

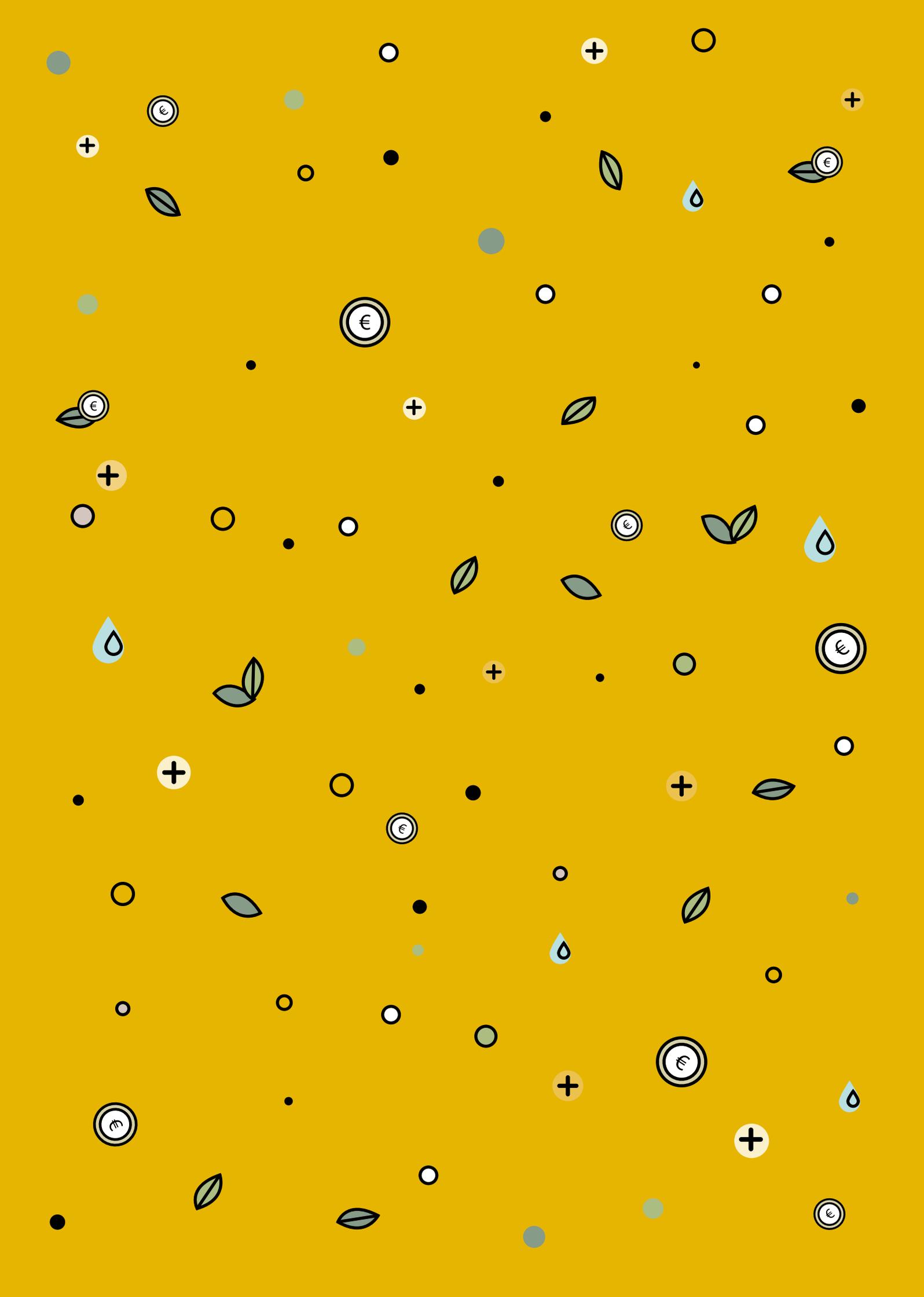
# Indagine sulle abitudini di investimento finanziario dei cittadini lombardi



**ADICONSUM**  
LOMBARDIA



**Federconsumatori**  
Lombardia



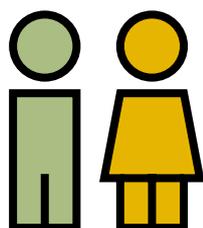
# introduzione

L'indagine, effettuata da GMC Ricerche per conto di Adiconsum Lombardia e Federconsumatori Lombardia, ha colto l'obiettivo di definire un profilo dell'investitore privato lombardo che ne descrive abitudini, comportamenti e atteggiamenti nel momento in cui affronta la delicata attività dell'investimento dei propri risparmi.

I principali obiettivi della ricerca sono stati:

- la verifica di frequenza, dimensioni e tipologia degli investimenti effettuati negli ultimi 24 mesi;
- la verifica di quali siano gli intermediari ai quali il consumatore lombardo si rivolge per effettuare l'investimento;
- la verifica dell'importanza attribuita dal consumatore ad una serie di consigli/regole da seguire (il «Decalogo») prima di investire i propri risparmi;
- la verifica della abitudine effettiva del risparmiatore a seguire e aderire a questo «Decalogo».

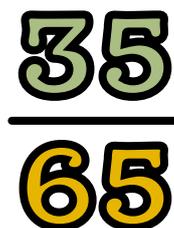
Per rispondere agli obiettivi, l'indagine è stata condotta con interviste via Web a un campione del target così individuato:



uomini  
e donne



residenti  
in Lombardia



fra i 35  
e i 65 anni



con almeno  
un investimento  
negli ultimi 2 anni

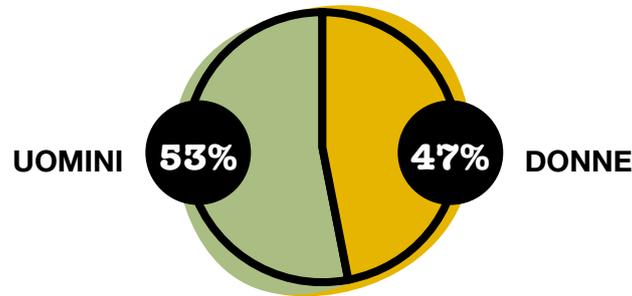
L'intervista si è svolta sulla base di un dettagliato questionario prevalentemente strutturato con raccolta delle valutazioni degli intervistati su scale verbali a 5 posizioni secondo metodologia e standard abitualmente utilizzati da GMC Ricerche.

Il field – work si è svolto dal 5 al 19 giugno 2017\*.

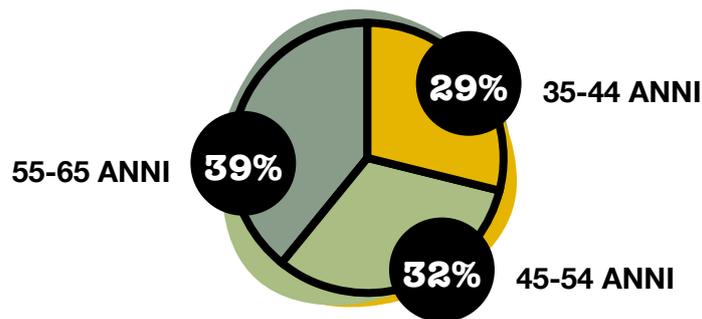
\* L'indagine ha previsto il coinvolgimento di 500 soggetti, con le caratteristiche precedentemente descritte, distribuiti sul territorio lombardo per classi di età, proporzionalmente alla distribuzione di tale popolazione nell'universo di riferimento.

