

# I'Osservatorio mensile

**Clima di fiducia  
e intenzioni di acquisto  
degli italiani.**

**Indagine aprile 2012**

Dati rilevati nel mese di marzo 2012

Publicazione mensile  
A cura della Comunicazione Corporate  
di Findomestic Banca spa  
in collaborazione con IPSOS



**Accesso al credito: il 90% degli Italiani ritiene che l'accesso al credito sia più difficile di 5 anni fa, sia per le famiglie che per le imprese.**

**I giovani ci provano di meno e quando lo fanno vengono rifiutati di più.**

**E' questo il quadro fotografato a marzo dall'Osservatorio Findomestic, che si è concentrato sulle possibilità di accesso al credito da parte di famiglie e imprese italiane. Famiglie che, lo scorso mese, hanno fatto segnare una nuova regressione del grado di fiducia nei confronti dello scenario nazionale, tornando al minimo storico di 3,4 punti.**

**Scende anche la propensione personale al risparmio: solo un italiano su dieci ritiene di mettere da parte dei soldi da qui a 12 mesi.**

**Un'illusione. Questo si è rivelato essere l'incremento del grado di fiducia degli Italiani rilevato a febbraio.** I dati raccolti a marzo dall'Osservatorio Findomestic, infatti, hanno indicato una nuova regressione del sentiment delle famiglie nei confronti del possibile miglioramento della condizione economica, politica e sociale del Paese. Il dato rilevato è pari a 3,4 punti, su una scala che va da 1 a 10 e che ha in 7 la soglia positiva minima. Esattamente quello che era stato rilevato a gennaio. Il mese scorso era risalito a 3,9. La contrazione maggiore si registra nel Nord ovest. A seguire, Centro, Sud e Isole. Solo nel Nordest si mantiene a livelli costanti. Se si analizza l'andamento sulla base dei titoli di studio, emerge che la regressione più marcata si registra tra i diplomati.

Un fattore centrale di questa involuzione è quello rappresentato **dall'accesso al credito, tema sul quale si è concentrato l'Osservatorio di marzo.**

Ben il 69% del campione esaminato ha rivelato di non aver chiesto nell'ultimo anno alcun finanziamento alle banche. L'11%, invece, un finanziamento aveva pensato di chiederlo, ma poi ha preferito rinunciare. Mentre il 3% si è visto opporre un rifiuto dall'istituto al quale si è rivolto. Il 15%, infine, l'ha ottenuto.

**Pertanto, a fronte di 2 italiani che pensano di richiedere un prestito, una sola lo fa effettivamente.** Coloro che rinunciano a chiedere un prestito, lo fanno per il timore di non riuscire a onorare l'impegno preso o per motivi economici.

Tra i giovani (18-34enni), quelli che non ci provano neanche (16%) sono il doppio rispetto al 9% dei 45-64enni, così come raddoppiano i rifiutati, sono 4 su cento rispetto ai 2 della fascia intermedia (35-44enni).

Nove italiani su dieci dichiarano che in questo momento sia le imprese sia le famiglie hanno una grandissima difficoltà di accesso al credito e il fenomeno si manifesta soprattutto quando ci si rivolge a una banca (56%) piuttosto che a una società finanziaria (3%), rispondono "entrambe" il 36%.

Gli italiani credono comunque che in futuro ci sarà più prudenza nel fare richieste di credito (un terzo dichiara che vi farà meno ricorso in futuro, percentuale che sfiora il 40% nel Sud), la ragione più ricorrente è che rispetto al passato non bisogna esporsi troppo bensì essere più responsabili.

La propensione al risparmio è calata: ogni 100 italiani, 10 ritengono di poter mettere da parte dei soldi da qui al marzo 2012. A febbraio, erano 13 ogni 100 coloro i quali si dicevano convinti di poter riuscire a incrementare i loro risparmi

## **Previsioni di acquisto a tre mesi**

**Elettrodomestici: propensione all'acquisto in lieve aumento per elettrodomestici bruni e piccoli; stabili le previsioni per i bianchi.**

Passano dal 14,3 al 15,3% gli intervistati che, rispetto al mese scorso, si dicono pronti a comprare un elettrodomestico bruno. Stabili attorno al 14% la quota di chi è interessato ad acquistare un elettrodomestico bianco. Sul versante degli importi di spesa preventivati per i bianchi si ipotizza un esborso di 856 €, per i bruni di 843 e per i piccoli di 193 €.

**Elettronica di consumo:**

**terminate le promozioni di febbraio, marzo presenta un quadro in via di stabilizzazione.**

Cresce leggermente, dal 17 al 18%, il numero di quanti sono propensi a comperare pc, accessori informatici o cellulari. Lieve decremento, invece, per i tablet. Gli Italiani che pensano di comperarne uno, passano dall'11 al 10,5%. Lieve decremento – dal 14 al 13% - anche sul fronte degli interessati a fotocamere e videocamere. Spesa media prevista ancora in aumento per la telefonia e pc: i primi dai 208 € di gennaio si è saliti, a marzo, a 267, i secondi dai 532 di febbraio ai 580 di marzo.

**Auto e moto: peggiorano le già basse previsioni d'acquisto dei mesi scorsi, che già erano ai minimi storici.**

Tornano giù le previsioni d'acquisto di auto e moto, dopo i deboli segnali di miglioramento di gennaio e febbraio. Rispettivamente, ogni 100 consumatori, 9,2 pensano di comprare un'auto nuova, e 7,3 una usata. Il mese scorso erano rispettivamente 9,6 e 7,5. Giù anche le previsioni per le auto elettriche: i potenziali acquirenti passano dal 4,5% (del campione) di febbraio al 3,4% di marzo.

**Casa e arredamento: il mercato immobiliare resta statico.**

**Lievissima crescita delle previsioni di acquisto di mobili.**

Resta ancorata attorno al 5,5% la quota di Italiani che si dicono pronti a comprare casa nell'arco dei prossimi tre mesi. Sale, anche se di appena lo 0,6%, il dato di coloro i quali si apprestano ad acquistare mobili: dal 14,0% di febbraio si passa al 14,6%. Segno più di analoga portata anche per le ristrutturazioni, con gli interessati che salgono dall'8,9 al 9,3%.

**Tempo libero: continua a crescere la voglia di vacanze.**

**Tengono gli acquisti di abbigliamento sportivo.**

Sale al 34%, la quota di quanti sono pronti, nei prossimi tre mesi, a partire per una vacanza. Risulta stabile il numero di quanti si apprestano a comprare abbigliamento od attrezzature sportive; cresce per il terzo mese consecutivo il dato degli interessati ai prodotti per il fai-da-te.

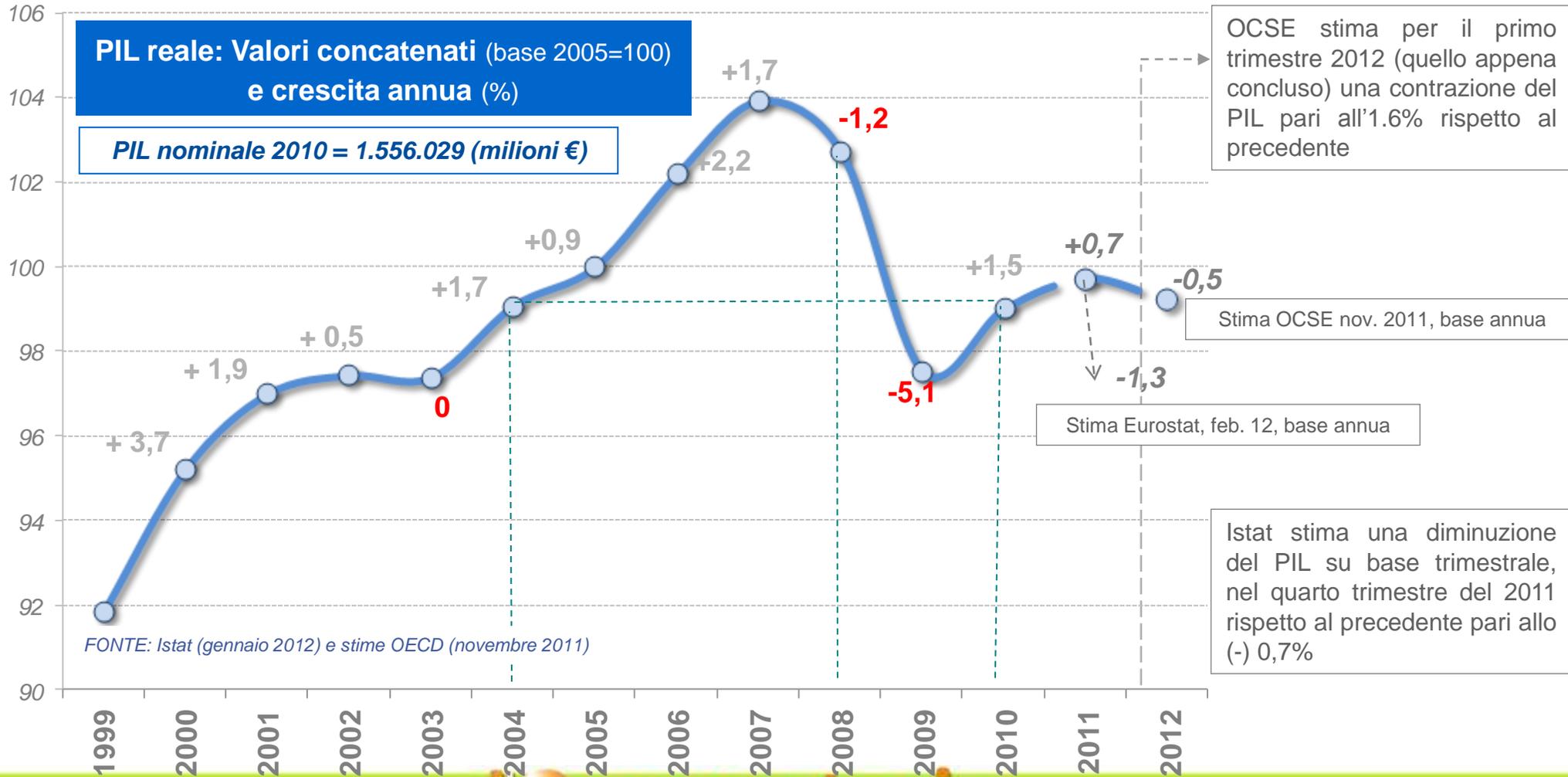
# Alcuni dati di scenario

## Key points: lo Scenario

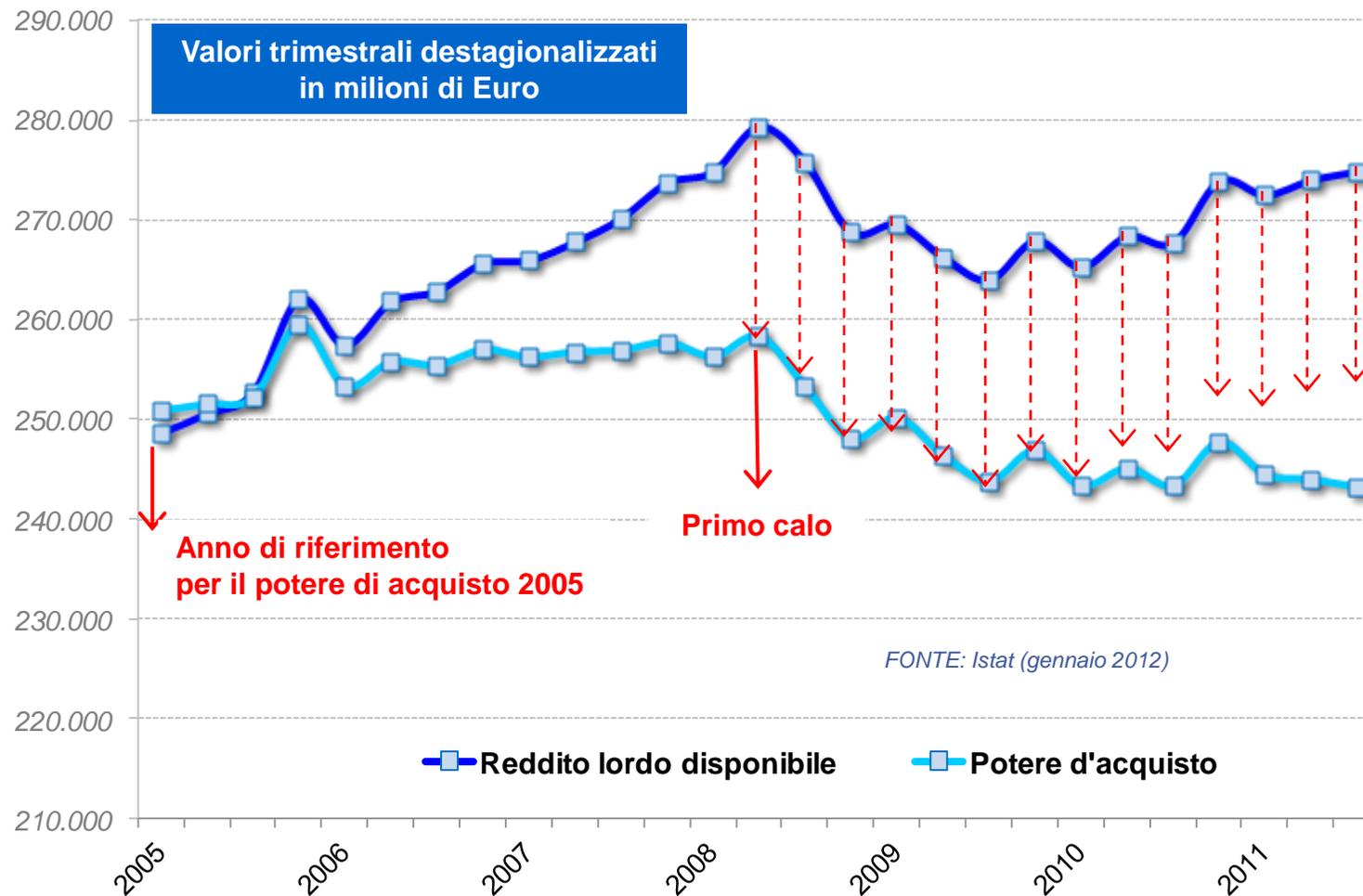
Stando ai principali indicatori, la situazione economica generale continua a peggiorare. Le manovre di messa in sicurezza dei conti pubblici varate nei primi mesi dal governo Monti, unite alla perdurante preoccupazione degli Italiani riguardo il clima economico generale, continuano ad indurre un crescente deficit di domanda interna ed esterna, che sta generando una recessione prolungata.

Se osserviamo il mercato del lavoro la situazione dell'Eurozona nel complesso è allineata a quella italiana: la disoccupazione arriva al 10,8% a febbraio, il massimo da quasi 15 anni (maggio-giugno 1997). Nell'Ue a 27 paesi la disoccupazione avanza dal 10,1% al 10,2% (in Italia è il 9,3%) con le punte del 23,6% della Spagna e del 21% della Grecia.

