

OSSERVATORIO UNIPOL SULLA SOCIETÀ ITALIANA

GLI ITALIANI E IL RICORSO A MUTUI E PAGAMENTI A RATE

Report per

Unipol
GRUPPO

NOTA METODOLOGICA

Obiettivi della ricerca

Gli argomenti oggetto di approfondimento della prima rilevazione del 2024 sono :

- 1) Gli italiani e i soggiorni in vacanza
- **2) Gli italiani, il ricorso a mutui e pagamenti a rate**

Metodologia

Interviste CAWI a popolazione italiana e abitanti delle principali aree metropolitane, di età 16-74 anni, così ripartite:

**Popolazione italiana
16-74 anni**

1.000 interviste a un campione nazionale rappresentativo della popolazione italiana di età 16-74 anni (rappresentativi di oltre **44 milioni di individui**)

**Residenti nelle principali
Aree Metropolitane
italiane**

720 interviste Over Sample in **9 Aree Metropolitane** (rappresentativi di oltre **13 milioni di individui**), con 80 interviste circa per ciascuna area:

- **Nord Italia:** Milano, Torino, Bologna, Verona
- **Centro Italia:** Firenze, Roma
- **Sud Italia:** Napoli, Bari, Cagliari

Fieldwork

Le interviste sono state condotte tra il 19 e il 28 giugno 2024.

Contenuti

1

Mutui degli italiani:
caratteristiche,
soddisfazione e
difficoltà a
fronteggiare le rate

2

Prestiti finalizzati e
BNPL:
caratteristiche e
difficoltà a
fronteggiare le rate

3

L'impatto della
riduzione dei tassi
da parte della BCE
su finanziamenti e
mutui

4

Key Points

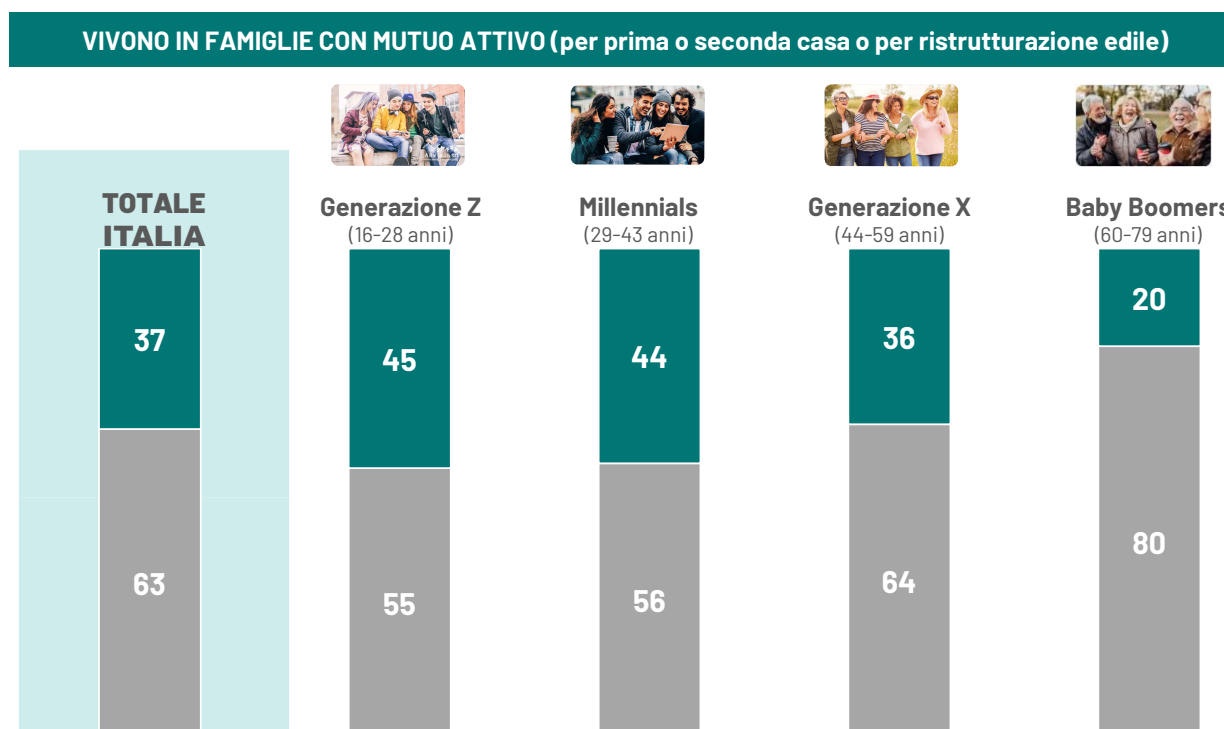
MUTUI DEGLI ITALIANI: CARATTERISTICHE, SODDISFAZIONE DIFFICOLTÀ A FRONTEGGIARE LE RATE

4 ITALIANI SU 10 VIVONO IN UNA FAMIGLIA CON UN MUTUO ATTIVO

Il 20% dei Baby Boomer ha ancora un mutuo attivo (per prima o seconda casa o per ristrutturazione)

Le famiglie italiane con mutuo in corso sono circa 3,5 milioni (circa il 14% delle famiglie, 37% degli individui)
Fonte: Istat

- Hanno un mutuo attivo intestato a sé o ad altri familiari, per acquisto prima o seconda casa o per ristrutturazione
- Nessun mutuo



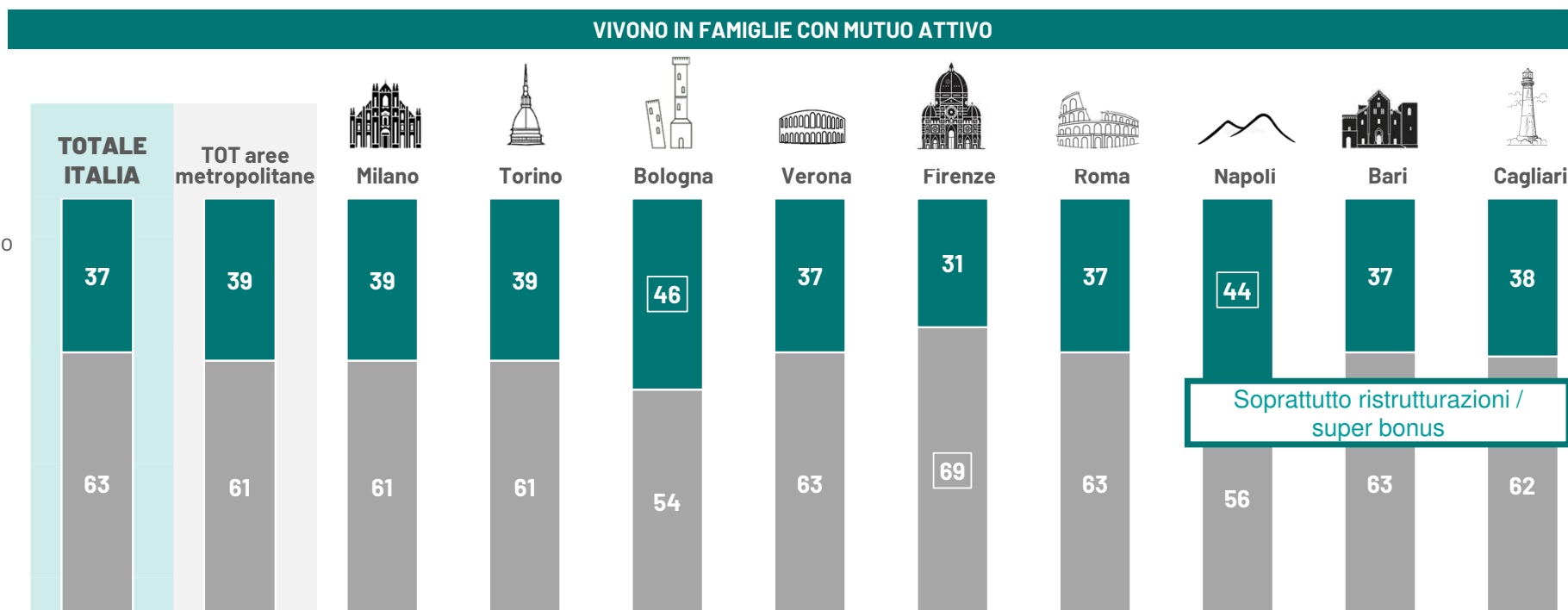
TRA I MILLENNIAL, 1 SU 3 HA OGGI UN MUTUO ATTIVO PER L'ACQUISTO DELLA PRIMA CASA (INTESTATO A SÉ O A UN FAMILIARE)

Sono soprattutto i giovani della Generazione Z ad avere (o vivere in famiglie con) mutui per seconde case e ristrutturazioni. Tra i Boomer è più elevata la percentuale di quanti non hanno mai aperto mutui nella vita

MUTUO PER...	TOTALE ITALIA	Generazione Z (16-28 anni)	Millennials (29-43 anni)	Generazione X (44-59 anni)	Baby Boomers (60-79 anni)
ACQUISTO PRIMA CASA					
Sì, intestato a me o a un familiare	28	30	34	30	11
No, ma l'ho/abbiamo avuto in passato	15	15	12	14	20
No, non ho / abbiamo mai aperto un mutuo	57	55	54	56	69
ACQUISTO SECONDA CASA					
Sì, intestato a me o a un familiare	11	20	13	8	6
No, ma l'ho/abbiamo avuto in passato	8	11	9	9	4
No, non ho / abbiamo mai aperto un mutuo	81	69	78	83	90
RISTRUTTURAZIONE EDILE					
Sì, intestato a me o a un familiare	13	20	14	11	8
No, ma l'ho/abbiamo avuto in passato	8	13	7	7	5
No, non ho / abbiamo mai aperto un mutuo	79	67	79	82	87

BOLOGNA E NAPOLI LE AREE METROPOLITANE CHE EVIDENZIANO IL MAGGIOR NUMERO DI RESIDENTI CON UN MUTUO ATTIVO IN FAMIGLIA

Al contrario, tra quanti abitano nella metropoli fiorentina è elevata la percentuale di famiglie che non hanno alcun mutuo attivo



P1. Lei (o un membro della sua famiglia convivente) ha un mutuo in corso per l'acquisto o la ristrutturazione di un immobile?

