

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

# La consulenza patrimoniale si sta dilatando nella durata e spostando in avanti nell'età

## UN PATTO TRA GENERAZIONI

### Le sfide del settore nel prossimo forum di Aipb

DI SERGIO GOVERNALE

Sette generazioni di individui, che per la prima volta nella storia vivono contemporaneamente, sono chiamate a disegnare assieme i termini di un nuovo patto sociale che tenti di incorporare le loro diverse esigenze finanziarie, e i termini di un nuovo welfare. Un patto che coinvolge direttamente anche il private banking, che di generazioni ne gestisce già cinque. Secondo il presidente dell'Aipb-Associazione italiana private banking, **Andrea Ragaini**, «il settore specializzato nella consulenza

Andrea Ragaini  
Aipb

professionale per la protezione e la crescita dei patrimoni privati ha l'opportunità oggi di rivisitare la modalità con cui tenere in considerazione i progetti di vita delle famiglie e dei suoi singoli membri nelle soluzioni che propone loro. Aspetti della vita quotidiana come l'assistenza a genitori e familiari, la preoccupazione per la salute e per la perdita di autosufficienza associata all'effettiva durata della vita alimentano, infatti, distinti bisogni di protezione e approcci differenti per le scelte di investimento da parte delle diverse generazioni di clientela».

#### APPUNTAMENTO MARTEDÌ IN BORSA

La XIX edizione del Forum di Aipb, intitolato «Un patto tra le generazioni: l'agenda del Private Banking», si terrà martedì 28 a Palazzo Mezzanotte. Tra i temi affrontati, quelli socio-economici: dall'Osservatorio Aipb sulle famiglie private italiane, realizzato in collaborazione con Bva-Doxa, emerge come le fasi del ciclo di vita delle persone, a cui fanno riferimento gli attuali approcci di consulenza patrimoniale, si stiano dilatando nella durata e spostando in avanti nel tempo. Si è infatti in grado di produrre

reddito più a lungo, perché l'esperienza e la formazione continua alzano a 69 anni la soglia d'età fino alla quale le persone si considerano professionalmente attive, 4 anni oltre l'età pensionabile. Si vive poi una vita socialmente attiva, aumentando i consumi dedicati alle passioni e agli interessi personali. Questo perché fino a 76 anni le persone non si considerano anziane. Inoltre, crea squilibri, soprattutto dal punto di vista finanziario, una durata della vita effettiva che arrivi a superare le aspettative. L'aspettativa di vita alla nascita in Italia è oggi di 84 anni e alimenta la preoccupazione che il patrimonio di famiglia possa non essere sufficiente per affrontare serenamente una terza e quarta età, diventate parti consistenti della propria esistenza.

#### PIÙ OBBLIGAZIONI NEI PORTAFOGLI 2023

«Le preoccupazioni delle famiglie orientano di conseguenza le loro preferenze d'investimento e modificano l'orizzonte temporale con cui affrontano le scelte di pianificazione patrimoniale», osserva il presidente di Aipb, ricordando che «nel 2023 sono tornati ad assumere rilevanza i timori legati agli effetti dell'inflazione e al calo del reddito, uniti alle preoccupazioni per la salute, la longevità e il benessere della famiglia».

Inflazione e preoccupazioni per la protezione dello stile di vita nel tempo hanno influenzato la ricomposizione del portafoglio finanziario. Le preferenze delle famiglie private si sono infatti orientate nel primo semestre verso gli

#### IL PRIVATE BANKING GESTISCE PATRIMONI FINANZIARI CHE APPARTENGONO A CINQUE GENERAZIONI DI CLIENTELA

Aum gestiti dal PB per fasce d'età



Fonte: AIPB «Analisi del mercato servito dal Private Banking in Italia» 2022

investimenti che hanno maggiormente beneficiato dell'aumento dei tassi. Titoli di Stato e obbligazioni sono così cresciuti del 33% sul valore totale degli asset gestiti dal settore. Il contributo delle azioni, invece, è stato marginale. I fondi di investimento e le gestioni patrimoniali hanno registrato una crescita positiva ma significativamente inferiore, pari al 4,3% delle masse gestite, mentre il comparto assicurativo ha subito un calo dell'1,7%.

