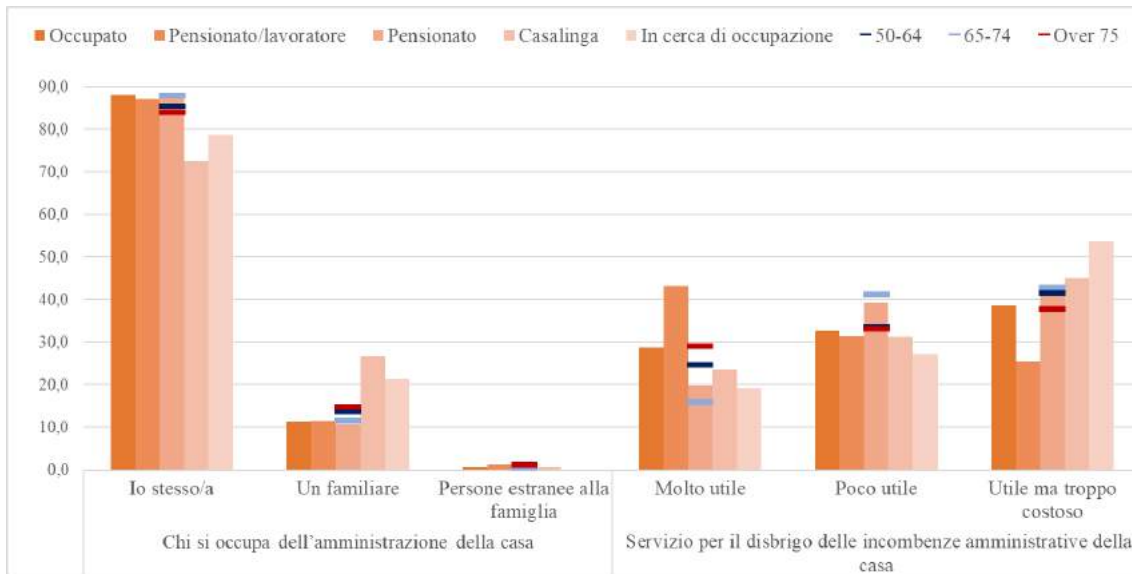
## 2.10 L'amministrazione della casa

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, come visto nel *paragrafo 2.5*, che desta più preoccupazione fra i *Silver*; per questo abbiamo chiesto “chi si occupa attualmente di queste faccende”, anche allo scopo di verificare la reazione dei *Silver* a un'innovativa proposta che è stata fatta in sede di somministrazione del questionario, ovvero un servizio per il disbrigo degli aspetti più burocratici legati alla gestione della casa. Dalla *figura 2.22* parte sinistra, emerge che quasi il 90% dei *Silver* si occupa oggi dell'amministrazione della casa; l'87,8% tra i 65-74enni, l'85,6% dei 50-64enni e degli *over 75* (84%). Chi non si occupa direttamente delle questioni più burocratiche, in media il 13,5%, solitamente si affida a un familiare come il consorte, i figli o i nipoti mentre è assolutamente residuale la quota di chi si rivolge a soggetti terzi esterni al nucleo familiare, in media pari allo 0,8%, con il valore più elevato che si riscontra tra gli *over 75* (1,2%).

Scomponendo i dati per categoria, svolgono direttamente queste incombenze l'88% tra chi lavora, l'87,1% tra i pensionati/lavoratori e l'88,3% fra i quiescenti; valori più bassi per le altre categorie che si rivolgono in misura maggiore, rispetto alle altre, ai membri della propria famiglia; tra i casalinghi, stranamente, lo fa oltre una persona su quattro e tra chi è in cerca di occupazione poco più di una persona su cinque. Anche in questo caso, come già sottolineato in precedenza, la quota di individui che si affida a figure esterne è trascurabile.

La proposta di un servizio che offra una sorta di *maggiordomo* incaricato di occuparsi del disbrigo di questo genere di incombenze è ben vista dai *Silver* e viene ritenuta utile da circa due persone su tre in dettaglio, per il 24,7% dei 50-64enni, l'idea è molto utile e un ulteriore 41,6% la considera buona ma teme che il costo possa essere eccessivo; tra i 65-74enni il 16% la ritiene utile anche se il 42,9% teme sia costosa; per gli ultrasessantacinquenni si riscontrano risposte ancora più positive e la proposta è ritenuta molto utile dal 29,1% dei casi, mentre la quota di chi pensa sia utile ma troppo costosa è del 37,7%.

**Figura 2.22 – Soggetti che si occupano dell’amministrazione della casa e valutazione del servizio per il disbrigo delle incombenze legate alla gestione della stessa, per età e attività svolta (valori in %)**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

Se si considerano le risposte sulla base del tipo di attività svolta si nota come siano principalmente i pensionati/lavoratori e gli occupati ad apprezzare maggiormente l’idea, rispettivamente nel 43,2% dei casi e nel 28,7%; seguono casalinghi e pensionati (23% e 20%). A questi si sommano coloro che ritengono il “maggior-domo” utile ma temono sia troppo costoso: il 54% degli attivi over 50 in cerca di occupazione, il 45% dei casalinghi, il 41% dei pensionati, il 38,6% degli occupati e il 25,4% dei pensionati attivi.

*In totale emerge che a quasi il 70% dei Silver l’idea di poter far affidamento su un servizio che metta a disposizione una persona terza (una specie di maggiordomo, da intendere nella sua accezione originaria di maior domus) che si dedichi all’amministrazione della casa sia più che gradita ai Silver, con l’unico timore legato al fatto che questo genere di servizio possa avere un costo eccessivo da sostenere, il che apre enormi spazi per le società di servizio e gli stessi intermediari bancari, privati e assicurativi. Sembrerebbe dunque che l’esigua quota di persone che si rivolgono a figure esterne al nucleo familiare per questo genere di attività sia tale non tanto per una mancanza di fiducia da parte dei Silver ad affidare questo genere di attività fuori dal contesto familiare, bensì per l’assenza di un servizio che offra loro questa possibilità.*

Allargando lo sguardo **a chi si avvale di un aiuto per svolgere anche solo parte delle sue attività domestiche** si osserva come meno di quattro persone su dieci (37,5%) si avvalgono di un qualche tipo di aiuto esterno; in particolare le figure che si rivolgono di meno risultano essere le donne (32,7%) i 65-74enni (33,7%) e chi è in cerca di occupazione (24,5%). Le due aree nelle quali si rileva la componente più grande di aiuto esterno sono le **pulizie e le faccende domestiche** (stirare, fare il bucato ecc.), e le **attività di manutenzione ordinaria** (giardinaggio, cambiare una lampadina ecc.). Per **le pulizie e le faccende domestiche** si osserva come in media poco meno di una persona su quattro si rivolge a soggetti terzi, con il dato più elevato tra i maschi (27,5%), gli over 75 (27,9%) e i pensionati (26,6%), mentre è più contenuto fra i 50-64enni (21,3%), i pensionati attivi (17%) e chi è in cerca di impiego (15,6%). Per **le attività di manutenzione ordinaria** il valore medio è pari al 12,4% e quelli che si rivolgono maggiormente a persone esterne sono i pensionati/lavoratori (21,7%) e gli over 75 (15,6%). L’area nella quale le persone si avvalgono meno di frequente di aiuti esterni è la cura di nipoti o figli; solo l’8,8% preferisce non occuparsene in prima persona, con i valori più bassi



che si riscontrano fra i 65-74enni (5,1%), le donne (7,1%), i casalinghi (5,7%) e coloro i quali sono in cerca di lavoro (3,7%) il che conferma i risultati esposti in *tabella 2.3.1 (tabella 2.8)*. Infine, per la non autosufficienza si rileva come mediamente poco meno di una persona su dieci (9,5%) si avvale di un aiuto esterno, con le percentuali sopra il valore medio che si osservano per i pensionati che lavorano (17,7%), gli occupati (11,6%) e tra chi ha un'età compresa fra i 50 e i 64 anni (10%).

**Tabella 2.8 – Aree nelle quali le persone si avvalgono di aiuti esterni, per genere, età e attività svolta (valori in %)**

Aree nelle quali si avvale di un aiuto esterno	Media	Genere		Età			Attività svolta				
		Maschio	Femmina	50-64	65-74	Over 75	Occupato	Pensionato/ lavoratore	Pensionato	Casalinga	In cerca di occupazione
Mi avvalgo di qualche aiuto	37,3	42,5	32,7	35,6	33,7	44,0	40,9	45,6	38,7	25,5	24,5
Pulizie e faccende domestiche	23,8	27,5	20,6	21,3	24,6	27,9	24,1	17,0	26,6	15,9	15,6
Attività di manutenzione ordinaria	12,4	14,2	10,9	11,3	11,4	15,6	12,6	21,7	13,2	9,1	8,8
Assistenza di familiare non autosufficiente	9,5	9,3	9,7	10,0	6,5	11,5	11,6	17,7	8,4	7,6	8,3
Cura di figli e nipoti	8,8	10,7	7,1	9,0	5,1	11,9	11,2	13,2	8,2	5,7	3,7

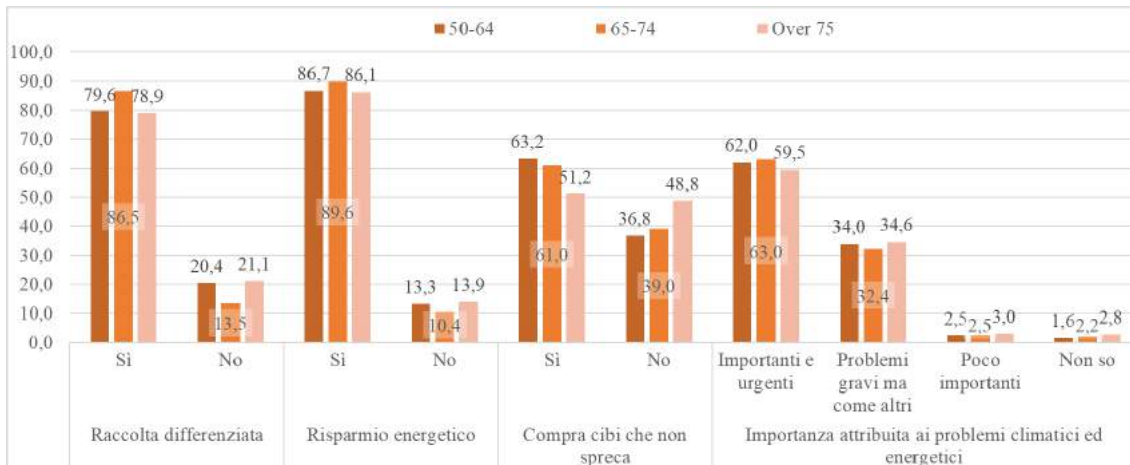
Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

## 2.11 L'ambiente e le nuove generazioni

L'ultimo tema affrontato nel questionario riguarda il modo e l'approccio dei *Silver* verso le questioni ambientali e le nuove generazioni. La **figura 2.23** mostra in che misura gli *over 50* operano e si attivano a favore dell'ecologia e della sostenibilità ambientale e l'importanza che gli stessi attribuiscono ai problemi climatici ed energetici. A questo proposito occorre ricordare come le interviste siano state svolte nel corso della prima metà del febbraio 2022 quando la crisi energetica, seppur già presente, non era così acuta come lo è nel momento in cui si scrive il presente quaderno (maggio 2022); pertanto, è ragionevole ipotizzare che i dati rilevati siano oggi ancor più sbilanciati a favore di una notevole attenzione e rilevanza al tema energia e del risparmio energetico.

Alla domanda: "che importanza attribuisce ai problemi climatici ed energetici (surriscaldamento del pianeta, inquinamento e così via)", la maggior parte degli *over 50* italiani non solo li ritiene importanti ma mette in pratica azioni coerenti con la tutela ambientale. In particolare tra i soggetti 65-74enni si rileva la quota più ampia di persone che adotta comportamenti a favore del **risparmio energetico** (89,6%) seguiti a breve distanza dai 50-64enni (86,7%) e dagli *over 75* (86,1%); l'86,5% dei 65-74enni si impegnano nella **raccolta differenziata** mentre tra i 50-64enni e tra gli *over 75* la quota è rispettivamente del 79,6% e del 78,9%. I *Silver* sono attenti anche alle quantità di cibi acquistati al fine di **ridurre gli sprechi alimentari**; i 50-64enni sono i più attenti con oltre sei persone su dieci che affermano di acquistare solo gli alimenti necessari senza sprecarli, seguono i 65-74enni con il 61% e gli *over 75* con il 51,2%. Più in generale rispetto alle tematiche ambientali, ai cambiamenti climatici e alla questione energetica, la sensibilità dei *Silver* è molto alta: tra i 50-64enni e fra i 65-74enni oltre sei persone su dieci affermano che questi sono problemi molto gravi e urgenti (tra il 62 e 63%) e al 59,5% per gli *over 75*. Inoltre, oltre il 32% sostiene che questi problemi rientrano tra i gravi problemi dell'umanità quali la povertà, le disuguaglianze, i conflitti e le guerre. La quota di persone che li ritiene poco importanti è marginale, in media pari al 2,6%.

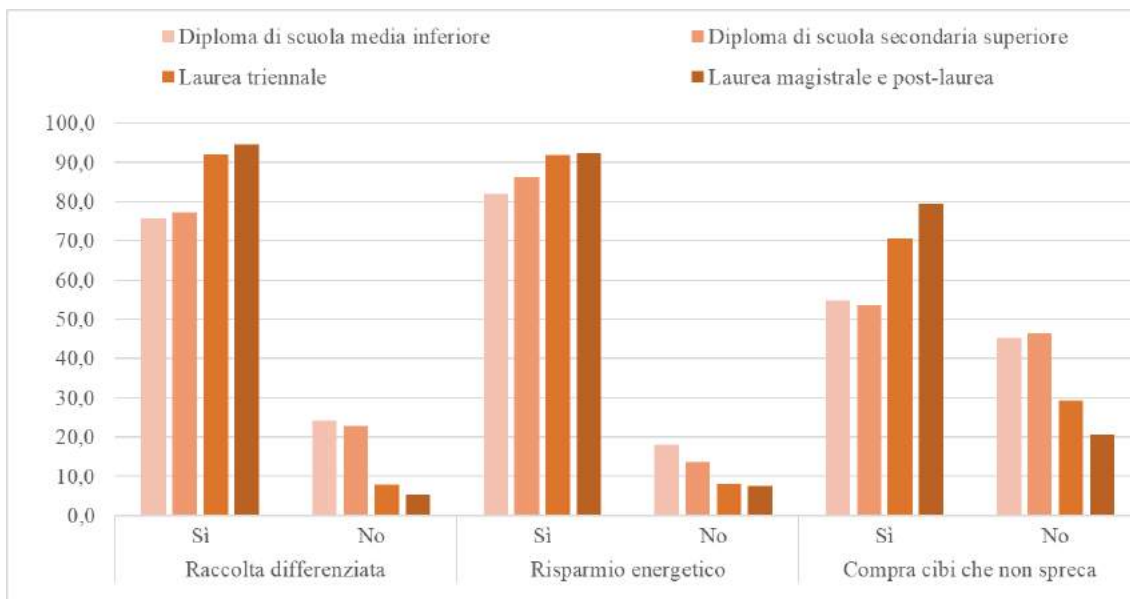
**Figura 2.23 – Attenzione verso i problemi ambientali ed energetici e azioni svolte in merito, per età (valori in %)**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

Se si analizzano le azioni svolte a favore dell'ecologia e della sostenibilità ambientale in relazione al titolo di studio si riscontra come le persone in possesso di una laurea tendano a fare maggiormente la raccolta differenziata, in media circa il 93% contro un valore medio tra i non laureati di circa il 76,5%. Al contrario, l'attenzione verso il risparmio energetico risulta essere molto simile fra tutte le categorie con il valore minimo che si rileva tra chi ha il diploma di scuola media (82%) e quello massimo tra i laureati magistrali o con specializzazione post-laurea (92,5%). Infine, si osserva un'attenzione maggiore rispetto all'acquisto di cibi per evitare gli sprechi alimentari tra i soggetti che hanno conseguito almeno la laurea triennale: tra questi infatti, la quota di chi compra alimenti che non spreca è del 70,7% e cresce ulteriormente al 79,3% tra chi è in possesso di una laurea magistrale mentre è pari al 54,2% fra chi ha al più il diploma di scuola secondaria superiore (figura 2.24).

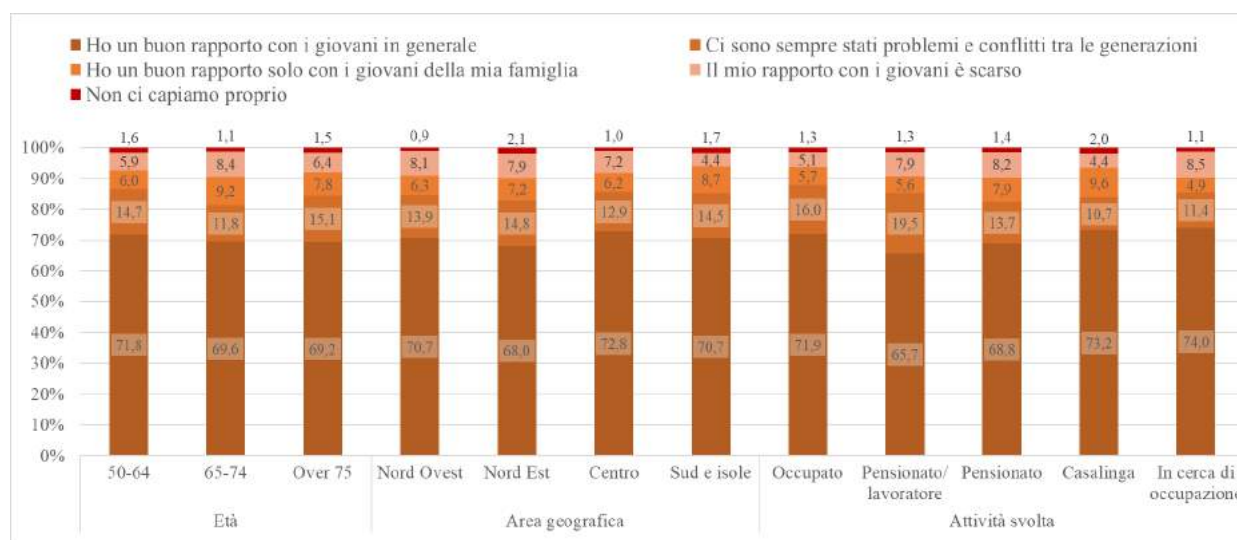
**Figura 2.24 – Azioni compiute a favore della sostenibilità ambientale, per titolo di studio (valori in %)**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

L'ultimo aspetto indagato per comprendere le caratteristiche principali che definiscono la popolazione dei *Silver* è il loro rapporto con le nuove generazioni. In media sette persone su dieci affermano di avere un buon rapporto con i giovani in generale, i valori più alti si rilevano fra i 50-64enni (71,8%), nel Centro (72,8%) e tra chi è in cerca di occupazione (74%), mentre quelli più bassi ma comunque ragguardevoli, fra gli *over 75* (69,2%), nel Nord-Est (68%) e tra i pensionati/lavoratori (65,7%).

