

Longevi meno soli (e più ricchi) con la consulenza finanziaria

di Emanuela Notari

Ilc, International Longevity Center, ha pubblicato recentemente i risultati di un'indagine condotta in Gran Bretagna sui benefici non strettamente economici della consulenza finanziaria, con una riflessione puntuale sugli anziani, i cosiddetti Longennials, secondo una nuova definizione che mette l'accento sull'aspetto più innovativo della vecchiaia, un'inedita longevità, e sui rischi, finanziari e non, che questa comporta.

La ricerca era stata preceduta, nel 2017, da una prima indagine, condotta in 4 fasi su un panel tra le 30.000/20.000 famiglie ciascuno, a dimostrazione dei benefici puramente economici, invece, della consulenza finanziaria.

Cominciando dalla parte hard, quindi da quanto una corretta consulenza produce in più rispetto a condizioni analoghe in assenza di consulenza, l'Istituto britannico riassume in due punti il vantaggio oggettivo, anno su anno, di affidare la pianificazione dei propri investimenti e la propria gestione finanziaria ad un consulente professionista.

Il primo beneficio riguarda un cambiamento di attitudine verso risparmio e investimenti nei mercati azionari. Le persone che hanno goduto di consulenza finanziaria, infatti, dimostrano una maggiore propensione al risparmio e all'investimento azionario, il che può apparire scontato, ma ciò che invece genera maggiore interesse è che la differenza di risultati, tra il gruppo più forte finanziariamente e quello meno, indica una maggiore propensione ad entrambe le cose - risparmio e investimenti - nel gruppo meno affluente: +9,7 punti percentuali di maggior propensione al risparmio e +10,8 punti percentuali di propensione ad investimenti azionari rispetto ai loro pari non



IL RAPPORTO CON I CONSULENTI FA ACCRESCERE LA PROPENSIONE AL RISPARMIO E SOPRATTUTTO INCREMENTA DI MOLTO IL REDDITO PENSIONISTICO

consigliati. La stessa analisi sul gruppo più affluente, rispetto ai loro pari che non hanno avuto un consulente al proprio fianco, dà un +6,7% di disponibilità al risparmio e +9,7% all'investimento azionario.

Il secondo beneficio riguarda il risultato economico, di una pianificazione finanziaria assistita. Circa questo aspetto salta agli occhi che il gruppo affluente che ha goduto di consulenza finanziaria ha guadagnato annualmente un +17% in financial assets e +16% in reddito pensionistico rispetto ai loro pari non assistiti. Ancora una volta da notare che il gruppo meno affluente ha ottenuto, invece, +39% in asset finanziari e +20% in reddito pensionistico. I dati sono del 2017.

Questo già dice che la consulenza finanziaria può fare la differenza e che, contrariamente a quanto ancora credono in tanti, non è affatto destinata solo alle persone più ricche. Ma ciò che l'Ilc dice sui benefici non finanziari di una consulenza finanziaria è ancora più interessante, specie per una società contraddistinta dall'invecchiamento della popolazio-

ne e dalla concentrazione della ricchezza finanziaria nelle mani degli over 65. Come dimostra l'indagine più recente, infatti, i benefici non economici della consulenza finanziaria possono influire pesantemente sulla qualità della vita delle persone meno giovani. Si tratta di benefici di tipo emozionale. Chi può contare su un consulente finanziario, per esempio, si sente più qualificato in termini di cultura finanziaria, tanto da apprezzare le spiegazioni che gli offre il suo consulente e trarne, questo è il dato che conta più di tutti, maggiore tranquillità.

Di fatto coloro che si affidano a un consulente, specie tra i senior, affermano di acquisire un senso addirittura di sollievo perché, per prima cosa, si sentono meno soli nella gestione delle proprie finanze che, all'età della pensione, corrispondono in modo sempre più diretto alla dignità della sopravvivenza. Poiché molte persone approdano alla terza età ancora in coppia, la presenza di un esperto al proprio fianco toglie dalla loro coscienza il peso della responsabilità delle proprie decisioni finanziarie anche sulla vita di altre persone.

Tutti gli esperti del mondo dicono che il benessere mentale in un anziano influisce direttamente sul suo benessere fisico, passando anche per quello sociale, quindi la tranquillità offerta dalla consulenza potrebbe valere, per un anziano, molto più di quanto si traduca in maggior reddito.

