

*lunedì 22 giugno 2015*

## Giovani Paperoni a caccia di consigli

Crescono i milionari e la propensione al risparmio delle famiglie, ma cambia l'approccio all'investimento e il rapporto con il consulente finanziario. Grazie alle buone performance dei mercati azionari, nel 2014, la platea dei Paperoni si è ulteriormente allargata. Con quasi un milione di new entry, i super ricchi nel mondo sono saliti a 14,6 milioni, con fortune pari a 56.400 miliardi di dollari, concentrate nelle loro mani. E' quanto emerge dal World Wealth Report 2015 (Wwr), realizzato da Capgemini e RBC WM che ogni anno fotografa la mappa mondiale della ricchezza. Dallo studio si rileva, altresì che ricchi e ricchezza, nonostante siano equamente distribuiti tra Nordamerica, Europa e Asia-Pacifico, in quest'ultima area, l'anno scorso, i super facoltosi sono aumentati maggiormente (+11% contro, rispettivamente, il +9% e +4,6%).

Le cifre

In Italia, dove secondo un'altra recente indagine di GfK Eurisko è tornata la propensione al risparmio, il trend di crescita della ricchezza è in linea con la media mondiale (+7%). Così, nonostante un contesto economico difficile, gli High Net Worth Individual, nel nostro Paese sono saliti a quota 218.900, dai 203.200 del 2013. A sorpresa, però, è cambiata la composizione dei portafogli. «Gli investimenti in Borsa hanno superato la liquidità – spiega Monia Ferrari responsabile Sales Banking di Capgemini Italia — Secondo il Global High Net Worth Insights Survey peso dei titoli azionari nei portafogli sostanziosi è mediamente del 27%, contro il 26% della componente liquida, segno di una maggiore disponibilità al rischio per ottenere rendimento, in una fase di tassi bassi».

Mentre si risveglia il desiderio di rendimento, in un contesto d'incertezza economica, la priorità assoluta per tutti resta la sicurezza. Un bisogno che si fa più marcato nelle giovani leve più o meno ricche che, rispetto ai genitori, sono maggiormente preoccupate per il loro futuro. Così risparmiare, diventa un must, come mossa preventiva ai rischi di domani. Tant'è che l'accumulo, oggi, è il primo obiettivo della generazione Y italiana (quella compresa tra i 17 e i 34 anni), presa in esame da GfK Eurisko. La seconda opzione, come per i padri, è mettere un tetto sopra la testa. Per i giovani Paperoni, prosegue Ferrari, oltre alla salute propria e della famiglia, infatti, è importante che gli asset durino per tutta la vita, per mantenere lo stesso stile di vita negli anni della pensione.

Le ansie, inevitabilmente, si traducono sulle scelte d'investimento e il ricorso al professionista è imprescindibile, nonostante la maggiore dimestichezza con la tecnologia. I giovani di tutto il mondo, infatti, non escludono un confronto faccia a faccia con il consulente, sui temi più complessi che riguardano i progetti futuri, ma le richieste si fanno più pressanti e cambiano modalità di relazione. Radicalmente diverse rispetto alle generazioni più anziane. Come prima cosa, GfK Eurisko ha rilevato nella generazione italiana Y il desiderio di una relazione alla pari con la banca e il professionista.

Le richieste

Al consulente si chiede di saper ascoltare e comprendere bene le esigenze per individuare i prodotti adeguati. Si pretendono anche risposte rapide in un linguaggio comprensibile. Per i consigli, i giovani sono disposti a pagare una parcella, ma non più di 150 euro all'anno. Solo il 22% degli intervistati è disposto a raddoppiare il compenso. Esigenze e aspettative accomunano le nuove leve di tutto il mondo. «Sebbene — conferma Ferrari — gli HNWI più giovani siano quasi tutti nati in paesi ad alto impatto sociale, la maggioranza di loro non si sente di rinunciare al professionista, ma se questi non dovesse essere capace di interpretare correttamente le loro esigenze, non esiterebbero a abbandonarlo». Il report di Capgemini ha sottolineato anche uno specifico interesse dei giovani super ricchi HO CAPITO menti ad alto impatto sociale. Dunque, guidarli verso i loro obiettivi di vita e adeguarsi alle nuove modalità di relazione, saranno le prossime sfide dei consulenti.

CORRIERE ECONOMIA

