



Seconda edizione della survey | Anno 2026

Chi sono, cosa fanno, come vivono e cosa vogliono i Longennial italiani

Sintesi dei principali risultati emersi dalla seconda edizione
dell'indagine demoscopica su abitudini, consumi
e stili di vita degli over 50 italiani

A cura del Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali e di Format Research



Seconda edizione della survey | Anno 2026

Chi sono, cosa fanno, come vivono e cosa vogliono i Longennial italiani

Sintesi dei principali risultati emersi dalla seconda edizione
dell'indagine demoscopica su abitudini, consumi
e stili di vita degli over 50 italiani

A cura del Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali e di Format Research

***Si ringrazia il Professor Gian Carlo Blangiardo per il supporto
nella definizione del questionario e del piano campionario***

I risultati dell'indagine campionaria sono ulteriormente discussi e commentati
dal Professor Alberto Brambilla all'interno del volume "Longevity Economy.
Da Silver a Longevity, la grande economia dei prossimi decenni", edito da Guerini e Associati

Indice

1. Obiettivi dell'indagine, definizione del campione e metodologia	4
2. Il profilo anagrafico e socio-economico del campione	5
3. I <i>Silver</i> , la famiglia e la società	7
4. I <i>Silver</i> e la casa di abitazione	13
5. La situazione economica e sociale e il futuro	19
6. L'uso della tecnologia	27
7. Il rapporto dei <i>Silver</i> con sanità, prevenzione e cure	30
8. L'alimentazione come pratica di adattamento all'età.....	34
9. Lo stile di vita: benessere, mobilità, vacanze e tempo libero	37
10. L'amministrazione della casa.....	44
11. Ambiente e generazioni.....	45
12. Il rapporto con risparmi e investimenti	49
13. Considerazioni finali	55
Appendice – Chi sono, cosa fanno, come vivono e cosa vogliono i <i>Longennial</i> italiani	56

1. Obiettivi dell'indagine, definizione del campione e metodologia

Questo lavoro presenta i risultati dell'indagine demoscopica “*Chi sono, cosa fanno, come vivono e cosa vogliono i Longennial italiani*”, realizzata da Format Research e Itinerari Previdenziali. In continuità con la prima *survey* realizzata nel 2022¹, obiettivo della ricerca è quello di analizzare in modo sistematico il profilo socio-demografico, economico e comportamentale della popolazione italiana di età superiore ai 50 anni, segmento sempre più centrale per il Paese.

L'indagine, che si inserisce pertanto nel dibattito sulla *Longevity Economy*, intesa come l'insieme delle attività economiche, dei consumi e delle dinamiche sociali connesse all'invecchiamento della popolazione, offrendo un contributo empirico basato su dati rappresentativi a livello nazionale, è stata condotta ***su un campione statisticamente rappresentativo della popolazione residente in Italia di età pari o superiore ai 50 anni.***

Nel dettaglio, il campione è stato stratificato secondo i seguenti domini di studio:

- genere (maschi, femmine);
- classe di età (50-64 anni, 65-74 anni, 75 anni e oltre);
- macroarea geografica di residenza (Nord-Ovest, Nord-Est, Centro, Sud, Isole).

Se la distribuzione per classi di età consente di distinguere in modo netto il segmento attivo (50-64 anni), quello dei giovani anziani (65-74 anni) e quello degli anziani più maturi (over 74) permettendo l'analisi differenziale lungo il ciclo di vita, la ripartizione per genere e quella territoriale assicurano ***una rappresentatività adeguata di entrambi i sessi e di tutte le principali aree del Paese***, incluse le Isole.

Il piano di riparto² è stato definito ipotizzando una numerosità teorica iniziale pari a 5.000 unità campionarie. Le numerosità assegnate a ciascuno strato sono state determinate in modo proporzionale alla distribuzione della popolazione di riferimento, garantendo un'adeguata copertura di tutte le combinazioni considerate. Nel corso della rilevazione, effettuata ***mediante interviste telefoniche assistite da computer*** (CATI – *Computer Aided Telephone Interview*), realizzate nel periodo compreso tra ottobre e novembre 2025, ***la numerosità campionaria complessiva ha raggiunto 5.120 casi validi***, consentendo un rafforzamento della precisione stimativa.

I dati raccolti sono stati successivamente sottoposti a procedure di ponderazione, al fine di riportare i risultati campionari all'universo di riferimento e correggere eventuali scostamenti tra campione teorico e campione realizzato, e dove possibile raffrontati con gli esiti dell'indagine svolta nel 2022.

Costituito da un totale di quasi 90 domande³, organizzate in 13 diverse sezioni, dopo aver tracciato il profilo anagrafico e socio-demografico del campione, il questionario affronta tematiche che spaziano

¹ I risultati della *survey* “*Chi sono, cosa fanno e cosa desiderano i Silver italiani*”, realizzata nel 2022 da Format Research e Itinerari Previdenziali in collaborazione con 50&Più, sistema associativo interamente dedicato al mondo della terza età, sono ospitati all'interno del Quaderno di Approfondimento “*Silver Economy, una nuova grande economia. Chi sono, cosa fanno e cosa desiderano i Silver italiani*”. La pubblicazione è disponibile per la libera consultazione a questo link: <https://www.itinerariprevidenziali.it/ricerca/silver-economy-2022/>

² Sia il disegno campionario che il questionario sono stati elaborati da Itinerari Previdenziali con il supporto scientifico del Professor Gian Carlo Blangiardo, già Presidente Istat, Professore emerito di Demografia presso l'Università degli Studi di Milano-Bicocca, nonché componente del Comitato Tecnico Scientifico Itinerari Previdenziali.

³ Il questionario completo è riportato in appendice.

dal ruolo dei *Longennial* nel welfare informale al loro rapporto con la tecnologia, i consumi e la sostenibilità passando per la tutela del proprio benessere psico-fisico. In particolare:

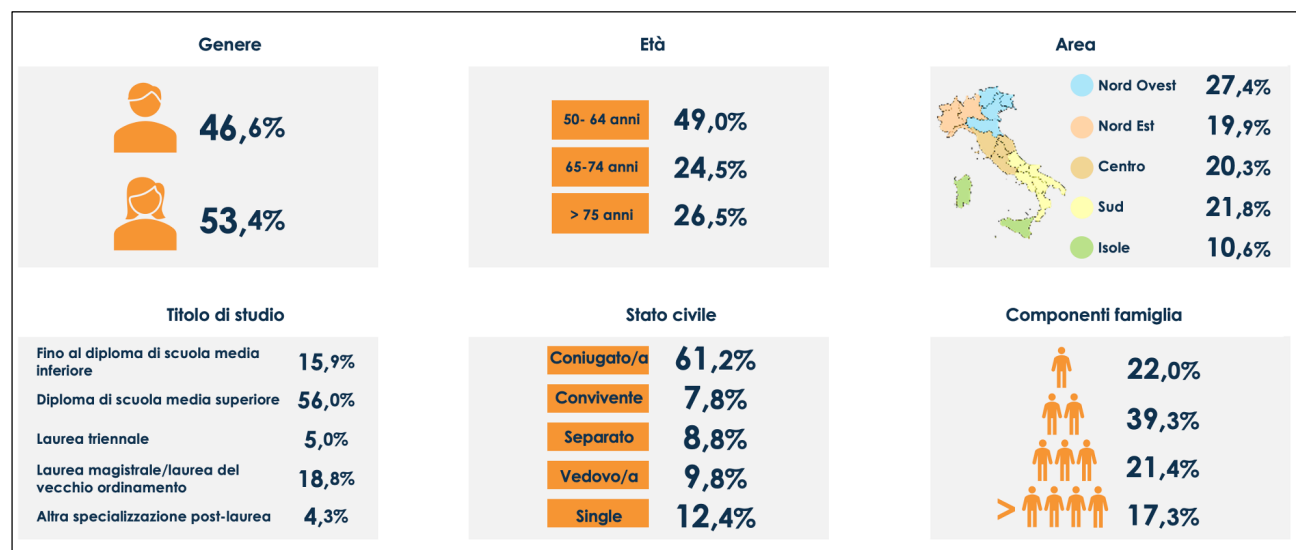
- il rapporto con la famiglia e la società;
- la dimensione dell'abitare e la casa di abitazione;
- la situazione economica e sociale del Paese e il rapporto con il futuro;
- l'uso della tecnologia;
- la prevenzione e le cure;
- l'alimentazione;
- lo stile di vita, con focus su mobilità, vacanze e tempo libero;
- il rapporto con l'ambiente e le giovani generazioni;
- la gestione del patrimonio.

Per ogni ambito di interesse verranno quindi di seguito riportati degli *insight* generali, seguiti da alcune accentuazioni volte a segnalare, e approfondire le possibili ragioni, di eventuali scostamenti significativi tra i diversi rispondenti in funzione di età anagrafica, genere, area di residenza o altre caratteristiche di rilievo (titolo di studio, reddito, etc.).

2. Il profilo anagrafico e socio-economico del campione

L'analisi del profilo anagrafico e socio-economico della popolazione italiana di età pari o superiore ai 50 anni *restituisce l'immagine di un segmento ampio e fortemente eterogeneo*, caratterizzato da differenze rilevanti lungo l'asse del ciclo di vita, delle condizioni familiari e della posizione economica.

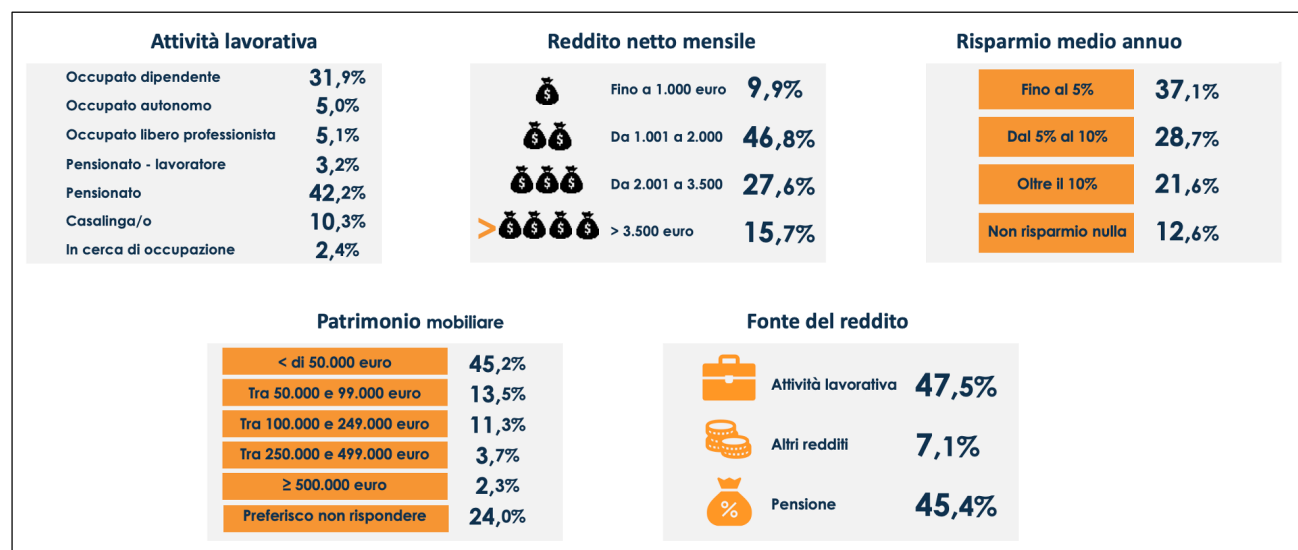
Figura 1 – Il profilo anagrafico del campione



Dal punto di vista demografico, la popolazione *Silver* risulta lievemente sbilanciata *a favore della componente femminile (53,4%)*, coerentemente con la maggiore aspettativa di vita delle donne nelle fasce di età più avanzate. La distribuzione per classi di età evidenzia *una presenza ancora significativa del segmento 50-64 anni (49%)*, che rappresenta la componente più “attiva” della *Longevity Economy*, affiancata da una quota rilevante di individui di età pari o superiore ai 65 anni (51%), di cui oltre un quarto con più di 75 anni. Tale struttura conferma come la *Longevity Economy* non sia riconducibile

esclusivamente alla popolazione anziana in senso stretto, ma include una fase pre-pensionistica numericamente dominante. La distribuzione territoriale mostra, infine, una presenza relativamente omogenea tra Nord-Ovest (27,4%), Nord-Est (19,9%), Centro (20,3%) e Sud (21,8%), mentre le Isole rappresentano il 10,6% del totale.

Figura 2 – Il profilo socio-economico del campione



Il livello di istruzione appare tendenzialmente medio-alto: oltre la metà della popolazione *Silver* possiede un diploma di scuola secondaria superiore (56%) e circa un quarto è in possesso di un titolo universitario (il 28,1% considerando laurea triennale, magistrale e post-laurea). La quota con basso livello di istruzione (fino alla scuola media inferiore) si attesta al 15,9%, riflettendo differenze generazionali nei percorsi formativi.

Sotto il profilo familiare, prevalgono nettamente gli individui coniugati (61,2%), mentre risultano minoritarie ma non trascurabili le condizioni di vedovanza (9,8%), separazione (8,8%) e convivenza (7,8%). La quota di *single* (12,4%) segnala l'emergere di modelli familiari meno tradizionali anche nelle fasce di età mature. **La composizione del nucleo familiare evidenzia una forte concentrazione di nuclei di piccole dimensioni: il 39,3% vive in famiglie di due componenti e il 22% vive da solo.** Le famiglie più numerose (tre o più componenti) rappresentano complessivamente meno del 40% del campione, indicando una struttura familiare mediamente ridotta, con implicazioni rilevanti in termini di bisogni di welfare, assistenza e consumo.

Dal punto di vista occupazionale, la popolazione *Silver* si colloca in **una fase di transizione tra attività lavorativa e pensionamento**. Il 31,9% risulta occupato come lavoratore dipendente, mentre il lavoro autonomo e libero-professionale interessa complessivamente circa il 10% degli individui. La quota di pensionati rappresenta il gruppo più numeroso (42,2%), a cui si aggiunge una frazione di pensionati ancora attivi lavorativamente (3,2%). La presenza di casalinghe/i (10,3%) e di individui in cerca di occupazione (2,4%) completa il quadro. Coerentemente con tale struttura, le principali fonti di reddito risultano l'attività lavorativa (47,5%) e la pensione (45,4%), che insieme coprono la quasi totalità delle entrate dichiarate, mentre gli altri redditi hanno un peso marginale.

Per quanto riguarda invece la distribuzione del reddito netto mensile, quasi la metà degli individui intervistati dichiara un reddito compreso tra 1.001 e 2.000 euro (46,8%), mentre il 27,6% si colloca tra

2.001 e 3.500 euro. La quota con redditi superiori ai 3.500 euro è pari al 15,7%, mentre il 9,9% dichiara un reddito inferiore ai 1.000 euro mensili. I comportamenti di risparmio risultano diffusi: **oltre l'85% della popolazione Silver dichiara di accantonare una quota del reddito, seppur con intensità differenti**. In particolare, il 37,1% risparmia fino al 5% del reddito annuo, il 28,7% tra il 5% e il 10% e il 21,6% oltre il 10%; solo il 12,6% dichiara di non risparmiare affatto, a conferma di una propensione al risparmio strutturalmente elevata nelle fasce di età mature.

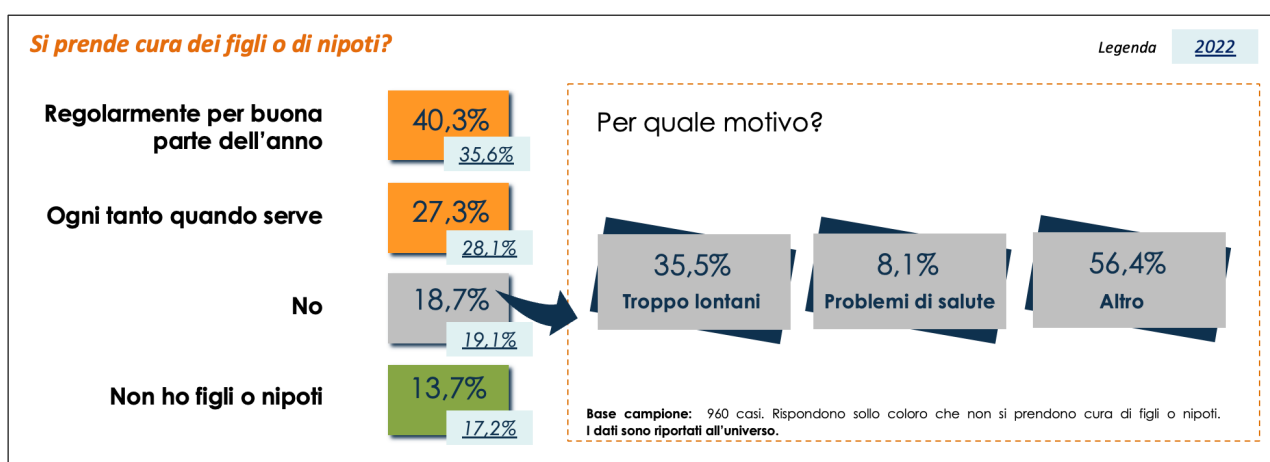
3. I Silver, la famiglia e la società

La presa in carico della cura di figli e nipoti rappresenta uno degli snodi centrali attraverso cui si manifesta il ruolo sociale della popolazione *Silver* all'interno del sistema familiare italiano. I dati mostrano come tale funzione sia tutt'altro che residuale: complessivamente, oltre due terzi dei *Silver* dichiarano di occuparsi dei figli o dei nipoti in modo continuativo o occasionale, **configurando la generazione over 50 come un pilastro informale del welfare familiare**.

La quota di coloro che si prendono cura dei figli o dei nipoti **regolarmente per buona parte dell'anno** raggiunge il **40,3%** (era il 35,6% nel 2022), mentre un ulteriore 27,3% lo fa in modo intermittente, *“quando serve”*. Solo il 18,7% dichiara di non svolgere alcuna funzione di cura, mentre il 13,7% non ha figli o nipoti.

Il confronto con la scorsa indagine segnala un rafforzamento del ruolo attivo dei *Silver* nella cura familiare. A fronte di una crescita significativa della quota di coloro che si prendono cura dei figli o dei nipoti in modo regolare, si riduce la componente di chi dichiara di non svolgere alcuna attività di cura. Una dinamica che suggerisce **una crescente intensificazione del ruolo funzionale dei Silver all'interno delle reti familiari**, probabilmente legata a mutamenti nelle condizioni lavorative delle generazioni più giovani e a una maggiore pressione sui meccanismi informali di sostegno.

Figura 3 – Gli over 50 e la cura di figli o nipoti



Le accentuazioni statistiche mostrano come la funzione di cura sia fortemente differenziata lungo il ciclo di vita. Il segmento 50-64 anni presenta la quota più elevata di cura regolare (52,9%), configurandosi come una fascia ancora pienamente attiva, spesso collocata in una posizione di “cerniera” tra lavoro, supporto ai figli adulti e cura dei nipoti. Al contrario, tra gli over 74 prevale la cura occasionale (39,3%) e cresce significativamente la quota di chi non svolge attività di cura (29,6%), riflettendo il progressivo affievolirsi delle capacità fisiche e della prossimità relazionale.

Tra coloro che non si prendono cura di figli o nipoti, una delle motivazioni principali è rappresentata dalla distanza geografica (35,5%), seguita dai problemi di salute (8,1%); da segnalare in ogni caso come le ragioni indicate, ricondotte alla categoria “altro”, siano spesso eterogenee raccogliendo nel complesso oltre la metà delle indicazioni di risposta. A ogni modo, questi dati sembrano evidenziare come la mancata cura non sia prevalentemente legata a una rinuncia volontaria, ma a vincoli strutturali, primo fra tutti l’allontanamento spaziale delle reti familiari.

Tabella 1 – La cura dei parenti: accentuazioni per genere, età, area geografica

		Valori percentuali %									
	Totale	Sesso		Età			Area				
		M	F	50-64	65-74	>74	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Isole
Regolarmente per buona parte dell'anno	40,3	40,3	40,3	52,9	34,0	22,9	34,8	36,5	42,6	44,8	48,1
Ogni tanto quando serve	27,3	27,1	27,5	17,7	33,7	39,3	27,8	28,3	25,4	27,8	26,6
No	18,7	17,8	19,6	12,9	18,7	29,6	19,6	20,2	18,9	17,0	17,1
Non ho figli o nipoti	13,7	14,8	12,7	16,6	13,6	8,2	17,8	15,0	13,1	10,4	8,3

Dal punto di vista territoriale, la cura regolare risulta più diffusa nel Mezzogiorno e nelle Isole, con valori particolarmente elevati in quest’ultima area (48,1%). Questo dato rimanda a modelli familiari più tradizionali, caratterizzati da una maggiore co-residenza o prossimità geografica e da una più forte aspettativa sociale di supporto intergenerazionale. Al contrario, nel Nord e nel Centro emergono più frequentemente situazioni di distanza geografica, che limitano la possibilità di una cura continuativa.

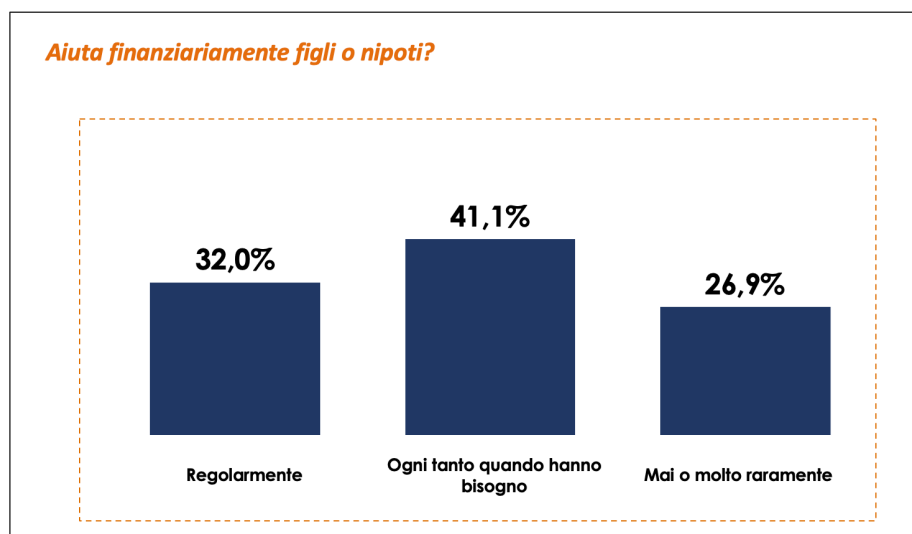
Il confronto per età rafforza questa lettura: la distanza geografica pesa in modo particolare tra i 65-74 anni, mentre i problemi di salute emergono con forza tra gli over 74 (14,9%), segnando una soglia oltre la quale il capitale di cura dei *Silver* tende fisiologicamente a ridursi. Le differenze territoriali mostrano inoltre come la distanza sia particolarmente rilevante nelle Isole e nel Centro, suggerendo dinamiche di mobilità intergenerazionale e migrazione interna che incidono direttamente sulla tenuta delle reti di prossimità.

Il sostegno economico intergenerazionale

L’aiuto finanziario ai figli e ai nipoti costituisce una seconda dimensione, distinta ma complementare rispetto alla cura diretta, attraverso cui si esprime il ruolo dei *Silver* nel sistema familiare.

I dati, relativi ai soli rispondenti con figli o nipoti, mostrano come il sostegno economico sia **un comportamento ampiamente diffuso**: complessivamente, **oltre il 70% dei Silver dichiara di aiutare economicamente i figli o i nipoti in modo regolare o occasionale**, mentre solo poco più di un quarto afferma di farlo mai o molto raramente. La modalità prevalente non è tuttavia quella del trasferimento continuativo, bensì quella dell’intervento su bisogno: il 41,1% dichiara di aiutare *ogni tanto quando serve*, a fronte di un 32% che fornisce sostegno regolare. Il che suggerisce un modello di solidarietà economica flessibile, attivata in risposta a eventi o criticità specifiche, piuttosto che un trasferimento sistematico di reddito.

Figura 4 – L'aiuto finanziario a figli e nipoti



Le accentuazioni per età evidenziano una chiara articolazione lungo il ciclo di vita. La fascia 50-64 anni presenta la quota più elevata di aiuto regolare (47,2%), configurandosi come il segmento che più frequentemente combina capacità reddituale, disponibilità patrimoniale e responsabilità familiari. In questa fase, il sostegno economico appare spesso funzionale a supportare figli ancora impegnati nella formazione e nella costruzione dell'autonomia abitativa o magari alle prese con una situazione lavorativa instabile. *Al crescere dell'età, il sostegno tende a trasformarsi:* tra i 65-74 anni e soprattutto tra gli over 74 aumenta la quota di aiuto occasionale (49,6% e 45,5%), mentre cresce in modo significativo anche la percentuale di chi aiuta raramente o mai (al 39,6% tra gli over 74). Questo andamento riflette una progressiva contrazione delle risorse economiche disponibili e una maggiore cautela nella gestione del reddito, spesso legata all'uscita dal mercato del lavoro e a una maggiore incertezza rispetto ai bisogni futuri.

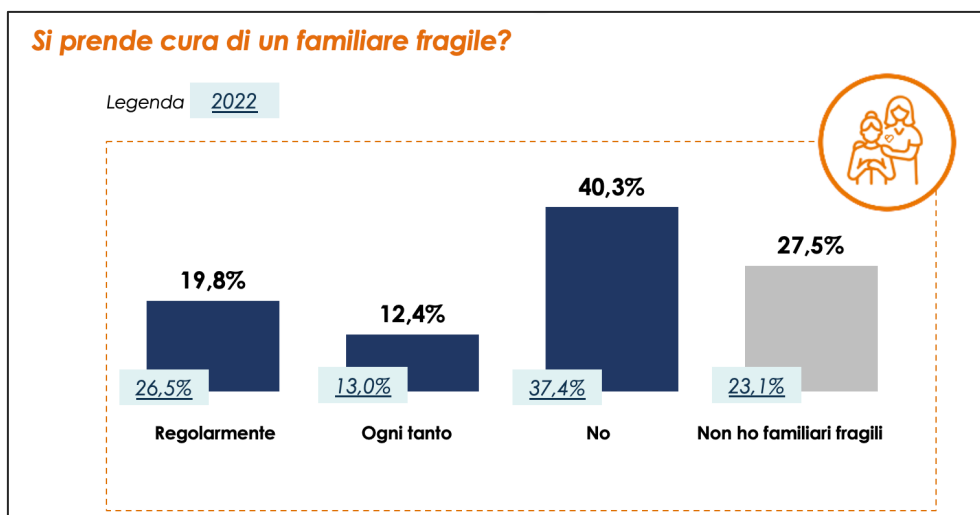
Dal punto di vista territoriale, il sostegno economico regolare risulta particolarmente elevato nelle Isole (39,0%) e nel Centro (34,9%), mentre nel Nord-Ovest emerge una quota più alta di chi aiuta raramente o mai (30,6%): differenze che possono essere lette alla luce di modelli familiari e socio-economici differenti. Il Mezzogiorno e le Isole mostrano inoltre una maggiore incidenza dell'aiuto economico come strumento di sostegno alla stabilità familiare, mentre nelle aree settentrionali l'autonomia economica delle generazioni più giovani appare relativamente più consolidata, riducendo la necessità di interventi finanziari sistematici.

