

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

# Grandi patrimoni da pianificare Un sfida che vale mille miliardi

## L'identikit

I clienti del private banking

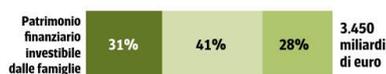


Fonte: Aipb - Indagine sulla clientela Private in Italia, 2021

## Gli obiettivi

Patrimonio finanziario investibile dalle famiglie italiane per fasce di età

■ Oltre 65 anni ■ 45-65 anni ■ Fino a 44 anni



## Le preoccupazioni

Clienti Private per fasce di età

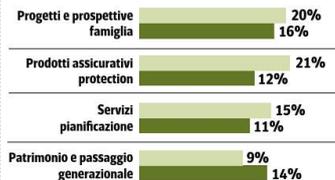
■ Fino a 54 anni ■ Over 65 anni



## Le domande

Di che cosa si parla durante gli incontri con il consulente finanziario

■ Fino a 54 anni ■ Over 65 anni



Ppara

«La longevità è un regalo del progresso con cui dobbiamo fare i conti. È un fattore di rischio che va affrontato, e subito». Non usa mezzi termini Antonella Massari, segretario generale di Aipb (Associazione italiana private banking), che spiega come l'allungamento dell'aspettativa di vita e l'aumento dell'età media abbiano inevitabilmente ripercussioni sulla società e sui rapporti tra generazioni, modificando il tradizionale ciclo dell'esistenza come lo abbiamo sempre concepito.

È questa la dimensione delle ricchezze finanziarie in mano agli over 65 che può «lavorare» meglio per il futuro di tutti

di **Gabriele Petrucciani**

generale di Aipb. «E poi ci sono altri due temi che non vanno sottovalutati: quello della solitudine, che non sembra preoccupare gli italiani, e quello di un sistema immobiliare obsoleto, con le case che non sono strutturate adeguatamente per essere vissute da anziani. Tutti temi

che dovrebbero portare a pianificare meglio una serie di investimenti, e da questo punto di vista il ruolo del consulente diventa fondamentale». Massari ricorda che le famiglie italiane detengono 3.450 miliardi di euro di ricchezza finanziaria investibile, ovvero quella parte di patrimonio

su cui si potrebbe intervenire per pianificare il futuro e la vecchiaia. «Il 31% di questa ricchezza fa capo a famiglie il cui decisore finanziario ha più di 65 anni - argomenta il segretario generale di Aipb -. Si tratta di 1.080 miliardi di euro che dovrebbero aver già beneficiato di servizi di

pianificazione, in quanto detenuti proprio da persone che si stanno affacciando alla terza e quarta età. E almeno la metà di questa ricchezza è gestita dall'industria del private banking; un settore che potrebbe assumersi il compito di accrescere la consapevolezza da parte della propria clientela che l'accumulo di patrimonio non è l'unica soluzione per garantirsi una buona esistenza in tutte le fasi della vita. Tale accumulo dovrebbe essere accompagnato da un'analisi degli obiettivi, dei bisogni e dei rischi presenti e futuri».

## Aipb

Antonella Massari  
segretario  
generale  
dell'  
Associazione  
Italiana Private  
Banking

«Il modello che prevedeva una curva unica in cui l'individuo agisce in un ciclo di consumo e risparmio con una lunga fase di accumulo durante la vita lavorativa seguita da una fase di decumulo in età pensionistica va scomparendo - sottolinea Massari -. Più generazioni condividono lo stesso tempo produttivo più a lungo, imponendo un aggiornamento al tradizionale ciclo di creazione e rinnovo del patrimonio. Un cambiamento che si ripercuote sui luoghi comuni dell'invecchiamento, come per esempio l'equazione che vede lo stipendio aumentare con il crescere dell'età oppure la partizione assoluta fra lavoro dipendente e autonomo».

## Il quadro

In questo quadro, potrebbe venire meno la convinzione, finora largamente condivisa, che un cospicuo patrimonio accumulato alla fine della vita lavorativa sia lo strumento più efficace per garantirsi una vecchiaia serena. Di conseguenza le soluzioni per garantire benessere e qualità della vita lungo tutto il corso dell'esistenza dovranno rispondere a un disegno meno semplicistico del mero accumulo per la vecchiaia. «Serve un approccio diverso che guardi agli obiettivi di vita e alle esigenze future, tenendo conto che con il calo della natalità e con l'aumento delle famiglie mononucleari sta venendo meno anche il welfare familiare - aggiunge ancora il segretario

**Massari (Aipb): i più giovani sono già consapevoli che dovranno fare i conti senza l'ombrello di welfare e famiglia**

ri». Da un'analisi del grado di consapevolezza delle conseguenze della longevità sulla gestione dei patrimoni da parte degli investitori emergono evidenze molto diverse tra la categoria dei più giovani e quella degli over 65 anni.

## La verifica

«Lo abbiamo verificato su un campione rappresentativo di clientela benestante, quella che potrebbe considerare l'accumulo di patrimonio una soluzione sufficiente per superare ogni preoccupazione relativa all'allungarsi dell'esistenza», precisa Massari.

Innumeri dell'osservatorio Aipb parlano chiaro, con i più giovani (generazione X e Millennial) che sono più consapevoli della realtà che sta cambiando nei confronti dell'allungamento della vita; sanno che non potranno contare sul welfare o sulla famiglia e sono più preoccupati di trovare soluzioni per il loro futuro.

La clientela private con più di 65 anni, invece, non sembra essere preoccupata dalla stabilità del proprio tenore di vita, probabilmente perché si sente ancora tutelata da due pilastri: la famiglia e l'attuale sistema di welfare. Con una notazione, però. «Questi pilastri però potrebbero dimostrarsi non sufficienti a garantire una buona esistenza se la vita dovesse prolungarsi oltre le convenzionali aspettative», conclude Massari.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