Base: Totale intervistati - Valori %

BOLOGNA E NAPOLI EMERGONO PER PRESENZA DI MUTUI ATTIVI PER PRIMA O SECONDA CASA

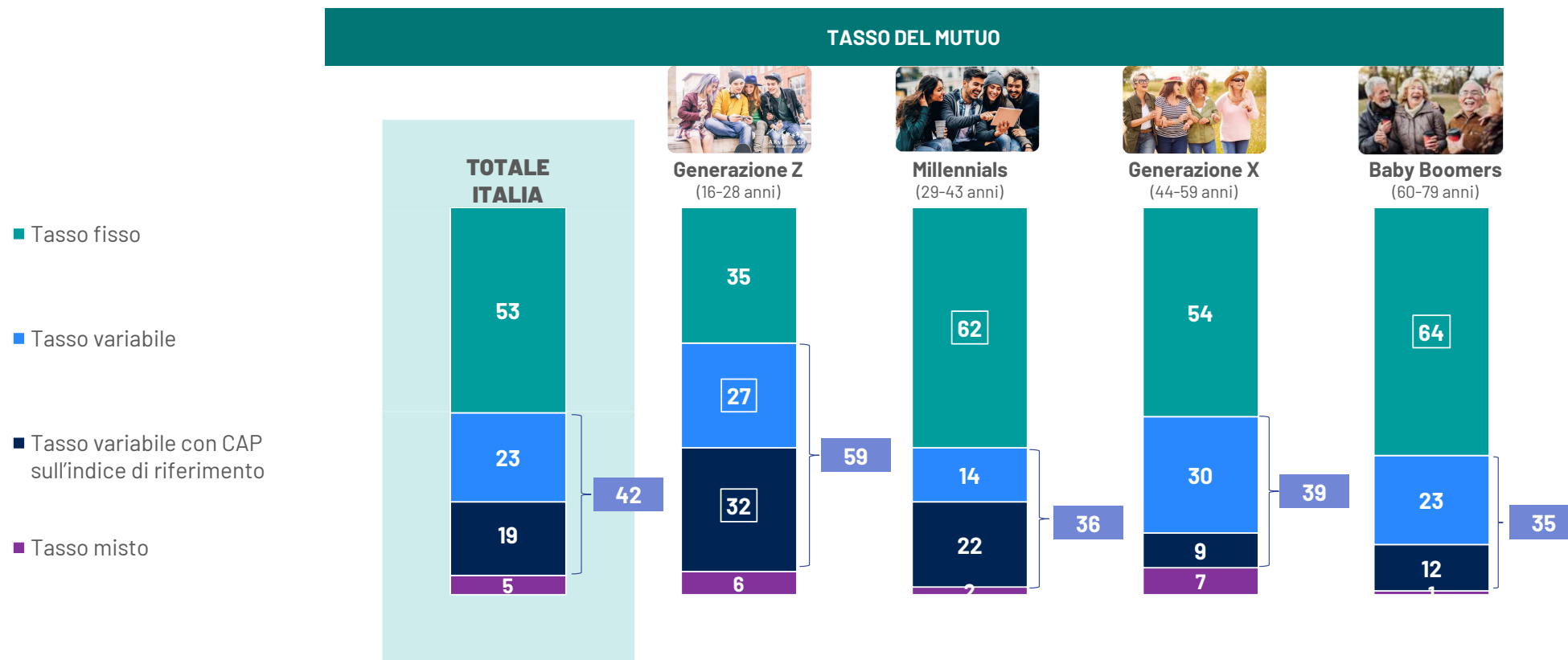
Le aree metropolitane del Sud e delle Isole (soprattutto Napoli e Bari) hanno più della media mutui attivi per ristrutturazioni edilizie

MUTUO PER ...	POSSESSO MUTUO		TOTALE ITALIA	TOT aree Metropolitane	Milano	Torino	Bologna	Verona	Firenze	Roma	Napoli	Bari	Cagliari
	MUTUO PER ...				Milano	Torino	Bologna	Verona	Firenze	Roma	Napoli	Bari	Cagliari
ACQUISTO PRIMA CASA													
Sì, intestato a me o a un familiare		28		29	29	28	36	25	20	29	33	27	26
No, ma l'ho/abbiamo avuto in passato		15		16	17	15	16	12	12	15	16	21	18
No, non ho / abbiamo mai aperto un mutuo		57		55	54	57	48	63	68	56	51	52	56
ACQUISTO SECONDA CASA													
Sì, intestato a me o a un familiare		11		12	11	13	20	7	12	11	16	8	12
No, ma l'ho/abbiamo avuto in passato		8		11	5	15	5	6	5	10	19	18	10
No, non ho / abbiamo mai aperto un mutuo		81		77	84	72	75	87	83	79	65	74	78
RISTRUTTURAZIONE EDILE													
Sì, intestato a me o a un familiare		13		15	16	15	9	14	10	10	21	21	17
No, ma l'ho/abbiamo avuto in passato		8		10	7	8	11	9	13	10	16	7	14
No, non ho / abbiamo mai aperto un mutuo		79		75	77	77	80	77	77	80	63	72	69

L'ETÀ DIFFERENZIA MOLTO IL TASSO DI CHI HA MUTUO ATTIVO: 6 GIOVANI GEN Z SU 10 HANNO IL VARIABILE/CON CAP; TRA I BOOMER SONO 3 SU 10 (HANNO MUTUI PIÙ VECCHI)

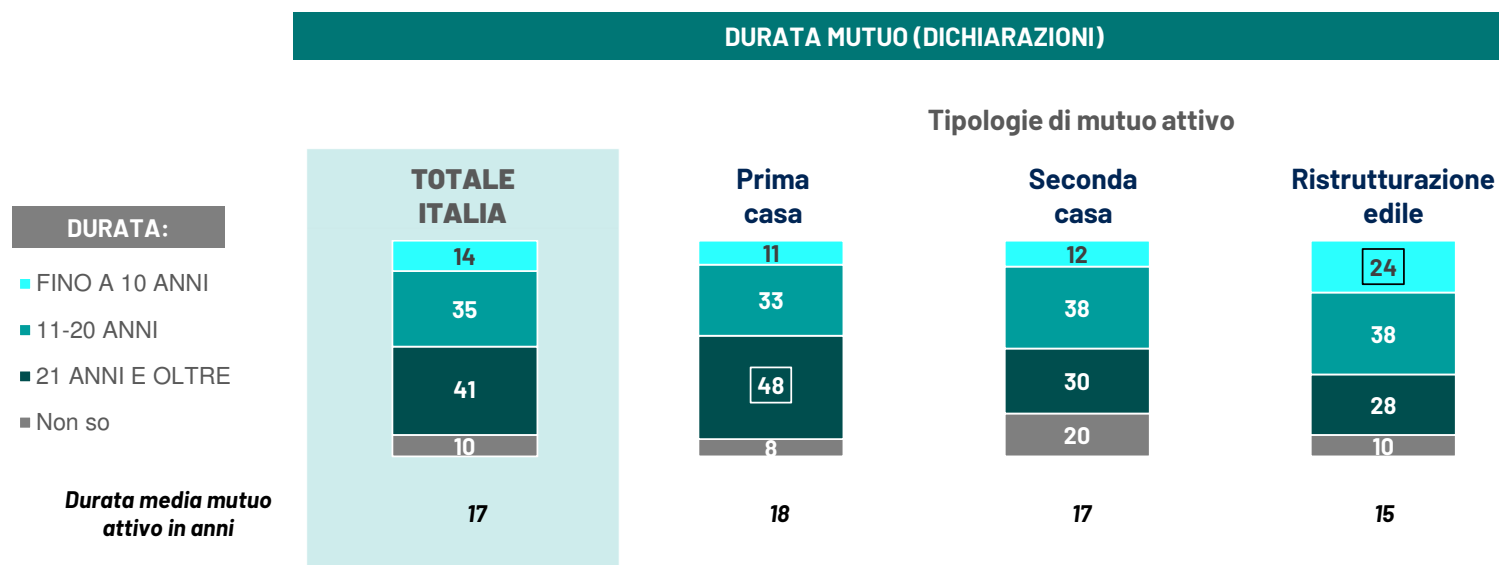
Il tasso variabile con CAP sull'indice di riferimento è molto più diffuso tra i giovani (quasi 1 su 3).

Il tasso fisso, è, invece, più presente tra Baby Boomer e Millennial, e in misura minore tra la Generazione X



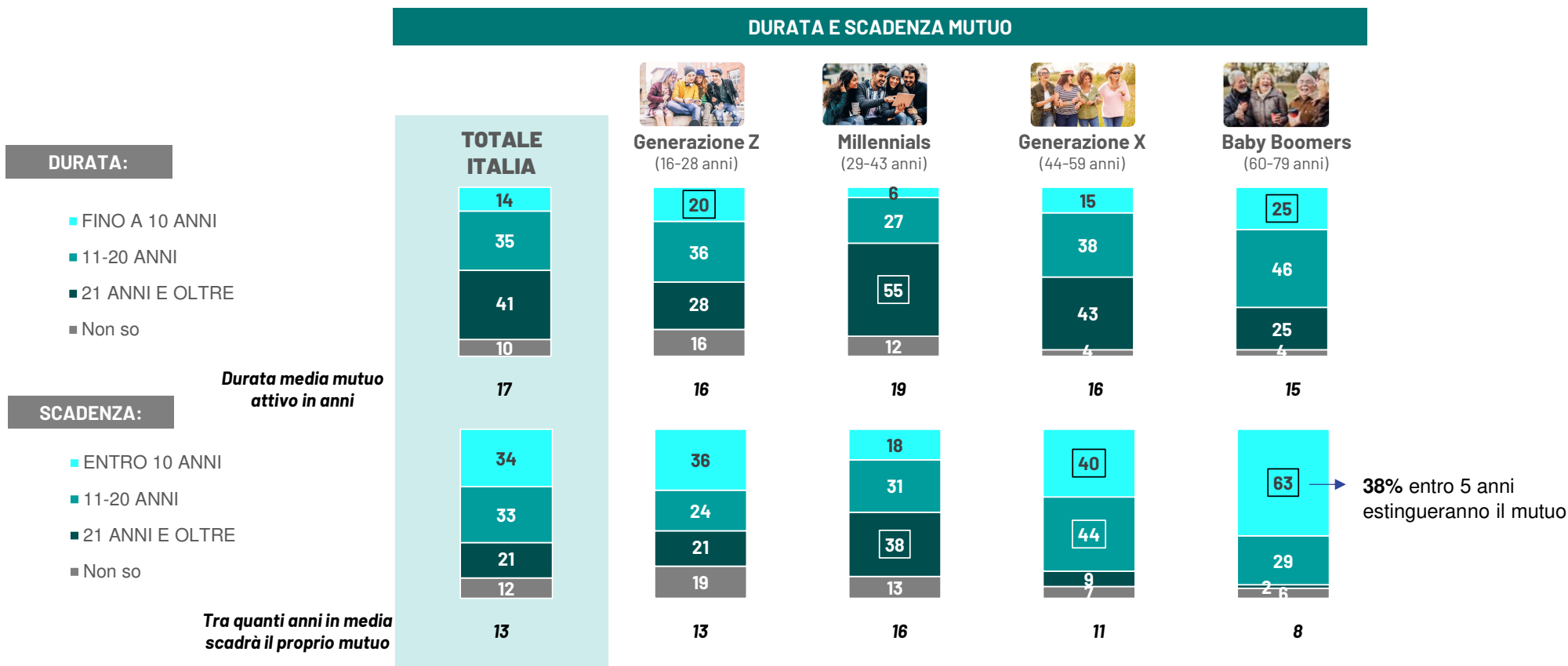
IL MUTUO PER L'ACQUISTO DELLA PRIMA CASA, PER QUASI 1 SU 2, HA DURATA PIÙ CHE VENTENNALE