Nel complesso, questi risultati delineano un modello di welfare familiare monetario in cui i *Silver* svolgono un ruolo cruciale nel mitigare eventuali vulnerabilità economiche delle generazioni più giovani. L'aiuto finanziario non si configura come redistribuzione permanente, ma **come meccanismo adattivo**, attivato in risposta a fasi di bisogno, instabilità occupazionale o eventi critici del ciclo di vita.

La cura dei familiari fragili: intensificazione e ridefinizione del ruolo dei Silver

La presa in carico della cura di familiari fragili rappresenta una delle forme più impegnative e meno visibili del contributo dei *Silver* al funzionamento del sistema sociale. **Nel 2025, il 19,8% dei Silver dichiara di prendersi cura regolarmente di un familiare fragile e un ulteriore 12,4% lo fa ogni tanto.** Complessivamente, quindi, oltre 3 *Silver* su 10 sono coinvolti, in misura più o meno continuativa, in attività di *caregiving* familiare. Il 40,3% dichiara di non svolgere questo ruolo, mentre il 27,5% non ha familiari fragili.

Figura 5 - La cura dei parenti fragili



Anche il confronto 2022-2025 segnala un sistema di welfare informale che persiste, in cui la riduzione della cura regolare e la leggera flessione della cura occasionale non indeboliscono il ruolo dei *Silver* come infrastruttura sociale nascosta, ponendo interrogativi cruciali sulla sostenibilità di un modello che delega alla famiglia – e, in particolare, sulle generazioni mature – una quota crescente dei bisogni di cura. Un tema non trascurabile tanto più che, come confermato dai dati, l’assistenza alla fragilità tende spesso a trasformarsi in una responsabilità strutturale, difficilmente delegabile e non temporanea.

Partecipazione civica e volontariato: tra attivazione sociale e vincoli strutturali

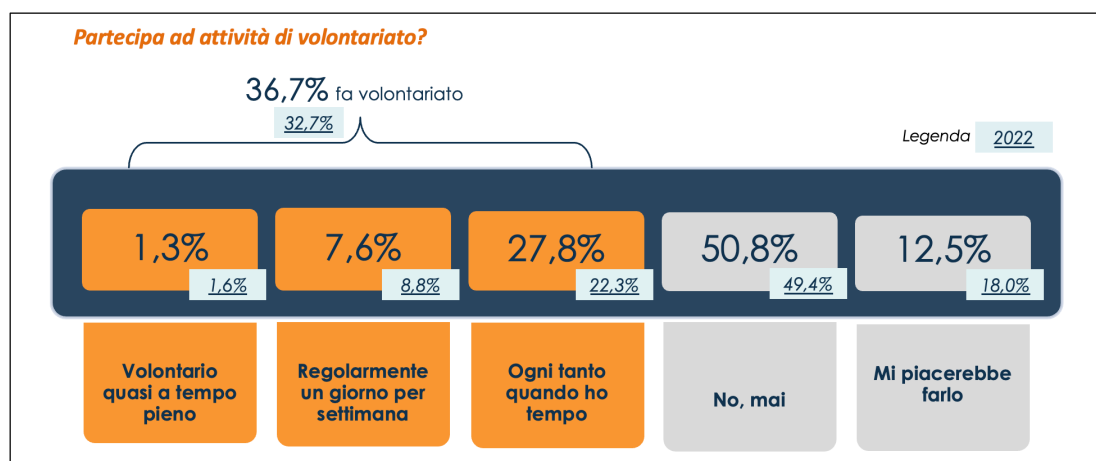
La partecipazione ad attività di volontariato rappresenta una dimensione chiave del rapporto tra i *Silver* e la società, in quanto esprime forme di impegno civico che vanno oltre la sfera familiare e contribuiscono alla produzione di capitale sociale. I dati mostrano che oltre un terzo della popolazione *Silver* è coinvolta, con modalità differenti, in attività di volontariato, confermando il ruolo potenzialmente attivo delle generazioni mature nella vita collettiva.

Nel 2025, il 36,7% dei Silver dichiara di svolgere attività di volontariato, a fronte di una quota maggioritaria (50,8%) che non partecipa mai. Accanto a questi due gruppi, emerge una fascia non trascurabile di popolazione (12,5%) che non è attualmente coinvolta ma vorrebbe esserlo, segnalando l’esistenza di una domanda latente di partecipazione sociale. Il confronto con il 2022 evidenzia un **incremento complessivo della partecipazione al volontariato**, che passa dal 32,7% al 36,7%. Tuttavia, tale crescita non si distribuisce in modo uniforme tra le diverse modalità di impegno.

A crescere in modo significativo è soprattutto la quota di chi svolge volontariato **in modo occasionale**, “quando ha tempo” (dal 22,3% al 27,8%), mentre restano contenute – e sostanzialmente stabili – le

forme di impegno più strutturate e continuative. Parallelamente, si riduce leggermente la quota di chi dichiara di non partecipare mai, mentre diminuisce in modo sensibile anche la percentuale di chi esprime solo un interesse potenziale (“*mi piacerebbe farlo*”), segnalando che una parte della domanda latente si è tradotta in partecipazione effettiva, seppur con modalità flessibili. Questa dinamica suggerisce una trasformazione qualitativa dell’impegno civico dei *Silver*: non un semplice aumento della partecipazione, ma anche una sua **riconfigurazione verso forme meno vincolanti**, compatibili con biografie più complesse e carichi di responsabilità crescenti nella sfera familiare.

Figura 6 - Partecipazione ad attività di volontariato



Le accentuazioni statistiche mostrano tuttavia come la partecipazione al volontariato sia fortemente selettiva. L’impegno regolare settimanale raggiunge il valore più elevato nella fascia 65-74 anni (8,3%), suggerendo che l’uscita dal mercato del lavoro possa liberare tempo e risorse da destinare all’impegno sociale. Al contrario, tra gli over 74 cresce in modo marcato la quota di chi non partecipa mai (60,2%), evidenziando possibili limiti posti dall’età e dalle condizioni di salute. Dal punto di vista territoriale, il volontariato regolare risulta più diffuso nel Nord, in particolare nel Nord-Est, mentre nel Mezzogiorno e nelle Isole emergono livelli più elevati di partecipazione occasionale e di desiderio non realizzato di coinvolgimento, rimandando a differenze strutturali nell’offerta di opportunità associative. Le disparità di genere sono più contenute, ma indicano una lieve maggiore partecipazione maschile nelle forme regolari e una maggiore presenza femminile tra coloro che esprimono interesse ma non partecipano, suggerendo l’esistenza di vincoli specifici – spesso legati ai carichi di cura – che limitano l’accesso all’impegno civico.

Tabella 2 - Attività di volontariato: accentuazioni per genere, titolo di studio

		Titolo di studio					Valori percentuali %
	Totale	Fino al diploma di scuola media inferiore	Diploma di scuola media superiore	Laurea triennale	Laurea magistrale/laurea del vecchio ordinamento	Altra specializzazione e post-laurea	
Regolarmente un giorno per settimana	7,6	5,0	7,4	7,7	8,4	15,5	↑
Ogni tanto, quando ho tempo	27,8	18,9	28,1	40,7	30,0	32,3	↑
No, mai	50,8	63,6	50,1	37,2	49,2	37,3	↑
Volontario quasi a tempo pieno	1,3	1,4	1,3	0,8	1,1	3,2	↑
Mi piacerebbe farlo	12,5	11,1	13,2	13,6	11,3	11,8	↑

Il titolo di studio emerge come uno dei principali fattori discriminanti. La partecipazione al volontariato cresce in modo significativo all'aumentare del livello di istruzione: tra i laureati triennali, oltre il 40% partecipa in modo occasionale, mentre tra coloro con titoli post-laurea aumentano sensibilmente sia le forme di impegno regolare settimanale sia il volontariato quasi a tempo pieno. All'opposto, tra i *Silver* con basso livello di istruzione prevale nettamente la non partecipazione (63,6%), indicando una frattura rilevante nell'accesso alle opportunità di impegno sociale. Questo dato suggerisce che il volontariato non sia soltanto una scelta individuale, ma anche un fenomeno strutturalmente connesso alle risorse culturali, relazionali e organizzative disponibili.

Nel complesso, i dati delineano un modello di partecipazione civica dei *Silver* in crescita, ma sempre più **intermittente e adattiva**. Il volontariato dei *Silver* appare dunque come una risorsa potenziale di grande valore per la società, ma ancora parzialmente inespressa nelle sue forme più strutturate. La capacità di trasformare la disponibilità latente e l'impegno occasionale in partecipazione stabile dipende in larga misura dal contesto istituzionale e organizzativo, nonché dalla possibilità di conciliare l'impegno civico con le altre responsabilità che gravano sulle generazioni mature.

Spazi di aggregazione e infrastrutture sociali di prossimità

La presenza di centri di aggregazione per giovani e over 60 rappresenta un indicatore rilevante della dotazione di infrastrutture sociali di prossimità e, più in generale, della capacità dei territori di contrastare isolamento e frammentazione sociale. Nei contesti più fragili, la mancanza di spazi di aggregazione rischia di amplificare fenomeni di isolamento, in particolare per le fasce di popolazione più anziane e meno mobili.

Circa due terzi dei Silver, il 67,8%, dichiarano la presenza di tali centri nel proprio comune, mentre una quota non marginale (32,2%) ne segnala l'assenza. Un dato che registra che un quadro di copertura diseguale del territorio, nel quale l'accesso a spazi strutturati di socialità non è garantito in modo uniforme e dipende in larga misura dal contesto locale. Le accentuazioni statistiche evidenziano una netta frattura territoriale. La presenza di centri di aggregazione è significativamente più elevata nel Nord e nel Centro, con valori che superano il 70% nel Nord-Ovest, nel Nord-Est e tra gli over 74. Al contrario, nel Mezzogiorno e soprattutto nelle Isole emerge una maggiore carenza: in queste aree la quota di chi dichiara l'assenza di centri supera il 40%, arrivando fino al 47,5% nelle Isole.

Tra coloro che vivono in comuni privi di centri di aggregazione, emerge una domanda sociale estremamente chiara. ***La stragrande maggioranza ritiene che tali spazi sarebbero utili per ridurre la solitudine*** (69,5%), indicando l'isolamento come il principale problema sociale percepito. In misura minore, ma comunque rilevante, i centri sono visti come risorsa per il quartiere (24,8%), mentre solo una quota residuale li associa a un supporto di tipo economico (5,7%). Questa gerarchia di motivazioni segnala che i *Silver* non interpretano i centri di aggregazione come strumenti assistenziali o di sostegno materiale, ma come **luoghi relazionali**, capaci di rafforzare il senso di appartenenza e la qualità della vita quotidiana.

L'utilità dei centri "per il quartiere" emerge con maggiore forza tra i 50-64 anni e nelle aree del Centro, indicando una lettura più orientata alla dimensione comunitaria e alla rigenerazione sociale dei contesti urbani. Al contrario, la funzione di risparmio economico rimane marginale in tutti i gruppi, pur emergendo leggermente di più tra gli uomini e in alcune aree specifiche, a conferma del fatto che il bisogno primario resta di tipo relazionale piuttosto che materiale.

Nel complesso, questi risultati mettono in evidenza come i centri di aggregazione siano percepiti dai *Silver* come **infrastrutture sociali essenziali**, soprattutto nei territori dove sono assenti. La domanda che emerge non è tanto di assistenza, **quanto di socialità organizzata**, riconoscimento e integrazione nella vita comunitaria. In un contesto caratterizzato da invecchiamento demografico, riduzione delle reti familiari tradizionali e crescente solitudine, la presenza – o l’assenza – di spazi di aggregazione assume un valore strategico: i *Silver* appaiono consapevoli di questo ruolo e segnalano, in modo implicito ma netto, la necessità di politiche locali capaci di **investire sulla coesione sociale come leva di benessere individuale e collettivo**.

4. I *Silver* e la casa di abitazione

La condizione abitativa rappresenta uno degli elementi centrali della sicurezza economica e sociale della popolazione *Silver*. I dati mostrano come la casa di proprietà costituisca ancora oggi un pilastro fondamentale del benessere materiale delle generazioni mature, svolgendo una funzione che va ben oltre il semplice utilizzo abitativo. **Nel 2025, l’82,5% dei *Silver* dichiara di vivere in una casa di proprietà**, a fronte di una quota minoritaria (17,5%) che vive in affitto o in altre forme abitative. Il confronto con il 2022 evidenzia una sostanziale stabilità del dato, con una lieve crescita della proprietà (dal 82,3% all’82,5%), segnalando che il patrimonio immobiliare resta un elemento strutturalmente consolidato per questa fascia di popolazione.

Tabella 3 – Il possesso dell’abitazione: accentuazioni per genere, età e area geografica

Valori percentuali %											
	Totale	Sesso		Età			Area				
		M	F	50-64	65-74	>74	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Isole
Sì	82,5	84,5	80,8	82,3	83,8	81,7	82,9	83,2	78,9	84,0	83,8
No	17,5	15,5	19,2	17,7	16,2	18,3	17,1	16,8	21,1	16,0	16,2

Le accentuazioni statistiche mostrano alcune differenze significative. La proprietà dell’abitazione è più diffusa tra gli uomini rispetto alle donne e risulta meno frequente tra gli over 74, tra i quali si può verosimilmente ipotizzare il ricorso a soluzioni abitative differenti dalla casa di proprietà (convivenza con i figli, RSA, etc) anche in funzione delle proprie condizioni di salute e, dunque, di autonomia. Leggermente al di sotto della media complessiva anche la percentuale relativa alla fascia 50-64 anni, dove cresce la quota di non proprietari. Questo dato può essere letto come segnale di una frattura generazionale in formazione, che riguarda soprattutto i *Silver* più giovani, più esposti rispetto al recente passato a percorsi lavorativi discontinui, i quali potrebbero a propria volta concorrere ad accessi più tardivi alla proprietà immobiliare. Dal punto di vista territoriale, il Sud si distingue per una quota più elevata di proprietari, a conferma di quanto, soprattutto nelle aree meridionali, il tema sia particolarmente sentito e l’abitazione tenda a svolgere una funzione di protezione sociale.

Nel complesso, la casa continua a rappresentare per i *Silver* un elemento chiave di stabilità, autonomia e protezione dai rischi economici. Tuttavia, la stabilità del dato medio nasconde dinamiche di differenziazione interna: accanto alla casa di residenza, **una quota non trascurabile di *Silver* (24,1%) dichiara infatti di possedere altri immobili**, dato in crescita rispetto al 2022 (21,6%). Parallelamente, si riduce la quota di chi non possiede ulteriori immobili, segnalando un rafforzamento,

seppur contenuto, della concentrazione patrimoniale immobiliare all'interno della popolazione *Silver*. Questo elemento introduce una distinzione fondamentale all'interno del segmento: accanto a una maggioranza che possiede un solo immobile, in prevalenza a uso abitativo, emerge una minoranza che dispone di un patrimonio immobiliare plurimo, potenzialmente fonte di rendita, risparmio e trasmissione intergenerazionale di ricchezza.

Collocazione dell'abitazione e assetto territoriale

La localizzazione dell'abitazione costituisce una dimensione cruciale per comprendere le condizioni di vita dei *Silver*, in quanto incide direttamente sull'accesso ai servizi, sulle opportunità di relazione e sulla qualità complessiva dell'invecchiamento. I dati mostrano come la popolazione over 50 risieda prevalentemente in contesti urbani di medie e grandi dimensioni, ma con una presenza non trascurabile nei piccoli comuni. Nel 2025, il 75,1% dei *Silver* vive in città o comuni con almeno 10.000 abitanti, mentre il 24,9% risiede in centri più piccoli. Il confronto con il 2022 evidenzia una diminuzione della residenza nei comuni di maggiori dimensioni (dall'80,9% al 75,1%), a favore di un aumento della quota che vive nei piccoli comuni (dal 19,1% al 24,9%), segnalando un parziale riequilibrio territoriale. Questa dinamica può essere interpretata come l'effetto combinato di più fattori: il ritorno o la permanenza nei luoghi di origine dopo il pensionamento, una maggiore attrattività dei piccoli centri in termini di qualità della vita e costi abitativi, nonché processi di spopolamento urbano che interessano però soprattutto le fasce di età più giovani.

Analizzando più nel dettaglio la collocazione dell'abitazione all'interno del tessuto urbano, emerge una distribuzione articolata. ***La quota maggiore di Silver risiede nel semicentro (41%), seguito dalla periferia (30,7%) e dal centro urbano (28,3%).*** Rispetto al 2022, si registra una riduzione della residenza nei centri storici (dal 34,1% al 28,3%) e un aumento significativo della presenza in periferia (dal 25,3% al 30,7%), mentre il semicentro resta sostanzialmente stabile. Questa trasformazione suggerisce un progressivo decentramento residenziale della popolazione *Silver* all'interno delle aree urbane, riflettendo forse un aumento dei costi abitativi, oltre che la trasformazione funzionale delle aree centrali. Al contrario, il rafforzamento della residenza in periferia segnala la ricerca di soluzioni abitative più accessibili e compatibili con stili di vita meno intensivi, ma al tempo stesso pone interrogativi sul tema dell'accessibilità ai servizi e della mobilità.

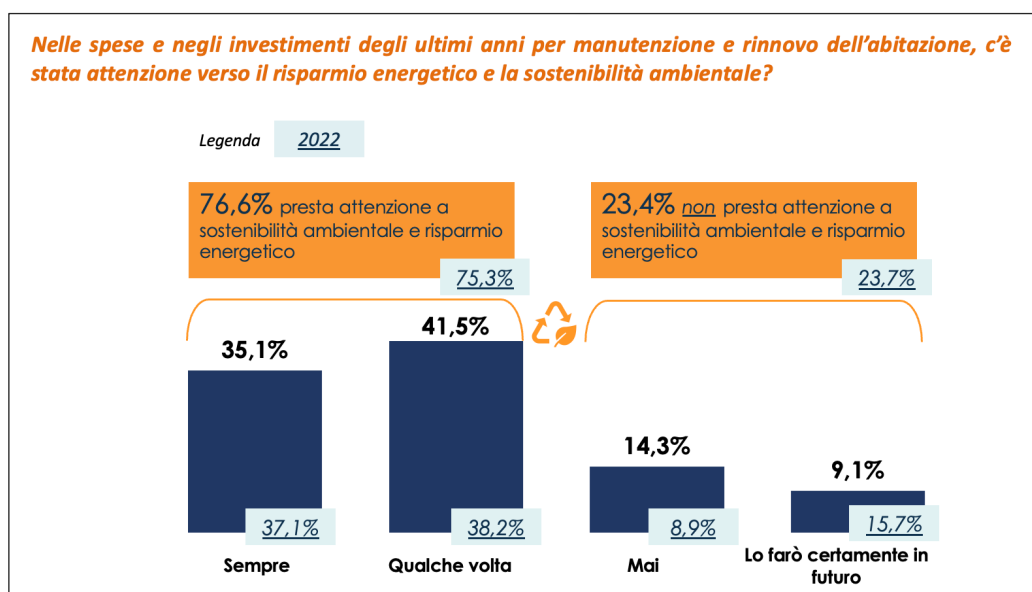
Nel complesso, il confronto 2022-2025 delinea una geografia dell'abitare in mutamento. La popolazione *Silver* appare sempre meno concentrata nei centri urbani tradizionali e sempre più distribuita tra semicentro, periferia e piccoli comuni. Questo spostamento ha implicazioni dirette per le politiche pubbliche: l'invecchiamento non si concentra esclusivamente nei centri storici, ma interessa in modo crescente aree periferiche e contesti a bassa densità, spesso meno attrezzati dal punto di vista dei servizi sociosanitari e delle infrastrutture di prossimità. In assenza di interventi mirati, il rischio è quello di **una periferizzazione dell'invecchiamento**, in cui una quota crescente di *Silver* vive in contesti meno serviti, aumentando la dipendenza dalle reti familiari e informali.

Risparmio energetico e sostenibilità

L'attenzione al risparmio energetico e alla sostenibilità ambientale nelle spese di manutenzione e rinnovo dell'abitazione rappresenta un indicatore significativo del rapporto tra *Silver*, patrimonio immobiliare e orizzonte temporale delle scelte economiche. I dati mostrano come questa attenzione

sia ormai ampiamente diffusa, assumendo tuttavia forme differenziate per intensità, motivazioni e capacità di investimento.

Figura 7 – L’approccio dei Silver italiani nei confronti di risparmio energetico e sostenibilità



Nel 2025, **il 76,6% dei Silver dichiara di prestare attenzione alla sostenibilità ambientale e al risparmio energetico nelle spese per la propria abitazione**, mentre il 23,4% afferma di non farlo. Il confronto con il 2022 evidenzia una sostanziale stabilità complessiva della quota di attenzione, accompagnata però da una ricomposizione interna delle modalità. Rispetto al 2022, diminuisce la quota di chi dichiara di prestare attenzione “sempre” (dal 37,1% al 35,1%), mentre cresce quella di chi lo fa “qualche volta” (dal 38,2% al 41,5%). Parallelamente, aumenta la quota di chi dichiara di non aver mai prestato attenzione (dal 8,9% al 14,3%), mentre si riduce in modo marcato quella di chi rimanda l’intervento al futuro (dal 15,7% al 9,1%). **Una dinamica che segnala un passaggio da un approccio più programmatico a uno più pragmatico:** l’attenzione alla sostenibilità resta elevata, ma tende a essere esercitata in modo selettivo, compatibilmente con le risorse disponibili, le condizioni dell’immobile e le priorità di spesa. Al tempo stesso, si riduce l’atteggiamento attendista, suggerendo che una parte degli interventi pianificati in passato è stata effettivamente realizzata.

Tabella 4 - Risparmio energetico e sostenibilità: accentuazioni per sesso, età, area geografica

Valori percentuali %											
	Totale	Sesso		Età			Area				
		M	F	50-64	65-74	>74	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Isole
Sempre	35,1	35,1	35,1	36,1 ↑	35,6	32,7	34,6	37,0	32,3	35,4	37,6 ↑
Qualche volta	41,5	43,3	39,9	42,4	43,5	37,9	43,6 ↑	41,2	44,1 ↑	38,5	37,6
Mai	14,3	13,4	15,1 ↑	11,2	11,0	23,2	14,6	13,6	14,1	14,3	15,2 ↑
Lo farò certamente in futuro	9,1	8,2	9,9	10,3 ↑	10,0	6,2	7,2	8,2	9,5	11,7 ↑	9,5

Le accentuazioni per età mostrano come la maggiore attenzione sistematica (“sempre”) si concentri nella fascia 50-64 anni, mentre tra gli over 74 cresce in modo significativo la quota di chi dichiara di non aver mai prestato attenzione (23,2%). Questo dato riflette una combinazione di fattori: minore

orizzonte temporale di ritorno dell'investimento, maggior cautela nella spesa e, in alcuni casi, minore capacità di affrontare interventi strutturali sull'abitazione. Dal punto di vista territoriale, emerge una maggiore attenzione occasionale nel Nord e nel Centro, mentre nel Sud e nelle Isole si registra una polarizzazione più netta tra chi presta attenzione in modo sistematico e chi non lo fa affatto.

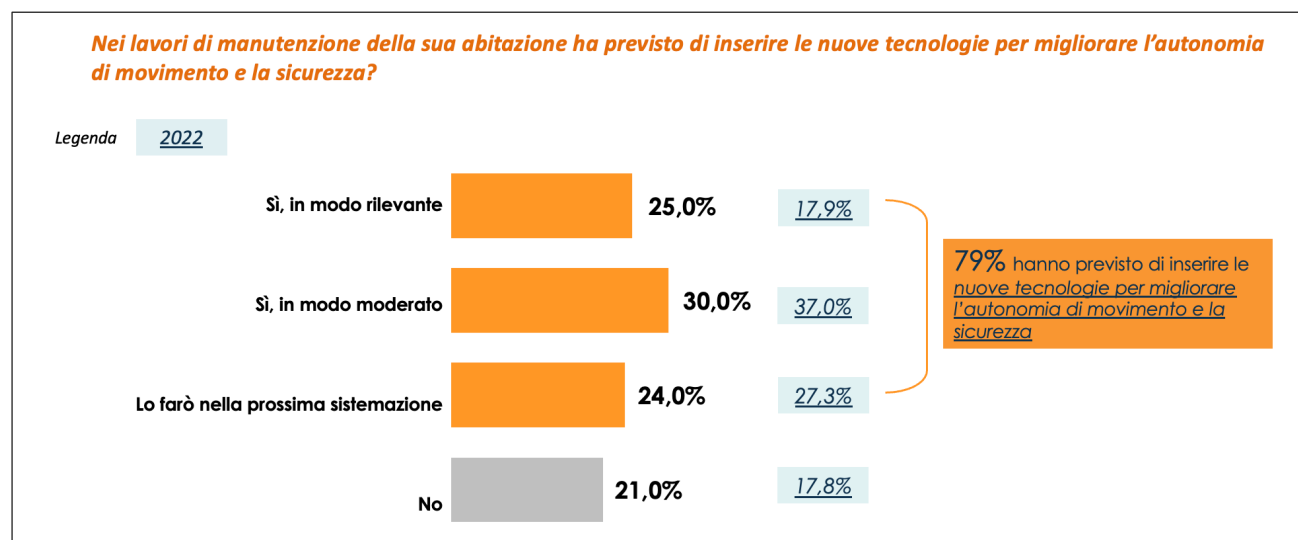
Anche le differenze legate al titolo di studio risultano particolarmente marcate. **L'attenzione alla sostenibilità cresce all'aumentare del livello di istruzione:** tra i *Silver* con titoli universitari e post-laurea aumenta la quota di chi presta attenzione "sempre" o "qualche volta", mentre tra coloro con titolo di studio basso si concentra sia la non attenzione (28,3%) sia la propensione a rinviare gli interventi al futuro. Questo dato evidenzia come la sostenibilità abitativa non sia solo una questione di sensibilità ambientale, ma anche di **capacità di lettura economica dell'investimento:** l'efficienza energetica viene percepita come leva di valorizzazione del patrimonio soprattutto da chi dispone di maggior capitale culturale e informativo. Analogamente, la distinzione tra chi possiede altri immobili e chi no segnala una diversa postura nei confronti dell'investimento: i proprietari più patrimonializzati mostrano maggiore attenzione, trattando l'abitazione come *asset* da mantenere e valorizzare nel tempo, mentre chi possiede un solo immobile tende a un approccio più prudente e intermittente.

Nel complesso, i dati raccontano di come i *Silver* non siano estranei alla transizione energetica, ma la interpretino attraverso **una logica di razionalità economica** più che ideologica. La sostenibilità viene perseguita quando è compatibile con la sicurezza finanziaria, con l'orizzonte temporale personale e con la percezione di ritorno dell'investimento. Il confronto con il 2022 suggerisce che una fase iniziale di spinta progettuale si stia trasformando in una fase di consolidamento: meno dichiarazioni di principio, più scelte concrete e selettive. In questo quadro, l'abitazione continua a essere percepita come bene da preservare, ma sempre più anche come spazio su cui operare scelte di efficienza coerenti con una gestione prudente delle risorse nella fase matura della vita.

Tecnologie abitative per l'autonomia e la sicurezza

L'inserimento di nuove tecnologie per migliorare l'autonomia di movimento e la sicurezza dell'abitazione rappresenta uno degli snodi più rilevanti del rapporto tra *Silver*, casa e invecchiamento. I dati mostrano come questo tema sia ormai entrato stabilmente nell'orizzonte decisionale delle famiglie mature, segnando un passaggio da una logica reattiva a una sempre più preventiva.