# L'Italia di nuovo in recessione

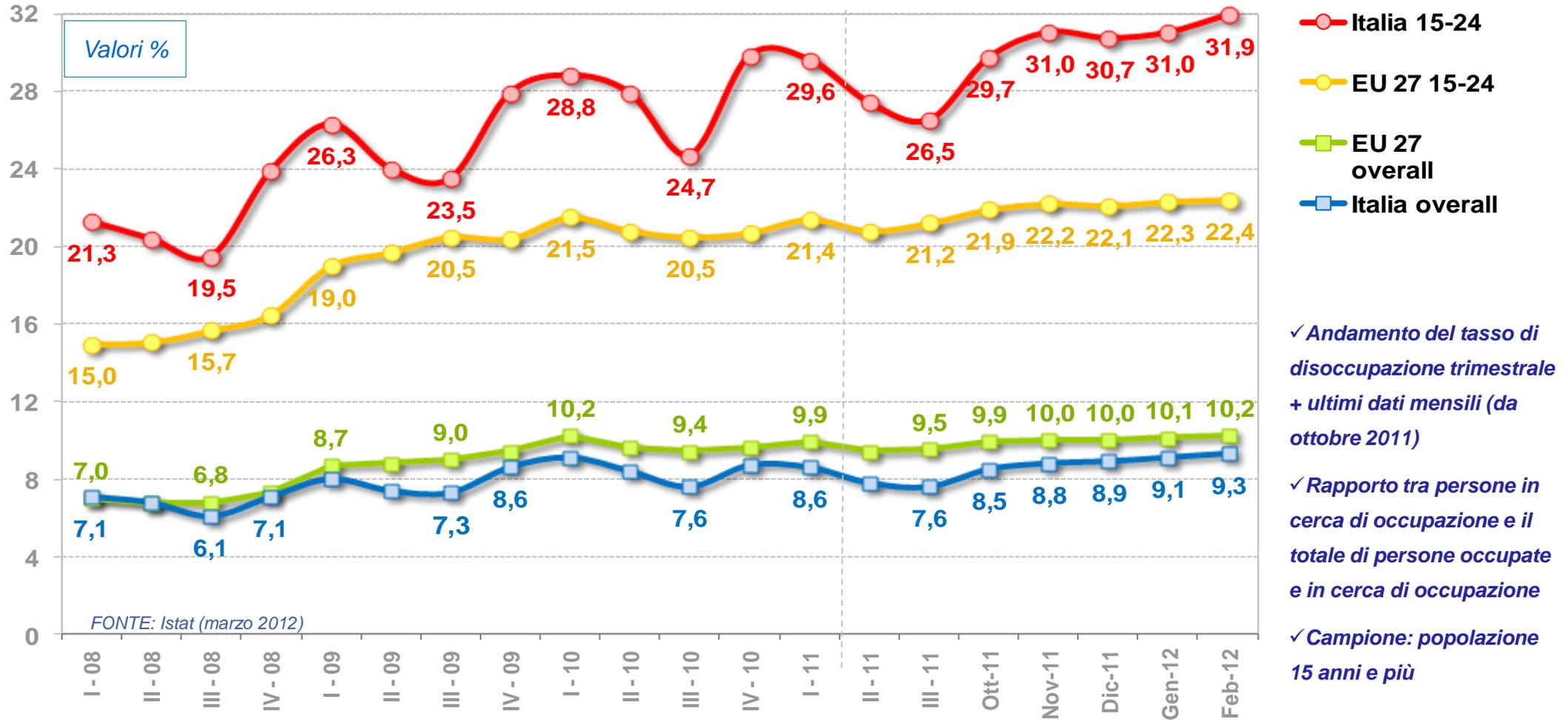


# La contrazione del potere d'acquisto delle famiglie, pur con reddito lordo in ripresa



\* Il potere di acquisto è il reddito lordo disponibile delle famiglie in termini reali, ottenuto utilizzando il deflatore della spesa per consumi finali (valori concatenati con anno di riferimento 2005)

# La disoccupazione è in crescita, rimane drammatica quella giovanile



# Il sentiment

## Key Points: il Sentiment

Dopo il miglioramento registrato a febbraio, il clima di fiducia dei consumatori subisce ora una contrazione notevole: dal 3.9 del mese precedente, a marzo si torna al 3.4, che rappresenta il dato più negativo dall'inizio della rilevazione, raggiunto solo a ottobre del 2011. La positività del dato del mese precedente non era quindi un nuovo trend, bensì il rimbalzo per il grande pericolo scampato e per alcune speranze ad ora insoddisfatte. La recessione è in atto: il Paese vive nuovamente un momento molto critico. L'economia non sembra in grado di riprendersi autonomamente (il PIL continua a diminuire e la disoccupazione cresce) e le politiche ideate, basate su rigore e austerità, se inizialmente hanno trasmesso fiducia – anche grazie anche a una “nuova” classe dirigente che prendeva in mano le redini del Paese – ora fanno emergere quanto il processo sarà lungo e doloroso. I prezzi al consumo di alcuni beni chiave (benzina, ecc.) crescono più rapidamente del reddito e il potere d'acquisto delle famiglie continua la sua discesa. Le tasse della manovra ‘salva Italia’ varata lo scorso dicembre lentamente si concretizzano in esborsi economici per i cittadini (addizionali Irpef, a breve l'Imu, quindi l'aumento dell'Iva). Su base annua, il grado di soddisfazione del 2012 è pari al 3.6 (sempre su scala da 1 a 10), rispetto al valore medio pari a 4 registrato nel 2011.

La fiducia nel paese si contrae essenzialmente nel Nord Ovest e mentre in valore assoluto i meno ottimisti sono nel Nord Est i meno pessimisti sono al Sud e Isole. Se guardiamo al titolo di studio, i più ottimisti e con valore in crescita, sono i laureati, il peggioramento più rilevante riguarda coloro che hanno un'istruzione intermedia (diploma). Se ampliando lo sguardo vediamo che i più pessimisti restano ancora coloro che hanno un titolo di studio basso (solitamente coincidenti con la manodopera non specializzata), anche se il valore è in ripresa negli ultimi due mesi.

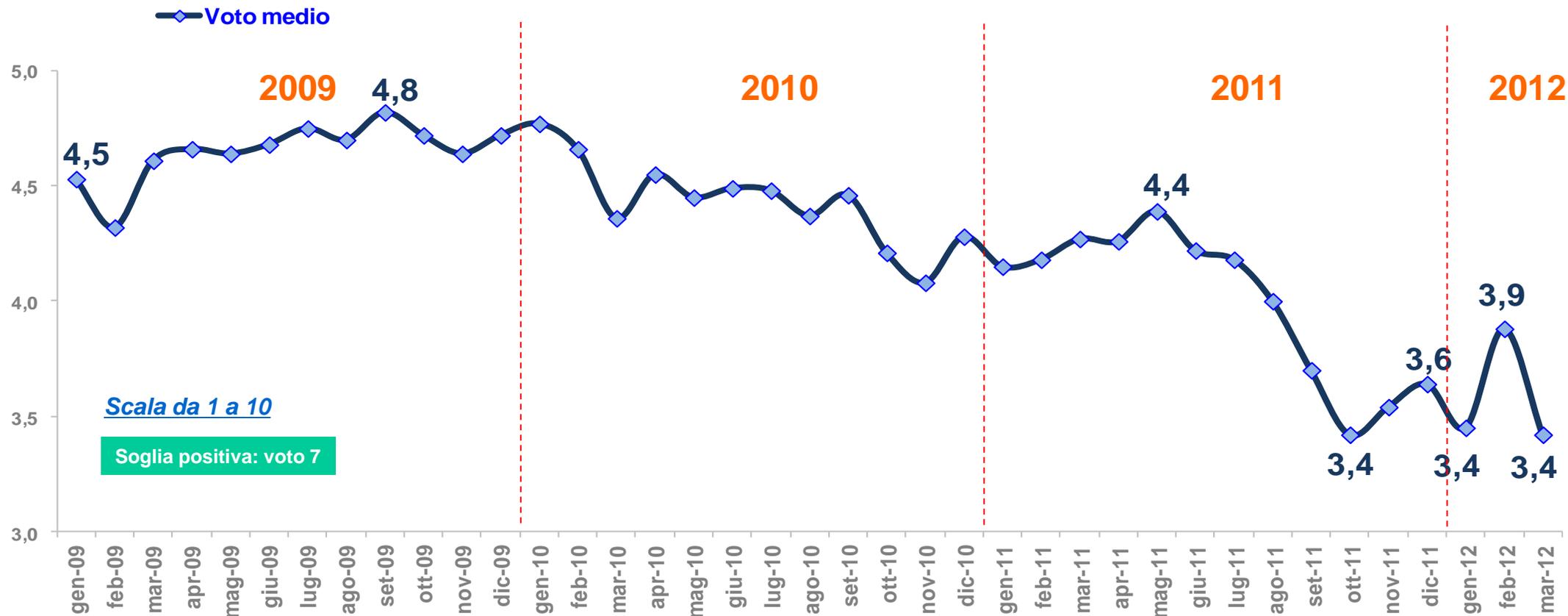
È importantissimo sottolineare come, dopo l'aumento registrato a febbraio del 2012, anche la propensione personale al risparmio torna ai livelli di gennaio 2012: meno spesa e meno risparmi significano meno soldi.

# Il grado di soddisfazione circa la situazione italiana

In che misura lei è soddisfatto/a della situazione italiana nel suo complesso (economica, politica e sociale)?

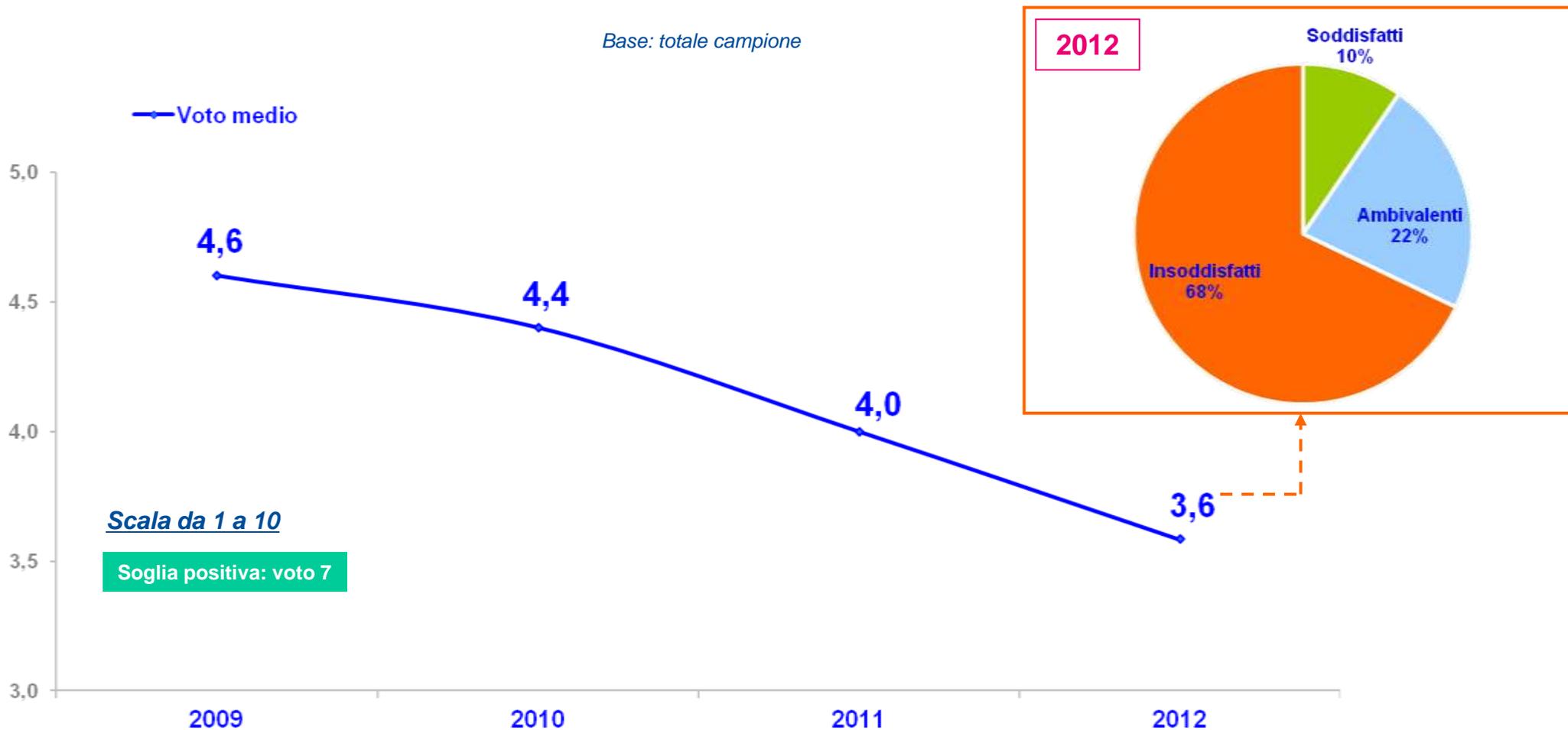
## La Fiducia

Base: totale campione (520)



# Il grado di soddisfazione circa la situazione italiana

In che misura lei è soddisfatto/a della situazione italiana nel suo complesso (economica, politica e sociale)?

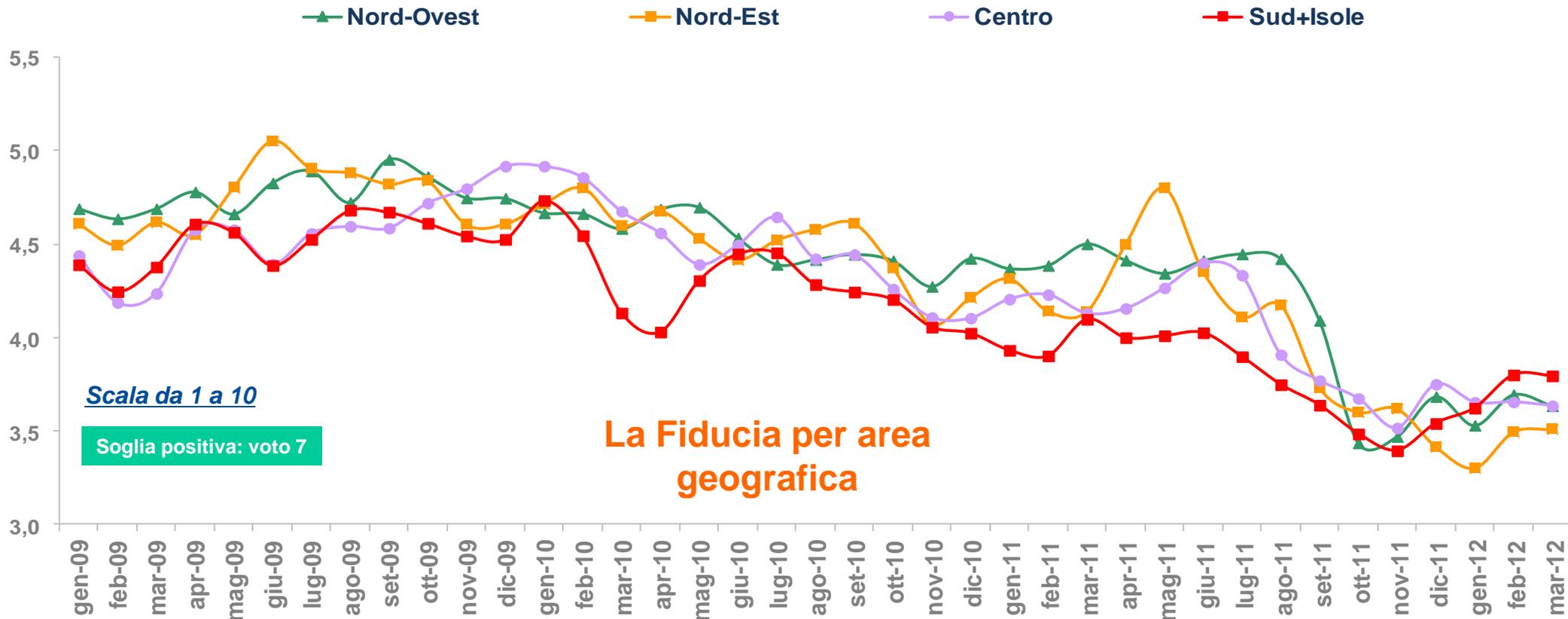


# Il grado di soddisfazione circa la situazione italiana

Analisi per area geografica (voti medi)