**Figura 2.25 – Rapporto nei confronti delle nuove generazioni, per età, area geografica e attività svolta (valori in %)**



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

Molto più distaccata si trova la quota di persone che sostiene che i problemi e i conflitti intergenerazionali ci siano sempre stati e che questi si risolvano da soli, in media pari al 14,1%, con i valori più elevati che si osservano fra gli ultrasettantacinquenni (15,1%), i pensionati/lavoratori (19,5%) e tra gli occupati (16%), mentre quelli più contenuti fra i 65-74enni (11,2%) e i casalinghi (9,6%). In quest'ultime due categorie si riscontra la percentuale più elevata di persone che hanno un buon rapporto solo con i giovani della propria famiglia, rispettivamente pari al 9,2% e al 9,6%, al contrario il dato minimo si osserva tra chi è in cerca di occupazione (4,9%) e fra i 50-64enni (6%). Infine, vi è la quota di persone che o non vanno d'accordo con le nuove generazione o afferma di avere uno scarso rapporto con loro pari in media, all'8,1%, con i valori maggiori che si osservano tra chi vive nel Nord del Paese (il 7,6% di persone che abitano in quest'area afferma di avere uno scarso rapporto con i giovani e l'1,4% sostiene di non riuscire proprio a capirli) e tra i 65-74enni, in questo caso i valori sono rispettivamente pari all'8,4% e all'1,1% (**figura 2.25**).

In conclusione, i risultati della prima indagine demoscopica volta a capire chi sono, cosa fanno e cosa desiderano i *Silver*, ci ha permesso di definire i contorni e le caratteristiche di una fascia della popolazione che è destinata a diventare sempre più consistente e importante non solo numericamente ma anche, e forse soprattutto, economicamente.

Riepilogando i risultati dell'indagine e le relative considerazioni possiamo affermare che la pandemia da COVID-19 ha colpito dal punto di vista economico e psicologico maggiormente le donne, la fascia più giovane della popolazione *Silver* (50-64enni) e i residenti al Sud e Isole; ha avuto invece effetti minori sugli *over 65*, i quali hanno sì ridotto la socialità ma hanno anche *aumentato l'attenzione per la salute, non hanno registrato particolari effetti sul proprio patrimonio e si sono adeguati all'utilizzo della tecnologia e agli acquisti online nonostante l'età e le abitudini consolidate*. Per quanto riguarda

la salute, si è riscontrato un aumento dell'attenzione da parte degli *over 50* affiancato da un incremento della spesa sanitaria *out of pocket*, che però non si è riflesso in un aumento del ricorso ai fondi sanitari integrativi che intermediano solo l'**11%** del totale speso dagli italiani nel 2020 (pari a circa 40 miliardi di euro) nonostante i risparmi di spesa e i benefici in termini di efficienza che potrebbero derivare da una maggior intermediazione sia per i privati che per il SSN. Per questo motivo, risulta chiaro come vi siano ampi margini di sviluppo dell'assistenza sanitaria integrativa e della LTC, strumenti fondamentali per poter incrementare la speranza di vita in buona salute, che, come illustrato, risulta ancora troppo bassa se confrontata con quella dei principali Paesi europei.

Nonostante gli effetti della pandemia, oltre il 50% dei *Silver* si ritiene abbastanza o molto soddisfatto della sua attuale situazione economica e, incrociando questo dato con il 50% e più di chi pensa che in futuro la sua situazione sarà uguale a oggi e un 10% addirittura migliore, possiamo dire che *i due terzi del campione vede un futuro quanto meno positivo*. La soddisfazione dei *Silver* in merito alla propria situazione economica trova conferma anche nel patrimonio immobiliare detenuto: i *Silver* si distinguono per un'alta percentuale di possesso della prima casa, per dimensioni della loro abitazione e per sensibilità agli aspetti sia di vivibilità per soggetti con limitazioni fisiche (anche se risulta ancora bassa la percentuale di chi vive già in una casa predisposta per garantire l'autonomia di movimento e la sicurezza) sia di risparmio energetico e sostenibilità ambientale.

Per quanto riguarda la gestione della casa e delle incombenze burocratiche, quasi il 70% dei *Silver* considera positivamente l'idea di poter far affidamento su una persona terza che si occupi dell'amministrazione della casa, con l'unico timore che il costo da sostenere per questo genere di servizio possa risultare eccessivo. Se in futuro aumenterà e migliorerà l'offerta di questa importante e particolare modalità di servizio e quindi anche il *pricing*, è più che probabile, visto il gradimento espresso, che si possano aprire enormi spazi per le società di servizio e gli stessi intermediari bancari, private e assicurativi.

Quanto alla sfera sociale, considerando le attività di cura a favore di figli, nipoti e familiari fragili e il volontariato a favore della collettività, emerge che *i Silver, in particolare gli over 65, svolgono un ruolo sociale importante* che oltre a fornire un notevole apporto economico alla famiglia allargata e alla società, spesso riduce la spesa pubblica sia territoriale che statale: in media il 63% dei *Silver* assiste familiari e il 31%, con un picco del 36,4% tra le persone *over 75*, fa volontariato a tempo pieno, regolarmente o ogni tanto.

Infine, per quanto riguarda gli stili di vita, emerge chiaramente dalle risposte che *vacanze, mobilità e consumi sono destinati a cambiare con le modificazioni della famiglia e l'invecchiamento della popolazione*: oltre il 51% dei *Silver* si concede periodicamente un periodo di vacanza da solo o in famiglia e un ulteriore 10% in gruppo ma sempre di più si cercano aggregazioni esterne alla famiglia anche perché oltre il 30% vive solo. I *Silver* si muovono sempre di più e per i loro spostamenti ancora oggi quasi 7 persone su 10 preferiscono spostarsi autonomamente (mezzi propri, bicicletta o a piedi); tuttavia, man mano che la popolazione invecchia verranno preferite nuove forme di mobilità e cambierà anche la modalità di possesso dei veicoli; in questo settore l'offerta del mercato verso forme di *sharing, pooling*, noleggio a ore, servizi prenotabili dai singoli o più persone con conducente, auto senza patente, minicar e così via, è attualmente ancora modesta ma in forte espansione e con notevoli attività di marketing e promozione. Spostamenti ma anche tanta vita in casa; per questo i maggiori consumi e quindi la spesa maggiore è per la casa: acquisto di arredamento e accessori, attrezzi per il bricolage, spese per domotica e mobilità interna, piccoli elettrodomestici anche sanitari; seguono le spese per l'alimentazione, l'abbigliamento, la cura del corpo, l'informazione e cultura; ambiti di spesa che in futuro sono destinati ad aumentare in modo notevole.

Se i *Silver* sono pronti 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, la politica è ancora un passo indietro; considera ancora i *Silver* come un costo e non come una grande opportunità. Nell'ultima parte, con il progetto "collaboratori civici" verranno illustrate queste grandi opportunità assolutamente inutilizzate oggi dalla maggior parte delle amministrazioni centrali e locali. Le parti sociali, le associazioni e il mercato stanno invece capendo queste nuove esigenze ed opportunità e cominciano a offrire, ancora lentamente, una nuova gamma di prodotti e servizi calibrati per i *Silver*.

La *Silver Economy* è iniziata.

### 3. La visione del presente e del futuro dei *Silver*: approfondimenti tematici<sup>1</sup>

L'indagine campionaria sul complesso dei residenti in età 50 e più ha fornito, come si è avuto occasione di osservare nelle pagine precedenti, un'ampia rassegna di conoscenze su un complesso di aspetti che riflettono gli atteggiamenti, le opinioni, i desideri e le attività della popolazione *target*; il tutto rendendo disponibile la loro specificazione secondo alcuni importanti dettagli di tipo strutturale (per lo più sesso ed età) e territoriale (macro area).

Qui di seguito, a corredo del valore informativo del classico approccio descrittivo “macro” offerto nel secondo capitolo attraverso i numerosi incroci tra variabili, si vogliono riproporre alcuni dei temi trattati, ma con una diversa impostazione di analisi.

L'intenzione è quella di sviluppare un confronto all'interno del collettivo degli *over 50* che sia capace di mettere in luce, in termini relativi, le distanze che emergono tra differenti sotto-popolazioni quando queste siano state opportunamente identificate sulla base del più ampio ventaglio di caratteri strutturali dei soggetti intervistati

#### 3.1 Aspetti di metodo

Al fine di realizzare il confronto tra le risultanze della rilevazione su uno specifico tema – dall'impatto di COVID, all'impegno verso gli altri (familiari e non), all'uso delle moderne tecnologie, all'attenzione per lo stile di vita e la salute – in merito alla posizione di gruppi di soggetti di volta in volta definiti da un appropriato insieme di caratteristiche strutturali - anche congiuntamente considerate e con la più ampia flessibilità – si è reso necessario operare il trattamento del materiale statistico raccolto operando in due fasi.

In primo luogo si sono dovute identificare, nel complesso delle informazioni raccolte col questionario, quali fossero le variabili capaci di qualificare/posizionare la collocazione di ciascun intervistato in merito al suo atteggiamento/coinvolgimento nel tema oggetto di interesse. Per altro, essendo gli *item* del questionario quasi del tutto impostati in termini di modalità qualitative, si sono potute selezionare unicamente quelle variabili (e quindi considerare i relativi quesiti) che sono state rilevate su scala ordinale<sup>2</sup>.

Fatta questa premessa, si è quindi proceduto a elaborare opportunamente i dati di ciascun intervistato rispetto alle variabili così selezionate, al fine di potergli attribuire un punteggio numerico in relazione a ognuna delle corrispondenti modalità che lo caratterizzano (entro la tematica ci si fa riferimento). L'insieme di tali punteggi, espressi secondo una metrica che in linea di principio assegna valore -1 alla condizione “peggiore” e +1 a quella “migliore”, sono stati preventivamente determinati attraverso l'elaborazione delle frequenze con cui sono presenti nel *database* della rilevazione le modalità delle corrispondenti variabili. In pratica, per ciascuna modalità (ordinale<sup>3</sup>) di ogni variabile il punteggio che le è stato attribuito si è ottenuto tramite la differenza tra la somma delle frequenze relative (riferite all'intero campione) che competono alle modalità precedenti (nella scala ordinale crescente) meno la somma delle frequenze relative che competono alle modalità che le sono seguenti. Di fatto, ciò realizza una metrica che presenta una caratteristica di indubbio interesse: essa rispecchia il criterio

---

<sup>1</sup> Di Gian Carlo Blangiardo, Università Milano Bicocca.

<sup>2</sup> Vale a dire una scala di modalità qualitative (fatta di attributi) per le quali esiste un ordine naturale, ad esempio del tipo: mai, talvolta, spesso, sempre.

<sup>3</sup> Va da sé che ciò che vale per le variabili qualitative ordinali resta identicamente valido nel caso di variabili quantitative per le quali è scontata l'esistenza di un ordinamento delle modalità.

secondo cui le posizioni di vertice (o di coda) tra le modalità di una variabile ordinale sono tanto premianti (o penalizzanti), quanto più tali posizioni sono “esclusive”<sup>4</sup>.

Una volta così introdotte le serie di punteggi che corrispondono alle modalità di ogni variabile, ciascun individuo intervistato si vedrà associare (in accordo alle modalità che lo contraddistinguono) un insieme di punteggi la cui media (aritmetica semplice) potrà assumersi come misura sintetica della sua posizione rispetto a quella degli altri intervistati<sup>5</sup>. Occorre tuttavia precisare che, poiché per ogni data variabile la somma dei punteggi assegnati all’intera popolazione è sempre nulla (per costruzione), allorché riferita al complesso della popolazione sarà nulla anche la media dei punteggi sintetici<sup>6</sup>. Quest’ultima, nel quadro delle analisi relative alle posizioni/condizioni delle categorie che risultano essere più o meno avanti (o indietro), potrà pertanto fungere da riferimento al fine di valutare il segno e l’intensità che contraddistinguono le medie dei diversi sottogruppi in cui si articola la popolazione in oggetto e delineare così le eventuali graduatorie.

### 3.2 Chi ha avuto più paura di COVID-19?

Passando a una prima esemplificazione dei risultati cui conduce la procedura che adotta l’approccio “micro” per punteggi individuali di cui si è detto, si può partire dal tema *dell’impatto di COVID* nell’universo degli *over 50*, caratterizzando le diverse posizioni degli intervistati in relazione al set di 9 variabili riportato nella sottostante *tabella 3.1*; variabili di cui si specificano le modalità e i relativi punteggi loro assegnati sulla base alle regole empiriche di cui si è detto. È bene osservare che tali punteggi sono da leggersi in accordo al principio base secondo cui: il valore è tanto più alto, nell’intervallo [-1; +1], quanto minore risulta essere l’impatto negativo (la paura) della pandemia, e viceversa. Una volta attribuiti a ciascun intervistato i nove punteggi che gli competono e determinato il punteggio medio che ne esprime la sintesi a livello individuale, è stato quindi agevole procedere all’analisi della media di tale sintesi in corrispondenza di alcuni gruppi/categorie di intervistati.

Così, ad esempio, si ha subito modo di osservare come il punteggio medio dei maschi sia in territorio moderatamente positivo (+0,037): nel complesso essi sembrano meno impauriti, mentre quello delle femmine si colloca sul fronte opposto (-0,032) e più o meno alla stessa distanza dallo zero che funge da riferimento per l’intero campione (*tabella 3.1*).

Riguardo alle *fasce d’età* il punteggio medio presenta - non senza sorpresa - un andamento crescente al crescere dell’anzianità: vi è infatti più paura/preoccupazione tra i 50-64enni (con punteggio medio -0,009) che tra i 65-74enni (+0,006) e tra gli ultrasettantacinquenni (+0,011).

---

<sup>4</sup> Ovviamente l’affermazione vale nell’ipotesi di scala ordinale crescente. Nel caso opposto varrebbe il contrario. A titolo esemplificativo si pensi, giusto per avere un’idea, all’attribuzione di punteggi di *status symbol* ai membri di un dato collettivo sulla base di due soli quesiti: 1) il possesso di un’auto Ferrari (Si/No); 2) il possesso di un telefono cellulare (Si/No). È evidente che, in base alla frequenza delle risposte e alle corrispondenti regole di assegnazione dei punteggi, di cui si è detto, si avrebbe un sostanziale +1 per la ristrettissima élite di possessori di una Ferrari, ma un altrettanto sostanziale punteggio prossimo a 0 per i non possessori (caso ovviamente frequentissimo). Viceversa, avere un cellulare è cosa del tutto normale, tanto da dar luogo a un punteggio che sarà solo minimamente positivo; mentre è assai raro non averlo, cosicché la penalizzazione si traduce in un punteggio che sarà invece decisamente negativo (quasi -1).

<sup>5</sup> Naturalmente tutte le variabili dei cui punteggi si fa la sintesi, devono avere lo stesso verso nell’orientamento lungo l’intervallo [-1; +1].

<sup>6</sup> La costruzione dei punteggi medi individuali senza alcun ricorso a un sistema di pesi trova giustificazione, oltre che nell’arbitrarietà che avrebbe certamente accompagnato tale scelta, nelle considerazioni sulle proprietà auto-ponderanti dei punteggi adottati. Essi rispecchiano, già da sé, la diversa importanza che compete (in positivo, così come in negativo) alle modalità -e indirettamente alle stesse variabili di cui sono espressione- in relazione alla loro distribuzione nel complesso della popolazione: nel calcolo del punteggio medio individuale una modalità rara che sta al vertice di una variabile (o che sta in coda) contribuisce maggiormente rispetto alla modalità di un’altra variabile che, pur essendo anch’essa al vertice (o in coda), risulta largamente condivisa.

L'analisi della *posizione lavorativa* segnala la maggior paura tra chi è in cerca di un'occupazione (punteggio medio -0,106), seguito dalle casalinghe (-0,055) e da quei pensionati che ancora lavorano (-0,016). Sul fronte opposto sono gli occupati a segnare un punteggio medio moderatamente positivo (+0,006), ma il cambiamento di segno e di intensità è assai più evidente in corrispondenza dei pensionati non più lavoratori (+0,019).

Nell'ambito dei lavoratori sono soprattutto i dirigenti e gli impiegati a mostrare minore preoccupazione, rispettivamente con punteggi medi di +0,046 e +0,013, mentre l'atteggiamento è via via sempre più di segno opposto passando dagli operai/salariati agricoli (-0,001) agli imprenditori o liberi professionisti con studio (-0,005) e quindi agli artigiani o ai liberi professionisti senza studio (-0,039).

Sul *piano territoriale* i punteggi medi esprimono maggior preoccupazione lungo la direttrice Sud-Nord. Si passa dai valori negativi di -0,053 e -0,025, rispettivamente per Isole e Sud, a quello nullo per il Centro e a quelli positivi per il Nord-Est (+0,015) e il Nord-Ovest (+0,030).

Possedere la casa di proprietà e disporre di una posizione economica soddisfacente sono entrambi fattori che attenuano la preoccupazione (i rispettivi punteggi medi sono +0,007 e +0,055), così come lo è un reddito mensile familiare di almeno 3.500 euro (+0,038) o un reddito garantito comunque da una pensione (+0,018).

Anche un elevato *titolo di studio* sembra generalmente agire da fattore che attenua la preoccupazione, anche se il punteggio medio di +0,017 per i laureati quadriennali e specialistici e il + 0,005 per i triennialisti contrasta con il -0,008 che compete a chi dichiara un'altra specializzazione post-laurea.

Va ancora rilevato che, rispetto alla dimensione familiare e all'ambito di residenza, un punteggio positivo si osserva unicamente per chi vive in una famiglia di due componenti (+0,017) e per chi risiede in comuni di dimensione maggiore. In proposito, il punteggio medio è +0,001 se ci sono almeno 10.000 abitanti, a fronte di un -0,004 nel caso di ampiezza demografica inferiore.



