

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

Sabato 14 Giugno 2025

RAPPORTO PRIVATE BANKING

MF 41
a cura di
Salvatore Liodardello

L'industria del private banking con 1.257 mld in gestione, rivoluziona il modello Asset Only

LA CONSULENZA EVOLUTA
Private Banking e longevità e piani su misura

Ogni sfida può trasformarsi in opportunità. E il longevity risk, ovvero l'impatto che l'allungamento delle aspettative di vita può avere sul patrimonio, non fa eccezione. Affrontare questa frontiera vuol dire avventurarsi su un terreno in cui la pensione e i risparmi non sono più una solida certezza per il mantenimento del proprio tenore di vita, e che mette l'industria del Private Banking (1.257 miliardi di ricchezza gestita) di fronte a una sfida evolutiva: modificare le abituali strategie di pianificazione patrimoniale e cercare di nuove perché il tradizionale modello basato sugli asset (Asset Only) potrebbe non bastare più.

Nei confronti infatti che gli investimenti hanno un ruolo cruciale per la conservazione patrimoniale e l'integrazione della pensione (indicati quale soluzione dal 58% degli intervistati), il primo studio Aipb/ Kpmg condotto sul tema della longevità ha anche evidenziato che c'è molta strada da fare: gli investitori hanno infatti bassa consapevolezza del tempo (64 persone su cento sono disposte a mantenere investito un parte del patrimonio per 10 anni in cambio di mag-



giocati rendimenti, ma mostrano un diffuso scetticismo riguardo ai piani previdenziali) e soltanto 9 su cento nella fascia tra i 45 e i 50 anni hanno certezza che il rapporto tra l'ultima retribuzione e la pensione si fermerà al 40%. Inoltre, pur sapendo (4 su dieci) che una volta in pensione dovranno intaccare il patrimonio, la gran parte degli investitori (60%) non si dice preoccupata del rischio longevità.

Andrea Ragazzi
presidente Aipb

Un recente convegno Aipb sul Longevity Risk in cui sono confluite le ultime ricerche universitarie e le esperienze innovative dei player di settore (Private Banking, Wealth Management, Assicurazioni), ha sfornato a individui alcune aree di intervento: l'educazione dell'investitore a un approccio diverso, una nuova profilazione del rischio e un modello di pianificazione più orientato agli obiettivi (Goal Based Investment) che l'investitore si pone nel tempo, come ad esempio una seconda casa, l'università per i figli e infine l'integrazione della pensione o una rendita.

Tali obiettivi, spalmati sul lungo periodo, richiederanno al consulente un approccio dinamico di adattamento costante dei portafogli per riciclare gli investimenti al target, trovando però un valido aiuto nell'Intelligenza Artificiale e negli algoritmi «darwiniani». Si tratta di formule che, applicando le teorie dell'evoluzione della specie, valuteranno a selezionare gli asset migliori per garantire la «sopravvivenza» e quindi la conservazione del capitale. Uno dei cardini del Gbi con riferimento al Longevity Risk è la riduzione nel tempo dell'esposizione dei portafogli al rischio e

quindi all'investimento in Equity. E a questo proposito uno studio dell'Università del Salento ha messo in luce due punti importanti: il rischio non è sempre in grado di garantire il massimo rendimento e che la profilatura di rischio dell'investitore, regolata dal Mifid2, risulta appiattita sul regolamento e poco dimorfica rispetto alle esigenze attuali. Anche su questo fronte dunque, c'è forse qualcosa da fare, perché il modello Gbi dovrebbe essere affiancato da obiettivi di rischio diversi e spalmati sulla vita dell'investitore, cosa che i profili di adeguatazza attuali non consentono.

Entro il 2033 passeranno di mano circa 330 miliardi, di cui 180 nei prossimi tre anni, e l'industria del Private Banking è fortemente impattata dal problema della longevità: l'età della clientela risulta elevata e oggi il consulente si trova a gestire 5 generazioni di clienti private, obbligato a far coesistere nel portafoglio personalizzato, esigenze e obiettivi diversi.

