

BENVENUTI NELL'ERA DELLA SILVER ECONOMY

di Emanuela Notari e Francesco Priore*

Longevità è un termine diventato comune di recente per indicare una direzione demografica verso una vita molto più lunga che in passato e un mutamento sociologico verso una popolazione sempre più anziana. Ma dovrebbe anche diventare sinonimo di "business" e non di problemi previdenziali. Perché di fatto un business lo è già...

Andiamo per ordine: pur essendo l'Italia il Paese più vecchio al mondo insieme con il Giappone, al contrario di quanto accade in molti Paesi la longevità da noi non è ancora un tema ricorrente, forse perché tendiamo a farla coincidere con la vecchiaia. Ma mentre la longevità è un concetto in movimento, in divenire, la vecchiaia ha un'accezione statica. Ciò che ci sfugge è che tra la longevità e la vecchiaia c'è un vasto territorio abitato da over 60 perfettamente in forma, attivi e produttivi, lavoratori, spesso in carriera o imprenditori, che se non lo stanno già facendo dovrebbero pensare a cosa vogliono essere in futuro, consapevoli che sfioreranno mediamente i 90 anni.

Scenario

L'aspettativa di vita è cresciuta di 15/20

LA LONGEVITÀ DEGLI ITALIANI NON È SOLO UN PROBLEMA PREVIDENZIALE MA ANCHE UN'OPPORTUNITÀ DI BUSINESS

anni dalla metà del 900 a oggi: i 65/69 anni, aspettativa di vita di uomini e donne nel 1950, sono stati sostituiti dagli 80/85 anni di oggi e in prospettiva 90. Ciò significa che a 50 anni una persona in Italia ha davanti ancora poco meno della metà della sua vita e a 65 anni, l'età con cui si fa ancora coincidere l'inizio della vecchiaia, può vivere ancora 20/25 anni. Un quarto della sua vita. Con la capacità di sintesi che gli è propria, **Joe Coughlin** dell'AgeLab dell'MIT, grande precursore e comunicatore della longevità, dice che chi va in pensione oggi ha davanti qualcosa come 8.000 giorni... da riempire e consumare, possibilmente con soddisfazione.

Gli aspetti previdenziali

La longevità è prima di tutto una conquista, ma come molte conquiste ha un suo rovescio della medaglia. L'Italia associa a una vasta popolazione di anziani, tendenzialmente sempre più anziani, un tasso di natalità tra i più bassi. Tanti anziani e pochi giovani mettono in difficoltà il sistema pensionistico che per tanto tempo



è stato a ripartizione, cioè le pensioni correnti sono pagate dai lavoratori correnti. Le riforme previdenziali che, per consentire la tenuta del sistema, hanno cambiato la modalità di calcolo della pensione da retributivo a contributivo portano a prevedere che il reddito pensionistico sarà sempre meno adeguato a sostenere il tenore di vita per un periodo

così lungo. Ciò nonostante, secondo il rapporto della Banca d'Italia sulla ricchezza italiana del 2018, solo in circa il 15% delle famiglie almeno un componente ha dichiarato di aderire a fondi pensione o assicurazioni vita per integrare la pensione pubblica; la quota più elevata è del Centro Nord con il 17,9%; l'11% nel Mezzogiorno. Tra i lavoratori dipendenti, queste forme di previdenza integrativa sono più diffuse tra i dirigenti con il 43%; circa il 25% e il 14%, rispettivamente, tra gli impiegati e gli operai. Tra i lavoratori autonomi, quelli che avranno il montante contributivo più basso, vi aderisce solo il 17%.

Nuova linfa per il mercato assicurativo

Un mercato assicurativo depresso come quello italiano avrebbe ampio margine di azione con prodotti assicurativi specifici di longevità, ma sembra che siamo destinati a continuare ad aspettare che la domanda stimoli l'offerta. In questo caso forse le aziende che guidano il mercato potrebbero creare la consapevolezza e per una volta stimolare la domanda. Lo stesso vale per i prodotti di previdenza integrativa. Anche le polizze di long term care non sono ancora diffuse in Italia, un po' perché la nostra sanità pubblica, cheché se ne dica, è ancora eccellente, un po' perché è abitudine italiana occuparsi in famiglia dei propri anziani e, quando ciò non è possibile, unire le forze tra i parenti più stretti per permettersi una badante. Ma la continua denatalità fa pensare che in futuro sarà sempre più difficile mantenere questa abitudine e che pertanto il settore della assicurazioni sanitarie ha grandi possibilità di crescita. La longevità è un bene, ma può costare molto caro se non viene pianificata. E non solo sul piano previdenziale e assicurativo. Ci siamo mai soffermati a pensare cosa vogliamo fare della nostra vita per un periodo così lungo? Se la nostra casa è adeguata ad ospitarci quando avremo 85 anni? Di chi o cosa avremo bisogno o semplicemente voglia per continuare a vivere bene? Ma anche che verosimilmente dovremo e/o vorremo lavorare più a lungo: il lavoro che facciamo oggi ci permetterà di continuare a farlo fino a 70-75 anni? Come possiamo adeguare il nostro lavoro alle nostre aspettative? Cosa possono fare le aziende in questo senso?