**Tabella 3.1 – Variabili considerate in relazione al tema: “L’impatto di COVID”**

Variabile-1	<i>Come ha vissuto il periodo di COVID?</i>	Punteggi
Modalità	Con paura e incertezza	-0,56
	Con prudenza ma fiducia	+0,35
	Senza timori o preoccupazioni particolari	+0,91
Variabile-2	<i>La pandemia da COVID-19 ha prodotto sul suo reddito complessivo</i>	Punteggi
Modalità	Una perdita molto forte	-0,85
	Una riduzione contenuta	-0,25
	Nessuna perdita	+0,59
	Ha aperto nuove opportunità	+0,98
Variabile-3	<i>Ritiene che a tutt’oggi i provvedimenti adottati siano stati</i>	Punteggi
Modalità	Insufficienti	-0.80
	Sufficienti	+0,13
	Eccessivi	+0,93
Variabile-4	<i>Si è recentemente allarmato per la ripresa dei contagi?</i>	Punteggi
Modalità	Sì	-0.84
	No	+0,16
Variabile-5	<i>Teme carenze sul fronte sanitario e delle terapie intensive</i>	Punteggi
Modalità	Sì	-0.51
	No	+0,49
Variabile-6	<i>Si sente tutelato dal vaccino e non ha timore</i>	Punteggi
Modalità	No	-0.71
	Sì	+0,29
Variabile-7	<i>Confida delle strategie di Governo e Regioni</i>	Punteggi
Modalità	No	-0.64
	Sì	+0,36
Variabile-8	<i>La pandemia ha ridotto la mia socialità</i>	Punteggi
Modalità	Sì	-0.36
	No	+0,64
Variabile-9	<i>La pandemia ha indotto a cambiare casa o a pensare di farlo</i>	Punteggi
Modalità	Sì	-0.95
	No	+0,05

Volendo infine realizzare una visione d’insieme su quelle che sembrerebbero essere le condizioni più e meno determinanti nel favorire un’alta o una bassa paura/preoccupazione nei riguardi di COVID entro la popolazione degli *over 50* è sembrato anche utile procedere all’ordinamento dei punteggi medi in corrispondenza delle diverse sotto categorie che si sono di volta in volta considerate.

**Tabella 3.2 – Punteggi medi in relazione al tema: “L’impatto di COVID”**  
(graduatoria in ordine decrescente – con indicazione dei corrispondenti punteggi medi)

Sì, molto soddisfatto/a della sua situazione economica attuale	0,0668
Abbastanza soddisfatto/a della sua situazione economica attuale	0,0520
Dirigente	0,0461
> 3.500 euro	0,0377
Maschio	0,0369
Nord-Ovest	0,0300
Pensionato	0,0192
Pensione fonte principale reddito	0,0181
2 componenti	0,0175
Laurea magistrale/laurea del vecchio ordinamento	0,0174
Da 2.001 a 3.500 euro	0,0160
Nord-Est	0,0146
Impiegato	0,0126
75 anni e +	0,0112
Casa proprietà Sì	0,0075
Occupato	0,0064
Da 65 a 74 anni	0,0061
Laurea triennale	0,0050
Città o comune con almeno 10.000 abitanti	0,0010
Centro	0,0003
Totale	<b>0,0000</b>
Operaio / Salariato agricolo	-0,0009
Diploma di scuola media superiore	-0,0018
Comune con meno di 10.000 abitanti	-0,0043
1 componente	-0,0044
Imprenditore, libero professionista	-0,0052
Altra specializzazione post-laurea	-0,0080
Da 50 a 64 anni	-0,0089
Attività lavorativa fonte principale reddito	-0,0109
4 o più componenti	-0,0118
Fino al diploma di scuola media inferiore	-0,0141
3 componenti	-0,0148
Pensionato / lavoratore	-0,0162
Da 1.001 a 2.000 euro	-0,0242
Sud	-0,0250
Femmina	-0,0317
Non molto soddisfatto/a della sua situazione economica attuale	-0,0338
Casa proprietà No	-0,0349
Artigiano, libero professionista (senza studio)	-0,0388
Fino a 1.000 euro	-0,0447
Altri redditi fonte principale reddito	-0,0508
Isole	-0,0534
Casalinga	-0,0546
In cerca di occupazione	-0,1057
Per niente soddisfatto/a della sua situazione economica attuale	-0,1238

La **tabella 3.2** dà conto dei risultati elaborati in base alla metodica illustrata, mettendo chiaramente in luce il ruolo rassicurante che risulta fortemente associato alla presenza di condizioni economiche soddisfacenti: il COVID ha avuto un impatto minore sui maschi, al Nord, in presenza di buoni redditi e livelli culturali.

### 3.3 L'impegno per gli altri

Un secondo interessante approfondimento da condursi con l'approccio "micro" (o per punteggi individuali), riguarda il tema che viene trattato nella sezione del questionario etichettata come "*I Silver, la famiglia e la società*". Al fine di valutare le differenti posizioni nell'attività di aiuto "verso terzi", sia entro la rete familiare che nel coinvolgimento in iniziative di volontariato, si sono identificate le 3 variabili riportate nella *tabella 3.3*, con le relative modalità e i corrispondenti punteggi assegnati con l'usuale procedura; punteggi che – è bene ribadirlo - risultano compresi nell'intervallo [-1; +1] e sono tanto più alti quanto più riflettono l'espressione di un atteggiamento di apertura/collaborazione nei riguardi "degli altri". Anche in questo caso, una volta assegnati a ciascun intervistato i tre punteggi che gli competono - in relazione al suo profilo descritto dalle modalità delle tre variabili - e dopo aver determinato il punteggio medio che ne esprime la sintesi a livello individuale, si può procedere alla valutazione di tale sintesi in corrispondenza dei diversi gruppi/categorie di intervistati. L'analisi dei punteggi medi in corrispondenza delle caratteristiche degli *over 50* segnala il maggior orientamento all'impegno da parte della componente femminile: il valore positivo per quest'ultima (+0,017 in media) si contrappone a quello negativo (-0,019) per gli uomini.

Sul fronte delle età spicca – come atteso – un punteggio medio largamente positivo per gli intervistati più giovani, +0,033 per i 50-64enni, a fronte di valori negativi, rispettivamente -0,061 e -0,004, per la fascia d'età dei 65-74enni e degli ultrasettantacinquenni.

**Tabella 3.3 – Variabili considerate in relazione al tema: "L'impegno per gli altri"**

Variabile-1	<b><i>Si prende cura dei figli o nipoti?</i></b>	Punteggi
Modalità	No (pur avendone)	-0,77
	Ogni tanto quando serve	-0,20
	Non ho figli o nipoti	0,00
	Regolarmente per buona parte dell'anno	+0,57
Variabile-2	<b><i>Si prende cura di un familiare fragile o anziano?</i></b>	Punteggi
Modalità	No (pur avendone)	-0,51
	Non ho familiari fragili o anziani	0,00
	Ogni tanto	+0,14
	Regolarmente	+0,66
Variabile-3	<b><i>Partecipa ad attività di volontariato?</i></b>	Punteggi
Modalità	No mai	-0,51
	Mi piacerebbe farlo	+0,17
	Ogni tanto quando ho tempo	+0,57
	Regolarmente un giorno per settimana	+0,88
	Volontariato a tempo pieno	+0,98

Riguardo all'attività lavorativa si collocano sul versante dei punteggi medi molto positivi soprattutto i pensionati che ancora lavorano (+0,181) – tanto da far pensare che siano selezionati tra chi è in possesso di singolari energie e spunti di efficienza – mentre è più modesto, quand'anche non irrilevante, il punteggio medio positivo per gli occupati (+0,063) e per coloro che sono in cerca di occupazione (+0,051). Viceversa, risultano negativi i punteggi medi dei pensionati che non lavorano (-0,052) e, in tono minore, quelli delle casalinghe (-0,006). Se poi si entra nel dettaglio degli occupati, dipendenti e non, sono gli imprenditori o liberi professionisti a segnalare i valori più alti (+0,196), seguiti dai dirigenti (+0,076) e dagli impiegati (+0,031). Il punteggio medio di impegno è invece moderatamente negativo per gli artigiani o professionisti senza studio (-0,003), ma soprattutto per operai o salariati agricoli (-0,017).

**Tabella 3.4 – Punteggi medi in relazione al tema: “L’impegno nella famiglia e nella società”**  
(graduatoria in ordine decrescente – con indicazione dei corrispondenti punteggi medi)

Soddisfatto della situazione economica = Sì, molto	0,3625
Imprenditore, libero professionista	0,1965
Laurea magistrale/laurea del vecchio ordinamento	0,1892
> 3.500 euro	0,1856
Pensionato / lavoratore	0,1806
Laurea triennale	0,1409
4 o più componenti	0,0768
Dirigente	0,0759
Occupato	0,0633
Attività lavorativa Fonte reddito	0,0523
In cerca di occupazione	0,0510
3 componenti	0,0482
Altra specializzazione post-laurea	0,0451
Da 50 a 64 anni	0,0332
Impiegato	0,0311
Nord-Est	0,0175
Sì casa proprietà	0,0167
Femmina	0,0167
Sud	0,0144
Città o comune con almeno 10.000 abitanti	0,0132
Isole	0,0094
Nord-Ovest	0,0089
Altri redditi Fonte reddito	0,0038
Totale	0,0000
Artigiano, libero professionista (senza studio)	-0,0032
75 anni e +	-0,0040
2 componenti	-0,0051
Casalinga	-0,0057
Da 2.001 a 3.500 euro	-0,0107
Operaio / Salariato agricolo	-0,0174
Maschio	-0,0194
Soddisfatto situazione economica Non molto	-0,0254
Soddisfatto situazione economica Abbastanza	-0,0354
Pensione Fonte reddito	-0,0449
Diploma di scuola media superiore	-0,0450
Da 1.001 a 2.000 euro	-0,0466
Centro	-0,0495
Pensionato	-0,0522
Comune con meno di 10.000 abitanti	-0,0562
Da 65 a 74 anni	-0,0607
Soddisfatto situazione economica Per niente	-0,0638
No casa proprietà	-0,0774
Fino al diploma di scuola media inferiore	-0,0882
Fino a 1.000 euro	-0,1887
1 componente	-0,1998

A livello territoriale i punteggi medi che esprimono maggior impegno si collocano al Nord-Est e al Sud, rispettivamente +0,027 e +0,014; il Nord-Ovest e le Isole sono accumulati da un +0,009, mentre il Centro è l’unica ripartizione che assume un valore medio negativo (-0,005).

Il possesso di una casa di proprietà (punteggio medio +0,017), ma soprattutto una posizione economica molto soddisfacente (+0,362) sono fattori associati a soggetti che si aprono maggiormente agli altri. Così come accade per chi ha un reddito familiare di almeno 3.500 euro (+0,186), in contrapposizione al punteggio fortemente negativo quando si sia in presenza di un reddito familiare non superiore ai 1.000 euro (-0,189).

L'attività di aiuto verso familiari e di volontariato si accresce al crescere del livello di istruzione: il punteggio medio è +0,189 per i laureati quadriennali e specialistici e + 0,141 per i triennali - ma solo +0,045 per chi dichiara un'altra specializzazione post-laurea – mentre è negativo in corrispondenza dei titoli di studio di scuola media inferiore (-0,088) e superiore (-0,045).

La dimensione familiare con tre o più componenti è associata a un punteggio medio positivo, così come lo è, seppur debolmente, la residenza in un comune con almeno 10.000 abitanti (+0,013).

*Per una visione complessiva delle diverse posizioni, nella tabella 3.4 vengono presentati, in ordine decrescente i punteggi medi che caratterizzano i diversi sottogruppi. In generale emerge come la condizione economica e l'istruzione possano fungere da volano nel marcare l'intensità dell'impegno verso gli altri all'interno del popolo degli over 50.*

### **3.4 L'uso delle tecnologie**

Come è noto, l'esperienza della pandemia ha incentivato un generale avvicinamento alle nuove tecnologie, da cui non è certamente rimasta esclusa gran parte della popolazione degli *over 50*. Ma chi, più di altri, ha acquisito/mantenuto familiarità con gli strumenti tecnologici e le procedure che caratterizzano il mondo digitale?

La verifica degli aspetti differenziali entro l'universo *target* viene resa possibile tramite la selezione di una batteria di variabili, tra quelle considerate nella specifica sezione del questionario dedicata all'uso delle tecnologie, e la costruzione e l'elaborazione dei corrispondenti punteggi individuali.

In proposito il tema dell'uso delle tecnologie ha potuto contare su 12 variabili, molte delle quali di tipo dicotomico, che vengono riportate nella *tabella 3.5*, con le relative modalità e i corrispondenti punteggi.

Come di consueto, la sintesi dei dodici punteggi che caratterizzano il profilo di ogni intervistato vengono sintetizzati nei valori medi individuali e danno quindi luogo al calcolo dei valori medi per ognuna delle caratteristiche strutturali oggetto di interesse.

Nell'uso delle moderne tecnologie non si rilevano significative differenze di genere, la distanza tra maschi (-0,001 come punteggio medio) e femmine (+0,001) è decisamente modesta. Non altrettanto può dirsi per l'effetto età, che pare esercitare un freno consistente: il punteggio medio è di +0,032 per i 50-64enni ma diventa negativo per i 65-74enni (-0,007) e precipita a -0,054 per gli ultrasessantacinquenni.

Essere attivi sul mercato del lavoro, occupati o alla ricerca di una occupazione, agisce indubbiamente da condizione associata all'uso delle tecnologie, anche se i divari tra i punteggi medi sono relativamente contenuti: si va da +0,039 e +0,022, rispettivamente, per soggetti occupati e in cerca di occupazione, a -0,028 e -0,025 per i pensionati, rispettivamente lavoratori e non; per giungere infine a -0,011 per le casalinghe. Tra gli occupati ci si muove ovunque entro punteggi medi positivi che vanno dal valore medio massimo per gli imprenditori o liberi professionisti (+0,048) a quello minimo per artigiani o liberi professionisti senza studio (+0,023).

La variabilità territoriale si rivela alquanto contenuta, fatta eccezione per il Nord-Est, dove spicca il punteggio medio più alto (+0,012). Altrove i corrispondenti valori medi oscillano tra -0,001 al Nord-

Ovest e +0,001 nelle Isole. La casa di proprietà si coniuga debolmente a valori positivi (+0,003 in media), ma è la non proprietà della casa che si collega a valori negativi ben più marcati (-0,014). Come per le altre tematiche, anche in questo caso la soddisfazione per la condizione economica e la disponibilità di un reddito familiare oltre 3.500 euro mensili si rivelano associate a punteggi medi positivi e abbastanza alti: +0,044 per la prima condizione e +0,035 per la seconda.

**Tabella 3.5 – Variabili considerate in relazione al tema: “L’uso delle tecnologie”**

Variabile-1	<b><i>Usa internet?</i></b>	Punteggi
Modalità	No, mai	-0,86
	Qualche volta	-0,66
	Sì, molto spesso	+0,19
Variabile-2	<b><i>Ha un telefono tipo smartphone?</i></b>	Punteggi
Modalità	No (non possiedo alcun tipo di telefono cellulare)	-0,93
	No (possiedo un telefono cellulare ma non di tipo smart)	-0,78
	Sì	+0,15
Variabile-3	<b><i>Usa i social media o app di messaggistica istantanea?</i></b>	Punteggi
Modalità	No mai	-0,99
	Solo in emergenza	-0,98
	Qualche volta	-0,74
	Sì, molto spesso	+0,25
Variabile-4	<b><i>Usa Facebook</i></b>	Punteggi
Modalità	No	-0,66
	Sì	+0,34
Variabile-5	<b><i>Usa Messenger</i></b>	Punteggi
Modalità	No	-0,21
	Sì	+0,79
Variabile-6	<b><i>Usa Twitter</i></b>	Punteggi
Modalità	No	-0,06
	Sì	+0,94
Variabile-7	<b><i>Usa WhatsApp</i></b>	Punteggi
Modalità	No	-0,89
	Sì	+0,11
Variabile-8	<b><i>Usa LinkedIn</i></b>	Punteggi
Modalità	No	-0,06
	Sì	+0,94
Variabile-9	<b><i>Usa Instagram</i></b>	Punteggi
Modalità	No	-0,25
	Sì	+0,75
Variabile-10	<b><i>Usa YouTube</i></b>	Punteggi
Modalità	No	-0,28
	Sì	+0,72
Variabile-11	<b><i>Usa Altri</i></b>	Punteggi
Modalità	No	-0,03
	Sì	+0,97
Variabile-12	<b><i>Usa le tecnologie per comunicare con la Pubblica Amministrazione?</i></b>	Punteggi
Modalità	No, mai	-0,79
	Con qualche difficoltà	-0,41
	Sì, quando serve	+0,38

L’uso delle tecnologie si accresce al crescere del grado di istruzione, senza tuttavia grandi distinzioni tra i diversi livelli di laurea: il punteggio medio è massimo (+0,040) per i laureati quadriennali e specialistici ed è più ridotto, ma pur sempre positivo, per chi dichiara un’altra specializzazione post-laurea (+0,21). Il punteggio medio diventa invece negativo per i diplomati di scuola media superiore

(-0,006) e soprattutto per i livelli di scolarità più bassi (-0,039). La dimensione familiare che più sembra favorire l'uso delle tecnologie tra gli *over 50* è quella formata da quattro o più persone (+0,008). Così come si riscontra un punteggio positivo, seppur assai debole, nel caso di residenza in un comune con almeno 10.000 abitanti (+0,004).

Nella *tabella 3.6* vengono messi in luce, con ordinamento decrescente, i punteggi medi per la caratterizzazione dei diversi sottogruppi.