Il ruolo del consulente esperto è dunque quello di sciogliere questa complessità, fondamentalmente per tenere acceso il faro sulla crescita, evolvendo verso forme di consulenza ancora più evolute che richiedono più formazione e maggiore flessibilità nell'approccio. (riproduzione riservata)

Sandra Riccio

La politica muove i mercati ma l'effetto sui mercati è di breve durata
Ferrante (Swisscanto Am): le strategie per premiare gli investitori pazienti

In un contesto di mercati incerti, geopolitica e di volatilità dei mercati finanziari, gli investimenti sostenibili sembrano destinati a premiare i risparmiatori più pazienti. Nonostante i timori alimentati dai recenti risultati dei settori meno «green-friendly», come l'oil & gas o la difesa, i dati mostrano che le strategie sostenibili ben costruite continuano a offrire rendimenti competitivi nel medio-lungo periodo. «Quando è la politica a muovere i mercati, l'effetto è di breve durata», osserva Andrea Ferrante, Country head Italy di Swisscanto Asset Management. Per questo, la finanza sostenibile va valutata in un orizzonte temporale esteso, capace di cogliere le opportunità offerte dalla transizione ecologica e sociale. Nel corso degli ultimi anni, l'attenzione verso criteri ambientali, sociali e di governance è cresciuta in modo esponenziale, spinta anche dalla crescente consapevolezza degli investitori istituzionali e retail rispetto all'impatto che le loro scelte finanziarie possono

avere sul mondo reale. Tuttavia, il percorso non è sempre lineare. Periodi di volatilità, cambiamenti normativi e ritorni a breve termine apparentemente più allettanti hanno alimentato dubbi sulla reale efficacia della finanza sostenibile. È proprio in questi momenti che una visione strategica e di lungo periodo diventa fondamentale. Guardando infatti al passato, il settore energetico tradizionale misurato tramite l'Msci World Energy ha sottoperformato l'indice globale Msci World di oltre il 6% annuo negli ultimi dieci anni, nonostante abbia ricevuto circa 7 mila miliardi di dollari in sussidi. Anche l'esclusione dei produttori di armi dai portafogli globali ha avuto un impatto marginale sulla performance complessiva. Questi numeri smentono l'idea che la sostenibilità sia un lusso poco redditizio.

Andrea Ferrante
Country head Italy
Swisscanto Asset Management

Al contrario, aziende e settori che integrano i rischi ESG nei propri modelli di business sembrano meglio posizionati per affrontare le sfide sistemiche, come il cambiamento climatico e la pressione sulle risorse naturali. Con quasi trent'anni di esperienza negli investimenti sostenibili, Swisscanto AM ha costruito un approccio sistematico e indipendente, fondato su rigore metodologico e trasparenza. Le due principali gamme di fondi — Committed (Art. 8 SFDR) e Sustainable (Art. 9 SFDR) — adottano criteri ESG stringenti e obiettivi chiari di riduzione delle emissioni. I risultati parlano da soli. Il fondo Swisscanto (LU) Equity Fund Sustainable ha sovraperformato il benchmark di 1,46 punti percentuali all'anno su dieci anni, mentre lo Swisscanto (LU) Portfolio Fund Sustainable Ba-

lanced ha registrato un vantaggio di 0,56% annuo sullo stesso orizzonte. Nel primo trimestre 2025, Swisscanto è stato uno dei pochissimi asset manager globali a registrare flussi netti positivi sui fondi ESG, per un totale di 2,8 miliardi di dollari, con un masso gestito che hanno raggiunto i 103 miliardi. Oltre ai rendimenti, il valore della finanza sostenibile si misura nella capacità di intercettare i trend futuri. Investire oggi in economia circolare, transizione energetica o longevità attiva significa posizionarsi su settori ad alto potenziale di crescita e rilevanza sociale. Come ricorda Ferrante, «essere tra i pochissimi a registrare flussi positivi in un contesto così complesso è un chiaro segnale della fiducia nella nostra gestione credibile e orientata al lungo termine». La sostenibilità, per gli investitori, è quindi una strategia redditizia: una scelta razionale, oltre che responsabile. (riproduzione riservata)

Sergio Governale

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

L'industria del **private banking**, con 1.257 mld in gestione, rivoluziona il modello Asset Only

LA CONSULENZA EVOLUTA

Private Banking e longevità e piani su misura

Sandra Riccio

Ogni sfida può trasformarsi in opportunità.

