

Il valore dell'esperienza civile ed economica degli imprenditori senior

Documento completo relativo al sondaggio¹

1 Soggetto che ha realizzato il sondaggio

Format Research Srl.

2 Soggetto committente

Fondazione 50&Più ETS.

3 Soggetto acquirente

Fondazione 50&Più ETS.

4 Data o periodo in cui è stato realizzato il sondaggio

Luglio - agosto 2026.

¹ Documento completo relativo al sondaggio realizzato in ottemperanza all'art. 5 del Regolamento in materia di pubblicazione e diffusione dei sondaggi sui mezzi di comunicazione di massa approvato dall'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni con delibera n. 256/10/CSP, pubblicata su GU n. 301 del 27/12/2010.

Format Research s.r.l.

Sede Legale
Via Ugo Balzani 77
00162 Roma, Italia - REA 747042/rm

Tel +39.06.86.32.86.81,
fax +39.06.86.38.49.96

CF / P.IVA / REG.IMP.ROMA: 04268451004
Cap. Soc. € 25.850,00 i.v.

Unità locale
Via Sebastiano Caboto 22A
33170 Pordenone, Italia

www.formatresearch.com
info@formatresearch.com
format@pec.formatresearch.com



UNI EN ISO 9001:2015

CERT. N° 1049

5 Mezzi di comunicazione sui quali è pubblicato²

<https://www.spazio50.org/laddio-o-la-svolta-dellimprenditore-senior-una-scelta-che-cambia-la-vita-e-il-quartiere/>

<https://www.spazio50.org/quella-luce-accesa-che-tiene-vive-le-nostre-citta/>

6 Data di pubblicazione del sondaggio

10 ottobre 2026.

7 Temi/fenomeni oggetto del sondaggio³

Fase di maturità imprenditoriale, passaggio generazionale e uscita dall'impresa degli imprenditori senior del terziario; percezione della desertificazione commerciale e valore economico e sociale delle attività di prossimità.

8 Popolazione di riferimento

Imprenditori ed ex imprenditori senior (55 anni e oltre) del terziario (commercio, turismo e servizi).

9 Estensione territoriale del sondaggio

Italia.

10 Metodo di campionamento⁴

Campione sperimentale e ragionato di imprenditori e imprenditrici senior (55 anni e oltre) che operano o hanno operato nel terziario (commercio, turismo e servizi), includendo sia persone ancora in attività sia ex imprenditori. Domini di studio del campione: genere (maschio, femmina), territorio (nord ovest, nord est, centro, sud e isole), fascia d'età (55-64 anni, 65-74 anni, 75 anni e oltre).

² Pubblicato su questionario/periodico cartaceo e/o elettronico, diffuso sull'emittente radiofonica, televisiva o sul sito web)

³Economia, società attualità, costume, marketing, salute, etica, ambiente etc.).

⁴ Rappresentatività del campione inclusa l'indicazione se trattasi di campionamento probabilistico o non probabilistico del panel e l'eventuale ponderazione

11 Rappresentatività del campione inclusa l'indicazione del margine di errore

campione sperimentale e ragionato (non probabilistico) di imprenditori ed ex imprenditori senior del terziario (commercio, turismo e servizi). Domini di studio del campione: genere (maschio, femmina), territorio (nord ovest, nord est, centro, sud e isole), fascia d'età (55-64 anni, 65-74 anni, 75 anni e oltre). Intervallo di confidenza 95% (Errore +4,4%).

12 Metodo di raccolta delle informazioni

Interviste somministrate con il Sistema Cati (*Computer Assisted Telephone Interview*) / Cawi (*Computer Assisted Web Interview*).

13 Numerosità campionaria e sostituzioni

Numerosità campionaria: 500 casi. Fonte: Camere di Commercio e Elenchi Telefonici.

14 Testo integrale delle domande⁵

Quale delle seguenti situazioni descrive meglio la Sua condizione attuale rispetto all'impresa?

