

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

INTERVISTA CON ANTONELLA MASSARI (AIPB)

Longevity risk, come pianificare il futuro per vivere di più e meglio

*di Emanuela Notari **

Il «rischio» di vivere più a lungo del previsto sta sostituendo parzialmente la paura di finire i propri giorni in anticipo. Diventa necessario disporre delle risorse finanziarie per la terza età con l'aiuto di un consulente della longevità



Dei 3.450 miliardi di euro che costituiscono la ricchezza finanziaria investibile delle famiglie italiane, oltre il 30% è in mano agli over 65, il 40% in quelle della fascia 45-65. Vuol dire che la ricchezza finanziaria italiana è posseduta al 70% da persone che sono per età anagrafica più interessate dal cosiddetto longevity risk, che è il rischio di esaurire il proprio capitale finanziario nella corsa a una vita sempre più lunga, rimanendo a corto di risorse prima del traguardo, proprio quando sono necessarie per garantire autonomia e potere decisionale sulla propria esistenza. La longevità è si-

Nella foto sopra
Antonella Massari,
segretario generale
di Aipb

curamente una conquista dell'umanità, ma solo se è sostenibile. Altrimenti può diventare un peso, per sé e per gli altri. La necessità quindi di pianificare le proprie mosse, finanziarie e non, nella gestione delle transizioni della terza parte della vita è un modo per mantenere il timone e la rotta che si è scelta. La questione riguarda tutto il mondo sviluppato che sta vivendo un aumento graduale e costante dell'aspettativa di vita e un generale invecchiamento della popolazione. Il Financial Times ha da poco dedicato una sezione delle sue pagine alla pianificazione della longevità in tutti i suoi aspetti, non solo quelli finanziari. Il titolo, Next Act, segnala come la prospettiva sia quella di considerare la terza parte della vita come un nuovo atto, ben lontano dall'epilogo e con una sua complessa sceneggiatura.

Il rischio vita, cioè il rischio di vivere più a lungo del previsto, sta sostituendo parzialmente la paura di finire i propri giorni in anticipo che ha dominato in passato, scombussolando non solo la sostenibilità del cosiddetto terzo atto della vita, ma anche il ruolo di supporto che storicamente l'eredità ha avuto nei confronti del debutto professionale e sociale dei figli. Tanta è la longevità oggi che occorre elaborare strategie di anticipazione parziale dell'eredità ai successori garantendosi al contempo le risorse necessarie per traghettare gli 83 anni, aspettativa media di vita. E più, visto che chi raggiunge gli 80 ha buone possibilità di viverne altri 9 per un "plafonamento" delle occasioni di morte. Sono temi di cui si è recentemente occupata, con un articolo molto apprezzato, **Antonella Massari**, segretario generale di **Aipb**, l'Associazione Italiana Private Banker.

Dottorressa Massari, come si muove in questo cambiamento di prospettiva la consulenza finanziaria?

È un fatto che tutti viviamo più a lungo. Il problema non è tanto questo quanto il fatto che tendiamo tutti a calcolare male il tempo e i rischi che comporta. È sul fattore tempo che deve agire il consulente della longevità perché è il tempo la grande novità. Fino a qualche decennio fa la persona previdente si assicurava contro il rischio di morire prematuramente, adesso si tratta di garantire il proprio benessere, facendo salva l'integrità del patrimonio, nel caso ci si trovi a vivere troppo a lungo. Questo è il vero cambiamento, la prospettiva. Per il resto la questione è più semantica che altro. La professione della consulenza ha già vissuto il passaggio dal solo ambito finanziario alla pianificazione per obiettivi di tutto il patrimonio del cliente e della sua famiglia. Uno spostamento di focus ben più difficile, se vogliamo. Chi ha ben compreso la necessità di includere nella sua professione una visione totale del patrimonio e concepire la pianificazione come un esercizio per obiettivi, è già quasi pronto alla pianificazione della longevità. Pianificare per obiettivi, scendendo nel dettaglio dei desideri del cliente, obbliga anche ad approfondire i rischi che possono costituire elementi ostativi al raggiungimento degli obiettivi. E a posizionare gli obiettivi stessi nell'arco temporale della vita futura. Inoltre, pianificare per obiettivi coinvolge gli affetti, la famiglia, elementi di grande importanza per la profondità della prospettiva e, non ultimo, per la fidelizzazione del cliente.

