

DOCUMENTO COMPLETO

(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)

Titolo del sondaggio: Wealth Insights

Soggetto che ha realizzato il sondaggio: IPSOS srl

Data o periodo in cui è stato realizzato il sondaggio: Gennaio-Febbraio 2018

Mezzo/Mezzi di comunicazione di massa sul/sui quale/quali è pubblicato o diffuso il sondaggio:
(*pubblicato sul quotidiano/periodico cartaceo e/o elettronico, diffuso sull'emittente radiofonica, televisiva o sul sito web*): Corriere della Sera

Data di pubblicazione o diffusione: 9 Aprile 2018

Temî/Fenomeni oggetto del sondaggio: mercato finanziario e assicurativo

Popolazione di riferimento: popolazione residente 18-74

Estensione territoriale del sondaggio: nazionale

Metodo di campionamento: campione CAPI stratificato per sesso, età, area geografica, titolo di studio, ampiezza centro, occupati / non occupati e dimensione nucleo familiare. Il campione in rientro è stato ponderato (metodo RIM Weight) per le variabili di campionamento.

Rappresentatività del campione e margine di errore: il livello di rappresentatività del campione è del 95% e il margine di errore relativo ai risultati del sondaggio è compreso fra +/- 1,7% e +/- 5,6% per i valori percentuali relativi al totale degli intervistati (306 casi).

Metodo di raccolta alle informazioni: CAPI

Consistenza numerica del campione di intervistati, numero dei non rispondenti e delle sostituzioni effettuate:

Interviste complete	306	68%
Rifiuti	108	24%
Sostituzioni	36	8%
Totale contatti effettuati	450	100%

Indirizzo del sito dove sarà disponibile la documentazione completa in caso di diffusione: www.agcom.it.

In caso di pubblicazione è obbligatorio riportare le informazioni della scheda indicata a pena di gravi sanzioni. Ipsos non si assume alcuna responsabilità in caso di inosservanza

S1. Lei è...: (0% Non sa)

1. Uomo
2. Donna

S2. Potrebbe gentilmente indicare la sua età? (0% Non sa)

[...]

S3. Lei vive:(0% Non sa)

S3BIS. All'interno del suo comune, lei vive in una zona centrale o periferica?(0% Non sa)

1. Centro
2. Zona limitrofa centro
3. Zona periferica

S4. Qual è l'ultimo titolo di studio che ha conseguito? (0% Non sa)

1. Dottorato/Master post laurea specialistica/quadriennale
2. Laurea specialistica/laurea vecchio ordinamento
3. Master post laurea breve
4. Laurea breve (3 anni)
5. Attualmente iscritto all'università
6. Diploma scuola media superiore
7. Licenza scuola media inferiore
8. Licenza elementare o inferiore

S4.bis Lei è laureato/a o si sta laureando in: (0% Non sa)

1. ECONOMICO GIURIDICHE
2. SCINTIFICHE E MATEMATICHE
3. UMANISTICHE E LINGUISTICHE
4. SOCIOLOGICHE – PSICOLOGICHE – POLITICHE
5. MEDICHE
6. TECNICHE .

S5. Qual è la sua occupazione attuale? Se attualmente sta svolgendo più di un'attività, indichi la principale. (0% Non sa)

1. Imprenditore
2. Dirigente
3. Libero professionista - iscritto a un albo
4. Libero professionista - non iscritto a un albo
5. Lavoratore autonomo
6. Commerciante/esercente
7. Artigiano
8. Quadro/Funzionario
9. Insegnante/docente
10. Impiegato (categorie intermedie)
11. Operaio (e assimilati)
12. Agricoltore
13. Altra professione _____
14. Studente
15. Casalinga
16. Pensionato
17. In cerca di prima occupazione
18. Disoccupato (ex occupato)
19. Altra condizione non lavorativa

S5.bis Lei attualmente è ... (0% Non sa)

1. Occupato full time (almeno 30 ore settimanali)
2. Occupato part-time (10-30 ore settimanali)
3. Lavoratore occasionale (meno di 10 ore settimanali)

S11 Nel corso degli ultimi tre mesi, mediamente, con che frequenza si e' collegato ad internet - sia da casa che da fuori casa? (0% Non sa)

1. Più volte al giorno
2. All'incirca una volta al giorno
3. Quattro o cinque volte alla settimana
4. Due o tre volte alla settimana
5. Circa una volta alla settimana
6. Due o tre volte al mese
7. Circa una volta al mese
8. Meno di una volta al mese
9. Mai

S6. Potrebbe indicare con chi vive? (0% Non sa)

1. Vivo solo
2. Vivo solo con i figli
3. Vivo con i genitori
4. Vivo con i genitori e i miei figli
5. Vivo solo con il partner
6. Vivo con il partner e i figli (miei e/o del partner)
7. Vivo con partner, figli e genitori (miei e/o del partner)
8. Vivo con altri parenti (no partner/figli/genitori)
9. Vivo con altre persone (amici, colleghi, ecc.)
10. Altro, specificare _____

P8_new Potrebbe indicare se qualcuna tra le seguenti persone è nata all'estero? (0% Non sa)

1. Lei
2. Uno dei suoi genitori (o entrambi)
3. Il suo partner/coniuge
4. Uno dei genitori del suo partner/coniuge (o entrambi)
5. Nessuno

S7. Ritiene che il suo nucleo familiare (ossia le persone con cui condivide le decisioni della vita quotidiana e le relative conseguenze) sia composto da tutte e sole le persone con cui vive? (0% Non sa)

1. Sì, tutte e sole le persone con cui vivo corrispondono al mio nucleo familiare
2. No, non tutte le persone con cui vivo fanno parte del mio nucleo familiare
3. No, il mio nucleo familiare si compone anche di persone con cui non vivo (ad esempio figli, genitori, partner...)

S7bis. Chi sono le persone con cui non vive ma che considera parte del suo nucleo familiare? (0% Non sa)

1. Partner
2. Ex-partner

3. Figli (naturali o acquisiti)
4. Genitori (naturali o acquisiti)
5. Fratelli / Sorelle (naturali o acquisiti)
6. Altri familiari (naturali o acquisiti)
7. Altre persone senza legami familiari

S8. Quanti figli vivono con lei...? (0% Non sa)

- ...di età inferiore a 5 anni
- ...di 5 - 9 anni
- ...di 10 – 14 anni
- ...di 15 – 17 anni
- ... maggiorenni (età superiore a 18 anni)

S8bis. Quanti sono invece i figli che NON vivono con lei, ma che fanno parte del suo nucleo familiare? (0% Non sa)

- ...di età inferiore a 5 anni
- ...di 5 - 9 anni
- ...di 10 – 14 anni
- ...di 15 – 17 anni
- ... maggiorenni (età superiore a 18 anni)

S9. Nel complesso, di quanti membri è composto il suo nucleo familiare a cui ha fatto riferimento finora? (0% Non sa)

Se le sue scelte/decisioni nella vita quotidiana sono fatte in autonomia e non hanno ricadute su altre persone, indichi 1

S10. Che livello di coinvolgimento ha nelle decisioni in tema di risparmio, investimento e scelte assicurative che si prendono nel suo nucleo familiare? (0% Non sa)

1. Generalmente gestisco io i risparmi di tutto il nucleo familiare e mi occupo delle scelte finanziarie/assicurative
2. Tutte le principali decisioni finanziarie/assicurative sono prese di comune accordo
3. Solitamente ognuno gestisce i propri risparmi (e li investe) in autonomia
4. I risparmi/investimenti/assicurazioni di tutto il nucleo familiare sono gestiti da un'altra persona, anche se io sono coinvolto nelle decisioni
5. Generalmente non mi occupo io della gestione dei risparmi e degli investimenti in famiglia

**SF7 Escludendo immobili, beni rifugio e quote di proprietà in attività/aziende di famiglia, a quanto ammonta l'insieme dei risparmi e degli investimenti suoi e del suo nucleo familiare? (13% Non sa)
Consideri tutti i tipi di investimento non immobiliare (finanziario, assicurativo e previdenziale) anche le quote di fondi pensione da lei posseduti**

1. Non possediamo né risparmi né investimenti
2. fino a 5000
3. 5000-10000
4. 10000-25000
5. 25000-50000

6. 50000-100000
7. 100000-250000
8. 250000-500000
9. 500000-1 milione
10. Oltre 1 milione
11. Non saprei dirlo

3. CLIMA ECONOMICO

Ec1 Parliamo innanzitutto di soddisfazione. Quanto è soddisfatto della situazione economica...
(0% Non sa)

	1=per nulla						10=completamente
Personale (Sua/del suo nucleo familiare)									
dell'Italia									
internazionale									

Ec2 Ad oggi, come valuta il tenore di vita suo/del suo nucleo familiare? *(0% Non sa)*

Faccia riferimento alla situazione attuale.

