LUISS

CASMEF Centro Arcelli
per gli Studi Monetari e Finanziari

CASMEF Working Paper Series

PREVIDENZA COMPLEMENTARE E CONSULENZA FINANZIARIA:
LA SFIDA DEI NUOVI SCENARI DEMOGRAFICI E DEL RICAMBIO GENERAZIONALE

Domenico Curcio, Giorgio Di Giorgio e Giuseppe Zito

Working Paper No. 3
September 2023

Arcelli Centre for Monetary and Financial Studies
Department of Economics and Finance
LUISS Guido Carli
Viale Romania 32, 00197, Rome - Italy

© Domenico Curcio, Giorgio Di Giorgio and Giuseppe Zito. The aim of the series is to diffuse the research conducted by CASMEF Fellows. The series accepts external contributions whose topics are related to the research fields of the Center. The views expressed in the articles are those of the authors and cannot be attributed to CASMEF.

Previdenza complementare e consulenza finanziaria: la sfida dei nuovi scenari demografici e del ricambio generazionale °

Domenico Curcio*, Giorgio Di Giorgio^ e Giuseppe Zito**

*Università degli Studi di Napoli "Federico II", Casmef e LUISS.
^Dipartimento di Economia e Finanza e Casmef, LUISS.
** Casmef, LUISS.

1. Introduzione

Gli scenari demografici attesi per il nostro paese evidenziano una notevole riduzione della popolazione nei prossimi 30-40 anni, con un rapporto tra residenti over 65 e under 14 che raggiungerà 3 a 1 già nel 2050. Nonostante, i recenti interventi in tema di pensione abbiano messo a regime finanziariamente il sistema pensionistico pubblico, agganciando all'aspettativa di vita una periodica revisione dell'età in cui andare in pensione e del coefficiente da applicare al montante contributivo, occorre sottolineare che le pensioni sono ancora e rimarranno a lungo pagate per cassa. La riduzione della popolazione attiva nel mercato del lavoro a fronte dell'aumento di pensionati rende ancora il sistema rischioso. Inoltre, in prospettiva, il peso del primo pilastro in termini di sostituzione tra ultima retribuzione e primo trattamento mensile di quiescenza si va riducendo considerevolmente. Una sfida ormai evidente è quindi potenziare il ruolo della previdenza complementare e integrativa.

A questo tema andrà dedicata crescente attenzione dai consulenti finanziari che affiancano i risparmiatori italiani nelle scelte di investimento e accumulazione di capitale da destinare al sostenimento, nella sempre più lunga terza fase della propria vita. Consulenti finanziari che peraltro avranno anche il compito di raggiungere i residenti degli oltre 2800 comuni italiani in cui manca una filiale bancaria e che si stanno progressivamente sempre più riducendo come popolazione residente, aumentando il costo di garantire servizi finanziari, ma anche di trasporto, sanitari ed assistenziali di base.

La previdenza integrativa, nel nostro paese, come anche in altri Stati vicini quali Germania e Francia, è stata a lungo schiacciata dal peso preponderante delle pensioni pubbliche. Solo negli ultimi 15 anni ha iniziato a mostrare una dinamica di crescita costante, ma ancora insufficiente a garantire, in prospettiva, un buon sostituto alla minore copertura che arriverà dal primo pilastro.

La contribuzione ai fondi pensione ha raggiunto i circa 9 miliardi di euro annui, ma oltre un quarto degli iscritti non versa con regolarità i propri contributi volontari, così che il capitale medio accumulato risulta ancora molto basso.

Uno sviluppo ulteriore della previdenza complementare e integrativa andrebbe quindi senza dubbio incentivato. In questo studio, ci concentriamo sulle sfide demografiche che attendono l'Italia e sul contributo importante che può essere svolto dal mondo della consulenza finanziaria nello spiegarne le conseguenze ai risparmiatori, in particolare ai più giovani, e nell'indirizzarne adeguatamente le scelte di investimento in ottica di lungo termine, con esplicito focus su componenti assicurative e

previdenziali. Ma si cercherà anche di identificare alcune proposte di policy che possano introdurre incentivi utili a rendere queste scelte più convenienti per il paese e per l'industria cui è assegnato il compito di gestire il risparmio degli italiani. In particolare, si ripropone l'idea di destinare parte delle risorse ottenute dal gettito IVA al risparmio previdenziale individuale dei giovani consumatori.

L'organizzazione del lavoro è la seguente. Nel secondo paragrafo si riassumono brevemente gli scenari demografici attesi per il nostro paese e si indicano alcune rilevanti conseguenze economiche e sociali degli stessi. Nel terzo paragrafo si analizza l'evoluzione e le forme della previdenza integrativa e complementare, con particolare attenzione al ruolo dei fondi pensione. Il quarto paragrafo estende l'analisi delle conseguenze dell'invecchiamento della popolazione all'intero sistema finanziario, mostrando come sfide rilevanti attendono non solo i risparmiatori ma anche la natura e le dinamiche dei diversi prodotti e servizi finanziari offerti dall'industria. Il quinto paragrafo si concentra sul ruolo della consulenza finanziaria, e sulle sfide più rilevanti a cui oggi sembra esposto, sia in termini di gender gap che di ricambio generazionale.

2. Scenari demografici e implicazioni socio economiche

La demografia ha implicazioni profonde su economia, diritto, previdenza sociale, sociologia e scienza medica. Secondo uno studio dell'ISPI (Istituto per gli Studi di Politica Internazionale) basato su dati delle Nazioni Unite, l'intera Unione Europea è destinata nei prossimi anni ad avere meno abitanti della sola Nigeria, paese che tuttavia copre solo un trentesimo della superficie del continente africano. La sola capitale Lagos ha oggi oltre 20 milioni di abitanti, più del doppio degli abitanti dell'intero Portogallo.

Infatti, mentre nel 1950 il rapporto tra popolazione europea e popolazione nigeriana era pari a 9,2 europei per 1 nigeriano, tale rapporto è destinato a tendere ad 1 intorno al 2050 per poi portarsi sotto l'unità (0,64 europei per 1 nigeriano) nel 2100. Nel 1950 la popolazione nigeriana era di 35,8 milioni abitanti, nel 2100 sarà pari a 546 milioni; quella europea è destinata nel complesso a restare sostanzialmente ferma in valore assoluto ma a diventare estremamente più anziana.

In tale contesto, l'Italia ha tendenze demografiche decrescenti, guidate da tre macro fenomeni: progressivo invecchiamento della popolazione, favorito anche dall'innalzamento delle aspettative di vita, marcata riduzione del tasso di natalità-fertilità e presenza di rilevanti flussi migratori.

Tra questi, la riduzione del tasso di natalità-fertilità è particolarmente difficile da invertire nel breve periodo. Tutti gli scenari demografici elaborati per il nostro paese evidenziano una notevole riduzione della popolazione[1]: ad esempio, nel rapporto 2022 sulla popolazione residente, l'ISTAT stimava (nello scenario mediano) che l'età media della popolazione italiana, attualmente pari a 45,9 anni, dovrebbe superare i 50 anni entro il 2050. Il rapporto tra residenti over 65 e under 14 raggiungerà 3 a 1 già nel 2050, anno in cui i decessi doppieranno le nascite. Tra meno di 20 anni, oltre 10 mln di persone (sempre più anziane) sono destinate a vivere sole.

L'impatto sul welfare, nel senso più ampio del termine, sarà importante e appare chiara la necessità di rivedere profondamente l'attuale sistema delle politiche sociali, previdenziali e assistenziali che appaiono inadeguate. Ad esempio, l'aumento del numero di persone sole in età avanzata richiede una revisione delle politiche di assistenza: le famiglie monocomponente necessitano di ammortizzatori pubblici più sostanziosi e di sistemi previdenziali, pubblici e privati, strutturati in modo adeguato.

[1] Si veda Reiter et al. (2022).