Figura 8 - I *Silver*, l'abitazione e il ruolo della tecnologia in favore di mobilità e sicurezza



Nel 2025, il 79% dei Silver dichiara di aver già previsto - in modo rilevante, moderato o programmato - **l'introduzione di tecnologie per migliorare autonomia e sicurezza domestica**. Solo il 21% afferma di non averlo previsto. Questo dato restituisce l'immagine di una popolazione ampiamente consapevole della centralità dell'abitazione come spazio di permanenza e autonomia nella fase avanzata della vita.

Il confronto con il 2022 evidenzia un cambiamento significativo nella struttura delle intenzioni. Cresce in modo netto la quota di chi ha già previsto interventi in modo rilevante (dal 17,9% al 25%), mentre diminuisce quella di chi si collocava in una dimensione più prudente o attendista. Parallelamente, si riduce leggermente la quota di chi dichiara di non aver previsto alcun intervento. Questa dinamica segnala una trasformazione qualitativa: **la tecnologia per l'autonomia non è più percepita come eventuale o futura, ma come componente sempre più concreta del progetto abitativo**. L'abitazione viene ripensata come spazio da adattare in anticipo alle traiettorie dell'invecchiamento, piuttosto che da modificare solo in presenza di eventi critici.

Le accentuazioni per età mostrano una polarizzazione interessante. La fascia 65-74 anni presenta la quota più elevata di interventi previsti *"in modo rilevante"* (34,8%), indicando una fase della vita in cui la consapevolezza del rischio cresce, ma la capacità di investimento resta relativamente elevata. Al contrario, tra gli over 74 aumenta sensibilmente la quota di chi non ha previsto interventi (31,7%), segnalando come l'età avanzata possa rappresentare un vincolo sia economico sia decisionale all'adozione di nuove tecnologie. Tra i *Silver* più giovani (50-64), invece, il dato torna a calare con solo il 20,6% dei rispondenti che ha pianificato rilevanti interventi strutturali, a fronte di un 32,7% che indica lo farà in modo moderato (pari al 30% la media complessiva) e un 24,7% che dichiara ci penserà nel caso di una futura abitazione (24% il dato medio).

Tabella 5 - Innovazioni strutturali: accentuazioni per genere, età e area geografica

		Valori percentuali %									
	Totale	Sesso		Età			Area				
		M	F	50-64	65-74	>74	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Isole
Sì, in modo rilevante	25,0	24,3	25,6	20,6	34,8 ↑	24,1	25,2	26,7 ↑	25,2	23,6	23,8
Sì, in modo moderato	30,0	33,6	26,9	32,7	29,8	25,2	30,6	29,1	27,9	30,1	33,9 ↑
Lo farò nella prossima sistemazione	24,0	23,1	24,8	24,7	28,1 ↑	19,0	22,4	23,7	24,6	27,3	21,1
No	21,0	18,9	22,8	22,0	7,3	31,7 ↑	21,9	20,5	22,2	19,0	21,1

Marcate anche le differenze per titolo di studio. All'aumentare del livello di istruzione cresce la quota di chi prevede interventi rilevanti: tra i *Silver* con specializzazione post-laurea si raggiunge il 35,9%, mentre tra coloro con titolo di studio basso prevalgono le risposte negative o attendiste. L'adozione di tecnologie per l'autonomia sembra pertanto fortemente mediata dal capitale culturale, che influisce sulla capacità di comprendere il valore preventivo dell'investimento e di orientarsi tra soluzioni tecniche e opportunità disponibili. Allo stesso modo, la distinzione tra chi possiede o meno altri immobili suggerisce che a una maggiore patrimonializzazione corrisponda una più alta propensione all'investimento tecnologico, trattando la casa come *asset* da rendere funzionale nel lungo periodo.

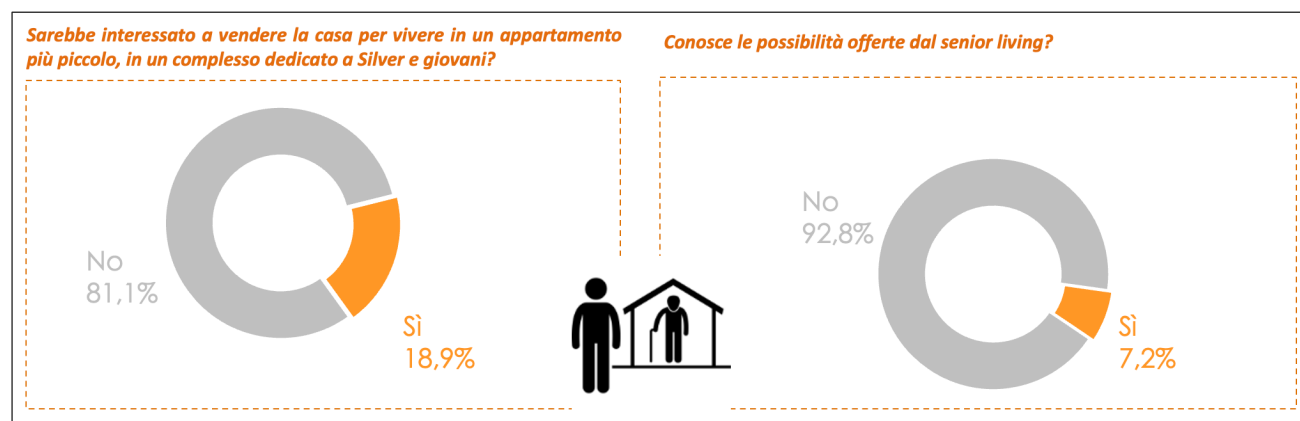
Mobilità abitativa, attaccamento alla casa e limiti del senior living

La disponibilità a modificare la propria soluzione abitativa rappresenta uno snodo cruciale per comprendere il rapporto dei *Silver* con la casa, intesa non solo come bene patrimoniale ma come spazio identitario e relazionale. I dati mostrano una forte inerzia abitativa, accompagnata da **una conoscenza ancora molto limitata delle alternative strutturate offerte dal senior living**.

Alla domanda sulla disponibilità a vendere la propria casa per trasferirsi in un appartamento più piccolo, all'interno di un complesso dedicato a *Silver* e giovani, la risposta prevalente è nettamente negativa: l'81,1% dichiara di non essere interessato, mentre solo il 18,9% si dichiara disponibile. Questo dato segnala come, per la grande maggioranza dei *Silver*, la casa di proprietà continui a rappresentare un ancoraggio centrale della propria biografia, difficilmente negoziabile anche in presenza di soluzioni abitative potenzialmente più funzionali. La casa non è percepita soltanto come spazio da ottimizzare in termini di costi o dimensioni, ma come luogo di continuità, memoria e autonomia, soprattutto nella fase matura della vita.

La bassa propensione al *downsizing* suggerisce poi che la riduzione degli spazi non venga automaticamente associata a un miglioramento della qualità della vita. Al contrario, il trasferimento appare spesso carico di costi simbolici, relazionali ed emotivi, che superano i potenziali benefici economici o organizzativi. Questo atteggiamento è strettamente connesso al livello di conoscenza delle soluzioni di *senior living*: **solo il 7,2% dei Silver dichiara di conoscere le possibilità offerte da questo modello abitativo**, mentre il 92,8% ne è estraneo. Questa scarsa diffusione non indica necessariamente un rifiuto consapevole, quanto piuttosto **una mancata familiarità** con il concetto stesso. In assenza di una conoscenza concreta delle caratteristiche, dei costi e dei benefici di queste soluzioni, il trasferimento in un contesto dedicato resta fuori dall'orizzonte decisionale dei *Silver*.

Figura 9 – Gli over 50 e l'esperienza del senior living



Le accentuazioni statistiche mostrano tuttavia una differenziazione significativa, con i livelli di conoscenza che crescono in modo marcato all'aumentare del livello di istruzione, raggiungendo i valori più elevati tra i laureati triennali e, soprattutto, tra chi possiede una specializzazione post-laurea (14,5%). Questo pattern suggerisce che il *senior living* sia oggi un'opzione accessibile soprattutto a chi dispone di maggior capitale informativo e relazionale. Per questi gruppi, il tema della mobilità abitativa viene letto in una prospettiva più strategica, come possibile strumento di ottimizzazione del patrimonio, di semplificazione gestionale o di prevenzione della non autosufficienza. Al contrario, tra

i *Silver* con basso livello di istruzione prevale una quasi totale assenza di conoscenza, che si traduce in una chiusura di fatto verso soluzioni alternative, indipendentemente dalla loro potenziale utilità.

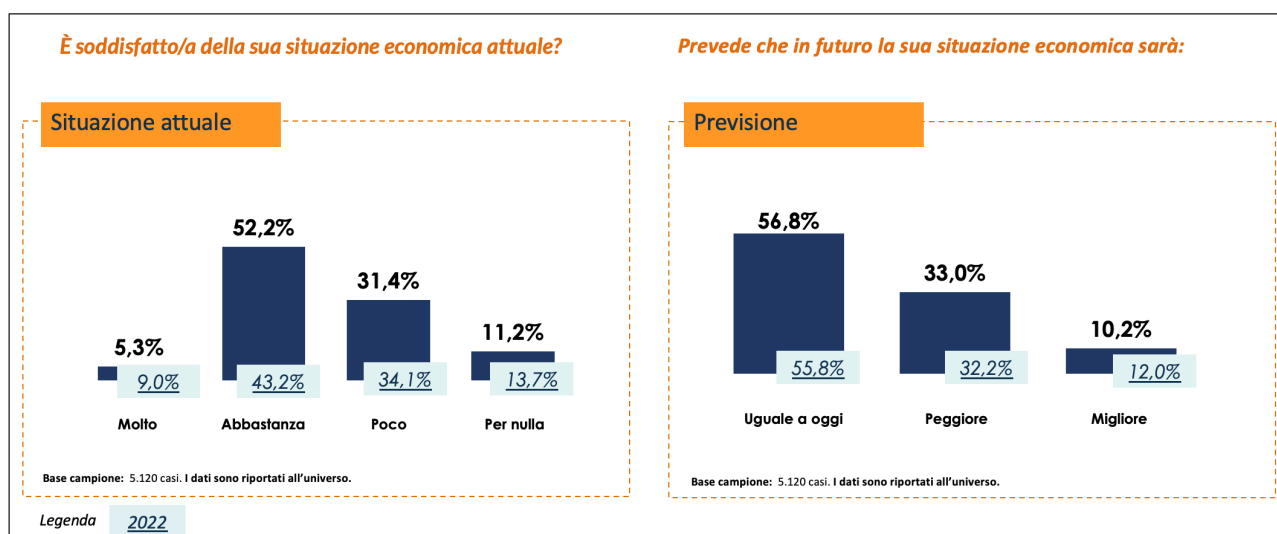
Nel complesso, questi risultati delineano un quadro di forte continuità abitativa e di debole innovazione sul fronte delle soluzioni residenziali per l'invecchiamento. La casa di proprietà resta il fulcro della strategia di sicurezza dei *Silver*, mentre il *senior living* appare come un mercato ancora marginale, poco conosciuto e culturalmente distante. Questa distanza non sembra derivare da un rifiuto esplicito, quanto piuttosto da **un disallineamento tra offerta e rappresentazioni sociali dell'abitare nella vecchiaia**. Finché il *senior living* verrà percepito come soluzione residuale o assistenziale, e non come opzione abitativa autonoma e qualificante, difficilmente potrà intercettare una domanda ampia.

5. La situazione economica e sociale e il futuro

La valutazione soggettiva della propria situazione economica rappresenta un indicatore sintetico ma estremamente informativo, in quanto integra reddito, patrimonio, stabilità percepita e capacità di far fronte agli imprevisti. I dati mostrano un quadro nel complesso equilibrato, ma attraversato da forti linee di frattura interne e da un diffuso clima di prudenza rispetto al futuro.

Nel 2025, oltre la metà dei Silver (52,2%) si dichiara abbastanza soddisfatta della propria situazione economica, mentre solo una quota residuale (5,3%) esprime una soddisfazione piena. All'opposto, una quota consistente pari al 42,6% si colloca in una zona di disagio percepito, dichiarandosi poco (31,4%) o per nulla soddisfatta (11,2%).

Figura 10 - Livelli di soddisfazione per l'attuale situazione economica



Il confronto con il 2022 segnala **una ricomposizione verso il centro**: diminuisce sensibilmente la soddisfazione elevata ("molto"), mentre cresce la quota di chi si colloca in una soddisfazione moderata. Questo andamento suggerisce un adattamento prudente alle condizioni economiche: meno euforia, ma anche una tenuta complessiva che evita una polarizzazione verso l'insoddisfazione estrema. In altri termini, la *Silver Generation* sembra aver assorbito gli choc recenti (inflazione, aumento dei costi, incertezza macroeconomica) attraverso una revisione al ribasso delle aspettative, più che attraverso un peggioramento netto delle condizioni materiali.

Le accentuazioni mostrano come la soddisfazione economica non sia distribuita in modo uniforme.

Gli uomini dichiarano livelli di soddisfazione più elevati rispetto alle donne, mentre tra i 50-64 anni emerge una maggiore incidenza di insoddisfazione (*“per nulla”*), segnalando che la fase pre-pensionistica è anche quella più esposta all’incertezza economica. Dal punto di vista territoriale, il Mezzogiorno e le Isole concentrano le quote più elevate di insoddisfazione, mentre il Nord presenta livelli relativamente più alti di soddisfazione moderata o piena. Questo dato conferma come le disuguaglianze territoriali continuino a riflettersi direttamente nella percezione del benessere economico, anche nelle fasce di età mature.

Le differenze più marcate emergono considerando reddito e titolo di studio. La soddisfazione cresce in modo lineare con il livello di reddito: tra coloro che dichiarano un reddito netto mensile superiore ai 3.500 euro, oltre due terzi si collocano nella categoria *“abbastanza soddisfatto”* e la quota di insoddisfazione si azzerà quasi completamente. Al contrario, tra chi vive con meno di 1.000 euro mensili, prevalgono nettamente le valutazioni negative, con oltre un terzo che si dichiara per nulla soddisfatto. **Il titolo di studio agisce come ulteriore fattore di protezione:** livelli di istruzione più elevati si associano a una maggiore soddisfazione economica, non solo per effetto diretto sul reddito, ma anche per una maggiore capacità di gestione e pianificazione delle risorse.

Guardando al futuro, emerge un clima di prudente immobilismo. La maggioranza relativa dei *Silver* (56,8%) prevede che la propria situazione economica resterà uguale a oggi, mentre un terzo (33%) teme un peggioramento. Solo una minoranza limitata (10,2%) prevede un miglioramento. Rispetto al 2022, diminuisce la quota di chi immaginava un futuro migliore e cresce quella di chi prevede stabilità o peggioramento. Questo spostamento segnala una crescente percezione di fine della mobilità economica ascendente nella fase matura della vita: il futuro non viene più visto come spazio di miglioramento, ma come terreno da difendere.

Le accentuazioni per età mostrano una chiara scansione lungo il ciclo di vita. I *Silver* più giovani (50-64 anni) sono quelli che esprimono la maggiore aspettativa di miglioramento (14%), ma sono anche quelli che più frequentemente temono un peggioramento (34,4%). Questo doppio segnale riflette una fase ancora aperta, ma fortemente esposta all’incertezza: avvicinarsi della fase del pensionamento, instabilità lavorativa residua, ridefinizione delle fonti di reddito. Al contrario, tra i 65-74 anni e soprattutto tra gli over 74 cresce la previsione di stabilità (fino al 64,4%) e si riduce drasticamente l’aspettativa di miglioramento (4,6%). In queste fasce, il futuro economico viene letto prevalentemente **in termini di tenuta, non di progresso:** l’obiettivo implicito diventa mantenere il livello attuale, evitando choc negativi.

Dal punto di vista territoriale, le differenze sono meno radicali rispetto alla valutazione della situazione attuale, ma restano significative. Nel Mezzogiorno emerge una quota leggermente più elevata di aspettative di miglioramento (11,8%); al tempo stesso, il Centro presenta una quota più elevata di previsione di peggioramento (34,2%), segnalando una maggiore sensibilità agli effetti dell’incertezza economica. Nel complesso, le aspettative territoriali appaiono più **allineate verso la prudenza** che polarizzate, indicando una diffusione trasversale del sentimento di incertezza.

Le differenze più nette emergono considerando il titolo di studio e il livello di reddito. In particolare, tra chi supera i 3.500 euro mensili, l’aspettativa di miglioramento sale al 12,9% e la previsione di peggioramento scende al 27%. Al contrario, tra chi dichiara meno di 1.000 euro mensili, oltre il 40% prevede un peggioramento, segnalando una condizione di vulnerabilità prospettica, oltre che attuale.

Questi dati indicano dunque che l’ottimismo non è una disposizione psicologica generalizzata, ma una risorsa socialmente distribuita, strettamente legata alla disponibilità di capitale economico e culturale.

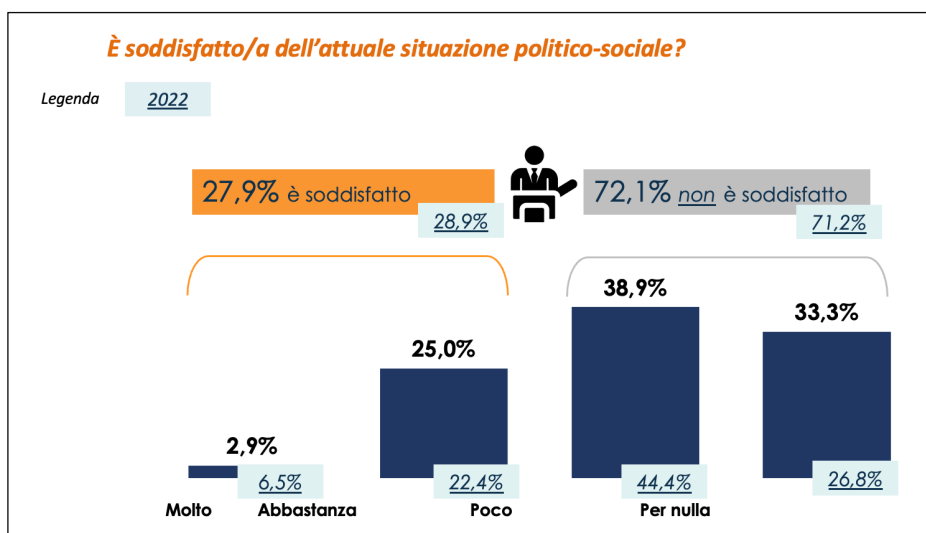
Nel complesso, l’analisi restituisce l’immagine di una *Silver Generation* che ha interiorizzato un orizzonte di crescita limitato. Il futuro viene pensato prevalentemente come prosecuzione dell’esistente o, nel peggiore dei casi, come fase di possibile erosione del benessere raggiunto. Allo stesso tempo, però, le accentuazioni mostrano che questa prudenza non è uniforme. Per una minoranza di *Silver* – più istruiti, patrimonializzati e con redditi elevati – il futuro resta uno spazio di possibilità. Per la maggioranza, invece, diventa un orizzonte da presidiare, più che da esplorare.

Percezione del contesto politico-sociale e clima di fiducia

La valutazione della situazione politico-sociale costituisce un indicatore sintetico del rapporto tra individui e sistema, e riflette livelli di fiducia istituzionale, aspettative collettive e percezione della direzione di marcia del Paese. I dati mostrano **un quadro di diffusa insoddisfazione**, nettamente più marcata rispetto a quella rilevata sul piano della condizione economica personale.

Nel 2025, **solo il 27,9% dei Silver si dichiara soddisfatto dell’attuale situazione politico-sociale**, mentre una larga maggioranza, pari al 72,1%, esprime insoddisfazione. A prevalere sono le valutazioni negative nette: il 38,9% si dichiara poco soddisfatto e il 33,3% per nulla soddisfatto. La soddisfazione piena (“molto”) resta marginale, fermandosi al 2,9%. Il confronto con il 2022 mostra, tuttavia, **una sostanziale stabilità del giudizio negativo**, con una lieve riduzione della quota di soddisfatti e una persistente concentrazione delle valutazioni critiche. Questo andamento segnala che l’insoddisfazione non è legata a contingenze momentanee, ma assume i tratti di **una sfiducia strutturata**.

Figura 11 - I livelli di soddisfazione per l’attuale situazione politica e sociale



Le accentuazioni per età evidenziano come l’insoddisfazione cresca con l’avanzare dell’età, raggiungendo i livelli più elevati tra gli over 74, dove oltre il 70% esprime un giudizio negativo. Tuttavia, non si tratta di una protesta radicale: la quota di “per nulla soddisfatti” non esplode, restando anzi più elevata della media solo per la fascia 50-64; soprattutto tra i rispondenti più anziani, si accompagna però a un’ampia area di giudizio “poco soddisfatto”. **Questo profilo suggerisce una forma di disillusione, più che di opposizione attiva**: i *Silver* più maturi appaiono meno propensi a

credere in un miglioramento del contesto politico-sociale, ma anche meno orientati a una rottura esplicita con il sistema.

Dal punto di vista territoriale, il Centro e il Sud mostrano livelli più elevati di insoddisfazione netta, mentre nel Nord si osserva una distribuzione leggermente più bilanciata. Tuttavia, in nessuna area emerge una vera maggioranza soddisfatta, a conferma di un clima critico diffuso a livello nazionale. Le differenze di genere sono contenute, ma indicano una lieve maggiore insoddisfazione tra le donne, che tendono più frequentemente a collocarsi nelle categorie negative.

Tabella 6 - Soddisfazione per la situazione politico-sociale: accentuazioni per genere, età e area geografica

		Valori percentuali %									
	Totale	Sesso		Età			Area				
		M	F	50-64	65-74	>74	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Isole
Molto	2,9	3,1	2,6	2,8	2,8	3,0	2,7	2,9	3,3	2,7	2,8
Abbastanza	25,0	28,0	22,3	24,6	25,6	25,0	26,1	28,1	22,4	23,4	24,0
Poco	38,9	37,2	40,4	37,7	39,0	40,9	38,8	37,3	38,7	40,1	39,8
Per nulla	33,3	31,7	34,7	34,8	32,6	31,1	32,4	31,7	35,6	33,8	33,4

Le differenze più interessanti emergono considerando titolo di studio e reddito. Tra i *Silver* con redditi elevati cresce la quota di “abbastanza soddisfatti”, mentre tra coloro che dispongono di risorse limitate si concentra la quota di “per nulla soddisfatti”. In particolare, tra chi vive con meno di 1.000 euro mensili, oltre il 40% esprime un giudizio fortemente negativo, indicando una percezione di esclusione e di mancata protezione. Il titolo di studio introduce una differenziazione ulteriore: livelli di istruzione più elevati si associano a una maggiore capacità di articolare il giudizio, con una riduzione delle posizioni estreme e una maggiore presenza di valutazioni critiche ma non radicali. Al contrario, tra i meno istruiti prevalgono giudizi polarizzati, spesso di rifiuto netto.

Nel complesso, la *Silver Generation* esprime **un paradosso di fiducia**, vale a dire una relativa soddisfazione per la propria condizione individuale, accompagnata da una profonda insoddisfazione verso il contesto politico-sociale. Questo scarto rappresenta uno degli elementi chiave per interpretare i comportamenti dei *Silver*: cautela, ripiegamento sulla sfera privata, forte valorizzazione delle reti familiari e scarso affidamento sulle istituzioni. La stabilità dell’insoddisfazione rispetto al 2022 indica che la crisi di fiducia non è episodica, ma strutturale. In questo scenario, i *Silver* non appaiono come un attore socialmente passivo, ma come una generazione che ha progressivamente ridotto le aspettative collettive, concentrandosi sulla difesa del proprio equilibrio individuale e familiare.

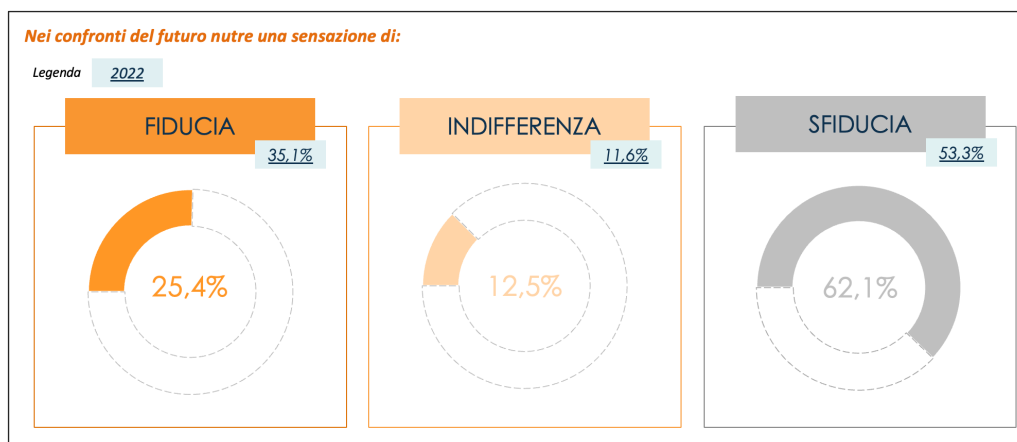
Il sentimento verso il futuro: dalla fiducia alla sfiducia strutturale

La domanda sulla sensazione nutrita nei confronti del futuro consente di cogliere una dimensione più profonda rispetto alle sole aspettative economiche o politiche: essa intercetta il clima emotivo e cognitivo con cui i *Silver* guardano avanti, sintetizzando fiducia nel sistema, senso di controllo e percezione di possibilità.

I dati restituiscono **un quadro sbilanciato verso la sfiducia**, che si configura come sentimento dominante e trasversale all’intera popolazione *Silver*. Nel 2025, solo il 25,4% dei *Silver* dichiara di

nutrire fiducia nei confronti del futuro, mentre il 62,1% esprime apertamente sfiducia. Una quota residuale (12,5%) si colloca in una posizione di indifferenza, che segnala più distacco che neutralità.

Figura 12 - Il sentiment nei confronti del futuro



Il confronto con il 2022 evidenzia **un peggioramento netto del clima complessivo**: la fiducia diminuisce in modo marcato (dal 35,1% al 25,4%), mentre la sfiducia cresce di quasi nove punti percentuali (dal 53,3% al 62,1%). L'indifferenza resta sostanzialmente stabile. Questo spostamento indica un passaggio critico: una parte significativa di *Silver* che nel 2022 manteneva un atteggiamento di cauta fiducia sembra averlo progressivamente abbandonato, scivolando verso una valutazione negativa più esplicita e strutturata.

Le accentuazioni per età mostrano come la sfiducia sia elevata soprattutto nelle fasce 50-64 e 65-74 anni, dove supera il 65%: un dato rilevante perché riguarda segmenti ancora relativamente attivi, che non vivono il futuro come orizzonte chiuso per ragioni esclusivamente anagrafiche, ma come spazio percepito di riduzione delle opportunità. Tra gli over 74 la sfiducia resta alta, ma cresce leggermente anche l'indifferenza, segnalando una progressiva presa di distanza emotiva dal futuro stesso. In questa fase, il futuro perde centralità come progetto e viene sostituito da una logica di gestione del presente.