Per le ristrutturazioni edilizie, 1 su 4 ha mutui brevi (fino a 10 anni)



SONO I MILLENNIAL AD AVERE APERTO MUTUI PIÙ LUNGI E PIÙ RECENTI: 4 SU 10 HANNO DAVANTI ANCORA 20 ANNI DI MUTUO

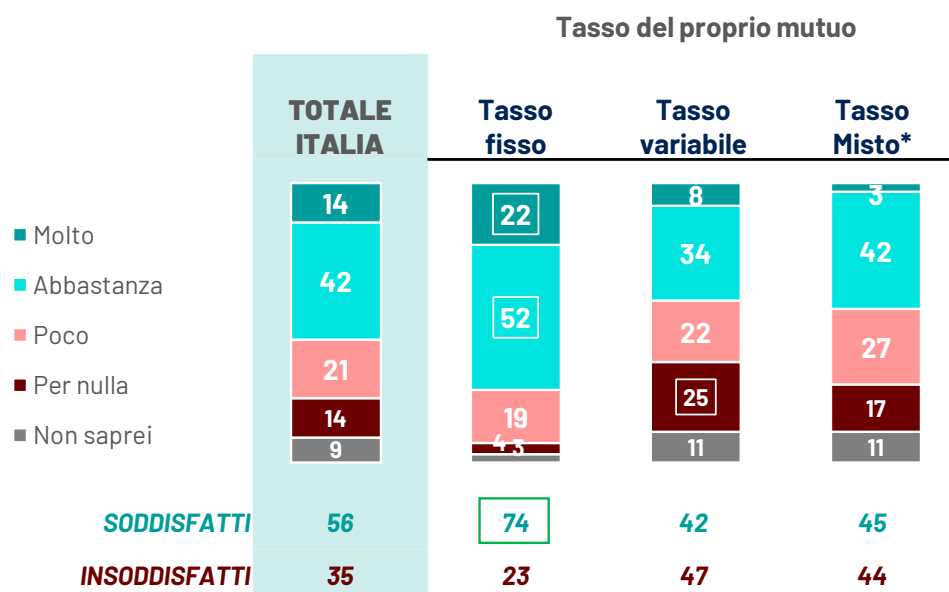
6 su 10 dei Boomer finiranno di pagare il mutuo entro i prossimi 10 anni (di cui la maggior parte entro i prossimi 5)



TRA CHI HA UN TASSO FISSO (PRINCIPALMENTE MUTUI DI VECCHIA DATA) IL 74% È SODDISFATTO DELLE CONDIZIONI ECONOMICHE A FRONTE DI SOLO IL 4 SU 10 DI CHI LO HA VARIABILE (E IL 25% DI LORO È MOLTO INSODDISFATTO)

In generale, solo circa 1 su 2 degli italiani con un mutuo è soddisfatto delle condizioni economiche

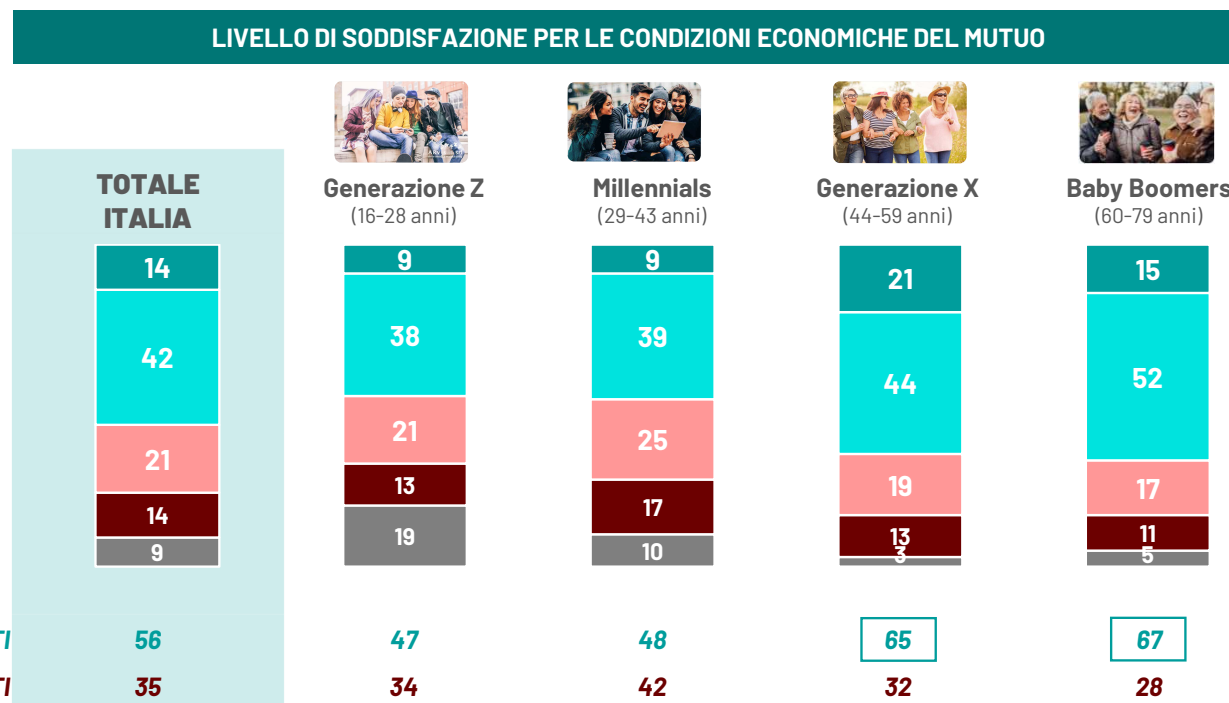
LIVELLO DI SODDISFAZIONE PER LE CONDIZIONI ECONOMICHE DEL MUTUO



* Basi molto esigue, lettura qualitativa dei dati

SONO I MILLENNIAL I MENO CONTENTI DELLE CONDIZIONI ECONOMICHE DEI MUTUI: MENO DI 1 SU 2 ESPRIME SODDISFAZIONE

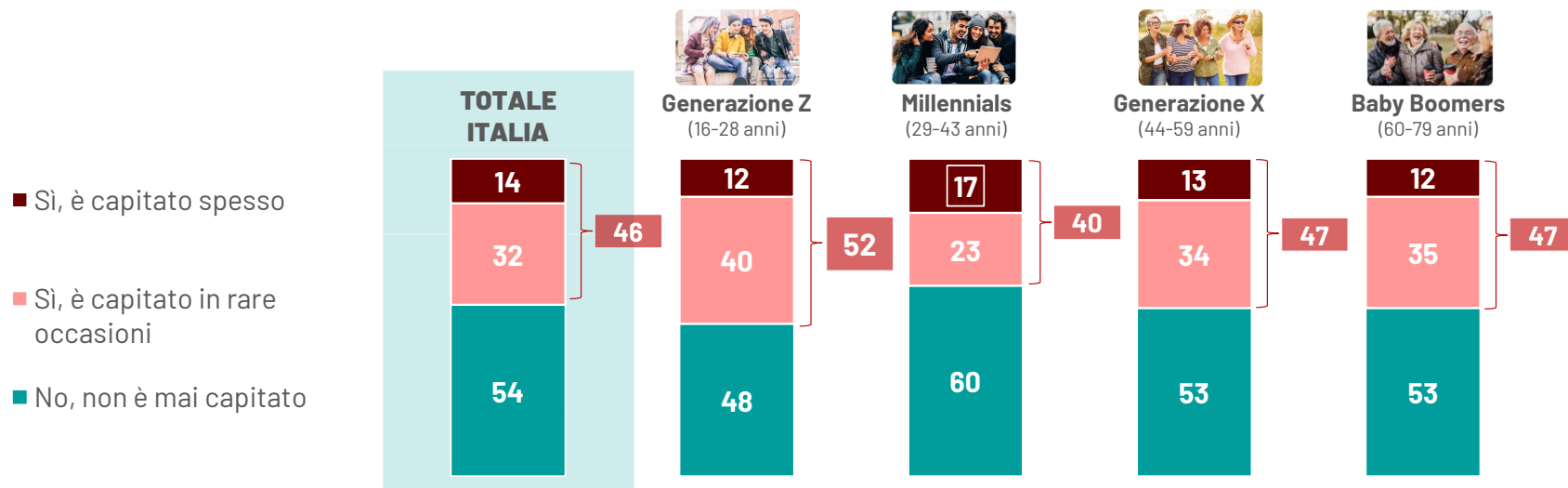
Più soddisfatti, invece, Gen X e Baby Boomer (circa 2 su 3)



QUASI 1 ITALIANO SU 2 DICHIARA DI AVER AVUTO PROBLEMI A FRONTEGGIARE ALMENO UNA RATA DEL MUTUO

Più polarizzati i Millennial: a 6 su 10 non è mai capitato di trovarsi in difficoltà, ma tra loro è più elevata la quota di quanti sono spesso in difficoltà con i pagamenti (17%).





DIFFICOLTA' PAGAMENTO MUTUO



LE DIFFICOLTÀ CON IL MUTUO SONO LEGATE PRINCIPALMENTE A MOTIVI ECONOMICI: AUMENTO DEL COSTO DELLA VITA E SPESE IMPREVISTE

Per quasi 1 su 3 con tasso variabile, gli aumenti dei tassi rappresentano un motivo di difficoltà.