# il profilo degli intervistati

## 1 | SESSO E ETÀ



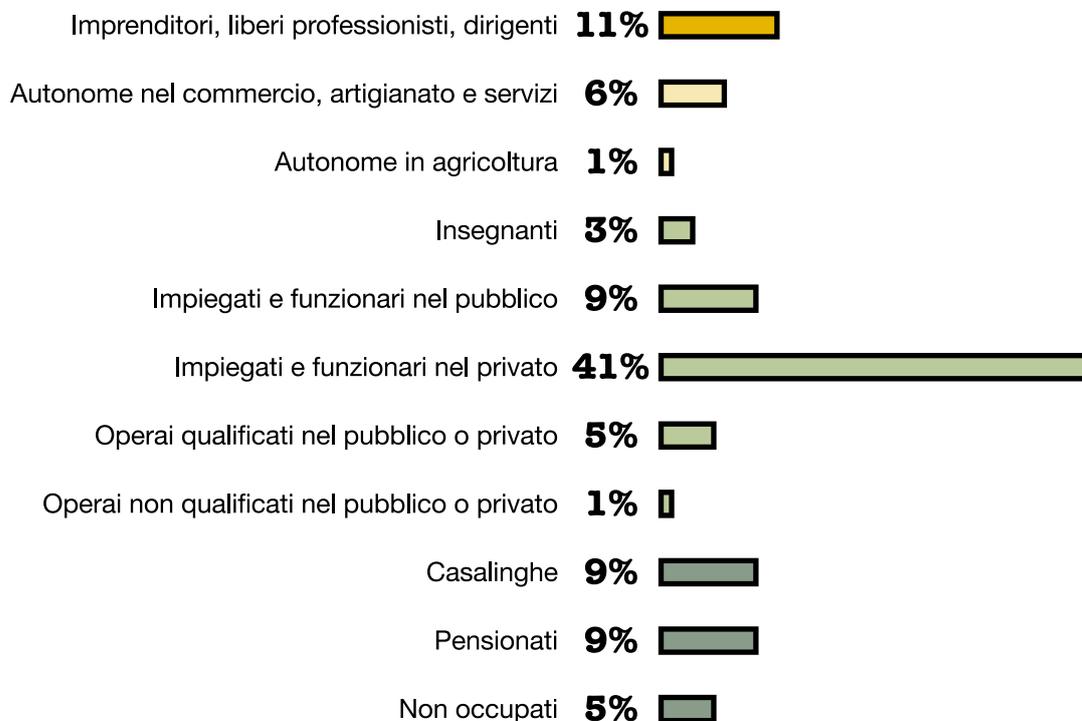
È interessante notare che il campione individua una quota di “donne investitrici” prossima a quella degli “uomini investitori”. È un dato su cui riflettere e che richiama un orientamento per il quale nella cultura tradizionale “domestico-familiare” al femminile sono riconosciute le funzioni di spesa e risparmio.



Scontato appare invece in relazione all'età, uno sbilancio del campione verso le fasce di età maggiori: i relativamente più anziani, in quanto dotati di una maggiore *vis* patrimoniale, compongono la quota più significativa del campione.

# il profilo degli intervistati

## 2 | LA PROFESSIONE



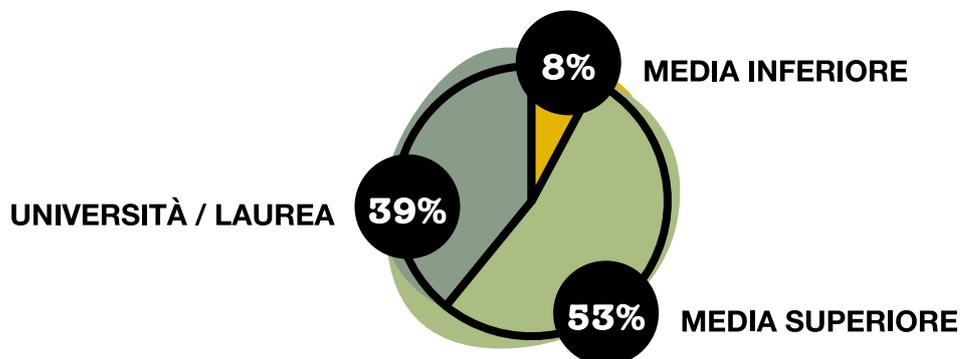
In relazione alla professione appare scontata la maggiore incidenza degli appartenenti alla categoria degli “impiegati e quadri nel privato”.

Suscitano interesse:

1. la bassa componente relativa agli “Imprenditori, liberi professionisti, dirigenti” spiegabile probabilmente con l’orientamento di queste categorie ad investire nella propria attività professionale o nella propria azienda;
2. la significativa presenza della categoria tutta al femminile delle casalinghe.

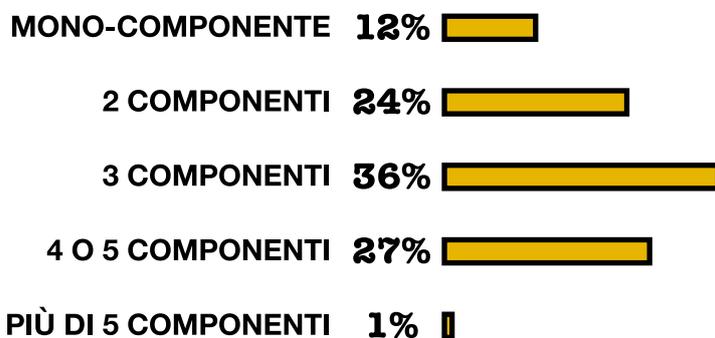
# il profilo degli intervistati

## 3 | LIVELLO DI ISTRUZIONE E DIMENSIONE DEL NUCLEO FAMILIARE



In relazione al livello di istruzione il campione definisce l'investitore lombardo come possessore di un alto livello di istruzione.

Questo dato da un lato costituisce una buona base di partenza per i tanto auspicati interventi di "educazione finanziaria", dall'altro, conoscendo in anticipo ulteriori risultanze della ricerca, evidenzia quanto il livello di educazione finanziaria non sia positivamente correlato al livello di istruzione.



---

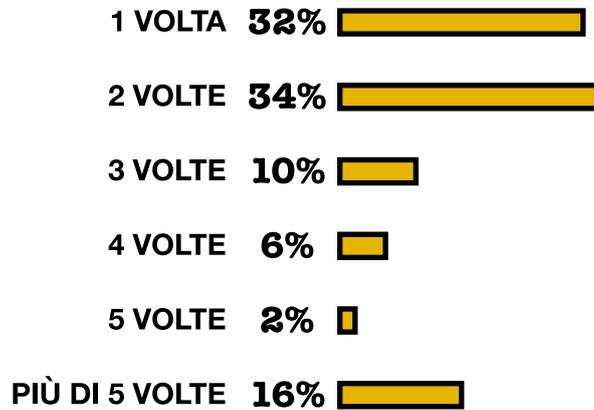
**DIMENSIONE MEDIA: 2,9 COMPONENTI**

---

L'indagine relativa al nucleo familiare definisce con chiarezza che proprio questo ambito caratterizza il profilo dell'investitore lombardo e questo, riteniamo, in quanto la difesa dagli imprevisti dei membri della famiglia è identificata tra le più ricorrenti motivazioni di risparmio.