- Sono ancora pienamente attivo/a nella gestione dell'impresa
- Sono ancora nell'impresa, ma sto progressivamente riducendo il mio ruolo
- Ho ceduto o trasferito l'impresa a familiari
- Ho ceduto o trasferito l'impresa a soggetti esterni alla famiglia
- Ho chiuso definitivamente l'attività
- Sono ancora proprietario/a dell'impresa, ma non vi lavoro più (la gestione è affidata ad altri)

TOTALE RISPONDENTI 100%

Nei prossimi 5 anni Lei prevede di:

- Continuare a gestire l'impresa come oggi
- Ridurre gradualmente il proprio ruolo operativo
- Passare la gestione a un familiare
- Passare la gestione a un soggetto esterno alla famiglia
- Vendere l'impresa
- Chiudere l'attività
- Non ho ancora deciso
- Altro

TOTALE RISPONDENTI 65%

Quanto sarebbe disposto/a, nei prossimi anni, a rimanere coinvolto/a nell'impresa con un ruolo non operativo ma di supporto?

⁵ Testi delle domande e percentuali delle persone che hanno risposto a ciascuna domanda

- Molto disposto/a
- Abbastanza disposto/a
- Poco disposto/a
- Per nulla disposto/a
- Non saprei

TOTALE RISPONDENTI 62%

In seguito alla cessione, chiusura o disimpegno dall'attività, Lei ha sperimentato una o più delle seguenti situazioni?

- Perdita significativa di reddito
- Perdita di patrimonio o risparmi personali
- Esposizione debitoria personale o familiare
- Necessità di vendere beni o proprietà
- Difficoltà a sostenere spese ordinarie
- Riduzione del tenore di vita
- Disagio psicologico
- Conflitti familiari
- Crisi di coppia
- Nessuna di queste situazioni
- Preferisce non rispondere

TOTALE RISPONDENTI 38%

Nel territorio in cui vive o ha operato la Sua impresa, negli ultimi anni Lei ha percepito una riduzione di negozi, botteghe, pubblici esercizi o altre attività di prossimità?

- Sì, molto evidente
- Sì, abbastanza evidente
- Sì, ma poco evidente
- No, non ho percepito una riduzione

TOTALE RISPONDENTI 100%

Secondo Lei, quanto la riduzione delle attività fisiche di prossimità incide sui seguenti aspetti del territorio?

- Vivibilità dei centri urbani o dei quartieri
- Sicurezza e presidio del territorio
- Relazioni sociali e senso di comunità
- Servizi per anziani e persone con minore mobilità
- Attrattività del territorio per residenti e visitatori
- Aumento dei locali sfitti e del degrado urbano
- Possibilità per i giovani di avviare nuove attività
- Valore economico e commerciale delle aree interessate

TOTALE RISPONDENTI 92%

Quali sono, secondo Lei, le principali cause della riduzione delle attività fisiche di prossimità?

- Crescita degli acquisti online
- Concorrenza di grande distribuzione, catene e discount
- Costi di affitto o acquisto dei locali troppo elevati
- Costi di gestione dell'attività troppo elevati
- Burocrazia, autorizzazioni e adempimenti complessi
- Calo della popolazione residente o invecchiamento della popolazione
- Cambiamento degli stili di consumo
- Mancanza di passaggio generazionale nelle imprese

- Difficoltà a trovare personale
- Turismo e affitti brevi che modificano l'equilibrio dei centri urbani
- Scarsa capacità delle piccole imprese di integrare fisico e digitale
- Mancanza di politiche locali efficaci
- Non saprei

TOTALE RISPONDENTI 100%

Secondo la Sua esperienza, in che misura il negozio di vicinato svolge (o svolgeva) le seguenti funzioni "invisibili" per la comunità?

- Punto di ascolto e contrasto alla solitudine degli anziani residenti
- Presidio di sicurezza sulla strada durante la giornata
- Luogo di scambio di informazioni e mutuo aiuto tra i cittadini
- Punto di riferimento per l'orientamento ai servizi del quartiere

TOTALE RISPONDENTI 100%