Paolo Gambaro
Consulente Finanziario

Il CAVEAU
il deposito delle idee

N. 199
6 nov 2026



Immagine generata da Gemini

Il Paradosso Finanziario: la “Dinky-nomics” contro il PIL del futuro

Meno pannolini, più business class: benvenuti nel mondo dei DINKs, la nuova superpotenza dei consumi.

A parità di entrate, chi sta muovendo i mercati finanziari globali oggi non è la classica famiglia del Mulino Bianco, ma **la coppia che ha scelto di non avere figli, proprietaria di un cane di razza e con passaporti sempre pieni di timbri**.

Spesso al supermercato guardare nel carrello della spesa è sufficiente per ricostruire i nuclei familiari. Quando troviamo pannolini, omogeneizzati, quaderni, vestitini e a fianco, in alcuni casi, persone con un tasso di stress visibile, ci troviamo di fronte a famiglie con figli piccoli. Invece, le coppie senza figli, sempre più numerose, si concentrano oltre che sul cibo, sul vino e, spesso, su crocchette per animali. Sono i **DINKs (Double Income, No Kids)**: doppio stipendio, zero figli. E l’economia globale si è accorta di loro, anche perché **hanno un maggiore potere di spesa nell’ambito dei consumi discrezionali**, come viaggi e palestre.

L’ISTAT ha stimato costi per decine di migliaia di euro a figlio fino alla maggiore età e sovente anche per molto tempo dopo, fino

alla laurea e non solo, cosa che non riguarda i DINKs che dispongono di reddito che non serve per mantenere la prole o pagare il mutuo e che può essere speso liberamente.

In tal modo si avvantaggiano alcuni settori del consumo, in particolare: il **pet-care**, che negli ultimi anni ha visto un **vero e proprio boom** (vedi Il Caveau n. 62), con cani e gatti nutriti con mangimi gourmet, assicurazioni sanitarie per animali, asili per cani e passeggini di lusso. In Borsa, i titoli legati al pet-food e alla salute animale registrano crescite che fanno invidia ai beni di consumo tradizionali.

E ancora, il **settore travel e esperienze**, con viaggi in bassa stagione, esperienze esclusive, festival, ristorazione di alto livello, oltre all'**area economica destinata al benessere, al fitness e alla cura della persona**, tramite abbonamenti premium a palestre, skincare di lusso, ritiri di yoga, estetica avanzata. Le maggiori aziende a livello globale che beneficiano di questa economia sono quelle che si occupano di prenotazioni online come Booking Holdings (proprietaria di Booking.com, Kayak, OpenTable), Expedia, Airbnb, insieme a catene di alberghi, operatori crocieristici come Carnival Corporation e compagnie aeree.

A farne le spese, invece, c'è il settore immobiliare, visto che i DINKs non comprano case grandi, ma appartamenti più comodi e organizzati, privilegiando altri aspetti dell'esistenza, come tempo libero ed esperienze e, in più, per l'assenza dei figli, **l'immobile perde la sua funzione di bene rifugio che possa tornare utile alla prole anche in futuro**.

Ed è proprio qui che si inserisce il vero paradosso dell'economia basata sulle coppie senza figli, ovvero la **"Dinky-nomics": mentre nel breve e medio termine, i DINKs sono manna dal cielo** per i titoli del lusso accessibile, dei servizi, del tempo libero e del fintech e fanno aumentare i margini delle aziende che puntano su questo target ad altissima capacità di spesa, **a livello globale resta il dramma della crisi demografica**. Meno bambini oggi significa meno forza lavoro domani, sistemi pensionistici a rischio collasso e una pressione fiscale potenzialmente più alta.

È il classico cortocircuito del "tutto e subito": l'individuo massimizza il proprio benessere e il proprio potere d'acquisto oggi evitando i figli, ma l'intero sistema economico si regge su una piramide demografica che, così facendo, rischia di capovolgersi.

Tuttavia, invertire la rotta è molto difficile. L'inverno demografico non colpisce solo il Vecchio Continente, ma anche potenze economiche come Cina e Stati Uniti.

Quindi, come devono investire i fondi e le aziende per non restare travolti da una situazione sociale di questo tipo? Il modello che finora ha dato risultati positivi è quello di imprenditori che hanno smesso di guardare ai modelli familiari tradizionali degli

anni ‘90 e hanno iniziato a **puntare su servizi, case, prodotti finanziari e polizze pensati per nuclei flessibili, monoparentali o di coppie senza figli**.

L’investitore retail può, invece, **guardare con interesse a fondi tematici specifici o a ETF** come iShares STOXX Europe 600 Travel & Leisure, che replica l’indice europeo del settore viaggi e tempo libero e tra le principali partecipazioni include colossi come Intercontinental Hotels Group, Ryanair, International Airlines Group (IAG) e Accor o, in alternativa, US Global Investors Travel ETF che è a gestione attiva e seleziona dinamicamente società globali legate a compagnie aeree, hotel, crociere, agenzie di viaggio e servizi turistici, applicando criteri ESG.

Insomma, il futuro non sarà ricco di passeggini, ma consentirà di fare ottimi piani di accumulo e di riempire un carrello con tanti viaggi.

Federica Coscia, Paolo Gambaro

Disclaimer | Paolo Gambaro Consulente Finanziario | Via P. Felice Piana, 12/14 | 28021 Borgomanero (NO) | Tel. +39 0322 211007
La presente pubblicazione è distribuita da Paolo Gambaro. Pur ponendo la massima cura nella predisposizione della presente pubblicazione e considerando affidabili i suoi contenuti, Paolo Gambaro non si assume tuttavia alcuna responsabilità in merito all’esattezza, completezza e attualità dei dati e delle informazioni nella stessa contenuti ovvero presenti sulle pubblicazioni utilizzate ai fini della sua predisposizione. Di conseguenza Paolo Gambaro declina ogni responsabilità per errori od omissioni. La presente pubblicazione viene a Voi fornita per meri fini di informazione ed illustrazione, non costituendo in nessun caso offerta al pubblico di prodotti finanziari ovvero promozione di servizi e/o attività di investimento.

La presente pubblicazione può essere riprodotta unicamente nella sua interezza ed esclusivamente citando il nome di Paolo Gambaro, restandone in ogni caso vietato ogni utilizzo commerciale. La presente pubblicazione è destinata all’utilizzo ed alla consultazione da parte della clientela professionale e commerciale di Paolo Gambaro cui viene indirizzata, e, in ogni caso, non si propone di sostituire il giudizio personale dei soggetti a cui si rivolge. Le opinioni espresse in questa rubrica costituiscono il parere personale del Consulente Finanziario Paolo Gambaro e vogliono essere uno spunto di lettura dei principali fatti di attualità, economia e finanza.
Per ricevere periodicamente la rubrica «Il CAVEAU», iscriviti sul sito www.paologambaro.it