Le differenze di genere indicano una maggiore fiducia tra gli uomini e una maggiore sfiducia tra le donne, coerentemente con quanto emerso sulla valutazione del contesto politico-sociale. Questo pattern può essere letto come riflesso di una percezione più acuta, da parte delle donne, delle fragilità del sistema di protezione sociale e dei servizi. Dal punto di vista territoriale, la sfiducia appare sorprendentemente omogenea: Nord, Centro e Sud mostrano livelli molto simili. Questo dato segnala che il sentimento di sfiducia non è localizzato, ma nazionalmente diffuso, e non può essere ricondotto esclusivamente a condizioni economiche territoriali differenziate.

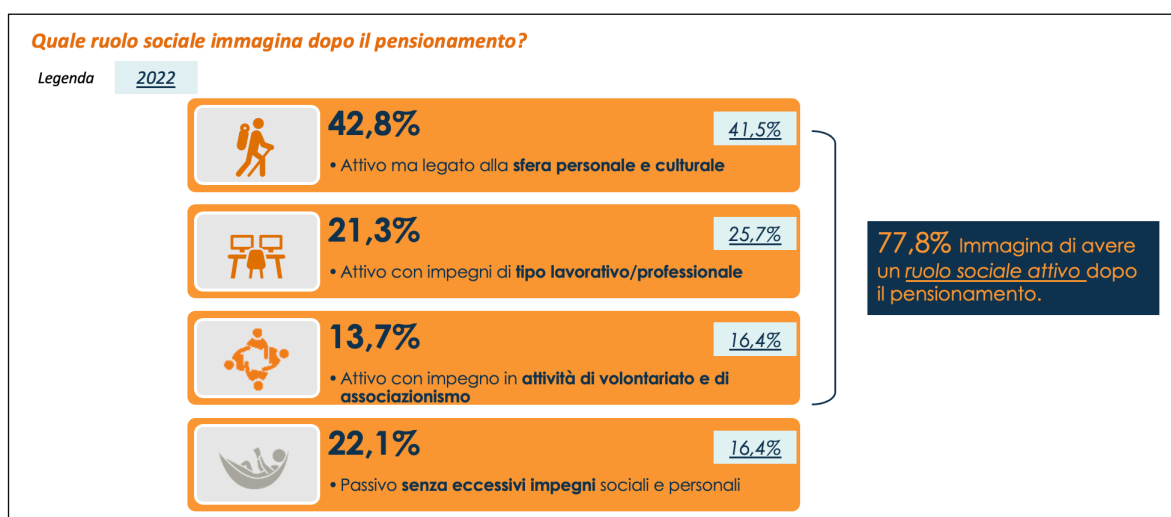
Le differenze più significative emergono ancora una volta considerando reddito e titolo di studio. Tra chi dispone di redditi medio-alti e alti, la fiducia torna a superare il 30%. Il titolo di studio agisce come ulteriore fattore di protezione: livelli di istruzione elevati si associano a una maggiore fiducia e a una riduzione delle posizioni estreme. Al contrario, tra i *Silver* con basso livello di istruzione e tra coloro con redditi molto bassi, la sfiducia raggiunge livelli prossimi o superiori al 70%, configurando una vera e propria sfiducia strutturale. Questi dati indicano che la fiducia nel futuro non è un sentimento distribuito in modo uniforme, ma una risorsa sociale, fortemente condizionata dalla disponibilità di capitale economico, culturale e informativo.

Il ruolo sociale dopo il pensionamento: attivazione selettiva e ridefinizione dell'identità

La rappresentazione del ruolo sociale dopo il pensionamento costituisce un indicatore chiave della trasformazione dell'identità nella fase matura della vita. I dati mostrano come il pensionamento non venga percepito prevalentemente come uscita dalla scena sociale, **ma come ricomposizione delle forme di partecipazione, con una netta prevalenza di modelli di attivazione selettiva.**

Nel 2025, **il 77,8% degli over 50 immagina per sé un ruolo sociale attivo dopo il pensionamento**, mentre solo il 22,1% si rappresenta in una condizione di sostanziale passività. Questo dato conferma la tenuta di **un modello di invecchiamento attivo**, pur con modalità profondamente differenziate rispetto al passato. Rispetto al 2022, emergono alcune trasformazioni significative. Cresce la quota di *Silver* che immagina un ruolo attivo ma centrato sulla sfera personale e culturale (dal 41,5% al 42,8%), mentre diminuisce quella di chi si rappresenta come attivo attraverso impegni lavorativi o professionali (dal 25,7% al 21,3%) e quella legata al volontariato e all'associazionismo (dal 16,4% al 13,7%). Questa dinamica suggerisce un passaggio da forme di partecipazione più etero-dirette (lavoro, volontariato strutturato) a forme più auto-determinate, in cui l'attività viene definita in funzione del benessere personale, della crescita culturale e della gestione autonoma del tempo. L'invecchiamento attivo resta centrale, ma si fa meno istituzionalizzato e più individualizzato.

Figura 13 – Il ruolo sociale immaginato dai *Silver* dopo il pensionamento



Le accentuazioni per età mostrano una chiara evoluzione lungo il ciclo di vita. I *Silver* più giovani (50-64 anni) esprimono una maggiore propensione verso ruoli attivi con continuità lavorativa o professionale, riflettendo una transizione graduale dal lavoro al pensionamento. Nella fascia 65-74 anni prevale il modello di attività legata alla sfera personale e culturale, mentre tra gli over 74 cresce in modo marcato la quota di chi si rappresenta come passivo (36,6%). Questo andamento segnala che **la progettualità sociale non scompare con l'età, ma viene progressivamente selezionata e ridimensionata**, coerentemente con le risorse fisiche, relazionali ed emotive disponibili.

Nel complesso, i *Silver* delineano un'immagine di sé come attori sociali ancora presenti, ma sempre più orientati a un'attività selettiva, autonoma e coerente con il proprio equilibrio personale. Il pensionamento viene vissuto meno come obbligo di impegno e più come spazio di libertà regolata, in cui scegliere se, come e quanto partecipare. La riduzione delle forme di attivismo istituzionalizzato e l'aumento della centralità della sfera personale indicano una trasformazione profonda del concetto

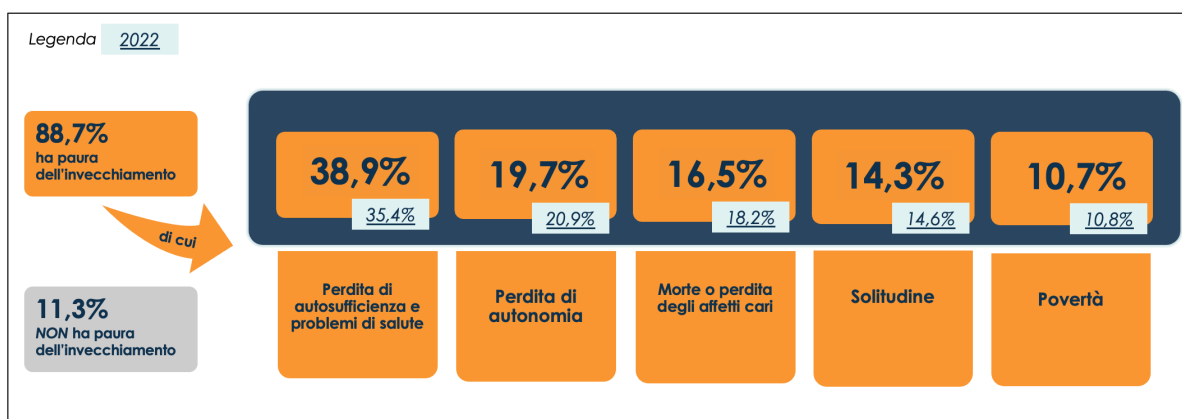
stesso di ruolo sociale nella maturità. In un contesto segnato da sfiducia verso il futuro e verso il sistema, l'attività dopo il pensionamento si sposta dalla dimensione collettiva a quella auto-referenziale, senza però scivolare in una passività generalizzata. Questo equilibrio tra desiderio di attivazione e bisogno di protezione rappresenta uno degli elementi strutturali della *Longevity Economy* contemporanea: una generazione che non rinuncia a essere attiva, ma che ridefinisce in modo autonomo i confini del proprio coinvolgimento sociale.

Le paure dell'invecchiamento: fragilità, dipendenza e rottura dei legami

La domanda su ciò che fa più paura dell'invecchiamento intercetta la dimensione più intima e meno razionalizzata della condizione *Silver*. Non si tratta solo di timori individuali, ma di una vera e propria mappa delle vulnerabilità percepite, che riflette aspettative, esperienze e rappresentazioni sociali della vecchiaia. I dati mostrano un quadro netto: **l'88,7% dei Silver dichiara di avere paura dell'invecchiamento, mentre solo l'11,3% afferma di non provarne**. Rispetto al 2022, questa distribuzione appare sostanzialmente stabile, segnalando che la paura dell'invecchiamento non è un effetto contingente, ma una componente strutturale dell'immaginario collettivo.

Il timore più diffuso riguarda la perdita di autosufficienza e i problemi di salute, indicato dal **38,9%** dei rispondenti, in crescita rispetto al 2022. Questo dato rappresenta il fulcro simbolico dell'invecchiamento temuto: non tanto la malattia in sé, quanto la perdita di controllo sul proprio corpo e sulla propria quotidianità. Le accentuazioni mostrano come questo timore cresca con l'età, raggiungendo i valori più elevati tra gli over 74 (41,8%) e nel Nord del Paese.

Figura 14 – I principali timori associati all'invecchiamento



La seconda grande area di paura riguarda la perdita di autonomia (19,7%), intesa come difficoltà nella gestione della casa, dei risparmi e delle decisioni quotidiane. Questo timore è particolarmente accentuato nel Centro Italia e tra le fasce di età intermedie (65-74 anni), cioè nel momento in cui l'autonomia è ancora presente, ma inizia a essere percepita come fragile. Questo dato si collega direttamente alle evidenze emerse sui temi dell'abitazione, della tecnologia e della sicurezza: l'investimento in adattamenti domestici e soluzioni tecnologiche appare come una risposta preventiva a una paura profondamente interiorizzata.

La solitudine (14,3%) e la morte o perdita degli affetti cari (16,5%) rappresentano un terzo polo di paura, fortemente relazionale. La solitudine cresce in modo significativo tra le donne e tra gli over 74, mentre la paura della perdita degli affetti è più marcata tra gli uomini. Nel complesso, l'invecchiamento viene vissuto non solo come processo biologico, ma come progressiva rarefazione

delle relazioni significative. La famiglia e le reti affettive emergono così come fattori di protezione centrali, ma anche come ambiti percepiti come vulnerabili e non garantiti.

La povertà è indicata come principale paura dal 10,7% del campione, una quota minoritaria rispetto ad altre dimensioni, ma fortemente concentrata tra chi dispone di meno risorse. Tuttavia, nel complesso dell'universo *Silver*, la dimensione economica risulta **meno centrale** rispetto alla paura della perdita di salute, autonomia e relazioni. **Solo l'11,3% dei Silver dichiara infine di non avere paura dell'invecchiamento**. Questa quota è più elevata tra gli uomini, tra chi dispone di buone condizioni economiche e di salute. Si tratta di una minoranza selezionata, che sembra combinare risorse materiali, capitale relazionale e un senso di controllo sulla propria traiettoria di vita.

Nel loro insieme, le paure dell'invecchiamento delineano un'immagine molto chiara: **ciò che i Silver temono non è l'età in sé, ma la perdita di agency**. L'invecchiamento viene percepito come minaccia quando mette in discussione la possibilità di decidere, di gestirsi, di restare autonomi e di mantenere legami significativi. Questa mappa delle paure fornisce inoltre una chiave di lettura trasversale a tutto il report. Spiega la centralità attribuita alla casa, l'attenzione alla tecnologia per l'autonomia, la prudenza economica, il ripiegamento sulla famiglia e la diffusa sfiducia verso il futuro e il sistema. La *Longevity Economy* emerge così non solo come insieme di comportamenti di consumo, ma come economia della prevenzione della perdita.

Tabella 7 – I timori associati all'invecchiamento: accentuazioni per genere, età e area geografica

Valori percentuali %											
	Totale	Sesso		Età			Area				
		M	F	50-64	65-74	>74	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Isole
Solitudine	14,3	11,9	16,1 ↑	12,1	14,0	19,6 ↑	11,6	13,7	14,4	17,0 ↑	16,1
Morte o perdita degli affetti cari	16,5	18,0 ↑	15,3	17,6	16,8	13,6	16,9	16,4	15,6	17,3	15,7
Perdita di autosufficienza e problemi di salute	38,9	40,3	37,8	37,3	39,6	41,8 ↑	40,9 ↑	39,7	38,4	36,6	37,7
Perdita di autonomia (gestione della casa, dei risparmi, etc)	19,7	19,4	19,8	19,3	21,5	18,4	21,6	19,8	21,3 ↑	15,9	18,9
Povertà	10,7	10,4	11,0	13,7	8,2	6,7	9,0	10,4	10,2	13,3	11,5
Non ho paura dell'invecchiamento	11,3	12,8 ↑	10,0	7,3	10,3	19,7	10,8	11,6	10,6	13,1	9,9

In prospettiva, intercettare queste paure non significa amplificarle, ma riconoscerle come elementi strutturali della domanda sociale dei *Longennial* italiani: una domanda di sicurezza, continuità, autonomia e relazioni, che attraversa tutte le dimensioni della vita matura.

Le strategie di preparazione all'invecchiamento

Le azioni intraprese prima e dopo i 50 anni per migliorare il proprio futuro da over 65 e da anziano restituiscono l'immagine di una *Silver Generation* **attiva, consapevole e selettiva** nelle strategie di preparazione all'invecchiamento. I dati mostrano chiaramente che la prevenzione viene declinata prevalentemente come cura dello stile di vita, mentre gli strumenti finanziari e assicurativi restano più marginali.

Le azioni più diffuse riguardano modifiche allo stile di vita quotidiano. ***Oltre il 74% dei Silver dichiara di essersi mosso di più e di aver incrementato l'attività fisica, mentre il 70,7% ha migliorato l'alimentazione evitando cibi preconfezionati.*** Seguono la riduzione del consumo di alcolici (68,8%) e l'abbandono del fumo (55%). Questi dati indicano che la preparazione all'invecchiamento viene vissuta innanzitutto come responsabilità individuale sul proprio corpo. La salute non è percepita come ambito delegabile esclusivamente al sistema sanitario, ma come risultato di comportamenti quotidiani cumulativi. Questa evidenza è perfettamente coerente con le paure emerse in precedenza: la perdita di autosufficienza e di autonomia viene affrontata agendo preventivamente sugli stili di vita.

Sul piano economico e assicurativo, le scelte risultano più selettive. Solo il 20,8% ha sottoscritto un fondo pensione complementare e il 16,4% una polizza sanitaria. Ancora più ridotta è la quota di chi ha attivato strumenti specifici per la non autosufficienza (8,6%). Uno scarto che segnala un'asimmetria nella percezione del rischio: i *Longennial* appaiono molto consapevoli dei rischi sanitari e funzionali, ma meno propensi – o informati – a tradurre tale consapevolezza in strumenti finanziari strutturati. In parte, ciò può riflettere una preferenza per soluzioni percepite come più controllabili e immediate.

Nel complesso emerge un modello di preparazione all'invecchiamento fortemente pragmatico. I *Silver* investono prima di tutto su ciò che possono modificare direttamente: alimentazione, movimento, abitudini di consumo. Le scelte più complesse, che richiedono pianificazione di lungo periodo e intermediazione istituzionale, restano invece più rarefatte. Questi dati restituiscono l'immagine di una *Silver Generation* che non subisce passivamente l'invecchiamento, **ma lo governa nei limiti del possibile**, attraverso una combinazione di autodisciplina, prevenzione e selettività nelle scelte, riguardanti però più la gestione della quotidianità (scelte alimentari, attività fisica etc) che la protezione socio-economica.

Un ambito, quello della pianificazione di lungo periodo, nel quale si possono dunque al momento individuare alcune importanti lacune, da colmare sia attraverso opportune campagne di informazione e sensibilizzazione sia attraverso un rafforzamento di prodotti e servizi dedicati alla gestione del cosiddetto *longevity risk*, vale a dire il rischio che una persona viva più a lungo delle risorse economiche a disposizione, magari proprio a causa di spese legate a salute o assistenza. Tanto più che, come si vedrà meglio nel proseguo dell'indagine, quando direttamente sollecitati sul tema, ***il rischio di longevità emerge come una preoccupazione piuttosto diffusa tra i Longennial italiani.***

6. L'uso della tecnologia

L'uso di dispositivi tecnologici e digitali rappresenta oggi uno degli indicatori più rilevanti della capacità di partecipazione sociale, accesso ai servizi e autonomia nella vita quotidiana.

Digitalizzazione e accesso: l'uso di internet tra normalizzazione e nuove fratture

I dati mostrano come, tra i *Silver*, l'uso della rete sia ormai ampiamente normalizzato, pur mantenendo alcune linee di frattura legate soprattutto all'età avanzata. ***Nel 2025, l'82,5% dei Silver dichiara di utilizzare internet molto spesso, mentre un ulteriore 7,3% lo utilizza qualche volta.*** Solo il 10,2% afferma di non utilizzarlo mai. Complessivamente, quasi 9 *Silver* su 10 hanno quindi un qualche livello di accesso alla rete. Il confronto con il 2022 evidenzia una crescita netta dell'uso intensivo: aumenta in modo significativo la quota di chi utilizza internet molto spesso (dall'80,5% all'82,5%) e si riduce sensibilmente la quota dei non utenti (dal 14,3% al 10,2%). Questo andamento segnala che l'ingresso nel mondo digitale non è più un processo in corso, ma un fenomeno ormai strutturato.

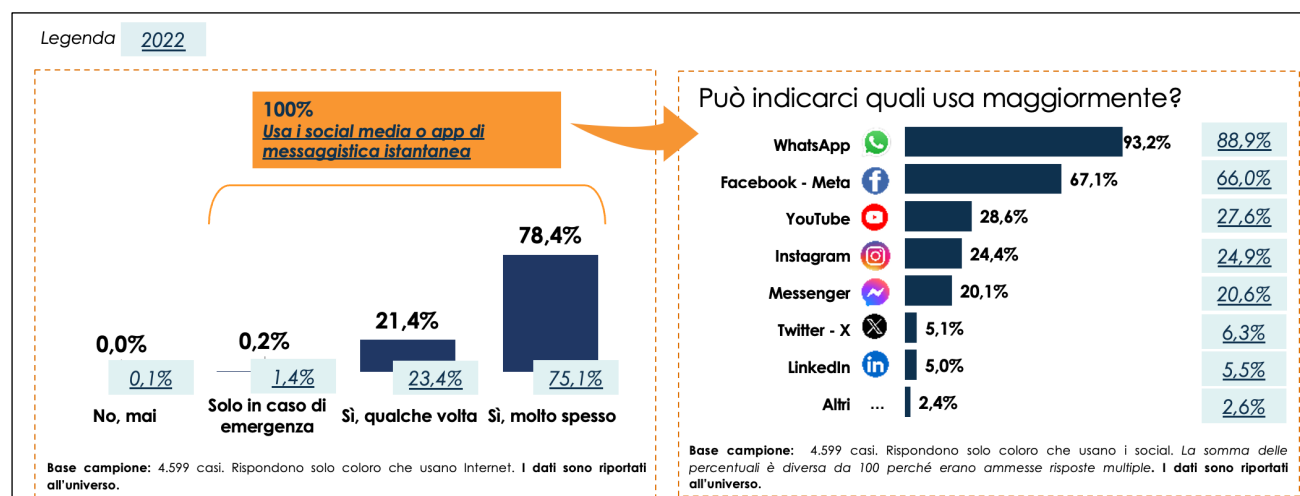
Le accentuazioni per età mostrano come la principale linea di divisione non sia più generazionale in senso ampio, ma **intra-generazionale**. Tra i 50-64 anni l'uso intensivo di internet raggiunge livelli quasi universali (93,3%), mentre tra i 65-74 anni resta molto elevato (84,7%). **Il vero salto avviene tra gli over 74, dove la quota di non utenti sale al 24,8%**, percentuale verosimilmente influenzata anche da eventuali condizioni funzionali e di salute che possono incidere sulla capacità di mantenere un uso attivo e continuativo delle tecnologie.

Le differenze di genere risultano ormai marginali: uomini e donne mostrano livelli di utilizzo molto simili, a conferma di una sostanziale parità di accesso. Anche dal punto di vista territoriale le differenze sono contenute, pur con una lieve penalizzazione del Mezzogiorno e delle Isole, dove cresce la quota di utilizzo sporadico o nullo. Questa omogeneità territoriale rafforza l'idea che l'accesso a internet sia diventato un **bene quasi universale**, almeno fino a una certa soglia di età e autonomia.

Nel complesso, l'elevata diffusione dell'uso di internet tra i *Silver* segna un cambiamento strutturale: la digitalizzazione non è più una barriera generalizzata all'invecchiamento attivo, ma uno strumento ordinario di gestione della vita quotidiana (autonomia, informazione, relazione). Tuttavia, la persistenza di una quota non trascurabile di non utenti tra gli over 74 segnala il rischio di un nuovo ambito di vulnerabilità. In questo senso, **il digitale diventa una risorsa che accompagna l'autonomia**, ma che può anche amplificare le disuguaglianze nella fase più avanzata della vita. Un quadro coerente con quanto emerso nei capitoli precedenti: una *Silver Generation* complessivamente attiva, ma attraversata da soglie critiche oltre le quali l'accesso a risorse materiali, relazionali e digitali diventa più fragile.

Tra i *Silver* che utilizzano internet, l'uso dei *social media* e delle *app* di messaggistica istantanea risulta **pressoché universale** confermando che la dimensione relazionale è oggi uno degli assi portanti della digitalizzazione nella maturità. In particolare, **il 78,4% del campione dichiara di utilizzare social media o app di messaggistica molto spesso, mentre il 21,4% lo fa qualche volta**. Le modalità marginali ("solo in caso di emergenza" o "mai") risultano sostanzialmente azzerate. Il confronto con il 2022 **mostra una stabilità elevata dell'uso intensivo**, con un lieve incremento della frequenza quotidiana e una riduzione dell'uso sporadico.

Figura 15 - Gli over 50 e l'uso di social e app di messaggistica istantanea



Le accentuazioni per età sottolineano come l'uso intensivo sia massimo tra i 50-64 anni e resti molto elevato anche tra i 65-74 anni. Tra gli over 74 cresce la quota di utilizzo "qualche volta", ma senza

mai trasformarsi in esclusione. Questo andamento suggerisce una continuità funzionale: anche quando l'uso diventa meno intenso, il digitale resta uno strumento attivo di relazione. Dal punto di vista di genere, emerge una maggiore intensità d'uso tra le donne, che si collocano più frequentemente nella categoria *“molto spesso”*. Questo dato è coerente con una maggiore centralità femminile nella gestione delle relazioni familiari e sociali, che il digitale tende a rafforzare più che a sostituire.

La gerarchia delle piattaforme utilizzate chiarisce ulteriormente il significato sociale dell'uso digitale tra i *Silver*:

- **WhatsApp** è di gran lunga lo strumento più utilizzato (93,2%), in forte crescita rispetto al 2022. Si conferma come **infrastruttura relazionale primaria**, soprattutto per i contatti familiari e di prossimità.
- **Facebook (Meta)** resta molto diffuso (67,1%), con una sostanziale stabilità rispetto al 2022, configurandosi come spazio di socialità allargata.
- **YouTube** (28,6%) e **Instagram** (24,4%) svolgono una funzione più orientata alla fruizione di contenuti, intrattenimento e apprendimento informale.
- Le piattaforme a più forte connotazione professionale, come ad esempio **LinkedIn**, restano marginali, così come le app alternative.

Questa distribuzione indica che il digitale, per i *Silver*, è usato prevalentemente in una logica **strumentale e relazionale**, più che identitaria o performativa. L'obiettivo principale non è l'auto-rappresentazione, ma il mantenimento dei legami e l'accesso a contenuti utili.

A ogni modo, l'uso dei *social media* e delle *app* di messaggistica tra i *Silver* rappresenta uno degli elementi più chiari di **normalizzazione del digitale nella vita matura**. Il digitale non è vissuto come spazio separato o alternativo, ma come estensione delle reti sociali esistenti. Questo dato è particolarmente rilevante se letto in connessione con le paure dell'invecchiamento emerse nei capitoli precedenti. La diffusione capillare della messaggistica istantanea può essere interpretata come una **strategia adattiva contro la solitudine**, mentre l'uso dei *social* generalisti consente di mantenere un senso di appartenenza e di continuità sociale anche in presenza di riduzione della mobilità fisica. In prospettiva, la *Longevity Economy* digitale non appare come un mercato di nicchia, ma come un ambito strutturale in cui comunicazione, servizi e relazioni si intrecciano. Il rischio non è più l'esclusione generalizzata, ma la possibilità che, nelle età più avanzate o in condizioni di fragilità, la perdita di accesso alla rete coincida con **una nuova forma di isolamento**, rendendo il digitale una leva cruciale di autonomia e inclusione.

Informazione e attualità: un ecosistema ibrido e gerarchizzato

I canali utilizzati dagli over 50 italiani per informarsi sui temi di attualità delineano **un sistema ibrido**, in cui i media tradizionali mantengono un ruolo centrale, ma convivono stabilmente con le fonti digitali. Non emerge una sostituzione netta, bensì una stratificazione funzionale dei canali informativi.

Il principale canale informativo rimane **la TV** (telegiornali), indicata dal **72,4%** dei *Silver*, in lieve crescita rispetto al 2022. La televisione continua a svolgere una funzione centrale, anche perché percepita come affidabile, riconoscibile e poco faticosa dal punto di vista cognitivo. Accanto ai telegiornali, resistono i programmi di approfondimento e *talk show* (30,6%), seppur in calo.

Internet si colloca stabilmente come secondo canale informativo, utilizzato dal **55%** dei *Silver*, con una quota sostanzialmente invariata rispetto al 2022. I quotidiani online e i portali di informazione non sono più strumenti “alternativi”, ma parte integrante delle pratiche informative quotidiane. Questo dato va letto in continuità con l’elevato uso dei *social*: il digitale non è usato solo per comunicare, ma anche per integrare e approfondire le informazioni ricevute dai media tradizionali. Tuttavia, raramente sostituisce completamente la TV come fonte primaria. La **stampa tradizionale (24,8%)** continua a perdere centralità, confermando un processo strutturale di declino, pur restando rilevante per una quota non marginale di *Silver*, spesso più istruiti o abituati a pratiche informative consolidate. La **radio (23,6%)** mantiene una presenza stabile, svolgendo una funzione di accompagnamento e di sottofondo informativo, spesso integrata nella routine quotidiana. I ***social media*, la messaggistica e i forum** vengono indicati come canale informativo dal **20,5%** dei *Silver*. Anche questo dato è coerente con quanto emerso sull’uso intensivo delle piattaforme: i *social* non sono principalmente percepiti come fonti ufficiali di informazione, ma come spazi di circolazione, commento e rielaborazione delle notizie. Infine, il **passaparola con familiari e amici (14,6%)** mantiene un ruolo stabile e non trascurabile, confermando l’importanza delle reti relazionali nella costruzione del senso dell’attualità, soprattutto su temi percepiti come complessi o controversi.

Il confronto con la precedente edizione dell’indagine mostra una sostanziale stabilità dell’ecosistema informativo. Non emergono rotture improvvise, ma aggiustamenti incrementali: lieve rafforzamento dei telegiornali, consolidamento dell’informazione online, progressivo ridimensionamento dei format più polarizzati. Questo andamento suggerisce che, anche sul piano informativo, i *Silver* adottano una strategia di prudente adattamento, incorporando il digitale senza abbandonare i riferimenti tradizionali.