#### LE PREOCCUPAZIONI DELLE FAMIGLIE

La preoccupazione per salute, longevità e benessere della famiglia hanno invece influito sul bisogno di protezione delle famiglie private, ambito in cui le priorità hanno assunto caratteristiche differenziate se osservate tenendo in considerazione l'età anagrafica. Gli under 44 hanno di fronte un'aspettativa di vita sempre più lunga, salita nel 2022 a 83 anni. Il loro bisogno di consulenza è dunque orientato verso

la protezione del tenore di vita, considerando che fin da subito devono assicurarsi risorse sufficienti per affrontare in media 23 anni oltre all'età della pensione.

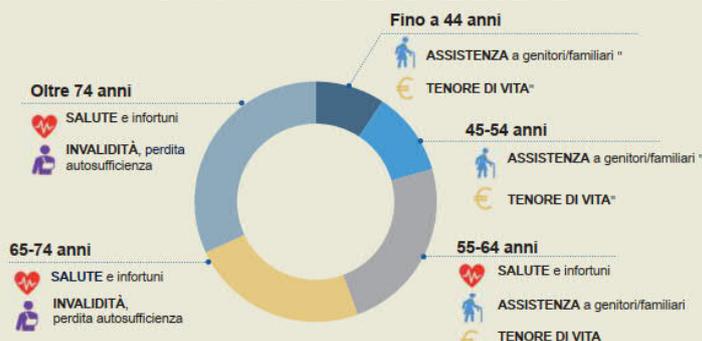
Le famiglie con un'età compresa tra i 45 e i 55 anni si preoccupano dei figli ancora piccoli e, di conseguenza, assegnano la massima priorità alla tranquillità finanziaria, che può dare alla famiglia una copertura dal rischio di una scomparsa prematura. Per i clienti che si trovano tra i 45 e i 55 anni, quindi nel pieno della maturità professionale, la protezione della salute e degli infortuni rappresenta un'area di forte sensibilità. Proprio verso la protezione della salute a fronte di un maggiore fabbisogno di assistenza per la perdita di autosufficienza si orienta, infine, la soddisfazione per il servizio ricevuto dagli over 65, che hanno pensato per tempo ad assicurarsi una copertura assicurativa adeguata. «Si tratta di obiettivi articolati e differenziati, su cui i clienti

si confronterebbero volentieri col proprio private banker e che trovano negli strumenti di protezione assicurativa e finanziaria della consulenza evoluta un supporto concreto per fare scelte di lungo periodo, adatte a soddisfare allo stesso tempo le esigenze di più generazioni familiari, per consolidare così un rapporto fiduciario che si tramanda da genitore in figlio», spiega Ragaini.

#### LE DOMANDE AL SETTORE

Il private banking rivolge una consulenza professionale a circa 680mila famiglie con una ricchezza finanziaria media di 1,9 milioni di euro e un volume totale di asset di 1.287 miliardi. «Si tratta di patrimoni in cui coesistono valori, preoccupazioni e obiettivi differenti che riguardano contemporaneamente cinque generazioni familiari», prosegue il leader di Aipb. Con l'obiettivo di comprendere come si articolano ed evolvono le attese dei clienti e gli ambiti di soddisfazione verso la consulenza professionale, Aipb ha sviluppato a partire dal 2006 l'Osservatorio dedicato alle famiglie private italiane. Dall'edizione 2023 emergono tre spunti. Il primo è relativo ai fondamenti della fiducia nel private banking. I clienti si rivolgono ai professionisti per avere un supporto dedicato alla gestione del patrimonio finanziario (priorità per il 70% dei clienti), perché si tratta una materia molto complessa (55%) e per avere una maggior tranquillità nella scelta (54%). Il secondo si riferisce alle componenti di servizio irrinunciabili. La qualità overall del servizio (90%) deriva per i clienti dalla professionalità del personale (90%), dall'ampiezza di gamma di offerta e dalla capacità di formulare proposte personalizzate in linea con i loro obiettivi personali (86%) e dalla tempestività nel fornire informazioni e propositività (85%). Infine, la consapevolezza nelle scelte d'investimento: i clienti individuano nel private banker la figura principale per la costruzione della propria cultura finanziaria (63%), seguita dalla personale volontà di gestire al meglio il proprio patrimonio (58%) e all'interesse personale (58%). (riproduzione riservata)

#### I BISOGNI DI PROTEZIONE PER GENERAZIONE



Fonte: AIPB BVA-Doxa «Indagine sulla clientela Private in Italia» 2023