E il longevity risk, ovvero l'impatto che l'allungamento delle aspettative di vita può avere sul patrimonio, non fa eccezione.

Affrontare questa frontiera vuol dire avventurarsi su un terreno in cui la pensione e i risparmi non sono più una solida certezza per il mantenimento del proprio tenore di vita, e che mette l'industria del **Private Banking** (1257 miliardi di ricchezza gestita) di fronte a una sfida evolutiva: modificare le abituali strategie di pianificazione patrimoniale e cercarne di nuove perché il tradizionale modello basato sugli asset (Asset Only) potrebbe non bastare più.

Nel confermare infatti che gli investimenti hanno un ruolo cruciale per la conservazione patrimoniale e l'integrazione della pensione (indicati quale soluzione dal 58% degli intervistati), il primo studio **Aipb**/ Kpmg condotto sul tema della longevity ha

anche evidenziato che c'è molta strada da fare: gli investitori hanno infatti bassa consapevolezza del tempo (64 persone su cento sono disposte a mantenere investita una parte del patrimonio per 10 anni in cambio di maggiori rendimenti, ma mostrano un diffuso scetticismo riguardo ai piani previdenziali) e soltanto 9 su cento nella fascia tra i 45 e i 50 anni hanno contezza che il rapporto tra l'ultima retribuzione e la pensione si fermerà al 46%.

Inoltre, pur sapendo (4 su dieci) che una volta in pensione dovranno intaccare il patrimonio, la gran parte degli investitori (60%) non si dice preoccupata del rischio longevity.

Un recente convegno **Aipb** sul Longevity Risk in cui sono confluite le ultime ricerche universitarie e le esperienze innovative dei player di settore (**Private Banking**, Wealth management, Assicurazioni), ha aiutato a individuare alcune aree di intervento: l'educazione dell'investitore a un approccio diverso, una nuova profilazione del rischio e un

modello di pianificazione più orientato agli obiettivi (Goal Based Investment) che l'investitore si pone nel tempo, come ad esempio una seconda casa, l'università per i figli e infine l'integrazione della pensione o una rendita.

Tali obiettivi, spalmati sul lungo periodo, richiederanno al consulente un approccio dinamico di adattamento costante dei portafogli per ricalibrare gli investimenti al target, trovando però un valido aiuto nell'Intelligenza Artificiale e negli algoritmi «darwiniani».

Si tratta di formule che, applicando le teorie dell'evoluzione della specie, aiuteranno a selezionare gli asset migliori per garantire la «sopravvivenza» e quindi la conservazione del capitale.

Uno dei cardini dei Gbi con riferimento al Longevity Risk è la riduzione nel tempo dell'esposizione dei portafogli al rischio e quindi all'investimento in Equity.

E a questo proposito uno studio dell'Università del Salento ha messo in luce due punti importanti: il rischio non è sempre in grado di garantire il massimo

rendimento e che la profilatura di rischio dell'investitore, regolata dal Mifid2, risulta appiattita sul regolamento e poco dinamica rispetto alle esigenze attuali.

Anche su questo fronte dunque, c'è forse qualcosa da fare, perché il modello Bgi dovrebbe essere affiancato da obiettivi di rischio diversi e spalmati sulla vita dell'investitore, cosa che i profili di adeguatezza attuali non consentono.

Entro il 2033 passeranno di mano circa 330 miliardi, di cui 180 nei prossimi tre anni, e l'industria del **Private Banking** è fortemente impattata dal problema della longevità: l'età della clientela risulta elevata e oggi il consulente si trova a gestire 5 generazioni di clienti private, obbligato a far coesistere nel portafoglio personalità, esigenze e obiettivi diversi.

Il ruolo del consulente esperto è dunque quello di sciogliere questa complessità, fondamentale per tenere acceso il faro sulla crescita, evolvendo verso forme di consulenza ancora più evolute che richiedono più formazione e maggiore flessibilità nell'approccio.

(riproduzione riservata)