1. Molto inferiore alla media italiana
2. Inferiore alla media
3. Nella media
4. Superiore alla media
5. Molto superiore alla media italiana

3. RISPARMIO

R1 Secondo lei, quanto è importante risparmiare oggi? *(0% Non sa)*

1= è del tutto inutile, anzi dannoso					10= è indispensabile

R2 Rispetto al reddito complessivo guadagnato negli ultimi 12 mesi, quale percentuale Lei/il suo nucleo familiare direste di essere riusciti a risparmiare? *(0% Non sa)*

1. Nulla
2. Quasi nulla
3. Circa il 2 - 3%
4. Circa il 5%
5. Circa il 7 - 8%
6. Circa il 10%
7. Circa il 15%
8. Circa il 20%
9. Circa il 25%
10. Più del 25%

R4 Nei prossimi 12 mesi ritiene che risparmierà/risparmierete più o meno dell'anno appena trascorso? (0% Non sa)

1. Di più
2. Di meno
3. Più o meno lo stesso
4. Penso che non risparmierò
5. Penso che dovrò attingere ai miei/nostrri risparmi accumulati

R6 A quali finalità sarà destinato il risparmio previsto da Lei/suo nucleo familiare per i prossimi 12 mesi? (0% Non sa)

1. È stata pianificata una spesa futura
2. È stato pianificato un investimento (mobiliare o immobiliare) che assicuri una rendita futura
3. Si accumula per il periodo della pensione/vecchiaia
4. Prevedo un alto rischio di spese impreviste in futuro
5. Non c'è una finalità specifica, mettiamo via dei soldi perché non si sa mai
6. Altro (specificare)_____

R8 Attualmente Lei/il suo nucleo familiare sarebbe in grado di far fronte a spese impreviste, con risorse proprie (ossia senza chiedere ad amici, parenti, o prestiti, o vendita di immobili) per un ammontare approssimativo di...(0% Non sa)

1. 500 euro
2. 1.000 euro
3. 10.000 euro
4. 20.000 euro
5. 30.000 euro
6. 50.000 euro
7. 100.000 euro
8. 200.000 euro
9. Oltre 200.000 euro
10. Non riusciremmo a far fronte a nessuna spesa imprevista

R9 Se dovesse affrontare una spesa imprevista e non riuscisse a farvi fronte con risorse proprie, senza vendere degli immobili, a chi pensa si rivolgerebbe soprattutto? (0% Non sa)

1. Chiederebbe un sostegno economico ai suoi genitori, fratelli o ad altri suoi parenti
2. Chiederebbe un sostegno economico ad altre persone (amici, colleghi, conoscenti...)
3. Chiederebbe un prestito ad una banca/istituto di credito
4. Chiederebbe un prestito ad una finanziaria specializzata in prestiti
5. Cercherebbe di ritardare/rateizzare il pagamento
6. Non pagherebbe
7. Altro_____

4. STRUMENTI FINANZIARI / ASSICURATIVI

SF1.a Lei conosce i seguenti servizi e prodotti offerti da banche, poste, assicurazioni e da altri istituti di credito? Quali possedete lei e/o altri membri del suo nucleo familiare? (0% Non sa)

1. Non ho mai sentito nominare
2. L'ho sentito nominare, ma non sono certo di cosa si tratti e non saprei dire se lo possediamo
3. Non possediamo e non intendiamo sottoscriverlo nei prossimi 12 mesi
4. Non possediamo ma intendiamo sottoscriverlo nei prossimi 12 mesi
5. Possediamo da 12 mesi o meno
6. Possediamo da più di 12 mesi, ma non abbiamo mai avuto bisogno di utilizzarlo negli ultimi 12 mesi
7. Possediamo da più di 12 mesi e abbiamo avuto bisogno di utilizzarlo negli ultimi 12 mesi

STRUMENTI DI DEPOSITO

- A. conto corrente
- B. conto di deposito
- C. libretto di risparmio bancario / cooperativo / postale
- D. carta conto (carta con codice IBAN – tra cui anche postepay evolution)

STRUMENTI DI PAGAMENTO

- E. Bancomat o altre carte di debito
- F. Carta di credito standard
- G. Carta di credito prepagata
- H. Mutuo / prestito ipotecario
- I. Prestiti personali / Credito al consumo / Cessione del quinto dello stipendio
- J. Scoperto di conto / fidi bancari

STRUMENTI D'INVESTIMENTO

- K. Certificati di deposito emessi da banche (anche pronti contro termine)
- ~~L.~~ Buoni postali fruttiferi postali
- M. Titoli di Stato Italiani o esteri
- N. Obbligazioni emesse da società non bancarie
- O. Obbligazioni emesse da banche
- P. Azioni italiane o estere
- Q. Fondi comuni d'investimento / Sicav / ETF (Exchange-Traded Funds)*
- R. Gestioni patrimoniali in titoli o in fondi comuni**
- S. Polizze assicurative vita a scopo di investimento (anche multiramo)

PRODOTTI DI ACCUMULO

- T. Fondi pensione/ prodotti previdenziali integrativi rispetto al sistema obbligatorio (es. PIP...)
- U. Piani di accumulo di risparmio (PAC) in fondi comuni o in polizze
- V. PIR****

-Nei fondi comuni d'investimento il denaro raccolto dai risparmiatori è affidato a delle società di gestione del risparmio che si occupano di investirlo in attività finanziarie (azioni, obbligazioni, titoli di stato, ecc.) o, per alcuni di essi, in immobili, rispettando regole volte a ridurre i rischi.

-Sicav (società di investimento a capitale variabile): svolge la stessa attività del fondo comune d'investimento ma la peculiarità delle SICAV è che l'investitore diventa azionista della società e, quindi, acquisisce una serie di diritti patrimoniali (ad es. diritto agli utili)

-ETF (exchange-traded fund): sono un tipo di fondo comune di investimento a gestione passiva negoziato in Borsa: il loro rendimento è legato alla quotazione di un indice borsistico

-Le gestioni patrimoniali (GP) sono simili ai fondi comuni di investimento ma solitamente il capitale gestito è più elevato

-Polizze assicurative vita a scopo di investimento: si tratta di polizze assicurative gestite come investimenti finanziari e con associate clausole inerenti alla vita dell'assicurato (caso vita, caso morte, miste).

-PIR ovvero i Piani Individuali di Risparmio (o Piani di risparmio a lungo termine), una forma di investimento a medio termine che ha l'obiettivo di veicolare i risparmi delle famiglie verso le piccole e medie imprese italiane e che si caratterizza per un'esenzione dalle imposte sui redditi da capitale a favore del possessore (se il PIR è detenuto per almeno 5 anni) e un investimento nel PIR al massimo di 30mila euro all'anno (non oltre 150mila euro nei 5 anni)

SF2 Ritieni che il tuo patrimonio finanziario (cioè l'insieme del risparmio depositato in banca e/o investito in prodotti finanziari/assicurativi che generano una rendita/guadagno) aumenterà o diminuirà nei prossimi 12 mesi? (0% Non sa)

1. Aumenterà
2. Diminuirà
3. Rimarrà stabile

SF3 In generale, per la sottoscrizione e la gestione dei tuoi/vostri investimenti e prodotti finanziari (anche di tipo assicurativo), quale definizione la descrive meglio? Come gestisce la maggior parte del tuo patrimonio finanziario? (0% Non sa)

1. Faccio molte attività da solo, on line
2. Cambio banca/assicurazione a seconda dei diversi prodotti che possiedo/intendo sottoscrivere
3. Mi affido al direttore/vicedirettore della mia agenzia bancaria/postale/assicurativa
4. Mi affido all'addetto/consulente specializzato recandomi nella mia agenzia bancaria/postale/assicurativa
5. Mi affido ad un dipendente della banca/posta/assicurazione che conosco, ad una persona di fiducia
6. Ho un consulente/promotore finanziario dedicato, un family banker* di fiducia
7. Sono seguito da un private banker**

il family banker La consulenza finanziaria ha per oggetto la pianificazione e il monitoraggio degli obiettivi e delle risorse finanziarie delle persone e delle famiglie. I consulenti e i promotori finanziari 'familiari' informano e propongono ai propri clienti possibili prodotti e strumenti di investimento e finanziamento, a seconda delle necessità e delle risorse a disposizione. Solitamente la consulenza da parte di tali figure non avviene nei locali della banca, ma presso l'abitazione del cliente (o altri luoghi concordati con il cliente).

Il private banker è un consulente professionale che assiste il proprio cliente nell'effettuare scelte (non solo economico/finanziarie) finalizzate alla valorizzazione del proprio patrimonio e che gli garantiscano nel tempo la conservazione del tenore di vita. I clienti dei Private Banker sono persone con patrimonio finanziario non inferiore ai 250.000 mila euro (il limite varia da banca a banca, spesso arriva a 500.000€ se non ad 1 milione).

SF3.2/3 E affida la gestione del tuo patrimonio ad altri soggetti? In termini di patrimonio gestito, chi è il tuo secondo gestore? (0% Non sa)

E il terzo?... (0% Non sa)

SF1a_banche Di quale/i banca/banche è/siete cliente/i? (2% Non sa)

1. Banco Popolare / BPM - Banca Popolare di Milano
2. Bcc / Credito Cooperativo
3. BNL / BNP Paribas
4. BPER - Banca Popolare dell'Emilia Romagna / Banco di Sardegna / Banca Popolare del Mezzogiorno / Banca della Campania
5. Carige
6. Cariparma / Credit Agricole
7. Che Banca!