Inoltre, un'ulteriore conseguenza degli scenari demografici di medio termine, anche per le implicazioni più ampie che ne derivano, è rappresentata dalla distribuzione territoriale di una popolazione decrescente negli anni. Secondo le stime ISTAT, nei prossimi 10 anni, 8 comuni su 10 andranno incontro ad un calo demografico, amplificato in alcuni territori, oltre che dalla dinamica naturale della popolazione, anche da sfavorevoli flussi migratori. Ad esempio, il calo della popolazione nelle aree rurali e nelle aree interne del Mezzogiorno riguarderà la quasi totalità (oltre il 94%) dei comuni nel prossimo decennio e non si intravedono fattori che possano invertire tale tendenza nel medio periodo. A politiche economiche e sociali inalterate, la cosiddetta "questione meridionale" è quindi destinata ad ampliarsi, con ripercussioni che devono essere affrontate da un punto di vista sociale, assistenziale ed economico.

Si pensi ad esempio alla difficoltà e al costo di assicurare forme minime di assistenza sanitaria e sociale nelle aree interne e già meno urbanizzate del paese, alla difficoltà di garantire e manutenere collegamenti stradali o anche ferroviari in aree a scarsissima urbanizzazione. In generale, la prestazione di alcuni livelli minimi di servizio o delle forme assistenziali strettamente necessarie e di prossimità, ad oggi prevalentemente affidati a soggetti privati, non potrà più essere basata su logiche di carattere economico. Senza un sistema dedicato di incentivi non sarà possibile assicurare la prestazione di servizi di base (non solo sanitari e assistenziali, ma anche finanziari) in molte aree del paese.

Il sistema pensionistico pubblico (e privato), il sistema sanitario e più in generale tutto il welfare saranno sottoposti a pressioni sempre crescenti. È quindi ragionevole pensare che l'intervento pubblico diventerà necessario in molti settori economici al fine di sostenere le esigenze di una *aging economy*.

La stessa inclusione finanziaria, ovvero l'accesso con costi ragionevoli a strumenti finanziari di base, che rappresenta uno degli obiettivi di medio termine di tutti i paesi del G20, appare a rischio, se non verranno adottate adeguate politiche economiche, industriali e sociali. La graduale riduzione della presenza fisica degli intermediari sul territorio nazionale, pur rispondendo ad una logica di mercato, basata su considerazioni di efficienza e sull'esigenza di minimizzare i costi operativi e di struttura, ha implicazioni sociali profonde. Secondo i dati pubblicati dalla Banca d'Italia, ad inizio 2022 risultavano 21.650 sportelli bancari sul territorio italiano, in calo del 37% circa rispetto al 2008. La digitalizzazione, la concorrenza e i processi di consolidamento del settore hanno profondamente cambiato il modello di servizio, anche delle banche più tradizionali e di quelle locali. Sono tuttavia cresciute le disparità geografiche fra i comuni italiani, visto che un numero crescente di centri non

può più contare su uno sportello bancario o su uno sportello ATM; gli stessi servizi bancari offerti dal sistema postale non sono più garantiti con continuità su tutto il territorio nazionale. All'inizio del 2021 erano 2.802, ossia oltre il 35% su un totale di circa 8.000, i comuni sprovvisti di una filiale bancaria. Se si guarda al numero di sportelli per 100 mila abitanti, appare chiaro come le scelte industriali delle banche abbiano nei fatti penalizzato il Mezzogiorno: a fine 2021 erano 49 gli sportelli bancari aperti ogni 100 mila abitanti nel Nord est, 42 nel Nord ovest, 38 nel Centro e solo 23 al Sud, dove peraltro sarebbe necessaria una presenza capillare sul territorio in modo da colmare il gap di cultura finanziaria esistente rispetto al resto del paese. Queste tendenze evolutive appaiono di difficile inversione e sono esacerbate dalle minori competenze digitali o dalla mancanza della necessaria infrastruttura digitale nelle zone più povere.

L'invecchiamento demografico, le dinamiche migratorie e le connesse riforme pensionistiche, assistenziali e sanitarie hanno reso fondamentali le scelte degli individui in campo previdenziale e assicurativo. Negli ultimi anni sono cresciute in misura significativa la complessità e il numero delle scelte finanziarie che gli individui devono fronteggiare e i cui effetti incidono sul loro futuro, sul tenore di vita prospettico degli individui stessi e delle loro famiglie. In questo contesto il sistema finanziario ha accresciuto la propria presenza digitale, riducendo drasticamente quelle fisica proprio nelle aree del paese che sono meno pronte, per questioni anagrafiche o culturali, a cogliere le opportunità della digitalizzazione.

Sono dunque all'orizzonte sfide formidabili per il sistema Paese e anche per il sistema finanziario, che sarà chiamato a sviluppare prodotti e servizi di risparmio e previdenza in grado di seguire l'evoluzione di una «aging economy».

In questo contento è ragionevole ed auspicabile attendersi nuove e crescenti opportunità per figure professionali quali i consulenti finanziari, che negli ultimi anni avevano ridotto il proprio potere attrattivo, soprattutto per i giovani lavoratori. Con i corretti incentivi, questa figura professionale potrà assolvere anche a compiti di natura sociale, contribuendo ad esempio a ridurre il rischio di esclusione finanziaria (o il ricorso a circuiti di finanziamento non ordinari) in alcuni territori.

3. La previdenza complementare: il ruolo dei fondi pensione

L'economia italiana ha tutte le caratteristiche di una "*aging economy*": la principale è la richiesta di una allocazione di risorse economiche crescenti nella «terza» fase di vita. Tuttavia, per il combinato di diversi fattori, nei prossimi anni caleranno significativamente gli assegni pensionistici medi, con un significativo impatto sul tenore di vita atteso.[2]

Infatti, per effetto della piena entrata a regime del meccanismo contributivo nel calcolo degli assegni pensionistici, oltre che per effetto di un ingresso nel mondo del lavoro mediamente tardivo e caratterizzato da profili retributivi non costanti, già dai prossimi anni, la stima del tasso di sostituzione tra ultima retribuzione e pensione pubblica per un lavoratore autonomo con 40 anni di contributi sarà di poco superiore al 50% (mentre sarà tra il 60% e il 70% per un lavoratore dipendente).

Il sistema previdenziale, già attualmente sottoposto a rilevanti pressioni, non può sostenere nel medio termine le attuali dinamiche demografiche e quindi un numero di pensionati di gran lunga più alto del numero di lavoratori attivi. Appare quindi quanto mai necessario pensare a meccanismi alternativi che supportino e integrino sia la previdenza pubblica che gli esistenti schemi di previdenza privata.

Attualmente, secondo i dati OCSE aggiornati al 2021 (cfr. figura 1), l'Italia presenta uno dei tassi di contribuzione obbligatoria più elevati del mondo, difficilmente elevabili ulteriormente ma più probabilmente destinati a contrarsi. Come noto, anche per ragioni storiche, il sistema previdenziale italiano è ampiamente sbilanciato sulla contribuzione pubblica obbligatoria. Infatti, essendo la media OCSE della contribuzione obbligatoria rispetto al salario lordo pari al 18,2%, in Italia tale percentuale è superiore al 33%, contro il 18,6% della Germania e il 27,8% della Francia. Di contro, in Italia, nonostante le riforme intraprese negli ultimi 20 anni, il sistema previdenziale privato, cosiddetto complementare, presenta tassi di contribuzione ancora molto bassi: il peso delle attività totali delle pensioni private rispetto PIL del paese è sotto il 20%.

Pur con delle differenze tra paesi OCSE, esiste una chiara evidenza empirica di un effetto sostituzione tra previdenza pubblica e sistema previdenziale privato/complementare. Previdenza pubblica e previdenza privata/complementare sono quindi due gambe di un sistema di ammortizzazione (sociale) multipla: considerando che la prima tenderà ad indebolirsi

[2] SI vedano i diversi contributi pubblicati sul numero 3 di Economia Italiana 2022.

progressivamente, dovrà invece rafforzarsi – auspicabilmente anche attraverso nuove forme – la seconda.