Base: totale campione

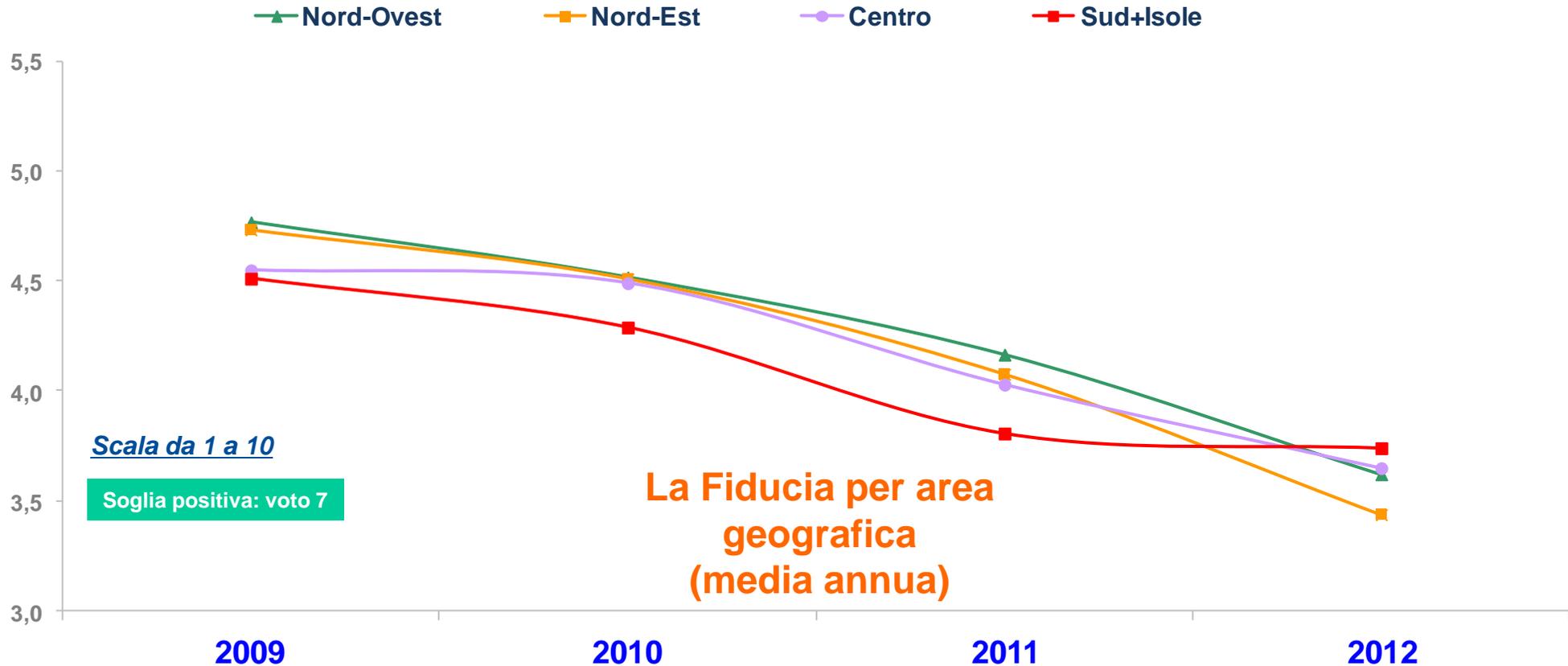
Dato: rolling



# Il grado di soddisfazione circa la situazione italiana

Analisi per area geografica (voti medi)

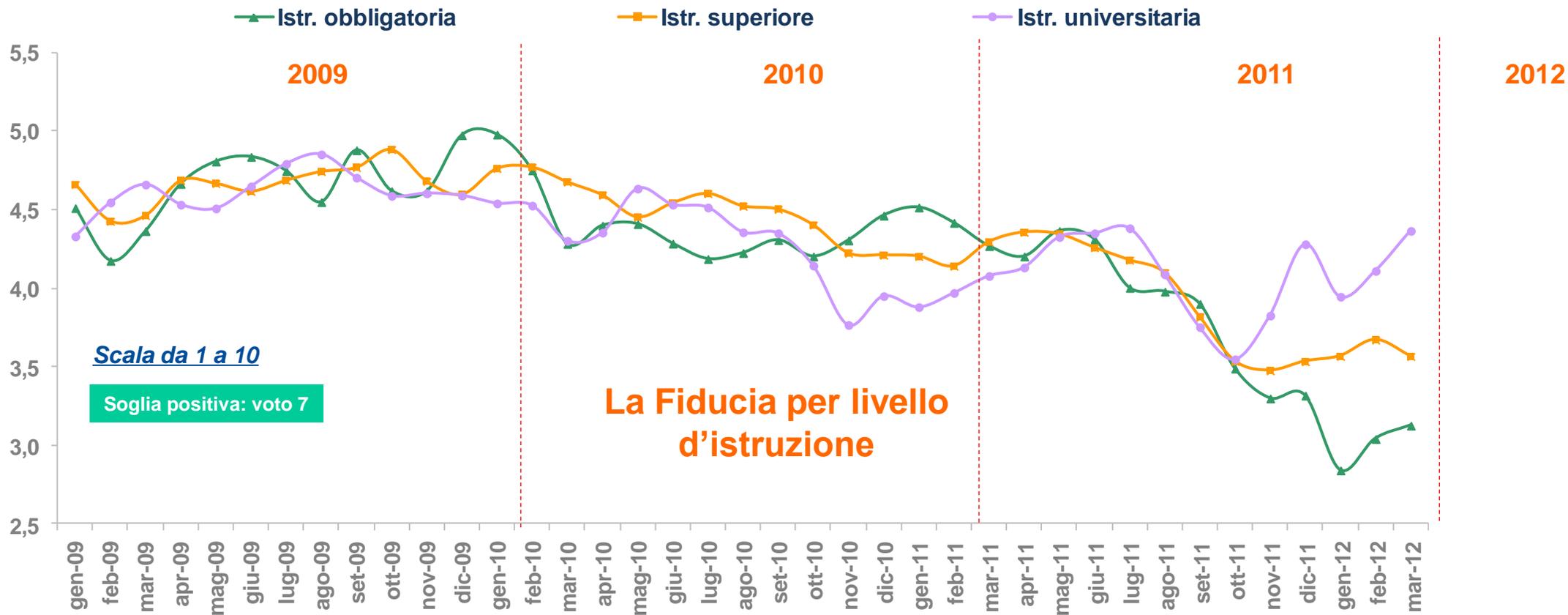
Base: totale campione



# Il grado di soddisfazione circa la situazione italiana

Analisi per livelli di istruzione (voti medi)

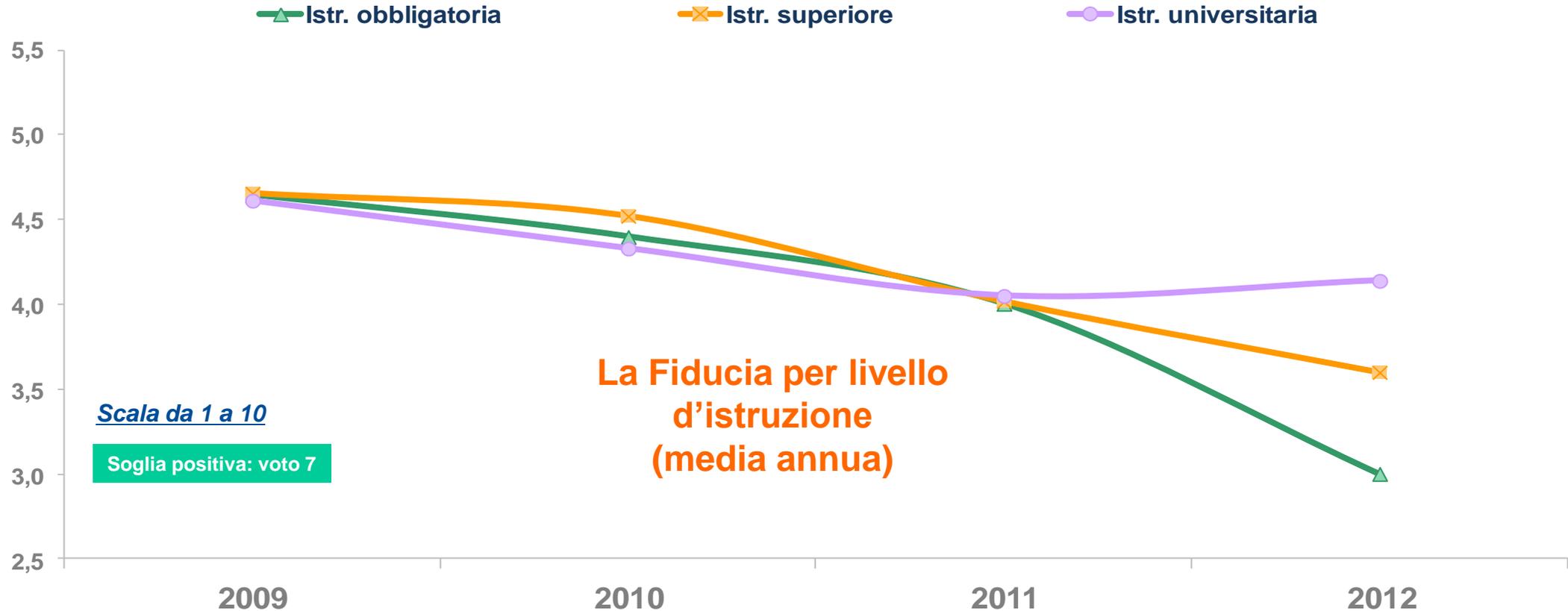
Base: totale campione  
Dato rolling



# Il grado di soddisfazione circa la situazione italiana

Analisi per livelli di istruzione (voti medi)

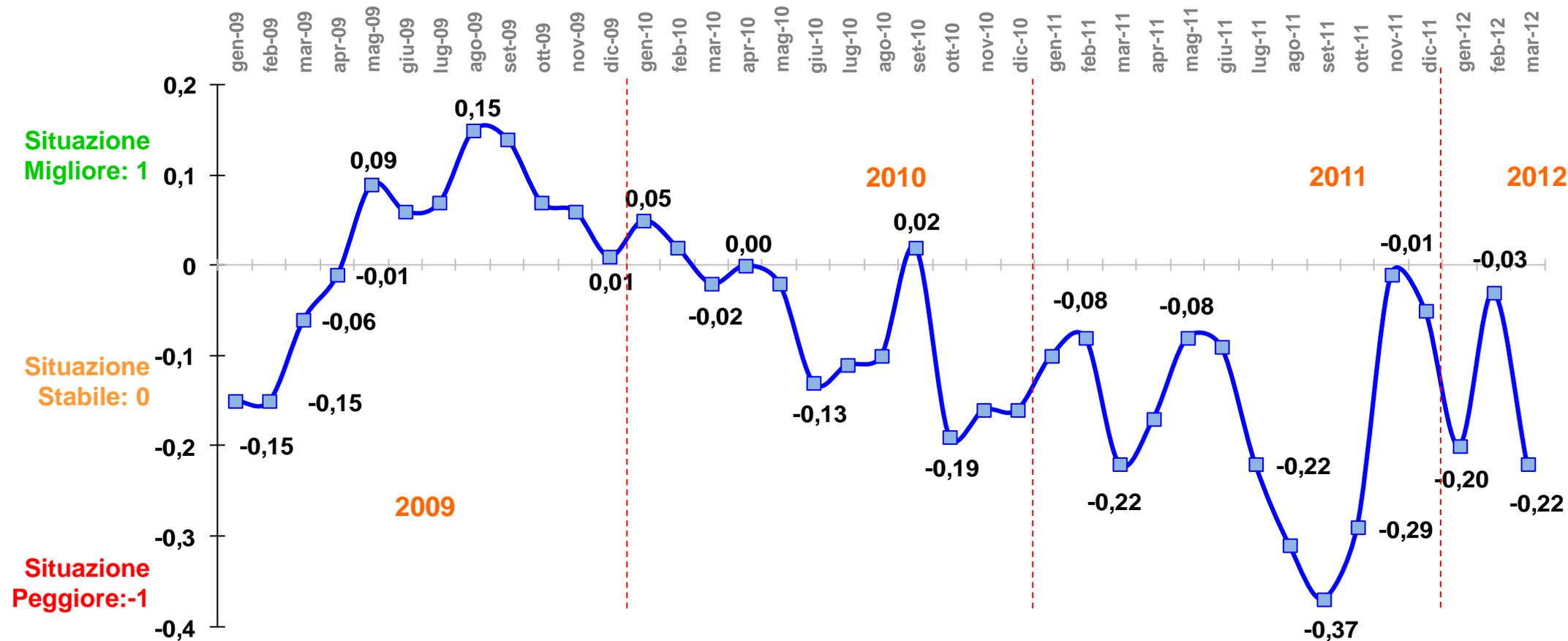
Base: totale campione



# Le previsioni sulla situazione italiana a 12 mesi

Lei ritiene che nel corso dei prossimi 12 mesi, la situazione italiana, nel suo complesso sarà migliore o peggiore?

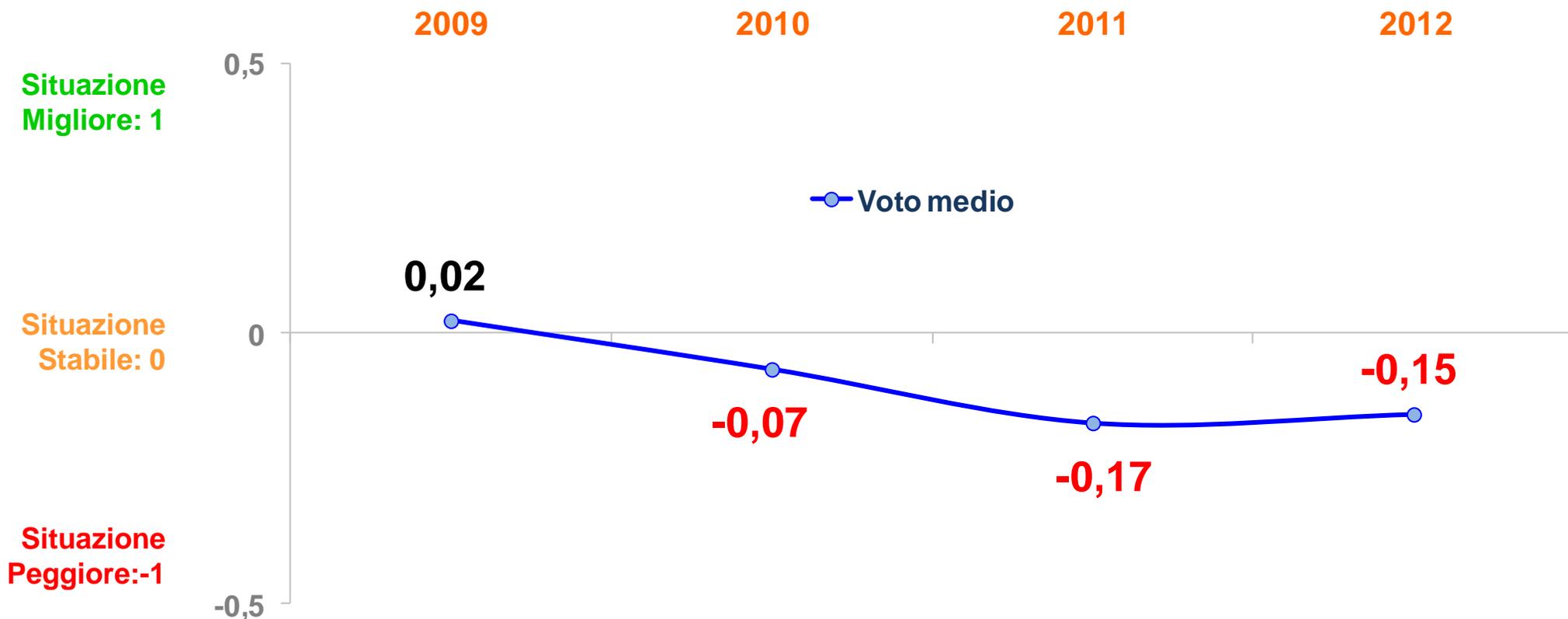
Base: totale campione (520)



# Le previsioni sulla situazione italiana a 12 mesi

Lei ritiene che nel corso dei prossimi 12 mesi, la situazione italiana, nel suo complesso sarà migliore o peggiore?

