

EDUCATIONAL

contributo redatto da

 **ecomatica**



LONGEVITY: IL RISCHIO PATRIMONIALE CHE I CLIENTI CONTINUANO A SOTTOVALUTARE

Longevità è una parola da tempo entrata nel lessico comune. In questo modo, ha ormai perso buona parte della sua connotazione innovativa, anche al di fuori del mondo finanziario.

Quando una parola, un'espressione o un concetto vivono una fase di normalizzazione, corrono un **rischio enorme: quello di essere banalizzati**.

Vengono considerati ovvi, scontati, svuotati di significato.

Questo rischio è molto alto e molto concreto, nel nostro mondo: di longevità, infatti, si discute con una frequenza che, in molti, iniziano a percepire con una stucchevole ridondanza.

Ecco perché, sul tema in questione, oltre che alto e concreto questo rischio è anche e soprattutto inaccettabile. **La sua importanza è tale per cui ignorarlo**, trascurarlo o semplicemente rimandarlo **può comportare un costo estremamente alto**.

Proviamo pertanto a non cadere nella trappola ricordando anzitutto la posta in palio, facendoci aiutare dai dati più recenti, e soffermandoci poi sulle azioni che andrebbero al più presto attivate per farsi trovare pronti nel momento del bisogno.

Perché la longevità non è né uno slogan da ripetere o condividere per distrarre le persone dalle questioni del momento. È, piuttosto, **la destinazione verso la quale stanno andando miliardi di persone nel mondo**: una destinazione nuova, che apre prospettive, criticità e opportunità semplicemente impensabili fino a qualche decennio fa e che al tempo stesso **cambia non solo la vita delle persone, ma anche le regole del gioco di chi si occupa di pianificazione finanziaria e patrimoniale**.

Partiamo da qualche numero semplice e recente, pubblicato da ISTAT nell'ultimo rilascio dell'aprile scorso. Sono numeri quasi certamente già sentiti, il punto è domandarsi quanto siano stati davvero compresi e tradotti in logica del fare.

Da parte dei clienti, che continuano inesorabilmente a sottovalutare la questione.

Ma anche da parte di molti colleghi, che ancora non vedono tra longevità e pianificazione quella simbiosi che dovrebbero inesorabilmente vedere.

Per capire in che modo è cambiata e continuerà a cambiare **la vita delle persone, basta pensare a quanto si è allungata: oltre 11 anni, negli ultimi 50**. Le aspettative di vita alla nascita, che erano in media di 72 anni per chi nasceva nel 1975, l'anno scorso sono arrivate a circa 83,5 anni.

Ancora più significative le stime che riguardano la durata della cosiddetta **Silver Age**: chi si avvicina alla pensione ha ragione di pensare che **questa fase possa protrarsi per 25/30 anni**. Già oggi, gli Over 85 in Italia sono circa 2 milioni e mezzo, mentre i centenari hanno visto una crescita mai osservata prima. Oggi si attestano a 23.500 circa: sono quadruplicati da inizio millennio, mentre mezzo secolo fa erano appena 200.

In questi numeri c'è la straordinarietà del fenomeno *Longevity* e il motivo per il quale se ne parla con molta enfasi, raccontandolo – com'è giusto che sia – come una straordinaria conquista del progresso scientifico.

Detto questo, **è indispensabile fare un salto in avanti**. Non limitandosi al fatto in sé, ma allungando lo sguardo: perché se vivere più a lungo e mediamente meglio è affascinante, non altrettanto si può dire per lo **scenario finanziario che questa metamorfosi inevitabilmente spalanca**.

La nuova fragilità della *Silver Age*, infatti, va in una duplice direzione: **da un lato più bisogni, dall'altro meno risorse**.

Sul fronte delle entrate, il **calo delle prestazioni pensionistiche** non può essere più etichettato come un'ipotesi pessimistica. Il fenomeno ha già iniziato una **parabola declinante che proseguirà nei prossimi anni** per una serie di concause ampiamente note, rappresentate in primis dal progressivo passaggio al metodo contributivo e, per l'appunto, dall'allungamento delle aspettative di vita che comprimono i coefficienti di conversione.