**Tabella 3.6 – Punteggi medi in relazione al tema: “L’uso delle tecnologie”**  
(graduatoria in ordine decrescente – con indicazione dei corrispondenti punteggi medi)

Imprenditore, libero professionista	0,0482
Sì, molto soddisfatto/a della sua situazione economica attuale	0,0443
Laurea magistrale/laurea del vecchio ordinamento	0,0398
Occupato	0,0393
Dirigente	0,0383
> 3.500 euro	0,0349
Impiegato	0,0344
Da 50 a 64 anni	0,0316
Attività lavorativa fonte principale reddito	0,0307
Laurea triennale	0,0287
Operaio / Salariato agricolo	0,0241
Artigiano, libero professionista (senza studio)	0,0234
In cerca di occupazione	0,0222
Altra specializzazione post-laurea	0,0214
Nord-Est	0,0117
4 o più componenti	0,0085
Città o comune con almeno 10.000 abitanti	0,0039
Casa proprietà Sì	0,0029
Isole	0,0012
Femmina	0,0011
Sud	0,0007
Centro	0,0005
2 componenti	0,0004
Totale	0,0000
3 componenti	-0,0006
Maschio	-0,0012
Abbastanza soddisfatto/a della sua situazione economica attuale	-0,0025
Da 2.001 a 3.500 euro	-0,0030
Non molto soddisfatto/a della sua situazione economica attuale	-0,0033
Altri redditi fonte principale reddito	-0,0041
Diploma di scuola media superiore	-0,0056
Da 65 a 74 anni	-0,0069
Da 1.001 a 2.000 euro	-0,0090
Nord-Ovest	-0,0099
Casalinga	-0,0107
Per niente soddisfatto/a della sua situazione economica attuale	-0,0131
1 componente	-0,0133
Casa proprietà No	-0,0136
Comune con meno di 10.000 abitanti	-0,0164
Fino a 1.000 euro	-0,0247
Pensionato	-0,0251
Pensione fonte principale reddito	-0,0252
Pensionato / lavoratore	-0,0281
Fino al diploma di scuola media inferiore	-0,0391
75 anni e +	-0,0541

*Il profilo dominante dei grandi utenti sul piano tecnologico è generalmente quello di un over 50 relativamente giovane, con alto livello di istruzione, professionale e reddituale. Sul fronte opposto si collocano – come era lecito attendersi - i più anziani, gli inattivi e i soggetti con bassa scolarità.*

### 3.5 Attenzione per lo stile di vita e la salute

L'impostazione di uno stile di vita sano e un attento ricorso ai servizi della medicina, tanto a livello di prevenzione quanto in termini di cura, rappresentano due punti fermi per garantire al popolo degli *over 50* la prospettiva di un futuro lungo e il più possibile sereno. In tal senso l'indagine condotta in questa sede appare ricca di spunti attraverso i quali costruire una misura sintetica del grado di attenzione per uno stile di vita salutare. Vale a dire un indicatore che abbia, come già visto per gli altri temi, la capacità di favorire un confronto e una graduazione delle diverse posizioni entro l'universo *target*. Le variabili considerate a tal fine – selezionate nelle sezioni del questionario che trattano l'abitazione (sezione D), la prevenzione e le cure (G), l'alimentazione (H) e lo stile di vita (I) – sono complessivamente 15 e vengono riportate nella **tabella 3.7**, corredate dalle loro modalità e dai corrispondenti punteggi assegnati.

**Tabella 3.7 – Variabili considerate in relazione al tema: “Stile di vita e salute”**

Variabile-1	<i>L'abitazione è predisposta per persone disabili (compresi gli accessi esterni)?</i>	Punteggi
Modalità	Sì	+0,77
	No	-0,23
Variabile-2	<i>Nell'eventuale manutenzione si pensa a autonomia di movimento e sicurezza?</i>	Punteggi
Modalità	Sì, in modo rilevante	+0,82
	Sì, in modo moderato	+0,27
	No	-0,73
	Lo si farà nella prossima sistemazione	-0,28
Variabile-3	<i>Il suo rapporto con il medico di base è?</i>	Punteggi
Modalità	Ottimo	+0,70
	Buono	+0,00
	Sufficiente	-0,62
	Insufficiente	-0,92
Variabile-4	<i>Ogni quanto fa un check-up?</i>	Punteggi
Modalità	Più di una volta l'anno	+0,82
	Una volta l'anno	+0,23
	Meno di una volta l'anno	-0,52
	Mai	-0,93
Variabile-5	<i>Ha fatto esami e screening per prevenire problemi di salute?</i>	Punteggi
Modalità	Sì	+0,38
	No, non ci ho pensato	-0,80
	Penso di farlo in futuro	-0,43
Variabile-6	<i>Come giudica il suo stato di salute:</i>	Punteggi
Modalità	Buono	+0,70
	Discreto	-0,02
	Sufficiente	-0,64
	Non buono	-0,89
	Soffro di patologie croniche o invalidanti	-0,96
Variabile-7	<i>Si avvale di coperture integrative rispetto a quelle offerte dal SSN?</i>	Punteggi
Modalità	Iscritto a un fondo sanitario o simile assistenza integrativa	+0,78
	Non iscritto e pago autonomamente cure e assistenza	+0,32
	No, mi rivolgo solo al SSN	-0,46
Variabile-8	<i>Possiede smartwatch o altri device utili a monitorare lo stato di salute?</i>	Punteggi
Modalità	Sì, per mia libera scelta	+0,79
	Sì, mi sono stati suggeriti da un medico o altro professionista	+0,55
	No	-0,31



	Lo farò certamente in futuro	+0,45
Variabile-9	<b><i>Sceglie i cibi in base a salute ed età?</i></b>	Punteggi
Modalità	Sì, spesso	+0,48
	Raramente	-0,32
	No	-0,83
	No ma lo farò in futuro per stare meglio	-0,63
Variabile-10	<b><i>Si avvale di un dietologo o specialista in alimentazione?</i></b>	Punteggi
Modalità	Sì	+0,85
	No	-0,15
Variabile-11	<b><i>Come giudica l'offerta di prodotti alimentari per una buona salute?</i></b>	Punteggi
Modalità	Di buona qualità	+0,51
	Scarsamente attenta alle persone con 50 anni e +	-0,21
	Non presto particolare attenzione a questo tipo di offerta	-0,72
Variabile-12	<b><i>Cerca di tenersi in forma con camminate ed esercizio fisico?</i></b>	Punteggi
Modalità	Sempre, quando è possibile	+0,71
	Qualche volta	+0,39
	Molto raramente	-0,09
	Mai	-0,72
Variabile-13	<b><i>Cerca di tenersi in forma con una dieta corretta?</i></b>	Punteggi
Modalità	Sempre, quando è possibile	+0,53
	Qualche volta	-0,32
	Molto raramente	-0,81
	Mai	-0,96
Variabile-14	<b><i>Si tiene in forma la mente leggendo libri, giornali e media?</i></b>	Punteggi
Modalità	Sempre, quando è possibile	+0,36
	Qualche volta	-0,53
	Molto raramente	-0,84
	Mai	-0,95
Variabile-15	<b><i>Si dedica come passatempo a sport ed esercizio fisico</i></b>	Punteggi
Modalità	No	-0,30
	Sì	+0,70

Questi ultimi daranno luogo alla consueta sintesi a livello di media individuale, e quindi al calcolo della “media delle medie” per l’insieme degli appartenenti a ognuno dei sottogruppi definiti dalle caratteristiche strutturali che formano oggetto di interesse.

Il grado di attenzione allo stile di vita e alla salute sembra leggermente più connotato al femminile e in modo sostanzialmente simmetrico: il punteggio medio dei maschi è -0,003 mentre quello delle femmine è +0,003. L’età agisce da fattore assai più discriminante del genere: la media dei punteggi è positiva per gli ultrasettantacinquenni (+0,027), mentre si colloca in territorio negativo (-0,003 e -0,021, rispettivamente) per i 50-64enni e i 65-74enni. Il fatto di lavorare si associa a punteggi medi positivi, e ciò vale in particolare per i pensionati che sono ancora lavoratori (+0,183). Tra gli occupati sono soprattutto gli imprenditori o liberi professionisti (+0,147) a mostrare il punteggio medio più alto, seguiti dai dirigenti (+0,109). Anche la variabilità territoriale, come si è osservato per il genere, rivela interessanti elementi di simmetria attraverso la contrapposizione tra il Nord e il resto del Paese. I punteggi medi sono +0,023 a Nord-Ovest e +0,035 a Nord-Est, mentre scendono a -0,024 al Centro, -0,027 al Sud e -0,020 nelle Isole.

**Tabella 3.8 – Punteggi medi in relazione al tema: “Stile di vita e salute”**  
(graduatoria in ordine decrescente – con indicazione dei corrispondenti punteggi medi)

Molto soddisfatto della sua situazione economica attuale	0,3490
Pensionato / lavoratore	0,1828
> 3.500 euro	0,1796
Laurea magistrale/laurea del vecchio ordinamento	0,1500
Imprenditore, libero professionista	0,1468
Laurea triennale	0,1237
Dirigente	0,1088
Nord-Est	0,0345
Occupato	0,0283
Altra specializzazione post-laurea	0,0278
2 componenti	0,0269
75 anni e +	0,0268
Nord-Ovest	0,0227
Casa proprietà Sì	0,0195
Attività lavorativa fonte principale di reddito	0,0121
Città o comune con almeno 10.000 abitanti	0,0119
Abbastanza soddisfatto della sua situazione economica attuale	0,0099
Impiegato	0,0048
Femmina	0,0029
Totale	0,0000
Pensione fonte principale di reddito	-0,0019
3 componenti	-0,0028
Da 50 a 64 anni	-0,0031
Maschio	-0,0033
4 o più componenti	-0,0056
Da 2.001 a 3.500 euro	-0,0076
Pensionato	-0,0079
Isole	-0,0203
Da 65 a 74 anni	-0,0210
Centro	-0,0243
Sud	-0,0273
Diploma di scuola media superiore	-0,0304
Casalinga	-0,0408
Altri redditi fonte principale di reddito	-0,0475
Comune con meno di 10.000 abitanti	-0,0503
Non molto soddisfatto della sua situazione economica attuale	-0,0527
Da 1.001 a 2.000 euro	-0,0535
Operaio / Salariato agricolo	-0,0629
Artigiano, libero professionista (senza studio)	-0,0631
1 componente	-0,0650
In cerca di occupazione	-0,0840
Casa proprietà No	-0,0904
Fino al diploma di scuola media inferiore	-0,0975
Fino a 1.000 euro	-0,1227
Per niente soddisfatto della sua situazione economica attuale	-0,1299

Il possesso, o meno, della casa di proprietà agisce più da elemento penalizzante (-0,090 quando sia assente) che da fattore premiante (+0,019 ove ci sia), mentre un alto reddito familiare, almeno 3.500 euro mensili, discrimina in modo netto (il punteggio medio è +0,180) e fa da contrapposizione netta alla media negativa (-0,123) che caratterizza i soggetti con i redditi familiari più bassi (non oltre i 1.000 euro mensili).

A conferma di quanto già rilevato per le altre tematiche, anche in questa circostanza la soddisfazione per la condizione economica si associa a punteggi medi positivi di assoluta preminenza (+0,349); punteggi che si accrescono anche al crescere del livello di istruzione: leggermente più alto per i laureati quadriennali e specialistici (+ 0,150), rispetto ai triennali (+0,124) e a chi dichiara un'altra specializzazione post-laurea (+0,29), mentre si scende in terreno negativo per i livelli di scolarità inferiori.

La dimensione familiare che più sembra favorire l'attenzione allo stile di vita e alla salute tra gli *over 50* è quella formata da due componenti (+0,027), e anche in questo campo si conferma un punteggio medio positivo per chi risiede in un comune con almeno 10.000 abitanti (+0,011).

*Nella precedente tabella 3.8 si riportano le valutazioni relative tra le diverse caratterizzazioni delle categorie di intervistati secondo l'ordinamento decrescente dei corrispondenti punteggi medi.*

*La connotazione dell'over 50 che più presta attenzione agli stili di vita che favoriscono la buona salute è quella di un soggetto che vive al Nord, è relativamente meno giovane e si caratterizza per un alto livello di istruzione, professionale e reddituale.*

### **3.6 Profili a confronto**

Come si è visto, l'approccio con cui elaborare i risultati di un'indagine come quella in oggetto può essere diversificato nell'impostazione delle analisi e nella valorizzazione dei contributi informativi del materiale statistico raccolto. Infatti, mentre nel capitolo 2 è stata adottata una impostazione descrittiva di tipo "macro", incrociando le variabili per sottolineare ed interpretare le frequenze congiunte dei casi osservati, in questo capitolo ci si è mossi con un approccio di tipo "micro", partendo dal profilo complessivo di ogni singolo intervistato (seppur limitatamente alle variabili che rispondevano alle tematiche trattate) per apprezzare la posizione relativa di specifici sottogruppi, definiti da caratteristiche ritenute rilevanti come: età, sesso, titolo di studio, attività, area di residenza, e così via.

La potenzialità dell'approccio micro è stata però volutamente circoscritta al solo confronto tra sottogruppi complementari nella partizione dell'universo di indagine: i maschi e le femmine; i soggetti rientranti in ciascuna delle tre classi di età; i residenti nelle quattro ripartizioni territoriali; gli afferenti alle cinque condizioni professionali considerate, giusto per dare qualche esempio. In realtà, l'attribuzione a ogni intervistato di un punteggio di posizione su ogni singola tematica – lungo la scala [-1; +1] e con l'interpretazione più volte richiamata – offre la possibilità di operare su partizioni dell'universo ben più granulari. Ad esempio, rispetto all'uso delle tecnologie si potrebbe confrontare il punteggio medio dei maschi 50-64enni con laurea triennale che sono occupati come impiegati e vivono in una piccola città del Centro, con quello delle donne 50-64enni diplomate e casalinghe che vivono al Sud in una famiglia di 4 o più componenti. Così come si potrebbero attivare confronti mirati su altri sotto gruppi specifici e definiti a piacere. Va da sé che tale granularità risente, da un lato, della numerosità dei gruppi e della conseguente robustezza statistica dei valori medi, dall'altro della utilità/opportunità di operare scelte tra collettivi per i quali abbia significato valutare aspetti differenziali comparabili.

In tal senso, con riferimento alle quattro tematiche di cui ci si è occupati in precedenza si sono voluti costruire – anche a titolo di esempio per possibili esplorazioni più mirate del materiale statistico -

alcuni confronti di posizione del punteggio medio in corrispondenza di una tipologia di profili che sono sembrati interessanti.

In particolare si sono presi in esame i seguenti quattordici sottogruppi di intervistati:

1. Maschio 50-64enne, laureato e occupato;
2. Femmina 50-64enne, laureata e occupata;
3. Maschio 65-74enne, laureato e attivo (anche se pensionato);
4. Maschio 65-74enne, laureato e non attivo;
5. Maschio 65-74enne, con scolarità inferiore alla laurea e attivo (anche se pensionato);
6. Maschio 65-74enne, con scolarità inferiore alla laurea e non attivo;
7. Maschio 65-74enne, solo e con un reddito basso (<1.000 euro mensili);
8. Femmina 65-74enne, sola e con un reddito basso (<1.000 euro mensili);
9. Maschio 65-74enne, solo e con un reddito medio-alto (<2.000-3.500 euro mensili);
10. Femmina 65-74enne, sola e con un reddito medio-alto (<2.000-3.500 euro mensili);
11. Maschio ultrasettantacinquenne, solo e con un reddito basso (<1.000 euro mensili);
12. Femmina ultrasettantacinquenne, sola e con un reddito basso (<1.000 euro mensili);
13. Maschio ultrasettantacinquenne, solo e con un reddito medio-alto (<2.000-3.500 euro mensili);
14. Femmina ultrasettantacinquenne, sola e con un reddito medio-alto (<2.000-3.500 euro mensili).

Per ognuno di essi sono stati calcolati i punteggi medi in corrispondenza delle quattro tematiche trattate in precedenza e se ne forniscono i risultati nella *tabella 3.9*, cui fanno seguito tre riflessioni sintetiche riguardanti altrettanti aspetti di confronto alimentati dalle elaborazioni svolte.

**Tabella 3.9 – Punteggi medi in relazione ai quattro temi per una tipologia di intervistati over 50**

Tipologia	Tematiche			
	Paura COVID (*)	Uso tecnologia (**)	Aiuto altri (**)	Stile & salute (**)
1-M 50-64, laureato e occupato	+0,032	+0,052	+0,169	+0,154
2- F 50-64 laureata e occupata	-0,015	+0,033	+0,075	+0,047
Differenze di genere (M-F)	+0,046	+0,019	+0,095	+0,076
3- M 65-74 laureato e attivo (A)	+0,038	+0,073	+0,342	+0,256
4- M 65-74 laureato e inattivo (I)	+0,027	-0,009	-0,093	-0,017
Differenze tra attivi e non (A-I)	+0,011	+0,081	+0,435	+0,273
5- M 65-74 no laurea e attivo	-0,037	+0,030	-0,074	-0,065
6- M 65-74 no laurea e inattivo	+0,057	-0,028	-0,099	-0,036
Differenze tra attivi e non (A-I)	-0,094	+0,058	+0,025	-0,029
7- M 65-74 solo con reddito <1.000 €	-0,022	+0,015	-0,169	-0,167
8- F 65-74 sola con reddito <1.000 €	-0,025	-0,008	-0,163	-0,107
9- M 65-74 solo con reddito 2.000-3.500 €	+0,089	+0,028	-0,226	-0,046
10- F 65-74 sola con reddito 2.000-3.500 €	-0,022	+0,041	-0,214	-0,080
Differenza reddito [alto-basso] Maschi	+0,111	+0,013	-0,057	+0,121
Differenza reddito [alto-basso] Femmine	+0,003	+0,049	-0,051	+0,027
11- M 75+ solo con reddito <1.000 €	+0,012	-0,074	-0,077	-0,157
12- F 75+ sola con reddito <1.000 €	-0,039	-0,099	-0,231	-0,153
13- M 75+ solo con reddito 2.000-3.500 €	+0,051	-0,064	-0,315	-0,062
14- F 75+ sola con reddito 2.000-3.500 €	+0,076	-0,086	-0,187	-0,070
Differenza reddito [alto-basso] Maschi	+0,039	+0,010	-0,238	+0,095
Differenza reddito [alto-basso] Femmine	+0,115	+0,013	+0,044	+0,083

(\*) Decrescente al crescere del punteggio; (\*\*) Crescente al crescere del punteggio

### **A. Questioni di genere**

Leggendo i dati della *tabella 3.9* si rileva innanzitutto come nel segmento più giovane della popolazione *target*, - i 50-64enni più istruiti e in attività – i punteggi medi siano costantemente a favore della componente maschile: in modo più evidente sul fronte dell’impegno verso altri e dell’attenzione per la salute, meno nell’uso delle tecnologie. L’impressione di fondo porta quasi a credere che la conquistata parità di genere quando vi sia un impegno lavorativo verosimilmente di buon livello, porti ad annullare i modesti vantaggi che ci pareva avessero raggiunto le donne; vantaggi che precedentemente avevamo segnalato, seppur in via del tutto generica, sia in merito all’impegno verso gli altri, sia riguardo all’attenzione per lo stile di vita e la salute.

### **B. Titolo di studio e permanenza al lavoro, quali effetti combinati?**

Una seconda interessante osservazione stimolata dai dati proposti nella *tabella 3.9* riguarda l’ambito dei maschi in età da pensione (definita in via ipotetica ma con possibili finestre di attività), con la valutazione degli effetti della combinazione tra grado di istruzione e persistente attività lavorativa sui quattro punteggi in esame. In primo luogo si rileva come l’effetto che viene prodotto sui valori medi dal fatto di essere attivi sia profondamente diverso secondo il possesso, o meno, di un titolo di studio terziario. Per un maschio laureato 65-74enne l’attività gioca un ruolo determinante soprattutto nel favorire l’impegno verso altri e l’attenzione alla salute. È vero che l’attività agisce anche nell’accrescere l’uso delle tecnologie e nell’attenuare le paure/preoccupazioni a seguito di COVID, ma è particolarmente significativa la contrapposizione tra il punteggio medio degli attivi e degli inattivi per gli atteggiamenti di aiuto ai familiari e di impegno nel volontariato: si osserva +0,342 a fronte di -0,093.