Base: totale campione

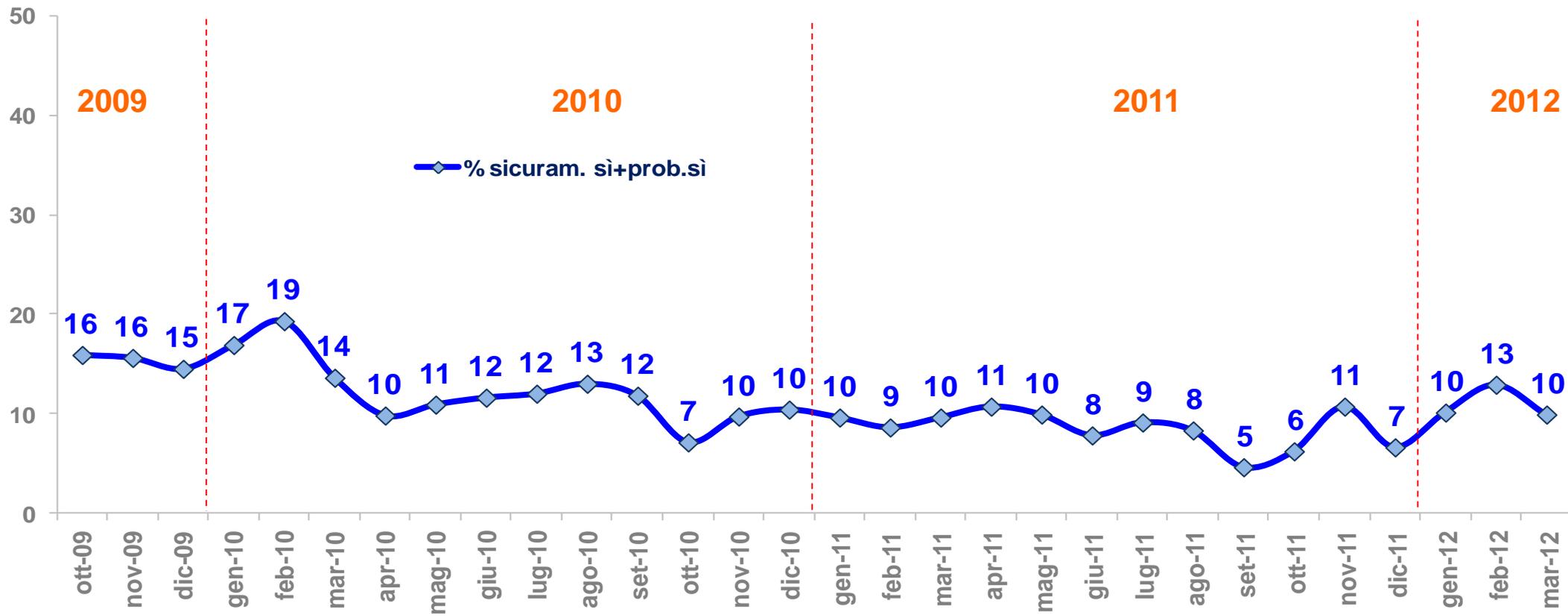


# La propensione personale all'aumento del risparmio a 12 mesi

Lei ritiene che nel corso dei prossimi 12 mesi lei aumenterà l'importo di denaro che riesce a mettere da parte personalmente come risparmio? (da ottobre 2009)

Valori %

Base: totale campione (520)



# Il tempo libero

## Key Points: il Tempo Libero

L'avvicinarsi del periodo pasquale continua a incidere sulle intenzioni di acquisto di viaggi e vacanze: non si ferma la crescita di coloro che dichiarano di essere in procinto di programmarne almeno una; l'aver ridotto le vacanze natalizie pare aver dato un impulso a concentrare le ferie su altri periodi, magari meno cari.

Inoltre, per quanto riguarda...

- le attrezzature e l'abbigliamento sportivi, si registra una sostanziale tenuta rispetto al mese precedente, e anche il trend di medio periodo si può considerare stabile (aggirandosi intorno al 19% dal dicembre 2011, coloro che affermano di avere intenzione di acquistare questo genere di prodotti)
- il fai-da-te, si rileva una crescita ulteriore rispetto al mese precedente, a testimonianza del fatto che l'approccio al consumo dei cittadini sta cambiando, andando verso una direzione più sobria, oltretutto incentrata su posizioni molto attente ai costi e alla loro razionalizzazione, nonché al crescente ruolo che assume la "casa" all'interno della vita della famiglia.

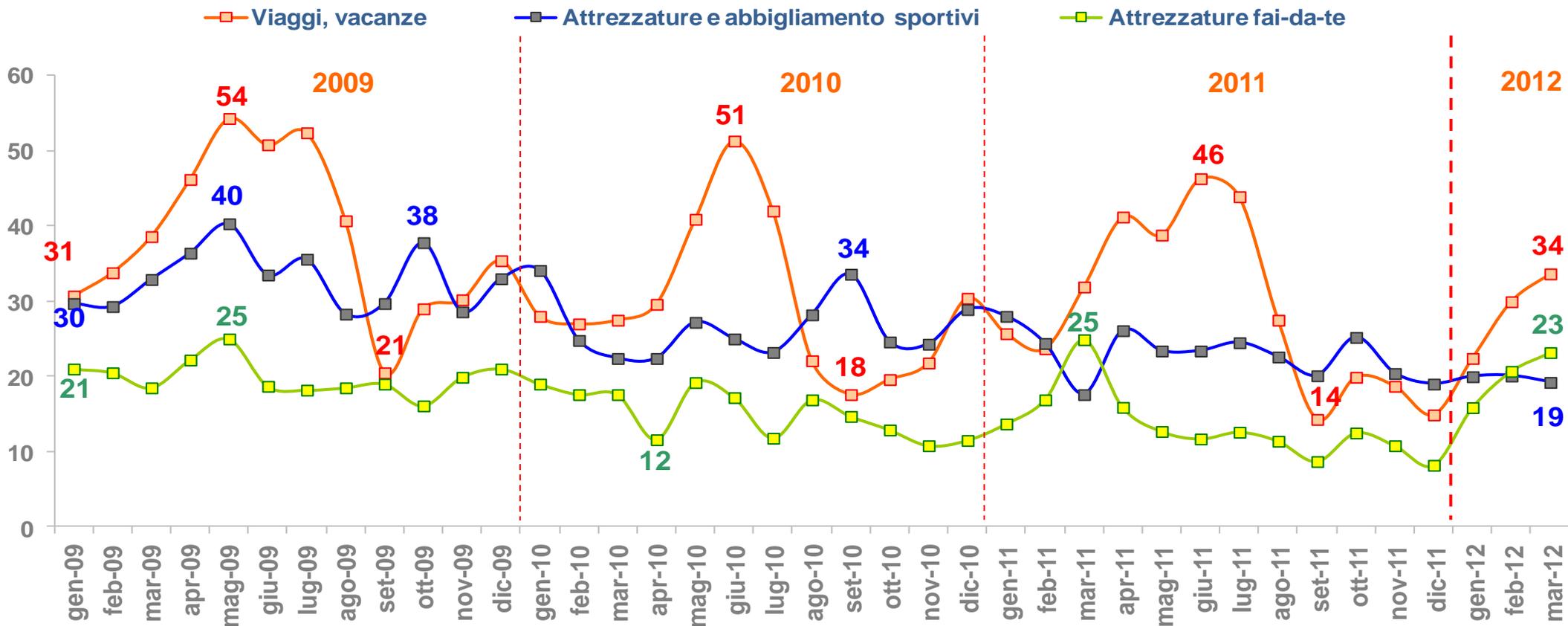
# Quanti prevedono di sostenere delle spese per il TEMPO LIBERO nei prossimi tre mesi

*Pensa di acquistare ..... personalmente nei prossimi 3 mesi?*

Valori %

*% di coloro che hanno risposto "sicuramente sì" o "probabilmente sì"*

Base: totale campione  
Da gennaio 2012: dato rolling



# Gli elettrodomestici

## Key Points: gli Elettrodomestici

Se passiamo ad analizzare la categoria merceologica degli elettrodomestici, vediamo con evidenza la contrazione dei consumi. Relativamente agli acquisti effettuati nel mese precedente alla rilevazione – a febbraio 2012 – si inverte in modo netto il trend. Ciò può avere anche una ragione “tecnica”: coloro che non hanno realizzato gli acquisti a Natale, li hanno rimandati al momento dei saldi, motivo per cui i dati di gennaio e febbraio sono saliti. Ora si torna in una situazione più fisiologica.

- si riduce il numero di intervistati che hanno acquistato elettrodomestici bruni e bianchi e il prezzo medio dei due beni; nel caso degli elettrodomestici bruni coloro che hanno acquistato passano dal 13% all’8%, a un prezzo medio di 468 euro (rispetto ai 482 euro spesi nel gennaio 2012); per ciò che concerne, invece, gli elettrodomestici bianchi gli acquirenti sono il 5% a febbraio 2012 rispetto all’8% di gennaio 2012, mentre il prezzo medio è pari a 758 euro, dagli 807 euro di 30 giorni prima
- si contraggono anche gli acquisti dei piccoli elettrodomestici, il cui prezzo medio, tuttavia, è più costante (dai 138 euro di gennaio ai 133 appena spesi)
- se consideriamo invece gli acquisti che si prevede di fare nei prossimi tre mesi, notiamo una lievissima crescita sia di coloro che intendono sostenere delle spese per elettrodomestici, sia l’esborso medio supposto

Per avere una numerosità più solida dal punto di vista statistico, in questa edizione dell’osservatorio mensile, abbiamo mostrato le ragioni dell’acquisto dei beni – e quindi anche le motivazioni alla base dell’acquisto di elettrodomestici – cumulando le risposte delle tre rilevazioni realizzate nel 2012: il trend, che è ancora di breve periodo, conferma che la ragione principale per cui si compra un nuovo elettrodomestico è la rottura di quello già posseduto.

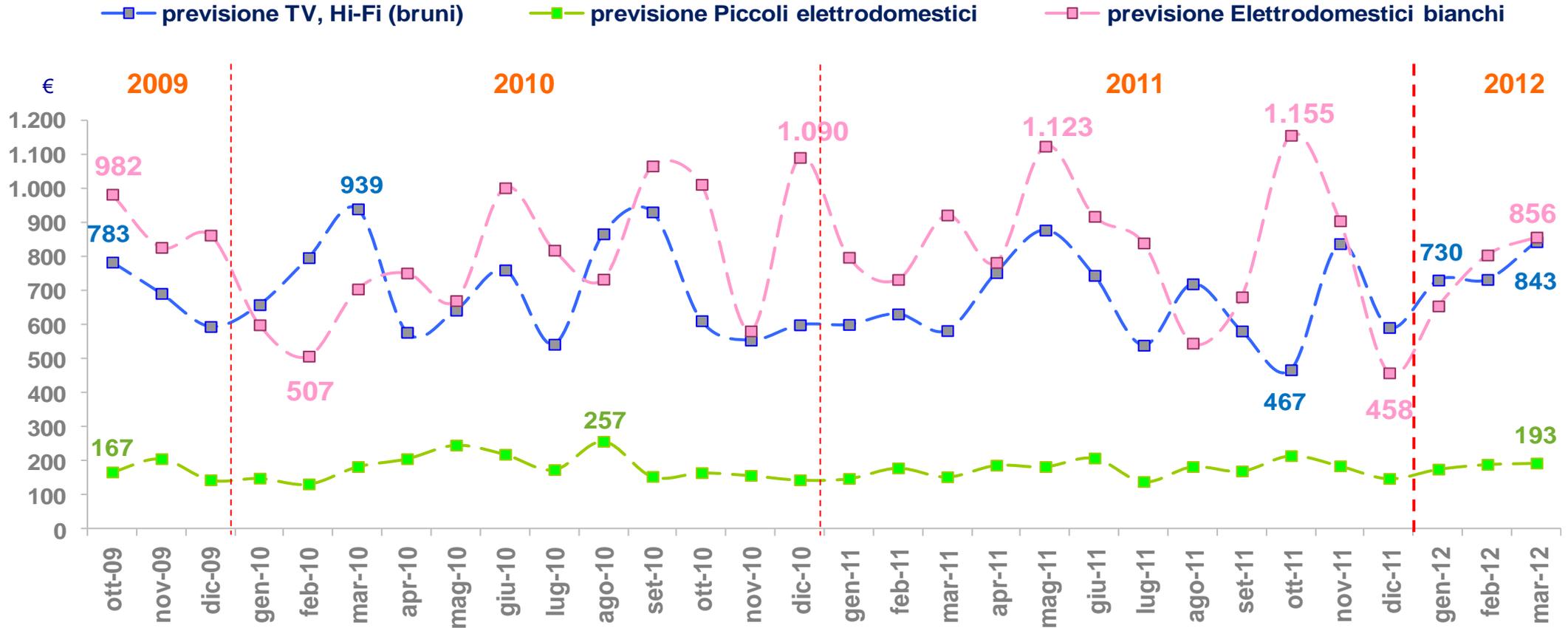
Se la maggior parte delle ragioni che conducono all’acquisto di un nuovo elettrodomestico hanno intensità simili per tutte e tre le tipologie di prodotti rilevati, è interessante notare che gli elettrodomestici bruni sono in particolare correlati anche al tema dell’obsolescenza dei prodotti già avuti.



# L'ammontare medio di spesa previsto per gli ELETTRODOMESTICI a 3 mesi

Quanto pensa di spendere al massimo per questo acquisto?

Base: % pensano di acquistare il bene  
Da gennaio 2012: dato rolling



# L'elettronica

## Key Points: l'Elettronica

Questa rilevazione evidenzia che anche la crescita di acquirenti di elettronica colta nel mese precedente era legata allo spostamento su gennaio dei "desideri" natalizi, non si trattava cioè di un nuovo boom della categoria. Infatti:

- diminuiscono coloro che dichiarano di aver acquistato il mese precedente (febbraio 2012) elettronica di consumo: telefonia, pc e accessori, foto camere e video camere denotano una contrazione tra loro simile; mentre per ciò che concerne i prezzi medi si registrano per tutte le tipologie dei lievi aumenti, a conferma delle minori promozioni e della maggiore innovazione che hanno segnato questa categoria nell'ultimo periodo
- abbiamo anche realizzato un focus sul bene simbolo dell'elettronica attuale, il tablet: ebbene, mettendo a confronto per questo bene i dati rilevati a febbraio con quelli di marzo, riscontriamo un trend molto simile a quello delle altre tipologie sopra descritte; sembra che il prodotto abbia già raggiunto una situazione di "maturità"

Appare interessante l'analisi delle motivazioni d'acquisto: anche in questo caso si tratta di dati relativi alle ultime tre rilevazioni (quelle del 2012) cumulate. Per quanto riguarda la telefonia, resta al primo posto la rottura del bene già posseduto, così come per il PC e gli accessori informatici, considerati sempre più delle commodities. Rispetto a questi ultimi, completamente differente è il posizionamento dei tablets/e-book: si decide di acquistarne uno prevalentemente perché ancora non lo si possiede o per fare un regalo (motivazione legata anche a fotocamere e videocamere) o perché si desidera un prodotto fortemente innovativo. Tale categoria merceologica rappresenta una vera e propria disruptive technology per i consumatori interessati, un bene davvero prezioso: resta da capire fino a che punto si estenderà la sua diffusione. La motivazione del "risparmio" riguarda probabilmente gli e-book, da parte dei lettori.

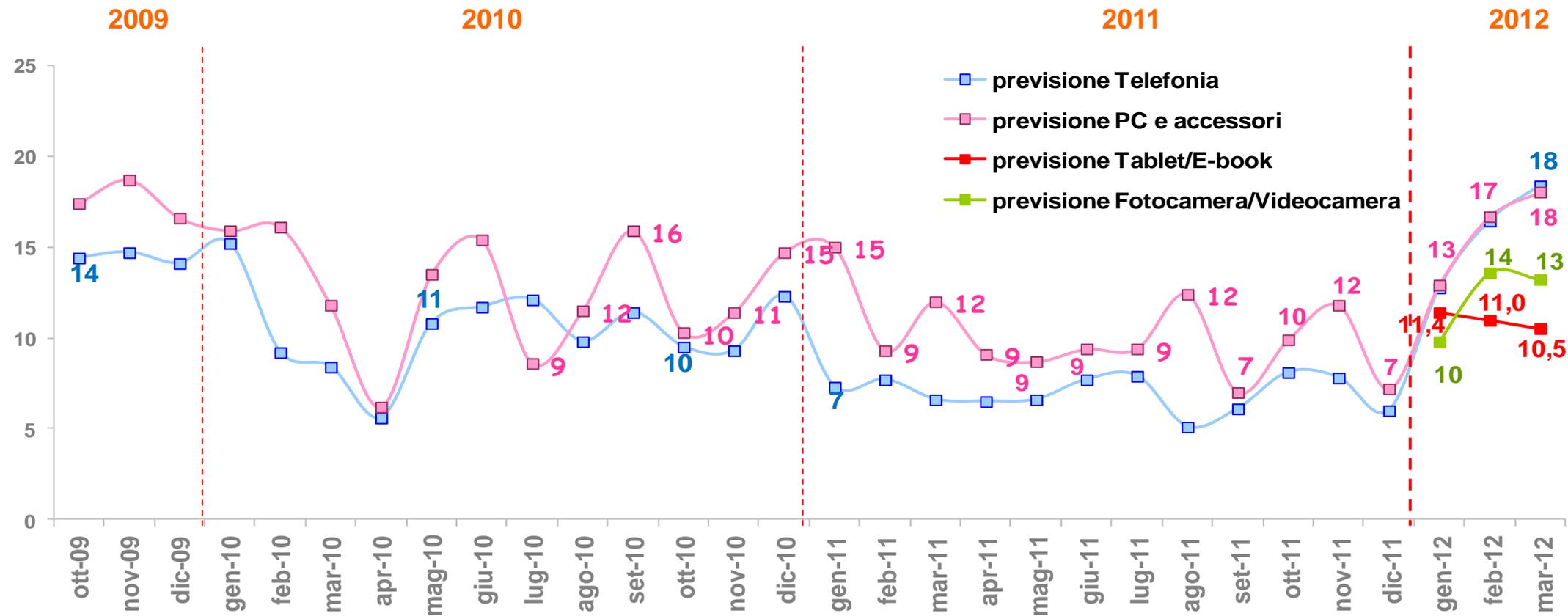
# Quanti prevedono di acquistare un bene di ELETRONICA nei prossimi 3 mesi

