

AIPB. Per investire nella longevità serve un approccio a obiettivi

Per affrontare con serenità una vita che si allunga, il private banking deve adottare nuovi approcci goal-based, che permettono di adeguare gli investimenti nel tempo, a seconda delle tappe di vita del cliente



I clienti non sono ancora consapevoli dei rischi della longevità e spetta ai private banker fare un passo decisivo verso un nuovo approccio agli investimenti, che muta in base alle esigenze che emergono in ogni tappa della vita del cliente. «Nel Goal-Based Investing il ruolo del private banker acquista una valenza ancora più strategica: è lui – racconta Antonella Massari, Segretario Generale di AIPB – che accompagna il cliente nel definire le priorità, nel bilanciare le esigenze immediate con quelle future e nel contenere l'eccesso di liquidità precauzionale attraverso soluzioni di protezione mirate, assicurando coerenza e continuità alle scelte di investimento».

Le famiglie private, poco coerenti

Le analisi del Centro Studi AIPB evidenziano con chiarezza come, anche per le famiglie Private, valga ciò che già si osserva per l'insieme delle famiglie italiane: l'allungamento della vita, che porta oggi l'aspettativa di chi ha 85 anni a sfiorare i 91, rende evidente che il solo

@ Antonella Massari, Segretario Generale di AIPB



Crediti immagine: Sanga Park/shutterstock

CHE COSA È IL GOAL-BASED INVESTING?

Goal-Based Investing è un approccio di pianificazione finanziaria che punta a costruire e gestire un portafoglio di investimenti pensando non alla sola massimizzazione del rendimento o al controllo del rischio, ma partendo dagli obiettivi di vita specifici di ciascun investitore. A differenza di metodi tradizionali come l'approccio Asset-Only, che mira a far crescere il capitale in astratto, il Goal-Based Investing segue una logica Asset & Liability Management: il portafoglio è modellato in modo dinamico per coprire nel tempo bisogni e spese future, come l'istruzione dei figli o la pensione, e viene aggiornato periodicamente per restare coerente con cambiamenti di obiettivi, orizzonte temporale o condizioni di mercato. Questo significa che il rischio non è più misurato solo in termini di volatilità dei rendimenti, ma come probabilità di non riuscire a realizzare i propri obiettivi, consentendo una gestione più mirata anche del rischio di longevità, ossia la possibilità di vivere più a lungo delle risorse disponibili.

welfare pubblico non potrà più garantire gli standard di protezione a cui siamo stati abituati e che diventa quindi indispensabile integrare con risorse e strumenti privati fin da giovani. «Tuttavia, questa consapevolezza non si traduce ancora in comportamenti coerenti: sebbene l'81% delle famiglie Private dichiara di riflettere sul proprio futuro e il 65% si dica preoccupato dell'impatto economico di una vita più lunga, solo il 20% ha attivato una pianificazione patrimoniale strutturata e appena il 13% tiene davvero conto di questo rischio nella gestione del proprio patrimonio – sottolinea Massari. Questo divario tra ciò che si sa e ciò che si fa rappresenta un nodo cruciale, su cui il Private Banking può e deve saper incidere, offrendo una consulenza

che stimoli le famiglie a trasformare la riflessione in azione, con un approccio centrato su obiettivi di lungo termine. È poi responsabilità delle famiglie colmare effettivamente questa distanza, compiendo scelte tempestive, consapevoli e coerenti con un futuro che sarà più complesso da affrontare senza un progetto patrimoniale solido».

Rinnovare la consulenza e la gestione del portafoglio

L'industria del Private Banking interpreta la sfida della longevità come un'opportunità per rinnovare in chiave moderna la consulenza e le modalità di costruzione e gestione dei portafogli d'investimento. «Vivere più a lungo significa infatti doversi dotare di strategie finanziarie in grado di sostenere i propri progetti di vita per un arco temporale

più esteso – commenta Massari –, a partire dalle prime fasi di accumulo del patrimonio, superando logiche troppo orientate alla ricerca di performance nel breve termine».

Verso un modello orientato agli obiettivi

In questa prospettiva diventano determinanti due fattori: da un lato l'importanza di un orizzonte temporale ampio, perché la capacità di creare valore cresce con la durata dell'investimento; dall'altro la ricerca di un equilibrio più consapevole tra il rischio che si è disposti ad assumere nelle diverse fasi della vita e la massima probabilità possibile di conseguire gli obiettivi personali pianificati per il lungo periodo. «Per rispondere a queste esigenze, il settore sta evolvendo da un approccio tradizionale

Asset-Only, centrato sulla massimizzazione del rendimento dato un certo livello di rischio, verso modelli consulenziali più avanzati, adattivi e orientati agli obiettivi, come quelli Goal-Based – precisa Massari –, in cui l'allocazione del patrimonio viene adeguata nel tempo in base alle tappe di vita del cliente».