8. Credem / Credito Emiliano
9. Deutsche Bank
10. Fineco
11. ING Direct
12. Intesa Sanpaolo (Banca CR Firenze , dell'Adriatico, Credito Sardo...)
13. Mediolanum
14. Banca Generali
15. MPS - Monte dei Paschi di Siena / Antonveneta
16. UBI Banca (Banca Popolare di Bergamo, Brescia, Commercio e Industria)
17. UniCredit
18. BancoPosta
19. Unipol Banca
20. IW Bank
21. Widiba
22. Banca Fideuram / SanPaolo Invest
23. Altra banca

**IIN8 Pensi ora alla sua relazione con le banche. In generale, quali sono i canali che preferisce per...
(0% Non sa)**

(ATTENZIONE NON si fa riferimento alle modalità con cui si informa in merito a NUOVI prodotti/servizi, ma solo rispetto a quelli già in suo possesso)

	Personalmente in filiale	Per telefono	Tramite l'app mobile/mobile banking	Attraverso il consulente finanziario (personalmente a casa)	Su internet tramite il sito della banca/home banking	Su internet tramite social-network/pagina della banca
monitorare/verificare i suoi risparmi e le sue attività						
gestire il conto corrente						
chiedere chiarimenti, verifiche, inoltrare delle proteste						
fare operazioni abituali, che si fanno più volte nell'anno						
fare operazioni complesse, che si svolgono raramente						
gestire gli investimenti (in titoli, fondi ecc.) posseduti						

SF6 Ha indicato di possedere almeno un prodotto di risparmio gestito (fondi comuni, gestioni patrimoniali, polizze assicurative vita di investimento). Come mai ha scelto questa tipologia di prodotto? (0% Non sa)

1. Tranquillità/sicurezza di affidare i miei risparmi ad un gestore professionale
2. Prospettiva di guadagnare di più di quanto non si possa con investimenti diretti
3. Possibilità di ridurre i rischi che si corrono con i singoli investimenti
4. Possibilità di liquidare in ogni momento l'investimento
5. Fiducia nel proponente: sono certo che mi ha consigliato per il meglio
6. Possibilità di diversificare gli investimenti
7. Possibilità di investire in mercati e titoli altrimenti irraggiungibili
8. Vantaggi dal punto di vista fiscale
9. Altro (_____)

SF4 Parlando di fondi comuni d'investimento, se fosse possibile rivolgersi direttamente all'azienda che gestisce il fondo (ossia al produttore), Lei: (0% Non sa)

1. Preferirebbe investire in fondi rivolgendosi direttamente al produttore del/i fondi da lei scelti in autonomia pagando commissioni più basse
2. Preferirebbe investire in fondi richiedendo comunque l'intermediazione di un operatore finanziario per essere consigliato nella scelta del/i fondo/i e nella gestione dell'investimento
3. Non investirebbe comunque in fondi

SF1.b Lei conosce i seguenti servizi e prodotti assicurativi? Quali possedete lei e/o altri membri del suo nucleo familiare? (0% Non sa)

1. Non ho mai sentito nominare
2. L'ho sentito nominare, ma non sono certo di cosa si tratti e non saprei dire se lo possediamo
3. Non possediamo e non intendiamo sottoscriverlo nei prossimi 12 mesi
4. Non possediamo ma intendiamo sottoscriverlo nei prossimi 12 mesi
5. Possediamo da 12 mesi o meno
6. Possediamo da più di 12 mesi, ma non abbiamo mai avuto bisogno di utilizzarlo negli ultimi 12 mesi
7. Possediamo da più di 12 mesi e abbiamo avuto bisogno di utilizzarlo negli ultimi 12 mesi

PRODOTTI ASSICURATIVI

- A. L'assicurazione obbligatoria per auto e moto (RCA)
- B. Prodotti assicurativi per tutelarci da responsabilità personali verso terzi (danni causati da persone/animali/proprietà afferenti al proprio nucleo familiare, esclusa l'assicurazione obbligatoria per auto e moto (RCA))
- C. Prodotti assicurativi per tutelarci da rischi ai beni afferenti al proprio nucleo familiare (abitazione, furto ...)
- D. Prodotti assicurativi volti alla tutela sanitaria generale, alle visite ed agli esami specialistici (in caso di infortunio o malattia), esclusa la copertura assicurativa sanitaria temporanea (es. durante viaggi/attività sportive)
- E. Prodotti assicurativi in caso morte o malattie gravi
- F. Prodotti assicurativi legati alla perdita di lavoro
- G. Prodotti assicurativi legati a mutui e finanziamenti

SF5 In generale, per la sottoscrizione e la gestione dei prodotti assicurativi (escluse le assicurazioni a scopo di investimento e l'assicurazione obbligatoria per auto e moto (RCA)), quale definizione la descrive meglio? (0% Non sa)

1. Faccio molte attività da solo, on line

2. Cambio fornitore a seconda delle diverse assicurazioni che devo sottoscrivere
3. Mi affido al direttore/vicedirettore della mia agenzia
4. Mi affido all'addetto/consulente specializzato recandomi nella mia agenzia
5. Mi affido ad un dipendente dell'assicurazione/banca/posta che conosco, ad una persona di fiducia
6. Mi avvalgo della consulenza di un broker assicurativo, che mi propone i servizi di diverse assicurazioni

SF5.2/3 E per la sottoscrizione e la gestione dei prodotti assicurativi (escluse le assicurazioni a scopo di investimento e l'assicurazione obbligatoria per auto e moto (RCA)) si affida ad altri soggetti? A chi si rivolge in secondo luogo? E al terzo posto chi indicherebbe?...

IN22 Lei in generale, quante fiducia ha:

- A. Nelle banche che operano in Europa (7% Non sa)
- B. Nella BCE (Banca Centrale Europea) (11% Non sa)
- C. Nella Banca d'Italia (6% Non sa)
- D. Nella Consob (33% Non sa)
- E. Nelle banche italiane (1% Non sa)
- F. Nelle assicurazioni italiane (2% Non sa)
- G. Nella/e banca/he di cui è cliente (2% Non sa)
- H. Nella/e assicurazione/i di cui è cliente (0% Non sa)
- I. Nel suo promotore finanziario (2% Non sa)

COLONNE:

1. Molta
2. Abbastanza
3. Poca
4. Nessuna
5. Non saprei/non conosco

5. RAPPORTI CON INTERMEDIARI INVESTIMENTI

IIN1 Lei ha indicato di possedere almeno una tipologia di prodotto o servizio all'interno delle seguenti aree. Per ogni area, potrebbe indicare da chi li ha/avete acquistati?

RIGHE

- A. Prodotti di deposito (conto corrente, conto deposito, libretto di risparmio, carta conto) (2% Non sa)
- B. Prodotti di investimento in custodia / da lei-amministrati (titoli, azioni, obbligazioni, buoni fruttiferi postali, certificati di deposito) (0% Non sa)
- C. Prodotti di investimento gestiti dal suo intermediario (fondi di investimento, polizze vita a scopo di investimento, gestioni patrimoniali, PIR) (0% Non sa)
- D. Prodotti di accumulo (fondi pensione, PAC in fondi comuni) (0% Non sa)

COLONNE

1. Banche
2. Agente assicurativo / broker
3. Posta
4. Promotore finanziario
5. Altri soggetti diversi dai precedenti _____

IIN1.bis Lei ha indicato di possedere prodotti o servizi con più di un intermediario. Che percentuale del suo patrimonio finanziario è gestito da... (0% Non sa)

- Banche I__I__I
- Agente assicurativo / broker I__I__I
- Posta I__I__I
- Promotore finanziario I__I__I
- Altri soggetti diversi dai precedenti I__I__I

IIN1.ter Chi considera il suo referente principale per ogni categoria di prodotti/servizi posseduti?

RIGHE

- A. Prodotti di deposito (conto corrente, conto deposito, libretto di risparmio...) *(2% Non sa)*
- B. Prodotti di investimento in custodia / da lei amministrati (azioni, titoli, obbligazioni, buoni fruttiferi postali, certificati di deposito) *(0% Non sa)*
- C. Prodotti di investimento gestiti dal suo intermediario (fondi di investimento, polizze vita a scopo di investimento, gestioni patrimoniali, PIR) *(0% Non sa)*
- D. Prodotti di accumulo di lungo periodo (fondi pensione, PAC in fondi comuni) *(0% Non sa)*

COLONNE:

1. Banche
2. Agente assicurativo / broker
3. Posta
4. Promotore finanziario
5. Altri soggetti diversi dai precedenti

IIN1.quater Chi considera il suo referente principale, considerando nel complesso tutti i prodotti gestiti dal suo intermediario (es. polizze a scopo di investimento, fondi di investimento, gestioni patrimoniali, fondi pensione, PAC, PIR)? *(0% Non sa)*

1. Banche
2. Agente assicurativo / broker
3. Posta
4. Promotore finanziario
5. Altri soggetti diversi dai precedenti

IIN1.quin E, per finire, chi considera il suo referente principale, considerando nel complesso tutti i prodotti di investimento e accumulo posseduti (es. azioni, obbligazioni, titoli di stato, polizze vita a scopo di investimento, fondi di investimento, fondi pensione...)? *(0% Non sa)*

1. Banche
2. Agente assicurativo / broker
3. Posta
4. Promotore finanziario
5. Altri soggetti diversi dai precedenti

IIN3 In precedenza ha espresso la sua intenzione di sottoscrivere prodotti o servizi all'interno delle seguenti categorie. Con chi ipotizzate di sottoscriverli? *(0% Non sa)*

RIGHE

- A. Prodotti di deposito (conto corrente, conto deposito, libretto di risparmio...)
- B. Prodotti di investimento in custodia / da lei amministrati (azioni, titoli, obbligazioni, buoni fruttiferi postali, certificati di deposito)
- C. Prodotti di investimento gestiti dal suo intermediario (fondi di investimento, polizze vita a scopo di investimento, gestioni patrimoniali, PIR)
- D. Prodotti di accumulo di lungo periodo (fondi pensione, PAC in fondi comuni)

COLONNE

1. Banche

2. Agente assicurativo / broker
3. Posta
4. Promotore finanziario
5. Altri soggetti diversi dai precedenti

IIN5 Mi ha detto che lei o gli altri membri del suo nucleo familiare avete acquistato almeno un prodotto di investimento o accumulo (ossia buoni, obbligazioni, azioni, fondi, polizze vita a scopo di investimento, piani d'accumulo di risparmio...) da banche, poste o promotori. Da chi nello specifico? *(0% Non sa)*

FACCIA ESCLUSIVO RIFERIMENTO AL/AGLI INTERMEDIARIO/I PRESSO CUI HA SOTTOSCRITTO INVESTIMENTI O PRODOTTI DI ACCUMULO DI LUNGO PERIODO, NON CONTI CORRENTI O ALTRI STRUMENTI DI DEPOSITO.