Contestualmente, **sul fronte delle uscite le trasformazioni sono già oggi ampiamente visibili. La longevità non implica solo una vita più lunga, ma anche una vita più piena**: di cose belle e meno belle. Di progetti, di desideri, di divertimenti, di vizi ma anche di necessità, impellenze, esigenze e bisogni tipicamente senili e non affrontati prima, riguardanti in particolare la sfera sanitaria e assistenziale.

Senza azzardare previsioni, i numeri di cui disponiamo (8° Osservatorio LTC, SDA Bocconi, 2026) stanno già descrivendo questo scenario: nel 2025, circa **48 miliardi di euro di spesa sanitaria privata e 7,6 miliardi di costi sostenuti dalle famiglie per permettersi una badante**. Tutto questo in un Paese dove **oltre il 60% delle persone non autosufficienti non riceve dallo Stato nessun tipo di servizio assistenziale** al quale avrebbe diritto.

Fino a qualche tempo fa la terza età era vista come una fase nella quale si spendeva meno: pensioni adeguate, sanità pubblica presente, tenore di vita sobrio per non dire, talvolta, dimesso. Il presente sta delineando un totale **ribaltamento di questo scenario**, nel quale **gli anni della Silver Age diventeranno con ogni probabilità i più costosi della vita**.

Di fronte a tutto questo, **affrontare la pianificazione finanziaria con leggerezza, fatalismo e approssimazione rischia di diventare un errore fatale**, capace di trasformare una fase potenzialmente gratificante in una tortura.

La longevità premia soprattutto preparazione, disciplina e capacità di mantenere nel tempo comportamenti efficaci.

Le direzioni su cui lavorare sono sostanzialmente due.

Due pilastri, due abitudini capaci di fare una differenza enorme.

La prima consiste nell'**accumulare risorse in modo efficiente e per il più lungo periodo possibile**.

Non è indispensabile accantonare tanto, ma è indispensabile **farlo per tanto**.

È indispensabile **concedere tempo al risparmio**, a condizione che venga efficientato ribaltando la convinzione che vede la maggioranza ancora ostile al mercato azionario, quando invece – numero alla mano – l'economia reale si è dimostrata essere il più potente e persistente moltiplicatore di ricchezza.

Esiste poi un **secondo tema fondamentale**.

Perché **accumulare patrimonio è imprescindibile, ma può non essere sufficiente**.

Un patrimonio non protetto, infatti, **diventa un patrimonio vulnerabile**. E un patrimonio vulnerabile è un patrimonio fragile, esposto al rischio di essere aggredito o, nella peggiore delle ipotesi, azzerato.

Chi può permettersi che un evento inatteso metta in discussione in un attimo quanto si è costruito in una vita?

Chi ritiene che, negli anni finanziariamente più impegnativi, si possa consumare troppo velocemente quella ricchezza che dovrebbe invece bastare per vivere meglio e più a lungo?

Nessuno, nelle intenzioni.

Eppure, nei fatti, lo fanno in tanti. In tantissimi, in troppi.

La vera sfida della consulenza sta esattamente in questo: **la longevità si appresta a diventare il più grande tema patrimoniale dei prossimi anni.**

E affrontarlo correttamente richiede molta più dedizione e competenza di quanto in genere prevede la scelta di un prodotto o la costruzione di un portafoglio finanziario.

Per questo, **il vero rendimento che dovremmo pretendere da noi stessi di portare ai clienti** non può fermarsi a quello ottenuto da un investimento. **Dovrebbe, piuttosto, concentrarsi sulla capacità di stimolare comportamenti corretti, creare consapevolezza, attivare decisioni e costruire nel tempo abitudini sostenibili e traguardi raggiungibili.**

Perché, nella costruzione della longevità finanziaria, non vince chi rincorre la soluzione perfetta.

Vince chi riesce ad agire con metodo, con continuità, con visione.

Ce lo ripetiamo da tantissimo tempo, è vero, ma la vera domanda è: quanto realmente mettiamo in pratica queste intenzioni nel lavoro quotidiano?

Un vecchio adagio recita *“Repetita iuvant”*.

Ma ripetere le cose giova solo se spinge ad agire, se diventa il faro con cui interpretiamo il modo di essere consulenti finanziari.

Diversamente non è saggezza.

È solo inutile retorica.

(Per approfondire questi e altri contenuti indispensabili alla tua professione, visita e registrati su <https://kaidan.ecomatica.it>, la prima piattaforma di formazione dedicata al consulente finanziario)