La diffusione sul mercato locale

In Italia, l'approccio Goal-Based Investing (GBI) mostra ancora una diffusione contenuta e prevalgono strumenti di protezione tradizionale e previdenza integrativa, mentre soluzioni più avanzate risultano poco utilizzate. «La maggior parte degli operatori di Private Banking gestisce solo una quota limitata degli asset

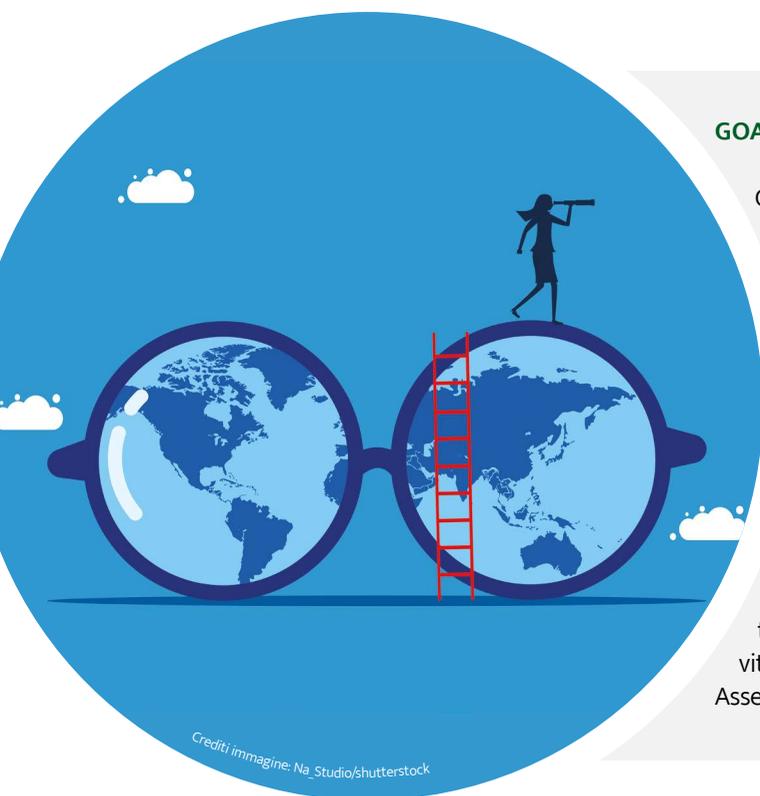
secondo questa logica e, pur riconoscendone l'importanza per legare investimenti a obiettivi di vita e al rischio di longevità, l'integrazione concreta resta parziale – puntualizza Massari. A oggi, oltre la metà degli operatori indica che meno del 10% degli AuM è gestito con logiche GBI, ma l'80% prevede una crescita nei prossimi tre anni, segnale di un orientamento positivo verso questo modello».

I limiti: normativi, culturali e operativi

L'adozione del Goal-Based Investing è ostacolata, innanzitutto, da un quadro normativo ancora non pienamente coerente con questo approccio. «Attualmente, il test di adeguatezza viene applicato in modo unitario all'intero portafoglio del

cliente, anche in presenza di obiettivi distinti, senza consentire una valutazione puntuale della coerenza dei sotto-portafogli collegati ai singoli obiettivi di investimento, principio invece fondamentale nella logica GBI – evidenzia Massari. A questo limite si affiancano barriere di natura culturale e operativa: la limitata consapevolezza dei clienti (76%), la resistenza al cambiamento da parte dei consulenti (68%) e la carenza di strumenti digitali idonei (67%) frenano una diffusione più ampia. Superare queste criticità richiede un'evoluzione normativa verso modelli multi-obiettivo, accompagnata da investimenti mirati in formazione e nello sviluppo di tecnologie di consulenza più avanzate».

G.C.



GOAL-BASED INVESTING: GLI ESEMPI ESTERI

Guardando ai benchmark internazionali, Stati Uniti e Regno Unito offrono esempi consolidati di consulenza patrimoniale evoluta, dove il Goal-Based Investing è pienamente integrato grazie a piattaforme digitali sofisticate e a una radicata cultura di pianificazione finanziaria. Anche Paesi Bassi e Paesi Scandinavi si distinguono per l'attenzione alla previdenza di lungo periodo e per l'adozione di strumenti innovativi di gestione del rischio di longevità. Queste esperienze confermano che per affermare il Goal-Based Investing sono necessari investimenti in tecnologia, competenze specialistiche e modelli di consulenza capaci di accompagnare i clienti in percorsi personalizzati di protezione e crescita del patrimonio lungo tutto l'arco della vita (Fonti: BCG, Global Wealth Report; EY, Global Wealth and Asset Management Industry Outlook; Accenture; McKinsey).