24. Banco Popolare / BPM - Banca Popolare di Milano
25. Bcc / Credito Cooperativo
26. BNL / BNP Paribas
27. BPER - Banca Popolare dell'Emilia Romagna / Banco di Sardegna / Banca Popolare del Mezzogiorno / Banca della Campania
28. Carige
29. Cariparma / Credit Agricole
30. Che Banca!
31. Credem / Credito Emiliano
32. Deutsche Bank
33. Fineco
34. ING Direct
35. Intesa Sanpaolo (Banca CR Firenze , dell'Adriatico, Credito Sardo...)
36. Mediolanum
37. Banca Generali
38. MPS - Monte dei Paschi di Siena / Antonveneta
39. UBI Banca (Banca Popolare di Bergamo, Brescia, Commercio e Industria)
40. UniCredit
41. BancoPosta / Poste Italiane
42. Unipol Banca
43. IW Bank
44. Widiba
45. Banca Fideuram / SanPaolo Invest
46. Altra banca

IIN15 Ha indicato che lei e/o altri membri del suo nucleo familiare avete acquistato almeno un prodotto di investimento/accumulo (ossia fondi, polizze vita a scopo di investimento, piani d'accumulo di risparmio...) da una compagnia assicurativa. Da chi nello specifico? *(0% Non sa)*

Escluda le polizze assicurative stipulate a scopo di protezione

1. Alleanza assicurazioni
2. Allianz
3. Amissima vita (ex Carige vita)
4. Arca vita
5. Assimoco
6. Aviva
7. Axa
8. Axa MPS assicurazioni vita
9. Az life
10. Bcc vita
11. Bipiemme vita
12. BNP Paribas Cardif vita/Cardif assurance vie
13. Cattolica
14. Cnp Unicredit vita
15. Credemvita
16. Credit agricole vita
17. Creditras vita
18. Ergo
19. Eurovita assicurazioni
20. Fideuram vita
21. Generali
22. Genertellife
23. Grooupama
24. Hdi
25. Helvetia
26. Intesa sanpaolo vita
27. Itas
28. Lombarda vita
29. Mediolanum vita
30. Old Mutual Wealth Italy (ex Skandia)
31. Popolare vita
32. Poste vita
33. Reale mutua/italiana ass.
34. Sara
35. Unipolsai Assic.(incluse ex Unipol, ex Milano, ex FondiariaSai, ex La Previdente)
36. Uniqa
37. Vittoria

38. Zurich
39. Altra assicurazione

IIN15B Ci ha detto che il suo intermediario di riferimento per i prodotti d'investimento/accumulo è un'assicurazione. Tra le compagnie assicurative da cui ha/avete acquistato almeno un prodotto a scopo di investimento / accumulo, quale considera la sua assicurazione principale, ossia quella con cui ha più contatti? (0% Non sa)

IIN16 Quanto è probabile che lei raccomandi a colleghi o amici, per prodotti di investimento/accumulo? (0% Non sa)

0= Per nulla probabile						10=Estremamente probabile

IIN6B Ci ha detto che il suo intermediario di riferimento per i prodotti d'investimento/accumulo è una banca/un promotore. Tra le banche da cui avete acquistato almeno un prodotto, quale considera la sua banca principale, ossia quella con cui ha più contatti? (0% Non sa)

Tra le banche da cui avete acquistato almeno un prodotto, a quale banca fa riferimento il promotore che considera il suo principale, ossia quello con cui ha più contatti? (0% Non sa)

IIN6 Quanto è probabile che lei raccomandi intermediari/ un promotore di / BancoPoste - Poste Italiane a colleghi o amici, per prodotti di investimento/accumulo? (0% Non sa)

I _ I _ I

0= Per nulla probabile						10=Estremamente probabile

IIN9 Negli ultimi 12 mesi, le è capitato di effettuare delle scelte di investimento specifiche (es. in titoli, fondi) in totale autonomia avvalendosi di piattaforme online? (0% Non sa)

1. Sì, ho utilizzato la piattaforma online della mia banca tradizionale
2. Sì, ho un conto corrente on line che utilizzo prevalentemente per la gestione dei miei investimenti
3. Sì, ho utilizzato una piattaforma a pagamento di trading online
4. Non negli ultimi 12 mesi, ma potrei farlo nei prossimi 12 mesi
5. Non negli ultimi 12 mesi e non credo lo farò nei prossimi 12 mesi

IIN11NEW. Se il suo intermediario finanziario di riferimento le proponesse una app / sito (ad es. home banking), che, attraverso un software, le consiglia i migliori investimenti... (0% Non sa)

Scelga l'opzione che più corrisponde alla sua opinione.

1. ...accetterei di buon grado di usarlo, perché ho più fiducia nei software evoluti che nelle persone
2. ...accetterei di usarlo, ma investirei solo una quota limitata dei miei investimenti per sperimentare i primi risultati
3. ...accetterei di usarlo solo se la banca mettesse a disposizione anche la possibilità di interagire online con un consulente (se dovessi avere bisogno/dubbi...)
4. ...rifiuterei inizialmente la proposta, ma potrei rivalutarla a seguito di approfondimenti
5. ...rifiuterei la proposta categoricamente, perché non ci si può fidare di un software
6. ...rifiuterei la proposta categoricamente, perché preferisco interagire con le persone e ragionare insieme a loro

IIN13B Quanto è probabile che lei raccomandi un private banker a colleghi o amici? (0% Non sa)

0= Per nulla probabile					10=Estremamente probabile

IIN24. Nel valutare il suo intermediario di riferimento per gli investimenti (sia esso banca, posta o una assicurazione), quali sono le prime 3 caratteristiche che valuta? (0% Non sa)

Ne indichi al massimo 3.

1. reputazione/fiducia nell'intermediario
2. ampiezza della gamma
3. professionalità ed esperienza nell'attività di consulenza agli investimenti
4. risultati/performance del passato
5. qualità dei supporti di financial planning
6. competitività dei costi
7. operatività / velocità di realizzazione delle operazioni

IIN23 Pensando ora al complesso degli investimenti e prodotti di accumulo posseduti da lei e dalla sua famiglia (es. azioni, obbligazioni, titoli di stato, polizze vita a scopo di investimento, fondi di investimento, fondi pensione...), quanto si direbbe soddisfatto del suo intermediario di riferimento, ossia del promotore di BancoPoste - Poste Italiane in relazione ai seguenti aspetti? Lo indichi con un voto da 1 a 10 (1=per nulla soddisfatto, 10=del tutto soddisfatto). (0% Non sa)

1. capacità di formulare proposte in linea con le mie esigenze [__]
2. capacità di tenere conto della mia situazione complessiva (composizione del patrimonio, spese pianificate, spese per i figli, ecc.) [__]
3. capacità di fornire spiegazioni chiare sulle proposte di investimento e i rischi [__]
4. performance/rendimenti dei prodotti in portafoglio [__]
5. competenza del personale in materia di investimenti [__]
6. costi in relazione ai servizi ricevuti [__]
7. utilizzo di programmi sofisticati o altra strumentazione informatica a supporto delle analisi e delle proposte [__]
8. qualità e frequenza dei momenti di contatto con il referente agli investimenti [__]
9. rendicontazione dettagliata e precisa degli investimenti [__]
10. fiducia nell'operato e trasparenza [__]

IIN22.new Lei direbbe che negli ultimi 12 mesi, per i suoi prodotti di investimento o accumulo... (0% Non sa)

1. Ho un nuovo intermediario finanziario principale (quello con cui ho più contatti) che prima non avevo
2. Non sono più cliente del mio intermediario finanziario principale precedente
3. Ho un nuovo intermediario finanziario principale che prima avevo ma NON era il principale
4. Nessuna di queste, ho mantenuto lo stesso intermediario finanziario principale

IIN21NEW Quali sono i fattori che l'hanno spinta/potrebbero spingerla a sottoscrivere prodotti/servizi di un intermediario di cui non è cliente? (0% Non sa)

1. offerta economicamente più conveniente
2. prodotto che la mia banca/assicurazione non ha
3. prodotto migliore rispetto a quello offerto dalla mia banca/assicurazione
4. consiglio di amici/colleghi/parenti
5. bassa soddisfazione per l'attuale fornitore

6. elevata fiducia nel nuovo intermediario scelto
7. la curiosità di sottoscrivere strumenti diversi
8. altro (_____)

7. PRODOTTI D'INVESTIMENTO

PF1 Parliamo ora dei prodotti finanziari che lei ha indicato di possedere. Pensando ai prossimi 12 mesi, pensa che disinvestirà/ne chiuderà qualcuno? (0% Non sa)

PF2 Ha indicato di possedere conti di deposito: di che tipologia/e sono? (0% Non sa)

1. conto di deposito libero
2. conto di deposito vincolato
3. non sono certo di tutte le tipologie possedute

PF3 Ha indicato di possedere libretti di risparmio: di che tipologia/e sono? (0% Non sa)

1. libretto di risparmio BANCARIO libero
2. libretto di risparmio BANCARIO vincolato
3. libretto di risparmio BANCARIO per i minori
4. libretto di risparmio POSTALE
5. libretto di risparmio POSTALE per i minori
6. libretto di risparmio DI COOPERATIVA
7. non sono certo di tutte le tipologie possedute

PF4 Ha indicato di possedere FONDI comuni d'investimento / Sicav / ETF: di che tipologia/e sono? (0% Non sa)

1. fondi comuni/Sicav/Etf che investono in strumenti a breve termine (monetari)
2. fondi comuni/Sicav/Etf che investono in obbligazioni
3. fondi comuni/Sicav/Etf che investono sia in obbligazioni che in azioni (misti, bilanciati, flessibili)
4. fondi comuni a scadenza che erogano una cedola o distribuiscono proventi (fondi a cedola)
5. fondi comuni/Sicav/Etf che investono in azioni (azionari)
6. fondi comuni/Sicav/Etf in cui la società di gestione ha un obiettivo di rendimento o di rischio massimo (total return, absolute return)
7. altre tipologie di fondi comuni (immobiliari, hedge, ..., PIR/ELTIF)
8. non sono certo di tutte le tipologie possedute

PF4b Ha indicato di possedere almeno una gestione patrimoniale. A grandi linee, qual è la percentuale di investimento azionario sul valore complessivo delle gestioni patrimoniali possedute? (54% Non sa)

1. %
2. Non saprei proprio

PF5 Ha indicato di possedere FONDI pensione e/o prodotti per la previdenza integrativa: di che tipologia/e sono? (0% Non sa)

1. Fondi pensione di tipo negoziale (previsti dal mio contratto di lavoro)
2. Fondi pensione aperti collettivi *
3. Fondi pensione aperti individuali **
4. Piani individuali pensionistici (PIP) ***
5. Fondi pensione preesistenti (autonomi o interni)

6. non sono certo di tutte le tipologie possedute

* i fondi pensione aperti **collettivi** sono quelli a cui il lavoratore aderisce come appartenente ad una azienda/organizzazione (la quale ha un accordo per tutti i dipendenti).