7. Il rapporto dei *Silver* con sanità, prevenzione e cure

La valutazione del Servizio Sanitario Nazionale da parte dei *Silver* restituisce **un quadro ambivalente**, in cui alla riconosciuta funzione di presidio universale si affianca una crescente percezione di affaticamento del sistema pubblico. ***Complessivamente, poco più di 4 over 50 su 10 esprimono un giudizio positivo (ottimo o buono)***, mentre la quota prevalente si colloca su valutazioni di tipo “sufficiente” (34,1%) o “insufficiente” (23,9%). Rispetto al 2022 emerge un leggero peggioramento della percezione complessiva, con una contrazione dei giudizi “buono” e un incremento della valutazione “sufficiente”. **Le differenze territoriali sono marcate:** nelle regioni del Nord-Est e del Centro si concentrano le valutazioni più positive, mentre nel Sud e soprattutto nelle Isole cresce in modo significativo la percezione di insufficienza. Questa polarizzazione territoriale rafforza l’idea di un SSN vissuto come formalmente universale ma sostanzialmente diseguale, soprattutto agli occhi di una popolazione anziana più esposta ai bisogni sanitari continui. L’età introduce un ulteriore elemento di lettura: **tra gli over 74 aumenta la quota di giudizi estremi**, sia positivi sia negativi, suggerendo una relazione più diretta e intensa con il sistema sanitario, che tende a polarizzare l’esperienza. Non si tratta solo di un giudizio astratto sull’istituzione, ma di una valutazione costruita sull’uso frequente e sulla concretezza delle risposte ricevute.

Diverso, e significativamente più positivo, è il giudizio sul medico di medicina generale, che continua a rappresentare per i *Silver* un vero e proprio pilastro della sanità di prossimità. Oltre il 70% degli intervistati valuta il rapporto con il proprio medico come ottimo o buono, con una netta distanza rispetto alla valutazione complessiva del SSN. Anche qui, tuttavia, il confronto con il 2022 segnala un lieve arretramento delle valutazioni più elevate, a favore di un aumento della categoria “buono” a

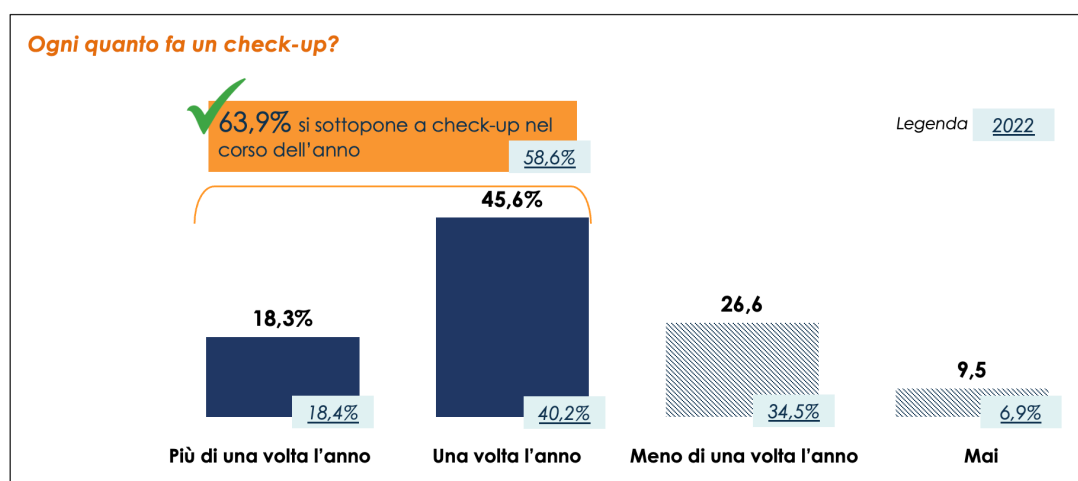
scapito di “*ottimo*”. Il medico di famiglia conserva la fiducia relazionale, ma fatica a compensare le criticità strutturali del sistema (tempi di attesa, accesso agli specialisti, carenza di servizi territoriali).

Il focus sui *Silver* che ricorrono al privato evidenzia una frattura importante. Tra questi, le valutazioni positive del SSN risultano più elevate rispetto a chi non utilizza servizi privati, una contraddizione solo apparente che in realtà segnala una strategia adattiva: il sistema pubblico viene giudicato più favorevolmente da chi può integrarlo con soluzioni private, riducendo l’impatto di eventuali inefficienze. In questo senso, la sanità privata appare soprattutto come **uno strumento funzionale di compensazione**, soprattutto per visite specialistiche, diagnostica e tempi di accesso.

Prevenzione sanitaria e investimento sulla salute futura

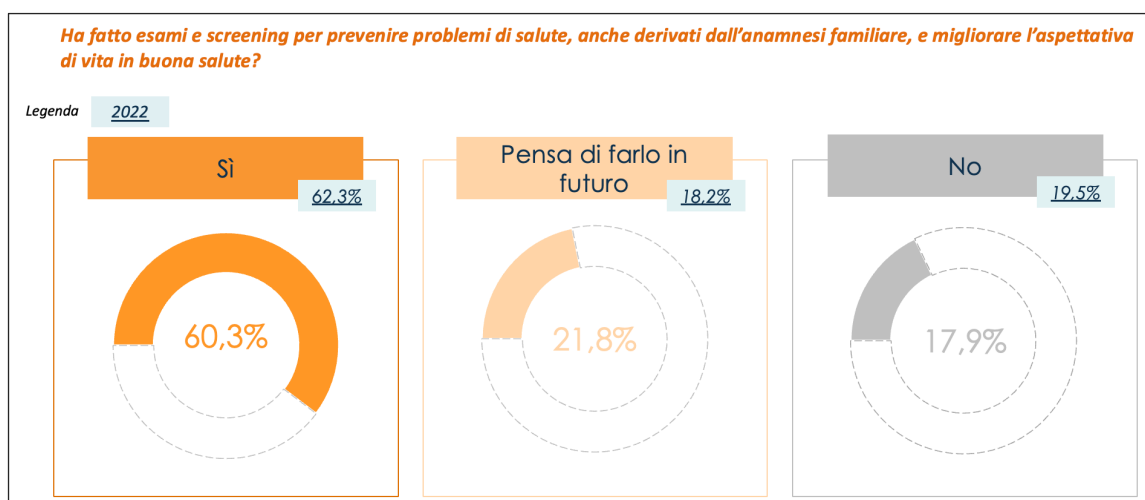
Sale la percentuale di coloro che fanno prevenzione: **il 63,9% si sottopone a *check-up* nel corso dell’anno** (era il 58,6% del 2022), il 45,6% lo fa con cadenza almeno annuale (era il 40,2% nella precedente indagine). Mentre si erode soprattutto la percentuale di quanti realizzano *check-up* meno di una volta l’anno, dal 34,5% al 26,6%, sale leggermente anche la quota di quanti non si sottopongono ad attività preventive, pari nel 2025 al 9,5% del campione.

Figura 16 – Le attività di prevenzione: la frequenza di *check-up*



Coerentemente, **il 60,3% dichiara di aver fatto esami e screening di prevenzione** anche in virtù dell’anamnesi familiare e in vista del mantenimento di una buona salute. A fronte di un 21,8% che non si è ancora sottoposto a esami di questo genere ma intende farlo in futuro, solo il 17,9% dei rispondenti - in calo rispetto al 2022 - dichiara di non aver intenzione di sottoporsi a questo genere di attività medica.

Figura 17 – Le attività di prevenzione: esami e *screening* per migliorare l'aspettativa di vita in buona salute



Dal punto di vista socio-sanitario, questi dati segnalano una trasformazione profonda del rapporto tra età e salute: la prevenzione non è più percepita come prerogativa dell'età lavorativa o come pratica "anticipatoria" legata al rischio, ma **come componente ordinaria dell'invecchiamento attivo**. I *Silver* mostrano una crescente consapevolezza del legame tra diagnosi precoce, qualità della vita e autonomia futura, soprattutto in un contesto di allungamento dell'aspettativa di vita. In questa prospettiva, la prevenzione diventa anche uno strumento di **gestione dell'incertezza**, in un sistema sanitario percepito come meno accessibile rispetto al passato. Fare *screening* significa ridurre il rischio di dover affrontare, in età avanzata, percorsi di cura più complessi e onerosi, sia sul piano sanitario sia su quello economico e familiare.

Nel complesso, l'attenzione alla prevenzione rappresenta uno degli indicatori più chiari della maturazione della *Longevity Economy* in ambito sanitario: i *Silver* non sono più solo utenti passivi del sistema di cura, ma **attori consapevoli**, orientati alla pianificazione e alla protezione della propria salute nel medio-lungo periodo. Questa trasformazione apre spazi rilevanti sia per le politiche pubbliche sia per l'offerta privata, ma pone anche una sfida cruciale in termini di equità e accessibilità.

Autopercezione dello stato di salute: tra resilienza e fragilità latente

La maggioranza dei *Silver* italiani esprime una valutazione complessivamente positiva del proprio stato di salute: **il 70,2% dichiara di godere di una condizione buona o discreta**. Si tratta di un dato rilevante, che conferma come l'invecchiamento venga vissuto, almeno nella fase iniziale e intermedia della *Silver Age*, non come sinonimo automatico di malattia, ma come fase ancora compatibile con benessere funzionale e autonomia. Nel confronto con il 2022 emerge una sostanziale stabilità dell'autopercezione positiva, con una lieve ricomposizione interna: cresce la quota che si colloca nella categoria "buono", mentre si riduce marginalmente quella che si definisce in condizioni solo "discrete". Questo spostamento segnala **una maggiore fiducia soggettiva nella propria salute**, coerente con l'aumento osservato delle pratiche preventive e degli investimenti in stili di vita salutari.

Accanto a questa maggioranza, tuttavia, si colloca **un segmento non trascurabile – pari al 29,8% – che non si riconosce in una condizione di buona salute**. In particolare, il 20,2% definisce il proprio stato come "sufficiente": una categoria rilevante, perché esprime una fragilità latente, non ancora tradotta in patologia conclamata, ma percepita come limite funzionale o come rischio futuro. Questa

area intermedia rappresenta il vero terreno di transizione della *Longevity Economy* sanitaria: soggetti che non sono ancora “*malati*”, ma che iniziano a convivere con segnali di declino fisico o con una riduzione dell’energia, della mobilità o della sicurezza percepita. È su questo segmento che si concentrano, tipicamente, le scelte di prevenzione, adattamento dell’abitazione, ricorso a tecnologie assistive e – progressivamente – integrazione tra sanità pubblica e privata.

Una quota più contenuta ma strutturalmente rilevante (circa 1 *Silver* su 10) dichiara una condizione di salute “*non buona*” o la presenza di patologie croniche o invalidanti. Anche in questo caso, il confronto con il 2022 mostra una sostanziale stabilità, a conferma che l’aumento dell’aspettativa di vita non si accompagna necessariamente a un peggioramento rapido delle condizioni di salute, ma spesso piuttosto a una cronicizzazione di alcune patologie, che possono poi risultare più o meno gestibili da parte dei longevi e delle loro famiglie.

La piena adesione alla domanda, nonostante la sua natura sensibile, segnala inoltre un elevato livello di **consapevolezza e accettazione** del tema salute tra gli over 50, che tendono a parlarne senza rimozione, inserendolo all’interno di una visione realistica del proprio percorso di vita. Nel complesso, dunque, l’autovalutazione dello stato di salute restituisce l’immagine di una popolazione *Silver* che si colloca in una zona di equilibrio instabile: sufficientemente in buona salute da progettare, investire e partecipare, ma al tempo stesso consapevole della progressiva esposizione a rischi fisici e funzionali. Questo dato rappresenta uno dei pilastri della *Longevity Economy*: non una “economia della malattia”, **ma un’economia dell’anticipazione, dell’adattamento e della manutenzione della salute**. È proprio in questa fase, prima della perdita significativa di autosufficienza, che si concentrano le scelte individuali e le opportunità di intervento pubblico e privato.

Coperture sanitarie integrative: tra affidamento al SSN e sanità privata

Il rapporto dei *Silver* con le coperture sanitarie integrative appare articolato e piuttosto polarizzato. **Meno di un quarto degli intervistati (22%) dichiara di essere iscritto a una forma di assistenza sanitaria integrativa**, mentre quasi la metà (48,7%) afferma di rivolgersi esclusivamente al Servizio Sanitario Nazionale. Accanto a questi due poli, emerge però un segmento altrettanto rilevante: il **22,7%** non aderisce alla sanità integrativa, ma **sostiene direttamente spese sanitarie**, pagando visite specialistiche o prestazioni fuori dal SSN. Dati che non starebbero a indicare tanto una scelta ideologica, quanto piuttosto una risposta pragmatica a tempi di attesa, accessibilità e continuità delle cure. Il confronto con il 2022 evidenzia peraltro una sostanziale stabilità delle macro-quote, seppur con qualche leggera variazione: cresce leggermente il ricorso a soluzioni individuali *out of pocket* a scapito sia dell’adesione formale a forme intermedie sia dell’affidamento esclusivo al pubblico.

L’analisi per sottogruppi mostra con chiarezza che **la propensione all’uso esclusivo del SSN cresce con l’età**: dai 75 anni in su supera il 56%, segnalando come l’accesso a strumenti integrativi e al privato tenda a ridursi nelle età più avanzate, quando aumentano i bisogni ma diminuiscono le risorse disponibili. Al contrario, nelle fasce 50-64 e 65-74 anni è più diffuso alla sanità integrativa. Dal punto di vista territoriale, invece, il ricorso esclusivo al SSN è più elevato nel Mezzogiorno e nelle Isole, mentre nel Nord e nel Centro emerge una maggiore diffusione di coperture integrative.

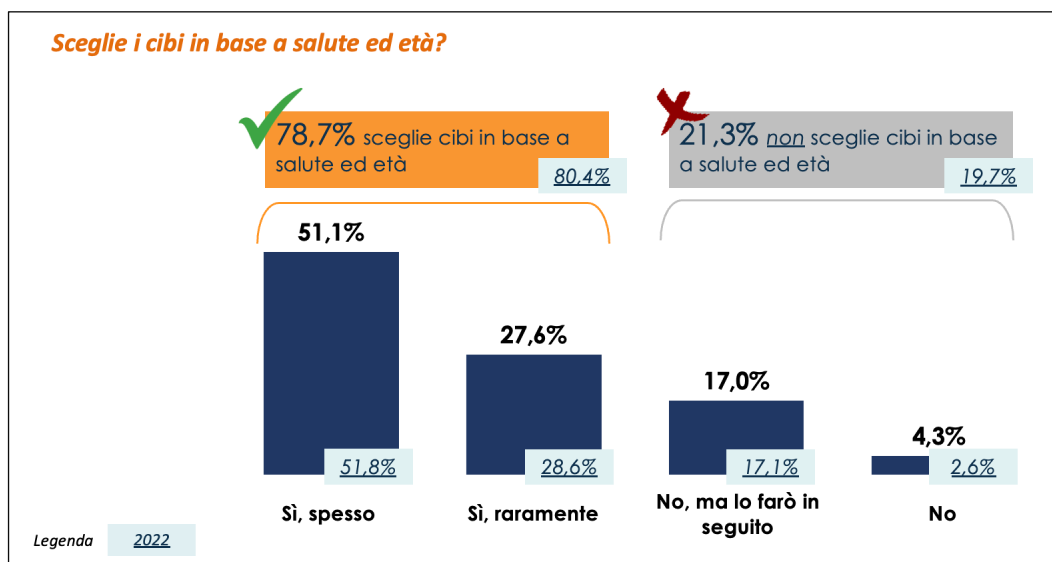
Nel complesso, i dati mostrano come l’economia della longevità sanitaria si stia strutturando attorno a un modello ibrido, in cui il SSN rimane centrale ma non più sufficiente a garantire tempestività e continuità percepite. In questo contesto, la crescita della sanità intermedia può svolgere quindi un

ruolo cruciale sia per lo Stato sia per i singoli cittadini che pur, *Silver* compresi, non sembrano tuttavia ancora averne compreso le piene potenzialità, sia in termini di risparmio sia in termini di efficienza dei servizi prestati. Da qui, la necessità di puntare maggiormente su diffusione e consolidamento delle diverse forme di assistenza sanitaria integrativa, così come sulle protezioni LTC per la copertura dei rischi di non autosufficienza.

8. L'alimentazione come pratica di adattamento all'età

La grande maggioranza dei *Silver* dichiara di orientare le proprie scelte alimentari in funzione della salute e dell'età: **il 78,7% afferma di farlo almeno in parte, con oltre la metà (51,1%) che lo fa con frequenza**. Si tratta di un dato che segnala come l'alimentazione venga sempre più vissuta non solo come abitudine culturale, ma come **leva di prevenzione e di gestione dell'invecchiamento**. Nel confronto con il 2022 emerge una sostanziale stabilità, con una lieve riduzione della quota complessiva di attenzione.

Figura 18 – La scelta dei cibi in funzione dell'età

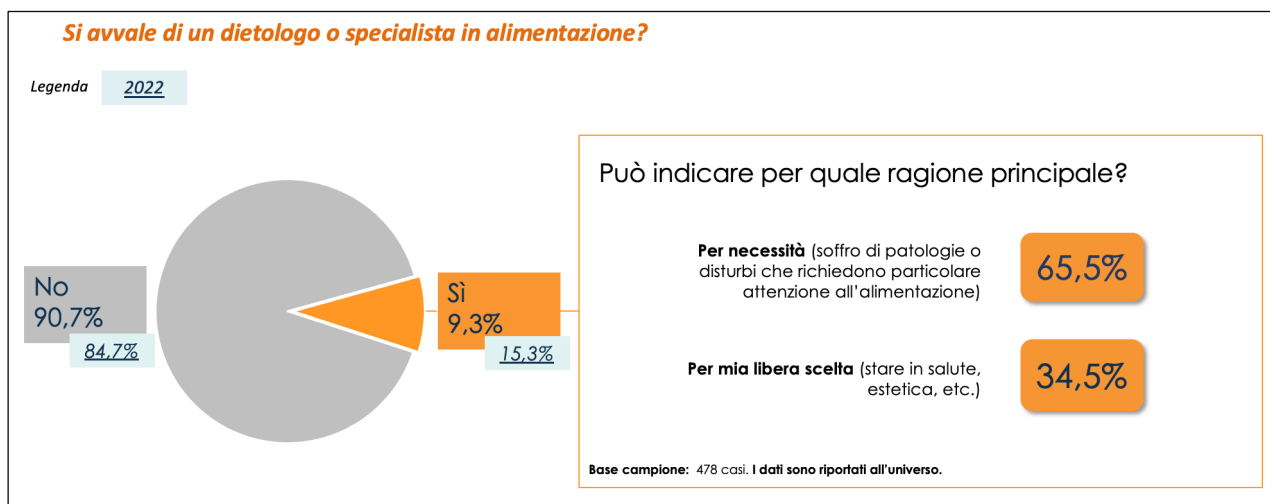


La propensione a scegliere i cibi in base alla salute cresce in modo marcato con l'età, raggiungendo il picco tra i 65-74enni, dove oltre 6 su 10 dichiarano di farlo spesso. In questa fascia, l'alimentazione assume un ruolo centrale come strumento di autogestione del benessere, in risposta ai primi segnali di fragilità fisica e metabolica. Tra i 50-64enni, invece, è più elevata la quota di chi dichiara di non orientare ancora pienamente le proprie scelte alimentari in base alla salute. Questo suggerisce che, nella fase più "attiva" della *Silver Age*, la consapevolezza esiste ma non sempre si traduce in comportamento sistematico, rimandando l'adattamento a una fase successiva del ciclo di vita.

Nel complesso, l'alimentazione si conferma come uno dei pilastri della *Longevity Economy* del benessere: non un ambito di consumo passivo, ma **una pratica quotidiana di adattamento all'età**, fortemente intrecciata con prevenzione, autonomia e qualità della vita. Il fatto che una quota residuale dichiari di non scegliere ancora i cibi in base alla salute, ma di avere intenzione di farlo, segnala inoltre un potenziale di crescita ulteriore di questo segmento, soprattutto se sostenuto da politiche informative e da un'offerta alimentare accessibile e mirata.

Nonostante l'elevata attenzione dichiarata verso l'alimentazione come leva di salute e adattamento all'età, **il ricorso a un dietologo o a uno specialista** in nutrizione rimane fortemente minoritario: **solo il 9,3% dei Silver dichiara di avvalersene**, a fronte di oltre 9 su 10 che non hanno mai fatto ricorso a una consulenza professionale strutturata. Il confronto con il 2022 segnala una riduzione significativa della quota di utilizzatori, che passa da oltre il 15% a meno del 10%. Questo arretramento suggerisce che, in un contesto di maggiore pressione sui bilanci familiari e di crescente complessità del sistema sanitario, la consulenza nutrizionale venga percepita come prestazione non prioritaria, soprattutto se non strettamente necessaria dal punto di vista clinico.

Figura 19 – Il ruolo degli specialisti in nutrizione



Il dato appare particolarmente rilevante se letto in parallelo con le evidenze precedenti: i *Longennial* dichiarano comportamenti alimentari orientati alla salute, ma tendono a **gestire autonomamente** le proprie scelte, facendo ricorso a conoscenze informali, esperienze personali, indicazioni mediche generiche o fonti informative non specialistiche. Questo fenomeno riflette una forma di auto-medicalizzazione “soft” dell'alimentazione: l'individuo si sente sufficientemente competente per adattare la dieta all'età e alle condizioni di salute, ricorrendo allo specialista solo quando emerge una necessità clinica esplicita.

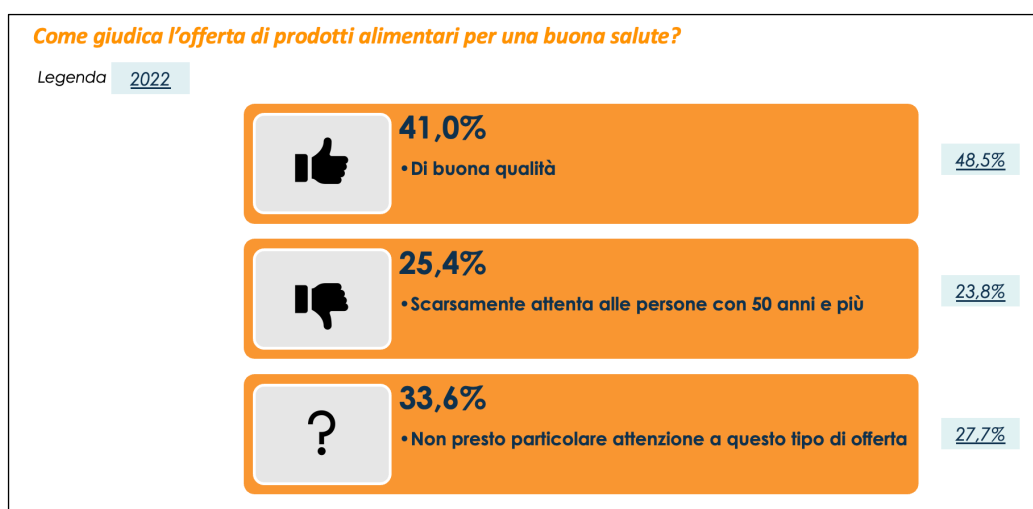
Tra coloro che si rivolgono a uno specialista, la motivazione prevalente è proprio la necessità: quasi due terzi (**65,5%**) dichiarano di farlo perché affetti da patologie o disturbi che richiedono una particolare attenzione alimentare. Solo un terzo si affida allo specialista per libera scelta, con finalità di benessere generale, prevenzione o miglioramento estetico. Questo dato segnala che, nella percezione dei *Silver*, la nutrizione professionale è ancora collocata **nell'ambito della cura più che della prevenzione**. L'intervento dello specialista viene attivato quando il problema è già emerso, non come strumento anticipatorio o di ottimizzazione della salute.

Nel complesso, il ricorso limitato allo specialista dell'alimentazione evidenzia un potenziale inespresso della *Longevity Economy*: da un lato, esiste una forte domanda di salute e longevità; dall'altro, manca ancora una piena legittimazione culturale della nutrizione come servizio preventivo continuativo. La contrazione rispetto al 2022 suggerisce inoltre che l'accesso a queste prestazioni sia sensibile ai vincoli economici e alla percezione di utilità immediata. In assenza di integrazione con il sistema pubblico o di forme di copertura, la consulenza nutrizionale tende a rimanere un servizio elitario o emergenziale, piuttosto che una componente ordinaria dell'invecchiamento attivo.

Offerta alimentare e salute: qualità percepita, ma scarsa personalizzazione

Il giudizio dei *Silver* sull'offerta di prodotti alimentari orientati alla salute restituisce un quadro ambivalente. Da un lato, **il 41% la considera di buona qualità**; dall'altro, una quota complessiva del 59% esprime una distanza più o meno marcata: il 25,4% la ritiene scarsamente attenta alle esigenze delle persone con 50 anni e più, mentre **il 33,6% dichiara di non prestare particolare attenzione a questo tipo di offerta**. Il confronto con il 2022 segnala un arretramento della valutazione positiva: la quota di chi giudica l'offerta di buona qualità scende di oltre 7 punti percentuali. In parallelo, crescono sia la percezione di una scarsa attenzione al target *Silver* sia l'area di disinteresse.

Figura 20 – I giudizi sull'offerta di prodotti alimentari per una buona salute



Le differenze per età sono particolarmente indicative. I *Silver* più anziani tendono meno a valutare positivamente l'offerta e più frequentemente dichiarano di non prestare attenzione a questo tipo di prodotti. Questo dato può essere letto come espressione di **una barriera comunicativa**: l'offerta esiste, ma non riesce a intercettare efficacemente i bisogni, il linguaggio e le abitudini alimentari delle età più avanzate. Al contrario, tra i 50-64enni è più elevata la quota di valutazioni positive, segnalando come l'offerta di prodotti "salute-oriented" venga percepita come più pertinente nella fase iniziale della *Silver Age*, quando il consumo è ancora orientato alla sperimentazione e alla prevenzione.