Viceversa, la stessa contrapposizione si può dire che scompaia - per altro in un contesto di punteggi medi negativi per entrambi i collettivi - quando si abbia a che fare con livelli di istruzione più bassi. Tra i non laureati sono in genere più frequenti le posizioni di retroguardia nelle diverse tematiche e la sola differenza di rilievo rispetto all’attività è una relativamente minor paura/preoccupazione per il COVID da parte dei maschi 65-74enni inattivi.

### **C. Cosa determinano i divari di reddito tra gli anziani soli**

Un ulteriore ambito di riflessione riguarda l’effetto delle condizioni di reddito combinate a una realtà familiare di solitudine (quanto meno sul piano formale della risultanza anagrafica). Partendo dal considerare i punteggi medi dei 65-74enni, i c.d. “tardo-adulti”, nelle due posizioni estreme di un reddito mensile inferiore a 1.000 euro (qui definito come basso) e di un reddito tra 2.000-3.500 euro (qui definito come alto, non disponendo di casi sufficienti per popolare la fascia superiore di 3.500 o più euro) si rilevano effetti generalmente positivi all’aumentare del reddito per entrambi i generi in tre delle quattro dimensioni considerate. Nell’impegno verso gli altri (familiari e volontariato) il coinvolgimento – per altro connotato da punteggi negativi in ogni caso – risulta inferiore in corrispondenza di coloro che hanno maggior reddito.

Se poi si passa alla fascia d’età più avanzata, quella degli ultrasessantacinquenni soli, il miglioramento al crescere del reddito è generalmente presente, anche se si riferisce a valori medi che restano comunque negativi. In tal senso, è singolare, ma forse giustificabile con una maggior diffusione di condizioni di fragilità, il valore fortemente negativo per i maschi, decisamente più negativo quando il reddito si accresce.

In conclusione, si può ritenere che il confronto tra i diversi profili di intervistati, svolto con gli strumenti dell'approccio "micro", seppur trattato a titolo esemplificativo e suscettibile di ulteriori approfondimenti, abbia messo abbondantemente in luce come i risultati dell'indagine condotta in questa sede siano potenzialmente suscettibili di ulteriori utili valorizzazioni. Un obiettivo quanto mai importante al fine di dare piena visibilità e consapevolezza ad un universo che, come gli scenari della statistica ufficiale largamente attestano<sup>7</sup>, è largamente destinato a caratterizzare il contesto del nostro futuro.

---

<sup>7</sup> Si vedano in proposito le più recenti previsioni Istat della popolazione residente (2021) in [www.demo.istat.it](http://www.demo.istat.it)

## 4. *Silver Economy*: una società e un'economia in movimento

L'economia d'argento, come abbiamo potuto notare nell'analisi fin qui condotta, è caratterizzata dalla sua *multidimensionalità*. Ne abbiamo esplorato la dimensione numerica, economica e i consistenti riflessi sulla società in generale; poi, per capire meglio le necessità, abbiamo esplorato il famoso asse X, quello dell'estensione anagrafica, valutando le risposte degli *under* e degli *over 65*. In quest'ultimo capitolo, trattiamo l'ordinata Y, la terza dimensione, cioè le forze che operano nell'economia d'argento; rimandando al primo capitolo per la *sfera pubblica*, cioè l'insieme degli interventi su pensioni, sanità e assistenza di grande valore economico, in questa parte, vedremo le altre due dimensioni: la *sfera sociale*, cioè l'insieme delle attività che i cittadini, singoli o associati, possono mettere in campo per migliorare la qualità della vita dei *Silver* e delle loro comunità, e il *mercato*, che rappresenta un potente motore di innovazione e crescita nell'offerta di prodotti e servizi sempre più necessari e che la sfera pubblica non potrà soddisfare sia per i limiti di finanza pubblica sia perché inesorabilmente con l'invecchiamento della popolazione, aumenteranno. L'analisi di queste due importanti dimensioni la faremo con i contributi degli stessi operatori sociali e di mercato.

### 4.1 L'esperienza della 50&Più: proposte, visioni e tendenze

Il progressivo invecchiamento della popolazione in Italia è una realtà che a uno sguardo superficiale potrebbe apparire come un fattore di debolezza, ma in realtà si pone come punto di forza, considerando il solo valore della *Silver Economy*, prodotto di una comunità di *senior* sempre più presenti, attivi e dinamici. Lo confermano i numeri, secondo i quali oltre 7 milioni di cittadini *over* contribuiscono al benessere economico delle loro famiglie. Un sostegno - rivolto a figli e nipoti - che ogni anno si aggirerebbe intorno ai 38,2 miliardi di euro e che rientra a tutti gli effetti nell'ambito della *Silver Economy*. Si tratta inoltre di un potenziale in crescita, dal momento che poco meno del 40% del totale della ricchezza posseduta dalle famiglie italiane è oggi appannaggio degli *over 65*, che - con circa 200 miliardi di spesa -, rappresentano un quinto dei consumi delle famiglie stesse. Una cifra che, si prevede, dovrebbe salire al 25% del totale entro il 2030 e toccare il 30% nei successivi vent'anni<sup>1</sup>. Quando si parla di *Silver Economy* va ovviamente considerata anche quella produzione di servizi di utilità sociale con cui gli *over 65* sostengono il benessere collettivo<sup>2</sup>.

La 50&Più, grazie all'interazione e al dialogo costante con la propria base associativa, al radicamento sul territorio, alla capacità di essere collettore di interessi delle persone anziane, è da tempo interprete delle dinamiche della *Silver Economy*. Grazie al ruolo di associazione con oltre 300 mila iscritti ha sviluppato nel corso degli anni un'offerta di servizi mirata ad una fascia di popolazione in costante aumento. Inoltre, le indagini del Centro Studi 50&Più hanno individuato tre direttrici principali su cui porre attenzione: 1) l'impegno economico verso la famiglia; 2) la sensibilità verso il tema della sostenibilità ambientale; 3) il progressivo ricorso alla tecnologia.

La prima tendenza dimostra il concreto sostegno finanziario che i *senior* offrono ai loro familiari. Emersa già in passato<sup>3</sup>, è apparsa ancor più evidente nel corso dell'indagine L'emergenza COVID-

---

<sup>1</sup> *Viaggi, lavoro, volontariato: "Senior sempre più attivi ma manca una politica nazionale"*, in «Redattore Sociale», 21 aprile 2022.

<sup>2</sup> Secondo i dati riportati nel volume *La popolazione anziana e il lavoro: un futuro da costruire*, a cura Marco Trabucchi, Anna Maria Melloni e Gabriele Sampaolo, nel 2019, circa 9,6 milioni di anziani si sono presi cura dei nipoti, sollevando così le proprie famiglie dalle spese legate a tali necessità.

<sup>3</sup> *Rivitalizzare i luoghi di rappresentanza in La popolazione anziana e il lavoro: un futuro da costruire*, a cura di Marco Trabucchi, Anna Maria Melloni e Gabriele Sampaolo, Ed. Il Mulino 2020, pp. 371/383.

19, primi sintomi di impatto sociale e prospettive nel nuovo periodo (2021)<sup>4</sup> condotta sul sentiment degli italiani - e dei soci 50&Più - durante le difficoltà legate alla pandemia.

La seconda tendenza, relativa al consumo sostenibile e all'attenzione verso l'ambiente, è stata indagata nella ricerca *Sostenibilità ambientale: le opinioni e le scelte degli italiani (2021)*<sup>5</sup>, lasciando emergere il sistema di valori etici alla base di questa sensibilità.

Infine, la graduale acquisizione degli strumenti digitali tra gli *over 65* è una tendenza in crescita che è stata verificata nella ricerca *La percezione della tecnologia da parte dei senior: un'indagine sugli over 50*<sup>6</sup>. È emerso un quadro articolato: oltre ad una maggiore padronanza della tecnologia, l'ingresso stabile dell'*e-commerce* in questa fascia d'età rappresenta il dato più rilevante.

Accanto alle attività di studio e ricerca, la 50&Più lavora ogni giorno per valorizzare il patrimonio di tempo ed esperienza di cui le persone anziane dispongono. Con tale finalità è nato il portale di informazione Spazio50.org, sempre aggiornato, aperto al confronto intergenerazionale, ricco di percorsi formativi e contenuti dedicati alla terza età per quanto concerne stili, tendenze e comportamenti.

Oltre alle potenzialità del Web, 50&PiùEditoriale, l'unica casa editrice in Italia specializzata in pubblicazioni rivolte alla terza età e ai rapporti tra le generazioni, pubblica da oltre 40 anni la rivista 50&Più. Oggi è il primo mensile in Italia per un pubblico *over 50* a sviluppare temi di attualità, cultura, salute, viaggi e approfondimenti su tematiche quali fisco e previdenza. Tra le sue pagine accoglie interviste a personaggi del mondo della terza età, articoli di attualità sulla condizione anziana, rubriche di servizio, ricerche e inchieste sul mondo *senior*. Recenti approfondimenti effettuati su un campione rappresentativo dei destinatari della rivista hanno fatto emergere un forte grado di apprezzamento e coinvolgimento dei lettori rispetto alle tematiche trattate.

Se viaggiare resta senza dubbio una delle dimensioni preponderanti della *Silver Economy* - vista anche la crescita esponenziale dei viaggiatori *senior* - la 50&Più ha già intercettato in passato questo tipo di tendenza. Per quegli *over* che oggi sono attivi e con una certa esperienza di viaggio alle spalle, da tempo l'Associazione propone l'organizzazione di viaggi per una fascia matura di consumatori grazie al suo tour operator specializzato, 50&Più Turismo.

Dall'informazione al turismo, dalle attività culturali-formative all'accesso ai servizi, la 50&Più si è impegnata per tradurre stimoli, bisogni e aspettative dei *senior* in opportunità concrete. La preziosità della relazione e il bisogno di crescita personale sono così diventati il nucleo di importanti manifestazioni nazionali come le Olimpiadi 50&Più (due eventi, uno estivo e uno invernale, che uniscono piacevolezza del soggiorno a sana competizione sportiva tra soci), i Corti di Lunga Vita (concorso internazionale di cortometraggi che incoraggia e promuove la realizzazione di audiovisivi che affrontano gli aspetti dell'anzianità), la Settimana della Creatività (momento dedicato a tutti gli *over 50* che vogliono esprimere la propria vena artistica e creatività), il Concorso 50&Più (manifestazione che vede un'affermata giuria premiare le migliori opere di Prosa, Poesia, Pittura e Fotografia di autori *over 50*), Italia In...canto (il talent canoro riservato a dilettanti *over 50* appassionati di musica, iniziativa nata per valorizzare la cultura del canto), gli Incontri 50&Più (una vacanza d'inizio estate organizzata in villaggi turistici e in località di grande interesse) e Zoom - I webinar di Spazio50 (palinsesto di iniziative culturali e di aggiornamento che si è andato ad

---

<sup>4</sup> *L'emergenza COVID-19, primi sintomi di impatto sociale e prospettive nel nuovo periodo*, in 50&Più, nr. 1, gennaio 2021.

<sup>5</sup> *Sostenibilità ambientale: le opinioni e le scelte degli italiani*, in 50&Più, nr. 5, maggio 2021.

<sup>6</sup> P. Ascani, *La percezione della tecnologia da parte dei senior: un'indagine sugli over 50*, pp. 17/47, in *Ipotesi per il futuro degli anziani. Tecnologie per l'autonomia, la salute e le connessioni sociali (2021)*, a cura di Carlo Sangalli e Marco Trabucchi, Ed. Il Mulino 2021. L'indagine statistica è stata eseguita ad agosto 2021.



aggiungere ai tradizionali appuntamenti svolti in presenza, anche con l'obiettivo di superare gli ostacoli legati al *digital divide*).

Accanto alle manifestazioni nazionali che raccolgono soci da tutta Italia, le attività della 50&Più vivono soprattutto a livello locale attraverso le iniziative promosse dalle 50&Più provinciali che si arricchiscono delle loro specificità territoriali. Tutte le attività vengono veicolate tramite il portale Spazio50.org, grazie al quale è possibile cogliere la varietà e numerosità delle proposte associative.

*A cura di Valerio Maria Urru, Coordinamento Informazione e Studi 50&Più*

## **4.2 Il ruolo degli anziani nell'Italia del futuro**

*Si apprezzano i Silver per il loro contributo all'economia e alla cura familiare, ma si fatica a valorizzarne il ruolo nella vita collettiva anche se si tratta di una popolazione numericamente e socialmente crescente.*

Gli anziani non soltanto hanno un peso importante nei consumi individuali e nelle scelte collettive, ma hanno un ruolo indispensabile nelle attività familiari di cura e supporto a figli e nipoti; hanno in larga misura imparato a usare le nuove tecnologie; aspirano e praticano in massa uno stile di vita che guarda al benessere con scelte, dai viaggi all'impegno di volontariato, poco immaginabili qualche decennio fa. Ovviamente non si può generalizzare, ma non c'è dubbio che la vita delle persone di oltre 65 anni, età tradizionalmente considerata del ritiro dal lavoro, fino almeno agli 80 (ma anche fino ai cento in casi sempre più frequenti) è totalmente cambiata ed è cambiata in meglio.

Gli aspetti commerciali di questa evoluzione sono stati prontamente percepiti dal mercato. Meno attenta la comunicazione sui *media*, che in molti casi indulge in vecchi schemi.

L'immagine dell'anziano è schizofrenica, come se i *Silver* fossero la maledizione e la benedizione della nostra società. I *Silver* avrebbero gravi colpe, perché non si sono resi conto nei loro anni di maturità, anni sostanzialmente di pace e benessere, che stavano distruggendo il Pianeta; sono in migliori condizioni economiche dei giovani che vivono con occupazioni precarie; devono sbrigarsi a passare la mano nei loro ruoli produttivi. Secondo questa narrazione gli anziani sono sostanzialmente una remora al progresso della società anche quando sono in buona salute, per non parlare dei costi degli anni dell'invecchiamento, della demenza senile che aumenta, di tutti gli oneri previdenziali e sanitari che l'allungamento della vita comporta.

Sull'altro piatto della bilancia c'è il fatto che questi anziani, più ricchi dei giovani in patrimonio e reddito e tranquilli nel loro benessere, sono indispensabili al funzionamento della famiglia e dell'economia di mercato per la loro capacità di spesa. Generalizzazioni, ovviamente; se si guarda in realtà alla cattiva condizione di molti anziani soli. Ma nel complesso il messaggio che passa è questo: spremiamo gli anziani perché hanno i soldi, ma se possibile cerchiamo di tenerli confinati nelle loro bocciofile. È evidente che questa visione corrisponde a una vera e propria emarginazione di una componente numericamente crescente e socialmente rilevante della nostra collettività.

Qualcosa però sta cambiando. L'invecchiamento della popolazione italiana è una realtà che suscita preoccupazione crescente nel dibattito pubblico e ha molte cause, alcune delle quali in parte rimediabili. Giustamente si comincia a discuterne con maggiore frequenza, grazie anche ai documentati appelli lanciati dal presidente dell'Istat Gian Carlo Blangiardo. Ma il problema non è colpevolizzare gli anziani di oggi, o quelli di metà secolo (che sono poi i trentenni di oggi), quando la crisi sarà più avvertita, per il loro peso nella società. Dobbiamo invece chiederci come valorizzare al meglio il loro ruolo e il loro contributo alla vita collettiva. Si muovono in questa direzione numerose

iniziative di organizzazioni che guardano allo sviluppo sostenibile della società italiana nei prossimi decenni.

Il ruolo degli anziani nella costruzione di un percorso di sostenibilità è infatti importante sia per l'Alleanza italiana per lo sviluppo sostenibile (ASviS) sia per il progetto FUTURA, che volentieri hanno accordato il loro patrocinio a questa importante ricerca di *Itinerari Previdenziali*. Scopo dell'ASviS, la più importante rete italiana sulla sostenibilità con i suoi oltre 300 soggetti aderenti, è mettere in sinergia l'impegno di associazioni, fondazioni, università e altre strutture della società civile per realizzare i 17 Goal e i 169 target dell'Agenda 2030 che l'Italia ha sottoscritto all'ONU nel 2015. Il documento sottolinea in particolare l'esigenza di tutelare e valorizzare il ruolo degli anziani nelle città (Goal 11). Inoltre, la tutela della persona in ogni fase della vita è a fondamento di tutta l'Agenda, che nel preambolo ribadisce l'esigenza di “non lasciare nessuno indietro”. La sostenibilità sociale è altrettanto importante della sostenibilità ambientale e deve marciare di pari passo, attraverso un percorso di “giusta transizione”, espressione richiamata anche nei documenti della Commissione e del Parlamento europeo.

L'Agenda 2030 è una bussola per il futuro prossimo, per obiettivi che di giorno in giorno scopriamo quanto sia difficile raggiungere, in un contesto geopolitico sempre più incerto e con le gravi e durature conseguenze della pandemia. Non a caso, per recuperare i ritardi accumulati, il segretario dell'ONU Antonio Guterres crede che gli anni '20 di questo secolo siano una *Decade of action*. Ma è necessario guardare oltre il 2030. Il sito *futuranetwork.eu*<sup>7</sup> è stato ideato da Enrico Giovannini (quando era portavoce dell'Alleanza, prima di assumere responsabilità di governo), con il supporto di altri *futurists*, studiosi e centri di ricerca sugli scenari a medio e lungo termine. Il progetto FUTURA nasce per stimolare il dibattito in merito alle scelte da compiersi oggi per un domani sostenibile, anche guardando alle scadenze a metà secolo, come per esempio la già citata “giusta transizione verso una economia e una società a “emissioni zero”.

Fin dalla nascita del sito, avvenuta due anni fa, ci è apparso chiaro che FUTURA, guardando ai prossimi decenni e ai possibili scenari a metà secolo, doveva porsi tra i suoi temi fondanti quello sul ruolo degli anziani. Per iniziativa del giornalista Ezio Chiodini abbiamo aperto un filone di dibattito, cui ha fatto seguito un evento l'11 ottobre 2021 nel corso del Festival dello Sviluppo sostenibile, sul tema “Giovani e anziani nell'Italia del 2050”, con due sessioni, una di esperti e una di rappresentanti di organizzazioni giovanili. Il dibattito è partito dal preoccupante quadro demografico per delineare poi il “che fare” lungo tre direttrici:

- La valorizzazione delle competenze degli anziani disponibili a lavorare per la collettività. Non si tratta certamente di “rubare il lavoro ai giovani”, ma di arricchirne il percorso. E anche di supportare gli enti locali, per molti versi in gravi difficoltà nel reperimento di esperti.
- La protezione degli anziani più fragili e bisognosi d'aiuto, spesso considerati solo “rifiuti umani” per usare una espressione di Papa Francesco.
- La necessità di affrontare il confronto tra le generazioni in modo costruttivo e non antagonista.