Una rivoluzione nell'economia

Molti sono i Paesi coinvolti dal fenomeno della crescita esponenziale dell'aspettativa di vita e dell'invecchiamento generale della popolazione. Il Giappone da tempo

L'ITALIA AL LAVORO SU UNO SVILUPPO DELLA CULTURA DELL'INVECCHIAMENTO

si occupa di questioni legate alla longevità, gli Usa e molti Paesi del Nord Europa sono già avanzati su queste tematiche, con centri di studio e città che sperimentano soluzioni innovative come Newcastle in Inghilterra, per esempio, mentre da noi è un tema toccato solo sul versante della vulnerabilità e della necessità di cura. Quello che in questi Paesi

hanno compreso è che la fascia di popolazione over 60 è la generazione più numerosa della storia, i Baby Boomers nati nel dopoguerra, cresciuti nel '68 e protagonisti della rivoluzione digitale, in pratica gli artefici del mondo come lo conosciamo oggi. Una generazione numerosa ed esigente, che arriva all'età che una volta era considerata la porta di entrata della vecchiaia con le energie e la forma fisica, le curiosità e gli interessi che sono normalmente tipici di persone di 10-15 anni più giovani. E che nel nostro occidente, ma non solo, detiene la maggior parte della ricchezza, senza contare quanti di loro stanno per ereditarla dai propri genitori. Le fasi del ciclo di vita si sono infatti allungate e molti imprenditori o professionisti non hanno intenzione di mollare il controllo sulle proprie attività fino a età molto avanzate. Ciò porta le statistiche a dire che gli attuali over 65 negli USA erediteranno in ritardo qualcosa come 36 miliardi di euro. Prima di diventare vulnerabili e bisognosi di cure, questi over 65, patrimonializzati o futuri patrimonializzati, hanno ancora svariati anni davanti in cui possono e vogliono continuare ad avere lo stesso tenore di vita di sempre, viaggiare, andare al cinema o a teatro, consumare, lavorare, anche se con ritmi diversi, o aprire finalmente quell'attività che hanno sognato di fare tutta la vita. Questo è il mercato della silver economy (o longevity economy) che si studia all'estero: prodotti e servizi che aiutino i longevi a vivere al meglio una serie di età - terza, quarta e forse quinta - sapendo di contare in termini di consumi, di produzione di ricchezza e di sviluppo di una nuova cultura dell'invecchiamento. I numeri sono eccezionali: 674 milioni gli over 65 nel mondo nel 2018, saranno 1 miliardo nel 2030, 1,5 miliardi nel 2050; 16 mila miliardi di dollari il valore della Silver Economy oggi, la seconda economia mondiale dopo

A.L.I. STUDIA LE ESIGENZE DEI "LONGEVI ATTIVI"

A.L.I. Active Longevity Institute è una startup di ricerca e consulenza per imprese, organizzazioni, istituzioni ed enti che vogliono comprendere le esigenze e le aspettative dei longevi attivi che, al netto della componente non autosufficiente, sono circa 11 milioni di individui, persone che in Italia non sono ancora osservate e ascoltate in modo sistematico.
www.activelongevity.eu

gli Usa e la Cina. In Italia il patrimonio degli over 65 si aggira tra i 3 mila e i 4 mila miliardi di euro: 13,7 milioni le persone over 65 oggi, 19 milioni previsti per metà secolo. Ma se dovessimo considerare, come ormai si fa all'estero, gli over 60 in generale, o addirittura gli over 50 perché la vecchiaia va pianificata e immaginata in anticipo, avremmo numeri ancora più alti. Quanti profili di consumatori, cittadini, lavoratori, elettori diversi ci sono in quei 25-30 anni di vita media residua? Eppure il mercato li tratta tutti allo stesso modo, come se tutti avessero problemi di dentiera o di prostata, un po' suonati quando non del tutto sordi. Se il mercato guardasse a queste persone con lo stesso interesse che riserva ai Millennials, si creerebbe

un boost per l'economia del paese, oltre a migliorare il modo in cui queste persone vivono la propria seniority.