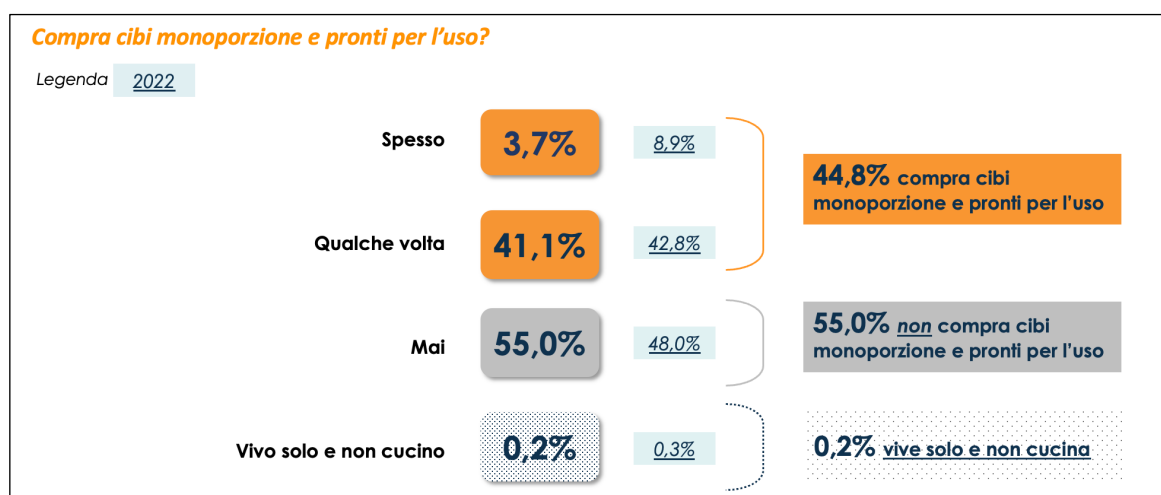
Tabella 8 – I giudizi sull'offerta di prodotti per una buona salute: accentuazioni per genere, età e area geografica

	Totale	Valori percentuali %									
		Sesso		Età			Area				
		M	F	50-64	65-74	>74	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Isole
Di buona qualità	41,0	40,6	41,3	43,1	40,3	37,9	40,6	43,4 ↑	41,5 ↑	38,0	42,6 ↑
Scarsamente attenta alle persone con 50 anni e +	25,4	26,9 ↑	24,1	29,1	26,0	18,0	24,9	24,5	25,9	26,9 ↑	24,2
Non presto particolare attenzione a questo tipo di offerta	33,6	32,5	34,5 ↑	27,8	33,7	44,1 ↑	34,5	32,1	32,6	35,0 ↑	33,2

Dal punto di vista territoriale, il Nord-Est e le Isole, mostrano livelli più elevati di giudizio positivo, mentre soprattutto al Sud cresce la percezione di scarsa attenzione o il disinteresse verso questo tipo di offerta. Ciò suggerisce una combinazione di fattori legati alla disponibilità dell'offerta, alla capacità di spesa e alla qualità dell'informazione alimentare.

La quota consistente di *Silver* che dichiara di non prestare particolare attenzione a questo segmento di mercato indica, inoltre, che l'alimentazione salutare viene spesso gestita attraverso scelte tradizionali e auto-regolate, piuttosto che attraverso il ricorso a prodotti esplicitamente posizionati come “*per la salute*”. Interessante in questo senso guardare allora anche ai dati relativi all'acquisto di cibi monoporzione e pronti all'uso, prodotti che a differenza di quelli finora discussi, nascono per soddisfare esigenze pratiche o etiche (come, ad esempio, il risparmio e il consumo consapevole) più che connesse a ragioni di salute: **nel complesso, il 44,8% degli intervistati dichiara di farne uso, sebbene con frequenza soprattutto occasionale**. Il 41,7% di chi compra cibi monoporzione e pronti per l'uso dichiara infatti di farlo qualche volta, a fronte di un 55% che invece non si avvale mai di questo tipo di offerta.

Figura 21 – Il consumo di cibi monoporzione e/o pronti all'uso



9. Lo stile di vita: benessere, mobilità, vacanze e tempo libero

Tra gli over 50 cresce l'attenzione al benessere fisico e mentale, con un aumento di chi pratica regolarmente attività fisica e segue una dieta corretta. È molto diffusa la consapevolezza dell'importanza di mantenere la mente attiva, sostenuta da attività culturali, in particolare dalla lettura, che si conferma un'abitudine centrale e stabile nel tempo.

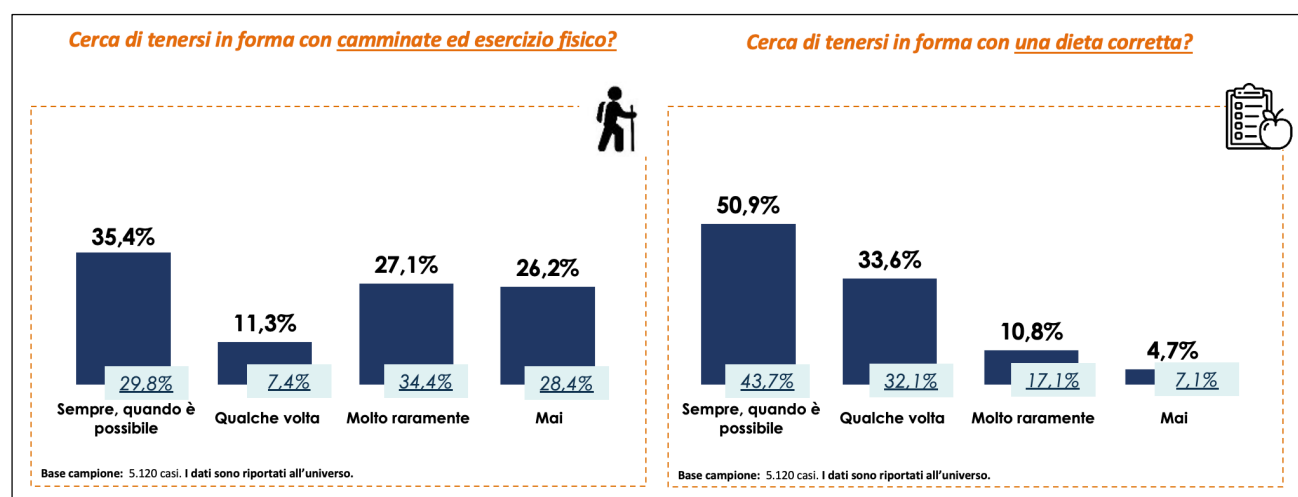
Anche la mobilità mostra segnali positivi, con una preferenza per l'uso dei mezzi propri e un aumento degli spostamenti a piedi o in bicicletta, sebbene emerga il bisogno di servizi di supporto per gli spostamenti legati a necessità quotidiane e sanitarie. Le attività di svago restano regolari e legate alla sfera personale e familiare.

I comportamenti di acquisto avvengono soprattutto nei negozi fisici, prevalentemente in solitaria, con una particolare attenzione ai prodotti per l'alimentazione e per la casa.

Attività fisica e dieta: due strategie diverse di gestione della salute

I dati mostrano chiaramente come i *Silver* adottino strategie differenziate per mantenersi in forma, **attribuendo un ruolo più strutturato alla dieta rispetto all'attività fisica**. Se il controllo alimentare appare largamente interiorizzato, l'esercizio fisico risulta più diseguale, intermittente e fortemente condizionato da fattori anagrafici e funzionali. **Solo il 35,4% dichiara di svolgere regolarmente camminate o esercizio fisico "sempre, quando è possibile", mentre una quota quasi equivalente (26,2%) afferma di non farlo mai**. Se si sommano coloro che praticano attività fisica molto raramente o mai, si supera ampiamente la metà del campione.

Figura 22 – Il ruolo di esercizio fisico e dieta nel mantenimento del benessere fisico



Le differenze anagrafiche sono nette: **la propensione all'attività fisica regolare è più elevata tra i 65-74enni**, mentre tende a ridursi rispetto alla media tra gli over 74. Un dato che potrebbe segnalare un punto di rottura nel percorso di invecchiamento, oltre il quale la pratica motoria tende a ridursi drasticamente, spesso in assenza di alternative adattate, ma che va però pesato anche alla luce del confronto con le altre fasce anagrafiche. Se tra gli over 74, i rispondenti che praticano attività fisica con regolarità sono il 32,4%, la percentuale raggiunta dalla fascia 50-64 è del 34,2%, comunque leggermente al di sotto alla media complessiva del 35,4%.

Tabella 9 – L'esercizio fisico: accentuazioni per genere, età e area geografica

Valori percentuali %											
	Totale	Sesso		Età			Area				
		M	F	50-64	65-74	>74	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Isole
Sempre, quando è possibile	35,4	34,6	36,1	34,2	41,0	32,4	34,6	38,3	35,5	34,9	32,8
Qualche volta	11,3	11,7	10,9	10,6	13,0	11,0	11,9	12,2	13,2	6,9	13,6
Molto raramente	27,1	31,4	23,3	28,9	29,2	22,0	28,6	24,9	26,3	25,3	32,5
Mai	26,2	22,3	29,6	26,3	16,8	34,6	24,9	24,6	24,9	32,9	21,1

La dieta come pilastro stabile dell'autocura

Diverso il quadro relativo alla dieta: **oltre l'84% dei Silver dichiara di cercare di mantenersi in forma attraverso un'alimentazione corretta, e più della metà lo fa in modo sistematico**. La quota di chi non segue mai una dieta corretta è residuale (4,7%), a conferma che l'alimentazione rappresenta **la forma più accessibile, controllabile e sostenibile di prevenzione**. Rispetto al 2022 si registra un rafforzamento della componente più strutturata ("sempre, quando è possibile"), segno che la dieta viene sempre più percepita come strumento di compensazione rispetto alla riduzione dell'attività fisica.

In altre parole, quando il corpo non consente più movimento regolare, la cura di sé si sposta sul controllo alimentare. Le differenze per età confermano questa lettura: tra i *Silver* più maturi cresce la quota di chi segue sempre una dieta corretta, mentre cala solo marginalmente tra i più giovani. La dieta diventa così una strategia adattiva all'invecchiamento, che consente di mantenere una sensazione di *agency* anche in presenza di limiti funzionali.

Tabella 10 – La dieta: accentuazioni per genere, età e area geografica

		Valori percentuali %									
	Totale	Sesso		Età			Area				
		M	F	50-64	65-74	>74	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Isole
Sempre, quando è possibile	50,9	47,3	53,9	45,7	54,3 ↑	57,2 ↑	48,1	52,9	51,5	49,6	55,2 ↑
Qualche volta	33,6	34,4	32,9	37,3 ↑	33,4	27,0	36,2 ↑	31,9	34,1 ↑	33,4	29,6
Molto raramente	10,8	13,2 ↑	8,8	11,7	8,9	11,0	11,1	10,6	9,8	12,0 ↑	10,3
Mai	4,7	5,2 ↑	4,3	5,3	3,3	4,8	4,6	4,6	4,5	5,0	5,0

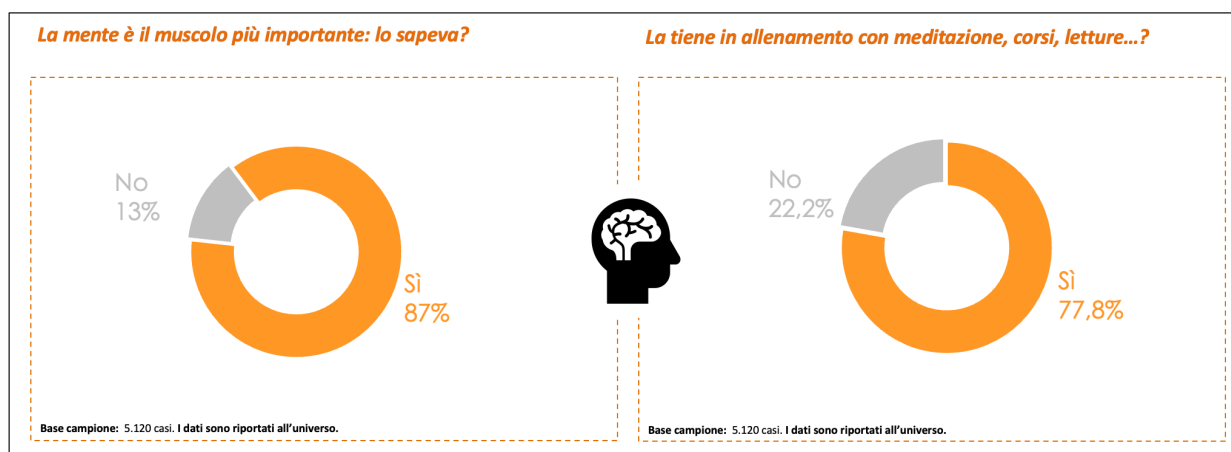
Nel complesso, il quadro restituisce l'immagine di un invecchiamento prudente e razionale. I *Silver* investono sulla salute, ma lo fanno privilegiando pratiche percepite come meno rischiose, più compatibili con l'età e più facilmente integrabili nella vita quotidiana. L'attività fisica, pur riconosciuta come importante, fatica a diventare una routine stabile, soprattutto nelle età più avanzate, mentre la dieta assume il ruolo di architrave degli stili di vita salutari. Questa asimmetria rappresenta una delle principali sfide – e opportunità – della *Longevity Economy* del benessere: sviluppare modelli di attività fisica **adattata, sicura e accessibile**, capaci di accompagnare l'invecchiamento senza interrompersi bruscamente oltre una certa soglia anagrafica.

Salute cognitiva: consapevolezza elevata, pratica diffusa

I dati mostrano una forte interiorizzazione dell'importanza della salute mentale. **L'87% dichiara di essere consapevole del ruolo centrale della mente come "muscolo" da allenare**, segnalando un livello di alfabetizzazione cognitiva ormai ampiamente diffuso. Questa consapevolezza si traduce, in larga misura, anche in comportamento: **il 77,8% afferma di mantenere la mente in allenamento** attraverso attività come lettura, corsi, meditazione o altre pratiche di stimolazione cognitiva.

Il differenziale tra consapevolezza e pratica è contenuto, a indicare che, diversamente da quanto accade per l'attività fisica, **l'allenamento mentale risulta più facilmente integrabile nella quotidianità**, meno esposto a vincoli fisici e percepito come compatibile con ogni fase dell'invecchiamento.

Figura 23 - L'importanza di una “mente in forma”



La mente non è più considerata solo come ambito di declino inevitabile, ma come **spazio di intervento attivo**, in cui è possibile preservare autonomia, identità e capacità decisionale. L'allenamento mentale assume così una funzione che va oltre la prevenzione sanitaria in senso stretto: diventa uno strumento di **difesa simbolica e pratica** contro la perdita di ruolo sociale, contro l'isolamento e contro la percezione di inutilità che spesso accompagna l'uscita dal lavoro. Rispetto ad altri comportamenti salutari, l'allenamento cognitivo presenta poi una soglia di accesso relativamente bassa: richiede tempo più che risorse economiche, può essere svolto in autonomia e si adatta facilmente a contesti e condizioni diverse. Questo spiega perché, anche nelle età più avanzate o in presenza di limitazioni fisiche, la pratica resti ampiamente diffusa.

Nel complesso, questi dati evidenziano come la *Longevity Economy* non si giochi solo sul piano dei beni e dei servizi materiali, ma anche – e sempre più – su quello delle **pratiche immateriali di benessere**. La domanda di attività culturali, formative e di cura della mente rappresenta uno degli ambiti più maturi e promettenti, perché intercetta un bisogno profondamente sentito e già in parte agito.

La lettura emerge in particolare come una delle pratiche più solide e radicate tra i *Silver*. **Il 91,6% dichiara di dedicarsi alla lettura di libri, giornali e media per migliorare il proprio sapere e la propria cultura**, con una quota molto ampia (63,2%) che lo fa sempre, quando possibile. Solo una minoranza residuale (8,4%) non utilizza la lettura come strumento di arricchimento culturale. Si tratta di un dato particolarmente rilevante perché conferma che l'investimento sulla conoscenza non si interrompe con l'uscita dal lavoro, ma anzi tende a ridefinirsi come pratica autonoma, svincolata da obblighi professionali e orientata al piacere, alla comprensione del presente e alla costruzione di senso. La lettura e il consumo di media non rispondono soltanto a un bisogno culturale, ma svolgono una funzione di ancoraggio sociale. Informarsi significa rimanere connessi all'attualità, al dibattito pubblico, ai cambiamenti tecnologici e sociali. In questo senso, la lettura diventa uno degli strumenti principali con cui i *Silver* contrastano il rischio di marginalizzazione simbolica.

Il fatto che quasi un terzo (28,4%) dichiara di leggere “qualche volta” suggerisce una pluralità di stili: dalla fruizione quotidiana e strutturata a un consumo più selettivo e intermittente, spesso legato a specifici interessi o momenti della giornata. Anche in questi casi, però, la lettura mantiene una

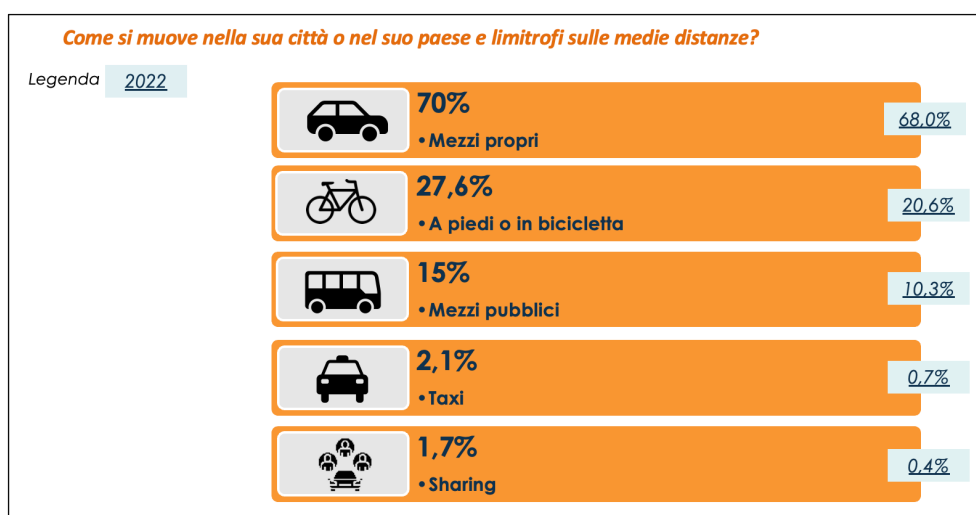
funzione attiva di aggiornamento e stimolazione cognitiva. A differenza di altre forme di investimento sul capitale culturale (corsi, formazione strutturata), la lettura presenta **barriere di accesso contenute**: può essere svolta in autonomia, adattata ai ritmi personali e modulata in base alle capacità cognitive e fisiche. *Questo ne spiega la diffusione quasi universale anche nelle età più avanzate.*

Mobilità quotidiana e ruolo del ricorso ai servizi privati

La mobilità sulle medie distanze rappresenta un ambito chiave per valutare il livello di autonomia e qualità della vita nella popolazione matura. I dati mostrano come **l'uso dei mezzi propri rimanga nettamente prevalente**: il 70% degli intervistati si sposta principalmente con auto o altri mezzi personali, confermando il forte legame tra mobilità individuale e indipendenza funzionale.

Accanto a questo modello dominante, emerge una quota non trascurabile di persone che **si muove a piedi o in bicicletta (27,6%)**, segnale di una doppia dinamica: da un lato una scelta legata alla prossimità dei servizi, dall'altro una crescente attenzione al movimento fisico come fattore di salute. **I mezzi pubblici restano una soluzione minoritaria (15%)**, mentre taxi e *servizi di sharing* hanno un ruolo residuale.

Figura 24 – Il ricorso a mezzi di trasporto da parte degli over 50 italiani



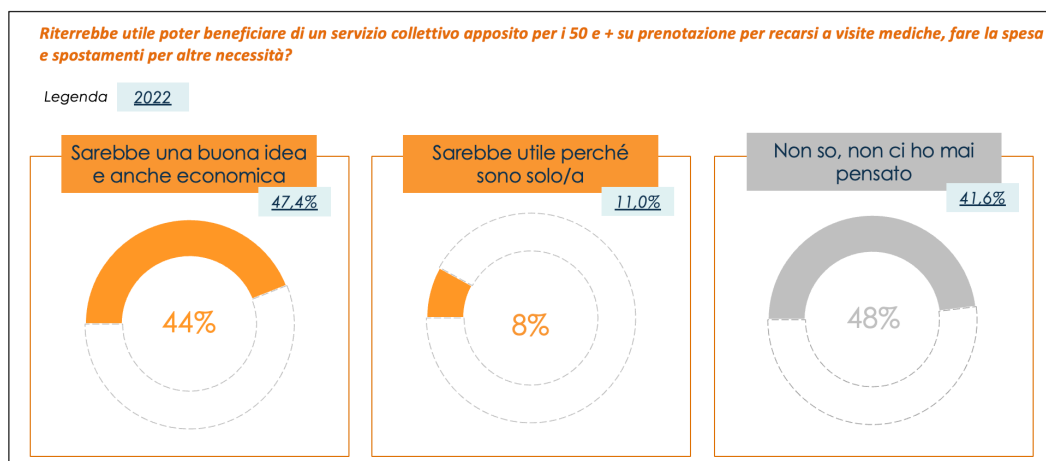
Verosimilmente, a condizionare l'esito di questa domanda anche il luogo di abitazione degli intervistati: come visto⁴, 3 rispondenti su 4 (il 75,1%) dichiarano infatti di abitare in città o comuni di dimensioni medio-grandi, mentre il restante 24,9% vive in città o comuni con meno di 10.000 abitanti. Il 28,3% dichiara poi che la propria abitazione si trova in centro, il 41% in semicentro e il 30,7% in periferia. Plausibile dunque ipotizzare che il ricorso ai mezzi pubblici riguardi soprattutto le grandi città e in particolar modo chi abita in centro e semicentro, dove l'offerta è generalmente più capillare, mentre il ricorso a mezzi propri aumenta di pari passo con l'aumentare delle distanze.

La proposta di un servizio collettivo dedicato agli over 50 per prenotazioni, visite mediche, spesa e spostamenti quotidiani intercetta un bisogno che appare parzialmente riconosciuto ma non ancora pienamente elaborato. Da un lato, **una quota rilevante del campione ne coglie l'utilità (44%)**, soprattutto in termini di convenienza economica e di supporto nelle situazioni di maggiore vulnerabilità, come la solitudine. Dall'altro, **emerge una componente altrettanto ampia che dichiara**

⁴ Per approfondimenti si rimanda al paragrafo sui *Silver* e la casa di abitazione.

di non aver mai preso in considerazione questa possibilità (48%), segnalando come il tema non sia ancora entrato stabilmente nell'orizzonte delle soluzioni immaginate per il proprio futuro. Questo dato suggerisce che il servizio non venga percepito come una risposta “naturale” ai bisogni dell'età, ma piuttosto come qualcosa che diventa rilevante solo al manifestarsi di una perdita di autonomia. In questa fase, quindi, la domanda appare più potenziale che esplicita. Tuttavia, il fatto che una quota consistente non abbia mai riflettuto su questo tipo di supporto indica uno spazio ancora aperto: il servizio collettivo non è oggi rifiutato, ma forse più semplicemente poco conosciuto (nel caso di servizi simili già presenti sul mercato) e quindi non ancora mentalmente disponibile.

Figura 25 – L'utilità di un servizio collettivo che faciliti le occasioni di mobilità



In prospettiva, la sfida non è solo organizzativa, ma culturale e informativa: rendere questi servizi compatibili con l'idea di autonomia, continuità di vita e normalità quotidiana, più che associarli a una condizione di bisogno o dipendenza.

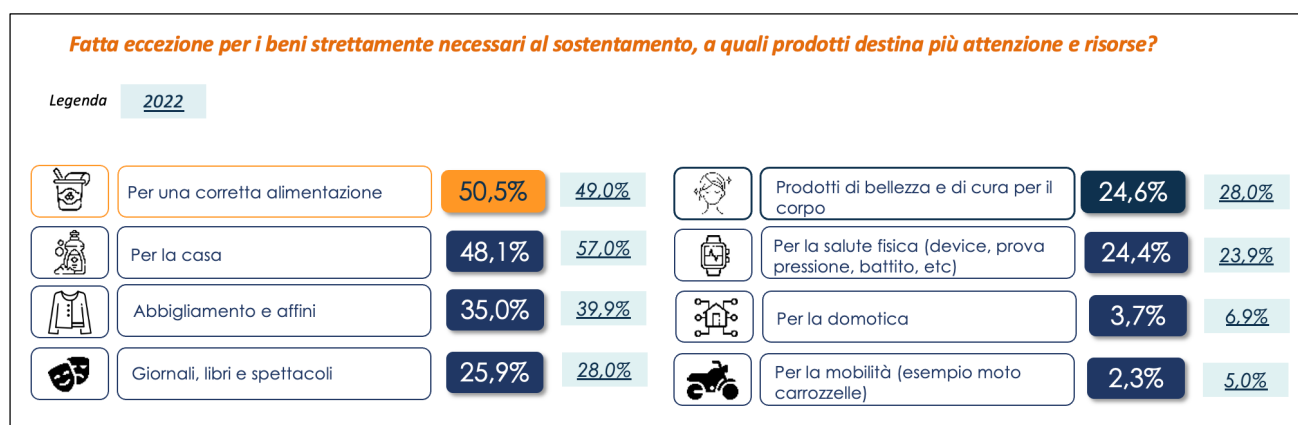
Prodotti e modalità con cui vengono effettuati gli acquisti

La modalità di acquisto più diffusa rimane quella in autonomia presso negozi fisici: **il 50,2% del campione dichiara di fare da solo/a i propri acquisti nei punti vendita tradizionali**. Il dato conferma il ruolo centrale del negozio fisico come luogo di riferimento, soprattutto per la gestione ordinaria dei consumi.

Una quota rilevante (30%) effettua invece gli acquisti in compagnia di amici o parenti, evidenziando come l'atto dell'acquisto mantenga anche una dimensione relazionale, particolarmente significativa nelle fasce d'età più mature. L'online coinvolge il 18% degli intervistati: una modalità ormai presente ma ancora minoritaria, che si affianca – più che sostituire – al canale fisico, soprattutto tra i 50-64enni e nelle aree del Centro-Nord. Residuale, infine, la scelta di delegare gli acquisti ad altri (1,8%), che appare limitata a situazioni specifiche e non rappresenta una pratica diffusa.

Al netto delle spese strettamente necessarie al sostentamento, **le risorse vengono indirizzate prioritariamente verso ambiti che combinano salute, benessere e qualità della vita**. La prima voce di spesa resta quella legata a **una corretta alimentazione (50,5%)**, in lieve crescita rispetto al 2022 (49%), a conferma di una maggiore attenzione alla prevenzione e al mantenimento della salute attraverso le scelte alimentari. Segue la spesa **per la casa (48,1%)**, che tuttavia mostra una contrazione rispetto al 2022 (57%): un dato che può riflettere una razionalizzazione degli investimenti domestici o il completamento di interventi strutturali già avviati negli anni precedenti.

Figura 26 – Beni e prodotti cui vengono destinati più risorse



L'abbigliamento e i prodotti affini coinvolgono il 35% del campione, in calo rispetto al 2022 (39,9%), segnalando una possibile riduzione delle spese considerate meno prioritarie. Un quarto degli intervistati destina risorse a giornali, libri e spettacoli (25,9%, contro 28,0% nel 2022), mantenendo comunque una presenza significativa dell'investimento culturale. Sul versante del benessere personale, i prodotti di bellezza e cura del corpo interessano il 24,6%, ma risultano in diminuzione rispetto al 2022 (28%), mentre cresce lievemente l'attenzione verso la salute fisica attraverso dispositivi e strumenti di monitoraggio (24,4%, in aumento dal 23,9%). Restano residuali le spese per domotica (3,7%, in calo dal 6,9%) e per mobilità assistita (2,3%, dal 5%), che continuano a riguardare nicchie molto specifiche della popolazione.

Qualità della vita e servizi sul territorio

Guardando al totale dei rispondenti, la richiesta di attività vicine a casa si concentra innanzitutto su ciò che incide direttamente sulla vita quotidiana e sull'autonomia.

Figura 27 - Le attività di prossimità che potrebbero migliorare la qualità della vita



In cima alla graduatoria emergono i servizi alla persona (farmacie, poste, poliambulatori, CAF...), indicati dal 47,3%, seguiti a brevissima distanza dai supermercati (45,1%). Si tratta di due ambiti essenziali, che rispondono a bisogni ricorrenti e non rinviabili. A un livello intermedio troviamo gli alimentari di prossimità (panifici, salumerie, macellerie...) con il 30,6%, mentre più distaccati

compaiono i **tecnici per la casa (20,9%)** e i **negozi non alimentari (17,1%)**. Quote residuali riguardano i **minimarket (8,6%)** e una voce “*altro*” (17,7%), che intercetta bisogni più specifici o meno standardizzati.