Baby Boomer e Gen X i più colpiti dai problemi di natura economica, Millennial e Gen Z da quelli di natura personale

MOTIVI DI DIFFICOLTÀ A PAGARE LE RATE DEL MUTUO	TOTALE ITALIA	 Generazione Z (16-28 anni)  Millennials (29-43 anni)  Generazione X (44-59 anni)  Baby Boomers (60-79 anni)			
Aumento del costo della vita	34 → 41% Tra chi ha tasso fisso	20	30	45	54
Spese impreviste o emergenze	30 → 36% Tra chi ha mutuo per la prima casa	27	24	42	18
Aumenti del tasso di interesse del mutuo	21 → 28% Tra chi ha tasso variabile/ misto	13	17	28	28
Perdita del lavoro o riduzione del reddito personale / familiare	20	18	20	19	28
<i>Problemi di salute che hanno portato a spese mediche o perdita di reddito</i>	18	15	25	17	10
<i>Separazione o divorzio</i>	5	12	3	3	1
<i>Nascita di figli</i>	4	6	5	2	-
<i>Trasferimento</i>	4	8	5	-	-
<i>Altro</i>	2	-	2	5	1
<i>Preferisco non rispondere</i>	4	9	5	1	-
NET MOTIVI ECONOMICI	75	71	67	79	89
NET MOTIVI PERSONALI	29	36	37	21	11

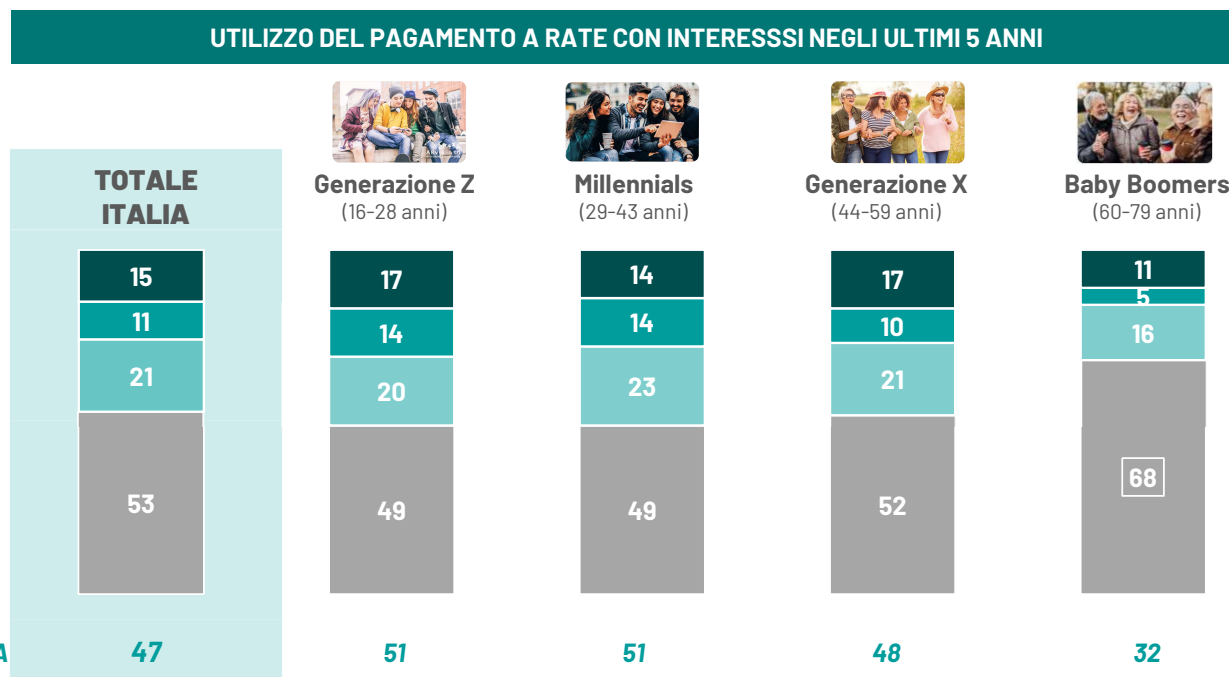
PRESTITI FINALIZZATI E BNPL: CARATTERISTICHE E DIFFICOLTÀ A FRONTEGGIARE LE RATE

QUASI 1 ITALIANO SU 2 HA FATTO RICORSO NEGLI ULTIMI 5 ANNI AD UN PAGAMENTO A RATE CON INTERESSI (PRESTITO FINALIZZATO); IL 15% NE HA IN CORSO UNO AL MOMENTO

Si tratta di una soluzione di finanziamento poco diffusa tra i Baby Boomer (solo 3 su 10 li hanno usati negli ultimi 5 anni)

UTILIZZO DEL PAGAMENTO A RATE CON INTERESSI NEGLI ULTIMI 5 ANNI

- Sì, e ho in corso adesso dei rimborsi di pagamenti a rate (con interessi)
- Sì, li utilizzo spesso/abbastanza spesso (ma non li ho in corso)
- Sì, li ho utilizzati qualche volta in passato
- No, non ho mai fatto ricorso a pagamenti a rate

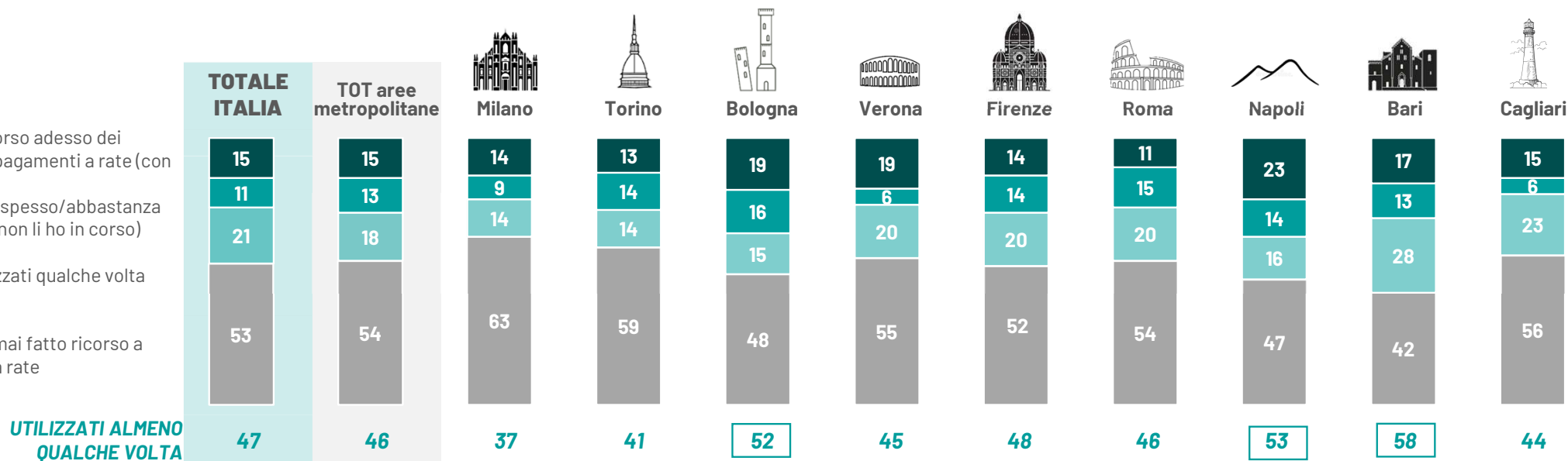


PAGAMENTI A RATE CON INTERESSI DIFFUSI SOPRATTUTTO NELLE AREE METROPOLITANE DI BARI, NAPOLI E BOLOGNA

A Milano, 6 su 10 non vi hanno mai fatto ricorso negli ultimi 5 anni

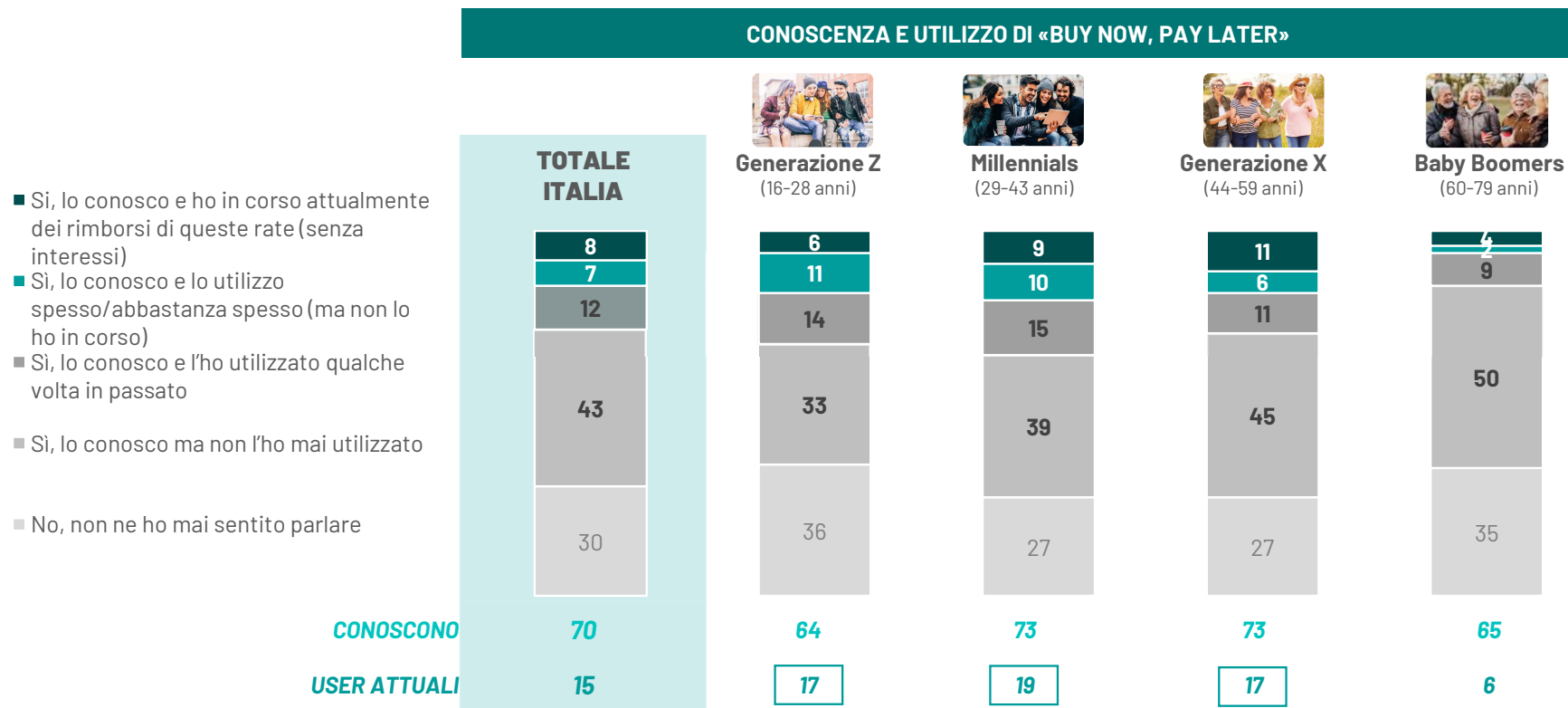
UTILIZZO DEL PAGAMENTO A RATE CON INTERESSI NEGLI ULTIMI 5 ANNI

- Sì, e ho in corso adesso dei rimborsi di pagamenti a rate (con interessi)
- Sì, li utilizzo spesso/abbastanza spesso (ma non li ho in corso)
- Sì, li ho utilizzati qualche volta
- No, non ho mai fatto ricorso a pagamenti a rate



