

Link originale: <https://fundspeople.com/it/aipb-ecco-come-gestire-il-rischio-di-vivere-una-vita-piu-lunga/>

Cerca

FUNDSPEOPLE

News

Community

Events

Analysis

Learning

AIPB, ECCO COME GESTIRE IL "RISCHIO" DI VIVERE UNA VITA PIÙ LUNGA

Greta Bisello 2 aprile 2025



Cresce la speranza di vita in Italia. Nel 2024 è stata pari a 83,4 anni, quasi 5 mesi di vita in più rispetto all'anno precedente. A metterlo nero su bianco i dati Istat pubblicati a inizio settimana.

Tempo di lettura: 6 min.

Potrebbe sembrare un controsenso, eppure anche nell'allungamento dell'aspettativa di vita si celerebbero dei "rischi" da dover gestire. Infatti, come noto, la crescente aspettativa di vita rappresenta una delle trasformazioni più rilevanti del nostro tempo. Questa tema è stato il cuore dell'evento tenutosi ieri presso lo Swiss Chamber di Milano, partendo da alcune evidenze del report "Longevity Risk e Goal based investing: pianificare il benessere finanziario a lungo termine", realizzato dall'Associazione Italiana Private Banking (AIPB), assieme all'Università del Salento e l'Università degli Studi di Roma "Tor Vergata".

"Il Private Banking riveste un ruolo cruciale nell'accompagnare i clienti nella pianificazione di lungo termine, aiutandoli a preservare il tenore di vita e a gestire il patrimonio in chiave intergenerazionale e dinastica", dice Andrea Ragaini, presidente di AIPB. "Lo studio evidenzia che, sebbene il 65% dei clienti sia preoccupato per l'impatto finanziario di una vita molto lunga e il 77,5% degli investitori riconosca l'importanza della consulenza a lungo termine, ancora troppo pochi adottano strategie concrete per affrontare il Longevity Risk", prosegue richiamando un tema già affrontato in occasione del XX Forum AIPB a dicembre dello scorso anno.

Inoltre, il presidente fa un accenno anche alla SIU che "può essere un punto importante per la nostra industria, proprio perché, per la prima volta, si parla di distribuzione e di clienti che rappresentano il nostro campo di gioco, per questo abbiamo già iniziato il nostro dialogo con Bruxelles".

Su questi temi gli fa eco Francesco Adria, responsabile ufficio banche Consob " il sistema economico domestico ha bisogno di una consulenza ad alto valore aggiunto, corretta e professionale". Quest'ultima, infatti, serve per mobilitare risorse liquide eventualmente in eccesso (SIU) così da incrementare il rendimento per l'investitore. E Adria sottolinea come il costo di questo tipo di consulenza può essere elevato. Il professionista individua anche possibili strumenti come l'industrializzazione, la tecnologia, la remunerazione e il servizio tailored (od olistico).

Il contesto demografico e le sue implicazioni finanziarie

Il report è stato presentato da i professori Paolo Antonio Cucurachi e Ugo Pomante. Alcune delle evidenze si muovono sulla scorta del fatto che l'Italia è tra i Paesi con la popolazione più longeva al mondo: si stima che entro il 2040 oltre il 32% degli italiani avrà più di 65 anni. A livello sistemico, l'aumento dell'aspettativa di vita può portare a una modifica della struttura dei consumi, con un aumento delle spese mediche e assistenziali. Inoltre, l'invecchiamento della popolazione, combinato con il calo delle nascite, può determinare una riduzione della forza lavoro e pressioni sul bilancio pubblico a causa della crescita delle spese sanitarie e assistenziali.

A livello individuale, il Longevity Risk implica che un numero crescente di individui

Link originale: <https://fundspeople.com/it/aipb-ecco-come-gestire-il-rischio-di-vivere-una-vita-piu-lunga/>

AIPB, ecco come gestire il "rischio" di vivere una vita più lunga

Alcuni spunti dal "Longevity Risk e Goal based investing: pianificare il benessere finanziario a lungo termine", realizzato da AIPB, assieme all'Università del Salento e l'Università degli Studi di Roma "Tor Vergata".

Per accedere a questo contenuto

Cresce la speranza di vita in Italia. Nel 2024 è stata pari a 83,4 anni, quasi 5 mesi di vita in più rispetto all'anno precedente. A metterlo nero su bianco i dati Istat pubblicati a inizio settimana.

Potrebbe sembrare un controsenso, eppure anche nell'allungamento dell'aspettativa di vita si celerebbero dei "rischi" da dover gestire. Infatti, come noto, la crescente aspettativa di vita rappresenta una delle trasformazioni più rilevanti del nostro tempo. Questa tema è stato il cuore dell'evento tenutosi ieri presso lo Swiss Chamber di Milano, partendo da alcune evidenze del report "Longevity Risk e Goal based investing: pianificare il benessere finanziario a lungo termine", realizzato dall'Associazione Italiana Private Banking (AIPB), assieme all'Università del Salento e l'Università degli Studi di Roma "Tor Vergata".