Contributi versati alla previdenza pubblica in alcuni paesi OCSE e dimensione del sistema pensionistico privato

(dati di fine 2021 o ultimi dati disponibili; asse x: attività delle pensioni private in percentuale del PIL; asse y: percentuale di contribuzione alla previdenza pubblica in rapporto alla retribuzione – lavoratori dipendenti)

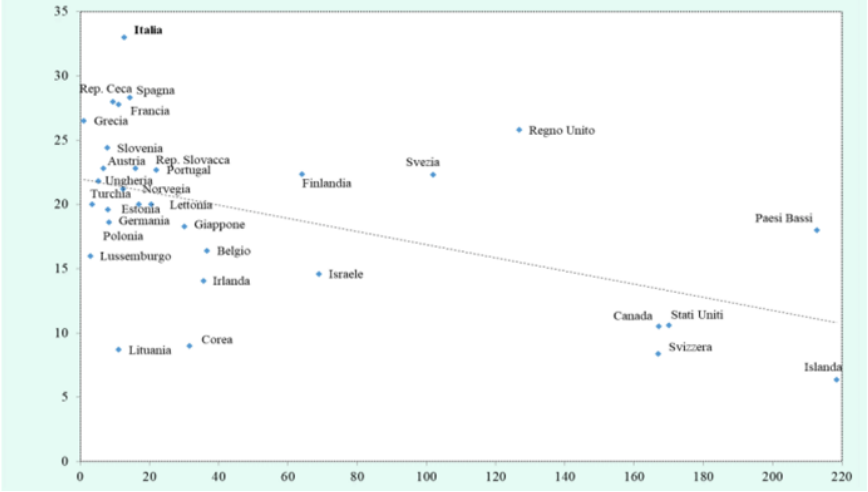

Figura 1: elaborazione COVIP su dati OCSE

Tuttavia, per ripensare i modelli di welfare - e tra essi il sistema previdenziale complementare - alla luce dei radicali cambiamenti demografici, servono una visione di lungo periodo e una decisa consapevolezza sia del *policy maker* che dei lavoratori-risparmiatori.

Gli attivi dei fondi pensione del complesso dell'area OCSE sono in media pari al 67% del PIL dell'area, mentre in Italia sono di poco inferiori al 10% (cfr. figura 2). Nel nostro paese infatti, così come in tutti i paesi dell'Europa «core», la previdenza complementare risulta ancora sottodimensionata, anche per il peso della previdenza pubblica.

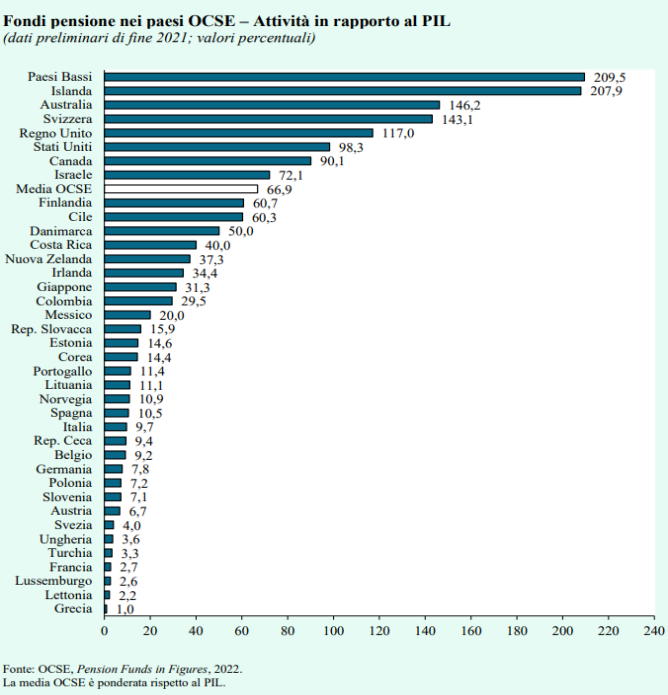

Figura 2: elaborazione COVIP su dati OCSE

Nonostante ciò, non si può dire che la previdenza complementare non abbia fatto significativi progressi nel nostro paese: la storia degli ultimi 15 anni è quella di una crescita costante, anche se ancora non sufficiente. Infatti, se si escludono i circa 622 mila iscritti a forme di pensione integrativa preesistenti, i residui 8 mln circa di iscritti alle altre forme risultano aver accumulato un capitale medio individuale decisamente basso (tra 12 e 19 mila euro).

Gli iscritti ad una o più forme di previdenza complementare sono 8,7 milioni, pari al 34,7% della forza lavoro, per un risparmio pensionistico accumulato di circa 213 miliardi di euro. Il 26,8% degli iscritti alla previdenza complementare non effettua tuttavia alcun versamento.

In media, la posizione individuale degli iscritti versanti è di soli 28 mila euro, del tutto inadeguata a supportare in misura decisiva il sistema pensionistico obbligatorio e ad offrire una rendita adeguata nel medio periodo. Sulla base di queste poche cifre appare quindi evidente come, in assenza di un significativo salto dimensionale, le pensioni complementari non possano nel medio termine garantire la copertura del gap dovuto al tasso di sostituzione della previdenza obbligatoria.

Lo stesso ruolo dei fondi pensione nell'economia nazionale dovrebbe essere, almeno in parte, ripensato. Infatti, a fronte di un totale degli investimenti diretti netti delle diverse forme di pensione complementare pari a 176 miliardi di euro, solo 40 miliardi sono investiti in titoli emessi da residenti italiani (inclusi i titoli di Stato). Purtroppo, nonostante un elevato potenziale, il contributo che il

sistema delle forme pensionistiche complementari fornisce all'economia italiana è limitato, ampiamente sotto il potenziale, anche nel confronto con gli altri sistemi previdenziali internazionali. Recenti interventi vanno nella giusta direzione (PIR, ELTIF) ma occorre potenziare incentivi ed iniziative, come ad esempio il Governo sta tentando di fare nel Disegno di Legge "Capitali". Appare evidente come una sfida ormai non più procrastinabile sia quella di potenziare il ruolo della previdenza complementare e integrativa, nell'accezione più estesa e ampia di tutto ciò che può contribuire a rafforzare il welfare previdenziale.

Ad esempio, a questo tema andrà dedicata crescente attenzione dai consulenti finanziari che affiancano i risparmiatori italiani nelle scelte di investimento e accumulazione di capitale; sarà necessario suggerire di allungare l'orizzonte di investimento, in modo da destinare risorse economiche crescenti alla più lunga terza fase della propria vita. Gli stessi consulenti finanziari avranno anche il delicatissimo compito di raggiungere i residenti degli ormai quasi 3 mila comuni italiani in cui manca una filiale bancaria e che si stanno progressivamente sempre più riducendo come popolazione residente, aumentando il costo di garantire servizi finanziari, ma anche di trasporto, sanitari ed assistenziali di base. Nel medio periodo, quindi, nelle aree del Paese in cui gli impatti demografici saranno più incisivi, la consulenza finanziaria avrà un ruolo decisivo e crescente. In questo contesto, il ruolo del sistema finanziario nel suo complesso sarà straordinariamente importante e dovrà essere combinato ad un crescente senso di responsabilità di istituzioni finanziarie e operatori. Il sistema finanziario dovrà innovare prodotti e servizi per assecondare le esigenze di una *aging economy*; è altresì molto probabile che nuovi operatori «non finanziari» (si pensi ad esempio ai social network o ai colossi dell'e-commerce) intercettino questi bisogni e possano interessarsi nei prossimi anni alla gestione del risparmio, con un particolare focus su quello previdenziale privato.