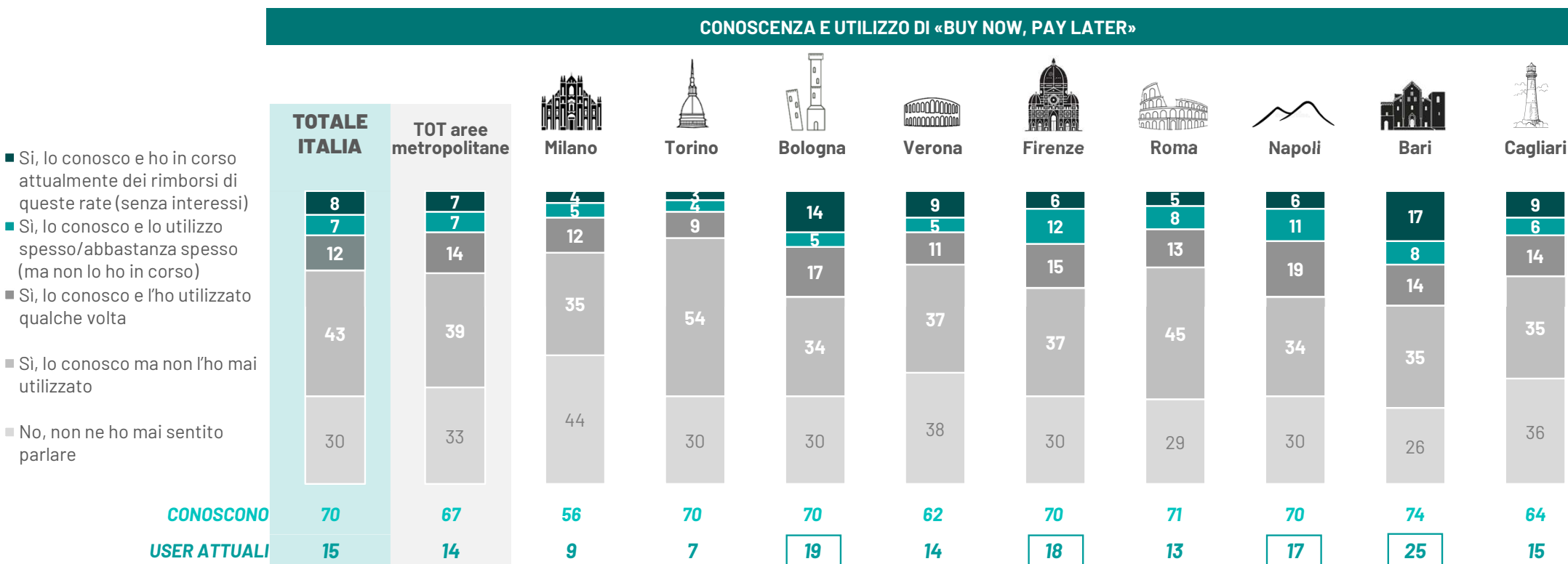
IL «BUY NOW PAY LATER» È CONOSCIUTO DA 7 ITALIANI SU 10, LA MAGGIOR PARTE DI CHI LO CONOSCE TUTTAVIA NON L'HA MAI UTILIZZATO

Gli user si concentrano tra le fasce centrali (Gen X) e giovani della popolazione







BUY NOW PAY LATER UTILIZZATO SOPRATTUTTO NELLE AREE METROPOLITANE DEL CENTRO SUD (BARI, FIRENZE, NAPOLI) E A BOLOGNA

Milano e Torino si distinguono per il basso numero di user













TRA CHI NON FA RICORSO AI FINANZIAMENTI RATEALI SOLO 4 SU 10 DICHIARANO DI NON AVERNE AVUTO BISOGNO, MENTRE PER 3 SU 10 EMERGONO BARRIERE PSICOLOGICHE ALL'INDEBITAMENTO

Tra le altre motivazioni emerge la diffidenza verso il sistema finanziario (verso le banche 10%, verso la chiarezza dello strumento in sé 8%). Solo il 6% cita tassi di interesse troppo alti come motivo di non ricorso

MOTIVI DI NON RICORSO A PAGAMENTI A RATE	TOTALE ITALIA	 Generazione Z (16-28 anni)	 Millennials (29-43 anni)	 Generazione X (44-59 anni)	 Baby Boomers (60-79 anni)
Non ne ho mai avuto bisogno	39	31	31	40	52
Preferisco non rimandare mai i pagamenti	33	28	35	32	36
Non mi fido in generale delle banche e delle finanziarie	10	5	14	11	9
Ho paura delle clausole nascoste, delle spese non previste	8	6	10	10	5
I tassi di interesse proposti erano troppo elevati	6	7	5	7	6
Altro	2	2	5	-	-
Non so / non ricordo	19	36	15	19	11





TRA GLI USER DI FINANZIAMENTI RATEALI/BNPL, IN 1 CASO SU 3 LA SCELTA È GUIDATA DAL PRESERVARE LA PROPRIA LIQUIDITÀ, SOPRATTUTTO TRA LA GEN X

Gen Z e Baby Boomer i più attenti alla convenienza del tasso di interesse. Il finanziamento per mancanza di risorse finanziarie è motivo di accesso solo per 3 user su 10

MOTIVI DI RICORSO A PAGAMENTI A RATE (con interessi o BNPL)	TOTALE ITALIA	 Generazione Z (16-28 anni)	 Millennials (29-43 anni)	 Generazione X (44-59 anni)	 Baby Boomers (60-79 anni)
Preferivo non privarmi della liquidità necessaria tutta insieme	 31	32	30	35	23
Ho trovato un'offerta conveniente che prevedeva la rateizzazione	 29	30	30	29	29
Non avevo a disposizione la liquidità necessaria	 28	22	28	32	29
Il tasso di interesse era conveniente e ho preferito rateizzare	 20	23	17	18	24
Altro	 1	-	1	-	2
Non so / non ricordo	 5	8	5	3	1

AUTOMOBILI, ELETTRODOMESTICI E DEVICE TECH I BENI PIÙ SPESSO PAGATI A RATE, SOPRATTUTTO DA GENERAZIONE X E BABY BOOMER

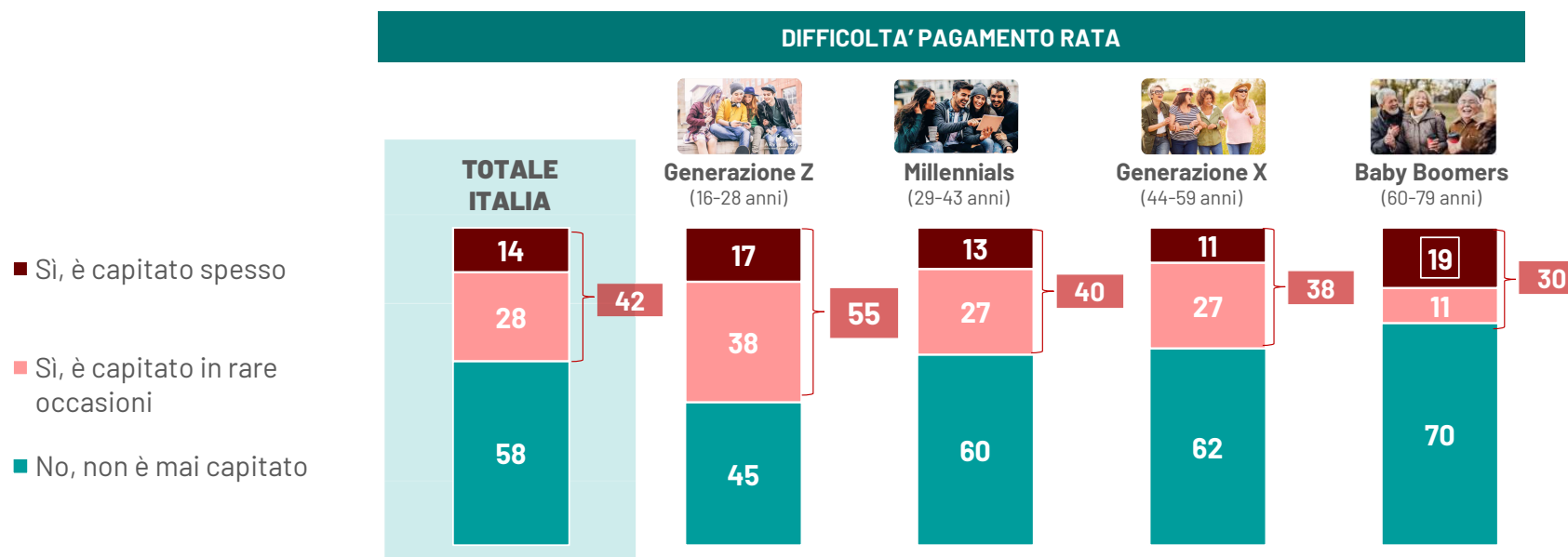
La Gen Z, invece, utilizza più della media questo strumento per pagare abbigliamento, moto/scooter e bici, prodotti di bellezza, studi e formazione

PRODOTTI ACQUISTATI CON PAGAMENTO A RATE	TOTALE ITALIA	 Generazione Z (16-28 anni)  Millennials (29-43 anni)  Generazione X (44-59 anni)  Baby Boomers (60-79 anni)			
		Generazione Z (16-28 anni)	Millennials (29-43 anni)	Generazione X (44-59 anni)	Baby Boomers (60-79 anni)
Automobile	29	18	28	35	40
Elettrodomestici, TV, Home Theater, ecc.	27	19	23	32	34
PC, Tablet, smartphone, smartwatch	25	24	23	29	18
Abbigliamento / scarpe	14	19	10	14	10
Spese mediche (es. cure dentistiche)	13	9	15	15	11
Spese personali/familiari (es. per la ristrutturazioni, ...)	13	12	13	15	12
Viaggi, vacanze, viaggi di nozze, ecc.	12	14	11	11	17
Arredamento	12	9	10	16	15
Abbonamenti (es. palestra, attività sportive)	9	11	15	6	1
Moto / scooter	8	11	6	7	6
Prodotti / trattamenti di bellezza	7	12	8	4	4
Bici / bici elettrica	5	11	2	2	11
Studi / master / corsi di lingua (anche all'estero)	5	10	6	4	-
Altro	3	4	2	1	4

A 4 ITALIANI SU 10 CHE PAGANO A RATE È CAPITATO DI AVERE PROBLEMI A PAGARNE ALMENO UNA, SOPRATTUTTO TRA I GIOVANI DELLA GEN Z





È capitato infatti al 55% di loro (al 17% spesso).