*Pensa di acquistare ..... personalmente nei prossimi 3 mesi?*

Valori %

*% di coloro che hanno risposto "sicuramente sì" o "probabilmente sì"*

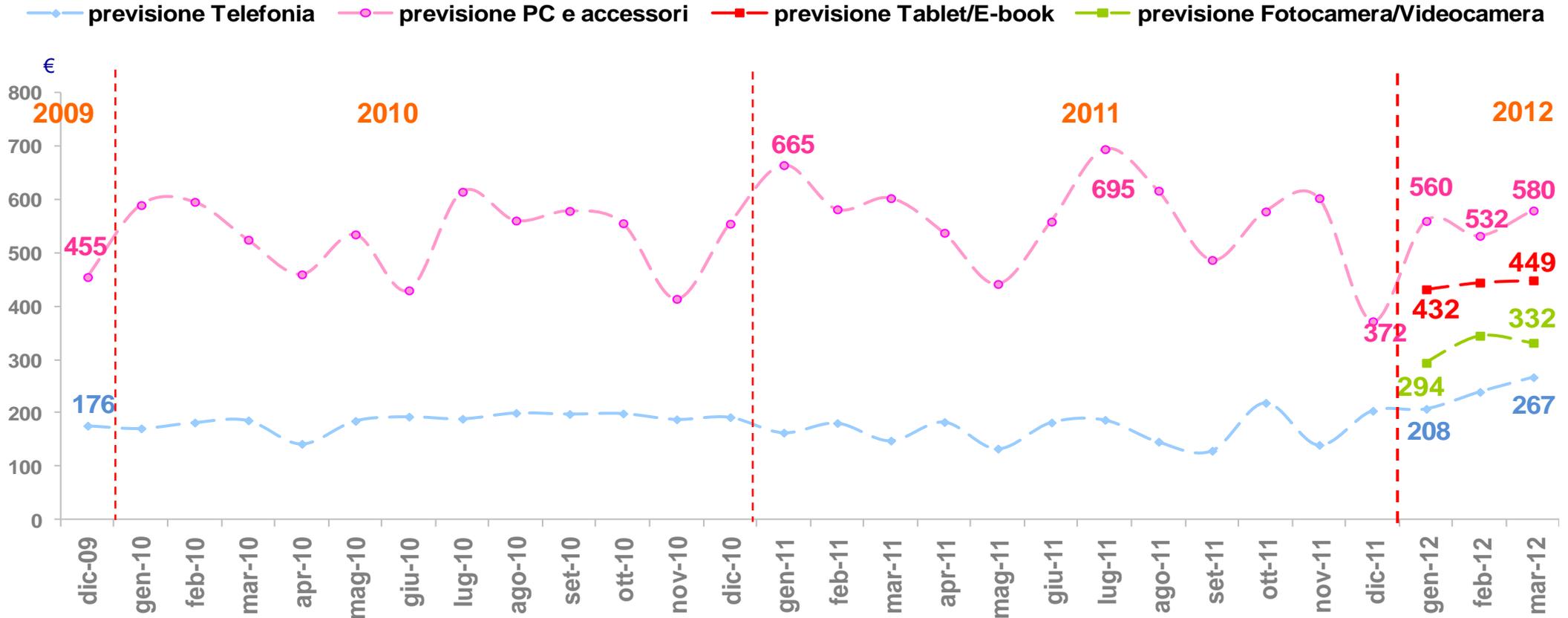
Base: totale campione  
Da gennaio 2012: dato rolling



# L'ammontare medio di spesa previsto per l'ELETRONICA a 3 mesi

Quanto pensa di spendere al massimo per questo acquisto?

Base: % pensano di acquistare il bene  
Da gennaio 2012: dato rolling



# I veicoli

## Key Points: Auto

A marzo la crisi dell'auto ha subito un altro contraccolpo importante: complice lo sciopero delle bisarche, le immatricolazioni sono diminuite del 26.7% rispetto allo stesso mese di un anno fa (138.137 versus 188.495). La contrazione è particolarmente dura se si considera che il trimestre appena concluso è il periodo più importante dell'anno in termini di vendite (da solo "pesa" il 30% sul totale dell'anno). Per avere un numero di vendite così basso a marzo, bisogna tornare al 1980. Tanti attori di questo settore dichiarano che questo è il momento più difficile della storia dell'automobile, chiedendo misure di sostegno. D'altra parte un approccio più responsabile allo sviluppo sostenibile, e le difficoltà urbanistiche, stanno forse portando a limitare il numero di autovetture per nucleo familiare.

La gravità della situazione è notevole, specie se si pensa che tuttora in Italia il settore dell'automobile costituisce circa l'11,6% del PIL, dando lavoro a più di 1 milione di persone (compreso l'indotto). Oltre agli elementi sopra citati non va trascurato l'aumento continuo del prezzo dei carburanti, delle assicurazioni, ma soprattutto le mancate consegne per lo sciopero delle bisarche. L'ultimo grande sciopero dei mezzi di trasporto di autoveicoli ci fu nel 2005 e durò dal 26 aprile al 24 maggio: il calo in maggio delle immatricolazioni fu del 27%). Cosa sarebbe successo quindi nel mese di marzo senza lo sciopero delle bisarche? E' inevitabile che le consegne posticipate al mese di aprile influiranno sui dati del prossimo mese.

## Key Points: Moto

Se crollano le immatricolazioni delle auto, calano anche quelle delle due ruote maggiori di 50 cc che segnano una contrazione del 4,4% rispetto a marzo dello scorso anno. Segnali di segno differente arrivano, invece, dal segmento scooter che registrano una crescita del 5,6%. Il risultato di marzo – secondo Confindustria Ancma - conferma che lo scooter rappresenta il veicolo ideale per rispondere alle esigenze di una mobilità sostenibile, garantendo tempi certi di percorrenza con costi relativamente accessibili. Anche le iniziative promozionali delle case hanno suscitato la reazione positiva degli utenti.

La riduzione delle immatricolazioni nel mese di marzo trovano riscontro anche nelle dichiarazioni del nostro campione, che rileva la diminuzione sia di coloro che hanno acquistato nel mese precedente auto nuove sia scooter, mentre si mantengono interessanti le vendite di usato. È in riduzione anche il numero di coloro che prevedono di acquistare nei prossimi tre mesi beni quali auto nuova, scooter, anche auto usate.

Gli importi medi di spesa o comunque previsti confermano anche in questo mese la stabilità già rilevata nella scorsa edizione dell'osservatorio, per tutti e tre i beni prescelti.

Appare interessante evidenziare come la voce risparmio – tra quelle che spingono all'acquisto di un bene – sia strettamente correlata non solo all'auto usata, ma anche al motociclo/scooter, a conferma dell'interpretazione di Confindustria Ancma.

Nel 13% dei casi lo scooter è un regalo, ipotizziamo dei genitori.

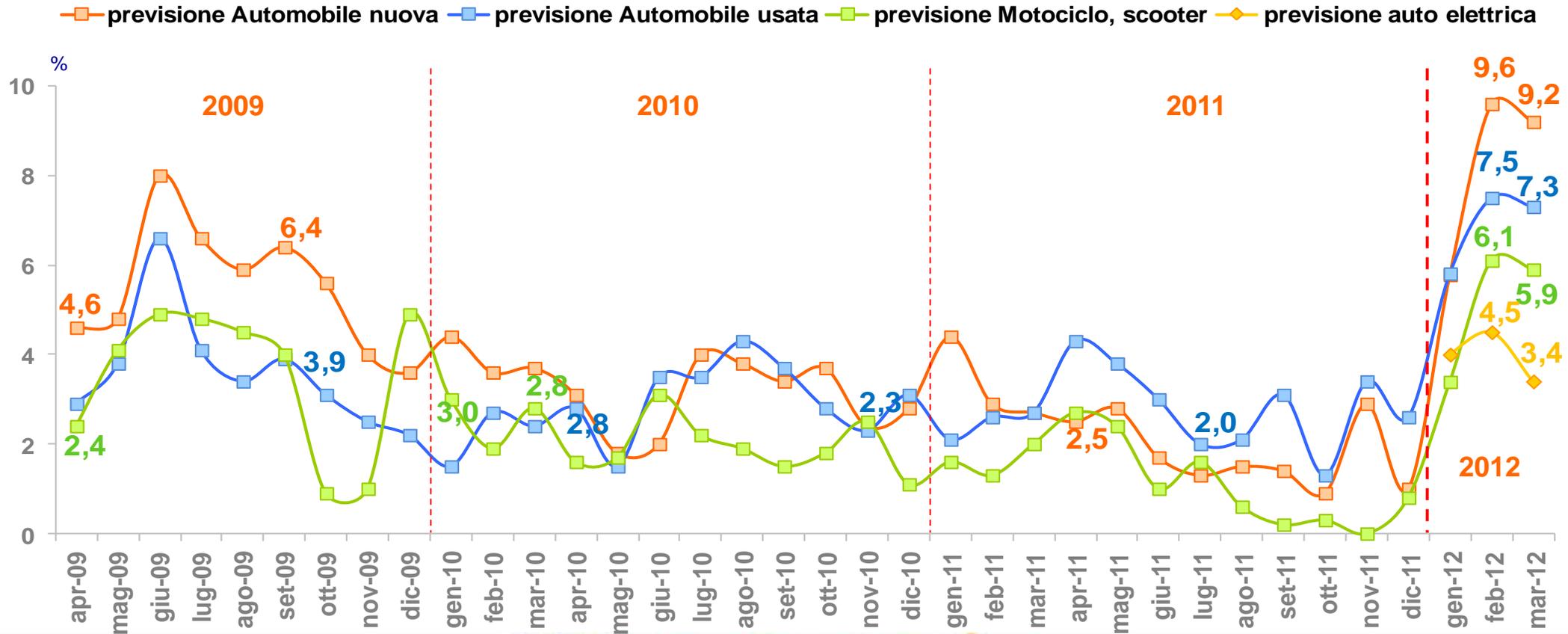
# Quanti prevedono di acquistare VEICOLI nei prossimi 3 mesi

*Pensa di acquistare ..... personalmente nei prossimi 3 mesi?*

Valori %

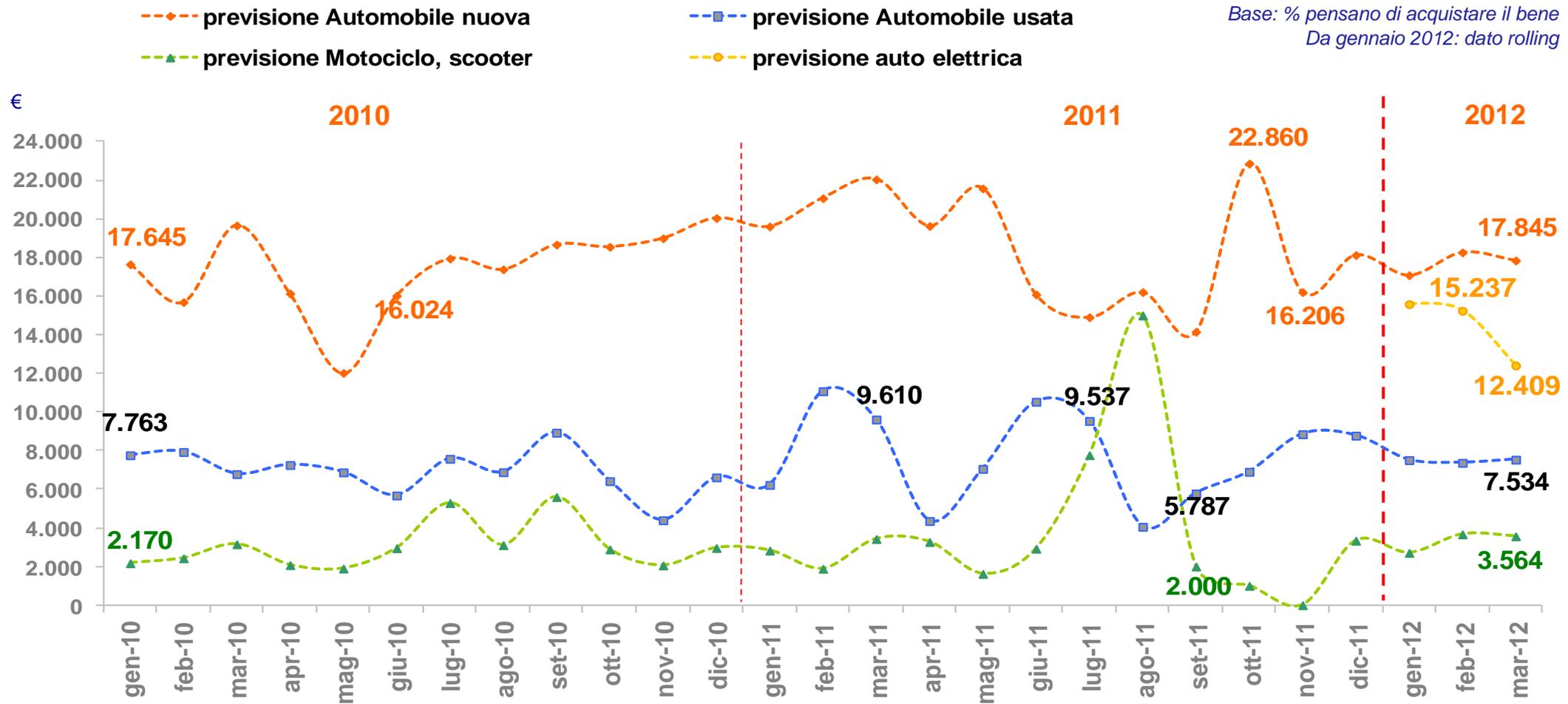
*% di coloro che hanno risposto "sicuramente sì" o "probabilmente sì"*

Base: totale campione  
Da gennaio 2012: dato rolling



# L'ammontare medio di spesa previsto per i VEICOLI a 3 mesi

Quanto pensa di spendere al massimo per questo acquisto?



# La casa

## Key Points: La casa

Il mercato immobiliare è estremamente statico, come anche evidenziato dal continuo calo delle richieste e delle concessioni di mutui (si parla di un -40% anno su anno); ciò ha effetto anche sulle ristrutturazioni e sull'acquisto di mobili. Il mercato è determinato da molti fattori: le prospettive future sui tassi che non sono chiare, la stretta creditizia (spread in crescita, come evidenziato da Banca d'Italia) è forte e ciò induce una contrazione degli acquisti "non speculativi"; i rischi di nuove tassazioni oltretutto di rivalutazioni catastali, unite al recupero di corsi borsistici e di interessi attraenti sui BTP (oltre il 5%, con aste che non vanno deserte), e lo sgonfiamento della bolla immobiliare indeboliscono la spinta speculativa.

Il medesimo riscontro si ottiene anche osservando i dati riguardanti le previsioni di acquisto nei prossimi 3 mesi. Infatti, le percentuali di coloro che hanno intenzione di comprare casa, o di ristrutturarla o di acquistare mobili sembrano stabilizzarsi, dopo l'aumento segnato nel mese scorso.

Nonostante l'"impennata" dei 30 giorni precedenti, l'acquisto dei mobili mostra un sensibile rallentamento, passando dall'11.1% di febbraio all'8.8% di marzo; in modo analogo anche l'importo speso per l'acquisto dell'arredamento fa segnare un leggero calo. Un'ulteriore interessante analisi si può trarre anche osservando i dati sulle ragioni dell'acquisto. Coloro che hanno acquistato dei mobili nel mese precedente, considerando sempre i dati cumulati delle ultime tre waves, citano come ragione principale la necessità di tale acquisto in quanto non possedevano il bene in precedenza. L'acquisto sembra quindi votato più ad un "completamento d'arredo" che a una sostituzione o a un rifacimento dello stesso, suggerendo anche in questo caso una forte accortezza del consumatore.