3.1 Una proposta di policy per rafforzare la previdenza integrativa: il fondo di cash forward.

Nonostante, i recenti interventi in tema di pensione abbiano messo a regime "finanziariamente" il sistema pensionistico pubblico, agganciando l'età pensionabile all'aspettativa di vita e ricalcolando i coefficienti da applicare al montante contributivo, occorre sottolineare che le pensioni sono ancora e rimarranno a lungo pagate per cassa. La riduzione della popolazione attiva nel mercato del lavoro a fronte dell'aumento di pensionati rende questo sistema molto rigido e per alcuni versi rischioso.

In prospettiva quindi, il peso del primo pilastro in termini di sostituzione tra ultima retribuzione e primo trattamento mensile di quiescenza si va riducendo considerevolmente.

Pertanto, quel che è certo è che calerà progressivamente il contributo della pensione pubblica obbligatoria e aumenterà l'aspettativa di vita e con essa la necessità di welfare. Tuttavia, in assenza di politiche economiche e sociali adeguate, oltre che dei corretti incentivi, sarà difficile sostenere la domanda di welfare crescente.

Una sfida ormai evidente è quindi potenziare il ruolo della previdenza complementare e integrativa che solo negli ultimi anni ha iniziato a mostrare una dinamica di crescita costante, ma ancora insufficiente a garantire, in prospettiva, un buon sostituto alla minore copertura che arriverà dal primo pilastro.

Peraltro, proprio la fascia della popolazione più debole (per esempio quella meno tutelata dalla previdenza obbligatoria) è quella che partecipa meno agli schemi di previdenza complementare.

Per questo motivo, appare essenziale lavorare per il rafforzamento della consapevolezza e della cultura finanziaria della popolazione, perché possano essere prese decisioni di risparmio e di allocazione finanziaria che possano consentire il mantenimento di un tenore di vita dignitoso nel corso di tutta la vita. Inoltre, occorre creare un sistema che incentivi la creazione di forme aggiuntive, rispetto a quelle attualmente esistenti, di risparmio previdenziale.

Gli autori della ricerca, come ulteriore contributo alla formazione di una maggiore consapevolezza e sensibilità nel paese alle future crescenti esigenze in tema di risparmio previdenziale destinato a supportare la più lunga fase della quiescenza, hanno di recente proposto[3] l'introduzione di un tassello addizionale di previdenza integrativa, un fondo pensionistico pubblico integrativo ("il fondo di cash forward"), alimentato direttamente e automaticamente dalle spese di consumo invece che da versamenti volontari a valere sui redditi o sui risparmi.

La proposta è semplice e parte, nel tentativo di garantirne almeno in una certa misura la copertura

finanziaria, attraverso un aumento dell'1% dell'iva su tutti gli acquisti. A fronte di questo maggior onere per (tutti) i consumatori, lo Stato retrocederebbe però, a chi effettua acquisti usando uno strumento registrato, il doppio, cioè il 2% delle spese come contribuzione a una posizione individuale in un fondo che contribuirà a coprire le necessità di consumo nella fase di quiescenza. La creazione di una posizione pensionistica potrebbe iniziare anche ben prima dell'entrata nel

[3] Economia Italiana (https://bit.ly/3YpMoAf)

mondo del lavoro, ad esempio a 15-16 anni attraverso l'uso di carte prepagate alimentate da genitori e nonni. Sfruttando il potere dell'interesse composto, queste contribuzioni anche limitate ma effettuate in periodi molto anticipati rispetto alla quiescenza, avrebbero un ruolo rilevante nella rendita pensionistica futura proprio di quei soggetti, i giovani, che oggi sono relativamente più fragili e bisognosi di attenzione.

L'iniziativa incentiverebbe in modo potente, ma senza imporlo, anche l'uso di strumenti tracciabili al posto del contante, con un favorevole impatto sulla riduzione dell'inadempienza fiscale. Inoltre, sarebbe un trasferimento intergenerazionale virtuoso, data la sproporzione esistente tra il trattamento degli attuali pensionati e quello dei futuri. Infatti, la fascia di popolazione che più utilizza gli strumenti di pagamento elettronico, ovvero quella più giovane, è esattamente quella per cui la previdenza pubblica esistente appare oggi insufficiente in termini prospettici; si realizzerebbe quindi la desiderabile situazione per cui gli attuali giovani sarebbero la fascia di popolazione ad alimentare in misura relativamente maggiore la propria posizione nel "fondo di cash forward".

La stessa industria finanziaria del paese ne trarrebbe beneficio, visto che la gestione del fondo potrebbe essere attribuita periodicamente a uno o più asset manager rigorosamente selezionati sulla base di una gara competitiva.

Va riconosciuta la difficoltà "politica" di proporre un intervento che parta, in un momento in cui l'attività economica è in contrazione, da un aumento delle imposte indirette. Tuttavia, questo potrebbe essere compensato da interventi diversi di semplificazione e riduzione delle imposte, nell'attuale contesto di cantiere aperto sulla riforma fiscale, salvaguardano i saldi di finanza pubblica. Una versione meno ambiziosa potrebbe rinunciare all'aumento dell'iva e limitare a un solo 1% delle spese effettuate con strumenti registrati da soggetti under 35 il contributo statale al nuovo fondo pensionistico pubblico integrativo. Lo stesso potrebbe poi continuare ad essere alimentato dai contributi volontari successivi a valere sui redditi da lavoro e sui risparmi.

Al di là dell'implementazione di un sistema simile a quello proposto, appare indifferibile l'esigenza di effettuare scelte di lungo periodo e in grado di influenzare positivamente le dinamiche demografiche, la cultura finanziaria del paese e i suoi livelli di inclusione finanziaria nonché la capacità di accumulazione di risparmio previdenziale.

4. Invecchiamento della popolazione e sistema finanziario

4.1 La popolazione "*silver*" e la "*silver economy*"

Silver economy è l'espressione coniata per indicare i mercati creati attorno agli over 50, alle loro diverse preferenze e alle loro molteplici esigenze; essa è la somma di tutte le attività economiche che soddisfano i bisogni di questa fascia della popolazione ed è rappresentata dai prodotti e dai servizi che questi individui acquistano direttamente, nonché l'ulteriore attività economica generata da tale spesa. La *silver economy* racchiude una vasta gamma di aree di interesse legate sia alle sfide che alle opportunità che l'invecchiamento della popolazione rappresenta per l'Europa. Gli studi che si interessano al fenomeno della *silver economy* adottano in qualche occasione una soglia di età pari a 65 anni, che è l'età in cui la maggior parte dei Paesi OCSE ha fissato la soglia anagrafica del pensionamento.

Secondo Nicola Palmarini, direttore italiano di Nica, UK National Innovation Center for Aging, intervenuto all'ultima edizione del Salone del Risparmio, "*apparentemente il mondo del business sembra fermarsi ai 50 anni quando si tratta di sviluppo e promozione di nuovi prodotti. Introducendo il termine silver economy, l' Europa ha voluto enfatizzare che la popolazione over 50 è di fatto sottovalutata e in qualche modo sotto-servita dal punto di vista economico*".[4] Ciononostante, si sta progressivamente affermando la visione secondo la quale la *silver economy* è un fenomeno che va ben oltre l'ambito sanitario, nel senso che essa include tanti mercati quanti sono gli ambiti della vita delle persone appartenenti alla fascia di popolazione in questione: dalla cultura al cibo, dai trasporti al lusso, dalla casa alla finanza. La *silver economy* gioca un ruolo fondamentale nel sostenere l'attività di una gamma estremamente diversificata di settori economici nell'Unione europea.