Tra i Baby Boomer, invece, a 7 su 10 non è mai capitato, anche se a 2 su 10 capita con frequenza elevata



AUMENTO DEL COSTO DELLA VITA (SOPRATTUTTO PER GEN X) E SPESE IMPREVISTE (PER BABY BOOMER) LE PRINCIPALI CAUSE DEL SALTO DI UNA RATA

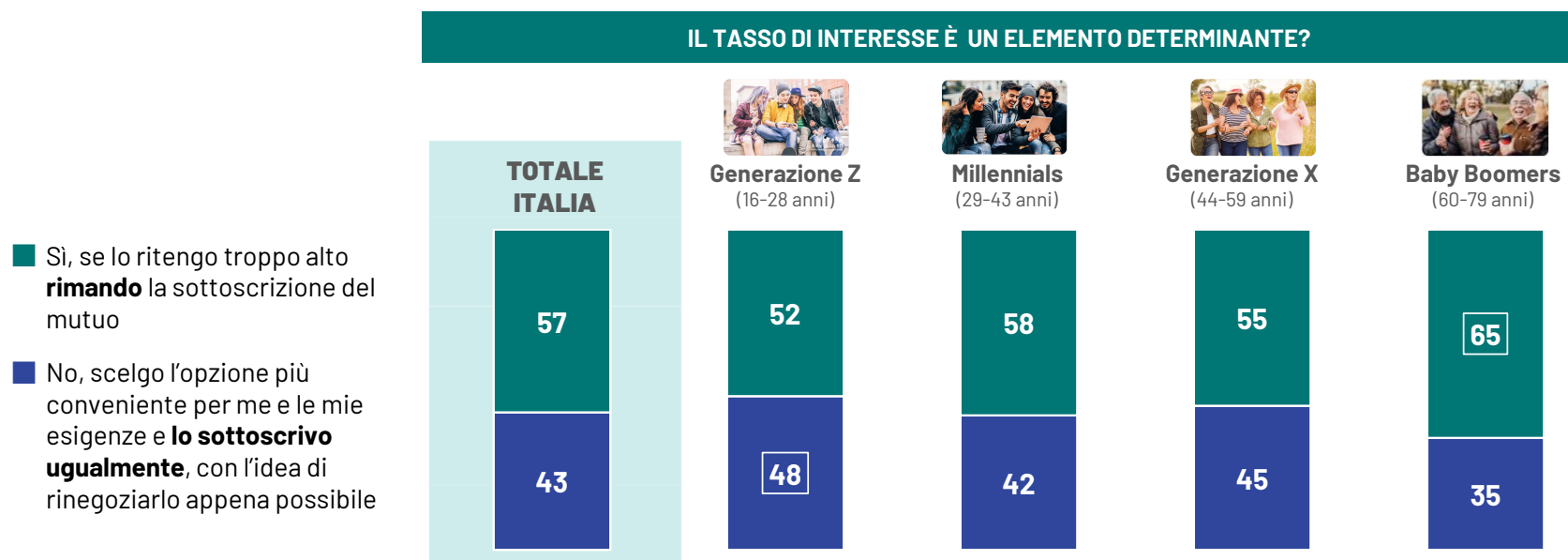
Per la Gen Z sono gli eventi personali come trasferimenti, separazioni, nascita di figli a portare a saltare il pagamento di qualche rata

MOTIVI DI DIFFICOLTA' PAGAMENTO RATE	TOTALE ITALIA				
		Generazione Z (16-28 anni)	Millennials (29-43 anni)	Generazione X (44-59 anni)	Baby Boomers (60-79 anni)
Aumento del costo della vita	33	22	31	44	36
Spese impreviste o emergenze	32	28	27	34	51
Perdita del lavoro o riduzione del reddito personale / familiare	18	15	22	19	14
Aumenti del tasso di interesse del finanziamento	16	16	19	14	14
Problemi di salute che hanno portato a spese mediche o perdita di reddito	13	14	10	17	1
Trasferimento	8	11	6	6	10
Separazione o divorzio	7	13	6	5	-
Nascita di figli	6	11	4	5	2
Preferisco non rispondere	5	3	4	6	10
NET MOTIVI ECONOMICI	79	70	83	85	78
NET MOTIVI PERSONALI	29	40	24	28	12

L'IMPATTO DELLA RIDUZIONE DEI TASSI DA PARTE DELLA BCE SU FINANZIAMENTI E MUTUI

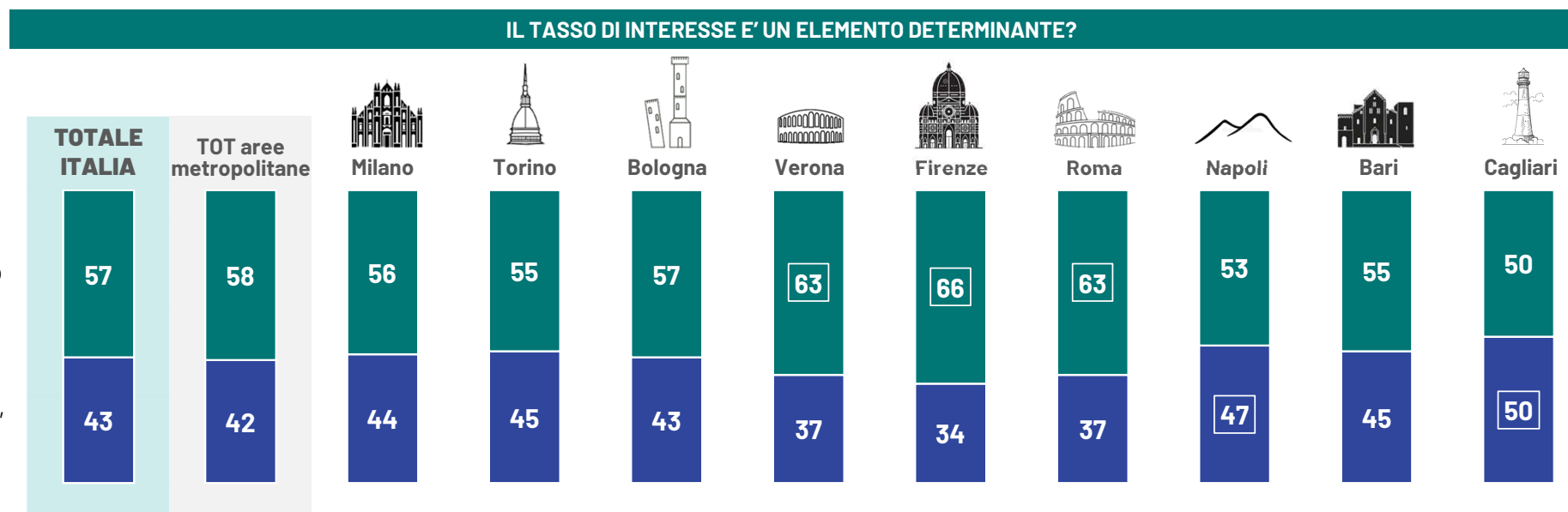
PER 6 ITALIANI SU 10 IL TASSO DI INTERESSE RITENUTO POCO CONVENIENTE DETERMINA LA DECISIONE DI RIMANDARE LA SOTTOSCRIZIONE DI UN MUTUO, SOPRATTUTTO TRA I BOOMER

Al contrario la Gen Z più delle altre non è disposta ad aspettare



FIRENZE, ROMA E VERONA REGISTRANO LA MAGGIORE PROPENSIONE A RIMANDARE LA SOTTOSCRIZIONE DI UN MUTUO SE IL TASSO NON È RITENUTO CONVENIENTE

Meno disposti ad aspettare, invece, a Cagliari e a Napoli

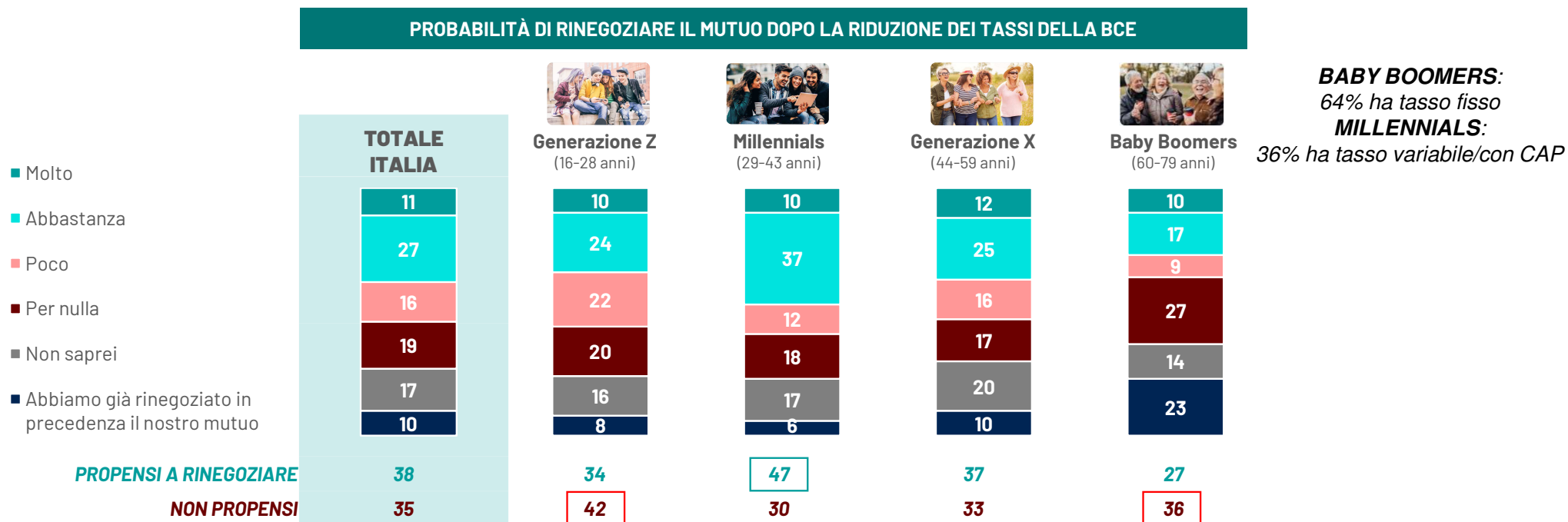


■ Sì, se lo ritengo troppo alto **rimando** la sottoscrizione del mutuo

■ No, scelgo l'opzione più conveniente per me e le mie esigenze e **lo sottoscrivo ugualmente**, con l'idea di rinegoziarlo appena possibile

DOPO LA RIDUZIONE DEI TASSI DA PARTE DELLA BCE SONO I MILLENNIAL I PIÙ PROPENSI A RINEGOZIARE IL MUTUO

Più scettici, invece, Gen Z e Baby Boomer (molti dei quali, però, hanno già rinegoziato in passato)



P5. Come forse saprà, la Banca Centrale Europea dopo molto tempo ha avviato una politica di riduzione dei tassi di interesse, e questo ha come effetto il ribasso dei tassi di interesse dei mutui. Alla luce di questa notizia, quanto ritiene probabile che lei/la sua famiglia chiediate alla banca di rinegoziare il vostro mutuo (cioè il passaggio ad un'altra tipologia di tasso, l'allungamento della durata del mutuo per ridurre l'importo della rata, ecc.)?