# gli investimenti

## 4 | GLI INVESTIMENTI FINANZIARI NEGLI ULTIMI 24 MESI: LA FREQUENZA



---

**FREQUENZA MEDIA: 2,8 VOLTE**

---

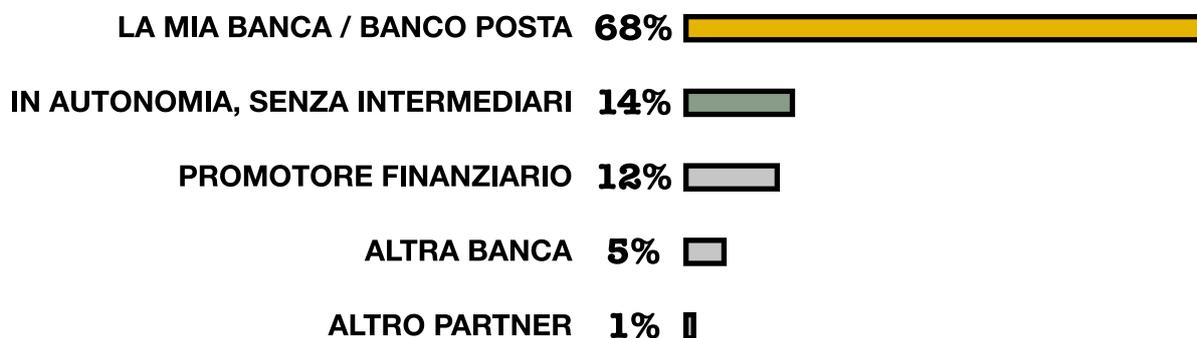
In relazione al fatto che la frequenza degli investimenti non è determinata solamente da nuovi apporti ma anche da riallocazioni di parti del proprio patrimonio colpisce che, in una situazione finanziaria di contesto caratterizzata da generale incertezza e repentini cambi di scena, il 32% e il 34% del campione esprima una frequenza di investimento rispettivamente di una volta e di due volte nell'arco di ventiquattro mesi.

A questa staticità si contrappone il dinamismo del 16% degli intervistati che opera nello stesso periodo più di cinque volte.

Riteniamo che in parte questi opposti orientamenti (statico/dinamico) espressi dalla frequenza di investimento, siano connessi sia alla presenza o meno di un intermediario, sia al tipo di intermediario (più o meno tradizionale).

# L'ultimo investimento

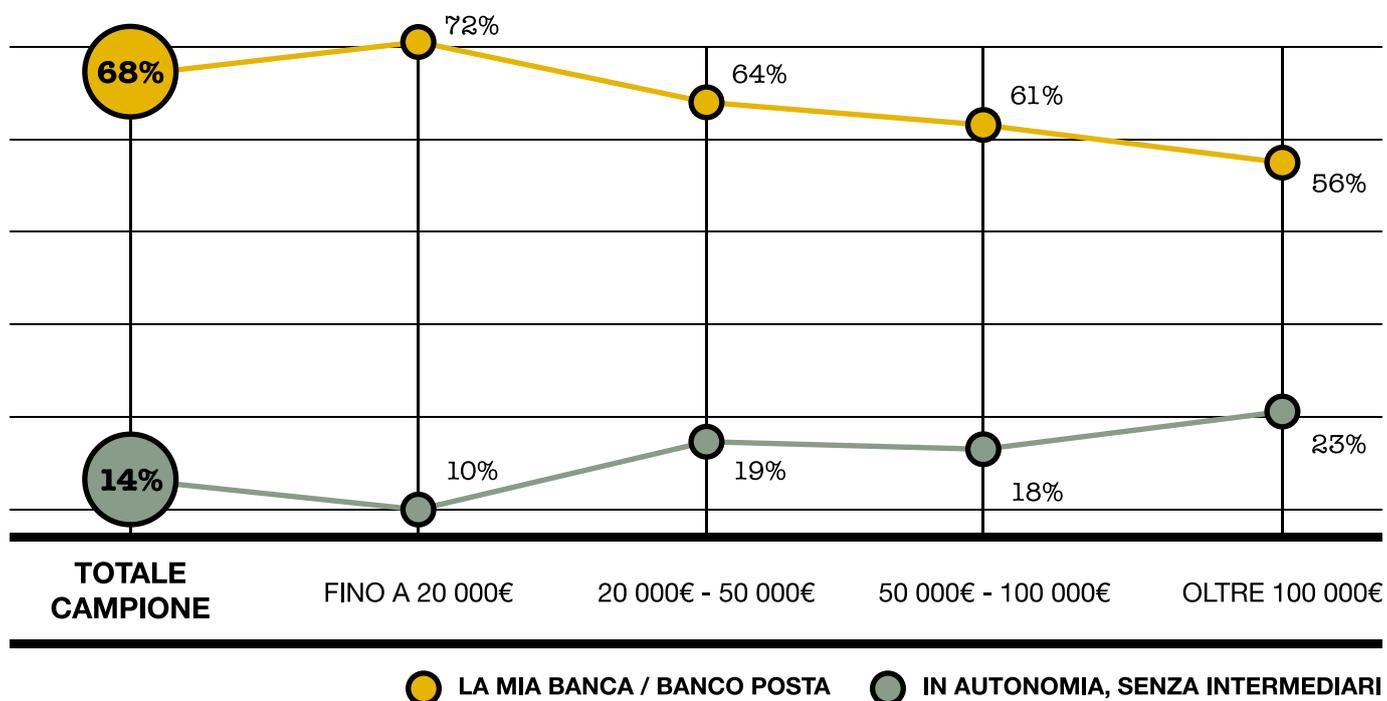
## 5 | L'INTERMEDIARIO AL QUALE SI È RIVOLTO



Pur in un contesto competitivo molto dinamico gli intermediari Banca e Banco Posta giocano un ruolo molto importante. Resta da comprendere quanto questi due intermediari siano da considerare ancora “tradizionali” in relazione ai servizi proposti ed alle modalità di proposta.

La vera alternativa agli intermediari tradizionali è data dall’orientamento alla disintermediazione, che potremmo definire tendenza al “fai da te”, che anche la nostra indagine registra in crescita.