Inoltre, una persona più giovane che subisca un rovescio finanziario o maturi difficoltà finanziarie ha ancora la possibilità di contare su se stesso per riprendersi, sulla propria forza fisica e psicologica, sul proprio lavoro o su uno a venire, sulla propria famiglia, sulla speranza in un futuro migliore. Gli anziani, invece, con il passare degli anni perdono vigore fisico, prestanza cognitiva, sostegno familiare e senso del futuro, senza parlare del sostegno di una professione che viene a mancare o si abbandona spesso troppo presto. Proprio ciò che va sotto il nome di capitale umano, di cui avrebbero bisogno in momenti di incertezza o difficoltà economica e che costituisce la resilienza di molti più giovani.

E qui possiamo apprezzare un terzo beneficio.

La consulenza finanziaria, per definizione - se intesa in modo corretto - dà i propri risultati sul medio-lungo termine, specie per chi non ha più l'età per rincorrere i mercati con speculazioni al minuto. Quindi serve per raggiungere obiettivi a medio-lungo termine, una dimensione della vita che, normalmente, va oltre la portata degli anziani o comunque esula dalle loro conversazioni, che ingenera in loro ansia e preoccupazioni, o, peggio, tristezza.

Il futuro di un anziano è spesso è vissuto dal soggetto interessato come una minaccia fisica ed emozionale.

La consulenza finanziaria, inducendo il cliente senior a parlare dei propri obiettivi a medio-lungo termine, gli offre la possibilità di guardare al futuro, dando profondità al suo sguardo e rasserinandolo riguardo le sue aspettative.

Esiste poi una differenza in termini di genere. Gli uomini sembrano apprezzare, nell'assistenza di un consulente finanziario, la sensazione di avere maggiore controllo sulle proprie finanze, certi che al verificarsi di eventi o minacce che interessino i loro risparmi ne sarebbero avvisati e consigliati prontamente, togliendo loro il mal di testa di tenersi informati e decidere autonomamente in un cicalaccio, quello sui mercati finanziari, spesso difficile da comprendere.

LA CONSULENZA FINANZIARIA INDUCE IL CLIENTE SENIOR A PARLARE DEGLI OBIETTIVI A MEDIO-LUNGO TERMINE E GLI DÀ MODO DI GUARDARE AL FUTURO

Le donne, specie quelle più anziane, sembrano invece, almeno in Gran Bretagna, meno inclini ad avvalersi di consulenti, probabilmente nel timore di non comprendere ciò di cui un consulente parlerebbe loro, finendo così per perdere il controllo sui propri risparmi, invece che guadagnarne.

Se eventuali ricerche future nel nostro paese dovessero mostrare la stessa tendenza, sapendo che la demografia ci dice che saranno le donne a raggiungere vette più alte di longevità e, spesso, in solitudine e con redditi pensionistici propri bassissimi, i consulenti dovrebbero rendere edotti i propri clienti uomini di questo rischio, coinvolgendo il più possibile le proprie compagne nella pianificazione della vita, anche sul piano finanziario, per lo meno quanto basta a costruire la consapevolezza di non essere sole.

A conforto sappiamo però, da studi comportamentali, che le donne meno anziane che hanno una professione, sono molto interessate a pianificare il proprio futuro e a garantirsi sostegno finanziario e copertura sanitaria per la vecchiaia.

Inoltre grazie agli studi condotti presso l'Università San Raffaele di Milano che si avvale della collaborazione di un grande esperto di finanza comportamentale, il professor **Matteo Motterlini**, e da altri studi condotti negli ultimi anni negli Stati Uniti (Limra e Boston Consulting Group), le differenze di genere vanno a vantaggio delle donne in un paio di aree: 1. le donne non indulgono nel bias dell'eccesso di stima nelle proprie capacità, come fanno spesso gli uomini, spiegando così in parte lo scarso accesso a una consulenza finanziaria professionale; 2. la tendenza a preoccuparsi in modo olistico dei propri cari non permette alle donne di farsi sedurre dal brivido del rischio, con comportamenti finanziari più conservatori e obiettivi più a medio-lungo termine.