Il dato complessivo restituisce un’idea molto chiara di “qualità della vita” **legata alla prossimità funzionale**: ciò che conta non è tanto l’ampiezza dell’offerta, quanto la possibilità di accedere facilmente ai servizi fondamentali per la salute, la gestione amministrativa e la spesa alimentare. La prossimità diventa quindi un fattore abilitante dell’autonomia quotidiana, più che un elemento di consumo discrezionale. ***Nel complesso, emerge quindi una domanda di territorio “attrezzato” sui bisogni primari e ricorrenti***, mentre le attività meno essenziali assumono un ruolo secondario. Questo suggerisce che, per migliorare concretamente la qualità della vita percepita, l’investimento in servizi di base e commercio alimentare di prossimità risulta molto più rilevante rispetto a un ampliamento generico dell’offerta commerciale.

10. L’amministrazione della casa

La gestione dell’amministrazione domestica rimane fortemente internalizzata: **l’85,5% degli over 50 dichiara di occuparsene personalmente**. Il dato è sostanzialmente stabile rispetto al 2022 (85,7%), segnalando continuità. La casa continua a rappresentare non solo uno spazio abitativo, ma un ambito simbolico di competenza, controllo e responsabilità, soprattutto nelle generazioni mature. Dal punto di vista sociologico, questo dato rimanda a una cultura dell’autosufficienza amministrativa che resiste anche in presenza di una crescente complessità burocratica (bollette digitali, *home banking*, abbonamenti, SPID). L’over 50 non delega perché ***la gestione economica della casa è percepita come parte integrante della propria autonomia personale***.

Le differenze per sesso e fascia d’età non mettono in discussione il quadro generale, ma ne qualificano le sfumature. Gli uomini risultano più frequentemente responsabili diretti (91,8%), mentre tra le donne cresce il ricorso a un familiare (19%), segnalando una divisione dei ruoli che, pur attenuata nel tempo, mantiene ancora tracce generazionali. **Interessante il dato degli over 74**: qui aumenta leggermente la quota di delega a un familiare (17,5%), senza però tradursi in un passaggio verso figure esterne. ***La dipendenza cresce, ma resta confinata nella sfera familiare, non si esternalizza***.

Tabella 11 – L’amministrazione domestica: accentuazioni per genere, età e area geografica

Valori percentuali %											
	Totale	Sesso		Età			Area				
		M	F	50-64	65-74	>74	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Isole
Io stesso/a	85,5	91,8 ↑	80,1	86,0	89,0 ↑	81,6	86,0	86,1	86,4	84,9	83,1
Un familiare	13,6	7,4	19,0 ↑	13,1	10,4	17,5 ↑	13,2	13,6	12,5	14,1	15,6 ↑
Persone estranee alla famiglia	0,9	0,8	1,0	1,0	0,6	0,9	0,8	0,3	1,1	1,1	1,3 ↑

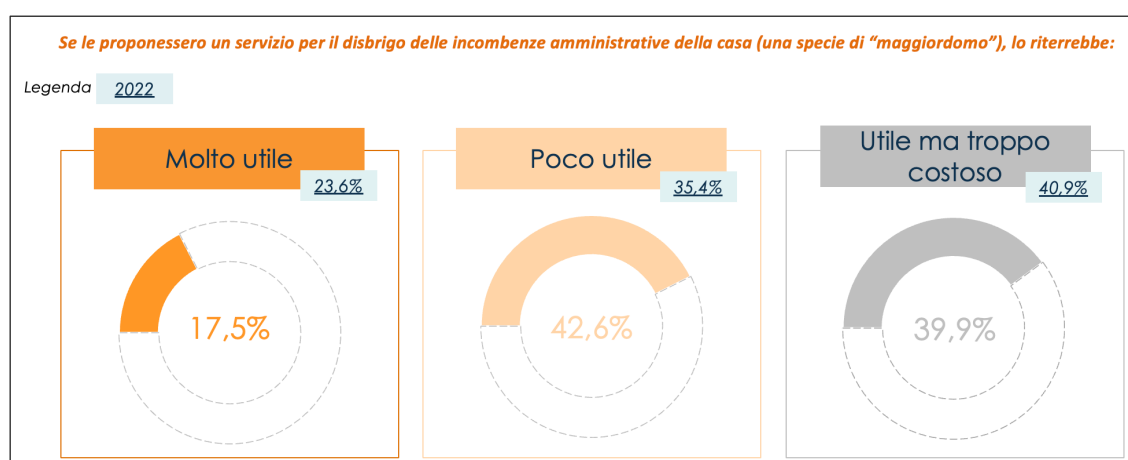
La quota di chi affida la gestione a persone estranee alla famiglia resta infatti marginale (0,9%), anche rispetto al 2022 (0,8%). Non siamo di fronte a un problema di offerta di servizi, ma a una resistenza

culturale: l'amministrazione domestica è percepita come un ambito troppo sensibile per essere esternalizzato. Questo dato anticipa un elemento chiave per il mercato dei servizi alla *Silver Age*: l'*outsourcing* funziona solo se viene “familizzato”, cioè mediato da fiducia, prossimità relazionale o forte legittimazione istituzionale.

Il “maggiordomo amministrativo”: bisogno riconosciuto, ma freno economico

L'idea di un servizio dedicato al disbrigo delle incombenze amministrative domestiche intercetta un bisogno reale, ma non ancora maturo dal punto di vista dell'accettabilità economica. **Solo il 17,5% lo giudica “molto utile”, in calo rispetto al 2022 (23,6%),** mentre cresce in modo significativo la quota di chi lo considera “poco utile” (42,6% vs 35,4%) o “utile ma troppo costoso” (39,9%, sostanzialmente in linea con il 2022).

Figura 28 – Il giudizio su un eventuale supporto ai servizi domestici



Il dato segnala un cambiamento importante: **a essere messo in discussione è soprattutto il rapporto costi-benefici** in una fase di maggiore attenzione alla spesa e di incertezza economica. La razionalità economica prevale sulla logica del comfort. Questi risultati sono coerenti con quanto visto in precedenza: la maggioranza degli over 50 **si sente ancora competente e in controllo** nella gestione amministrativa della casa. Di conseguenza, il servizio viene percepito come non necessario nella quotidianità ordinaria, potenzialmente utile solo in situazioni di maggiore complessità o fragilità o difficilmente giustificabile come spesa continuativa, tanto che più di 4 rispondenti su 10 lo indicano appunto come “poco utile”.

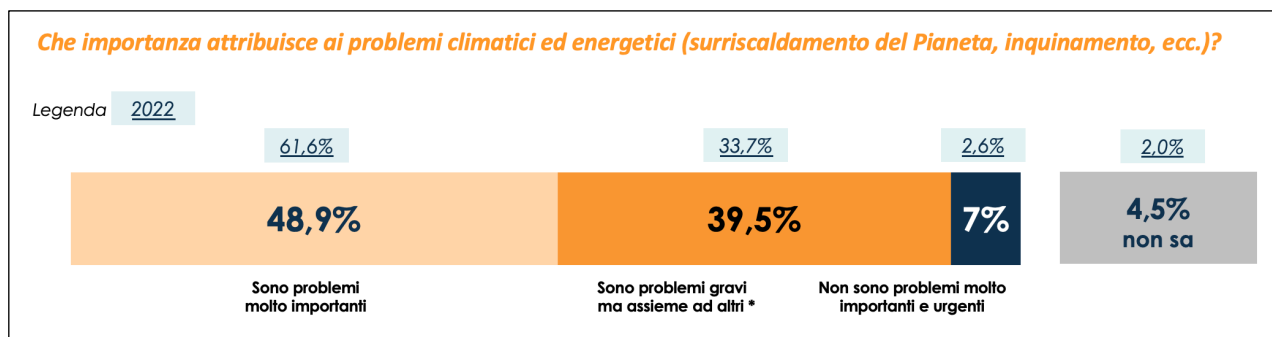
Non solo, la crescita del “poco utile” rispetto al 2022 suggerisce che, più che aumentare la domanda di delega, negli ultimi anni si sia rafforzata una strategia adattiva: imparare a gestire, semplificare, digitalizzare, chiedere aiuto informale solo quando serve. La quota elevata di chi definisce il servizio “utile ma troppo costoso” indica poi che il prezzo non è solo una barriera economica, ma anche **una barriera simbolica**. Pagare qualcuno per ciò che si è sempre fatto da soli può essere vissuto come una rinuncia prematura all'autonomia. In questo senso, il servizio non viene del tutto rifiutato, ma rimandato a una fase futura della vita.

11. Ambiente e generazioni

Il tema climatico ed energetico emerge come ampiamente centrale nell'orizzonte di preoccupazioni dei *Silver*. **Quasi 9 intervistati su 10 riconoscono a questi fenomeni un peso rilevante:** il 48,9% li

considera problemi molto importanti e urgenti, mentre un ulteriore 39,5% li definisce gravi, seppur da collocare accanto ad altre grandi questioni strutturali (povertà, disuguaglianze, conflitti). **Solo una minoranza residuale tende a ridimensionarne la portata (7%) o esprime incertezza (4,5%).**

Figura 29 – L'importanza attribuita a problemi climatici ed energetici



Dal punto di vista di genere, le donne mostrano una sensibilità più accentuata: la quota che considera i problemi climatici molto importanti e urgenti supera il 50%, segnalando una maggiore attenzione agli impatti sistemici e di lungo periodo, coerente con una visione più orientata alla cura e alla sostenibilità intergenerazionale. La variabile anagrafica introduce sfumature interessanti. La percezione di urgenza cresce nella fascia 65-74 anni, dove oltre la metà riconosce la centralità del tema. Al contrario, tra gli over 74 aumenta lievemente l'area dell'incertezza ("non so"), suggerendo come l'età più avanzata possa ridurre la familiarità con il dibattito climatico o spostare le priorità su problematiche più immediate e personali.

Le differenze territoriali sono particolarmente marcate. Nel Sud e nelle Isole si registra la maggiore concentrazione di risposte che definiscono i problemi climatici ed energetici come molto importanti e urgenti (oltre il 53%), probabilmente anche in relazione a una maggiore esposizione diretta a eventi criticità ambientali e fragilità infrastrutturali. Al contrario, nel Nord-Ovest emerge con più forza una lettura che inserisce la crisi climatica all'interno di un quadro più ampio di problemi sociali ed economici, riducendone la percezione di urgenza immediata.

Tabella 12 – La percezione dei problemi climatici: accentuazioni per genere, età e area geografica

		Valori percentuali %									
	Totale	Sesso		Età			Area				
		M	F	50-64	65-74	>74	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Isole
Sono problemi molto importanti e urgenti	48,9	47,1	50,6 ↑	48,2	53,6	46,0	43,3	46,4	50,8	54,3 ↑	53,8 ↑
Sono problemi gravi ma assieme ad altri (povertà, disuguaglianza, conflitti e guerre, ecc.)	39,5	39,9	39,2	40,5	36,8	40,2	42,7 ↑	40,8	39,7	35,3	37,2
Non sono problemi molto importanti	7,0	9,0 ↑	5,2	7,4	7,1	6,3	9,8 ↑	7,6	5,5	5,4	5,0
Non so	4,5	4,0	5,0	3,9	2,6	7,5 ↑	4,2	5,2	4,0	5,0	4,0

Nel complesso, il dato restituisce l'immagine di una popolazione **Silver consapevole e attenta**, che riconosce la crisi climatica come un macro-fenomeno strutturale. Una sensibilità che costituisce un

terreno favorevole per politiche e iniziative legate alla transizione energetica, soprattutto se capaci di connettere sostenibilità ambientale, sicurezza economica e qualità della vita quotidiana.

Attenzione alla provenienza, libertà e sostenibilità nei comportamenti di acquisto

La provenienza dei prodotti e il contesto valoriale in cui essi sono realizzati rappresentano un criterio largamente diffuso nelle scelte di consumo dei *Silver*: **l'86,5% dichiara infatti di tenere in considerazione anche il Paese di produzione e il relativo livello di libertà e sostenibilità**. Solo una minoranza (13,5%) si colloca esplicitamente fuori da questa sensibilità, segnalando come il consumo “neutrale” rispetto a tali dimensioni sia ormai residuale.

All'interno di questo ampio perimetro di attenzione emergono però strategie di mediazione molto chiare, che riflettono un approccio pragmatico e non ideologico al consumo. **La quota più consistente (34,6%) esprime una preferenza netta per i prodotti italiani**, segnalando il peso dell'identità nazionale, della fiducia nella filiera corta e della percezione di maggiore controllo su standard produttivi, diritti e qualità. In questo caso, la sostenibilità si intreccia fortemente con il tema della sicurezza economica e culturale. Un ulteriore 27,8% dichiara di considerare questi criteri solo se il prezzo non risulta troppo più elevato rispetto ad alternative analoghe. Questo dato è particolarmente significativo perché restituisce l'immagine di un consumatore consapevole ma vincolato, che riconosce l'importanza dei valori etici e ambientali ma li subordina alla sostenibilità economica personale. Il consumo responsabile appare quindi come un obiettivo desiderabile, ma non sempre accessibile senza compromessi.

Più minoritarie, ma comunque rilevanti, sono le posizioni più “valoriali”: il 22% afferma che questi criteri sono per sé più importanti del prezzo, indicando un segmento di *Silver* con maggiore capacità economica o con un orientamento fortemente etico, disposto a pagare un premium price pur di garantire coerenza tra valori e scelte di acquisto. Al contrario, il 15,6% adotta una posizione intermedia, dichiarando di tenerne conto solo a parità di prezzo, segnale di una sensibilità presente ma fortemente condizionata dal contesto di mercato.

Figura 30 – L'importanza attribuita alla provenienza dei propri acquisti



Nel complesso, il quadro che emerge è quello di **un *Silver* maturo come consumatore**, attento alle implicazioni sociali, politiche e ambientali dei propri acquisti, ma anche profondamente realistico rispetto ai vincoli economici. La sostenibilità non è rifiutata, ma “negoziata”: diventa un criterio rilevante quando riesce a integrarsi con accessibilità, fiducia e continuità con abitudini consolidate.

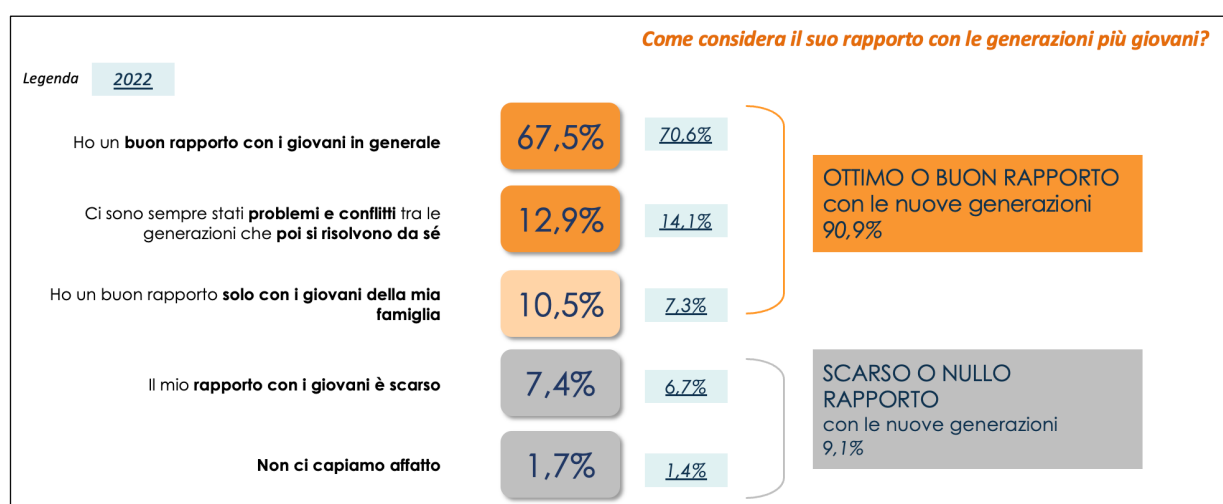
Questo rende evidente come le politiche di sostenibilità e responsabilità sociale, per essere efficaci su questa fascia di popolazione, debbano essere accompagnate da prezzi equi, trasparenza e valorizzazione della produzione locale.

Il rapporto tra Silver e generazioni più giovani

Il rapporto degli over 50 con le generazioni più giovani si conferma positivo e socialmente integrato, benché emerga un leggero arretramento rispetto al 2022, che merita una lettura di contesto. **Complessivamente, il 90,9% dichiara oggi di avere un rapporto ottimo o buono con i giovani**, una quota molto elevata che segnala un tessuto intergenerazionale ancora solido, fatto di scambi quotidiani, prossimità familiare e riconoscimento reciproco dei ruoli.

La voce principale resta quella di chi afferma di avere un buon rapporto con i giovani in generale (67,5%), ma il confronto con il 2022 (70,6%) indica una flessione, contenuta ma significativa. Questo dato può essere interpretato come il riflesso di un clima sociale più teso, in cui le distanze culturali, tecnologiche e valoriali tra generazioni diventano più visibili, pur senza tradursi in una rottura. Parallelamente, diminuisce anche la quota di chi considera i conflitti generazionali come fisiologici e destinati a risolversi da sé (12,9% oggi contro 14,1% nel 2022). Questo suggerisce una minore fiducia automatica nella capacità “naturale” del sistema sociale di ricomporre le differenze, probabilmente legata a una percezione di maggiore complessità e rigidità nei rapporti tra età diverse. In controtendenza, **cresce la percentuale di chi dichiara di avere un buon rapporto solo con i giovani della propria famiglia (10,5% contro 7,3% nel 2022)**. Questo spostamento è sociologicamente rilevante: segnala una progressiva “rifamiliarizzazione” delle relazioni intergenerazionali, in cui il legame positivo si concentra sempre più nello spazio privato e meno nella dimensione sociale allargata. **Sul fronte opposto, le situazioni di distanza restano minoritarie e stabili.** La quota di chi descrive un rapporto scarso con i giovani sale lievemente (7,4% contro 6,7% nel 2022), mentre rimane residuale chi afferma di non capirsi affatto (1,7%). Questo conferma che la frattura generazionale, pur evocata nel dibattito pubblico, non trova un riscontro massivo nell’esperienza quotidiana dei *Silver*.

Figura 31 – Il rapporto degli over 50 con le giovani generazioni



L’analisi disaggregata del rapporto tra *Silver* e generazioni più giovani conferma un quadro largamente positivo, ma rivela sfumature rilevanti che aiutano a comprendere come questo rapporto venga vissuto e praticato nei diversi contesti sociali. La percezione di un buon rapporto con i giovani in generale è

maggioritaria (67,5%), ma risulta più elevata tra le donne (69,6%) rispetto agli uomini (65,1%). Questo differenziale suggerisce una maggiore propensione femminile alla relazione intergenerazionale diffusa, probabilmente legata a ruoli storicamente più centrati sulla cura, sulla mediazione e sulla gestione dei legami sociali, anche al di fuori del perimetro familiare. Dal punto di vista territoriale, emergono valori più alti nel Centro e nel Sud (fino al 68,8%), mentre il dato si riduce leggermente nel Nord-Est (64,7%). Questo può riflettere modelli di coesione sociale diversi: nelle aree centro-meridionali il rapporto tra generazioni appare più integrato nella vita quotidiana, mentre nei contesti più urbanizzati del Nord il contatto può risultare più funzionale e meno relazionale.

La lettura secondo cui i conflitti generazionali sono sempre esistiti ma tendono a risolversi da sé (12,9%) è più diffusa tra gli uomini (15%) e nella fascia 50-64 anni (14%). Particolarmente interessante è però soprattutto la quota di chi dichiara un buon rapporto solo con i giovani della propria famiglia (10,5%), che cresce tra gli over 74 (12,2%). Questo dato segnala una progressiva concentrazione delle relazioni intergenerazionali nello spazio familiare, soprattutto con l'avanzare dell'età. Non si tratta di un rifiuto del rapporto con i giovani, ma di una sua selettività crescente, coerente con un ridimensionamento della sfera sociale e una maggiore centralità dei legami affettivi prossimi.

Le forme di distanza restano minoritarie ma non trascurabili. Il rapporto scarso con i giovani (7,4%) è più diffuso nel Nord-Ovest e nel Nord-Est (fino al 9,5%), aree caratterizzate da maggiore mobilità, individualizzazione e minore prossimità intergenerazionale quotidiana. ***Ancora più marginale, ma simbolicamente rilevante, è la quota di chi afferma di non capirsi affatto con i giovani (1,7%),*** che cresce leggermente tra gli over 74 e in alcune aree territoriali, indicando casi di vero e proprio disallineamento culturale e comunicativo.

Nel complesso, il quadro restituisce un rapporto ancora positivo ma meno spontaneo, più mediato e maggiormente confinato nei legami familiari rispetto al passato. Il lieve peggioramento rispetto al 2022 non indica un deterioramento strutturale, bensì una fase di adattamento reciproco in un contesto segnato da trasformazioni rapide (digitalizzazione, mercato del lavoro, valori sociali). I *Silver* non si percepiscono come estranei alle nuove generazioni, ma tendono sempre più a vivere questo rapporto in modo concreto, situato e selettivo, privilegiando i legami familiari e le interazioni significative rispetto a una relazione intergenerazionale generalizzata e astratta.

12. Il rapporto con risparmi e investimenti

La popolazione over 50 si divide in modo piuttosto netto: alla domanda “*Non ha risparmi, ma solo un conto corrente?*”, **il 58,8% dichiara di non avere risparmi, ma solo un conto corrente**, mentre il 41,2% dispone di risparmi.

La mancanza di risparmi è più frequente tra le donne, che raggiungono il 65,6%, segnalando una maggiore esposizione economica rispetto agli uomini. L'età agisce come fattore di ulteriore criticità: tra gli over 74 la quota di chi non ha risparmi sale al 74,1%, indicando come l'uscita dal mercato del lavoro e l'erosione delle risorse nel tempo incidano in modo significativo. Anche la dimensione territoriale conta: il fenomeno è più marcato nel Sud, dove quasi due terzi dichiarano di non avere risparmi, mentre risulta più contenuto nelle aree del Nord.

Tabella 13 – La capacità di risparmio: accentuazioni per genere, età e area geografica

Valori percentuali %

		Totale	Sesso		Età			Area				
			M	F	50-64	65-74	>74	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Isole
	Sì	58,8	50,9	65,6 ↑	50,5	58,6	74,1 ↑	57,5	54,3	59,4	64,6 ↑	56,9
	No	41,2	49,1 ↑	34,4	49,5 ↑	41,4	25,9	42,5	45,7 ↑	40,6	35,4	43,1

In modo piuttosto prevedibile, il reddito resta però la variabile più dirimente: tra chi dispone di meno di 1.000 euro al mese l'assenza di risparmi diventa la norma, mentre solo nelle fasce più alte la situazione tende a invertirsi.

Tabella 14 – La capacità di risparmio: accentuazioni per reddito

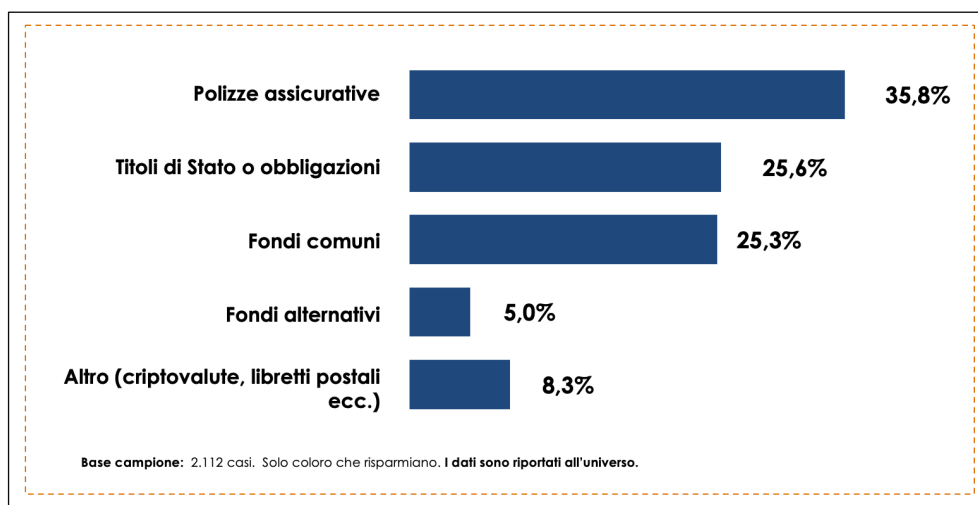
Valori percentuali %

		Totale	Reddito			
			Fino a 1.000 euro	Da 1.001 a 2.000	Da 2.001 a 3.500	> 3.500 euro
	Sì	58,8	83,2 ↑	64,8 ↑	44,2	50,9
	No	41,2	16,8	35,2	55,8 ↑	49,1

Investimenti e risparmi

Nel complesso, tra coloro che dichiarano di avere risparmi emerge un profilo di investimento prevalentemente prudente e orientato alla protezione.

Figura 32 – Quanti risparmiano, investono in...



La scelta più diffusa riguarda le **polizze assicurative (35,8%)**, che rappresentano la prima destinazione dei risparmi, seguite a distanza ravvicinata da **titoli di Stato o obbligazioni (25,6%)** e dai **fondi comuni (25,3%)**. Rimangono marginali le forme più rischiose o meno tradizionali: solo il **5%** investe in **fondi alternativi**, mentre un ulteriore **8,3%** indica **voci residuali (come criptovalute o libretti postali)**. Nel complesso, il quadro restituisce un approccio al risparmio orientato più alla sicurezza e alla stabilità che alla ricerca di rendimenti elevati.

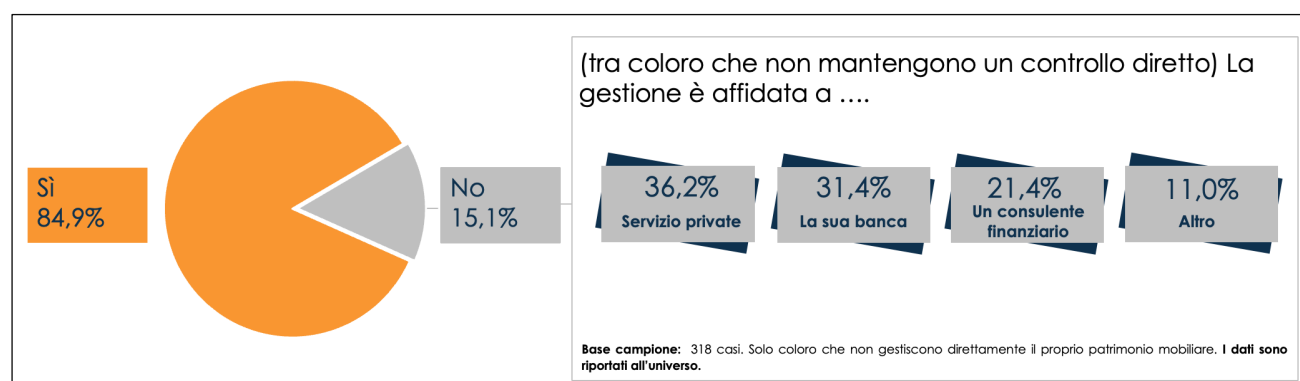
Guardando alle principali accentuazioni, emergono differenze significative per età, genere e territorio. Le polizze assicurative risultano particolarmente diffuse tra i 50-64enni e crescono ulteriormente tra gli over 74, dove superano ampiamente la media, segnalando una crescente attenzione alla protezione del patrimonio e alla copertura dei rischi con l'avanzare dell'età. Anche a livello territoriale si osservano valori più elevati nelle Isole e nel Sud. I titoli di Stato e le obbligazioni mostrano un picco tra i 65-74 anni, confermandosi strumenti percepiti come affidabili nella fase di transizione verso la pensione. I fondi comuni risultano relativamente più presenti tra gli uomini e nella fascia 65-74 anni, mentre le soluzioni alternative restano residuali in tutti i segmenti, senza vere concentrazioni strutturali. Le voci “*altro*” emergono soprattutto tra i più giovani del campione e in alcune aree specifiche, ma restano nel complesso marginali.