In una prospettiva globale, in termini di dimensione del fenomeno, la *silver economy* europea costituirebbe, secondo le stime della Commissione europea, la terza economia del mondo, dietro Stati Uniti e Cina (European Commission, 2018). Secondo le stime della Commissione europea, con riferimento all'UE, nel 2015 la popolazione *silver* avrebbe contribuito per 4.200 miliardi di euro al PIL europeo, con tassi di crescita del 5% annuo, in ragione di un aumento che dovrebbe far sì che nel 2025, all'interno dell'UE, ci saranno 222 milioni di persone appartenenti a questa categoria.

[4] Questo punto fu spesso pubblicamente sottolineato, prima della sua improvvisa scomparsa e all'epoca davvero in modo "visionario", dal premio Nobel per l'economia Bill Vickrey.

Itinerari Previdenziali (2023) stima un contributo al PIL dell'UE a 27 paesi nel 2022 pari a circa 4.720 miliardi di euro. Concentrandosi sui *silver* con più di 65 anni, che nel 2022 erano oltre 94 milioni, il valore del PIL prodotto dai consumi e dalle loro esigenze sarebbe stato di oltre 2.350 miliardi di euro. Il centro studi poi stima l'impatto della *silver economy* anche per l'Italia: nel 2022, il contributo al PIL italiano degli over 65, che sono all'incirca 14 milioni di individui, sarebbe stato pari a 350 miliardi di euro, quello degli over 50, circa 27,6 milioni di persone, si sarebbe attestato a 583 miliardi di euro.

Una porzione di questa fascia di popolazione, quella verso la quale gli operatori del sistema finanziario rivolgono la propria attenzione, si caratterizza, per una disponibilità di risorse finanziarie mediamente elevate, per effetto dell'accumulazione del risparmio durante la fase lavorativa della loro vita, per l'assenza dei vincoli finanziari associati al mantenimento ed all'educazione dei figli e per una maggiore consapevolezza, rispetto agli individui più giovani, nella gestione delle proprie finanze. Per quanto riguarda la ricchezza di cui i *silver* con più di 65 anni dispongono, lo studio di Itinerari Previdenziali segnala che la loro ricchezza complessiva è pari a circa 4.173 miliardi, e che tale ricchezza è rappresentata per 1.543 da patrimonio mobiliare e per 2.629 da patrimonio immobiliare. A differenza di quanto osservato per le classi di età più giovani, la situazione patrimoniale dei *silver* non ha risentito degli effetti della pandemia. Si tratta quindi di una importante patrimonializzazione che nei prossimi 20/25 anni verrà in parte destinata ad incrementare, nel corso della loro vita, i volumi dei consumi dei Silver e per una consistente parte verrà trasferita a figli o parenti che sono per la maggior parte gli over 40 di oggi e che diventeranno progressivamente gli over 65 dal 2045 in poi incrementando ulteriormente il valore complessivo della Silver Economy italiana.

Queste caratteristiche e l'evoluzione della *silver economy* vanno studiate e interpretate in relazione ad alcuni fattori che gli intermediari finanziari devono considerare. In primo luogo, la tecnologia: l'innovazione tecnologica ha trasformato la società negli ultimi decenni e ha radicalmente cambiato anche il modo in cui banche, assicurazioni e società finanziarie interagiscono con la propria clientela.

4.2 La popolazione *silver*, i rischi e le opportunità della tecnologia, e il ruolo del sistema finanziario

La tecnologia migliorerà la qualità della vita anche della popolazione genericamente definita *silver*, e lo farà anche con riferimento ai servizi finanziari. Tuttavia, per fare in modo che questo accada, per far sì che le applicazioni della tecnologia nel sistema finanziario, dai più semplici servizi bancari *on line* fino alla nuova frontiera del *banking of things*, costituiscano per questi individui delle opportunità, gli operatori devono fare propria, ed applicare nella gestione del rapporto con questi clienti, la logica secondo cui questa relazione non si esaurisce nella vendita dei prodotti e servizi più adatti. La relazione con il cliente va sviluppata (anche) nella direzione di un'offerta di opportunità di formazione, per fare in modo che questi clienti siano in grado di acquisire nuove competenze e rimanere coinvolti nello sviluppo di un ambiente che diventa sempre più digitale.

La tecnologia e la digitalizzazione introducono nuove opportunità e sfide per i clienti dell'industria finanziaria, creando al tempo stesso potenziali disparità tra gruppi di popolazione e fasce di età in termini di capacità di utilizzarli e trarne vantaggio. Se è vero che i servizi finanziari digitali possono offrire possibilità di estendere la portata e l'accesso a nuovi tipi di servizi, offrendo transazioni più economiche, più veloci, sicure e tempestive, e fornendo un'esperienza adattata alle esigenze individuali, va altresì tenuto presente che la dipendenza dalla tecnologia può anche creare nuovi rischi. Ad esempio, con riferimento al tema dello sviluppo di forme di previdenza complementare/privata, secondo un recente studio dell'OECD (2022), applicazioni Fintech sono già utilizzate per migliorare la comunicazione con i giovani risparmiatori e favorire il loro impegno nella contribuzione ai piani pensionistici.[5]

Ma la tecnologia ha applicazioni utili anche durante la cosiddetta fase di *payout*, quando il portafoglio costituito con la contribuzione viene convertito in un regolare flusso di reddito o in una somma incassata in un'unica soluzione. Anche questa fase richiede agli individui di assumere decisioni consapevoli che facciano parte di una precisa strategia. E anche in questa prospettiva le nuove applicazioni digitali possono fornire un contributo: ad esempio, la consulenza automatizzata può non solo rendere gli investimenti più facilmente accessibili e a basso costo, ma può anche

[5] Esempi dell'impatto positivo della tecnologia, in termini di aumento della trasparenza e sviluppo di una cultura previdenziale, sono rinvenibili nell'esperienza dei cosiddetti "*pension dashboard*" che alcuni paesi hanno creato per trasmettere informazioni e supportarli nella gestione della propria situazione previdenziale (OECD, 2017a), e nella diffusione di strumenti che forniscono stime del reddito pensionistico (*pension calculator*) o offrono consulenza automatizzata (*robo advisor*) (OECD, 2018).

incentivare l'adozione di scelte di pianificazione finanziaria meno influenzate da *bias* comportamentali.

L'uso di queste nuove applicazioni della tecnologia può contribuire a una maggiore adozione di soluzioni digitali per pianificare e gestire le risorse finanziarie. Gli strumenti digitali e gli sviluppi delle tecniche di comunicazione potrebbero incoraggiare un maggiore impegno e incentivare una maggiore adesione alle pensioni private o una maggiore contribuzione (IOPS, 2018). Tuttavia, gli individui anziani, tendenzialmente meno esperti in ambito tecnologico, potrebbero essere esclusi dal progresso della tecnologia perché non vi hanno accesso o non hanno le competenze per interagire con nuovi prodotti finanziari o nuove forme di comunicazione (OECD, 2017b).[6] È un rischio che i consulenti e gli stessi intermediari finanziari devono contribuire ad evitare.

4.3 I prodotti e i servizi finanziari (e non) per la popolazione *silver*: l'*age-friendly banking*

A seguito della crescita della popolazione *silver*, sebbene con una intensità molto diversa da paese a paese, le banche hanno iniziato a sviluppare prodotti e servizi disegnati per i bisogni specifici di questa categoria di individui, proponendo prodotti, come *home equity release*, rendite, prodotti assicurativi specializzati (attraverso i loro rami di bancassicurazione) e prestiti mirati (*targeted loan*). Dal lato dei servizi, gli sforzi compiuti vanno principalmente nella direzione di un adattamento della consulenza finanziaria, nel potenziamento di servizi di accessibilità e nell'applicazione di condizioni contrattuali più favorevoli. Nonostante ciò, è opinione condivisa che la clientela *silver* non abbia beneficiato dell'attenzione che merita, soprattutto se confrontata con le azioni volte a sviluppare, attraverso una riduzione dei costi ed un aumento dell'efficienza, la relazione delle banche con i clienti *millennial*.