** i fondi pensione aperti **individuali** invece prevedono un'adesione volontaria del singolo lavoratore.

*** i piani individuali pensionistici (**PIP**) sono delle polizze assicurative con finalità previdenziale ad adesione individuale e volontaria

PF6 Ha indicato di possedere assicurazioni vita a scopo di investimento: di che tipologia/sono? (0% Non sa)

1. Assicurazione di tipo tradizionale (a rendimento garantito)
2. Polizze vita unit linked *
3. Polizze vita multiramo (in parte tradizionali in parte unit linked) **
4. Polizze vita index linked ***

5. non sono certo di tutte le tipologie possedute

*una polizza "**unit linked**" investe in uno o più fondi, quindi è un prodotto finanziario a tutti gli effetti e non ha una garanzia assicurativa di restituzione di quanto investito, ma può assicurare un rendimento elevato

le polizze **multiramo sono invece quelle "ibride" che contengono una parte di polizza tradizionale su cui c'è la garanzia di restituzione del capitale, e una parte di unit linked, che dovrebbe assicurare l'extra-rendimento.

*** la "**index linked**" è una forma di polizza il cui rendimento è legato all'andamento di uno o più indici azionari.

PF7 Nel valutare un prodotto di investimento nuovo, quali sono le prime 3 caratteristiche che valuta? (0% Non sa)

1. durata
2. liquidabilità (velocità e costi di smobilizzo)
3. restituzione del capitale a scadenza
4. possibilità di incorrere in perdite
5. rendimenti a scadenze regolari (interessi, dividendi, cedole)
6. rendimento atteso per il futuro
7. rendimento avuto nel passato
8. costi connessi all'acquisto
9. costi connessi alla gestione
10. tassazione specifica
11. buona solidità del proponente
12. ratings/solidità dell'emittente
13. valutazioni degli analisti finanziari
14. consiglio di una persona esperta (consulente, promotore, direttore di banca...)
15. consiglio di conoscenti
16. semplicità/chiarità del prodotto
17. semplicità procedurale per sottoscrivere/attivare l'investimento
18. altro (_____)

PF8NEW Lei mi ha detto di possedere i seguenti prodotti di investimento/accumulo. Pensando ai prossimi 12 mesi, pensa che ne sottoscriverà altri? (0% Non sa)

Ne può indicare fino a 3 diversi

STRUMENTI D'INVESTIMENTO

- A. Certificati di deposito emessi da banche (anche pronti contro termine)
- B. Buoni fruttiferi postali
- C. Titoli di Stato Italiani o esteri

- D. Obbligazioni emesse da società non bancarie
- E. Obbligazioni emesse da banche
- F. Azioni italiane o estere
- G. Fondi comuni d'investimento / Sicav / ETF (Exchange-Traded Funds)*
- H. Gestioni patrimoniali in titoli o in fondi comuni**
- I. Polizze assicurative vita a scopo di investimento (anche multiramo)
- W. PIR

PRODOTTI DI ACCUMULO

- J. Fondi pensione/ prodotti previdenziali integrativi rispetto al sistema obbligatorio (es. PIP...)
- K. Piani di accumulo di risparmio (PAC) in fondi comuni o in polizze
 - No, nessuno

D7) Parliamo di PIR (Piani Individuali di Risparmio). Le è mai stato proposto il PIR o lo ha mai richiesto? (0% Non sa)

1. Mi è stato proposto da una banca
2. Mi è stato proposto da una assicurazione
3. Mi è stato proposto da un promotore finanziario
4. Mi è stato proposto da un altro soggetto
5. Lo ho richiesto io stesso a un intermediario
6. Non mi è mai stato né proposto né io l'ho mai richiesto

D7) III/ PIR che Lei mi ha detto di aver sottoscritto Le è stato proposto o lo ha richiesto? (0% Non sa)

1. Mi è stato proposto da una banca
2. Mi è stato proposto da una assicurazione
3. Mi è stato proposto da un promotore finanziario
4. Mi è stato proposto da un altro soggetto
5. Lo ho richiesto io stesso a un intermediario

D6a) Nel suo desiderio di sottoscrivere un PIR rispetto ad altri prodotti di investimento, quanto incidono i seguenti aspetti? Indichi le prime tre risposte per importanza (0% Non sa)

1. L'esenzione fiscale
2. La possibilità di rendimento connesso all'economia reale
3. La ricerca di un investimento a lungo termine
4. Il sostegno all'economia nazionale (investimento sul territorio)
5. Il consiglio del consulente o di una persona fidata
6. La possibilità di diversificare
7. Nessun'altro

D6B) Entrando nello specifico, nella scelta di quale tipologia di PIR sottoscrivere, quali sono le caratteristiche che ha considerato/considererebbe? Indichi le prime tre risposte per importanza (0% Non sa)

1. I costi diretti e indiretti per la sottoscrizione del prodotto
2. La liquidabilità dell'investimento
3. Profilo di rischio del prodotto (% di investimento azionario)
4. La possibilità di scegliere gli investimenti sottostanti
5. La garanzia di protezione parziale del capitale investito
6. L'esclusione dell'investimento dall'asse ereditario
7. Altro
8. Nessun'altra

PF23 Attualmente chi possiede un PIR può investirvi al massimo 30mila € l'anno. Se i PIR non avessero limiti sulla somma da investire annualmente ...Li prenderebbe in considerazione come possibile investimento nei prossimi 12 mesi? (0% Non sa)

1. Sì
2. No

PF24 Se i PIR non avessero limiti sulla somma da investire annualmente (attualmente non superiore a 30mila euro), lei quanto investirebbe/avrebbe investito? (0% Non sa)

1. Meno di 30 mila euro in un anno
2. Tra 30 e 50 mila euro in un anno
3. Tra 50 e 80 mila euro in un anno
4. Tra 80 e 100 mila euro in un anno
5. Oltre 100 mila euro in un anno
6. Non saprei di preciso, ma sicuramente più di 30 mila euro in un anno

PF9 Fatto 100 l'ammontare del suo patrimonio finanziario, che percentuale direbbe che è in...(0% Non sa)

- | | |
|---|----------------------|
| 1. Denaro immediatamente disponibile su conto corrente, libretto, cassetta... | <input type="text"/> |
| 2. Investimenti in titoli più sicuri a basso rendimento (come obbligazioni, titoli di stato...) | <input type="text"/> |
| 3. Investimenti in titoli più rischiosi ad alto rendimento (come azioni, fondi azionari...) | <input type="text"/> |
| 4. Investimento in derivati, opzioni, warrant, certificates | <input type="text"/> |
| 5. Investimento in attività personali (quote di aziende) | <input type="text"/> |

PF9bis Per quale ragione detiene una buona quota del suo patrimonio in liquidità (0% Non sa)

1. per spese/pagamenti quotidiani
2. per spese impreviste
3. per una spesa pianificata
4. non è abbastanza per fare un investimento
5. sono in attesa del momento migliore per investire
6. ho una buona remunerazione del conto corrente
7. non ne so abbastanza per decidere come/dove investire
8. non mi fido dei consigli altrui in fatto di soldi
9. non mi fido di banche/assicurazioni
10. altro (_____)

PF11 Considerando il complesso dei suoi investimenti, direbbe che nell'ultimo anno...(0% Non sa)

1. Ha/avete perso molto
2. Ha/avete perso un poco
3. Non ho/abbiamo perso né guadagnato
4. Ho/abbiamo guadagnato un poco
5. Ho/abbiamo guadagnato molto

PF13 Per i prossimi 12 mesi, lei pensa che i rendimenti dei suoi investimenti... (0% Non sa)

1. Andranno meglio
2. Saranno più o meno costanti
3. Andranno peggio

PF14 Lei pensa che i tassi di interesse sui depositi (bancari/postali) aumenteranno in un orizzonte di 5 anni? (31% Non sa)

1. Sì, nei prossimi 12 mesi
2. Sì, nei prossimi 2 anni
3. Sì, nei prossimi 5 anni
4. No, non aumenteranno nei prossimi 5 anni
5. Non so

PF14.BIS Pensando al suo atteggiamento nei confronti del risparmio e degli investimenti, quale delle seguenti affermazioni considera più adatta a Lei/al suo nucleo familiare? (12% Non sa)

1. Non sono disposto ad assumere alcun rischio a livello finanziario e non mi aspetto alcun rendimento
2. Sono disposto ad assumere rischi medi e mi aspetto rendimenti medi
3. Sono disposto ad assumere rischi un po' sopra media e mi aspetto rendimenti un po' sopra la media
4. Sono disposto ad assumere rischi considerevoli e mi aspetto rendimenti molto elevati
5. Non saprei

PF16 Quali tipologie di commissioni generalmente Lei paga sui prodotti di investimento che ha indicato di possedere?