TRA CHI HA IN PROGETTO L'ACQUISTO DELLA CASA, LA RIDUZIONE DEI TASSI DELLA BCE È UN INCENTIVO ALLA SOTTOSCRIZIONE DI UN MUTUO SOPRATTUTTO PER LA PRIMA CASA

Minor impatto, invece, sui progetti relativi alle seconde case e le ristrutturazioni

Tra quanti non hanno un mutuo attivo e hanno intenzione di acquistare casa entro i prossimi 1-2 anni

PROBABILITÀ DI SOTTOSCRIVERE UN MUTUO DOPO LA RIDUZIONE DEI TASSI DELLA BCE	MUTUO PER ...		
	Acquisto prima casa	Acquisto Seconda casa	Ristrutturazione edile
Certamente sì	14	4	7
Probabilmente sì	20	12	14
Probabilmente no	10	13	12
Certamente no	27	32	27
Non saprei	29	39	40
	Si 34	16	21
	No 37	45	39

IL TAGLIO DEI TASSI È UN IMPORTANTE INCENTIVO A RICORRERE AL MUTUO PRIMA CASA SOPRATTUTTO TRA I GIOVANI DELLA GEN Z CHE HANNO IL PROGETTO CASA (1 SU 2)

Per l'acquisto della seconda casa, invece, i più motivati sono Gen X e Baby Boomer; per la ristrutturazione Gen Z e X

Tra quanti non hanno un mutuo attivo e hanno intenzione di acquistare casa entro i prossimi 1-2 anni

PROBABILITÀ DI SOTTOSCRIVERE UN MUTUO DOPO LA RIDUZIONE DEI TASSI DELLA BCE

TOTALE ITALIA



Generazione Z
(16-28 anni)



Millennials
(29-43 anni)



Generazione X
(44-59 anni)



Baby Boomers
(60-79 anni)

MUTUO PER ...

ACQUISTO PRIMA CASA

	TOTALE ITALIA	Generazione Z (16-28 anni)	Millennials (29-43 anni)	Generazione X (44-59 anni)	Baby Boomers (60-79 anni)
Si (certamente + probabilmente)	34	51	37	21	25
No (certamente + probabilmente)	37	19	32	46	56
Non saprei	29	31	30	34	19

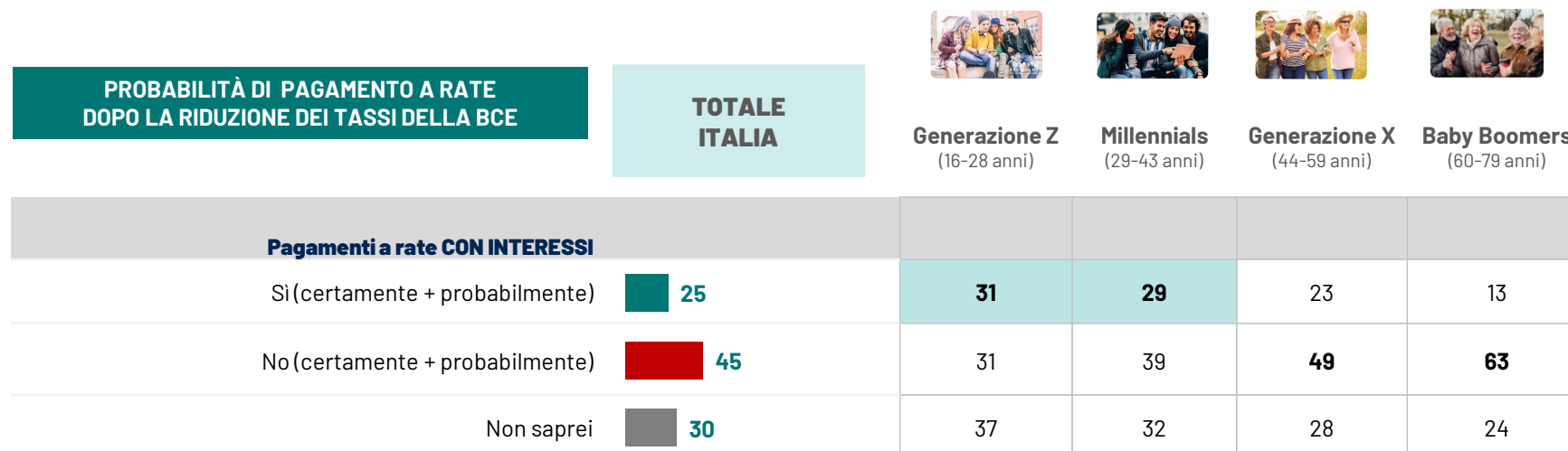
ACQUISTO SECONDA CASA

	TOTALE ITALIA	Generazione Z (16-28 anni)	Millennials (29-43 anni)	Generazione X (44-59 anni)	Baby Boomers (60-79 anni)
Si (certamente + probabilmente)	16	11	11	21	23
No (certamente + probabilmente)	45	45	49	34	52
Non saprei	39	44	40	45	25

RISTRUTTURAZIONE EDILE

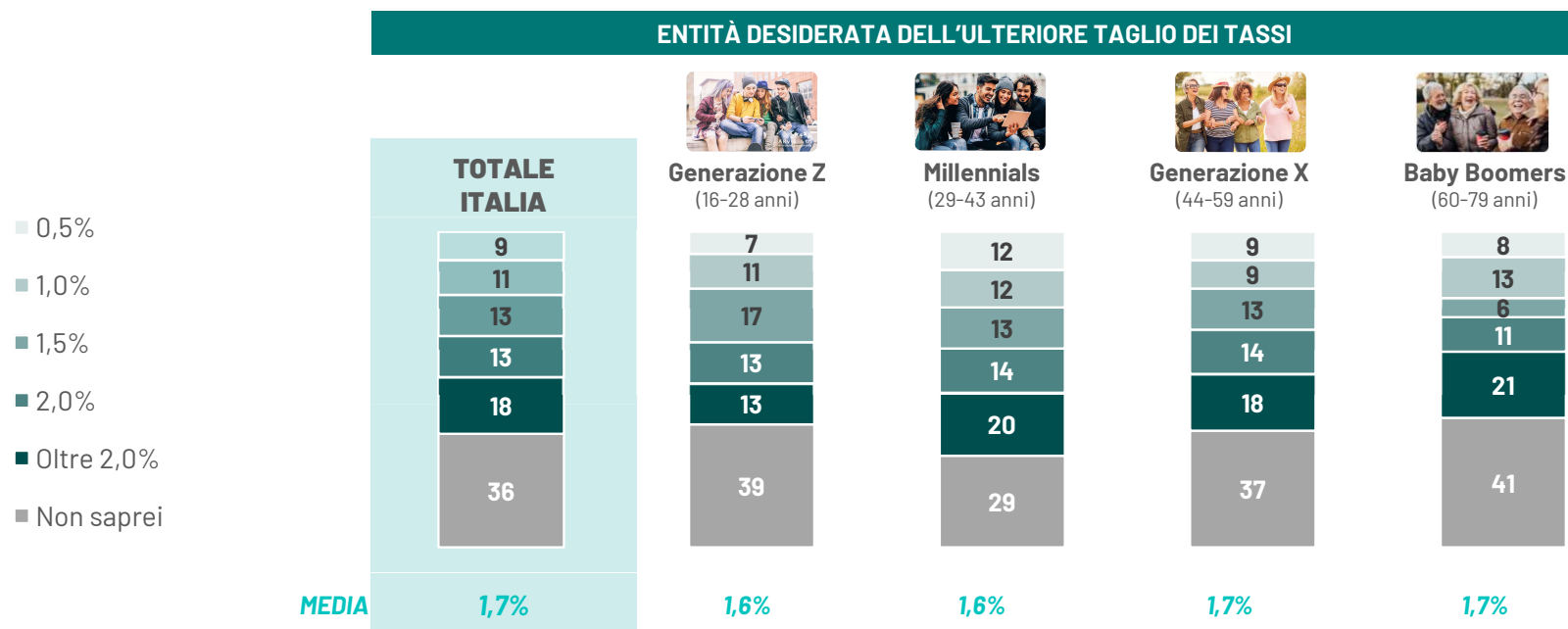
	TOTALE ITALIA	Generazione Z (16-28 anni)	Millennials (29-43 anni)	Generazione X (44-59 anni)	Baby Boomers (60-79 anni)
Si (certamente + probabilmente)	21	32	14	27	14
No (certamente + probabilmente)	39	27	42	32	57
Non saprei	40	41	44	41	29

1 ITALIANO SU 4 È INCENTIVATO DAL TAGLIO DEI TASSI A FAR RICORSO A PRESTITI FINALIZZATI CON RIMBORSI A RATE, SOPRATTUTTO TRA GEN Z E MILLENNIAL







IL TAGLIO DEI TASSI DESIDERATO È IN MEDIA DELL'1,7% (ATTERRAGGIO A 2,6%)

1 su 5 tra Millennial, Gen X e Baby Boomer desidera un taglio di oltre il 2%












IL CONSULENTE BANCARIO/FINANZIARIO È IL PUNTO DI RIFERIMENTO PER CONSIGLI SU MUTUI E FINANZIAMENTI

Soprattutto per la Gen X; la Gen Z, oltre al circuito primario, predilige informarsi online e tramite i blog-forum/Social Network