## 6 | GLI INTERMEDIARI PRINCIPALI NEI DIVERSI SEGMENTI DI DIMENSIONE DEGLI INVESTIMENTI



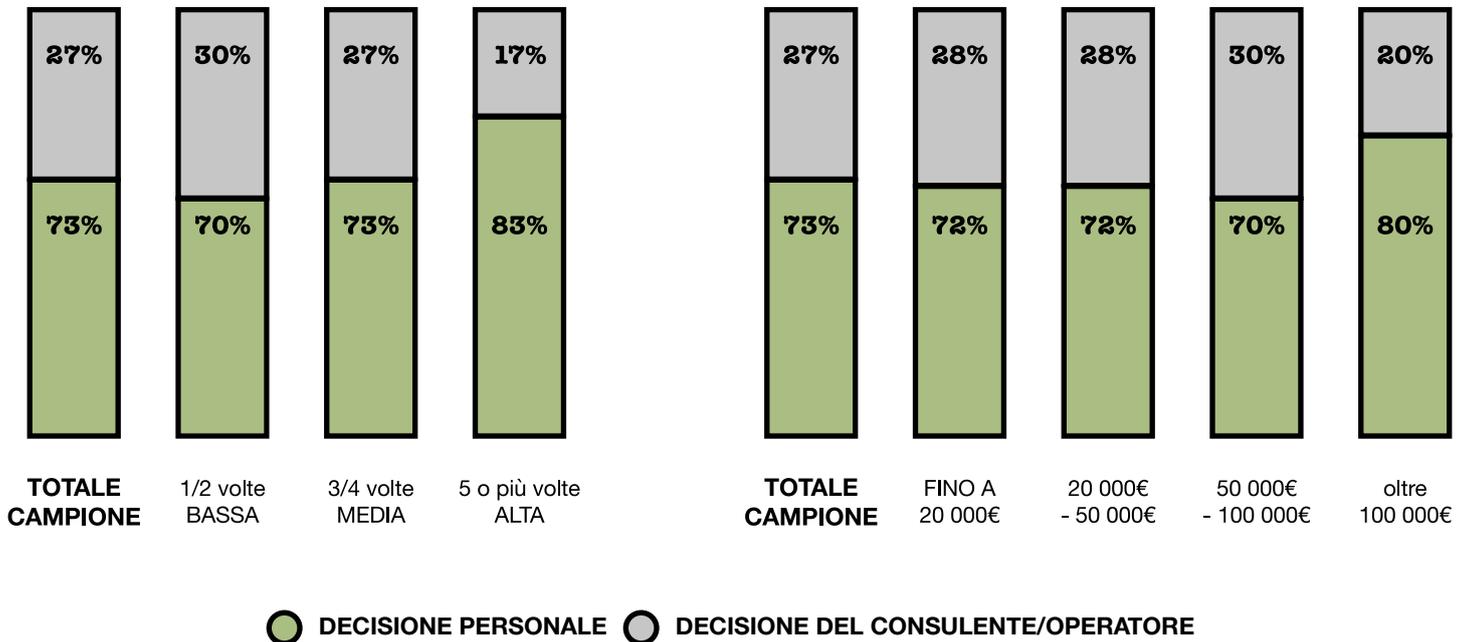
I “disintermediati” effettuano massimamente investimenti superiori ai 100.000 euro: la loro percentuale cresce all’aumentare dell’investimento. Al contrario, la percentuale degli “intermediati” diminuisce all’aumentare dell’importo investito.

Questa rilevazione cosa ci dice? Che la *vis* patrimoniale dei “disintermediati” è superiore a quella degli “intermediati”?

Probabilmente sì. E di conseguenza è possibile ammettere che i soggetti dotati di maggiore *vis* patrimoniale siano quelli in possesso di una maggior confidenza relativa allo strumento di accesso diretto al mercato e con maggiori conoscenze tecniche dal punto di vista economico finanziario.

# L'ultimo investimento

## 7 | IL PESO DEI DECISORI



La percentuale di decisione riconosciuta come personale da parte dell'investitore cresce sia al crescere della frequenza di investimento sia all'entità dell'investimento.

Questo dato conferma quelli emersi ai punti 5 e 6: i "disintermediati" operano con maggiore frequenza e con entità di investimento superiori rispetto agli "intermediati".

## il decalogo

### 8 | L'IMPORTANZA ASSEGNATA ALLE REGOLE ED IL LORO EFFETTIVO RISPETTO

Entriamo ora nel vivo dell'aspetto più caratterizzante della ricerca:

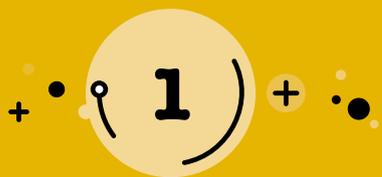
1. l'importanza assegnata dagli investitori a dieci regole imprescindibili di comportamento da implementare prima di effettuare un investimento («Il Decalogo dell'investitore consapevole»)
2. l'effettivo rispetto, a livello di comportamento, del suddetto «Decalogo» da parte degli investitori;
3. il confronto tra l'importanza assegnata alle regole e l'effettivo rispetto a livello di comportamento delle stesse.

#### 8.1 | IL DECALOGO DELL'INVESTITORE CONSAPEVOLE

Elaborato da un comitato scientifico partecipato da esperti appartenenti alle realtà delle Associazioni, delle Banche, delle Società di gestione e di distribuzione di servizi finanziari, «Il Decalogo dell'investitore consapevole» è l'insieme di dieci semplici regole rivolte ai risparmiatori con l'obiettivo di fornire loro indicazioni sulle "cose" da controllare e da fare prima di investire i propri risparmi.

# + introduzione

Sono un semplice risparmiatore e non investo per professione.  
Per me investire non significa solo comperare qualcosa  
ma soprattutto “mettere a disposizione” il mio risparmio.  
Consapevole del fatto che perdere denaro arreca maggiore sofferenza  
di quanta soddisfazione arrechi il guadagnarlo e che, a causa di alcune mie decisioni,  
potrei perdere parte dei miei risparmi, quando investo mi attengo alle seguenti semplici regole.



## DEFINISCO I MIEI BISOGNI PRESENTI E FUTURI

Fornisco al mio interlocutore informazioni realistiche o, se opero autonomamente, faccio il bilancio della mia situazione e dei bisogni che, nel corso degli anni, ho visto modificarsi.



## DICHIARO I MIEI OBIETTIVI E NE PRETENDO IL RISPETTO

Determino e dichiaro gli obiettivi che intendo cogliere con l'investimento del mio risparmio. Non investo in prodotti non coerenti con i miei obiettivi.



## MI CHIEDO SEMPRE QUALI RISCHI CORRANO I MIEI RISPARMI

Considero importante porre attenzione ai rischi relativi all'emittente (*a chi sono destinati i miei risparmi*), ai rischi di variabilità dei prezzi e dei rendimenti (*l'oscillazione in più o in meno del valore dei risparmi investiti*) e alla valuta (*la “moneta” in cui sono espressi gli investimenti*).



## CONSIDERO PRIMA I RISCHI, POI I RENDIMENTI... E DIVERSIFICO

Consapevole che al desiderio di mirare ad un maggior rendimento corrisponde l'assunzione di maggiori rischi, rispetto il principio della diversificazione e mi concentro maggiormente sui rischi che assumo più che sui probabili rendimenti.



**INVESTO RISPETTANDO  
UNA PIANIFICAZIONE  
TEMPORALE COERENTE**

So che più miro a rendimenti elevati nel breve termine più trasformo le mie decisioni di investimento in “scommesse”. Distribuisco i miei risparmi su “prodotti” di investimento che hanno un arco di tempo coerente con le mie esigenze di liquidità, i miei desideri di rendimento e la mia disponibilità al rischio.



**MI DOMANDO A QUALE PREZZO RIAVRÒ,  
IN CASO DI IMPREVISTO,  
I RISPARMI INVESTITI**

Assegno importanza alla verifica della pronta liquidabilità dell’investimento dei miei risparmi. Mi accerto sulle modalità per ottenerla con particolare attenzione agli eventuali costi.



**PONGO ATTENZIONE AI COSTI DELL'INVESTIME-  
NTO**

Pongo attenzione ai costi degli investimenti e su come incidano sulle mie aspettative di guadagno. Conosco il trattamento fiscale degli investimenti che sto per effettuare.



**SE NON HO CAPITO,  
NON FIRMO**

Sottoscrivo solo ciò che ho compreso. Pretendo dai miei interlocutori una comunicazione coerente al mio livello di conoscenza. Mi riservo il tempo necessario per leggere con attenzione i questionari, i prospetti e la modulistica che devo sottoscrivere.