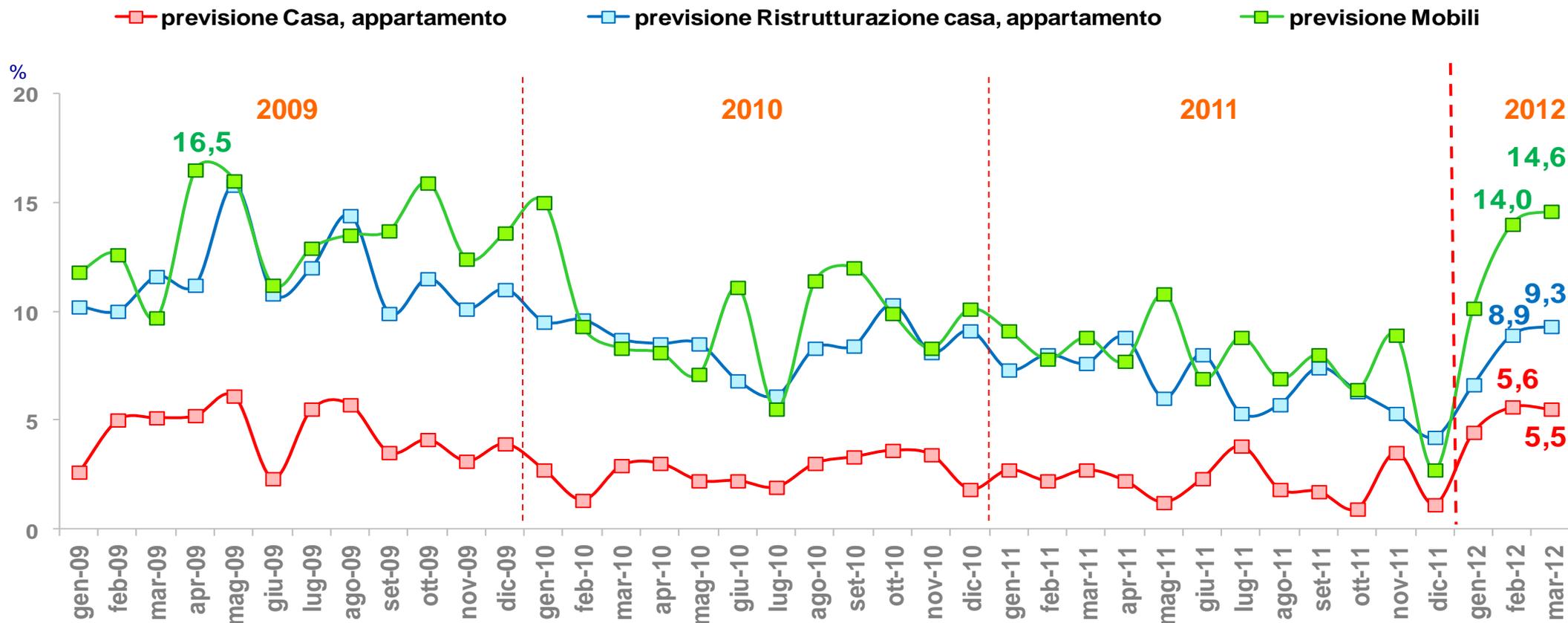
# Quanti prevedono di acquistare mobili, casa o ristrutturarla

*Pensa di acquistare ..... personalmente nei prossimi 3 mesi?*

Valori %

*% di coloro che hanno risposto "sicuramente sì" o "probabilmente sì"*

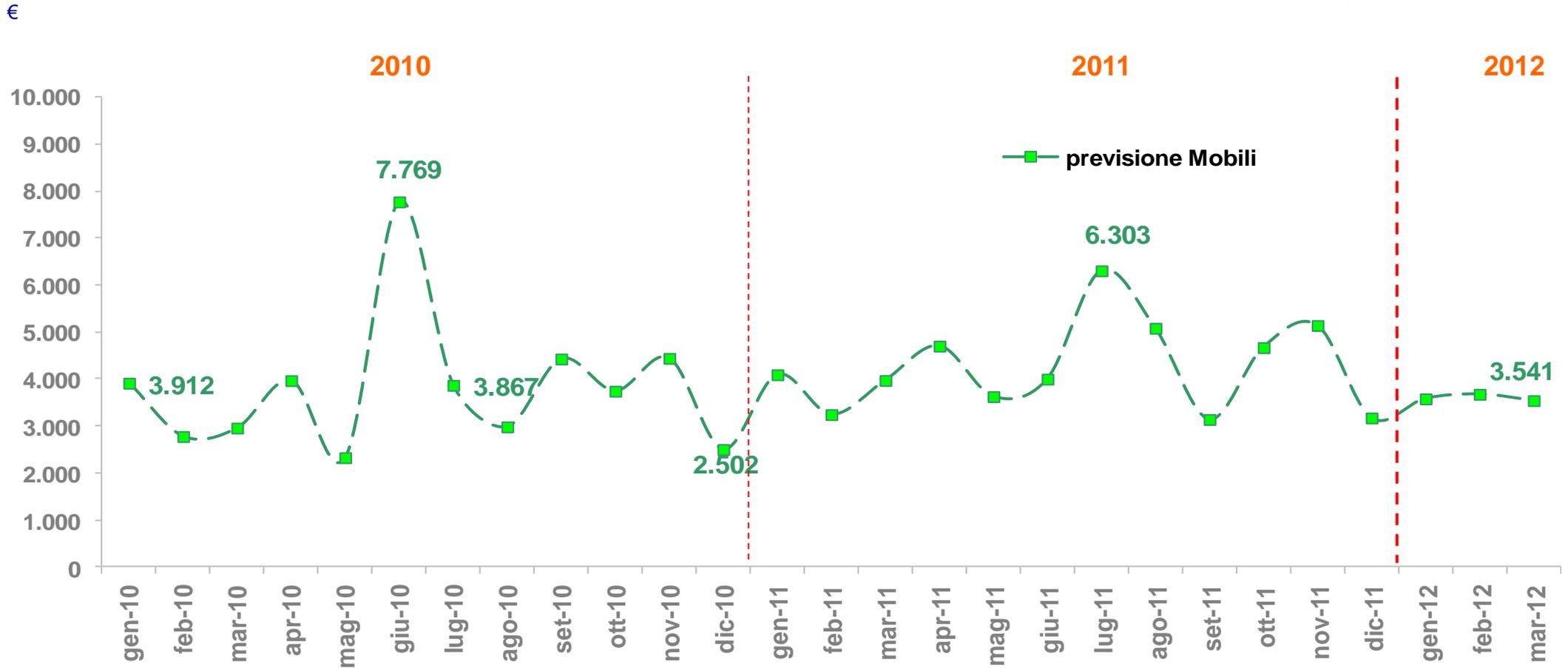
Base: totale campione  
Da gennaio 2012: dato rolling



# L'ammontare medio di spesa previsto per i MOBILI a 3 mesi

Quanto pensa di spendere al massimo per questo acquisto?

Base: % pensano di acquistare il bene  
Da gennaio 2012: dato rolling



**Argomento del mese:**

# **l'accesso al credito di famiglie e imprese italiane**

# Argomento del mese: l'accesso al credito di famiglie e imprese italiane

Nei mesi passati si è parlato spesso del difficile periodo che stanno attraversando gli istituti bancari, sempre meno propensi ad accordare crediti per mettere in equilibrio i propri indici patrimoniali, messi sotto osservazione. La recente manovra espansiva della BCE ha generato soprattutto un incremento di acquisto di debito sovrano, con la conseguenza (positiva e voluta) di abbassare i rendimenti dei titoli di stato, rafforzare la patrimonializzazione delle banche (consentendo solo investimenti relativamente sicuri e a buon rendimento) e rivalutare – indirettamente – le proprie riserve di titoli di stato. Ciò ha determinato però che il “costo opportunità” di un prestito ai privati sia aumentato, essendo intorno al 5% il rendimento ipotizzabile di un BTP.

L'osservatorio Findomestic ha inteso indagare queste percezioni. Dai dati si vede in modo esplicito, infatti, come la situazione attuale ha indotto le persone a una maggior prudenza. Il 69% del campione dichiara di non aver chiesto alcun tipo di prestito o finanziamento nell'ultimo anno (il 20% degli intervistati non l'ha mai chiesto nella propria vita) e a fronte di 15 persone su 100 che hanno richiesto e ottenuto un prestito ce ne sono 11 che ci avevano pensato ma poi non ne hanno fatto di niente e 4 che lo hanno chiesto ma gli è stato rifiutato.

Se si considera che le 15 persone su 100 che hanno ottenuto una forma di finanziamento equivalgono più o meno alla somma di coloro che vi hanno rinunciato più quelli cui non è stato concesso (11+3), possiamo dire che a fronte di 2 persone che pensano di fare un prestito, una sola alla fine lo fa effettivamente.

Tra i giovani (18-34enni), quelli che non ci provano neanche (16%) sono il doppio rispetto al 9% dei 45-64enni, così come raddoppiano i rifiutati, sono 4 su cento rispetto ai 2 della fascia intermedia (35-44enni).

# Argomento del mese: l'accesso al credito di famiglie e imprese italiane

La fascia intermedia, dei 35-44enni è quella più abituata, o forse la più indotta da maggiori esigenze e dove infatti, coloro che hanno richiesto e ottenuto un credito sono il 23% contro il 14% dei giovani e il 10% dei 45-64enni.

Tra coloro che rinunciano di richiedere il prestito (11%) , più della metà (54%) lo decide ancor prima di informarsi, soprattutto per il timore di non riuscire in futuro ad onorare l'impegno preso. Per i restanti (44%) che si sono invece informati prima di rinunciare, i motivi più frequenti di rinuncia sono legati all'impatto economico: soprattutto il tasso, evidentemente superiore alle attese, e il timore di non riuscire a pagare. Chi ha chiesto un finanziamento negli ultimi 12 mesi lo ha fatto per un prestito non legato ad un bene specifico.

Chi ha chiesto almeno un finanziamento nella propria vita tende a rivolgersi soprattutto alle banche classiche, ma in molti casi ha in mente le finanziarie specializzate. Poco spazio per Poste Italiane e Banche on-line.

Coloro che non hanno mai chiesto un prestito, in caso di bisogno, si rivolgerebbero alle banche più tradizionali, seguite a distanza da Poste Italiane, finanziarie, banche on-line

È fortemente condiviso che in questo momento sia le imprese sia le famiglie hanno una grandissima difficoltà di accesso al credito e il fenomeno si manifesta soprattutto quando ci si rivolge ad una banca,.

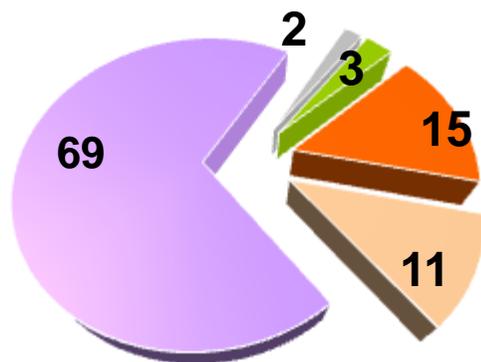
Gli italiani credono comunque che in futuro ci sarà più prudenza nel fare richieste di credito (un terzo dichiara che vi farà meno ricorso in futuro, percentuale che sfiora il 40% nel Sud), con una valutazione più seria dei costi e delle motivazioni. Tra coloro che tendono a chiedere meno soldi in prestito la ragione più ricorrente è che rispetto al passato non bisogna esporsi troppo bensì essere più responsabili.

# L'accesso al credito negli ultimi 12 mesi

Può dirmi se negli ultimi 12 mesi Lei...

Base: totale campione (520)

Valori %



- Non sa/non risponde
- Ha chiesto un prestito che non Le è stato concesso
- Ha chiesto un prestito che Le è stato concesso
- Ha pensato di chiedere un prestito ma poi ha lasciato perdere
- Non ha chiesto alcun prestito

	18-34	35-44	45-64	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e Isole	Laurea	Diploma	Scuola Obbligo
Base	125	148	247	155	116	108	141	88	374	57
Ha chiesto un prestito che non Le è stato concesso	4	2	3	4	3	4	2	3	3	2
Ha chiesto un prestito che Le è stato concesso	14	23	10	9	11	18	22	13	15	17
Ha pensato di chiedere un prestito ma poi ha lasciato perdere	16	10	9	8	8	9	17	8	11	16
Non ha chiesto alcun prestito	65	63	76	77	74	68	58	74	70	59
Non sa/non risponde	1	2	2	2	4	1	1	2	1	6

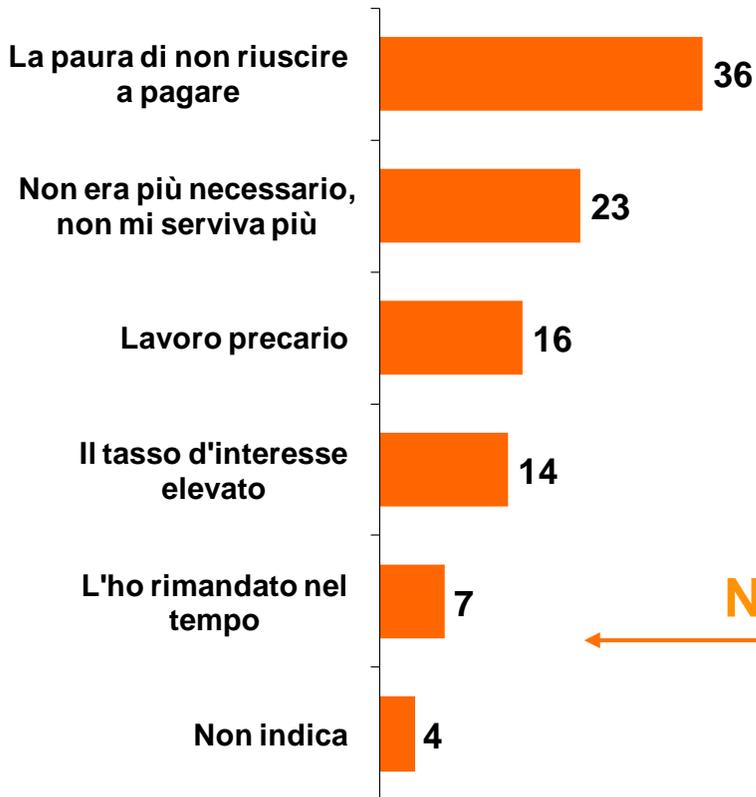
# Chi non richiede un prestito non richiede nemmeno un preventivo

Valori %

Aveva chiesto un preventivo oppure no?

## Che cosa l'ha scoraggiata?

Base: Hanno pensato di chiedere un prestito ma NON hanno chiesto un preventivo (30)



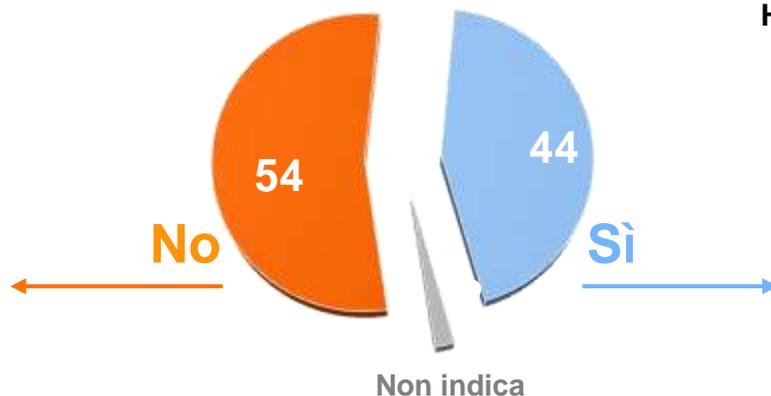
## Che cosa l'ha scoraggiata?