È certamente positivo, in questa ottica, la modifica costituzionale (a lungo richiesta dall'ASviS) approvata definitivamente dal Parlamento in gennaio, che stabilisce il principio della tutela dell'ambiente e della biodiversità “anche nell'interesse delle future generazioni” introducendo così tre concetti prima assenti nella Carta: la tutela costituzionale del clima (e quindi anche il valore prioritario degli interventi contro il *global warming*); il concetto di futuro e quindi di sostenibilità; l'equilibrio intergenerazionale. Più un quarto tema: la salvaguardia dei diritti degli animali.

---

<sup>7</sup> Si veda il sito <https://futuranetwork.eu/>

Solo parole? Certamente no, perché questi principi devono modificare il modo di fare le leggi. L'equilibrio intergenerazionale deve dunque essere al centro di una politica con obiettivi di sostenibilità a medio e lungo termine. Demografia, statistica, economia del benessere e della sostenibilità sono tutti ingredienti indispensabili per costruire uno scenario credibile sul ruolo degli anziani nel futuro. Queste discipline sono le basi sulle quali costruire una politica. Ma per ora abbiamo solo delle ottime basi.

*A cura di Donato Speroni, Comunicazione e redazione ASviS e FUTURAnetwork*

### 4.3 La proposta dei “collaboratori civici”: i *Silver* al servizio delle comunità

*I “giovani” anziani possono produrre utilità sociale, trasformiamoli in “collaboratori civici”: i Silver a servizio delle comunità*

Come descritto nel primo capitolo, sin dal prossimo futuro si manifesterà un decremento demografico mondiale che si accompagnerà a un aumento dell'età media e della speranza di vita. In altre parole, gli “anziani”, saranno un poco meno anziani grazie alla medicina e alla scienza ma diventeranno percentualmente più numerosi rispetto al resto della popolazione, con tutto quello che ciò significa dal punto di vista sociale ed economico oltre che culturale. La società invecchierà. Sarà un bene oppure un male? A nostro parere non potrà (e non dovrà) che essere un bene, da tutti punti di vista purché il “pianeta anziani” sia considerato una risorsa e non un peso per la società.

Francesco Antonini<sup>8</sup>, nel suo libro *I migliori anni della nostra vita*, edito da Arnoldo Mondadori nel 1998, quando Antonini aveva 78 anni, scriveva: “Sarebbe molto più semplice e produttivo che a una certa età si lasciasse alle persone di graduare la propria uscita dal lavoro dipendente secondo i propri ritmi e le proprie convenienze. Molto probabilmente ci vorrà **un nuovo modello sociale** per realizzare tutto ciò e io sono convinto che questa nuova società **comincerà a nascere nel prossimo secolo**, che poi coincide con il prossimo millennio”. E ancora: “Quanto sarebbe più facile e proficuo per tutta la società facilitare il passaggio **all'età libera**, dove produrre (in senso lato) può diventare un piacere. Quanto più ricchi (certamente di esperienza, di cultura, di socialità e anche di democrazia) saremmo. E senza più conflitti fra “vecchi” e “giovani”, avendo ristabilito quel ponte fra le diverse generazioni che la società attuale ha distrutto”.

Concetti saggi e ancora molto attuali ma purtroppo non all'ordine del giorno della politica e delle forze sociali. Dobbiamo quindi ricostruire un nuovo modello economico e sociale che ci viene imposto non dalle mode o peggio dall'ideologia, ma dalla natura (cambiamenti climatici, pandemie ed eccessivo sfruttamento del pianeta), dalla demografia con l'invecchiamento della popolazione mondiale e in particolare quella italiana e dallo sviluppo tecnologico. In quest'ottica un ruolo fondamentale può e deve essere giocato dalla risorsa “**capitale umano**” in cui una parte importante la giocano, come direbbe Antonini, le persone di “una certa età” che hanno voglia di impegnarsi a favore della società e hanno esperienza, professionalità e passione da trasmettere ad altri.

Il capitale umano, una enorme ricchezza di cui ci siamo finora dimenticati e che è scarsamente utilizzato dalle nostre società ma che invece potrebbe essere valorizzato e impiegato per “crescere meglio” e per meglio affrontare il futuro. Infatti, i sessantenni, gli attuali “giovani anziani” attivi possono essere una risorsa da usare, gratuitamente, nella realizzazione di servizi utili alla comunità, basta coinvolgerli con progetti utili e intelligenti; farli partecipare, concetto sempre sbandierato ma

---

<sup>8</sup> Il professor Francesco Antonini fu il primo ad avere una cattedra di gerontologia al mondo (Università di Firenze); fu geriatra e gerontologo di fama mondiale e da molti ritenuto il “nume della libera età”, cioè la terza fase della vita, da non considerare vecchiaia perché, come diceva, si è vecchi solo quando non si è più autosufficienti perché colpiti da gravi patologie o da altre infermità.

mai veramente perseguito, tanto più che di persone di una "certa età", con esperienza, cultura professionale e tempo libero da offrire alla "comunità" in Italia ce ne sono milioni.

Perché lo fanno? Per diversi motivi: perché non vogliono esser più relegati ai margini, perché vogliono continuare ad essere attivi producendo utilità, per amor proprio, per dare un esempio e anche per autostima. Hanno tanto da "trasmettere" e da "insegnare" e la passione per farlo. È chiaro però che questa preziosa disponibilità gratuita va organizzata e gestita, oltre che usata per specifici progetti. Questa convinzione ci ha portati a esporre l'idea/progetto per la creazione di un servizio di "**collaborazione civica**".

*Di che cosa si tratta? E chi sono, come possono aiutare?*

Anzitutto è bene specificare che i collaboratori civici non vanno confusi (tantomeno sovrapposti) ai **volontari tradizionali**, i quali orientano le proprie attenzioni quasi esclusivamente alle persone, singole o raggruppate, con iniziative e aiuti che tutti conosciamo, come, per esempio, volontari della croce rossa o di pronto soccorso, assistenza ai disabili, ai senzatetto, assistenza domiciliare, distribuzione di cibo e medicine e così via.

*I collaboratori civici sono invece interessati a dare una mano alla comunità di cui fanno e si sentono parte, sia che si tratti di un Paese, un comune piccolo o medio, o città più grandi come Milano nelle sue molte municipalità, con l'obiettivo di migliorarne le condizioni di vita, di rendere i quartieri e le città più vivibili e più piacevoli, più sicure, più smart, per usare una parola di moda, e le relazioni umane più amichevoli e produttive; sono interessati a essere coinvolti in progetti che vanno in questa direzione e disponibili a essere impegnati in attività non remunerative: sono produttori di utilità a favore della comunità che spesso si traducono anche in vantaggi economici per tutti, ma anche un "generatore" di partecipazione sociale alla gestione della "cosa pubblica", cioè della polis – della città – come già scrisse Platone - e di rinnovare la vita sociale partendo dal basso, cioè dal locale, coinvolgendo i cittadini.*

I collaboratori civici sono soprattutto interessati a mettere a disposizione la propria esperienza lavorativa e la propria capacità professionale al fine di contribuire alla realizzazione di obiettivi specifici che possano essere utili alla comunità. E la partecipazione, come ormai scrivono apertamente sociologi e politologi, oltre ad alcuni (pochi) rappresentanti politici, può essere uno strumento formidabile con il quale affrontare il prossimo, impegnativo, futuro che coinvolgerà tutti e tutti dovranno essere impegnati a costruirlo se non vorranno soltanto subirlo. In definitiva essere "collaboratori civici" è particolarmente interessante per chi, dopo aver lavorato una vita, ha la voglia e il piacere di mettere a disposizione la propria esperienza umana e la propria professionalità; ma è certamente di grande interesse anche per le amministrazioni locali, sempre alle prese con le ristrettezze economiche e con richieste sempre più ampie da parte della popolazione residente; l'utilizzo di questo capitale umano rappresenterebbe una "rivoluzione" che potrebbe avere significative conseguenze positive dal punto di vista sociale, culturale ed economico. Comunità e partecipazione: concetti essenziali per costruire il futuro che ci aspetta.

Concetti fondamentali che vanno fatti propri e implementati soprattutto dagli enti locali, in primis, i Comuni. **Ma in concreto, per fare che cosa?** Molto dipenderà da come le istituzioni si attrezzeranno per sostenere e indirizzare le Comunità ad affrontare l'evoluzione economico-sociale; ad affrontare una delle esigenze più importanti che riguarda il rilancio delle zone periferiche o centrali delle grandi città o dei piccoli e medi comuni, per i quali non basta, più verde e più pulizia ma serve maggiore "integrazione sociale", l'opposto della "ghettizzazione" e della troppa solitudine.

L'idea della "**casa di quartiere**" che qui suggeriamo, punta quindi alla realizzazione, in ogni municipalità o Comune, di un "polo sociale", un edificio o più edifici con spazi all'aperto di proprietà

pubblica, magari dismessi da tempo e quindi pericolosi ricettacoli di marginalità diffuse, in cui possono trovare spazio oltre ad alcuni servizi decentrati dei comuni (assistente sociale, anagrafe, ecc.) anche i locali di “collaborazione civica” in cui i *Silver*, per la maggior parte pensionati, possono offrire alla comunità una serie di servizi gratuiti: a rotazione in questi locali si alterneranno medici, avvocati, esperti fiscali, ingegneri, architetti, geometri, periti, e tutte le altre professioni che potranno fornire alla popolazione aiuti, informazioni sulla vita quotidiana a partire dai rapporti con la pubblica amministrazione a quelli con banche, assicurazioni; ma anche aiuti forniti da psicologi, nutrizionisti, sportivi, per vivere in buona salute; oltre alla infermeria, dove trovare anche chi possa farti una semplice puntura o una piccola terapia o le medicazioni necessarie offrendo anche medicinali con scadenze brevi raccolti in settimana dai collaboratori civici. Ma anche artigiani, giardinieri, edili che possono dare piccoli aiuti a famiglie di giovani e a anziani soli e fare manutenzione di quartiere del verde e degli spazi pubblici, curare parchi, gestire orti sociali, segnalando alle autorità comunali particolari problemi di traffico e sicurezza.

La “Casa di quartiere” così come l’abbiamo ipotizzata, realizzata in edifici non utilizzati e/o dismessi, opportunamente ristrutturati, dovrebbe prevedere locali notturni e diurni, camere, uffici, cucine e quanto serve; la ristrutturazione potrebbe essere realizzata dal Comune con il contributo di privati, lasciti, e finanziamenti provenienti dalle Fondazioni locali. L’edificio dovrebbe ospitare piccoli uffici (una decina di locali) per le consulenze o le “visite” dei professionisti *senior*; ma non solo. Oltre a questi locali ci saranno anche spazi di relax e di relazione, dove i cittadini, in particolare i *senior*, possono trovare ospitalità diurna per giochi, lettura, piccoli eventi culturali, lezioni, corsi per la “terza età”; ma anche una grande cucina dove, con la raccolta di cibi in scadenza ritirati dai *senior* ogni sera dai vari negozi di quartiere (riducendo tra l’altro i rifiuti con enormi risparmi per la collettività considerando che spesso si tratta di rifiuti speciali) si può cucinare, rendere più economica e sociale la vita dei *senior*, soprattutto quelli soli o con qualche problema di salute. Per questi ultimi si possono prevedere alcune camere a rotazione in cui persone sole possano trovare ospitalità e assistenza.

Insomma, una sorta di “*casa del quartiere*”, da frequentare per necessità e per svago. Dove incontrare persone del quartiere, assistere a conferenze, dibattere e trovare il modo di risolvere alcuni problemi quotidiani. Una “casa” adatta anche a tenere corsi di formazione (per esempio l’uso adeguato delle nuove tecnologie), di formazione (per esempio per gli immigrati) e di doposcuola per i bambini e gli studenti che ne necessitano, realizzate dai collaboratori civici, direttamente in sintonia con le autorità comunali. Ecco che all’occorrenza possono esserci ingegneri, architetti, geometri, avvocati, manager esperti di gestione, insegnanti scolastici e professori universitari, oppure imbianchini, elettricisti, carpentieri, coltivatori, artigiani disponibili pronti a dare una mano a chi ne ha bisogno, senza dimenticare, ovviamente, medici e infermieri. E senza dimenticare la “vigilanza sul territorio” che in altri Paesi funziona assai bene; i collaboratori civici possono così diventare gli “occhi” dell’Amministrazione affinché nel quartiere non si sviluppino attività fuorilegge e quindi migliorare la “vigilanza sul territorio”.

In Francia, per esempio, esiste l’associazione *Voisines vigilantes*, collegata agli enti locali, composta da cittadini disposti a controllare che nel quartiere in cui abitano non accada nulla di illegale; in caso contrario sono pronti ad avvertire le autorità per un intervento immediato e anche i privati interessati. Nei quartieri così protetti sono installati cartelli stradali che avvertono che lì, appunto, funziona questo “allarme sociale”. Tutto ciò favorirebbe la partecipazione dei cittadini alla gestione della cosa pubblica, anche diffondendo una nuova cultura sociale che non ha mai attecchito sul serio nel nostro Paese – anche perché non stimolata – ma della quale c’è e ci sarà sempre più bisogno per affrontare il futuro e per costruirlo al meglio.

Per evitare fraintendimenti è bene precisare che la nostra idea dei “*collaboratori civici*” e della “*casa del quartiere*” in cui opereranno, è solo una proposta, un esempio offerto alle amministrazioni locali e nazionali, consapevoli che si tratta di un progetto complesso da realizzare e che presuppone la partecipazione fattiva di tutti; dalle amministrazioni locali ai cittadini, compresi i collaboratori civici dalle diverse professionalità ed esperienze lavorative, uniti per realizzare un progetto ambizioso e di gestirlo al meglio nell’interesse della comunità. Ovviamente non è il solo esempio; si possono trovare anche altre soluzioni. Tuttavia, proseguendo nella nostra proposta, per implementare tutto ciò abbiamo immaginato, giusto per rafforzare l’idea, una organizzazione che potrebbe stimolare la partecipazione individuale alla “collaborazione civica” garantendo assistenza giuridico-amministrativa e quant’altro serva per affiancare i promotori di questi progetti. A nostro avviso, il Comune è il livello più adatto per la sperimentazione che può essere realizzata nei piccoli Comuni o nelle strutture decentrate dei Comuni maggiori. La forma cooperativa può essere la forma societaria più naturale chiamata a raccogliere con i soci le persone disposte a prestare la propria attività e a organizzarne le modalità di svolgimento. I settori di attività potranno essere determinati dal Comune sulla base dei bisogni collettivi legati al territorio, all’ambiente, alla domanda sociale. Come per tutte le cose nuove, la fase applicativa richiederà competenze adatte in particolare alla soluzione di problemi giuridici in termini di relazione con le forme di lavoro remunerato o volontario di assetto dei controlli, di garanzia di legalità. L’esperienza porta però a sapere che le questioni tecniche sono, per definizione, risolvibili. Le risorse per sostenere i costi di avvio e per concorrere al necessario equilibrio gestionale non dovrebbero mancare. Esse potrebbero venire anche dalla sostituzione di erogazioni esistenti che si sono mostrate inefficaci o superate come le forme di sussidi, aiuti, detrazioni fiscali corporative che hanno svolto una funzione talora importante ma che oggi appare inadeguata perché la natura del problema sociale è cambiata. Una parte importante della società chiede oggi strumenti di inclusione e di partecipazione, non solamente di aiuto. Per questo, coinvolgere gli anziani in forze e in salute capaci di una pensione e sprovvisti di un impegno può generare esperienze capaci di ottenere effetti di inclusione sociale e di vantaggio economico mutuati **dall’Economia di comunione e dell’Economia civile** che indicano le vie da percorrere per creare utilità che sfuggono ai criteri della contabilità nazionale, ma sono concretamente portatrici di benessere individuale e collettivo. Si tratta di lavoro organizzato per produrre beni e servizi destinati non necessariamente al mercato, ma utilizzati in forme diverse, con il criterio della gratuità, per conseguire il miglioramento della vita delle persone. Si potrebbe immaginare, al solo scopo propositivo, che un comitato provvisorio formato dai promotori della “Casa” e da rappresentanti della struttura tecnica del municipio, per un periodo di qualche mese gestisca la fase costitutiva della associazione/cooperativa sociale inserita magari nel “terzo settore”, dove successivamente gli iscritti eleggono un “comitato di gestione” e un “comitato esecutivo” con deleghe su ciascuna materia cui partecipano anche tecnici (non politici) nominati dal Comune e dai soggetti e Fondazioni partecipanti.

Le “Case” potrebbero pagare un minimo di affitto al Comune o al soggetto proprietario dell’immobile considerando la ristrutturazione e la funzione sociale; avrebbero un loro bilancio no profit pagando tutte le utility (luce, riscaldamento, acqua, rifiuti e così via), finanziato dalla piccola quota associativa e da un contributo per ogni consumazione, oppure con i servizi di manutenzione aiuole e verde pubblico e altro, forniti dalla “Casa” in cui i soci provvedono direttamente alla manutenzione dei locali; insomma, una casa del fare non dell’assistenza. L’importante è la laicità e la non appartenenza politica di queste Case che potranno altresì collaborare con le organizzazioni di volontariato e sociali presenti sul territorio. Milano in uno dei suoi quartieri potrebbe essere il primo esperimento italiano di “collaborazione civica” grazie alla mobilitazione, già preannunciata di associazioni professionali.

E pensare che nel costruire il progetto iniziale eravamo partiti dall'idea di far stare assieme tra loro i "vecchietti" per superare la solitudine e le ansie della terza e quarta età ma poi ci siamo resi conto che c'era tanto altro: partecipazione sociale nella comunità fatta da giovani, anziani, famiglie; tanti potenziali risparmi di spesa per il Comune che potrebbe ampiamente compensare i costi dell'iniziativa.

*A cura di Ezio Chiodini e Alberto Brambilla, Carlo Buora, Roberto Mazzotta*

#### **4.4 Silver Economy: trend di consumo e scelte di risparmio nell'era dell'invecchiamento demografico**

I nuovi bisogni da soddisfare del segmento degli *over 65*, sempre più importanti per numerosità e capacità economica, spingono alcuni settori dell'economia verso un vero e proprio processo di silverizzazione. Il fenomeno, seppur con diverse velocità è un fenomeno globale.