**VERIFICO LA DOCUMENTAZIONE  
CHE MI VIENE CONSEGNATA**

Chiedo una copia controfirmata di tutto ciò che sottoscrivo. Sulla documentazione di conferma di investimento controllo la giustezza delle operazioni effettuate rispetto a quanto contrattualmente sottoscritto.



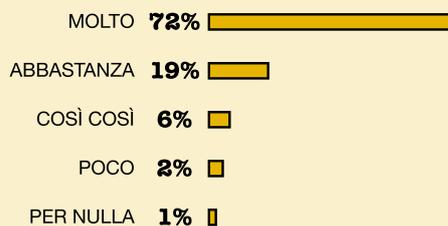
**NON DIMENTICO I MIEI RISPARMI  
INVESTITI, NE HO CURA**

Attuo autonomamente, o pretendo e concordo con i miei interlocutori, un controllo regolare dei miei investimenti in relazione alla situazione dei mercati, alla coerenza con i miei obiettivi (attese di rendimento, orizzonte temporale, liquidabilità...) e alla verifica dei rischi assunti.

## 8.2 | L'ATTEGGIAMENTO NEI CONFRONTI DELLE REGOLE: L'IMPORTANZA ATTRIBUITA



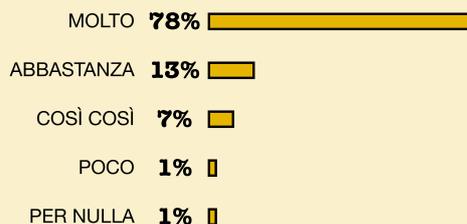
DEFINISCO I MIEI BISOGNI  
PRESENTI E FUTURI



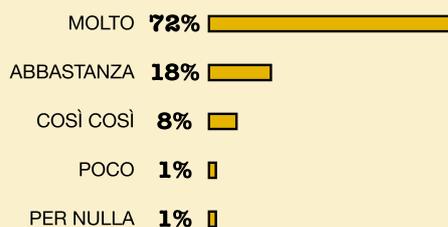
DICHIARO I MIEI OBIETTIVI  
E NE PRETENDO IL RISPETTO



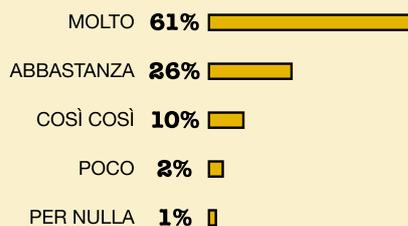
MI CHIEDO SEMPRE QUALI RISCHI  
CORRANO I MIEI RISPARMI



CONSIDERO PRIMA I RISCHI,  
POI I RENDIMENTI...  
E DIVERSIFICO



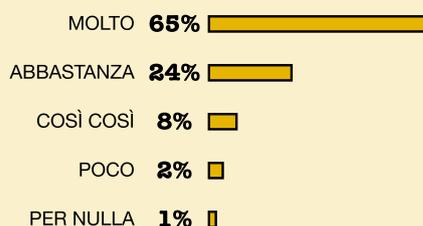
INVESTO RISPETTANDO  
UNA PIANIFICAZIONE  
TEMPORALE COERENTE



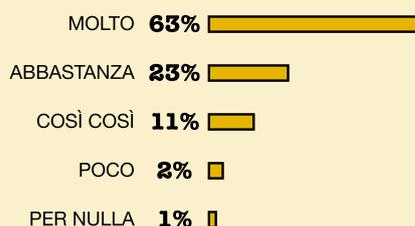
# il decalogo



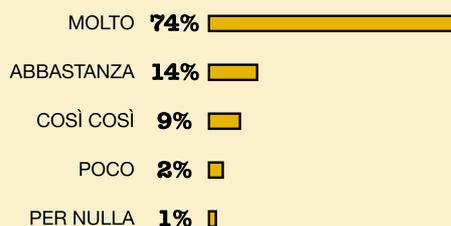
MI DOMANDO A QUALE PREZZO  
RIAVRÒ, IN CASO DI IMPREVISTO,  
I RISPARMI INVESTITI



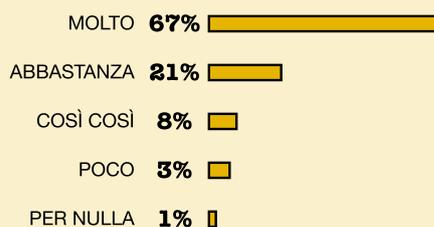
PONGO ATTENZIONE AI COSTI DELL'INVESTIME-  
NTO



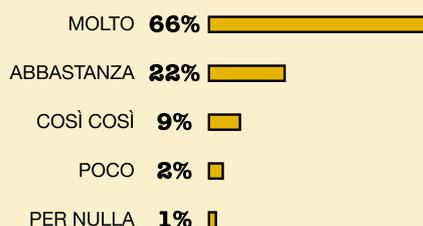
SE NON HO CAPITO,  
NON FIRMO



VERIFICO LA DOCUMENTAZIONE  
CHE MI VIENE CONSEGNATA



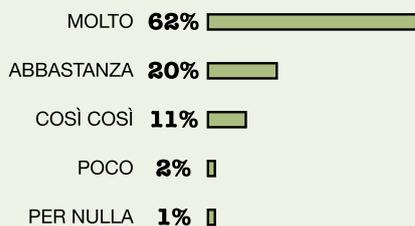
NON DIMENTICO I MIEI RISPARMI  
INVESTITI, NE HO CURA



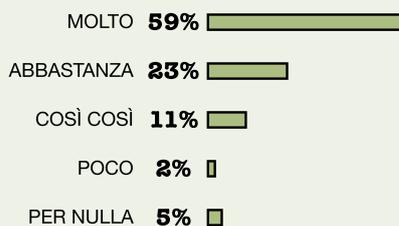
## 8.3 | IL COMPORTAMENTO NEI CONFRONTI DELLE REGOLE: EFFETTIVA APPLICAZIONE



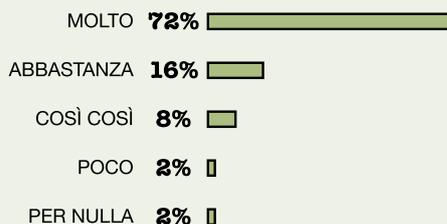
DEFINISCO I MIEI BISOGNI  
PRESENTI E FUTURI