A livello internazionale, secondo una recente ricerca di Funcas, un *think thank* spagnolo che svolge attività di ricerca in ambito economico e sociale, Giappone, Stati Uniti e UK possono essere considerati paesi leader nel settore del cosiddetto *age-friendly banking*. Dall'indagine è emerso, ad esempio, che le banche giapponesi offrono prodotti per contribuire ad aumentare il reddito pensionistico, come rendite e *reverse mortgage* (prestito vitalizio ipotecario), nonché prodotti

[6] I dati del Global Findex della World Bank indicano che le fasce più giovani della popolazione hanno maggiori probabilità rispetto a quelle più senior di utilizzare servizi finanziari digitali (BTCA/Banca Mondiale, 2019). Anche con riferimento a servizi finanziari digitali relativamente semplici, come i pagamenti digitali, i senior sono in ritardo rispetto ai più giovani. Da qui la necessità di aumentare il grado di alfabetizzazione digitale e, nello specifico, di alfabetizzazione finanziaria digitale.

assicurativi per proteggersi da problemi associati all'età avanzata, come la demenza senile. Quanto alle banche americane e inglesi, oltre all'offerta di un'ampia gamma di prodotti dedicati ai *silver*, questi intermediari erogano servizi di prevenzione delle frodi e di istruzione/formazione digitale (Funcas, 2020). In alcuni casi, il riconoscimento dell'importanza di questo segmento di business si traduce, da un punto di vista organizzativo, nella creazione di *brand* dedicati.

Sottolineando che alcuni dei prodotti *age-friendly* potrebbero rappresentare opportunità di business concrete per le banche che ancora non hanno pensato di investire in questo ambito, in particolare se mirati agli anziani con patrimoni elevati e rientranti nella categoria degli *high net worth individual* (HNWI), l'indagine di Funcas ha evidenziato che l'offerta dei prodotti bancari si articola su tre aree principali:

1) Strumenti di integrazione del reddito, come i programmi di *equity release*, i *reverse mortgage* e le *home reversion*, nonché vari tipi di rendite;

2) Prodotti assicurativi di tipo *long-term care*, a volte focalizzati specificamente sulla protezione dalla demenza senile;

3) Prestiti mirati, come i prestiti ponte (*bridge loan*), finalizzati alla copertura di spese sanitarie, o i cosiddetti *autonomy loan*, utilizzati per far fronte ad alcune spese aggiuntive legate a menomazioni fisiche o mentali.

Accanto a queste tre aree, alcuni intermediari hanno sviluppato e proposto prodotti di servizio come carte prepagate e conti bancari pensati *ad hoc*.

Dal punto di vista strategico, inoltre, sebbene non siano sempre a pagamento o adeguatamente remunerativi, i servizi possono essere utili strumenti commerciali per attrarre i *silver* verso le offerte di prodotti a loro destinati, contribuendo così ad aumentare la loro quota di mercato in questo segmento.

La seguente Tabella 1 analizza in forma schematica i prodotti che, alla luce dell'indagine di Funcas sull'*age-friendly banking*, con maggiore frequenza sono offerti dalle banche per soddisfare le esigenze della clientela *silver*, tenendo conto delle relative specificità rispetto ad altri segmenti di clientela.

Tabella 1: I prodotti finanziari più appropriati per la clientela *silver*

Reverse mortgage (o *lifetime mortgage, o* prestito vitalizio ipotecario)	Tramite il *reverse mortgage*, il proprietario di un'abitazione può richiedere un finanziamento a fronte del valore dell'abitazione. Il debitore non è sempre tenuto a corrispondere interessi

	alla banca; anzi, in generale, nulla è dovuto alla banca fino a quando il debitore (o il coniuge superstite) muore o vende l'immobile. Il prestito ed i relativi interessi sono restituiti dal debitore o dal suo erede con quanto incassato dalla vendita della casa o eventualmente con altri fondi. Il soggetto finanziato può in genere scegliere con quale modalità ricevere il prestito: un vitalizio, una linea di credito, un capitale in unica soluzione, o una combinazione tra queste. Nella maggior parte delle giurisdizioni si osservano: i) la cosiddetta "*no negative equity warranty*", in base alla quale ai mutuatari è impedito di pagare più del valore delle loro case (questa forma di garanzia serve ad assicurarsi che gli anziani non siano gravati da debiti eccessivi in una fase in cui il loro reddito è limitato e i costi sanitari aumentano); ii) restrizioni sull'età alla quale un mutuatario può accedere al prestito, con un'età minima che si colloca intorno ai 55 anni.
Home reversion	Con l'*home reversion* il mutuatario vende alla banca tutto o parte dell'immobile, in cambio di una rendita vitalizia o di una somma di denaro. L'importo varia tra il 30% e il 65% del valore dell'immobile ceduto. Questa somma è molto inferiore rispetto al valore di mercato della casa (in genere, tra il 20% e il 60%). Non sono previsti interessi da pagare poiché questo tipo di schema non è un prestito. La banca finanziatrice avrà la sua parte quando la casa verrà venduta.
Lifetime annuity	La rendita vitalizia permette ai risparmiatori di convertire un capitale in un flusso periodico di pagamenti che cessa solo con la morte dell'assicurato. Mediante la rendita i risparmiatori possono trasferire a una controparte specializzata il rischio finanziario connesso con l'incertezza della lunghezza della loro vita residua (*longevity risk*).
Long-term care (LTC)	Si tratta di un'assicurazione che copre le spese associate alla perdita dell'autosufficienza, non necessariamente a causa di una malattia o di un infortunio. La polizza viene acquistata per proteggersi dal rischio di non autosufficienza in età avanzata, quando è utile avere una somma

	per pagare una badante o una casa di cura o per avere la necessaria assistenza. Con la polizza LTC, si ottiene il diritto al versamento di una rendita periodica quando si verifica la non autosufficienza. L'importo della rata può essere prestabilito in modo forfettario o può variare in base al grado di autosufficienza. In alternativa alla rendita, puoi ricevere: i) il pagamento di un capitale; ii) il rimborso delle spese di assistenza ricevute; iii) un'assistenza diretta presso istituti di cura.
Polizze assicurative/*trust* contro la demenza senile	Alcune polizze assicurative offrono prodotti specificamente progettati per alleviare i costi associati alla demenza senile. La protezione dalla demenza può anche assumere la forma di un *trust*, che consente ai clienti di organizzare le proprie finanze in modo che i fondi possano essere stanziati in anticipo per le spese mediche e di soggiorno nel caso in cui sviluppino demenza in futuro.
Fondi di fondi di *private equity*	È un veicolo di investimento in *private equity*, più diversificato dei "tradizionali" fondi di *private equity*. Un fondo di fondi aggrega il capitale di più investitori e lo investe in una serie di fondi di *private equity*, a volte effettuando co-investimenti diretti in società non quotate attraenti insieme ai soci generali del fondo sottostante per aumentare i rendimenti, ottimizzare l'allocazione delle risorse e ridurre le commissioni.

La Tabella 2, invece, propone una mappa di alcuni principi chiave che, secondo Age UK,[7] le banche dovrebbero considerare nella definizione e proposizione dei prodotti e servizi pensati per la popolazione *silver*.

Tabella 2: I principi chiave dell'*age-friendly banking*

Customer centred service	Ascoltare attentamente e parlare chiaramente senza condiscendenza, ad una velocità adeguata al cliente, considerando eventuali vulnerabilità.
Preference for in-branch banking	Garantire la facilità di accesso alle filiali

[7] Age Uk è la principale organizzazione di beneficenza del Regno Unito ed è impegnata ad assistere, sotto molteplici profili, tutti coloro che hanno superato i 60 anni di età.

