



La lobby indipendente dei consumatori

# Quanto ci costa rimandare

La psicologia del consumatore e la tutela attiva.

Roma, 19 maggio 2026

# Il contesto: Famiglie sotto pressione

Spese Obbligate

**42,2%**

La quota di bilancio assorbita dalle "Spese Obbligate" (energia, assicurazioni, abitazione). Un aumento di 5,2 punti dal 1995.

Altre Spese

**9.300€**

La spesa pro capite annua non comprimibile.

In cinque anni le famiglie spendono il 7,6% in più per acquistare il 9% in meno. Questo è il campo di battaglia dove l'ottimizzazione è vitale, ma l'azione è paralizzata.

# Il Paradosso della Consapevolezza



degli italiani sa che cambiare fornitore è il metodo più efficace per risparmiare.



74 giorni

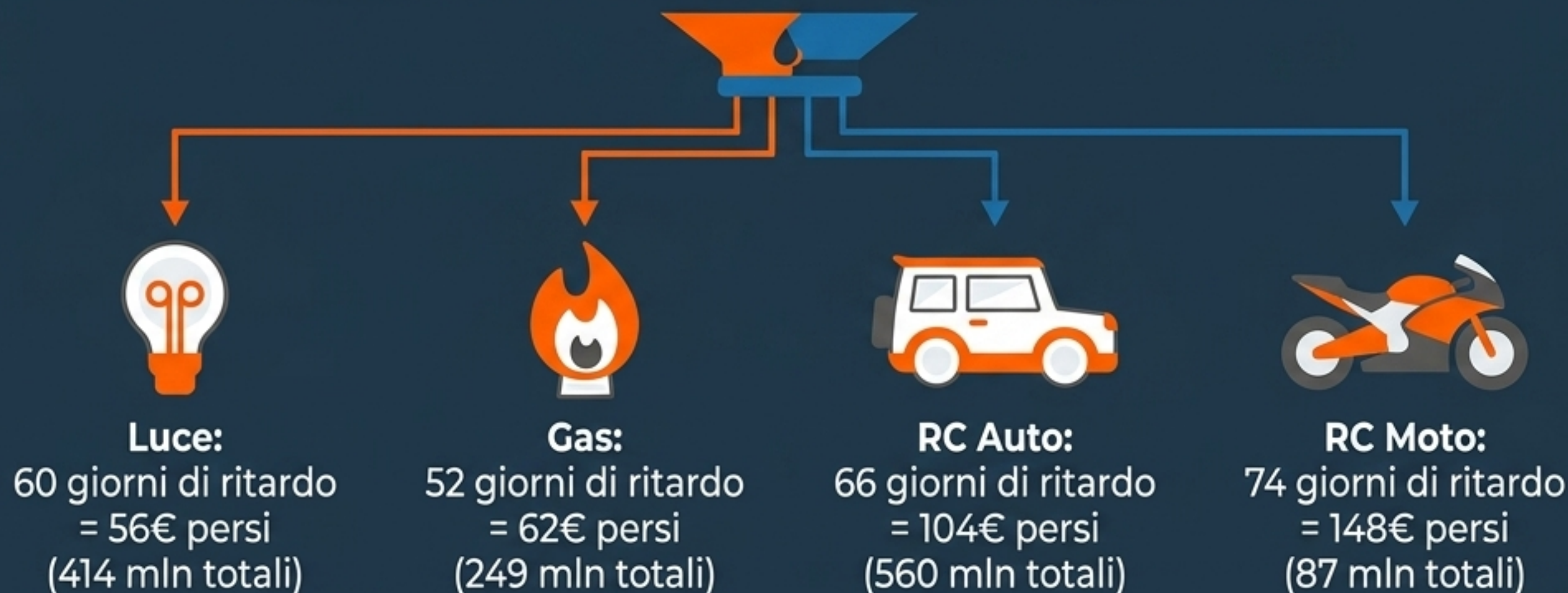
Il tempo medio che intercorre tra l'idea di cambiare fornitore e la firma del contratto.