1. Commissioni di sottoscrizione/collocamento
 2. Commissioni di gestione
 3. Commissioni di performance
 4. Altre commissioni (_____)
 5. Non sa
- A. Prodotti di investimento in custodia / da lei amministrati (titoli, azioni, obbligazioni, buoni fruttiferi postali, certificati di deposito) (9% Non sa)
- B. Prodotti di investimento gestiti dal suo intermediario (fondi di investimento, polizze vita a scopo di investimento, gestioni patrimoniali, PIR) (19% Non sa)
- C. Prodotti di accumulo (fondi pensione, PAC in fondi comuni) (14% Non sa)

COMM. Secondo lei, fatto 100 le spese che lei/il suo nucleo familiare sostiene in commissioni per i prodotti finanziari di investimento/accumulo che mi ha detto di possedere (es. titoli, obbligazioni, azioni, fondi comuni, fondi pensione, polizze assicurative a scopo di investimento) quale soggetto percepisce la maggior quota? (38% Non sa)

1. L'emittente/il produttore del prodotto finanziario
2. Il distributore del prodotto finanziario
3. Entrambi allo stesso modo
4. Non saprei
5. Non mi è chiara la differenza tra soggetto emittente e soggetto distributore

8. WEALTH MANAGEMENT

WM1 Ci sono intermediari finanziari (banche, assicurazioni, promotori finanziari...) che offrono alla propria clientela servizi di investimento e consulenza con un alto livello di personalizzazione e con il fine di soddisfare bisogni complessi, non solo finanziari. Le è mai stato proposto un servizio di questo tipo? (0% Non sa)

1. Non ho mai ricevuto proposte e non sarei interessato
2. Non ho mai ricevuto proposte, ma sarei interessato
3. Ho ricevuto proposte ma non ho accettato
4. Sono stato cliente in passato ma ora non lo sono più
5. Sono attualmente cliente

WM2 Tra i servizi di seguito indicati, quali riceve e a quali sarebbe interessato? (0% Non sa)

COLONNE

1. Lo ricevo
2. Mi è stato proposto ma non sono interessato
3. Mi è stato proposto e sono interessato
4. Sarei interessato, ma non mi è stato proposto
5. Non mi è stato proposto e non sarei interessato

RIGHE

- A. analisi dei miei obiettivi e capacità finanziaria (attuale e futura) per fare un piano di investimento adeguato alla mia situazione
- B. monitoraggio periodico del piano di investimento effettuato, con eventuali proposte di modifiche degli investimenti alla luce di cambiamenti nella vita, nello scenario economico o sui mercati finanziari
- C. analisi complessiva di tutti gli investimenti anche presso altri intermediari
- D. sistema di segnalazione rapida e personalizzata al verificarsi di eventi particolari (che possono modificare le condizioni di rischio/rendimento del portafoglio)
- E. consulenza sul passaggio generazionale: come ottimizzare la ripartizione del patrimonio tra gli eredi in modo da garantire i migliori rendimenti
- F. possibilità di contatto con specialisti su altre tematiche (ad esempio trust, consulenza legale, fiscale, immobiliare...)

WM2ter Ha indicato di essere interessato ad almeno uno dei servizi di consulenza evoluta.

Sarebbe disponibile a pagare una commissione per usufruire di un set personalizzato di servizi di suo interesse? Se sì, quanto sarebbe disposto a pagare al massimo? Lo indichi come % rispetto al patrimonio che ha/avrà investito (0% Non sa)

1. Sì, sono disposto a pagare
 - a. Meno dello 0,5% del patrimonio investito
 - b. Intorno all'1%
 - c. Tra l'1% e il 2%
 - d. Oltre il 2%
2. No, non sono disposto a pagare

D.2a Quasi tutti i servizi di consulenza prestati dalle banche agli investitori prevedono che la banca **NON** ricavi il proprio guadagno per il servizio di consulenza reso attraverso il pagamento esplicito del servizio (es. pagamento di una parcella ogni volta che il consulente fornisce un consiglio all'investitore) **MA** attraverso un compenso indiretto, inserito nei prodotti di investimento che la banca propone al cliente di acquistare. Lo sapeva? (0% Non sa)

- 1) Sì
- 2) No, ma lo immaginavo
- 3) No

D.2d Sarebbe interessato a un servizio di consulenza in cui la banca non ricavi il guadagno dai prodotti che consiglia, ma guadagni attraverso un pagamento esplicito della consulenza (ad esempio prevedendo una parcella per ogni incontro, una percentuale su ogni investimento discusso...)?
(4% Non sa)

- 1) molto interessato
- 2) abbastanza interessato
- 3) poco interessato
- 4) per nulla interessato
- 5) non sa

WM5NEW Oltre alla consulenza finanziaria, ha indicato che riceve/sarebbe interessato a ricevere dal suo intermediario consulenza qualificata in altri ambiti. Quali? (0% Non sa)

1. supporto legale/fiscale
2. analisi e gestione del patrimonio aziendale
3. analisi e gestione del patrimonio immobiliare
4. screening dei bisogni di coperture previdenziali
5. screening dei bisogni di coperture assicurative dei rischi familiari /individuali
6. Consulenza su: nuove forme di investimento come il finanziamento di progetti e start up (business angel, club deal, incubatori, crowdfunding)
7. Servizi di education: organizzazione di incontri formativi e corsi di formazione dedicati a clienti in materia di strumenti finanziari e analisi di scenari di mercato
8. Servizi di concierge quali inviti ad eventi, prenotazioni ed ospitalità in contesti esclusivi e particolarmente prestigiosi, ecc.
9. Consulenza su progetti di finanza sostenibile, filantropia, iniziative benefiche e progetti di sostenibilità sociale e ambientale
10. altro _____

6. RAPPORTI CON INTERMEDIARI PROTEZIONE

AIN1 Lei ha indicato di possedere almeno una tipologia di prodotti o servizi assicurativi a scopo di protezione (escludendo le assicurazioni obbligatorie per auto e moto – RCA e assicurazioni legate a mutui/finanziamenti). Potrebbe indicare da chi li avete acquistati? (0% Non sa)

1. Banche
2. Agente assicurativo/Broker
3. Assicurazioni online
4. Posta
5. Promotore finanziario
6. Altri soggetti diversi dai precedenti _____

AIN1.bis Lei ha indicato di aver acquistato polizze assicurative a scopo di protezione con più di un intermediario. Escludendo eventuali assicurazioni obbligatorie per auto e moto (RCA) e assicurazioni legate a mutui/finanziamenti, chi considera il suo referente principale per le polizze relative alla responsabilità civile, contro danni, malattie, perdita lavoro ...? (0% Non sa)

Nel rispondere non consideri le assicurazioni sulla vita stipulate a scopo di investimento o altri prodotti di accumulo stipulati con le assicurazioni.

1. Banche
2. Agente assicurativo/Broker
3. Assicurazioni online
4. Posta
5. Promotore finanziario

6. Altri soggetti diversi dai precedenti _____

AIN3 In precedenza ha espresso la sua intenzione di sottoscrivere, nei prossimi 12 mesi, prodotti o servizi assicurativi (esclusa l'assicurazione obbligatoria per auto e moto - RCA). Da chi ipotizza di acquistarli? (0% Non sa)

1. Banche
2. Agente assicurativo/Broker
3. Assicurazioni online
4. Posta
5. Promotore finanziario
6. Altri soggetti diversi dai precedenti _____

AIN15 Mi ha detto che lei o gli altri membri del suo nucleo familiare avete acquistato almeno un prodotto assicurativo di protezione con una compagnia assicurativa. Sempre escludendo l'eventuale assicurazione obbligatoria per auto e moto (RCA), da quale compagnia assicurativa avete acquistato i prodotti assicurativi di protezione? (0% Non sa)

Nel rispondere non consideri le assicurazioni sulla vita stipulate a scopo di investimento o altri prodotti di accumulo stipulati con le assicurazioni, né le assicurazioni collegate ai mutui.

1. Allianz
2. Amissima Assicurazioni (ex Carige assicurazioni)
3. Arca assicurazioni
4. Assimoco assicurazioni
5. Aviva italia
6. Axa Assicurazioni
7. AxaMps Danni
8. Cardif
9. Cattolica/Fata /Tua Ass.ni
10. CreditRas
11. Generali (ex inaassitalia)
12. Genertel
13. Genialloyd
14. Groupama Assicurazioni
15. Hdi Assicurazioni
16. Helvetia
17. Intesa Sanpaolo Assicura
18. Itas Mutua/ Sun Insurance Office
19. Mediolanum Assicurazioni
20. Poste Assicura
21. RBM Salute
22. Reale Mutua/Italiana Ass.ni
23. Sara assicurazioni
24. UnipolSai assicurazioni (incluse ex unipol, ex milano ex fondiariasai)

25. Uniqua assicurazioni
26. Unisalute
27. Vittoria Assicurazioni
28. Zurich
29. Altra assicurazione (specificare)

AIN15.B Tra le compagnie assicurative da cui ha/avete acquistato almeno un prodotto, quale considera la sua assicurazione principale, ossia quella con cui ha più contatti per prodotti assicurativi di protezione (esclusa l'assicurazione obbligatoria per auto e moto - RCA)? (0% Non sa)

Nel rispondere non consideri le assicurazioni sulla vita stipulate a scopo di investimento o altri prodotti di accumulo stipulati con le assicurazioni, né le assicurazioni collegate ai mutui.

AIN16 Quanto è probabile che lei raccomandi a colleghi o amici, per prodotti assicurativi di protezione (diversi dall'assicurazione obbligatoria per auto e moto - RCA)? (0% Non sa)

Nel rispondere non consideri le assicurazioni sulla vita stipulate a scopo di investimento o altri prodotti di accumulo stipulati con le assicurazioni, né le assicurazioni collegate ai mutui.