"Il Private Banking riveste un ruolo cruciale nell'accompagnare i clienti nella pianificazione di lungo termine, aiutandoli a preservare il tenore di vita e a gestire il patrimonio in chiave intergenerazionale e dinastica", dice Andrea Ragaini, presidente di AIPB. "Lo studio

evidenzia che, sebbene il 65% dei clienti sia preoccupato per l'impatto finanziario di una vita molto lunga e il 77,5% degli investitori riconosca l'importanza della consulenza a lungo termine, ancora troppo pochi adottano strategie concrete per affrontare il Longevity Risk", prosegue richiamando un tema già affrontato in occasione del XX Forum AIPB a dicembre dello scorso anno.

Inoltre, il presidente fa un accenno anche alla SIU che "può essere un punto importante per la nostra industria, proprio perché, per la prima volta, si parla di distribuzione e di clienti che rappresentano il nostro campo di gioco, per questo abbiamo già iniziato il nostro dialogo con Bruxelles".

Su questi temi gli fa eco Francesco Adria, responsabile ufficio banche Consob " il sistema economico domestico ha bisogno di una consulenza ad alto valore aggiunto, corretta e professionale". Quest'ultima, infatti, serve per mobilitare risorse liquide eventualmente in eccesso (SIU) così da incrementare il rendimento per l'investitore. E Adria sottolinea come il costo di questo tipo di consulenza può essere elevato. Il professionista individua anche possibili strumenti come l'industrializzazione, la tecnologia, la remunerazione e il servizio tailored (od olistico).

Il contesto demografico e le sue implicazioni finanziarie

Il report è stato presentato da i professori

Paolo Antonio Cucurachi e Ugo Pomante. Alcune delle evidenze si muovono sulla scorta del fatto che l'Italia è tra i Paesi con la popolazione più longeva al mondo: si stima che entro il 2040 oltre il 32% degli italiani avrà più di 65 anni. A livello sistemico, l'aumento dell'aspettativa di vita può portare a una modifica della struttura dei consumi, con un aumento delle spese mediche e assistenziali. Inoltre, l'invecchiamento della popolazione, combinato con il calo delle nascite, può determinare una riduzione della forza lavoro e pressioni sul bilancio pubblico a causa della crescita delle spese sanitarie e assistenziali.

A livello individuale, il Longevity Risk implica che un numero crescente di individui dovrà pianificare risorse sufficienti per mantenere il proprio tenore di vita per un periodo più lungo del previsto. Sulla base dell'indagine presentata nel report, l'88% degli intermediari considera il Longevity Risk "molto" (32%) o "abbastanza" (56%) importante nella valutazione del portafoglio di un cliente Private. Tuttavia, solo il 13% degli investitori integra pienamente il rischio di longevità nelle proprie strategie finanziarie, mentre un significativo 66% ritiene che la propria pianificazione ne tenga conto solo in parte.

Come mitigare il rischio e avere un approccio Goal-Based Investing

Inoltre, in questo rischio di longevità, i prodotti assicurativi svolgono un ruolo importante. In particolare, la rendita vitalizia garantisce pagamenti regolari per tutta la vita dell'assicurato, mentre le polizze Long-Term Care (LTC) coprono le spese per l'assistenza a lungo termine. Anche le polizze Income Insurance (Protezione Reddito) possono fornire un sostegno finanziario in caso di invalidità.

Poi, secondo il report, una delle strategie più

efficaci per affrontare il Longevity Risk è il Goal-Based Investing (GBI), un approccio che consente di pianificare e gestire il patrimonio in funzione degli obiettivi di vita. Secondo i dati raccolti da **AIPB**, il 44% degli intermediari finanziari considera il GBI altamente efficace nella gestione del rischio di longevità, sottolineando l'importanza di un approccio personalizzato e orientato a lungo termine. La quasi totalità degli intervistati (88%), però, ritiene che saranno necessari 3-5 anni affinché la logica GBI diventi un modello diffuso nel segmento Private).

Attualmente, infatti, per il 56% degli intervistati, una quota compresa tra l'1% e il 10% degli AUM è gestita secondo logiche Goal-Based, sebbene l'80% si aspetti un aumento moderato di questa percentuale nei prossimi tre anni. L'analisi inoltre evidenzia che il 67% degli intermediari preferisce un modello GBI che prevede un portafoglio specifico per ogni obiettivo di vita, rispetto ad un unico portafoglio per tutti gli obiettivi. Questo approccio consente una personalizzazione più accurata e una maggiore flessibilità nel soddisfare le diverse esigenze dei clienti. La maggioranza degli intervistati è "poco d'accordo" (56%) con l'idea che i modelli GBI favoriranno l'incremento dei prodotti passivi. Il 76% si dichiara "abbastanza" o "molto d'accordo" sul fatto che i modelli GBI rappresenteranno un'opportunità per accrescere la redditività del **Private Banking**. Tuttavia, emergono ostacoli rilevanti all'adozione su larga scala del GBI. Tra questi, il 76% degli intermediari segnala la mancanza di conoscenza e consapevolezza da parte dei clienti quale principale barriera. Seguono la resistenza al cambiamento dei consulenti finanziari (68%) e la mancanza di strumenti tecnologici adeguati (67%).