Base: Hanno pensato di chiedere un prestito ma hanno lasciato perdere dopo aver chiesto un preventivo (24)



## Aveva chiesto un preventivo prima di rinunciare?

Base: Hanno pensato di chiedere un prestito ma hanno lasciato perdere (56)

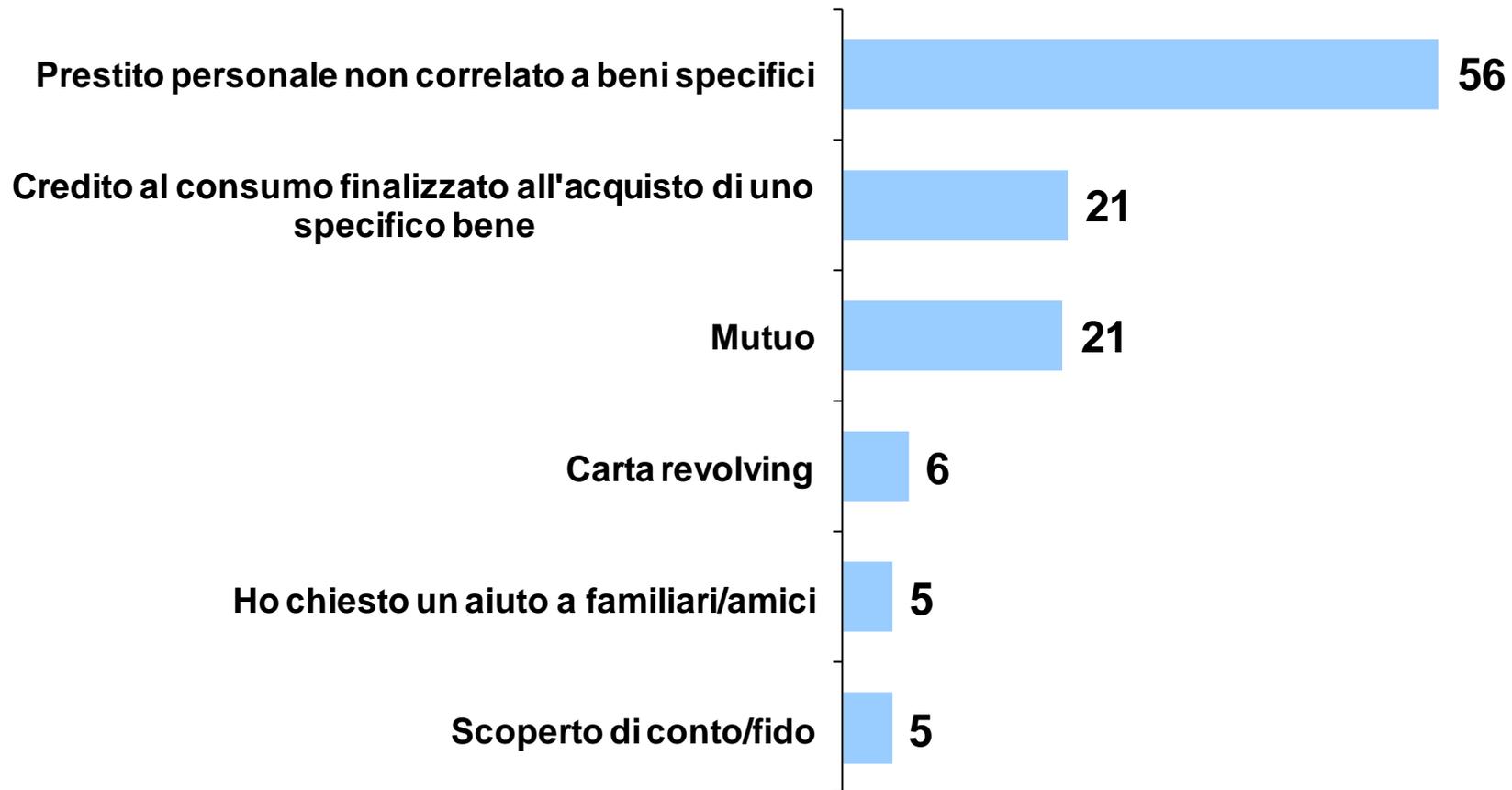


# Le tipologie di prestito richieste

Che tipo di prestito ha chiesto?

Valori %

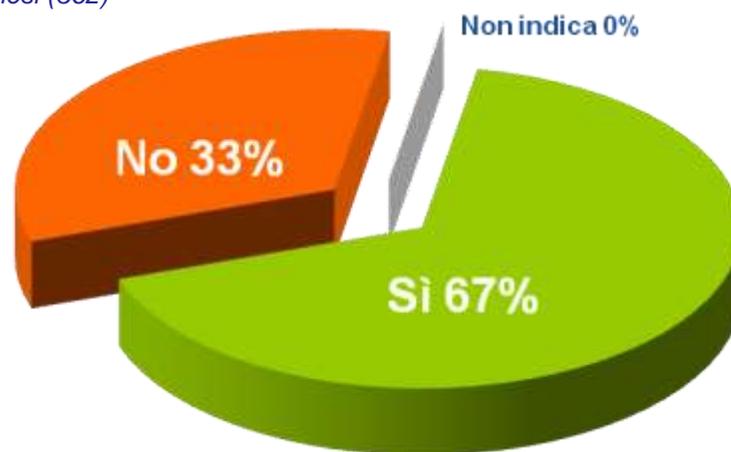
Base: hanno chiesto un prestito negli ultimi 12 mesi (93)



# Il ricorso al prestito in passato

Ha mai chiesto in vita sua un prestito, di qualsiasi tipologia esso fosse?

Base: Non hanno chiesto prestiti negli ultimi 12 mesi (362)



Valori %

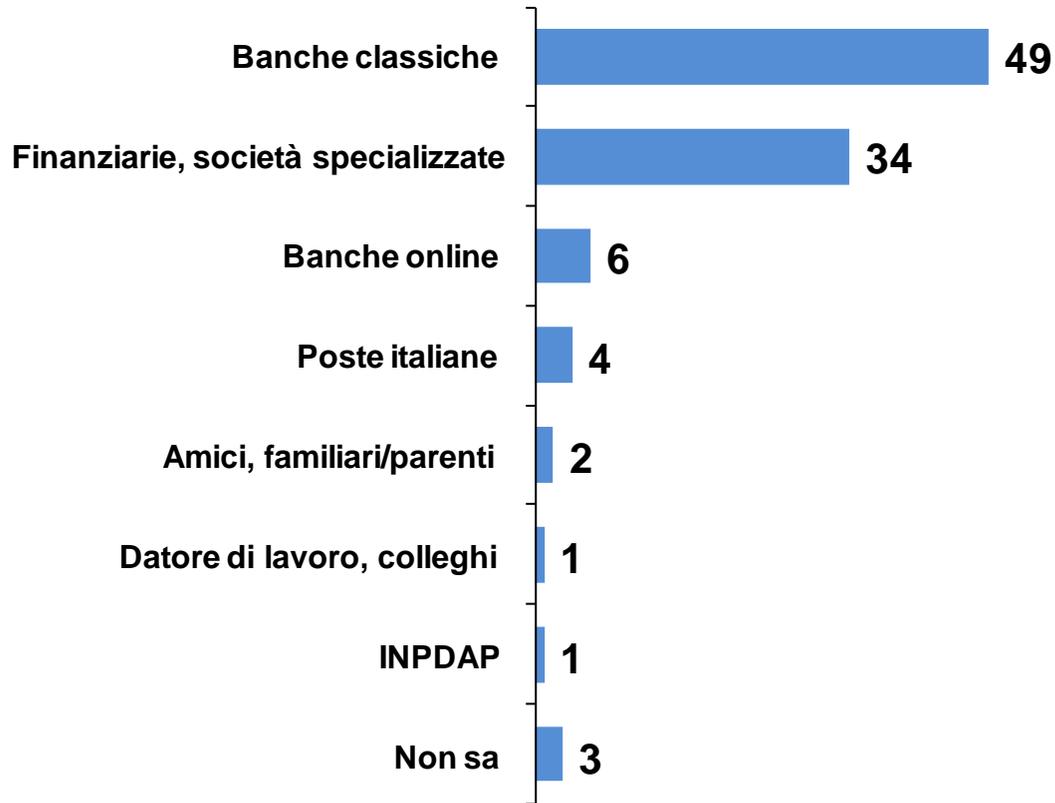
	18-34	35-44	45-64	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e Isole	Laurea	Diploma	Scuola Obbligo
Base	81	94	187	120	86	74	82	65	262	34
Sì	54	68	72	73	58	74	63	50	70	83
No	46	32	27	27	42	26	36	48	30	17
Non indica	-	-	1	-	-	-	1	2	-	-

# Le banche classiche: l'interlocutore preferito per chiedere un prestito

Valori %

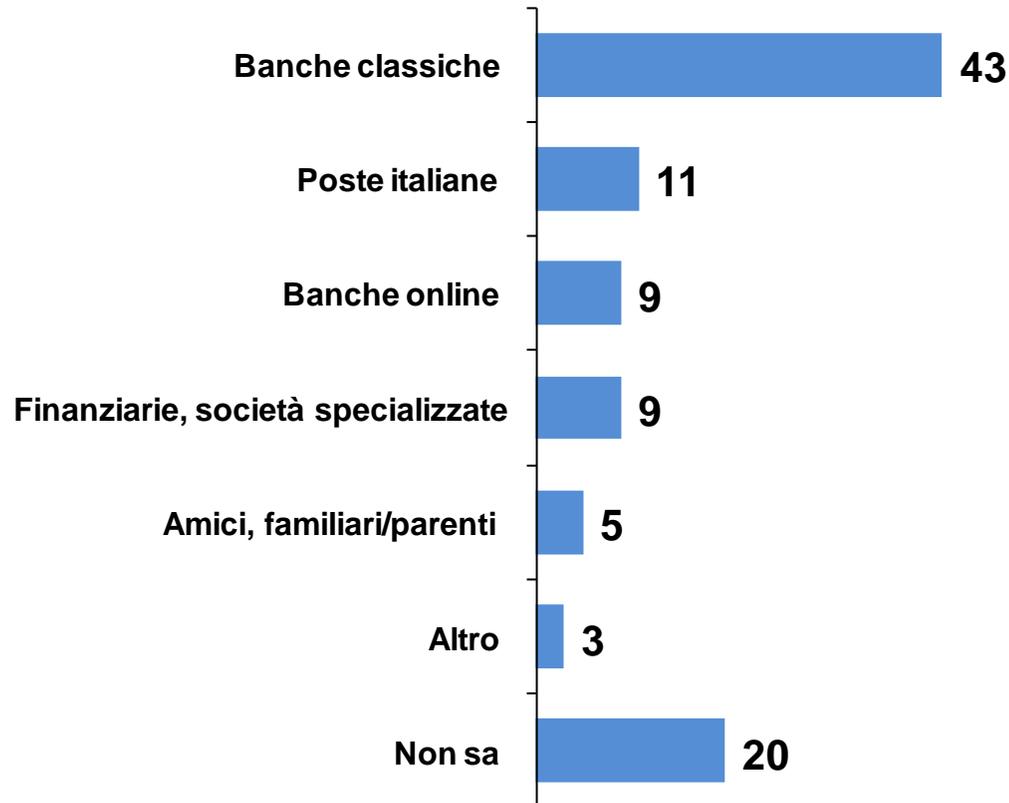
**A chi si rivolge prioritariamente quando ha bisogno di un prestito in denaro?**

Base: hanno chiesto prestiti almeno una volta nella vita (392)



**A chi si rivolgerebbe soprattutto se avesse bisogno di un prestito in denaro?**

Base: Non hanno mai chiesto/pensato a prestiti almeno una volta nella vita (117)

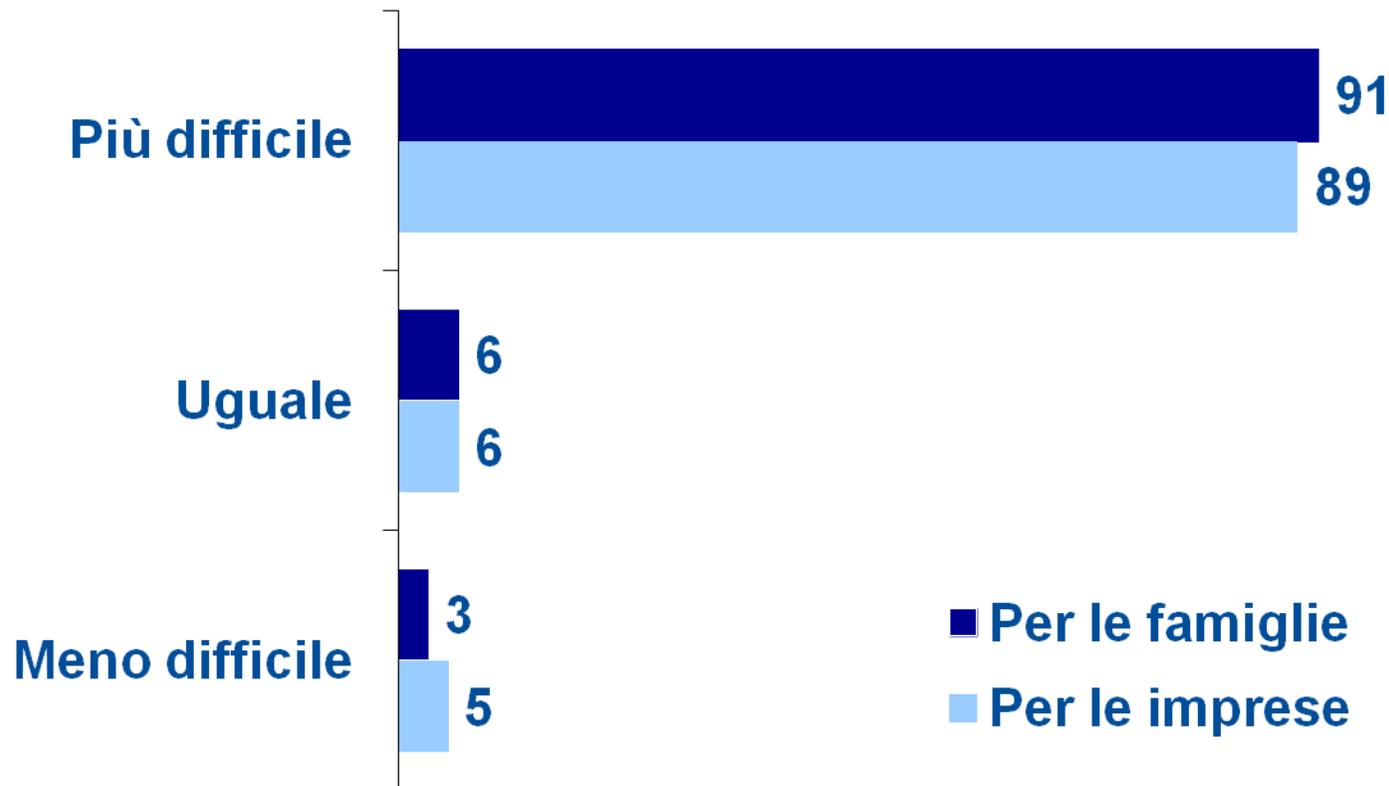


# L'accesso al credito più difficile rispetto a 5 anni fa

Oggi, rispetto a 5 anni fa, alla luce dell'attuale situazione economica internazionale, Lei ritiene che l'accesso al credito per le famiglie/le imprese sia...

Valori percentuali al netto dei "Non indica"

Base: totale campione

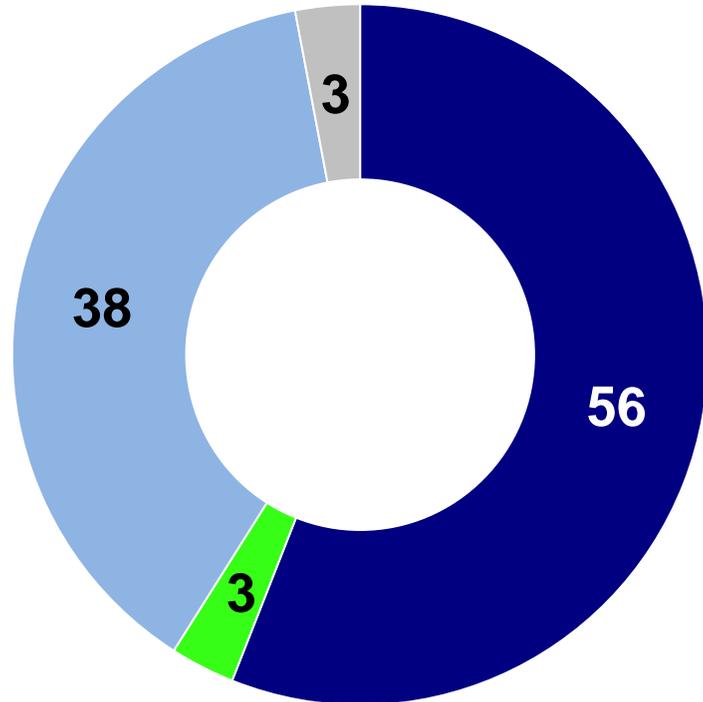


# Quando si ha maggiore difficoltà a chiedere un prestito?

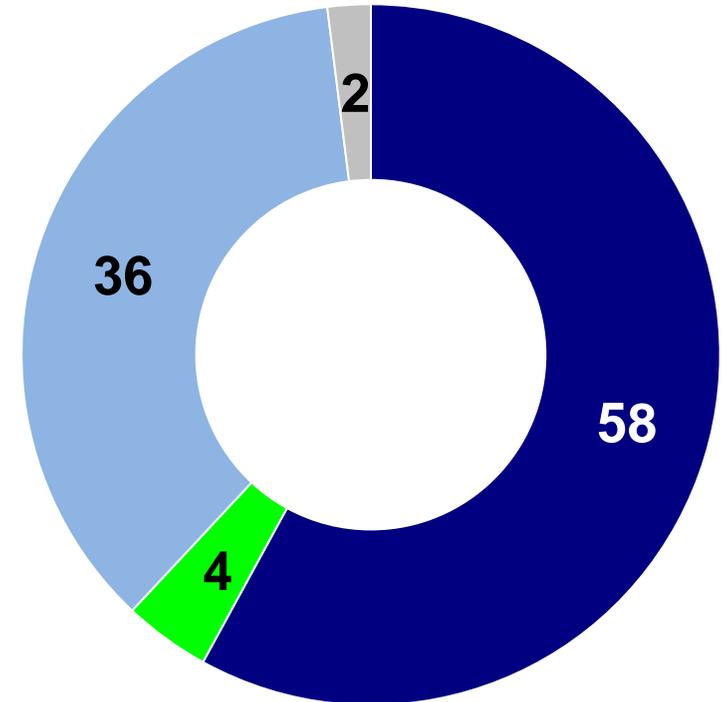
Secondo Lei si ha maggiore difficoltà ad accedere al credito quando ci si rivolge a...