0= Per nulla probabile					10=Estremamente probabile

9. PRODOTTI ASSICURATIVI

AS1 Nel valutare un prodotto assicurativo nuovo, quali sono le prime 3 caratteristiche che valuta? (0% Non sa)

1. velocità nei rimborsi
2. importo massimo rimborsato
3. franchigia
4. durata
5. costi connessi all'acquisto
6. detraibilità dei premi
7. proponente (solidità e buona reputazione)
8. consiglio di una persona esperta (consulente, direttore ...)
9. consiglio di conoscenti
10. semplicità/chiarità del prodotto
11. semplicità procedurale per sottoscrivere/attivare la polizza
12. altro (_____)

AS2 Collegate al mutuo lei ha attivato qualcuna delle seguenti assicurazioni? (0% Non sa)

1. Polizza vita (in caso di morte)
2. Polizza protezione casa (incendio ..)
3. Polizza economica (perdita di lavoro etc..)
4. Polizza sanitaria (ricovero, invalidità, ...)
5. No, nessuna

AS3 Escludendo eventuali polizze obbligatorie per auto e moto (RCA), a quanto ammonta il premio complessivo pagato annualmente per l'insieme delle polizze (a scopo di protezione e non investimento/accumulo) in suo/vostro possesso? (16% Non sa)

Per polizze pluriennali, indicare la quota del premio relativa ad un solo anno (es. polizza quinquennale=premio totale pagato diviso 5)

1. Meno di 100 euro
2. 100 - 200 euro
3. 200 - 300 euro
4. 300 - 500 euro
5. 500 - 750 euro
6. 750 - 1000 euro
7. 1.000 – 1.500 euro
8. 1.500 – 2.000 euro
9. 2.000 – 3.000 euro
10. 3.000 – 5.000 euro
11. Oltre 5.000 euro

AS3_bis Escludendo eventuali polizze obbligatorie per auto e moto (RCA), a quanto ammonta il premio complessivo che sarebbe disponibile a pagare annualmente per l'insieme delle polizze (a scopo di protezione) che ha detto di essere interessato a sottoscrivere nei prossimi 12 mesi? (45% Non sa)

1. Meno di 100 euro
2. 100 - 200 euro
3. 200 - 300 euro
4. 300 - 500 euro
5. 500 - 750 euro
6. 750 - 1000 euro
7. 1.000 – 1.500 euro
8. 1.500 – 2.000 euro
9. 2.000 – 3.000 euro
10. 3.000 – 5.000 euro
11. Oltre 5.000 euro
12. Non saprei proprio

AS4 Escludendo l'eventuale assicurazione obbligatoria per auto e moto (RCA), come mai non ha attivato alcuna assicurazione per la responsabilità civile? (0% Non sa)

1. Costa troppo
2. Sto rinviando la spesa, ma ci sto pensando
3. Non mi fido dei prodotti assicurativi
4. Non ritengo che ne avrò mai bisogno
5. Non mi sono mai posto il problema
6. Non mi sono mai stati proposti prodotti simili
7. Altro (_____)

AS4bis Escludendo l'eventuale assicurazione obbligatoria per auto e moto (RCA), come mai non ha attivato alcuna assicurazione per proteggersi da danneggiamenti che potrebbe subire ai suoi beni? (0% Non sa)

1. Non ho oggetti, beni, proprietà di valore
2. Costa troppo
3. Sto rinviando la spesa, ma ci sto pensando

4. Non mi fido dei prodotti assicurativi
5. Non ritengo che ne avrò mai bisogno
6. Non mi sono mai posto il problema
7. Non mi sono mai stati proposti prodotti simili
8. Altro (_____)

AS5 Come mai non ha attivato nessuna assicurazione di tipo sanitario, infortuni? (0% Non sa)

1. Costa troppo
2. Sto rinviando la spesa, ma ci sto pensando
3. Non mi fido dei prodotti assicurativi
4. Ho una copertura aziendale
5. Mi basta la copertura sanitaria offerta dal sistema pubblico
6. Non mi sono mai stati proposti prodotti simili
8. Non ritengo che ne avrò mai bisogno
7. Altro (_____)

ASR2 Nel caso dovessero accadere gravi eventi negativi quali malattie, interventi sanitari, gravi danni a (o causati da) la sua famiglia o le sue proprietà, come pensa di farvi fronte? (10% Non sa)

1. Assicurazioni
2. Cessione del quinto dello stipendio
3. Prestiti da parte di banche/intermediari finanziari
4. Prestiti da parenti/amici
5. Vendita di immobili di proprietà
6. Cessione di quote di aziende di proprietà/familiari
7. Ricorso al risparmio accumulato / Smobilizzo del patrimonio finanziario
8. Altro (_____)
9. Ci penserò se mai accadranno e in qualche modo si troverà una soluzione
10. Non ne ho idea/Non ci avevo mai pensato

10. PRODOTTI PREVIDENZIALI

PR5 Se le parliamo di previdenza complementare, quanto ritiene di essere informato sull'argomento? (0% Non sa)

1. Molto
2. Abbastanza
3. Poco
4. Per nulla

PR.6 A differenza di quanto avveniva in passato, ora i fondi pensione ad adesione collettiva proposti dalle aziende potranno prevedere che il lavoratore che aderisce possa non versare tutto il TFR nel fondo pensione integrativo, ma solo una parte.

Lei era a conoscenza di questa possibilità? Questa possibilità potrebbe spingerla ad aderire a un fondo pensione integrativo aziendale? (0% Non sa)

1. Sì
 - a. Sicuramente sì
 - b. Probabilmente sì
2. No
 - c. Probabilmente no
 - d. Sicuramente no

11. STRUMENTI DI FINANZIAMENTO

DB3 In generale, quanto incidono sul reddito mensile del suo nucleo familiare le rate che pagate per: (0% Non sa)

- Mutuo e garanzie accessorie I__I__I% del reddito mensile personale/familiare
- Prestiti personali, credito al consumo, cessione del quinto I__I__I% del reddito mensile personale/familiare

12. RICCHEZZA IMMOBILIARE

IM1 L'abitazione in cui vive è: (0% Non sa)

1. di proprietà
2. in affitto o subaffitto
3. in usufrutto
4. in uso gratuito, cioè di proprietà di parenti o amici che avevano prestato la casa gratuitamente o concessa per prestazioni di servizio (custodia, pulizie, ecc)

IM10. Di quanti metri quadrati è l'abitazione in cui vive? (0% Non sa)

I__I__I__I__I Mq

IM2 A parte l'abitazione in cui vive, il suo nucleo familiare possiede: (0% Non sa)

1. seconde case a scopo di investimento/rendita (es. da affittare, per un bisogno futuro...)
2. seconde case a uso proprio (es. casa vacanza)
3. altri fabbricati (negozi, uffici, capannoni industriali)
4. terreni
5. azioni/quote di partecipazione dell'azienda di famiglia
6. nessuno di questi

IM9 Ha intenzione di acquistare un immobile nei prossimi 12 mesi? (0% Non sa)

1. abitazione principale
2. seconde case, case-vacanza
3. altri fabbricati (negozi, uffici, capannoni industriali)
4. terreni
5. No, non ho intenzione di acquistare

IM3 A parte il possesso di immobili, il suo nucleo familiare detiene altri beni rifugio? (0% Non sa)

1. opere d'arte
2. oro
3. diamanti
4. oggetti di antiquariato
5. altro _____
6. nessuno di questi

IM.11 A Suo giudizio a quanto potrebbe essere venduti, nel complesso, i beni che mi ha detto di possedere? (76% Non sa)

1. 0 - 5.000€
2. 5.000 -10.000€
3. 10.000 – 25.000€
4. 25.000 – 50.000€
5. 50.000 – 75.000€
6. 75.000 – 100.000€
7. 100.000 – 150.000€
8. 150.000 – 200.000€
9. 200.000 – 250.000€
10. 250.000 – 300.000€
11. 300.000 – 400.000€
12. 400.000 – 500.000€
13. 500.000 – 750.000€
14. 750.000 – 1.000.000€
15. Oltre 1 milione di €
16. Non saprei

13. INQUADRAMENTO PROFESSIONALE FAMILIARE

P1 Quanti membri del suo nucleo familiare percepiscono un reddito o una rendita costante (lavoro, pensione, canone d'affitto...)? (0% Non sa)

Indicarne il numero

- | | |
|--------------------|-----|
| 1. Lei | _ _ |
| 2. Partner/Coniuge | _ _ |
| 3. Figli | _ _ |
| 4. Genitori | _ _ |
| 5. Altri | _ _ |

P4 Può indicare quale è l'occupazione di... (0% Non sa)

Se attualmente stanno svolgendo più di un'attività, mi dica la principale.

In riga:

in colonna:

- a) PARTNER
- b) PADRE
- c) MADRE
- d) FIGLIO/I

P7 Avete rapporti economici con altre persone, al di fuori del nucleo familiare? (0% Non sa)

Si intendono persone con cui condividete delle proprietà o degli investimenti o ai quali destinate un ammontare fisso ogni mese (ad esempio figli autonomi, ex coniuge...)

COLONNE:

- A. ex coniuge/ex partner (mio/a o del partner)
- B. figli che vivono autonomamente o in un'altra famiglia
- C. genitori (miei o del partner)
- D. altri parenti (fratelli, cugini, zii...)