Personalised call centres	Fornire consigli appropriati su truffe e frodi; Concentrarsi sulla soluzione effettivamente ricercata dal cliente.
Age-friendly design	Pensare i processi in modo che siano *age-friendly*, tenendo conto delle funzioni percettive e motorie legate all'età. Opportunità di far testare la nuova tecnologia agli utenti più anziani per garantire facilità di utilizzo.
ATMs in safe places	Localizzare gli sportelli bancomat negli sportelli bancari, uffici postali, supermercati e altri luoghi sicuri.
Cheques, cash and paper statements	Garantire che gli strumenti di pagamento tradizionali (cartacei) continuino ad essere utilizzati, insieme a quelli digitali.
Good systems	Garantire che i sistemi informativi siano progettati bene, in modo che compiti come la registrazione delle procure e la riorganizzazione dei conti in occasione della morte di un cliente vengano completate in modo affidabile e rapido
Innovation in ID and security	Progettare nuovi modi per "passare I controlli di sicurezza", alternativi a quelli basati su *password* e informazioni complesse
Age-friendly products	Aiutare i clienti a trovare le migliori condizioni, ad esempio di tasso. Rimuovere l'età dalle variabili utilizzate per definire limiti sui prodotti finanziari come i mutui.
Improved carer banking	Fornire sistemi sicuri per gli assistenti, che consentano a questi ultimi di svolgere le proprie attività per la persona assistita senza violazione dei termini e delle condizioni dei conti.
Improved methods of stopping scams, fraud and financial abuse	Continuare a sviluppare sistemi di rilevamento di frodi e abusi; migliorare l'educazione sul rischio di frode; utilizzare brevi ritardi di pagamento per consentire ai clienti di ripensarci sui pagamenti truffa.

Fonte: elaborazione su Age UK (https://www.ageuk.org.uk/globalassets/age-uk/documents/reports-and-publications/reports-and-briefings/money-matters/rb_april16_age_friendly_banking.pdf)

5. Il ruolo della consulenza finanziaria

Il trend demografico previsto per i prossimi decenni in Italia avrà implicazioni profonde su tutti i settori collegati al welfare, incluso il settore finanziario nel suo complesso.

Sebbene tuttora il sistema bancario intermedi una quota maggioritaria della ricchezza finanziaria delle famiglie italiane, sia direttamente tramite la raccolta dei depositi, sia indirettamente attraverso il risparmio amministrato e il risparmio gestito, nel medio periodo è ragionevole attendersi che altri operatori acquisiscano quote crescenti di mercato.

Sarà fondamentale la capacità del sistema finanziario di fornire prodotti e servizi innovativi e in grado di assicurare la capacità di differire il risparmio nel tempo, garantendo sicurezza e rendimenti adeguati al risparmiatore.

Nel sistema finanziario entreranno inoltre nuovi operatori, alcuni di questi punteranno ad avere un ruolo fondamentale nell'allocazione del risparmio e nel trasferimento di quest'ultimo nel tempo. Per ora la rivoluzione digitale-fintech - che ha avuto effetti enormi in alcuni comparti - ha avuto un impatto ancora poco incisivo nel settore del risparmio gestito e delle assicurazioni; è presumibile che nel futuro prossimo anche questi settori, che in chiave prospettica sono strategici per il paese, saranno investiti da una profonda trasformazione.

Come già evidenziato nel paragrafo dedicato ai trend demografici, nel medio periodo calerà progressivamente il contributo della pensione pubblica obbligatoria e aumenterà l'aspettativa di vita e con essa la necessità di cure ed assistenza. Sarà di conseguenza necessario assicurare un maggiore saggio di risparmio nel corso della intera vita lavorativa attiva delle persone. Per consentire un innalzamento del saggio di risparmio sarà inoltre necessario accrescere progressivamente il livello di cultura finanziaria del paese, al fine di consentire al cittadino risparmiatore l'adozione di scelte individuali sempre più consapevoli e lungimiranti e che tengano in conto i vincoli esterni.

Infatti, in un mondo sempre più digitale, in cui la presenza fisica degli intermediari va gradualmente riducendosi, devono essere rafforzate la capacità di computo degli individui, la conoscenza dei diritti esercitabili, la comprensione critica degli strumenti disponibili per la gestione prospettica del proprio risparmio. Purtroppo, le dinamiche evolutive dei mercati e dei prodotti finanziari non sembrano essere state accompagnate da un aumento proporzionale delle conoscenze dei cittadini e dei risparmiatori; le statistiche sul livello di cultura finanziaria mostrano che c'è una conoscenza diffusa unicamente per i prodotti bancari di base, mentre la conoscenza e la padronanza dei prodotti

finanziari è mediamente insufficiente ad accompagnare scelte autonome e consapevoli. Non sempre appare chiaro al cittadino risparmiatore che le conseguenze di scelte finanziarie errate o inconsapevoli può avere effetti negativi sulla sostenibilità degli stili di vita, anche in presenza di patrimoni o redditi apparentemente sufficienti. Inoltre, un livello inadeguato di istruzione finanziaria aumenta il rischio di frodi o di essere attratti in circuiti finanziari illegali e può produrre una serie di esternalità negative tra cui: un livello di risparmio inadeguato a sostenere il proprio stile di vita nel futuro, un elevato livello di indebitamento rispetto al reddito, una sovrastima della propria copertura pensionistica.

A questo tema andrà dedicata crescente attenzione anche dai consulenti finanziari che tra le altre cose affiancano i risparmiatori italiani nelle scelte di investimento e accumulazione di capitale da destinare al sostenimento nella sempre più lunga terza fase della propria vita. Consulenti finanziari che peraltro avranno anche il compito di raggiungere i residenti degli oltre 2.800 comuni italiani in cui manca una filiale bancaria e la cui popolazione residente si sta progressivamente riducendo, aumentando il costo di garantire servizi finanziari, ma anche di trasporto, sanitari ed assistenziali di base.

Il settore della consulenza finanziaria è in profonda evoluzione su tre direttrici fondamentali, quello dell'evoluzione normativa, quello della tecnologia e quello della demografica. Nel complesso si assiste ad una profonda modifica del ruolo del consulente finanziario che si trova davanti un nuovo prototipo di investitore da approcciare utilizzando appropriatamente la tecnologia, nel rispetto di regole sempre più stringenti e di una esigenza di welfare sempre più pressante.

Al ruolo classico dei consulenti finanziari deve essere affiancato il ruolo di ponte tra il sistema bancario e finanziario, sempre più accentrato e tutt'altro che incline a irrobustire le proprie propaggini periferiche, e il cittadino/risparmiatore. Si tratterebbe quindi di rafforzare, con apposite scelte politiche e con i giusti incentivi, il mondo della consulenza finanziaria.

Ad oggi, sulla base dei dati forniti da Assoreti e aggiornati al 2022, le reti di consulenza sono capaci di movimentare il 15% della ricchezza delle famiglie italiane, un dato senza dubbio rilevante. Tuttavia, l'età media dei consulenti finanziari è piuttosto elevata, superiore ai 52 anni; solo il 12% degli iscritti ha meno di 40 anni mentre il 60% degli iscritti ne ha più di 50. Si tratta quindi di una categoria professionale, sotto molti aspetti con un ruolo centrale per il paese, che ha sperimentato un graduale invecchiamento professionale che non è stato accompagnato da un progressivo ingresso di nuove figure, anche a causa di profili retributivi fortemente impattati dal cuneo fiscale.

Sul graduale invecchiamento professionale della figura del consulente finanziario hanno inciso, tra gli altri, almeno due fattori: 1) il rapporto consulente – risparmiatore è di norma fondato su conoscenza e fiducia reciproca; 2) negli ultimi anni le società mandanti hanno privilegiato il rapporto con consulenti che amministravano patrimoni significativi, di fatto puntando poco sull'ingresso di giovani figure che per ovvie ragioni avrebbero necessitato di alcuni anni per accrescere la loro base di clienti e dunque le masse in gestione. Infatti, la gran parte dei grandi patrimoni, nel nostro paese, è in mano a persone molto avanti con l'età che tendono a cercare consulenti esperti con cui hanno spesso conoscenze ultradecennali. In sostanza, per i giovani consulenti esistono significative barriere all'entrata, anche legate a profili stipendiali attesi non particolarmente appetibili nei primi anni, che tendono a disincentivare l'interesse dei giovani verso questo segmento professionale.