A CHI RIVOLGERSI IN FUTURO PER CONSIGLI	TOTALE ITALIA	 Generazione Z (16-28 anni)	 Millennials (29-43 anni)	 Generazione X (44-59 anni)	 Baby Boomers (60-79 anni)
Consulente (bancario/ finanziario)	43	35	41	49	41
Amici e familiari	17	22	20	15	9
Sito web della banca	14	16	17	11	14
Siti web specializzati	13	16	13	12	9
Blog /forum su Internet /Social Network	6	9	6	5	2
Stampa	2	5	2	3	-
A nessuno	26	27	24	24	33

IL CONSULENTE BANCARIO/FINANZIARIO È UN RIFERIMENTO SOPRATTUTTO A FIRENZE; IL CIRCUITO PRIMARIO EMERGE COME FONTE DI INFORMAZIONE A BARI, TORINO, VERONA

1 italiano su 4, tuttavia, non si rivolgerebbe a nessuno in particolare per consigli o informazioni

A CHI RIVOLGERSI IN FUTURO PER CONSIGLI	TOTALE ITALIA	TOT aree Metropolitane	Milano	Torino	Bologna	Verona	Firenze	Roma	Napoli	Bari	Cagliari
											
Consulente (bancario/ finanziario)	43	39	32	44	42	37	55	42	32	41	45
Amici e familiari	17	16	13	20	8	20	8	14	19	31	15
Sito web della banca	14	14	18	18	5	14	10	12	12	16	8
Siti web specializzati	13	13	12	10	18	8	13	20	9	14	9
Blog /forum su Internet /Social Network	6	7	7	6	7	2	4	8	7	10	4
Stampa	2	4	5	3	7	2	1	3	4	4	3
A nessuno	26	28	31	21	26	27	27	28	33	19	30

KEY POINTS



KEY POINTS – ITALIANI E MUTUI

4 italiani su 10 vivono in una **famiglia con un mutuo attivo**. Percentuali più elevate tra Millennial e Gen Z (dove la percentuale sfiora il 50%), ma anche tra i Boomer è il 20% ad avere ancora un mutuo attivo (per prima o seconda casa o per ristrutturazione).

Guardando alla tipologia di mutuo attivo, **tra i Millennial 1 su 3 lo ha per l'acquisto della prima casa** (intestato a sé o a un familiare). Al contrario, sono soprattutto i giovani della Generazione Z ad avere (o vivere in famiglie con) mutui per seconde case e ristrutturazioni. Tra i Boomer è più elevata la percentuale di quanti non hanno mai aperto mutui nella vita.

A livello geografico, **Bologna e Napoli** sono le aree metropolitane (tra quelle in esame) che evidenziano il **maggior numero di residenti con un mutuo attivo in famiglia** (soprattutto per prime e seconde case). Al contrario, tra quanti abitano nella metropoli fiorentina, è elevata la percentuale di famiglie che non hanno alcun mutuo attivo. Le aree metropolitane del Sud e delle Isole (soprattutto **Napoli e Bari**) hanno **più della media mutui attivi per ristrutturazioni edilizie**.

L'età differenzia molto il tasso di chi ha mutuo attivo: **6 giovani Gen Z su 10 hanno il variabile/con CAP**; tra i Boomer sono 3 su 10 (hanno mutui più vecchi). Il tasso variabile con CAP sull'indice di riferimento è molto più diffuso tra i giovani (quasi 1 su 3 della Gen Z). Il **tasso fisso**, è, invece, **più presente tra i Baby Boomer e i Millennial**, e in misura minore tra la Generazione X.

Il **mutuo per l'acquisto della prima casa, per quasi 1 su 2 ha durata più che ventennale**, mentre per le ristrutturazioni edilizie 1 su 4 ha mutui brevi (fino a 10 anni). Sono i **Millennial** ad avere aperto mutui più lunghi e più recenti: **4 su 10 di loro ha davanti ancora 20 anni di mutuo**. Al contrario, 6 su 10 tra i Boomer finiranno di pagare il mutuo entro i prossimi 10 anni (di cui la maggior parte entro i prossimi 5).

In generale, **solo circa 1 su 2 degli italiani con un mutuo è soddisfatto delle condizioni economiche**. Tra chi ha un tasso fisso (principalmente mutui di vecchia data) il 74% è soddisfatto delle condizioni economiche, a fronte di **solo il 4 su 10 di chi lo ha variabile (e il 25% di loro è molto insoddisfatto)**. Sono i **Millennial** i meno contenti delle condizioni economiche dei mutui: **meno di 1 su 2 esprime soddisfazione**. Più soddisfatti, invece, Gen X e Baby Boomer (circa 2 su 3).

Quasi 1 italiano su 2 dichiara di aver avuto problemi a fronteggiare almeno una rata del mutuo. Più polarizzati i Millennial: a 6 su 10 non è mai capitato di trovarsi in difficoltà, ma tra loro è più elevata la quota di quanti sono stati spesso in difficoltà con i pagamenti (17%).

Le **difficoltà** con il mutuo sono legate **principalmente a motivi economici**: aumento del costo della vita e spese impreviste in primis. Per quasi 1 su 3 con tasso variabile, gli aumenti dei tassi rappresentato un motivo di difficoltà. Baby Boomer e Gen X i più colpiti dai problemi di natura economica, Millennial e Gen Z da quelli di natura personale.

KEY POINTS – PRESTITI FINALIZZATI E BNPL

Quasi 1 italiano su 2 ha fatto ricorso negli ultimi 5 anni ad un pagamento a rate con interessi (prestito finalizzato); il 15% ne ha in corso uno al momento. Si tratta di una soluzione di finanziamento **poco diffusa tra i Baby Boomer** (solo 3 su 10 li hanno usati negli ultimi 5 anni). A livello geografico, il prestito finalizzato è scelto soprattutto nelle aree metropolitane di Bari, Napoli e Bologna, mentre a Milano 6 su 10 non vi hanno mai fatto ricorso negli ultimi 5 anni.

Il «**Buy Now Pay Later**» è **conosciuto da 7 italiani su 10, la maggior parte di chi lo conosce tuttavia non l'ha mai utilizzato**. Gli user si concentrano tra le fasce centrali (Gen X) e giovani della popolazione. Il BNPL È utilizzato soprattutto nelle aree metropolitane del Centro Sud (Bari, Napoli, Firenze) e a Bologna, mentre Milano e Torino si distinguono per il basso numero di user (come per il prestito finalizzato).

Tra chi non fa ricorso ai finanziamenti rateali, solo 4 su 10 di chiara di non averne mai avuto bisogno, mentre **per 3 su 10 emergono barriere psicologiche all'indebitamento**. Tra le altre motivazioni emerge la **diffidenza verso il sistema finanziario** (verso le banche 10%, verso la chiarezza dello strumento in sé 8%). Solo il 6% cita tassi di interesse troppo alti come motivo di non ricorso.

Tra gli **user di finanziamenti rateali**, in **1 caso su 3 la scelta è guidata dal preservare la propria liquidità**, soprattutto tra la Gen X. Gen Z e Baby Boomer sono i più attenti alla convenienza del tasso di interesse. Il ricorso a un finanziamento per **mancanza di risorse finanziarie** è motivo di accesso solo per **3 user su 10**.

Automobili, elettrodomestici e device tech sono i beni più spesso pagati a rate, soprattutto da Generazione X e Baby Boomer. La Gen Z, invece, utilizza più della media questo strumento per pagare abbigliamento, moto/scooter e bici, prodotti di bellezza, studi e formazione.

A 4 italiani su 10 che pagano a rate (con interessi o senza interessi come il BNPL) è capitato di avere problemi a pagarne almeno una, soprattutto tra i giovani della Gen Z: è capitato infatti al 55% di loro (al 17% spesso).

Tra i Baby Boomer, invece, a 7 su 10 non è mai capitato, anche se a 2 su 10 capita con frequenza elevata.

Aumento del costo della vita (soprattutto per Gen X) e **spese impreviste** (per Baby Boomer) le principali cause del salto di una rata. Per la Gen Z sono, invece, più gli eventi personali come trasferimenti, separazioni, nascita di figli a portare a saltare il pagamento di qualche rata.

KEY POINTS – LA RIDUZIONE DEI TASSI DA PARTE DELLA BCE

Per 6 italiani su 10 il tasso di interesse ritenuto poco conveniente determina la decisione di rimandare la sottoscrizione di un mutuo, soprattutto tra i Boomer. Al contrario la Gen Z, più delle altre, non è disposta ad aspettare. A livello geografico, Firenze, Roma e Verona evidenziano la maggiore propensione a rimandare la sottoscrizione di un mutuo se il tasso non è ritenuto conveniente; meno disposti ad aspettare, invece, a Cagliari e a Napoli.

Dopo la riduzione dei tassi da parte della BCE, sono i Millennial i più propensi a rinegoziare il mutuo (quasi uno su due). Più scettici, invece, Gen Z e Baby Boomer (molti dei quali, però, hanno già rinegoziato in passato).

Tra chi ha in progetto l'acquisto della casa, **la riduzione dei tassi della BCE è un incentivo alla sottoscrizione di un mutuo soprattutto per la prima casa**; minor impatto, invece, sui progetti relativi alle seconde case e le ristrutturazioni.

Il **taglio dei tassi** è un **importante incentivo a ricorrere al mutuo prima casa soprattutto tra i giovani della Gen Z che hanno il progetto casa** (1 su 2). Per l'acquisto della seconda casa, invece, i più motivati sono Gen X e Baby Boomer; per la ristrutturazione, Gen Z e Gen X.

1 italiano su 4 è incentivato dal taglio dei tassi a far ricorso a pagamenti a rate, soprattutto tra Gen Z e Millennial.

Il **taglio dei tassi ulteriore desiderato è in media dell'1,7% (con un atterraggio quindi a un tasso del 2,6% dal 4,25% di Giugno 2024)**. 1 su 5 tra Millennial, Gen X e Baby Boomer desidera un ulteriore taglio di oltre il 2%.

Il consulente bancario/finanziario è il punto di riferimento per consigli su mutui e finanziamenti, soprattutto per la Gen X; la Gen Z, oltre al circuito primario, predilige informarsi online e tramite i blog-forum/Social Network. A livello geografico, il consulente bancario/finanziario è un riferimento per la scelta di un mutuo o finanziamento soprattutto a Firenze; il circuito primario emerge come fonte di informazione a Bari, Torino e Verona. 1 italiano su 4, tuttavia, non si rivolgerebbe a nessuno in particolare per consigli o informazioni.