RIGHE:

1. Abbiamo proprietà immobiliari in comune
2. Abbiamo attività in comune, siamo soci
3. Abbiamo investimenti in comune (fondi comuni, conti comuni...)
4. Destiniamo un ammontare fisso mensile
5. Riceviamo un ammontare fisso mensile
6. Nessun tipo di rapporto economico
7. Non applicabile / soggetto non esistente

P11 Saprebbe indicare a quanto ammonta il REDDITO ANNUO NETTO (da lavoro, pensione e rendita mobiliare/immobiliare) guadagnato COMPLESSIVAMENTE DA LEI E DAGLI ALTRI MEMBRI DEL SUO NUCLEO FAMILIARE? (26% Non sa)

1. Circa 5000€ l'anno
2. Circa 7500€ l'anno
3. Circa 10000€ l'anno
4. Circa 15000€ l'anno
5. Circa 20000€ l'anno
6. Circa 25000€ l'anno
7. Circa 30000€ l'anno
8. Circa 40000€ l'anno
9. Circa 50000€ l'anno
10. Circa 60000€ l'anno
11. Circa 80000€ l'anno
12. Circa 100000€ l'anno
13. Circa 150000€ l'anno
14. Circa 200.000€ l'anno
15. Circa 250.000€ l'anno
16. Oltre 250.000€ l'anno
17. Non saprei dirlo

P12 Saprebbe indicare a quanto ammonta il REDDITO ANNUO NETTO (da lavoro, pensione e rendita mobiliare/immobiliare) guadagnato COMPLESSIVAMENTE DA LEI SOLTANTO? (19% Non sa)

1. Circa 5000€ l'anno
2. Circa 7500€ l'anno
3. Circa 10000€ l'anno
4. Circa 15000€ l'anno
5. Circa 20000€ l'anno
6. Circa 25000€ l'anno
7. Circa 30000€ l'anno
8. Circa 40000€ l'anno
9. Circa 50000€ l'anno
10. Circa 60000€ l'anno
11. Circa 80000€ l'anno

12. Circa 100000€ l'anno
13. Circa 150000€ l'anno
14. Circa 200.000€ l'anno
15. Circa 250.000€ l'anno
16. Oltre 250.000€ l'anno
17. Non saprei dirlo

14. INFORMAZIONI

IF1 Quanto si sente preparato sui temi economico-finanziari? (0% Non sa)

1. Molto
2. Abbastanza
3. Sufficientemente
4. Non molto
5. Poco
6. Per nulla

IF2 Immagini di voler fare un investimento. Lei pensa che saprebbe identificare l'investimento più adatto alle sue esigenze... (0% Non sa)

1. Immediatamente
2. Molto facilmente
3. Facilmente
4. Con qualche difficoltà
5. Con grande difficoltà
6. Non saprebbe identificarlo

IF3 In ambito di risparmio e investimenti, Lei si informa prevalentemente... (0% Non sa)

Indichi al massimo 3 modalità, quelle che pratica più spesso

1. Da amici e conoscenti
2. Da professionisti (banca, assicurazione, consulenti...)
3. Sul sito web della mia banca/tramite l'home banking
4. Leggendo le pagine economiche di quotidiani e periodici
5. Leggendo quotidiani e periodici, ma non le parti più tecniche
6. Tramite programmi televisivi che trattano di economia e finanza
7. Tramite trasmissioni radiofoniche che trattano di economia e finanza
8. Attraverso blog, forum, community che trattano di economia e finanza
9. Su siti web di informazioni economico-finanziarie
10. Su altri siti web meno tecnici
11. Sui social network più tradizionali
12. Non mi informo

IF3bis Ha indicato di informarsi in diversi modi: quale fonte ritiene la più autorevole e affidabile? (0% Non sa)

IF4 Supponga di avere del denaro da parte. Lei si sentirebbe più sicuro mettere il denaro in un unico investimento o in tante attività o investimenti molto diversi tra loro? (36% Non sa)

1. in un unico investimento
2. in tante attività o investimenti molto diversi
3. non saprei proprio

IF.8 Immagini di ricevere oggi 100€ che potrà spendere solo fra un anno. Durante tale anno l'inflazione nel complesso, su tutti i prodotti, è pari al 2%. Tra un anno con i 100€ Lei potrà comprare...(13% Non sa)

1. Più di quanto potrei comprare oggi
2. La stessa quantità sia oggi che tra un anno
3. Meno di quanto potrei comprare oggi
4. Non so rispondere

IF7 Supponga di avere 100 euro in un conto e che la banca le versi il 10% all'anno su tale somma. Quanti soldi avrà sul conto dopo 5 anni, se non ha effettuato nessun movimento? (12% Non sa)

1. Meno di 150 euro
2. 150 euro esatti
3. Più di 150 euro
4. Non so rispondere

15. CONSUMO e STRUMENTI DI PAGAMENTO

SP1 Nelle tre situazioni di seguito indicate, lei paga prevalentemente con: (0% Non sa)

	Per la spesa/acquisti quotidiani	Per acquisti di importo superiore a 100€	Per acquisti su internet
Contanti / con contrassegno – alla consegna			
Carta di debito: Bancomat / Postamat			
Carta di credito standard (Visa, Mastercard, American Express, Diners...)			
Carta prepagata (PostePay, ICBPI, CartaSi, Bper, CompassPay,...)			
Tramite smartphone: app/ contactless / jiffy			
Bonifico			
Borsellino elettronico (es. PayPal)			
Non mi capita di fare questo tipo di acquisti			

16. INNOVAZIONE e TECNOLOGIA

TF1) Lei è solito utilizzare... (0% Non sa)

1. Uno smartphone
2. Un tablet
3. Un cellulare normale, non uno smartphone
4. Un pc portatile
5. Uno smartwatch
6. Nessuno di questi

TF3) Lei utilizza abitualmente, ossia più di una volta al mese, queste APP? (0% Non sa)

1. app della banca, per l'home banking
2. app di Poste Italiane, BancoPosta, risparmio postale, Postemobile, Postepay
3. app per fare e-commerce, acquisti online
4. app dei social network
5. app di informazione, per leggere le notizie
6. app per giocare
7. app per la propria dieta alimentare
8. app di cucina, per ricette
9. app di marche industriali importanti, sui prodotti (ad es. Barilla, Ferrero, ecc.)
10. app e siti web per comparare i prezzi dei prodotti, cercare offerte e promozioni
11. app degli operatori telefonici (Wind, Tre, Vodafone, Tim) attraverso le quali controllare il credito residuo della sim, il traffico dati, ecc.
12. altro tipo di app e cioè _____

17. CLASSIFICAZIONE FINALE

C1 Qual è la fonte su cui fa maggiore affidamento per informarsi? (0% Non sa)

1. Quotidiano di informazione online
2. Quotidiano di informazione cartaceo
3. Social Network (facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, ecc.)
4. Blog/forum/community
5. Altri siti Internet (aziendali, wikipedia, istituzionali, ecc.)
6. Riviste online
7. Riviste cartacee
8. Giornale radio nazionale/locale
9. Telegiornale nazionale/locale
11. Radio
12. Pay-TV

C3 In compagnia degli amici, quali tra queste attività fate più spesso? (0% Non sa)

Ne indichi al massimo 3.

1. Condividiamo confidenze e momenti di intimità
2. Condividiamo il piacere della tavola / del bere insieme
3. Cerchiamo lo sballo e il forte divertimento
4. Guardiamo/pratichiamo uno sport insieme
5. Assistiamo a concerti o spettacoli teatrali/cinema

6. Andiamo a ballare
7. Postiamo/comunichiamo con altri tramite i social network
8. Nessuna di queste

C.3 Leggerà ora alcune affermazioni che descrivono delle attitudini ed abitudini che riguardano la vita di tutti i giorni. (0% Non sa)

Indichi le cinque che la rispecchiano maggiormente.

1. Quando si tratta di denaro, pagamenti sono sempre un po' agitato ed in tensione
2. Sono sempre molto attento alle spese anche se si tratta di piccoli importi
3. Le novità/innovazioni tecnologiche semplificano la vita/la quotidianità, limitano le possibilità di errore
4. Cerco di godere di ogni attimo della mia vita e di cogliere le migliori opportunità
5. Credo nel progresso: quando sul mercato esce un nuovo prodotto/servizio, sento il bisogno di provarlo
6. A volte mi piace fare qualcosa di vietato, fuori dalle regole
7. Voglio usare sempre più spesso servizi finanziari (e fornitori) innovativi, come i gestori di pagamenti tramite smartphone (Apple Pay, Google wallet), crowdfunding o piattaforme di "social lending"
8. Acquisto spesso prodotti biologici o provenienti dal territorio in cui vivo (a KM zero)
9. Sto molto attento al risparmio energetico: luce, elettrodomestici, lampadine, infissi ecc.
10. Acquisto spesso prodotti dai prezzi convenienti, che fanno risparmiare
11. Mi piace acquistare prodotti di alta qualità
12. Faccio con cura la raccolta differenziata, è difficile che commetta errori
13. Sostengo la "sharing mobility" (car sharing, bike sharing, ride sharing, car pooling..)
14. Una vita sedentaria è nemica del benessere: è fondamentale fare sport/movimento in modo costante
15. Un'alimentazione corretta e moderata è alla base di una vita sana e duratura
16. Faccio check-up e visite mediche (dal medico generico, dentista, oculista...) almeno una volta l'anno per assicurarmi del buono stato di salute
17. A volte non riesco a smettere di fare qualcosa anche se so che è sbagliata
18. Ho una grande fiducia nel futuro

C4 Quanto si adatta a lei la seguente affermazione? "Quando ne ho bisogno, solitamente ho qualcuno sul quale posso contare" (0% Non sa)

1=non si adatta per niente					10= si adatta perfettamente

C5 Se lei si dovesse definire, direbbe di essere, in generale, più o meno propenso al rischio? (0% Non sa)

1=completamente avverso al rischio					10=completamente propenso al rischio.

C6 Lei quanto si ritiene felice? (0% Non sa)

1=estremamente infelice					10=estremamente felice.

Elenco dei Comuni

Bari	Lamezia Terme	Rivoli
Belluno	Lucca	Roma

Bologna	Matera	Salerno
Brescia	Milano	San Maurizio Canavese
Cagliari	Modena	Savona
Caorle	Napoli	Sorrento
Catania	Norcia	Torino
Cesena	Padova	Trieste
Ferrara	Palermo	Verona
Firenze	Pescara	Viterbo
Gemona del Friuli	Pordenone	Voghera
Genova	Reggio nell'Emilia	