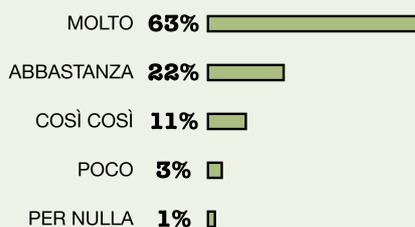
DICHIARO I MIEI OBIETTIVI  
E NE PRETENDO IL RISPETTO



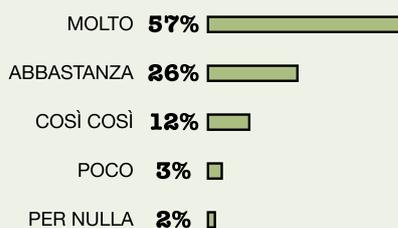
MI CHIEDO SEMPRE QUALI RISCHI  
CORRANO I MIEI RISPARMI



CONSIDERO PRIMA I RISCHI,  
POI I RENDIMENTI...  
E DIVERSIFICO



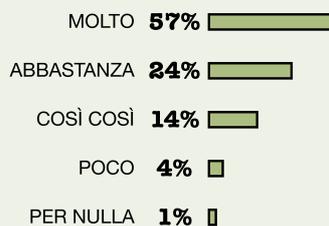
INVESTO RISPETTANDO  
UNA PIANIFICAZIONE  
TEMPORALE COERENTE



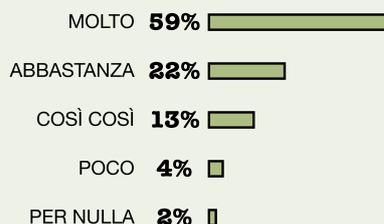
# il decalogo



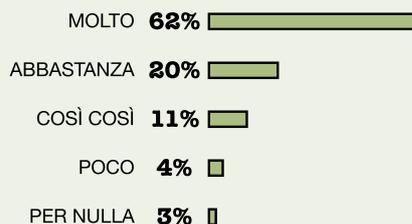
MI DOMANDO A QUALE PREZZO  
RIAVRÒ, IN CASO DI IMPREVISTO,  
I RISPARMI INVESTITI



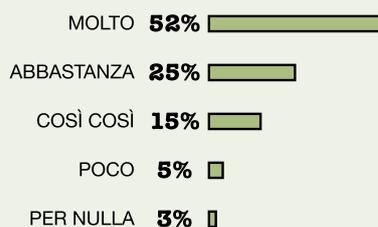
PONGO ATTENZIONE AI COSTI DELL'INVESTIME-  
NTO



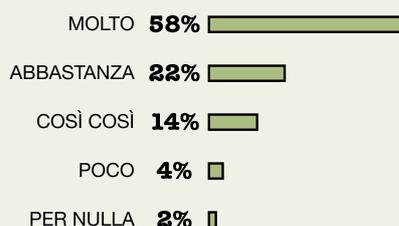
SE NON HO CAPITO,  
NON FIRMO



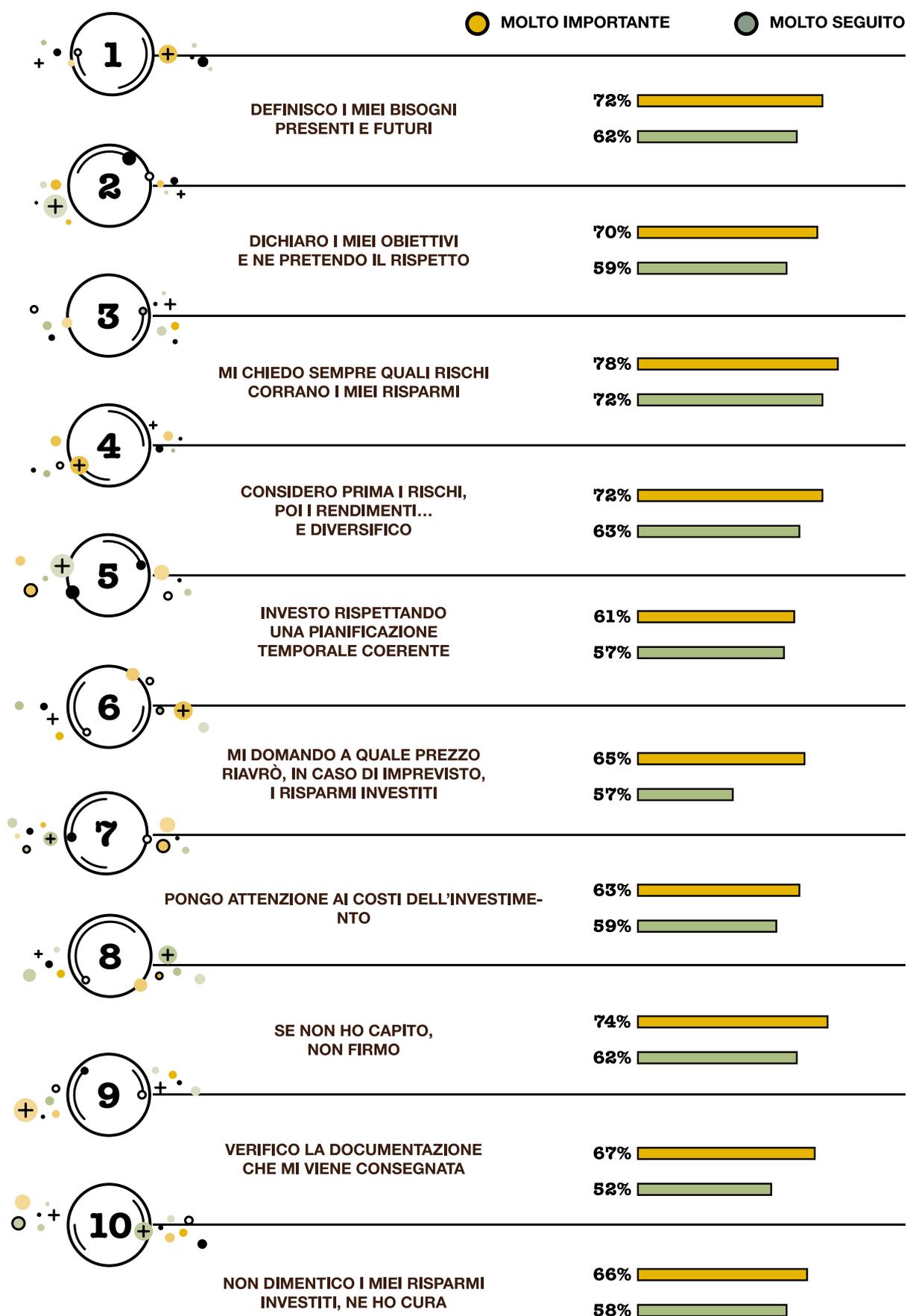
VERIFICO LA DOCUMENTAZIONE  
CHE MI VIENE CONSEGNATA



NON DIMENTICO I MIEI RISPARMI  
INVESTITI, NE HO CURA



## 8.4 | LE REGOLE: UN CONFRONTO TRA IMPORTANZA ATTRIBUITA ED EFFETTIVA APPLICAZIONE. CONFRONTO TRA «TOP BOX»



Indubbiamente l'investitore lombardo assegna importanza e si interroga sui **rischi** che affronta nell'investire. Nondimeno il proseguo della ricerca evidenzia che questo interrogarsi sui rischi si caratterizza come una sorta di monologo interiore al quale non segue una concreta strategia operativa di contenimento del rischio.

Un dato non particolarmente brillante assegnato in termini di importanza e ancora minore in termini di comportamento è quello relativo alla **definizione degli obiettivi**.

La scarsa concentrazione sugli obiettivi dell'investimento non solo espone l'investitore al rischio di indeterminatezza in fase di scelta/decisione dell'investimento stesso ma, soprattutto, rende pressoché impossibile coglierne la relativa performance nel durante.

Questo dato che potrebbe essere tradotto con un brutale "investo ma non so perché", è confermato dalla scarsa importanza e dall'ancora più scarso impegno nel rispetto di una **coerente pianificazione temporale** dell'investimento. Quest'ultimo è un tema al quale risultano sensibili, e con ragione, gli intermediari, al fine di una coerente valutazione della performance colta dall'investimento effettuato per loro tramite.