Valori %

Base: ritengono che l'accesso al credito per le **famiglie** sia più difficile rispetto a 5 anni fa



Base: ritengono che l'accesso al credito per le **imprese** sia più difficile rispetto a 5 anni fa



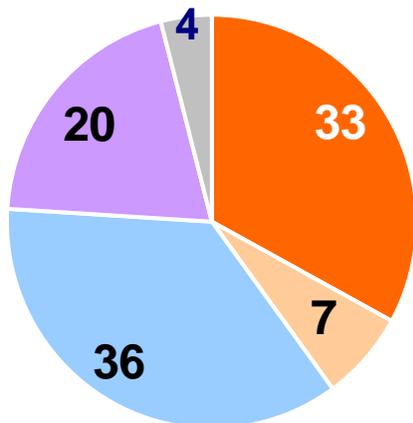
- Banche
- Società finanziarie
- Entrambe
- Nessuna delle due

# L'atteggiamento rispetto al credito è rimasto lo stesso di sempre

Lei in questo momento storico - ossia da 5 anni a questa parte - ha cambiato atteggiamento rispetto al mondo del credito?

Base: totale campione (520)

Valori %



- Sì, tendo a chiedere meno soldi in prestito
- Sì, tendo a chiedere più soldi in prestito
- No, ho sostanzialmente lo stesso atteggiamento di sempre
- Non ho mai chiesto un prestito
- Non indica

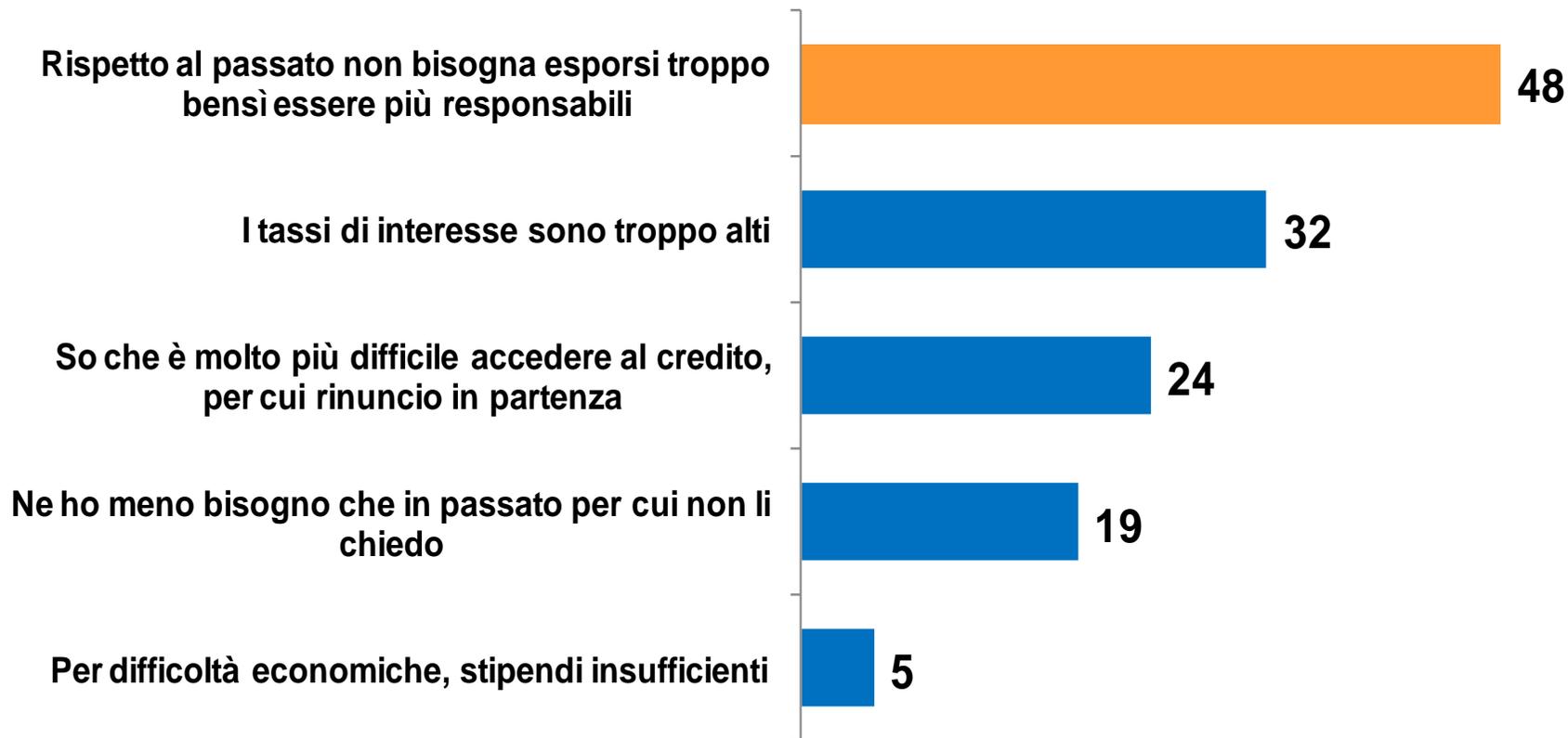
	18-34	35-44	45-64	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e Isole	Laurea	Diploma	Scuola Obbligo
Base	125	148	247	155	116	108	141	88	374	57
Sì, tendo a chiedere meno soldi in prestito	32	36	32	36	27	28	39	23	35	36
Sì, tendo a chiedere più soldi in prestito	7	9	6	8	6	6	7	6	7	10
No, ho sostanzialmente lo stesso atteggiamento di sempre	30	33	40	36	34	43	33	38	36	35
Non ho mai chiesto un prestito	24	20	18	17	28	20	15	32	18	12
Non indica	7	2	4	3	5	3	6	1	4	7

# Chiedere meno soldi in prestito perché bisogna essere più responsabili

Per quali ragioni tende a chiedere meno soldi in prestito, a prescindere dalla tipologia di prestiti a cui si riferisce?

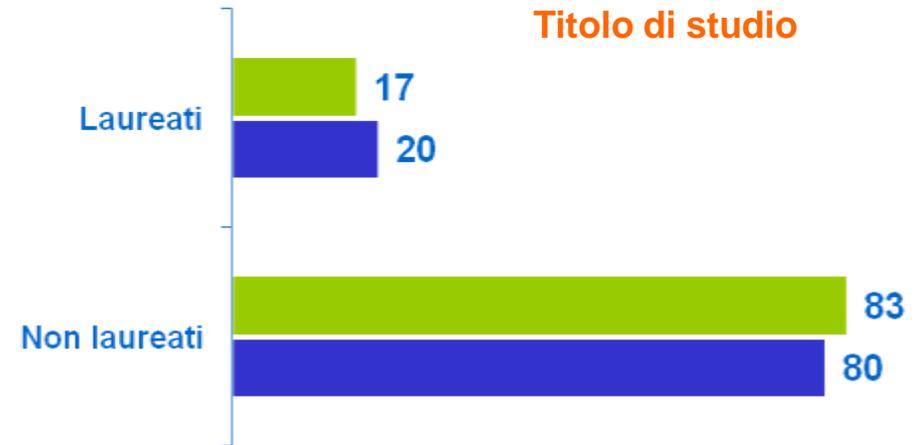
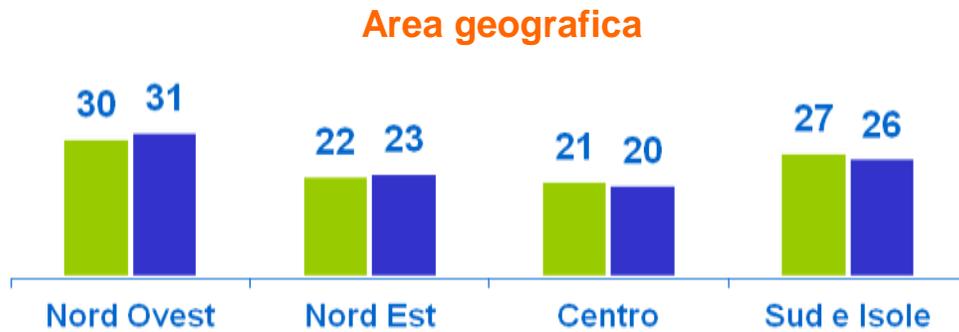
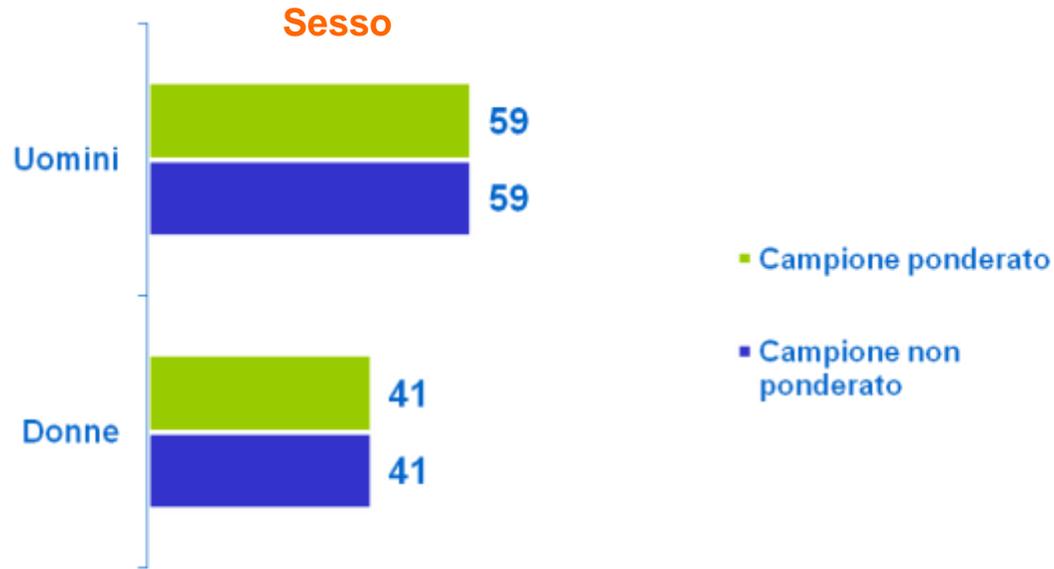
Base: Tendono a chiedere meno soldi in prestito (172)

Valori %



# Il campione

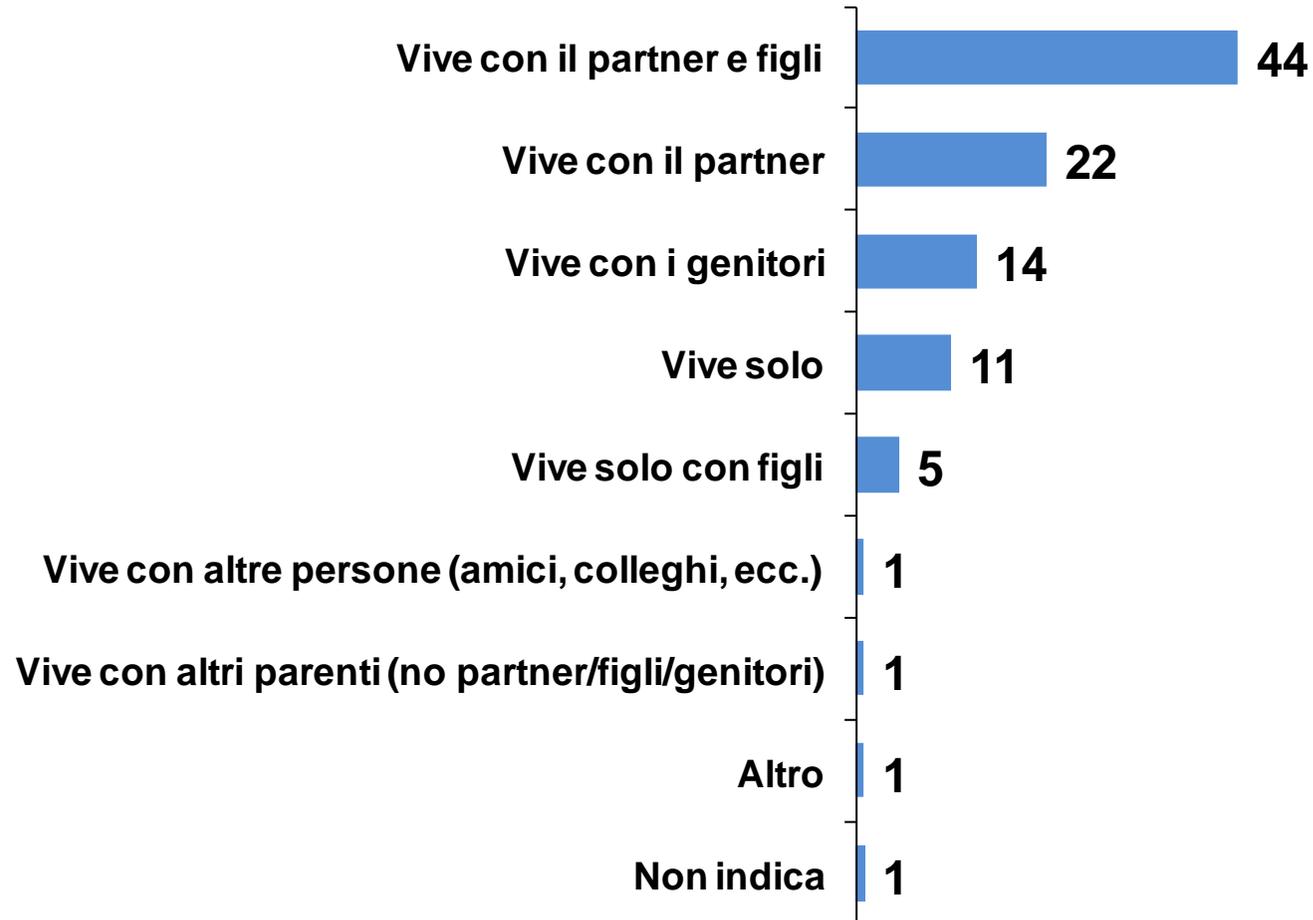
# Il campione



# La situazione familiare

Potrebbe dirti con chi vive?

Base: totale campione (520)

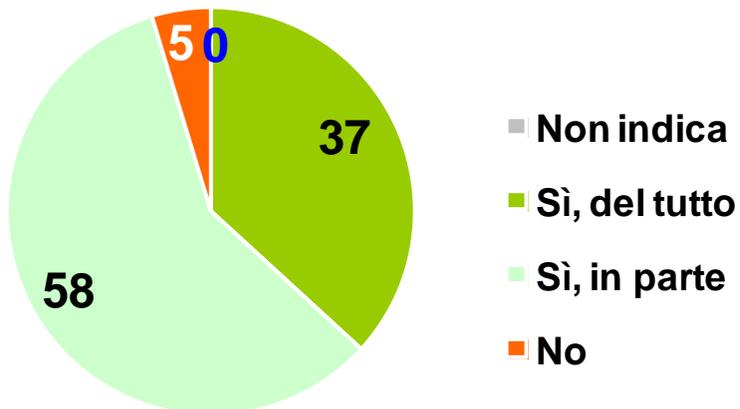


# Il responsabile degli acquisti

Per ciò che riguarda gli acquisti in famiglia, è Lei che se ne occupa ?

Base: totale campione (520)

Valori %



	Uomo	Donna	18-34	35-44	45-64
Base	308	212	125	148	247
Sì, del tutto	26	52	29	37	41
Sì, in parte	69	43	60	57	58
No	5	4	10	6	1
Non indica	-	1	1	-	-