

<https://www.financialounge.com/news/2022/02/17/aipb-la-longevita-impone-al-private-banking-un-cambio-di-paradigma/>

AIPB: la longevità impone al private banking un cambio di paradigma

AIPB: la longevità impone al private banking un cambio di paradigma

Nel rapporto con il banker, le conversazioni sui temi che riguardano il post pensionamento e che includono una visione globale della famiglia sono ancora poco frequenti

di Annalisa Lospinuso 17 Febbraio 2022 - 15:39

La consulenza patrimoniale può essere strumento utile per affrontare l'evoluzione della società, alla luce del continuo invecchiamento della popolazione e dell'allungamento dell'aspettativa di vita. L'industria del wealth management può beneficiare della consulenza finanziaria in quanto ha la capacità di creare un rapporto fiduciario con il cliente che si mantiene nel tempo. Di questo tema si è occupata Antonella Massari, segretario generale di **AIPB**, l'Associazione che riunisce i principali operatori nazionali e internazionali del Private Banking, Università, Centri di ricerca, Società di servizi, Associazioni di settore, Studi legali e professionali.

IL RUOLO DEGLI OPERATORI WEALTH MANAGEMENT

"Gli operatori del wealth management - ha detto Antonella Massari - sono consapevoli che lo sviluppo del loro settore e quindi del loro ruolo all'interno dell'economia risiede nel passaggio dalla semplice gestione del portafoglio di investimento finanziario, che si avvicina a diventare una commodity, all'offerta di servizi extra-finanziari dalla forte componente fiduciaria, che si intersecano perfettamente con la gestione dei cicli di vita privati e professionali e assicurano un grado di elevata fidelizzazione e stabilità della relazione". Questo passaggio si ottiene se si comincia a considerare il patrimonio da parte della clientela non come l'unico strumento che deve essere sempre a disposizione per far fronte alla



copertura di rischi inattesi, ma come mezzo da gestire per far fronte in misura preventiva, ad esempio, ai problemi pratici legati all'età che avanza come l'autosufficienza, la solitudine, l'adeguatezza abitativa, la garanzia di una rendita adeguata.

I NAVIGATORI DELLA LONGEVITÀ

Il segretario generale **AIPB** propone quindi di guardare al consulente come un "navigatore" della longevità che può aiutare le famiglie a trovare le risposte alle domande che più le preoccupano e proponendo il giusto mix tra soluzioni inanziarie e non. "Complessivamente le famiglie italiane - ha spiegato Antonella Massari - detengono 3.450 miliardi di euro di ricchezza finanziaria investibile. Di questa, il 31%, ovvero 1.080 miliardi di euro, fa capo a famiglie il cui decisore ha più di 65 anni, cioè a una persona che cominciamo a considerare longeva e probabilmente sta già gestendo i problemi legati all'età che avanza. La generazione che comprende la fascia d'età inclusa tra i 45 e i 65 anni detiene 1.400 miliardi di euro (40% del totale) e sarà la prossima a doversi occupare di come affrontare la propria longevità".

CHI GESTISCE IL PATRIMONIO

Dalle recenti ricerche di **AIPB** sulle famiglie benestanti emerge che le generazioni più giovani condividono con gli over 65 la preoccupazione per la trasmissione del patrimonio, ma non quelle per il futuro. Gli over 65 sono meno sensibili, probabilmente poiché si sentono ancora tutelati da due pilastri, la famiglia e l'attuale sistema di welfare, che dal loro punto di vista rappresentano un'assicurazione. Nella prospettiva della longevità, il 46% del campione di analisi sotto i 54 anni dichiara che la maggiore preoccupazione è la tutela delle fonti di reddito. Percentuale che aumenta al 50% per gli under 44. Condivisi sotto i 54 anni i timori per la salute, che è una priorità per il 43%. Infine, per un terzo del campione circa, la costruzione di un futuro solido costituisce un problema da affrontare subito.

OTTICA DI LUNGO PERIODO

Il consulente dovrebbe inserire questi argomenti nell'approccio alla famiglia, invece l'analisi dimostra che soltanto due volte su dieci vengono affrontati temi diversi da quelli prettamente finanziari e della pianificazione complessiva della ricchezza se ne parla una volta su dieci. "Affinché il consulente diventi mediatore culturale sulla gestione del patrimonio - ha aggiunto la Massari - in un'ottica di lungo periodo e infra-generazionale, gli sarà richiesto uno sforzo non indifferente, sul quale dovrà avere il pieno sostegno dalle strutture centrali in termini formativi e di prodotti, perché si renderà necessario passare dal parlare di finanza al parlare di persone".

LA SFIDA DEL PRIVATE BANKING

La finanza dovrà diventare il mezzo non il fine e anche il private banking sarà chiamato ad aiutare il cliente a ragionare e ad acquisire consapevolezza sul futuro e sulle prossime sfide, dalla pensione alla salute, dai progetti di vita all'assetto familiare e altri ancora. Ci vuole un vero cambio di paradigma. Share: Read more:

AIPB Antonella Massari consulenza finanziaria patrimonio private banking wealth management Trending

La ripresa del made in Italy

È boom di vendite per l'Amarone

La giornata sui mercati

Oltre 1 miliardo di dollari

Gli ETF sul Metaverso sbancano già Corea del Sud

Mercati e strategie

AB: gli aumenti dei tassi non avranno lo stesso impatto su tutte le azioni

Mercato obbligazionario

Mercato del credito al riparo dalla volatilità, nessuna recessione in arrivo

INVIA Investitore Professionale Investitore Privato Dichiaro di essere maggiorenne e acconsento al Trattamento dei miei Dati Personali per ricevere le Newsletter del Titolare (finalità indicata al punto 3 lett. c) dell' Informativa Privacy PARTNERS

Contatti

CONFERMA ISCRIZIONE NEWSLETTER

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER