

sabato 6 giugno 2015

## Sempre collegati al web tranne per il risparmio

Grande conoscenza del mondo digitale. La generazione Y (17-34 anni) si informa, chiacchiera e lavora in rete ma quando poi deve risparmiare o decidere un investimento chiede il “faccia a faccia” con un consulente finanziario, meglio ancora se in filiale. È quanto emerge dal sondaggio effettuato da Gfk Eurisko per Efpa Italia, società di certificazione per financial advisor e financial planner. L'indagine (5mila interviste face to face) ha riguardato un universo di riferimento di famiglie italiane: le risposte sono state date dal capofamiglia finanziario.

Dal sondaggio emerge che le filiali sono al primo posto fra i principali investimenti che dovrebbero effettuare le istituzioni finanziarie.

Quindi è terminata la fuga dalle agenzie? «La generazione Y ha necessità di una relazione fisica con i consulenti finanziari. Più che del luogo, si sente la necessità di un confronto personale con l'advisor, non virtuale»:

Nicola Ronchetti, di Gfk Eurisko, spiega così i risultati del sondaggio presentato venerdì 5 giugno nel corso del convegno Efpa di Genova.

### necessario il faccia a faccia

Il faccia a faccia con il consulente finanziario è quindi imprescindibile in un'ottica di investimento; mentre invece è richiesto al promotore un linguaggio più semplice. «L'età media del promotore è 50 anni – ricorda Ronchetti –. L'età media della generazione Y è 30. È necessario dunque cambiare linguaggio. Tanto più che, a differenza dei genitori, le nuove generazioni non “subiscono” la banca o i promotori. Pretendono un rapporto alla pari». In più, il popolo dei risparmiatori ha raggiunto una maggiore consapevolezza per quanto riguarda la necessità di consulenza finanziaria: se nel 2008 il 40% delle famiglie credeva di poter affrontare tali argomenti senza l'aiuto di un esperto, nel 2015 tale percentuale è scesa al 30 per cento. Stesso discorso per la generazione Y passata dal 39% del 2008 all'attuale 26 per cento.

### ma si è disposti a pagare?

Qual è infine la risposta alla parcella? Il nodo vero è la decisione o meno di pagare il consulente finanziario che fornisce il servizio di advisory. Alla domanda “Sarebbe interessato a un costo fisso annuo di...”? ci sono risposte diverse fra senior e generazione Y. Quest'ultima infatti è più propensa a pagare il “suggerimento”; in caso di 150 euro annui, il 68% di senior è pronto a pagare ma la percentuale sale al 73% per i più giovani. E la forbice si amplia se la parcella annua sale: se c'è da versare 300 euro, soltanto il 22% di adulti si è detto disponibile a pagare la commissione; percentuale che cresce al 32% in caso di giovani fra i 17 e i 34 anni.

### il tipo di investimenti

Infine gli asset privilegiati. I giovani puntano maggiormente sulla casa (29%) contro una media del 18% delle famiglie italiane.

Sulla previdenza vi è un allineamento: 17% generazione Y e 21% la media. Grande differenza invece (ma è quasi scontata vista l'anagrafe) per gli investimenti sulla famiglia: i giovani sono a quota 15% contro il 37% della media di tutti i capifamiglia intervistati.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Vitaliano D'Angerio

I cookie ci aiutano a fornire i nostri servizi. Utilizzando tali servizi, accetti l'utilizzo dei

cookie presenti sul Portale. [Ulteriori informazioni.](#)

**HO CAPITO**