D'altronde la parte puramente finanziaria della consulenza è la parte più commoditizzata, sicuramente quella che verrà più demandata alle nuove tecnologie. Questo rende possibile liberare tempo e mezzi del consulente per svolgere nel suo ruolo di navigatore della longevità del cliente, che non significa solo la vecchiaia. E non solo la vecchiaia degli attuali senior, ma anche e soprattutto quella di chi oggi è più giovane.

Se l'over 65 oggi ritiene che, tra patrimonio e famiglia, il suo futuro sia sufficientemente protetto, è perché

non valuta come possa drenare risorse finanziarie e umane l'assistenza a uno, se non a due genitori molto anziani da parte di figli sempre meno numerosi e patrimonializzati. Le persone che oggi sono mature ma non ancora senior potrebbero essere già anziani il giorno che dovranno cominciare ad assistere i propri grandi vecchi. Infatti, chi percepisce di più questo rischio sono proprio gli under 54, i quali hanno chiaro il rischio salute ma anche il rischio di un reddito pensionistico inadeguato, quando le riforme saranno a regime. Il consulente della longevità deve essere il pivot di attività diverse - finanziarie, patrimoniali, assicurative - che coinvolgono tutto il patrimonio del cliente, declinate nel tempo per raggiungere i suoi obiettivi di vita, più che meramente finanziari. Il miglior risultato si avrebbe se banche e assicurazioni lavorassero insieme, con la disponibilità del cliente a condividere i propri dati.

Gli esperti internazionali di senior fintech, soprattutto israeliani, parlano da tempo infatti dell'opportunità dell'open banking associato ad algoritmi predittivi per guidare il cliente senior nel suo percorso di vita sulla base dei suoi dati finanziari, assicurativi e sanitari.

Non è fantascienza. Purtroppo però il cliente italiano è ancora troppo poco assicurato, soprattutto nel ramo danni. E nessuno ancora gli ha raccontato con una narrativa convincente il rischio rappresentato dal tempo, sia in termini di longevità sia in termini di inflazione, tema di grande attualità specie se applicato alla pianificazione della longevità. Così il risparmiatore italiano si arrangia da solo mantenendo liquida una gran parte della propria ricchezza per far fronte agli imprevisti, obbligando le risorse finanziarie a svolgere un ruolo che spetterebbe alle polizze assicurative, ed esponendo il capitale al rischio erosione inflattiva. Tanto più per i clienti Private, la maggioranza dei quali ha un patrimonio tra 1 e 5 milioni di euro, un livello di patrimonializzazione che potrebbe subire una erosione pesante da scelte sbagliate nel rapporto con il tempo.

Le chiedo un'ultima considerazione sul problema di remunerazione, che sollevano in molti. Come si può compensare la consulenza della longevità?

Ancora una volta il problema è semantico. Non stiamo chiedendo al consulente di fare un lavoro diverso o di svolgere una mansione in più. Gli stiamo dicendo che si stanno aggiornando i rischi e quello di vivere più a lungo del previsto è il rischio più comune e più pressante e che quindi il suo lavoro - che non è diverso come non sono diversi gli strumenti a disposizione - deve essere realizzato nella prospettiva di una pianificazione finalizzata alla sostenibilità della longevità del cliente. D'altronde se la parte puramente finanziaria sarà svolta in gran parte dall'intelligenza artificiale, forse ciò darà modo di contenerne i relativi costi e far posto a una revisione del peso della consulenza nella remunerazione globale. Ha senso e conferisce maggior valore al lavoro del Consulente. Ci vuole un po' di creatività e tanta, tanta volontà. Ma chi altri potrebbe svolgere il ruolo di navigatore della longevità se non il consulente finanziario?

** ALI - Active Longevity Institute*