Gestione del patrimonio mobiliare

Nel complesso, tra coloro che dichiarano di avere risparmi emerge una forte prevalenza della gestione diretta del patrimonio mobiliare. **L'84,9% afferma infatti di occuparsi personalmente dei propri investimenti, mentre solo il 15,1% dichiara di non mantenere un controllo diretto.** Questo dato segnala un atteggiamento diffuso di coinvolgimento attivo e di attenzione personale verso il risparmio, coerente con un profilo di investitore che, pur orientato alla prudenza, non rinuncia a seguire in prima persona le proprie scelte finanziarie.

All'interno della minoranza che non gestisce direttamente il patrimonio, la delega si distribuisce in modo piuttosto articolato. La soluzione più frequente è il ricorso a **un servizio private (36,2%)**, seguito dalla **banca (31,4%)**, mentre una quota più contenuta si affida a **un consulente finanziario dedicato (21,4%)**. Residuale, infine, la categoria “*altro*” (11%). Nel complesso, anche quando la gestione viene delegata, essa avviene prevalentemente all'interno di circuiti percepiti come strutturati e affidabili, piuttosto che tramite soluzioni informali o non specialistiche.

Figura 33 – La gestione del patrimonio mobiliare



La gestione diretta del patrimonio mobiliare risulta più marcata tra gli uomini (88%) rispetto alle donne (81,1%), mentre tra queste ultime si osserva una maggiore propensione alla non gestione diretta (18,9%

contro il 12% maschile). Il dato suggerisce una differenza di approccio al risparmio, con gli uomini più inclini al controllo personale degli investimenti e le donne relativamente più aperte alla delega. Per età, la gestione diretta è elevata in tutte le fasce, ma raggiunge il picco tra i 65-74enni (86,1%) e rimane alta anche tra i 50-64enni (85,3%). **Al contrario, tra gli over 74 cresce la quota di chi non gestisce direttamente (18%)**, segnalando un possibile bisogno crescente di supporto o una maggiore delega nelle età più avanzate. Sul piano territoriale, le differenze sono contenute ma significative: la gestione diretta risulta leggermente più diffusa nel Sud (87,1%) e nel Nord-Est (85,6%), mentre appare meno accentuata nel Centro (83,6%) e nel Nord-Ovest (83,5%). Specularmente, le quote di non gestione diretta si concentrano maggiormente nelle aree centrali e settentrionali, pur restando minoritarie.

Tabella 15 – La gestione (indiretta) del patrimonio: accentuazioni per genere, età e area geografica

		Valori percentuali %									
	Totale	Sesso		Età			Area				
		M	F	50-64	65-74	>74	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Isole
Servizio private	36,2	46,4 ↑	28,1	32,8	41,7	39,7	42,9	31,3	34,8	25,5	45,5 ↑
La sua banca	31,4	27,1	34,8	38,3 ↑	26,4	17,4	29,6	32,8	30,4	37,3 ↑	27,3
Un consulente finanziario	21,4	20,0	22,5 ↑	22,4	20,8	19,1	20,4	19,4	21,7	31,4 ↑	12,1
Altro	11,0	6,4	14,6 ↑	6,6	11,1	23,8 ↑	7,1	16,4	13,0	5,9	15,1

Anche sul reddito emergono gradienti molto chiari: **la gestione diretta è più diffusa nelle fasce medio-basse** (87% fino a 1.000 euro; 88% tra 1.001 e 2.000 euro) e resta elevata anche nella fascia 2.001-3.500 euro (86,5%), mentre crolla tra i redditi più alti: **oltre i 3.500 euro solo il 74,7% gestisce direttamente, mentre un quarto (25,3%) delega**, quota nettamente superiore alla media.

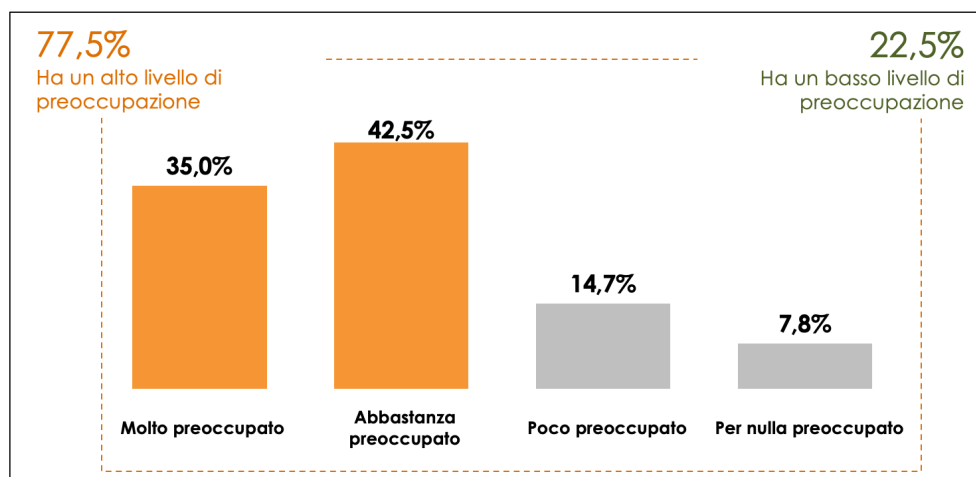
Il reddito è la variabile che più chiaramente segmenta le scelte, **anche relativamente al tipo di delega conferita**. Tra chi dispone di meno di 1.000 euro, la gestione passa quasi esclusivamente dalla banca (63,6%) o da altre soluzioni informali (36,4%), segnalando un approccio più difensivo e tradizionale. Salendo di fascia, tra 1.001 e 2.000 euro la banca resta centrale (47,5%), ma iniziano a emergere i servizi *private* (13,9%) e il consulente (20,8%). È però oltre i 2.000 euro che il quadro cambia nettamente: tra 2.001 e 3.500 euro crescono i servizi privati (39,6%) e il consulente finanziario (28,3%), mentre la banca perde peso. **Nella fascia oltre i 3.500 euro il modello è chiarissimo: quasi 6 su 10 (59%) delegano a servizi private**, mentre banca e consulente diventano opzioni secondarie.

Il longevity risk

Il rischio di longevità emerge come una preoccupazione molto diffusa e strutturale. **Oltre tre quarti degli intervistati (77,5%) dichiarano infatti un livello alto di preoccupazione** rispetto alla possibilità che, vivendo a lungo, le risorse economiche non siano sufficienti a coprire le spese future, in particolare quelle legate a salute e assistenza. In questo quadro prevale la dimensione dell'ansia razionale: il 42,5% si dice *“abbastanza preoccupato”*, mentre un ulteriore 35% è *“molto preoccupato”*, segnalando una consapevolezza diffusa della vulnerabilità economica nel lungo periodo. **All'opposto, solo una**

minoranza (22,5%) mostra un basso livello di allarme: il 14,7% si dice poco preoccupato e appena il 7,8% per nulla preoccupato. La fotografia complessiva sembra dunque essere quella di una popolazione che percepisce la longevità non solo come opportunità, ma anche come rischio finanziario concreto, destinato a pesare sempre di più nelle scelte di risparmio, protezione e pianificazione futura.

Figura 34 – La percezione del *longevity risk*



Entrando nel dettaglio, la preoccupazione elevata risulta piuttosto trasversale, ma con alcune differenze significative. Le donne mostrano un livello leggermente più alto di allarme rispetto agli uomini: sono più frequentemente “molto” o “abbastanza preoccupate”, mentre tra gli uomini si registra una quota un po’ più ampia di chi si dice “per nulla preoccupato”. Questo segnala una maggiore sensibilità femminile verso il rischio economico di lungo periodo, soprattutto in relazione a salute e assistenza.

Dal punto di vista anagrafico, il tema del *longevity risk* cresce con l’età. La fascia 65-74 anni si distingue per la quota più elevata di “abbastanza preoccupati” (quasi la metà), mentre tra gli over 74 aumenta la polarizzazione: da un lato resta alta la preoccupazione, dall’altro compaiono anche più risposte di bassa preoccupazione, probabilmente legate a situazioni patrimoniali o familiari già “stabilizzate”. I 50-64enni appaiono invece leggermente più esposti all’ansia, con una quota di molto preoccupati superiore alla media, segno che il tema viene percepito come imminente.

Tabella 16 – La percezione del *longevity risk*: accentuazioni per genere, età e area geografica

		Valori percentuali %									
	Totale	Sesso		Età			Area				
		M	F	50-64	65-74	>74	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Isole
Molto preoccupato	35,0	33,1	36,6	35,7	34,9	33,6	32,5	34,6	34,6	37,5	37,4
Abbastanza preoccupato	42,5	41,5	43,4	40,2	39,9	49,2	42,1	42,7	42,7	43,2	41,5
Poco preoccupato	14,7	16,3	13,3	15,5	16,8	11,4	15,1	14,5	16,4	13,7	13,0
Per nulla preoccupato	7,8	9,2	6,6	8,6	8,4	5,8	10,4	8,1	6,4	5,5	8,1

Sul piano territoriale emergono infine differenze nette. Sud e Isole concentrano le quote più alte di “molto preoccupati”, evidenziando una percezione di maggiore fragilità economica futura. Al

contrario, nel Nord-Ovest si osserva una maggiore presenza di individui “*per nulla preoccupati*”, mentre Centro e Nord-Est sembrano collocarsi in una posizione intermedia.

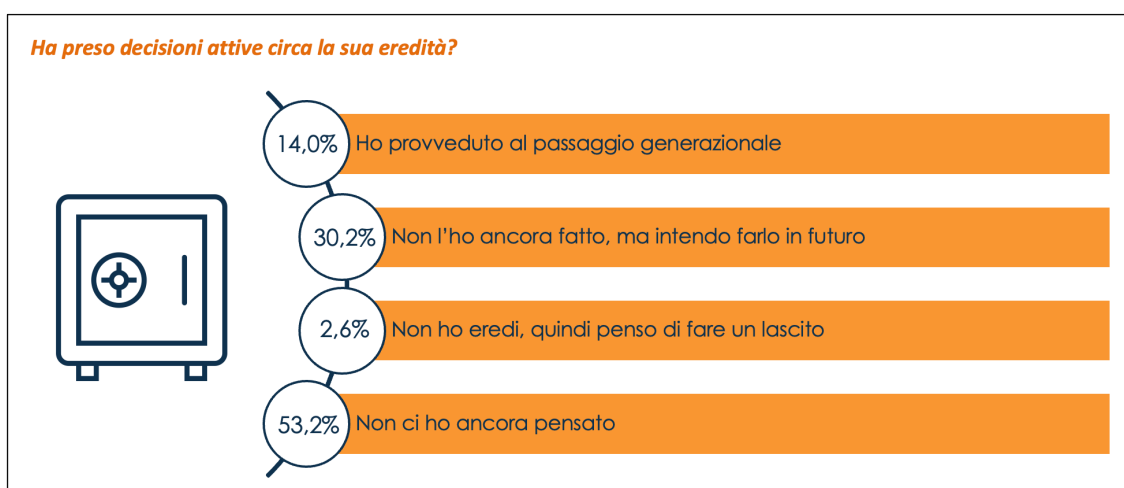
L’analisi per livello di reddito rafforza questa lettura. **Nelle fasce fino a 1.000 euro e 1.001-2.000 euro la preoccupazione è massima e polarizzata verso l’alto:** oltre la metà si dichiara “*molto preoccupata*” e quasi la totalità rientra comunque in un’area di allarme elevato. Il *longevity risk*, in queste fasce, è chiaramente percepito come un rischio strutturale, legato alla difficoltà di sostenere spese sanitarie e assistenziali nel lungo periodo. Salendo di reddito, la preoccupazione si attenua progressivamente: tra i 2.001-3.500 euro cresce la quota di “*poco preoccupati*”, mentre **oltre i 3.500 euro prevalgono nettamente le risposte di “bassa” o “nulla preoccupazione**”, con oltre un quarto che dichiara di non temere affatto l’insufficienza futura delle risorse. Prevedibilmente, il *longevity risk* non è percepito in modo uniforme, ma è fortemente mediato dal posizionamento economico e patrimoniale.

Eredità e lasciti

Sul tema dell’eredità emerge innanzitutto un atteggiamento ancora largamente non strutturato. **La maggioranza assoluta (53,2%) dichiara di non averci ancora pensato**, segnalando come il passaggio generazionale del patrimonio non sia percepito come una priorità immediata. A questa area si affianca **un segmento rilevante (30,2%) che non ha ancora preso decisioni, ma intende farlo in futuro**: si tratta di una disponibilità potenziale, più che di un’azione concreta. Solo una minoranza ha già agito, con appena il 14% che afferma di aver già provveduto al passaggio generazionale, mentre una quota residuale (2,6%) dichiara di non avere eredi e di pensare quindi a un lascito.

Nel complesso, i dati raccontano di una distanza significativa tra consapevolezza e azione: **oltre 8 intervistati su 10 non hanno ancora formalizzato decisioni sull’eredità**. Anche laddove esiste l’intenzione di intervenire, questa resta spesso rinviata, suggerendo che il tema venga percepito come delicato, complesso o emotivamente rimandabile.

Figura 35 – Le decisioni in materia di eredità



L’eredità appare quindi meno “attivata” rispetto ad altri ambiti della pianificazione (risparmio, protezione, gestione del rischio di longevità). È un tema che tende a emergere tardi nel ciclo decisionale e che, per la maggioranza, rimane in una zona grigia tra consapevolezza astratta e reale pianificazione. Questo rende evidente uno spazio potenziale di accompagnamento e supporto, soprattutto per trasformare l’intenzione futura in decisione concreta.

13. Considerazioni finali

Il quadro che emerge complessivamente restituisce l'immagine di una popolazione matura e anziana **consapevole, lucida e pragmatica**, attraversata da alcune preoccupazioni strutturali ma tutt'altro che passiva. L'età che avanza non coincide con ritiro o disimpegno: al contrario, si osserva un forte orientamento alla cura di sé, alla gestione autonoma della vita quotidiana e alla ricerca di stabilità, soprattutto economica e sanitaria.

Dal punto di vista economico-finanziario, la percezione del *longevity risk* è centrale: oltre tre quarti degli intervistati dichiarano un livello medio-alto di preoccupazione per il rischio che le risorse economiche non bastino a coprire le spese future, in particolare sanitarie e assistenziali. Questa ansia non si traduce però in comportamenti sofisticati o ad alto rischio: al contrario, le scelte di investimento si orientano prevalentemente verso strumenti percepiti come protettivi e rassicuranti (come polizze assicurative e titoli di Stato), mentre restano marginali le soluzioni alternative. Coerentemente, la grande maggioranza di chi risparmia gestisce direttamente il proprio patrimonio, affidandosi soprattutto, in caso di eventuali deleghe, soprattutto a banca e servizi privati tradizionali. Un elemento dirimente è la forte polarizzazione tra chi dispone di risorse e chi ne è privo. I soggetti con redditi più elevati mostrano minori livelli di preoccupazione, maggiore propensione alla delega qualificata e una pianificazione più strutturata; al contrario, chi ha redditi bassi o non dispone di risparmio vive una condizione di vulnerabilità evidente, che si riflette in ansia, rinuncia e in alcuni casi immobilismo.

Sul piano sociale e valoriale, il rapporto con le nuove generazioni appare nel complesso positivo e stabile. Prevale l'idea di una continuità intergenerazionale, fatta di dialogo e convivenza delle differenze, mentre rimangono residuali le posizioni di conflitto o incomprensione totale. Anche questo dato rafforza l'immagine di una popolazione che non si sente "ai margini", ma ancora parte attiva del tessuto sociale.

La qualità della vita è poi fortemente legata alla prossimità territoriale: servizi alla persona, sanità di base e spesa alimentare emergono come i pilastri di un benessere concreto e quotidiano. La domanda non è di consumo, ma di accessibilità. In questo senso, il territorio ideale non è quello più ricco di offerta, ma quello che consente di vivere bene, in autonomia, senza dipendere da altri per le necessità fondamentali. **Infine, colpisce il rapporto ambivalente con il futuro:** da un lato prevalgono sfiducia e preoccupazione (sul piano economico, climatico e sociale), dall'altro si osserva un impegno diffuso nel mantenersi in salute, informati, attivi fisicamente e mentalmente. È una generazione che non nega i rischi, ma prova a governarli con gli strumenti che sente più vicini e controllabili.

In sintesi, emerge un target che chiede protezione più che *performance*, chiarezza più che complessità, prossimità più che abbondanza. **Per chi opera nei servizi, nella finanza, nella sanità o nel welfare, la sfida non è "convincere", ma accompagnare:** offrire soluzioni semplici, credibili e orientate alla sicurezza, riconoscendo la profonda eterogeneità interna e, soprattutto, la centralità del segmento private, che rappresenta il punto di maggiore maturità decisionale e di maggiore capacità di pianificazione.

Appendice - Chi sono, cosa fanno, come vivono e cosa vogliono i Longennial italiani

Il presente questionario è utile per disegnare il "profilo" delle persone che, secondo la definizione della Commissione Europea, hanno *50 anni e più* (*Boomers* e *Millennials*) e indicarne gli usi, i bisogni, i desideri, i consumi al fine di fornire al mercato e ai decisori politici le informazioni utili per una vita più lunga e più sana. È quella parte della popolazione che costituisce la *Longevity Economy* (che ingloba in sé la *Silver Economy*). Se l'aspettativa di vita a 65 è di circa 22 anni per le donne e 19 per i maschi, quella in buona salute in media si dimezza: un regalo sprecato che dobbiamo recuperare.

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

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

Sesso

- ☐ Maschio
- ☐ Femmina

Attività svolta attualmente

- ☐ Occupato dipendente
- ☐ Occupato autonomo
- ☐ Occupato libero professionista
- ☐ Pensionato - lavoratore
- ☐ Pensionato
- ☐ Casalinga/o
- ☐ In cerca di occupazione

Età

- ☐ Da 50 a 64 anni
- ☐ Da 65 a 79 anni
- ☐ 80 anni e +

Anno di nascita

|_|_|

Composizione del nucleo familiare

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

Situazione familiare

- ☐ Single
- ☐ Coniugato/a
- ☐ Convivente

- Separato/a
- Vedovo/a

Numero di figli |specificare|

Composizione del nucleo familiare

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

Area di residenza

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

Comune di residenza (specificare)

Titolo di studio

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

Reddito netto mensile

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

Qual è la fonte principale del suo reddito?

- Attività lavorativa
- Pensione
- Altri redditi

Fatto uguale a 100 il suo spendibile annuale, quanto risparmia mediamente ogni anno?

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

Sezione 2 - I Silver, la famiglia e la società (*)

Si prende cura dei figli o di nipoti?

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

Se ha risposto no, perché?

- ☐ Troppo lontani
- ☐ Per motivi di salute
- ☐ Altro (specificare)

Aiuta finanziariamente figli o nipoti?

- ☐ Regolarmente
- ☐ Ogni tanto quando hanno bisogno
- ☐ Mai o molto raramente
- ☐ Non ho figli o nipoti

Si prende cura di un familiare fragile?

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

Partecipa ad attività di volontariato?

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

Nel suo comune ci sono centri di aggregazione per giovani e over 60? |sì| |no|

Centri di aggregazione di questo tipo, potrebbero essere utili ...

- Ridurre la solitudine |sì||no|
- Al quartiere |sì||no|
- Risparmiare su cibi e altro |sì||no|

Sezione 3 - I Silver e la casa di abitazione (*)

Vive in una casa di proprietà?

- ☐ Sì
- ☐ No

Ha altri immobili di proprietà? | sì | |no|

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

- ☐ 1
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5 o più

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

- ☐ Sì
- ☐ No

L'abitazione si trova in:

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

È localizzata in:

- ☐ Centro
- ☐ Semicentro
- ☐ Periferia

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

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

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

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

Ha ceduto la nuda proprietà di un suo immobile?

- ☐ Sì
- ☐ No
- ☐ No, ma potrei ripensarci

Nel caso alla precedente domanda abbia risposto sì, cosa ha ottenuto dalla cessione della nuda proprietà?

- ☐ Capitale
- ☐ Rendita
- ☐ Permuta

Alternative abitative

- Sarebbe interessato a vendere la sua casa per vivere in un appartamento più piccolo, in un complesso dedicato a *Silver* e giovani? |sì||no|
- Conosce le possibilità offerte dal *senior living*? |sì||no|

Sezione 4 - La situazione economica e sociale e il futuro (*)

È soddisfatto/a della sua situazione economica attuale?

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

Prevede che in futuro la sua situazione economica sarà

- Uguale a oggi
- Peggiora
- Migliore

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

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

Nei confronti del futuro nutre una sensazione di

- Fiducia
- Sfiducia
- Indifferenza

Quale ruolo sociale immagina dopo il pensionamento?

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

A quale età è andato in pensione? (specificare)

Se è già andato in pensione, faceva volontariato anche prima del pensionamento?

- Sì
- No

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

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

Sezione 5 – Stili di vita

Cosa ha fatto prima e cosa fa dai 50 anni in poi per migliorare il suo futuro da over 65enne e poi da anziano?

- Ha smesso di fumare |sì||no|
- Ha ridotto molto l'uso di alcolici | sì||no|
- Ha migliorato il suo stile di vita camminando e muovendosi di più | sì||no|
- Ha migliorato la sua alimentazione evitando cibi preconfezionati | sì||no|
- È vegetariano |sì||no|
- Ha sottoscritto una polizza sanitaria |sì||no|
- Ha sottoscritto un fondo pensione complementare |sì||no|
- Ha una polizza assicurativa per infortuni, premorienza ecc. | sì||no|
- Ha un fondo o una polizza per la non autosufficienza | sì||no|

Sezione 6 - L'uso della tecnologia

Usa internet? (*)

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

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

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

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

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

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

- ☐ Facebook/Meta
- ☐ Messenger
- ☐ Twitter/ X
- ☐ WhatsApp
- ☐ LinkedIn
- ☐ Instagram
- ☐ YouTube
- ☐ Altri

Usa le tecnologie per comunicare con familiari e amici? (*)

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

Usa le tecnologie per comunicare con la pubblica amministrazione? (*)

- ☐ Sì, normalmente
- ☐ Sì, ma con qualche difficoltà (SPID, ID e password sono troppo complicati)
- ☐ No, mai

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

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

Sezione 7 - La prevenzione e le cure (*)

Per Lei il Servizio Sanitario Nazionale (pubblico) è

- ☐ Ottimo
- ☐ Buono
- ☐ Sufficiente
- ☐ Insufficiente

Il suo rapporto con il medico di base è

- ☐ Ottimo
- ☐ Buono
- ☐ Sufficiente
- ☐ Insufficiente

Ogni quanto fa un *check-up*?

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

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

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

Prende farmaci regolarmente?

- ☐ Sì, regolarmente
- ☐ Qualche volta
- ☐ Mai

Chi le ricorda di prendere i farmaci o di fare le visite mediche e specialistiche?

- ☐ Io stesso perché non ho nessuno
- ☐ Preferisco in ogni caso farlo personalmente
- ☐ Un familiare
- ☐ Un esterno (badante o associazione di volontari o medico)

Come giudica il suo stato di salute?

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

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

- ☐ Sì, sono iscritto/a ad un fondo sanitario (o altra forma di assistenza sanitaria integrativa)
- ☐ No, ma ho intenzione di aderire in futuro a fondi o Casse per coperture integrative
- ☐ Non sono iscritto/a ad alcun fondo, ma ho pagato autonomamente visite specialistiche o altre forme di cura
- ☐ No, mi rivolgo solo al SSN

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

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

Sezione 8 - L'alimentazione

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

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

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

- ☐ Sì
- ☐ No

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

La mente è il “muscolo” più importante:

- Lo sapeva? |sì||no|
- La tengo in allenamento con meditazione, corsi, letture ecc? |sì||no|

Migliora il suo sapere e la sua cultura leggendo libri, giornali e media? (*)

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

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

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

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

- ☐ Sarebbe una buona idea e anche economica
- ☐ Sarebbe utile perché sono solo/a
- ☐ Non so, non ci ho mai pensato

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

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

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

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

Come realizza solitamente i suoi acquisti?

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

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

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

Sezione 10 - Amministrazione della casa

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

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

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

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

Se le proponessero un servizio per il disbrigo delle incombenze amministrative della casa (una specie di "maggiordomo"), lo riterrebbe

- ☐ Molto utile
- ☐ Poco utile
- ☐ Utile ma troppo costoso

Sezione 11 – Ambiente e generazioni

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

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

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

- Raccolta differenziata |sì||no|
- Risparmio energetico |sì||no|
- Acquista solo i cibi che le servono e non li spreca |sì||no|

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

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

Come considera il suo rapporto con le generazioni più giovani?

- ☐ Ho un buon rapporto con i giovani in generale
- ☐ Ci sono sempre stati problemi e conflitti tra le generazioni che poi si risolvono da sé
- ☐ Ho un buon rapporto solo con i giovani della mia famiglia

- Il mio rapporto con i giovani è scarso
- Non ci capiamo proprio

Sezione 12 – Gestione del patrimonio

- Gestisce direttamente il suo patrimonio mobiliare? |sì||no|
- In alternativa, si avvale del supporto: di un consulente finanziario []; della sua banca []; di un servizio *private* []; altro []
- Investe: in fondi comuni []; polizze assicurative []; titoli di Stato o obbligazioni []; fondi alternativi []; altro []
- Non ho risparmi ma solo un conto corrente |sì||no|

Quanto è preoccupato che, vivendo a lungo, i suoi soldi possano non bastare per coprire tutte le spese future, come quelle per la salute o l'assistenza? (*longevity risk*)

- Molto preoccupato
- Abbastanza preoccupato
- Poco preoccupato
- Per nulla

Riterrebbe utile un servizio offerto dalla sua Banca che la aiuti a valutare e pianificare le sue risorse economiche, tenendo conto dei risparmi, degli investimenti, delle entrate future (come pensione o altri redditi) e delle sue esigenze di spesa, sia quotidiane che straordinarie?

- Molto utile, sarei disposto a pagarlo
- Utile, ma non pagherei per averlo
- Poco utile
- Per nulla utile

Ha preso decisioni attive circa la sua eredità?

- Non ci ho ancora pensato
- Ho provveduto al passaggio generazionale
- Non ho eredi e quindi penso a un lascito
- Non l'ho ancora fatto ma intendo farlo in futuro

Sezione 13 – Qualità della vita e servizi sul territorio

Per migliorare la sua qualità di vita quali attività vorrebbe vicino a casa sua?

- Ad esempio: ciabattino []; idraulico []; elettricista []; panificio []; minimarket []; altro [specificare]