Appare sconcertante che solo il 74% degli intervistati ritenga importante "**non firmare se non si è capito**" e solo il 62% si attenga a questa regola.

È possibile connettere questa rilevazione con quella percentuale del 67% degli intervistati che ritiene importante **verificare la documentazione dell'avvenuto investimento**; percentuale che, a livello operativo, si riduce al 52%, così come a quella bassa percentuale del 52% di intervistati che pretende di **controllare con cadenza regolare l'andamento dei propri investimenti**.

È necessario interrogarsi su queste evidenze.

Qual'è il motivo per il quale si sottoscrive qualcosa che non si è compreso?

Forse un rapporto di sudditanza psicologica nei confronti dell'intermediario? Forse il vergognarsi di non sapere? Oppure il non sapere di non sapere?

Qual è il motivo per cui non si controlla la documentazione che si è sottoscritta?

Forse perché anche per un investimento di poco conto la mole di carte è assolutamente rilevante? Forse perché ci fidiamo dell'intermediario? Oppure perché abbiamo poco tempo?

Non sono sorprendenti la scarsa importanza riconosciuta e lo scarso impegno riservato al **controllo dei costi dell'investimento**.

Riteniamo infatti, non solo che una buona parte degli investitori non conosca il palinsesto commissionale dei prodotti e dei servizi sottoscritti, ma che addirittura una buona parte di essi siano convinti dell'assenza di questi costi. Come è infatti possibile controllare qualcosa di cui non si conosce l'esistenza?

Preoccupante è ritrovare a livelli di basse percentuali sia in termini di riconoscimento di importanza che di rispetto in termini di comportamento, l'attenzione e la concentrazione sulle **modalità e sui costi della immediata liquidabilità** dell'investimento.

Questo dato è preoccupante proprio in quanto la liquidabilità immediata e priva di contropartite penalizzanti in termini di costi costituisce una componente fondamentale per il contenimento di quel rischio.

# la sintesi

## 9 | CHE “TIPI” SONO GLI INVESTITORI LOMBARDI?

TIPO	PESO % popolazione	PESO % investimenti	ATTEGGIAMENTO CARATTERIZZANTE	SESSO
<b>Saggi</b>	43,6	41,9	Seguono le regole del «Decalogo» e ne riconoscono l'importanza	Prevalenza femminile
<b>Formalisti</b>	18,8	17,9	Attenti agli aspetti formali del controllo, ma meno attenti alla pianificazione, ai rischi e ai costi dell'investimento	In egual misura, uomini e donne
<b>Pianificatori</b>	12,2	9,9	Meno inclini al controllo degli aspetti formali, ma attenti nella pianificazione dell'investimento e alla valutazione dei rischi	Prevalenza femminile
<b>Approssimativi</b>	10,0	8,9	Danno poca importanza al controllo della documentazione e sono decisamente poco attenti a pianificazione e valutazione del rischio	Prevalenza maschile
<b>Provvidenzialisti</b>	8,2	12,7	Poco inclini a porsi obiettivi da rispettare	Decisamente maschile
<b>Insipidi</b>	5,2	7,7	Decisamente meno attenti alla definizione dei bisogni e alla valutazione del rischio	Decisamente maschile
<b>Incoerenti</b>	2,0	1,3	A parole danno importanza alla scrupolosità nei controlli, ma poi lo fanno poco	In egual misura, uomini e donne

Dal confronto tra importanza attribuita e comportamenti (vedi cap.8) è stato possibile approntare una sintesi di tipizzazione degli investitori lombardi determinata in riferimento ad alcune componenti principali:

- Scrupolosità nei controlli
- Importanza dei controlli
- Pianificazione e valutazione dei rischi
- Definizione bisogni e interrogazione sui rischi
- Rispetto degli obiettivi
- Attenzione ai costi

La suddivisione degli investitori lombardi in “tipi” consente una lettura sintetica ed efficace delle risultanze della ricerca e in parte corregge le preoccupate analisi incentrate sul singolo specifico dato.

Che il 43% degli investitori si collochi nel tipo dei “Saggi” in quanto persone che seguono il «Decalogo» e ne riconoscono l'importanza è sicuramente un dato positivo. Così come è un dato positivo ed interessante che la maggioranza (51,7) dei componenti di questo tipo sia rappresentata da donne.

	<b>ETÀ</b>	<b>PROFESSIONE</b>	<b>FREQUENZA INVESTIMENTI</b>	<b>DIMENSIONE INVESTIMENTI</b>	<b>INTERMEDIARIO PREVALENTE</b>
	51,7	Trasversale a tutte le professioni	In media	Di poco inferiore alla media	La mia Banca
	48,4	Trasversale a tutte le professioni	In media	Inferiore alla media	La mia Banca
	50,9	Trasversale a tutte le professioni	In media	Decisamente inferiore alla media	La mia Banca
	49,6	Particolarmente i pensionati	In media	Inferiore alla media	La mia Banca
	53,4	Particolarmente le professioni dipendenti	Decisamente superiore alla media	Decisamente superiore alla media	In autonomia, senza intermediari
	49,9	Particolarmente i pensionati	Sotto la media	Decisamente superiore alla media	Banca e promotore
	49,0	Particolarmente le posizioni non professionali	Sotto la media	Decisamente inferiore alla media	La mia Banca

I due successivi tipi, “Formalisti” e “Pianificatori”, sono da considerare in un ambito comportamentale migliorabile rispettivamente:

- con azioni mirate di educazione finanziaria incentrate sulla complessa attività di pianificazione
- con un efficientamento delle componenti formali dell’investimento secondo una logica di snellimento/riduzione della complessità e della ridondanza procedurale.

Nella congrua percentuale (>30%) formata da “Approssimativi”, “Provvidenzialisti”, “Insipidi” e “Incoerenti”, cioè da tipi di investitori che presentano debolezze sull’insieme delle componenti di tipicizzazione, un discorso a parte deve essere fatto per i “Provvidenzialisti” descritti come “Poco inclini a porsi degli obiettivi da rispettare”.

Riteniamo possibile che il tipo “Provvidenzialisti” sia, infatti, massimamente composto da investitori “disintermediati” che la ricerca ha precedentemente caratterizzato per l’elevata frequenza e per l’entità dell’investimento.

La scarsa inclinazione a porsi degli obiettivi da rispettare aggiunge un ulteriore elemento di caratterizzazione che consente, con sufficiente attendibilità, di cogliere nel tipo “Provvidenzialisti” investitori “disintermediati” attivi nel servizio di negoziazione con valenza speculativa.

# conclusioni

Concludiamo la nostra presentazione con un riepilogo che, pur senza pretese di esaustività rispetto ai dati, le connessioni e le suggestioni fornite dalla ricerca, cerca di enucleare alcuni temi emersi sui quali porre l'attenzione sia in termini di approfondimento sia come specifico oggetto di futuri interventi operativi.

- Pari presenza di genere suddivisa nell'attività di investimento.
- Maggioranza di presenza femminile nel tipo dei "Saggi" (persone che seguono il «Decalogo» e ne riconoscono l'importanza) è sicuramente un dato positivo.
- Alto grado di istruzione. Non correlazione positiva tra grado di istruzione e livello di educazione finanziaria.
- Importanza del riferimento familiare.
- Bassa frequenza di investimento.
- Crescita del numero dei "disintermediati" (loro caratteristiche).
- Preoccupazione per i rischi dell'investimento non seguita da una strategia di contenimento del rischio.
- Scarsa sensibilità alla definizione degli obiettivi ed alla attività di pianificazione.
- Non conoscenza dei costi degli investimenti.
- Scarsa sensibilità nei confronti delle modalità e dei costi della pronta liquidabilità degli investimenti.