**Il problema non è informativo. Il consumatore sa cosa fare, ma il divario tra intenzione e azione si dilata per oltre due mesi.**

## Il Danno Economico dell'Indecisione

# 1,3 MILIARDI DI EURO

(Il costo totale annuale dell'indecisione in Italia)



**Fino a 370€ di danno annuo per una famiglia completa. L'equivalente di una settimana intera di spesa alimentare bruciata per non aver scelto.**

# L'Architettura Cognitiva: Oltre il mito della "Pigrizia"



**Non è inerzia. È il fallimento di un'architettura decisionale non a misura di consumatore.**

# La Trappola della Velocità: L'altra faccia della medaglia

Se rimandare costa, decidere troppo in fretta sotto pressione è devastante

Rilevazioni AGCM 2024-2025

**> 50%** Tasso di  
**Non Conformità**

Rilevato sui contratti energetici sottoscritti in recenti procedimenti

- Migliaia di reclami per attivazioni non richieste in pochi mesi

**MECCANISMI PSICOLOGICI:** Urgenza artificiale, "offerte in scadenza" e teleselling aggressivo disattivano il pensiero razionale (Sistema 2) e forzano reazioni emotive (Sistema 1)

# I Due Pericoli del Mercato

	L'Indecisione (Il Lento Salasso)	La Fretta (L'Agguato)
Il Trigger (La Causa)	Eccesso di opzioni (700+ fornitori)	Urgenza artificiale e teleselling.
Il Bias Cognitivo	Paralisi da Scelta e Avversione alla Perdita	Affaticamento Decisionale e Pressione.
L'Esito Finanziario	1,3 Miliardi di euro pagati in più per servizi vecchi	Penali, attivazioni non richieste e contratti truffa.

**Il consumatore è intrappolato tra la paura di scegliere male e la spinta a firmare senza leggere. **Serve un arbitro.****

# Il Ruolo dell'Associazione: Lo Scudo Cognitivo



## **Terzietà Strutturale.**

Non vendiamo offerte, non promuoviamo fornitori.  
Chi confronta non può essere arbitro del proprio operato.

## **Alfabetizzazione Attiva.**

Trasformiamo l'opacità del mercato in conoscenza fruibile, riducendo le asimmetrie informative.

## **Assorbimento del Rischio.**

Abbassiamo il “costo cognitivo” della scelta garantendo assistenza tecnico-giuridica se qualcosa va storto.

# Novità Operativa: L'Integrazione in Facile.it

**La Tutela Attiva, direttamente  
dove avviene la scelta.**

Consumerismo No Profit attiva un canale dedicato alla gestione dei reclami e alla tutela del consumatore, integrato nativamente nell'app Facile.it.

**Una garanzia reale, indipendente e strutturale,  
presidiata dai professionisti dell'associazione.**



# Come neutralizziamo le trappole cognitive

## 1. Il Comparatore

Cura del Choice Overload.

L'infrastruttura di **Facile.it** filtra il rumore di mercato, semplificando le opzioni in base al profilo dell'utente.



## 2. L'Associazione

Cura della Loss Aversion.

Il canale Consumerismo garantisce che, indipendentemente dalla scelta, esista un soggetto terzo e indipendente pronto ad assistere l'utente in caso di problemi (ConciliaWeb, AGCM, IVASS).

**Il rischio della scelta non è più tutto sulle spalle del consumatore.**

# Rendere il cambiamento sicuro.

Gli italiani vogliono cambiare (64% cerca risparmio sulla luce, 53% sull'auto). Ma la sola convenienza non basta per vincere la paura o la fretta.

**Non basta rendere il risparmio conveniente.  
Dobbiamo rendere il cambiamento sicuro.**

---

Consumerismo e Facile.it: la migliore tecnologia di confronto unita alla massima garanzia di tutela indipendente.