

# **FARE ACQUISTI**

TRASMISSIONE  
DELLE CONOSCENZE  
SUL BANKING  
RAIFFEISEN



# BISOGNI

Con l'acquisto di oggetti e servizi desideriamo soddisfare i nostri bisogni.

Il bisogno deriva da una sensazione di mancanza.

# ECONOMIA

Lo scopo, o il compito, dell'economia è:

- » individuare i bisogni
- » soddisfarli
- » e in questo modo guadagnare denaro.

# TIPI DI BISOGNI

I bisogni possono essere suddivisi in diversi gruppi:

- » I **bisogni esistenziali** sono bisogni umani che devono essere soddisfatti per primi, poiché sono parte della nostra vita.
- » I **bisogni culturali** si collocano tra i bisogni esistenziali e quelli di lusso. La loro soddisfazione non è comunque necessaria alla sopravvivenza.
- » I **bisogni di lusso** sono bisogni umani di beni o servizi di cui l'individuo non ha mai percepito negativamente l'assenza in precedenza.

# TIPI DI BISOGNI

Un'altra possibile suddivisione è la seguente:

- » **Bisogni fondamentali**, ossia tutte le condizioni di vita importanti che devono essere soddisfatte affinché si possa condurre una vita sana, soddisfacente e dignitosa.
- » **Bisogni aggiuntivi**, ossia tutto ciò che non rientra nei bisogni fondamentali.

Spesso non è possibile attribuire i bisogni in maniera univoca.

# SINTESI

Bisogni esistenziali

Bisogni culturali

Bisogni di lusso

Bisogni fondamentali

Bisogni supplementari

# PIRAMIDE DEI BISOGNI



# SOLUZIONI COMPITO 2.4

In entrambi i casi la persona non è in grado di appagare il bisogno attuale (p.es. di riposo, relax e autorealizzazione o di riconoscimento e prestigio) perché la mancanza di tempo o di denaro glielo impediscono. Bisogni insoddisfatti causano presto **frustrazione**.

A seconda della personalità è tuttavia più facile o difficile incassare tale frustrazione (diversa **tolleranza alla frustrazione**).

<b>Tipologia di consumatore</b>	<b>Descrizione</b>	<b>Frequenza</b>
<b>Innovatori e acquirenti attenti al marchio</b>	sono sempre informati sulle novità, danno molta importanza a ciò che è nuovo e/o un articolo di marca, si lasciano influenzare dalla pubblicità e dagli amici	11%
<b>Acquirenti impulsivi</b>	acquistano prodotti di cui non hanno necessariamente bisogno, nel negozio non riflettono se hanno denaro a sufficienza, non ritengono di dover usare il denaro con parsimonia	39 %
<b>Acquirenti a rischio indebitamento</b>	sono pronti a indebitarsi, sono pronti a fare acquisti anche se non hanno il denaro per farlo, spesso sono al verde	55 %
<b>Acquirenti attenti al prezzo</b>	sono informati sulle differenze di prezzo, dai genitori sono stati educati a risparmiare o a confrontare i prezzi	5 %
<b>Acquirenti attenti alla qualità</b>	al momento dell'acquisto di un prodotto prestano prevalentemente attenzione alla qualità, nella scelta di un prodotto non si lasciano influenzare dal prezzo, per i loro acquisti preferiscono negozi costosi ma esclusivi, non comprano volentieri in un centro commerciale	8 %

# SOLUZIONI COMPITO 2.5

Secondo un sondaggio le tipologie più frequenti sono gli acquirenti a rischio indebitamento (55%) e gli acquirenti impulsivi (39%).

# DEBITI

I debiti sono impegni assunti nei confronti di terzi.  
Rappresentano il contrario del patrimonio.

I debiti limitano il proprio margine d'azione bloccando già oggi future entrate (o parti di esse) per l'estinzione del debito stesso (rimborso e pagamento di interessi).

## Il timore nei confronti dei debiti è svanito

Prestiti in contante, leasing auto e crediti al consumo in sospeso (in miliardi di CHF)  
in Svizzera



(Fonte: ASSL, ZEK, cit. da NZZ del 19.10.2020, pag. 21)

# TRAPPOLA DEL DEBITO

I debiti diventano un onere, si trasformano in una montagna di debiti e infine in un'incontrollabile **trappola del debito**.

Sono detti trappole del debito i crediti in cui vengono a crearsi «rapporti obbligatori duraturi» (come p.es. in un contratto per il cellulare o nel leasing) e che vedono aumentare costantemente l'aggravio a causa del rimborso tardivo e dell'interesse composto.

# COME SI CONTRAE UN DEBITO?

In linea di principio si formano debiti quando:

- » si vive al di sopra dei propri mezzi, ossia si spende più di quanto si guadagna
- » ci si trova di fronte a spese impreviste (p. es. imposte o spese per cure dentali)
- » cambiano le condizioni di vita (separazione, divorzio, morte del partner)
- » viene meno il reddito (perdita del posto di lavoro, malattia)
- » diminuisce in modo inatteso il patrimonio (perdite derivanti da operazioni d'investimento)

# SOLUZIONI COMPITO 2.6

Il nuovo importo massimo legale per i tassi d'interesse sarà del 10% per i piccoli crediti, e del 12% per le carte di credito. Molti offerenti sfruttano questo limite massimo.

- a) Tra il 9.5% (PostFinance) e il 12% (Cornèr Banca, Jelmoli, Swiss, UBS).
- b) Tasso annuo effettivo compreso tra il 4.7% (Banca Migros) e il 9.95% (Cembra Credito in contanti). Ora esistono anche aziende di crowdlending (ad es. Lend e Cashare) che iniziano già al 3.5%.
- c) Nei contratti di leasing la situazione è analoga.

# COME EVITARE I DEBITI?

- » Acquistare solo ciò che si riesce a pagare in contanti
- » All'occorrenza rinunciare alla carta di credito; limitarsi invece a usare la carta prepaid o carta di debito con addebito diretto delle spese sul conto (p.es. carta Maestro o V PAY)
- » Allestire un budget equilibrato e attenervisi
- » Costituire un cuscinetto di risparmi per poter fronteggiare le emergenze
- » In generale analizzare i propri desideri d'acquisto: Cosa mi porta a voler acquistare? Qual è la motivazione, il mio bisogno?

# COSA ABBIAMO IMPARATO

GRAZIE A QUESTA SEZIONE DIDATTICA SIAMO IN GRADO DI:

- » analizzare i nostri desideri di consumo
- » riconoscere i bisogni sottostanti al desiderio d'acquisto
- » valutare la portata finanziaria degli acquisti a credito
- » riconoscere il pericolo delle trappole del debito
- » elencare misure pratiche che consentono di evitare i debiti