

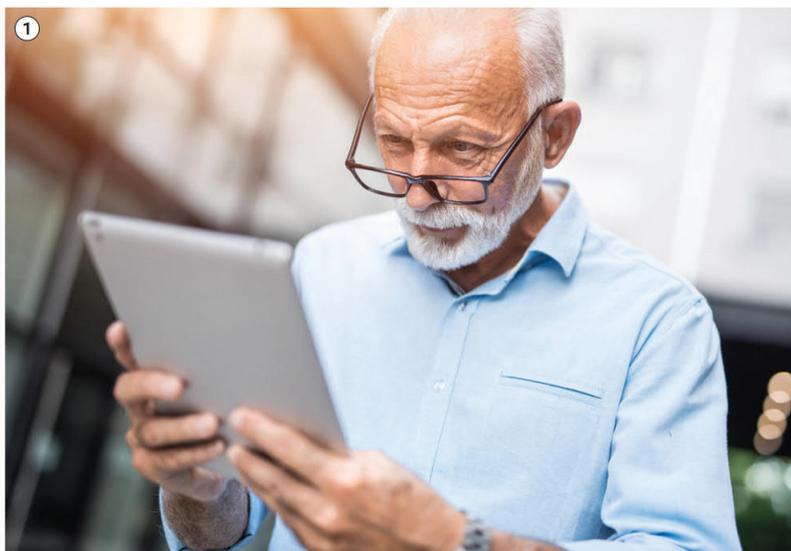
Argomento: AIPB: Si parla di Noi

IL SONDAGGIO

Per investire senza ansia bisogna partire dagli obiettivi

L'allungamento della vita media coincide con le crescenti difficoltà dei conti pubblici. Ragaini (Aipb): "Nel 2045 in pensione con meno del 50 per cento. È urgente pianificare oggi per una terza età serena"

Luigi dell'Olio



La tentazione maggiore, nelle fasi di grande incertezza come quella che stiamo vivendo, è di ritirare i soldi dal tavolo in attesa di vederci più chiaro. Anche se la storia insegna che un approccio di questo tipo spesso porta a perdere opportunità, con il rischio di rientrare sui massimi di mercato. È in questo scenario che va acquisendo peso l'approccio goal based, che consiste nel delineare le strategie di portafoglio cercando di limitare il condizionamento dovuto alle componenti di breve che riguardano lo stato di salute dei mercati finanziari e il contesto macroeconomico per concentrarsi sugli obiettivi personali e familiari in un'ottica di medio-lungo periodo. In sostanza non si tratta di puntare a battere il mercato, ma di investire sistematicamente secondo il profilo rischio/rendimento e l'orizzonte temporale dell'obiettivo specifico. Ovviamente questo approccio funziona se si fissano target chiari e misurabili, delineati secondo orizzonti temporali specifici e calibrati in funzione delle esigenze del singolo patrimonio.

Secondo uno studio realizzato dall'Associazione italiana private



① Per l'88% degli intermediari, la longevità è un rischio "molto" o "abbastanza" importante

banking (Aipb), il 44% degli intermediari finanziari considera l'approccio goal based altamente efficace nella gestione del rischio di longevità, legato al fatto che da una parte cresce l'aspettativa di vita e dall'altra diventa sempre più drammatico il fenomeno del-

la denatalità. Con il risultato che sempre meno il welfare pubblico sarà in grado di garantire un assegno pensionistico adeguato. Senza trascurare il fatto che lo stato dei conti pubblici suggerisce di attivarsi per intervenire in proprio nel caso in cui si presentasse la necessità di affrontare spese imprevedute, come cure mediche o assistenza a lungo termine.

Detto della consapevolezza diffusa tra le società che gestiscono i grandi patrimoni, va anche detto che per l'88% degli intervistati saranno necessari dai tre ai cinque anni affinché la logica degli investimenti per obiettivi diventi un modello diffuso nel segmento private. Attualmente, infatti, per il 56% degli intervistati, una quota compresa tra l'1% e il 10% degli asset è gestita secondo logiche goal-based, sebbene l'80% si aspetti un aumento moderato di questa percentuale nei prossimi tre anni. Il report, intitolato "Longevity Risk e Goal based investing: pianificare il benessere finanziario a lungo termine", è stato realizzato da Aipb insieme all'Università del Salento e l'Università degli Studi di Roma Tor Vergata, con l'obiettivo di analizzare le sfide e le opportunità legate alle dinamiche demografiche, le conseguenze sulle scelte di investimento e sulle strategie di gestione del patrimonio nel lungo periodo. «L'allungamento della vita rappresenta una mera-

vigioso traguardo scientifico per l'uomo, ma richiede allo stesso tempo un nuovo approccio nella gestione del patrimonio» è l'analisi di Andrea Ragaini, presidente di Aipb. Il quale ricorda che il tasso di sostituzione tra ultimo stipendio e assegno pensionistico «tenderà a scendere e, per i 45-50enni, che andranno in pensione nel 2045, sarà sotto il 50%». Quindi sottolinea il ruolo cruciale dei gestori delle grandi ricchezze nell'accompagnare i clienti nella pianificazione di lungo termine «aiutandoli a preservare il tenore di vita e a gestire il patrimonio in chiave intergenerazionale». Un riferimento non casuale, considerato che nella maggior parte dei casi il passaggio di testimone a capo dei patrimoni familiari porta a un cambio del consulente. Ed è per questa ragione che le private bank puntano molto sulle strategie di fidelizzazione.

«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. Come industria siamo fortemente impegnati a fornire un supporto consulenziale di qualità che risponda alle nuove sfide demografiche» aggiunge Ragaini.

Tornando ai risultati del sondaggio, l'88% degli intermediari considera la longevità un rischio "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. Operando con l'obiettivo di tutelare il valore reale del portafoglio nel lungo periodo, diventa cruciale gestire i rischi legati ai possibili imprevisti. In questo ambito, i prodotti assicurativi possono giocare un ruolo cruciale, a cominciare dalla rendita vitalizia, che garantisce pagamenti regolari per tutta la vita dell'assicurato, mentre le polizze long-term care coprono le spese per l'assistenza a lungo termine.