Il **Private Banking** dovrà avere un duplice ruolo: da una parte, guidare i clienti verso l'adozione di una pianificazione previdente e, dall'altra, sviluppare soluzioni innovative per gestire il Longevity Risk. Se da un lato il 77,5% degli investitori valuta come molto utile il supporto e la consulenza della propria banca per la pianificazione a lungo termine e la salvaguardia del patrimonio familiare, dall'altro emerge un bisogno di maggiore informazione e strumenti dedicati per affrontare le sfide legate alla longevità. Infatti, solo il 16% degli intervistati definisce il portafoglio investimenti insieme al consulente in modo completamente orientato a specifici obiettivi di spesa, mentre il 78% lo fa parzialmente. Infine, solo il 42% pianifica i propri investimenti in funzione degli obiettivi di vita, mentre il 58% si concentra sulla massimizzazione del rendimento senza una chiara strategia di lungo periodo.

Le risposte dell'industria e del settore bancario

Su questi temi si sono confrontati in due tavole rotonde alcuni dei principali attori dell'industria in Italia. Giovanni Ronca, consigliere **AIPB** e head of Wealth Management di UBS Europe pone l'accento su due temi: "il patrimonio non è soltanto quello individuale ma anche quello d'impresa, e oggi c'è più consapevolezza circa l'importanza temporale".

Dal canto suo, Frank Di Crocco, Acting head of Italy Distribution di Invesco, rimarca l'importanza dell'indice di anzianità. "Una popolazione che invecchia di più e meglio e per farlo il rapporto tra cliente e consulente è fondamentale". Il professionista sottolinea inoltre il tema del passaggio di genere che ritarda il passaggio delle ricchezze dai genitori ai figli

I fondi pensione sono un tema caldo per

l'Italia, come dimostra l'incentivo fiscale messo in campo. Ed è proprio su questo punto che si sofferma Andrea Binelli, Deputy General manager di Amundi SGR. Non solo, ci sono stati incentivi "anche sul venture capital. Per i singoli individui si tratta di uno strumento di pianificazione ma è importante anche l'universo delle imprese, si tratta del cliente-imprenditore", dice.

C'è poi un altro attore in campo, quello assicurativo il cui punto di vista è diverso ma complementare. Marco Passafiume Alfieri, amministratore delegato di CNP Vita Assicura rimarca il fatto che "l'assicurazione ti permette di gestire le "code di rischio" così da rispettare e portare a compimento gli orizzonti temporali che un cliente si è posto, proteggendosi da eventi estremi, si può intendere come una sorta di complementarietà", ammette.

Marco Zanuso, Chief Sales & Marketing officer di Generali Investments, (divisione che fa capo a un grande gruppo assicurativo) parla del loro approccio multiforme: "con l'utilizzo dei mercati privati, dell'investimento in azionario attivo tematico e delle tecniche avanzate che possiamo utilizzare per ridurre questo rischio o tenerlo meglio in considerazione", spiega.

Dunque, si tratterebbe proprio di una rivoluzione che sta per investire la pianificazione finanziaria. Come certifica Anna Bagella, responsabile Sviluppo Offerta di Fideuram Intesa Sanpaolo **Private Banking**: "In un contesto socioeconomico in rapida evoluzione, diventa sempre più essenziale un approccio che leghi gli investimenti agli obiettivi di vita delle persone. Questo metodo consente di allocare le risorse nel lungo periodo, evitando trappole comportamentali e misurando le reali aspettative dei clienti".

Anche in occasione della seconda tavola

rotonda si è continuato a trattare il GBI e il rischio longevità. Cesare Lanati, head of Wealth Planning di Banca Mediolanum spiega che darsi degli obiettivi di vita reale significa anche ampliare la conoscenza e la relazione tra cliente e private banker, "capire le priorità dell'intera famiglia di ciascun cliente senza imporre singole scelte o singoli bisogni".

Su questo è d'accordo anche Filippo Battistini, head of Business Development/ Wholesale Italy di Allianz Global Investors facendo leva

sul concetto di "un portafoglio basato tanto sugli obiettivi quanto sui valori di vita del cliente, proprio impostando un piano finanziario che guardi alla aspettativa di vita che, come detto fino a ora, continua ad aumentare", spiega. Infine, conclude Giuseppe Codazzi, project Manager di Gimme5 e Data Scientist di AcomeA SGR che racconta il progetto Gimme5 che racchiude in sé sia l'approccio del GBI che quello dell'automazione.