L'industria del risparmio gestito, da un lato, vede un'opportunità di investimento proprio in quei settori che beneficiano dal trend demografico; dall'altro offre soluzioni di risparmio per permettere alle future generazioni di avere accesso e godere il più a lungo possibile delle opportunità derivanti dall'aumento della speranza di vita. Infine, attraverso iniziative di educazione finanziaria, l'industria favorisce decisioni informate che permettano ai cittadini di pianificare il futuro e di sfruttare al meglio le opportunità presenti sul mercato.

##### ***Silver Economy: un mercato in espansione***

La **Silver Economy**, l'insieme di attività economiche rivolte alla popolazione con 65 anni o più, è un mercato da **8 trilioni di dollari** a livello globale<sup>9</sup>: solo i mercati di USA e Cina sono più grandi. Inoltre, è un mercato destinato a crescere a ritmi sostenuti, spinto dal trend di **invecchiamento demografico**<sup>10</sup>: nella sola Europa, nel 2060 un cittadino su tre avrà più di 65 anni. La speranza di vita al pensionamento, dopo un breve stop per la pandemia, è destinata a crescere ancora. Un numero maggiore di persone in età avanzata che vivono in media più a lungo avrà effetti sulla propensione al **consumo degli over 65**. Da un lato, in termini di quantità, la spesa di questo sottogruppo di popolazione è prevista in crescita: in Italia, ad esempio, nel 2030 varrà circa il 25% del totale e nel 2050 il 30%<sup>11</sup>. Dall'altro, in termini di qualità, tale spesa non si tradurrà solamente in un aumento del consumo di **farmaci e servizi socio-sanitari**, ma comporterà anche un beneficio per alcuni settori chiave che vanno dal **turismo & intrattenimento** all'**alimentare**, alla **cosmesi** e alla **domotica**. Tali settori, che stanno vivendo un vero e proprio processo di "silverizzazione", sono tra quelli con una **crescita annua attesa al 2030 da 3 a 8 punti superiore a quella del PIL**<sup>12</sup>. Ciò si traduce in **stabili opportunità di investimento** nel medio/lungo termine dal **lato azionario** e dal **lato obbligazionario**, sia dal punto di vista dei ritorni aggiustati per il rischio sia dal punto di vista dei filtri ESG che creeranno ancora maggiori opportunità **riducendo**, al contempo, il **rischio reputazionale** degli emittenti.

Pertanto, la condizione necessaria per l'appagamento di nuovi bisogni da soddisfare e il conseguente effetto positivo sul lato dell'offerta e dell'economia in generale è la **capacità di spesa della popolazione anziana**. Tale capacità di spesa, elevata per la generazione dei baby boomers, **risulterà inferiore per le prossime generazioni di anziani (Gen X, Millennials, Z)**. Tra le principali cause citiamo: la **minore crescita economica**, la maggiore **frammentazione del mercato del lavoro** e la

<sup>9</sup> Fonte: <https://www.aspeninstitute.it/en/programs/rise-silver-economy>

<sup>10</sup> Fonte: Living conditions in Europe - income distribution and income inequality - Statistics Explained ([europa.eu](http://europa.eu))

<sup>11</sup> Fonte: L'economia della terza età: consumi, ricchezza e nuove opportunità per le imprese ([confindustria.it](http://confindustria.it))

<sup>12</sup> Fonte: Generali Investments

**minore generosità della previdenza pubblica**, alle prese con problemi di **sostenibilità e adeguatezza** che proprio l'invecchiamento demografico contribuisce ad accrescere.

### ***Il ruolo dell'industria dei servizi finanziari***

In questo contesto la **gestione del risparmio** in ottica di **lungo periodo** assume rilevanza fondamentale. In particolare, il **risparmio pensionistico complementare** diventa uno strumento indispensabile affinché le future coorti di pensionati possano avere accesso e godere il più a lungo possibile delle opportunità derivanti dall'aumento della speranza di vita.

Attraverso i fondi di previdenza integrativa, l'industria dei servizi finanziari veicola il risparmio pensionistico in investimenti di lungo termine in grado di generare sia **rendimento finanziario** sia **ricadute dirette sul sistema-Paese**, contribuendo a **fronteggiare l'emergenza demografica** con un *welfare* (pubblico-privato) più efficiente e inclusivo e **finanziando al contempo lo sviluppo dell'economia nazionale**.

Nell'ambito dei **fondi pensione**, la gestione dei mandati si basa sulla conoscenza del mercato oltre che delle specifiche esigenze dei clienti, anche in termini di interesse per i temi della sostenibilità (ESG). L'attenzione verso gli emittenti esposti ai megatrend, come quello dell'invecchiamento della popolazione, riveste un ruolo cruciale sia nell'ambito delle gestioni creditizie che in quelle azionarie. Inoltre, in futuro sempre più si adotteranno processi di investimento che includano il tema della sostenibilità, integrando i fattori ESG nel rispetto delle necessità dei clienti. In questo modo i **rendimenti finanziari**<sup>13</sup> **possono combinarsi con obiettivi sociali predefiniti** (tra cui migliorare le condizioni di vita in età anziana), ambientali e di governance.

Infine, l'industria dei servizi finanziari sta assumendo un ruolo crescente nella promozione di iniziative nel campo dell'**educazione finanziaria**: favorire l'alfabetizzazione finanziaria, la **consapevolezza previdenziale** tra i cittadini e una migliore comprensione delle "regole del gioco" risulta, infatti, fondamentale per stimolare sia l'adesione alla previdenza complementare che la contribuzione.

La teoria della finanza comportamentale individua alcuni fattori, come lo *sconto iperbolico* o la *miopia*, che comportano un **bias nelle scelte di consumo/risparmio**<sup>14</sup>. Diversi studi dimostrano che gli individui, in caso di scelte intertemporali di lungo periodo come il risparmio previdenziale, tendono a **sovrappesare il presente rispetto al futuro, procrastinando** il momento dell'**adesione** alla previdenza complementare e/o accantonando un **livello di contributi sub-ottimale**. **L'educazione finanziaria** è uno strumento prezioso di **contrasto a tali fattori di razionalità limitata**<sup>15</sup> e permette ai lavoratori (di oggi e *in fieri*) di prendere **decisioni consapevoli** e di essere in grado di **sfruttare al meglio le opportunità presenti sul mercato**.

*A cura del Team di Ricerca di  
Generali Insurance Asset Management S.p.A. Società di gestione del risparmio*

---

<sup>13</sup> I rendimenti non sono garantiti e possono variare a seconda delle condizioni di mercato e delle scelte dell'investitore e del gestore.

<sup>14</sup> Behavioral Economics | NBER.

<sup>15</sup> "Saving and the Effectiveness of Financial Education" by Annamaria Lusardi (upenn.edu).



#### 4.5 La *Silver Economy* vista dai manager

Nei Paesi più avanzati l'aumento della speranza di vita e, quindi, del peso del segmento di popolazione più avanti con l'età dovrebbe essere considerato non solo per le problematiche che questa realtà può determinare, ad esempio per il sistema pensionistico e la spesa sanitaria, ma anche per le importanti opportunità che ne possono derivare.

La prima di tutte è quella di vivere più a lungo, sempre che si possa farlo in buona salute e con risorse economiche sufficienti a rendere qualitativamente migliori gli ultimi e più delicati anni di vita delle persone.

Questi i presupposti che hanno suscitato l'interesse del mercato per la cosiddetta "*Silver Economy*" composta dalla popolazione *over 65*. Da diversi anni imprese e manager, a seconda del settore in cui operano (sanità e servizi alla persona, cultura, turismo...), studiano come rispondere al meglio alle esigenze di questo target, anche grazie a innovazioni tecnologiche e digitalizzazione che permettono di sviluppare nuovi prodotti e servizi e di modificare e migliorare a favore delle esigenze del cliente quelli già esistenti.

I manager pensionati sono, quindi, potenzialmente coinvolti nell'acquisto e nella fruizione di tali servizi. Essi, infatti, anche grazie alle tutele contrattuali, alle garanzie e ai servizi sviluppati per loro in ambito sanitario, previdenziale e professionale, godono di un livello di benessere tale da permettere loro di condurre una vita appagante e serena e ciò li rende appetibili come possibili clienti.

Ripercorrere la storia dei servizi, contrattuali e non, sviluppati in questi anni da ManagerItalia per i manager, guardando soprattutto a quelli funzionali a farli arrivare bene nella *Silver Age*, può essere utile anche nell'ottica di approfondire alcune esigenze di questo mercato. Un excursus che evidenzia con forza come prima e durante questa fase della vita serva un welfare pubblico forte in alcuni ambiti, ma anche spazio e condizioni favorevoli allo sviluppo di un secondo e terzo pilastro di welfare collettivo e individuale che completi e a volte sostituisca la mano pubblica. Anche perché questa controllata libertà del privato non pesa sulle casse pubbliche e anzi, come la storia del nostro welfare contrattuale collettivo dimostra, lascia allo stato maggiori risorse per supportare chi ne ha più bisogno.

#### ***ManagerItalia una vita al servizio della longevità professionale e personale dei manager***

ManagerItalia si occupa da sempre della longevità professionale e personale dei *manager* e lo fa a partire dal Contratto collettivo nazionale di lavoro dei dirigenti. Un contratto collettivo ha anche questo ruolo, ancor più se contestualmente alla sua nascita, avvenuta nel 1948, dà vita ad un Fondo di assistenza sanitaria (Fasdac) e poco dopo, nel 1957, a uno di previdenza integrativa (Fondo Mario Negri). Nel tempo si sono poi aggiunti un programma assicurativo (Antonio Pastore 1979) e un Centro di Formazione Management del Terziario (CFMT 1992). Questi istituti contrattuali si sono poi evoluti, ampliando le loro prestazioni e accompagnando l'aumento della vita sperata con appositi servizi. Solo per citarne alcuni la *Long Term Care*, la tutela in caso di non autosufficienza, introdotta nell'Antonio Pastore nel 2001, e la prevenzione sanitaria introdotta dal Fasdac nel 2005 per i dirigenti in servizio e recentemente allargata anche ai pensionati.

Non dimentichiamo, poi, che i pensionati Fasdac ed i loro familiari, grazie alla solidarietà dei dirigenti in attività, possono continuare a godere degli stessi livelli di assistenza sanitaria ad un costo più che dimezzato, rispetto a quello sostenuto quando erano in servizio.

Un'azione lungimirante forte della capacità innovativa e della forza della collettività utilizzata con fini solidaristici, per lo sviluppo di una cultura del benessere e della buona salute a tutte le età.

Un indirizzo strategico nella nostra azione di tutela della persona e di supporto alla sua longevità che si è poi esteso ad altri target – i quadri e gli *executive professional* entrati nel nostro bacino associativo

dal 2003 –sviluppando con l’ausilio di Assidir, l’intermediario assicurativo di ManagerItalia, appositi prodotti che garantiscono alcuni dei servizi già a disposizione dei dirigenti per effetto dell’applicazione dei CCNL stipulati da ManagerItalia.

Ma non ci siamo fermati al solo aspetto della salute fisica, abbiamo operato anche per garantire una longevità lavorativa, altrettanto importante a fronte di un allungamento della vita professionale, come diretta conseguenza dell’incremento dell’aspettativa di vita.

Il CFMT, il Centro Formazione Management del Terziario, nasce appunto per dare a tutti i dirigenti l’opportunità di garantirsi un’adeguata formazione, indipendentemente dalla dimensione dell’azienda in cui essi operano e dall’attenzione/interesse del datore di lavoro a garantire ai propri dipendenti un adeguato e continuo aggiornamento professionale.

In parallelo all’attività formativa, il CFMT, con l’ausilio di XLabor, l’Agenzia per il lavoro di ManagerItalia, garantisce servizi di orientamento nel mercato del lavoro manageriale, consulenza e accompagnamento nelle fasi di transizione professionale.

Un insieme di azioni determinanti per portare i nostri manager a raggiungere lo stato di “Silver” in buone condizioni di salute e di reddito.

*A cura di Mario Mantovani, Presidente ManagerItalia*

#### **4.6 Come il mondo degli investimenti alternativi guarda oggi al mercato dei Silver: focus su aziende che offrono prodotti e servizi alla fascia over 50**

Uno tra i principali fenomeni sociali ed economici contemporanei che ha coinvolto il mondo occidentale riguarda il mondo dei *Silver*. Negli ultimi decenni si è infatti assistito a un cambiamento significativo: la vita media degli individui si è notevolmente allungata rispetto al passato e quindi viviamo più a lungo ed anche in condizioni migliori. Un trend positivo, che ha determinato un fortissimo impatto non solo a livello sociale, ma anche culturale ed economico, modificando nel tempo bisogni, desideri e stili di vita dei *Silver*.

Con il termine *Silver Age*, che trova poi la sua corrispondenza nella *Silver Economy*, si intende quell’insieme di persone che appartengono alla fascia *over 50* e che include al suo interno i *baby boomers*, soggetti nati tra il 1946 e il 1964, e gli *over 70*. Target imprescindibile per tutte quelle aziende che aspirano a penetrare nuovi mercati e a consolidare quelli già acquisiti, i *Silver* sono passati negli ultimi 50 anni da 52 a 117 milioni di individui negli USA e da 105 a 189 milioni in Europa Occidentale. Quindi un mercato già oggi di oltre 300 milioni di persone già solo tra USA ed Europa Occidentale, che continuerà a crescere. Anche in Italia si è registrato un significativo aumento dell’intero segmento, che si contraddistingue non solo per le caratteristiche demografiche, ma anche per la **maggiore capacità di spesa rispetto alle fasce più giovani. Gli over 50 sono attualmente i principali consumatori e fruitori di un’ampia gamma di prodotti e servizi.** Un mercato rafforzato dalla consolidata stabilità economica e protagonista di nuove tipologie di consumi e stili di vita, focalizzati sulla *longevity*.

Secondo un recente studio della Stanford University, dal titolo “*The new map of life 100 years to thrive*”, se prima il corso di vita era suddiviso in tre fasi distinte (*istruzione, lavoro e pensionamento*), a tendere si arriverà a percorsi sempre più flessibili, che coniughino al contempo lavoro e salute, in modo che si possa rimanere produttivi per tutta la durata della vita. L’evidenza suggerisce che i lavoratori più anziani apportano un diverso mix di competenze rispetto ai lavoratori più giovani. I team intergenerazionali sono dunque in grado di offrire prestazioni migliori e l’intergenerazionalità diverrà un elemento chiave per il successo dell’intero sistema.

Da questa consapevolezza e dalle opportunità legate al settore, è nato ***Silver Economy Fund***, fondo di ***Private Equity*** di **Quadrivio Group**, realtà che opera da oltre 20 anni nel mondo degli investimenti alternativi. La mission del Fondo, con un target di raccolta di 400 milioni di euro, è quella di investire in aziende che offrono prodotti e servizi a tutta la fascia *over 50*, fornendo loro non solo i capitali necessari per accelerarne la crescita e lo sviluppo, ma anche nuove e complementari competenze. In questo particolare momento storico i capitali privati e i fondi di *Private Equity* specializzati giocano infatti un ruolo determinante per lo sviluppo di questi settori.

I principali focus di investimento del Fondo sono tre: la *Prevenzione*, intesa come l'insieme di tutte le iniziative funzionali al benessere fisico dell'individuo, partendo dalla nutrizione funzionale, dalla medicina preventiva e dalla diagnostica per arrivare a trattamenti anti aging e fitness; la *Migliore Qualità della Vita*, perseguibile destinando maggior tempo ad attività ricreative e all'acquisizione di nuove skills; l'*Assistenza Domiciliare Avanzata* che include invece tutte quelle iniziative volte a garantire autonomia, indipendenza e cura domiciliare alle fasce di età più avanzata, attraverso per esempio l'accesso a un *caregiver network*, offrendo soluzioni per la mobilità, servizi clinici altamente specializzati o di telemedicina.

Il Fondo intende promuovere investimenti strategici in nuovi modelli di *business*, perseguibili attraverso investimenti in tecnologie digitali ed innovazione, da replicare ed esportare rendendo le aziende maggiormente competitive su scala globale. Per farlo si avvale di un team di gestione altamente specializzato, che opera dagli uffici di Milano, Londra e New York. Le scelte di investimento vengono effettuate con il supporto di uno *Strategic Committee* internazionale, con pluriennale esperienza nel settore di riferimento e con competenze complementari e affiancato da uno *Scientific Committee*.

La *Silver Economy* rappresenta oggi una grande opportunità: le possibilità di sviluppo di prodotti e servizi in grado di migliorare la vita dei *Silver* sono oggi molteplici e solo parzialmente soddisfatte. Una sfida a cui il mondo del *Private Equity*, e sicuramente Quadrivio Group, non intende sottrarsi, ma che al contrario vuole vincere, valorizzando questo mercato e generando rendimenti e prospettive per tutti gli stakeholders coinvolti, con risvolti altamente positivi non solo a livello economico-finanziario, ma anche sociale.

*A cura di Walter Ricciotti, CEO Quadrivio Group*

#### **4.7 *Silver Economy: sfide e opportunità anche per il settore assicurativo***

##### ***Futuro della popolazione italiana: più anziani e famiglie più piccole***

Oggi in Italia stiamo vivendo una rivoluzione demografica senza precedenti: il calo del tasso di natalità, l'aumento dell'aspettativa di vita insieme a un miglioramento dell'assistenza sanitaria e degli stili di vita hanno portato a un processo di invecchiamento della popolazione considerevole e di notevoli dimensioni. È in crescita inoltre una nuova generazione, che potremmo definire "sandwich" costituita da 45-55enni stretti fra figli piccoli o comunque non autonomi e genitori anziani a cui dare supporto. Questi dati, che evidenziano una forte trasformazione della struttura per età della popolazione, hanno molte ricadute sia sul piano economico che sociale.

##### ***Cresce la domanda di cura e assistenza per i cronici e non autosufficienti ma si sviluppa la domanda di servizi per i senior attivi e in salute***

L'invecchiamento della popolazione comporta un numero sempre maggiore di persone con **patologie croniche o in condizioni di non autosufficienza che richiedono servizi sanitari sempre più personalizzati anche al domicilio** ma anche milioni di *over 65* che comunque vivono più a lungo e

in salute e rimangono attivi. Si genera quindi una domanda di beni e servizi crescente, diversificata e sempre più significativa. In particolare, i consumi degli *over 65* sono più alti rispetto a quelli degli *under 30* nel comparto dell'alimentazione, della casa e della salute (servizi sanitari, LTC, residenze per anziani). Rispetto a dieci anni fa gli anziani spendono di più per internet, per attività culturali e per la pratica sportiva.