Sicuramente l'elemento più rilevante emerso dalla ricerca è l'incoerenza tra la manifesta preoccupazione, se non addirittura paura, connessa all'effettuazione dell'investimento e la mancanza di una strategia finalizzata al contenimento del rischio.

Mentre la ricerca registra con chiarezza questa contraddizione, non ci è dato conoscerne il livello di relativa consapevolezza degli investitori che, almeno sul piano emotivo, dovrebbe esprimersi sotto forma di percepito disagio.

Futuri approfondimenti dovrebbero, secondo noi, concentrarsi sui comportamenti e sugli atteggiamenti che in parte suppliscono alla registrata mancanza di strategia di contenimento del rischio e che potrebbero concentrarsi nella area delicata e complessa della relazione intrattenuta dall'investitore con l'intermediario, quale area di sviluppo delle dinamiche fiduciarie e di delega.

In relazione a questo delineato campo largo di possibile intervento correttivo, l'educazione finanziaria, intesa come semplice accrescimento delle conoscenze relative alle caratteristiche tecniche di norme, prodotti e procedure, risulta insufficiente.

La stessa non correlazione emersa dalla ricerca tra grado di istruzione e livello di consapevolezza operativa da parte dell'investitore evidenzia che le aree di intervento educativo e correttivo non possono limitarsi alla sfera della conoscenza tecnica ma devono risultare sensibili alle aree di atteggiamento e di relazione.

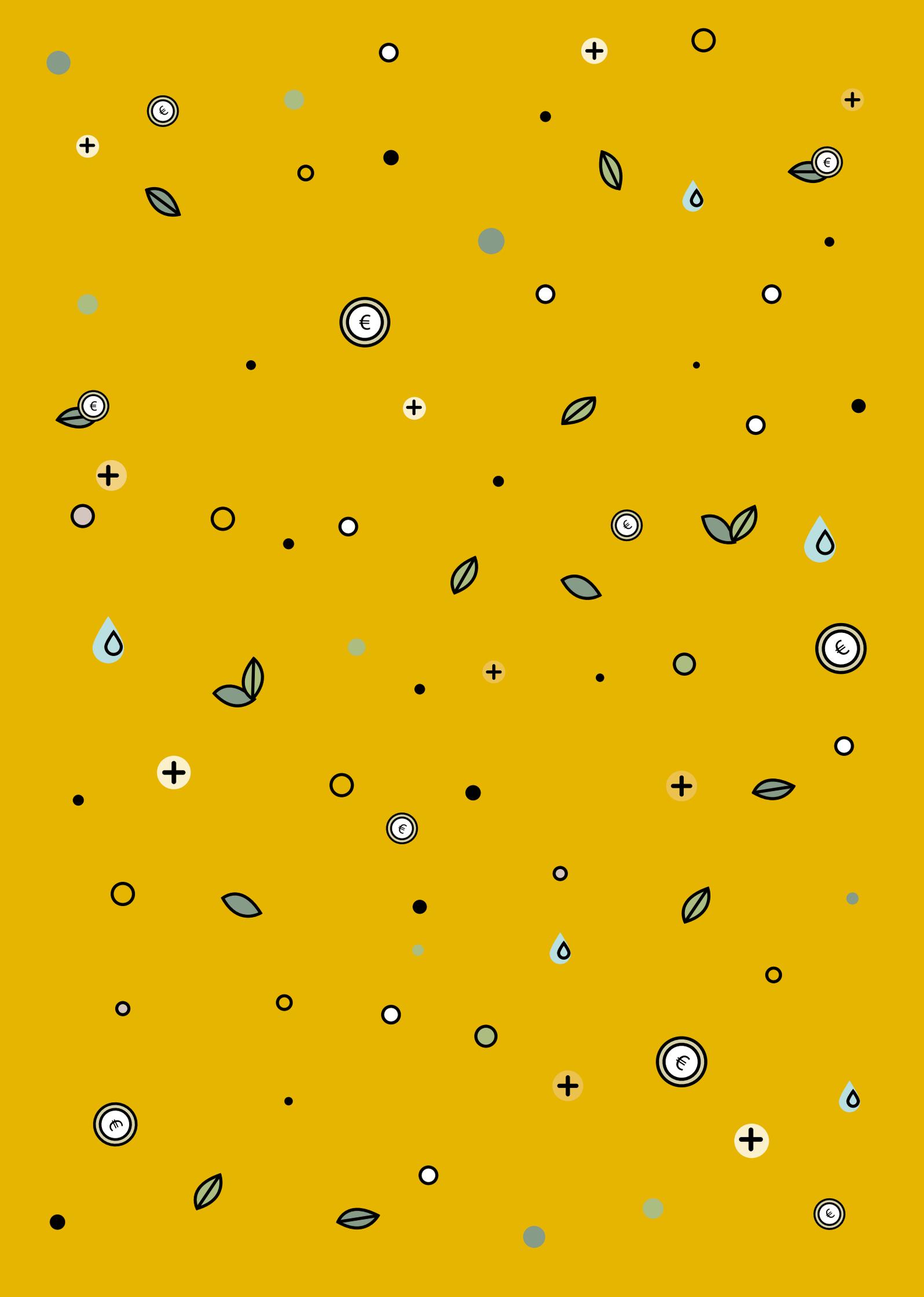
La crescita del numero dei disintermediati è l'altro elemento di grande importanza che la ricerca conferma con precisione. La disintermediazione è la cifra del contemporaneo che si esprime in ambiti tra loro diversi: dalla politica, alla cura della salute, alla formazione.

È un fenomeno complesso in cui giocano un ruolo preponderante le architetture orizzontali di rete espresse dai social network e non solo. Proprio in ambito finanziario, attraverso la notorietà di una discussa moneta, il Bitcoin, la tecnologia ad esso sottostante si rivela come uno dei più significativi strumenti di emancipazione dei singoli dall'intervento degli intermediari finanziari.

Non è questo l'ambito di approfondimento dell'emergente "voglia" di disintermediazione. Essa è però una realtà sulla quale gli intermediari di ogni ordine e grado dovranno sempre più fare i conti.

Indagine condotta da **GMC Ricerche**  
nell'ambito del progetto  
**Chiedi un prestito al (tuo) risparmio**  
curata da **Massimo Bertani** e **Carlo Piarulli**

Finito di stampare a Ottobre 2017



Il progetto *Chiedi un prestito al (tuo) risparmio* nasce con l'obiettivo di promuovere tra i cittadini, giovani e adulti, la cultura del risparmio e dell'investimento accorto e consapevole.

Questo decalogo, messo a punto con un gruppo di esperti, fornisce ai risparmiatori precise indicazioni relative alle "cose" da controllare e da fare prima di investire i propri risparmi.

Un piccolo investimento in termini di tempo rende più sicura la nostra semina e ci consente di sperare che i nostri risparmi diano buoni frutti.

Scopri di più sul progetto e su come curare i tuoi investimenti:

[www.adiconsumlombardia.it](http://www.adiconsumlombardia.it)

[www.federconsumatori.lombardia.it](http://www.federconsumatori.lombardia.it)