Nel settore della consulenza finanziaria appare quindi necessario avviare un progressivo ricambio generazionale; si dovranno coniugare nuove tecnologie, costi di gestione decrescenti e attrattività dei profili reddituali dei nuovi consulenti. Sarebbe ad esempio possibile cercare di svincolare progressivamente il servizio di consulenza finanziaria dal rapporto biunivoco consulente senior vs risparmiatore, valorizzando maggiormente un approccio di team, in cui il consulente senior possa essere accompagnato da figure junior, con meno esperienza ma con più dimestichezza con le nuove tecnologie e con i nuovi bisogni dei risparmiatori. In questo senso si segnalano già diverse e apprezzabili iniziative da parte delle associazioni di categoria.

Infine, come già ribadito, in particolare nelle aree del Paese in cui gli impatti demografici saranno più incisivi, la consulenza finanziaria sarà la linea di frontiera chiamata a colmare il gap culturale e generazionale, contribuendo a presidiare i rischi di esclusione finanziaria.

La consulenza finanziaria potrebbe pertanto avere un ruolo crescente nel sistema finanziario, affiancando al ruolo istituzionale del consulente anche un ruolo sociale e di presidio del circuito finanziario, in particolare in alcune aree del paese. A tal proposito si è recentemente parlato della consulenza come servizio creatore di benessere, non sono di natura finanziaria. Bisognerà pertanto attrare risorse giovani e motivate, occorrerà inoltre formarle perché possano valorizzare appieno le potenzialità della loro professione. Nel recente passato, lo stesso Legislatore, comprendendo l'importanza di questa figura, ha rivisto, rafforzandoli, i requisiti di conoscenza e competenza minimi per accedere alla professione di consulente finanziario. Sia la Consob che l'Ivass sono inoltre intervenuti con riferimento ai professionisti del settore della consulenza finanziaria e assicurativa, con particolare riferimento alla capacità di queste figure di ascoltare e decodificare i mutevoli fabbisogni della clientela.

Appare quindi opportuno e urgente promuovere l'occupazione delle nuove generazioni in un settore, quello della consulenza finanziaria, che appare strategico e che se opportunamente guidato sarà in grado di generare esternalità positive, anche sul sistema di welfare del Paese.
A tal proposito, per favorire il necessario ricambio generazionale e più in generale per accrescere il potere attrattivo della consulenza per giovani e validi professionisti, appaiono senz'altro adeguate e potenzialmente da rafforzare, le recenti iniziative volte a incentivare fiscalmente l'avvio dell'attività.

6. Conclusioni

In questo studio abbiamo esaminato alcune delle rilevanti conseguenze sociali, economiche e finanziarie dei trend demografici attesi in Italia e nella Unione Europea. In particolare, emerge la necessità di potenziare ulteriormente la previdenza complementare e integrativa a fronte di aspettative di vita più lunghe e di minori contributi derivanti dal trattamento pensionistico obbligatorio. In questa direzione, il ruolo della consulenza finanziaria è essenziale per accompagnare in modo consapevole le scelte di risparmiatori che si muovono in un ambiente caratterizzato da una innovazione tecnologica pervasiva e da sempre nuovi prodotti e servizi finanziari. Queste scelte potrebbero esse "spinte" in modo soft attraverso la predisposizione di ulteriori incentivi al risparmio previdenziale. A tal fine, si riprende una proposta avanzata recentemente che cerca di collegare in modo automatico contributi previdenziali integrativi ai consumi dei singoli individui, attraverso l'istituzione di un fondo di "cash forward" pubblico, alimentato da una piccola parte del gettito IVA. L'acquisizione di più solide conoscenze in campo economico e finanziario da parte dei cittadini rimane comunque la migliore garanzia per poter, anche attraverso l'aiuto di consulenti ed esperti finanziari, pianificare nel modo migliore le esigenze individuali nell'intero arco della propria vita.

Riferimenti bibliografici

- Assoreti – Relazione annuale 2022
- Banca d'Italia – ISTAT (2022), La ricchezza dei settori istituzionali in Italia: 2005-2020, 22 gennaio 2018.
- Banca d'Italia (2022), Banche e Istituzione finanziarie: articolazione territoriale, 31 marzo 2022.
- Bianco M., Marconi D., Romagnoli A. e Stacchini M. (2022), Challenges for financial inclusion: the role for financial education and new directions, Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza, N. 723.
- Bosworth B.P., Bryant R. C., Burtless G. (2004), The impact of aging on financial markets and economy: a survey, Center for Retirement Research at Boston College, Working Paper, disponibile al link https://crr.bc.edu/working-papers/the-impact-of-aging-on-financial-markets-and-the-economy-a-survey/ .
- BTCA/World Bank (2019), The Role of Digital Financial Inclusion in Preparing for Older Age and Retirement, Better Than Cash Alliance and World Bank, https://www.betterthancash.org/explore-resources/the-role-of-digital-financial-inclusion-in-preparing-for-older-age-and-retirements.
- Covip (2022), Relazione per l'anno 2021.
- Curcio D., Di Giorgio G. e G. Zito (2022): "Scenari demografici, risparmio e sistema finanziario italiano", Economia Italiana, 3.
- European Commission (2018), The Silver Economy – Final report, ISBN 978-92-79-76911-5, e disponibile al link: https://cdn.generacionsavia.org/Documents/1A9AAEEFDB6537E76D6FB5ACAAD3491D/ATTACHMENT/A116B8A99CE66840A754020D8CBBDE3B/4cf41f939a6d629f05a9788be51df03708559506.pdf
- Funcas (2020), Banking opportunities in the silver economy. How banks and their clients can profit from age-friendly banking products: Key take-aways from selected case studies worldwide, July, disponibile al link https://www.funcas.es/wp-content/uploads/2020/09/Banking-Opportunities-in-the-Silver-Economy-DIGITAL.pdf .
- Gomel G. (coordinatore) et al., (2011), Inclusione finanziaria le iniziative del G20 e il ruolo della Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza, Banca d'Italia, Luglio.

- Itinerari Previdenziali (2023), Silver economy, la grande economia del prossimo decennio, Quaderno di Approfondimento 2023, disponibile al link file:///C:/Users/User/Downloads/32059045SIlverEconomy,la.pdf
- IOPS (2018), The Impact of digitalisation of financial services on pension supervisory practices: Case studies, http://www.iopsweb.org/WP-33-IOPS-Digitalisation-Project.pdf.
- ISTAT (2022), Previsioni della popolazione residente e delle famiglie.
- IVASS (2022), Relazione sull'attività svolta dall'istituto nell'anno 2022.
- OECD (2022), "Financial planning and financial education for old age in times of change". OECD Finance and Business Policy Papers, OECD Publishing, Paris, https://doi.org/10.1787/e1d4878e-en.
- OECD (2018), "Financial Markets, Insurance and Private Pensions: Digitalisation and Finance", https://www.oecd.org/finance/Financial-markets-insurance-pensions-digitalisation-and-finance.pdf.
- OECD (2017a), "Technology and Pensions: The potential for FinTech to transform the way pensions operate and how governments are supporting its development", https://www.oecd.org/finance/Technology-and-Pensions-2017.pdf.
- OECD (2017b), G20/OECD INFE Report on ensuring financial education and consumer protection for all in the digital age, https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/G20-OECD-INFE-Report-Financial-Education-Consumer-Protection-Digital-Age.pdf.
- Reiter G., Goujon A., Testa M. R. (2022), "Italy's population prospects: comparing scenarios in 2030, 2050, 2070".