***L'invecchiamento attivo è una delle sfide strategiche che il nostro governo sta affrontando per la ripartenza e la ricostruzione sociale: le innovazioni del PNRR***

Rafforzamento dei servizi sociali a domicilio, creazione di servizi abitativi più a misura di anziano ma anche nuove politiche urbanistiche che favoriscano **il *senior living* sono i principali obiettivi contenuti nella missione 5 del PNRR per l'inclusione delle persone anziane e fragili**. L'obiettivo è quello di finanziare la riconversione delle RSA e delle case di riposo in gruppi di appartamenti autonomi dotati delle attrezzature necessarie e dei servizi per assicurare la massima autonomia e indipendenza della persona. A fare da cornice ci saranno domotica, telemedicina e monitoraggio a distanza per permettere di aumentare l'efficacia dell'intervento che sarà affiancato da servizi di presa in carico e domiciliarità.

***Silver Economy: un'opportunità anche per il settore assicurativo***

La *Silver Economy* rappresenta una grande opportunità anche per il settore assicurativo: l'esperienza del cliente è infatti in forte evoluzione e coinvolge tutte le fasi della sua vita. Il COVID ha potenziato l'interesse verso forme di protezione e di tutela tra cui la salute, la previdenza, la qualità della vita che diventa ancora più evidente nelle fasce di età medie e medio alte: **secondo l'Osservatorio Sanità UniSalute il 36% degli italiani non ha una copertura sanitaria ma la vorrebbe inoltre le visite specialistiche e le cure dentarie sono le due coperture più desiderate**. Le Compagnie assicurative dovranno quindi evolvere l'offerta di soluzioni di protezione intercettando **i bisogni in ottica di *Life Cycle*, sviluppando prodotti flessibili e modulari che possano essere ritagliati a seconda delle esigenze specifiche che si manifestano nei diversi periodi della vita**. Le nuove soluzioni assicurative dovranno trasformarsi da strumento di gestione delle emergenze a strumento di pianificazione lungo l'intero ciclo di vita delle persone che sono chiamate a pensare già oggi a una logica di protezione rivolta al futuro e quindi "ora per allora".

Un ruolo cruciale avranno anche i servizi offerti in *bundle* all'offerta assicurativa: non più solo rimborsi per i danni subiti, ma servizi integrati sui bisogni più importanti di protezione e risparmio dedicati alla prevenzione alla cura, all'assistenza, al benessere.

Grazie anche alle nuove tecnologie le Compagnie dovranno inoltre sempre più recepire questi cambiamenti per essere sempre al fianco dei propri clienti, intervenendo non solo in caso di necessità di cura ma attraverso una presa in carico globale con servizi di assistenza, telemonitoraggio da remoto dei dati per i pazienti cronici o fragili, servizi di teleconsulto, videoconsulto con un'attenzione costante a tutti i processi di cura che intervengono prima, durante e dopo la prestazione sanitaria.

Occorre quindi ripensare all'offerta assicurativa in termini di ecosistemi di prodotti/servizi in linea anche con le missioni del PNRR.

*A cura di Giovanna Gigliotti,  
AD UniSalute e Chief Life & Health Officer UnipolSai Assicurazioni*

## ***Appendice: il questionario somministrato***

Il presente questionario è utile per disegnare il "profilo" delle persone che secondo la definizione della Unione Europea hanno più di **50 anni** (i cosiddetti *Silver*) e indicarne gli usi, i bisogni, i desideri, i consumi al fine di fornire al mercato e ai decisori politici le informazioni utili per una vita più lunga e più sana.

*Per rispondere barrare la casella prescelta. Le sezioni o le domande contrassegnate con \* hanno risposta obbligatoria*

### **Sezione 1 - Il profilo anagrafico e socio-economico (\*)**

#### **Sesso**

- Maschio
- Femmina

#### **Attività svolta attualmente**

- Occupato
- Pensionato - lavoratore
- Pensionato
- Casalinga
- In cerca di occupazione

#### **Età**

- Da 50 a 64 anni
- Da 65 a 74 anni
- 75 anni e +

#### **Anno di nascita**

□□□

#### **Composizione del nucleo familiare**

- 1 componente
- 2 componenti
- 3 componenti
- 4 o più componenti

#### **Area di residenza (\*)**

- Nord-Ovest
- Nord-Est
- Centro
- Sud
- Isole

#### **Comune di residenza (specificare)**

#### **Titolo di studio**

- Fino al diploma di scuola media inferiore
- Diploma di scuola media superiore
- Laurea triennale
- Laurea magistrale/laurea del vecchio ordinamento
- Altra specializzazione post-laurea

**Reddito netto mensile**

- Fino a 1.000 euro
- Da 1.001 a 2.000
- Da 2.001 a 3.500
- > 3.500 euro

**Qual è la fonte principale del suo reddito?**

- Attività lavorativa
- Altri redditi

**Fatto uguale a 100 il suo spendibile mensile, quanto risparmia tipicamente?**

- Fino al 5%
- Dal 5% al 10%
- Oltre il 10%
- Non risparmio nulla

**Sezione 2 – L’impatto del COVID-19****Dopo 75 anni di pace dall’ultimo conflitto mondiale è arrivata la pandemia: come ha vissuto il periodo del COVID?**

- Con paura e incertezza
- Con prudenza ma fiducia
- Senza timori o preoccupazioni particolari

**La pandemia da COVID-19 ha prodotto sul suo reddito complessivo**

- Una perdita molto forte
- Una riduzione contenuta
- Nessuna perdita
- Ha aperto nuove opportunità

**Ritiene che dallo scoppio della pandemia ad oggi, i provvedimenti adottati dal Governo per l’emergenza Coronavirus siano stati?**

- Insufficienti (per fronteggiare l’emergenza dal punto di vista sanitario ed economico)
- Sufficienti (adeguati dal punto di vista sanitario ed economico, ma lesivi delle libertà personali e impattanti negativamente l’andamento dell’economia del Paese)
- Eccessivi

**In queste ultime settimane (dicembre 2021-gennaio 2022) si è assistito a un peggioramento della pandemia dovuta all’aumento di contagi. Rispetto a questa situazione:**

- Mi sono allarmato
- Mi sono preoccupato per il rischio che tornino a mancare i posti nei reparti di terapia intensiva
- Mi sento tutelato dal vaccino quindi non temo la nuova ondata di contagi
- Sono convinto che il Governo e le regioni stiano adottando le strategie giuste per il contenimento di questa nuova ondata

**La pandemia ha modificato il suo stile di vita? (massimo 3 risposte)**

- Ha aumentato il mio ricorso agli acquisti online
- Ha aumentato il mio ricorso alla tecnologia informatica (lavoro, relazioni sociali, informazione, ecc.)
- Ha aumentato la mia attenzione per la salute e la prevenzione
- Ha aumentato la mia attenzione ai miei risparmi/investimenti
- Mi ha indotto a cambiare abitazione/città o a pensare di farlo
- Ho ridotto la mia socialità
- Nessuna modificazione rispetto a prima del COVID

### **Sezione 3 - I Silver, la famiglia e la società (\*)**

#### **Si prende cura dei figli o di nipoti?**

- Regolarmente per buona parte dell'anno
- Ogni tanto quando serve
- No
- Non ho figli o nipoti

#### **Aiuta finanziariamente figli o nipoti?**

- Regolarmente
- Ogni tanto quando hanno bisogno
- Mai o molto raramente

#### **Si prende cura di un familiare fragile?**

- Regolarmente
- Ogni tanto
- No
- Non ho familiari fragili

#### **Partecipa ad attività di volontariato?**

- Regolarmente un giorno per settimana
- Ogni tanto, quando ho tempo
- No, mai
- Volontario quasi a tempo pieno
- Mi piacerebbe farlo

### **Sezione 4 - I Silver e la casa di abitazione (\*)**

#### **Vive in una casa di proprietà?**

- Sì
- No

#### **Quanti locali ha nella casa dove vive abitualmente, oltre a cucina e bagno?**

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5 o più

#### **L'abitazione è predisposta per una persona con disabilità (compresi gli accessi esterni)?**

- Sì
- No

#### **L'abitazione si trova in:**

- Città o comune con almeno 10.000 abitanti
- Comune con meno di 10.000 abitanti

#### **È localizzata in:**

- Centro
- Semicentro
- Periferia

**Nelle spese e negli investimenti degli ultimi anni per manutenzione e rinnovo della sua abitazione, c'è una attenzione verso il risparmio energetico e la sostenibilità ambientale?**

- Sempre
- Qualche volta
- Mai
- Lo farò certamente in futuro

**Quando fa qualche lavoro di manutenzione della sua abitazione ha previsto di inserire le nuove tecnologie per migliorare l'autonomia di movimento e la sicurezza?**

- Sì, in modo rilevante
- Sì, in modo moderato
- No
- Lo farò nella prossima sistemazione

**Oltre all'eventuale casa di abitazione, dispone di altri immobili di proprietà?**

- Sì
- No

**Ha ceduto la nuda proprietà di un suo immobile?**

- Sì
- No

### **Sezione 5 - La situazione economica e sociale e il futuro**

**È soddisfatto/a della sua situazione economica attuale?**

- Sì, molto
- Abbastanza
- Non molto
- Per niente

**Prevede che in futuro la sua situazione economica sarà**

- Uguale a oggi
- Peggior
- Migliore

**È soddisfatto/a dell'attuale situazione politico-sociale?**

- Sì, molto
- Abbastanza
- Non molto
- Per niente

**Nei confronti del futuro nutre una sensazione di**

- Fiducia
- Sfiducia
- Indifferenza

**Quale ruolo sociale immagina per gli over 50?**

- Attivo con impegno in attività di volontariato e di associazionismo
- Attivo legato alla sfera lavorativa
- Attivo ma legato alla sfera personale e culturale (lavoro, hobby, turismo, famiglia, ecc...)
- Passivo senza eccessivi impegni sociali e personali



**Cosa Le fa più paura dell'invecchiamento** (*massimo 3 risposte*)

- Solitudine
- Morte o perdita degli affetti cari
- Perdita di autosufficienza e problemi di salute
- Perdita di autonomia (gestione della casa, dei risparmi, etc)
- Povertà
- Non ho paura dell'invecchiamento

**Sezione 6 - L'uso della tecnologia**

**Usa internet? (\*)**

- Sì, molto spesso
- Qualche volta
- No, mai

**Ha un telefono di tipo *smartphone*? (\*)**

- Sì
- No (possiedo un telefono cellulare ma non di tipo *smart*)
- No (non possiedo alcun tipo di telefono cellulare)

**Usa i *social media* o app di messaggistica istantanea? (\*)**

- Sì, molto spesso
- Qualche volta
- No, mai
- In emergenza

**Se ha risposto sì alla precedente domanda, può indicarci quali usa maggiormente?** (*massimo 3 risposte*)

- Facebook
- Messenger
- Twitter
- WhatsApp
- LinkedIn
- Instagram
- YouTube
- Altri

**Usa le tecnologie per comunicare con la Pubblica Amministrazione? (\*)**

- Sì, quando serve
- Con qualche difficoltà
- No, mai

**Quali sono i principali canali cui fa ricorso per informarsi su temi d'attualità?** (*massimo 3 risposte*)

- TV (telegiornali)
- TV (talk show, programmi di approfondimento, ecc.)
- Radio
- Quotidiani e carta stampata
- Internet (quotidiani online o portali di informazione)
- Social media, messaggistica istantanea e forum
- Passaparola con familiari o amici

## **Sezione 7 - La prevenzione e le cure (\*)**

**Per Lei il Servizio Sanitario Nazionale (pubblico) è**

- Ottimo
- Buono
- Sufficiente
- Insufficiente

**Il suo rapporto con il medico di base è**

- Ottimo
- Buono
- Sufficiente
- Insufficiente

**Ogni quanto fa un check-up?**

- Più di una volta l'anno
- Una volta l'anno
- Meno di una volta l'anno
- Mai

**Ha fatto esami e *screening* per prevenire problemi di salute, anche derivati dall'anamnesi familiare, e migliorare l'aspettativa di vita in buona salute?**

- Sì
- No, non ci ho pensato
- Penso di farlo in futuro

**Prende farmaci regolarmente?**

- Sì, regolarmente
- Qualche volta
- Mai

**Come giudica il suo stato di salute:**

- Buono
- Discreto
- Sufficiente
- Non buono
- Soffro di patologie croniche o invalidanti

**Si avvale di coperture integrative rispetto a quelle offerte dal Servizio Sanitario Nazionale?**

- Sì, sono iscritto/a ad un fondo sanitario (o altra forma di assistenza sanitaria integrativa)
- Non sono iscritto/a ad alcun fondo, ma ho pagato autonomamente visite specialistiche o altre forme di cura
- No, mi rivolgo solo al SSN

**Possiede *smartwatch* o altri *device* tecnologici utili a monitorare lo stato di salute?**

- Sì, per mia libera scelta
- Sì, mi sono stati suggeriti da un medico o altro professionista
- No
- Lo farò certamente in futuro

## **Sezione 8 - L'alimentazione**

**Sceglie i cibi in base a salute ed età? (\*)**

- Sì, spesso
- Raramente
- No
- No, ma lo farò in seguito

**Si avvale di un dietologo o specialista in alimentazione? (\*)**

- Sì
- No

**Se alla risposta precedente ha risposto sì, può indicarci per quale ragione principale?**

- Per necessità (soffro di patologie o disturbi che richiedono particolare attenzione all'alimentazione)
- Per mia libera scelta (stare in salute, estetica, etc)

**Compra cibi monoporzione e pronti per l'uso? (\*)**

- Spesso
- Qualche volta
- Mai
- Vivo solo e non cucino

**Come giudica l'offerta di prodotti alimentari per una buona salute? (\*)**

- Di buona qualità
- Scarsamente attenta alle persone con 50 anni e +
- Non presto particolare attenzione a questo tipo di offerta

## **Sezione 9 – Lo stile di vita: mobilità, vacanze e tempo libero**

**Cerca di tenersi in forma con camminate ed esercizio fisico? (\*)**

- Sempre, quando è possibile
- Qualche volta
- Molto raramente
- Mai

**Cerca di tenersi in forma con una dieta corretta? (\*)**

- Sempre, quando è possibile
- Qualche volta
- Molto raramente
- Mai

**Tiene in forma la mente leggendo libri, giornali e media? (\*)**

- Sempre, quando è possibile
- Qualche volta
- Molto raramente
- Mai

**Come si muove nella sua città o nel suo Paese e limitrofi sulle medie distanze? (\*)**

- Mezzi propri
- Mezzi pubblici
- Taxi
- Sharing*
- A piedi o in bicicletta

**Riterrebbe utile poter beneficiare di un servizio collettivo apposito per i 50 e + su prenotazione per recarsi a visite mediche, fare la spesa e spostamenti per altre necessità?**

- Sarebbe una buona idea e anche economica
- Non so non ci ho mai pensato
- L'idea non mi piace

**Con quale frequenza e modalità si dedica a periodi di vacanza? (\*)**

- Faccio regolarmente periodi di vacanza da solo/a o in famiglia
- Preferisco viaggi e vacanze organizzate e di gruppo
- Mi sposto raramente
- Non mi sposto mai da casa

**Si dedica a hobby o passatempi particolari? (\*) (massimo 3 risposte)**

- Sport ed esercizio fisico
- Attività culturali (mostre, musei, teatro, concerti, etc)
- Lettura
- Cinema
- Bricolage, fai da te, giardinaggio
- Giochi da tavolo o videogiochi
- Musica (suonare strumenti, cantare)
- Fotografia, video o scrittura creativa
- Collezionismo
- Non ho hobby o passatempi particolari

**Come realizza solitamente i suoi acquisti?**

- Da solo/a, presso un negozio fisico
- In compagnia di amici o parenti, presso un negozio fisico
- Online
- Preferisco demandare ad altri (amici, parenti, collaboratori domestici, etc) i miei acquisti

**Fatta eccezione per i beni strettamente necessari al sostentamento, a quali prodotti destina più attenzione e risorse? (massimo 3 risposte)**

- Prodotti di bellezza e di cura per il corpo
- Abbigliamento e affini
- Per la salute fisica (*device*, prova pressione, battito, etc)
- Per una corretta alimentazione
- Giornali, libri e spettacoli
- Per la casa
- Per la mobilità (esempio moto carrozzelle)
- Per la domotica

## **Sezione 10 - Amministrazione della casa**

**Chi si occupa dell'amministrazione della casa (bollette, affitto, spese condominiali, abbonamenti, banca, etc) (\*)**

- Io stesso/a
- Un familiare
- Persone estranee alla famiglia

**Si avvale di un aiuto per svolgere anche solo parte delle sue attività domestiche (\*) (massimo 2 risposte)**

- Pulizie e faccende domestiche
- Attività di manutenzione ordinaria (giardinaggio, etc)
- Assistenza di familiare non autosufficiente
- Cura di figli, nipoti, etc
- Non mi avvalgo di alcun aiuto

**Se le proponessero un servizio per il disbrigo delle incombenze amministrative della casa (una specie di “maggior-domo”), lo riterrebbe**

- Molto utile
- Poco utile
- Utile ma troppo costoso

### **Sezione 11 – Ambiente e generazioni**

**Che importanza attribuisce ai problemi climatici ed energetici (surriscaldamento del pianeta, inquinamento, ecc.)?**

- Sono problemi molto importanti e urgenti
- Sono problemi gravi ma assieme ad altri (povertà, disuguaglianza, conflitti e guerre, ecc.)
- Non sono problemi molto importanti
- Non so

**Per l'ecologia e la sostenibilità dell'ambiente lei fa:**

- Raccolta differenziata [Sì – No]
- Risparmio energetico [Sì – No]
- Acquista solo i cibi che le servono e non li spreca [Sì – No]

**Quando fa un acquisto considera anche da che Paesi sono prodotti e che livello di libertà e sostenibilità hanno? (massimo 2 risposte)**

- No, non mi interessa tenerne conto
- Sì, tali criteri sono per me più importanti del prezzo del prodotto
- Sì, ma solo se il prezzo non è troppo più alto rispetto a prodotti analoghi
- Sì, ma solo a parità di prezzo con prodotti analoghi
- Preferisco comprare prodotti italiani

**Come considera il suo rapporto con le generazioni più giovani?**

- Ho un buon rapporto con i giovani in generale
- Ci sono sempre stati problemi e conflitti tra le generazioni che poi si risolvono da sé
- Ho un buon rapporto solo con i giovani della mia famiglia
- Il mio rapporto con i giovani è scarso
- Non ci capiamo proprio