Un'opportunità per i mercati finanziari

Ignorando le esigenze e le aspettative di questa fascia di popolazione, stiamo ignorando una grande chance di rilancio della nostra economia, di creazione di ricchezza e di ricambio generazionale. In un Paese che non ha speranza, stiamo ignorando una certezza: quella di una popolazione di adulti detentori di know-how e ricchezza destinati a passare di mano. O a essere dispersi, se non facciamo niente. In anticipo su quel passaggio generazionale tanto importante, esiste già l'opportunità di sviluppare mercati che si dirigano agli over 60 in modo più personalizzato, per esempio offrendo prodotti finanziari che sostituiscano il mattone, da sempre investimento di punta degli italiani ma oggi non più redditizio come in passato e, soprattutto, prodotti assicurativi di decumulo e di garanzia. L'aumento dell'aspettativa di vita crea infatti la necessità di pensare a prodotti che garantiscano una rendita per un certo numero di anni, il contrario dei piani di accumulo: veri e propri piani di decumulo e la copertura del cosiddetto "rischio longevity", cioè il rischio di sopravvivere ai propri risparmi. L'enorme ricchezza accumulata dai risparmiatori italiani oggi è in parte in stand by in forma liquida e in parte alimenta le altre economie: la percentuale di risparmi investiti dai fondi su titoli esteri è multipla rispetto a quella dei risparmi investiti in titoli italiani. Se si riuscisse a realizzare un circolo virtuoso, con nuovi strumenti, e incanalare la ricchezza inoperosa nell'economia reale, nel potenziamento e nello sviluppo di nuove imprese, nella creazione di un mercato della longevity, nel rilancio dell'occupazione e dei consumi, si creerebbe a sua volta nuova ricchezza. I longevi attivi che hanno accumulato ricchezza col loro lavoro potrebbero contribuire in maniera determinante al benessere duraturo delle nuove generazioni, invece di lasciar loro eredità che verrebbero investite, come oggi, nelle economie estere per le quali il risparmio italiano è una miniera a cielo aperto. Alla recente edizione di Consulentia 2020 si è parlato giustamente di ricambio generazionale dei consulenti finanziari, ma nulla o quasi è stato proposto concretamente per una rigenerazione proficua degli investimenti nell'economia reale.

Un possibile rilancio del mercato immobiliare

In questo quadro esiste una grande opportunità anche per il mercato immobiliare, sia per la creazione di un mercato specializzato in interventi di adeguamento degli appartamenti esistenti per accogliere in modo più confortevole inquilini di età avanzata, sia per lo sviluppo di residenze di prossimità per anziani autosufficienti, condomini con spazi interni disegnati per persone potenzialmente molto anziane, servizi in outsourcing condivisi e luoghi di intrattenimento in comune per combattere il rischio solitudine che, insieme con il rischio di sopravvivere ai propri risparmi, è la minaccia più grande della longevity.

Risorse umane e longevity lavorativa

Il longevity risk, cioè il rischio di sopravvivere ai propri risparmi, non è però il solo rischio legato alla longevity. Esiste un altro rischio, il business risk, che interessa le imprese che stanno ancora ignorando il progressivo invecchiamento della loro forza lavoro. Una pianificazione industriale che tenesse conto dell'opportunità rappresentata dalla collaborazione tra generazioni diverse sul posto di lavoro sarebbe una leva di grande stimolo della nostra produttività, oltre a dare ai senior la possibilità di continuare a contribuire all'economia del paese e ai giovani l'accesso a quella formazione informale che è data dall'esperienza di tutti i giorni moltiplicata per anni. Pensare che i bisogni della silver economy siano solo concentrati su assistenza medica e che pertanto competano allo Stato, ignorando gli interessi dei longevi attivi come sport, viaggi, servizi culturali, musei, teatri, cinema, prodotti ricreativi, wellness, domotica, alimentazione è una visione limitata.

I longevi attivi hanno bisogno di restare attivi e coinvolti più a lungo, anche con nuove forme di lavoro più elastiche negli orari e nelle mansioni e di nuovi servizi d'investimento, assicurativi e immobiliari. Le industrie e le istituzioni ne prendano atto.

* partner ALL, Active Longevity Institute

GLI OVER-65, I SOLI A NON ESSERSI IMPOVERITI DAL 2008 AD OGGI

Gli over-65 sono l'unica categoria demografica sopravvissuta bene alla crisi economica del 2008-2009: ed è l'unica classe il cui rischio di povertà e la condizione effettiva di povertà sono diminuiti negli ultimi 10 anni. E' una delle "chicche" presentate da Alberto Brambilla, economista e Presidente del Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali, che ha presentato una sua ricerca ad un

convegno organizzato a Genova dalla Confcommercio, con la partecipazione di Andrea Granelli, dal titolo ambizioso: "Silver & The City - Più consumi, più turismo, più crescita: La terza età "ringiovanisce" l'economia". Gli over 65 italiani sono 14 milioni, sono cresciuti di oltre mezzo milione dal 2015 a oggi, hanno una ricchezza media più alta del 13,5% di quella nazionale, i loro

consumi vanno a gonfie vele, spendono per musei, mostre, cinema e viaggi, il 17,4% di loro lavora e il 40% addirittura sostiene i figli e le loro famiglie, non vogliono essere chiamati vecchi o anziani, ma "persone mature". In termini di speranza di vita, negli ultimi 40 anni gli uomini hanno "guadagnato" oltre 11 anni e le donne 9, dati che collocano l'Italia tra i Paesi più longevi al mondo.