

WE WEALTH

Data: 16.09.2025 Pag.: 18
 Size: 657 cm2 AVE: € .00
 Tiratura:
 Diffusione:
 Lettori:



we | PLAYER

METTERE IL TEMPO AL SERVIZIO DEGLI OBIETTIVI

Il portafoglio deve essere guidato dagli obiettivi di lungo termine, ma non essere immobile. Attorno a questi concetti ruoteranno le conferenze del prossimo **Efpa** Italia Meeting, di inizio ottobre. Ecco tutte le anticipazioni che il vicepresidente Bruno Linguanti ha dato a We Wealth

di Alberto Battaglia

Il mercato azionario è uno strumento per trasferire denaro dagli impazienti ai pazienti. La citazione di Warren Buffet è stranota. Lo è meno una seconda, tratta dall'ultima lettera annuale agli azionisti di Berkshire Hathaway: "Il peccato capitale è ritardare la correzione degli errori". Un investitore saggio, dunque, sa che i risultati arrivano con il tempo, ma non abbandona al "potere del tempo" tutte le sorti dell'investimento. Intorno a questi concetti ruoterà l'**Efpa** Italia Meeting 2025, atteso per il 2 e 3 ottobre presso il Teatro Musicale del Maggio a Firenze. "Il tempo è il mio mantra quotidiano. Da 39 anni faccio questo mestiere e parlo ai clienti del tempo. Non è un concetto secondario, è il cuore della pianificazione", racconta il vicepresidente di Efpa Italia, **Bruno Linguanti**. "Sappiamo bene che i tentativi di anticipare il mercato sono spesso inefficaci. Ma non possiamo ignorare il fatto che le nuove generazioni siano affascinate dal timing e dai rally. Perciò abbiamo scelto di affrontare l'argomento con taglio educativo: insegnare che non è il colpo di fortuna che conta, ma la costruzione." L'invito a dosare il market timing non dovrebbe però incoraggiare i consulenti a promuovere i cosiddetti portafogli pigri, in cui si imposta una rotta iniziale per poi non toccarla più fino al termine dell'orizzonte d'investimento. Anche perché il portafoglio ha un cuore stabile, ma anche satelliti mobili che vanno gestiti con intelligenza. "Se il portafoglio non si muove mai, non serve nemmeno il consulente", afferma Linguanti. "Il consulente serve per generare valore aggiunto. Anche solo per sapere quando non fare nulla, certo. Ma quel 'non fare nulla' deve essere frutto di una scelta consapevole". Il consulente, inoltre, dovrebbe saper anticipare le eventualità che possono far deragliare il bilancio familiare e solo in casi di vera necessità reagire. "Una pianificazione seria prevede sempre riserva di liquidità, strumenti di protezione, coperture assicurative. Non si investe mai tutto. E nessuno resta fedele a un asset mix

per trent'anni se ha un consulente vero al fianco". Oltre al fattore tempo, al Meeting annuale si parlerà anche di pianificazione finanziaria per obiettivi: il goal-based investing. "Lavorare per obiettivi è l'unico modo per creare disciplina nel cliente. Se una persona apre un piano per l'università del figlio, quel capitale non si tocca. Si crea un cassetto mentale, funziona. Lavorare così aiuta anche il consulente a costruire fiducia duratura." E ancora: "Il cliente evolve. Oggi sempre più persone riflettono prima di spendere, di fare vacanze, di cambiare casa. Il nostro compito

è far emergere quegli obiettivi latenti, portarli alla luce". Al Meeting di **Efpa** Italia ci sarà spazio anche per strumenti alternativi, come i fondi tematici e i mercati privati. "I fondi tematici vanno usati in quota satellite, non possono rappresentare il cuore del portafoglio. Sono strumenti validi, ma vanno gestiti con cautela: negli anni scorsi, purtroppo, c'è stato un entusiasmo eccessivo, con clienti che hanno messo tutto nel tech o nel green." L'abbassamento delle soglie d'ingresso ha reso accessibili ai mercati privati anche agli investitori individuali con disponibilità finanziarie consistenti. "Su questi, il tempo è un vincolo strutturale. Servono capitali importanti e un orizzonte di almeno otto o dieci anni. Noi di **Efpa**



Bruno Linguanti, vicepresidente **Efpa** Italia

Italia offriamo una certificazione ad hoc e registriamo molto interesse da parte dei consulenti", racconta Linguanti. A due anni dal primo **Efpa** Italia Meeting dedicato all'intelligenza artificiale, infine, permane la fiducia sul fatto che questa tecnologia non intaccherà i posti di lavoro nella consulenza. "Personalmente non la temo. È un alleato prezioso: elabora quantità di dati immense, fa analisi complesse in pochi secondi. Ma non conosce il cliente. Non sente le sue paure, non coglie l'emozione. E la consulenza è anche empatia, ascolto, comprensione. La macchina può aiutarmi, ma non potrà mai sostituirmi", afferma Linguanti. "L'AI ci aiuterà nella burocrazia, nella lettura dei dati, ma non potrà mai accompagnare una persona in un percorso di vita. Ed è quello che noi consulenti facciamo ogni giorno".