

Data: 25.10.2025

Pag.: 51

Size: 705 cm2

AVE: € 69090.00

Tiratura: 113203

Diffusione: 66409

Lettori: 210000



Investire sul futuro

Da risparmiatori a investitori consapevoli. Fiducia, cultura finanziaria, pianificazione: le chiavi per affrontare le nuove sfide della consulenza

A cura di **Efpa Italia**

L'Italia di oggi è attraversata da trasformazioni profonde che plasmano società, economia e comportamenti individuali. L'incertezza è diventata una costante, con cui anche la consulenza e la pianificazione finanziaria devono fare i conti. È su questo scenario che ha voluto concentrarsi l'**EFPA Italia Meeting 2025**, organizzato a Firenze, presso il Teatro del Maggio Fiorentino, il 2 e il 3 ottobre scorsi, dalla fondazione affiliata alla **European Financial Planning Association**™ (**EFPA**), organismo professionale preposto alla definizione di standard e alla certificazione dei consulenti finanziari. La sedicesima edizione di quello che è diventato un momento di confronto cruciale per l'industria della consulenza finanziaria, è stata dedicata al tema "Market timing vs time in the market. Il tempo giusto, il ritmo per le nuove generazioni". E in apertura c'è stato spazio per una riflessione su come orientarsi in un mondo dove identità, risparmio, demografia e fiducia stanno rapidamente cambiando volto. A confronto **Nicola Ardente**, presidente di **EFPA Italia**, e **Giorgio De Rita**, segretario generale del Censis, che ha offerto una chiave di lettura su quattro grandi trasformazioni sociali in atto. Con la perdita di una collocazione sociale definita dai gruppi di appartenenza, ragiona De Rita, professioni e ruoli non bastano più a descrivere l'identità di una persona. «Oggi l'identità è multiforme, si costruisce attraverso esperienze, formazione, valori personali. Una corsa alla diffe-

renziamento, che spesso si manifesta nella ricerca di competenze trasversali, anche apparentemente slegate dalla carriera professionale. Ma con la frammentazione dell'identità collettiva, viene meno anche la partecipazione pubblica: meno della metà degli italiani vota, un dato impensabile solo vent'anni fa». La seconda trasformazione è la crescente sfiducia nella razionalità. Se un tempo scienza e metodo guidavano le scelte collettive, oggi prevale una dimensione emotiva e, talvolta, irrazionale: sempre più cittadini, anche colti, mettono in discussione narrazioni ufficiali e verità scientifiche. Questo clima ha effetti anche sulle scelte economiche, spesso dettate da insicurezza e diffidenza. Proprio da questo clima emerge una terza trasformazione: il **ritorno al risparmio come strumento di protezione sociale**, un meccanismo di assicurazione. Ma questa propensione, se non accompagnata da una cultura dell'investimento, rischia di restare sterile. Infine, la quarta dinamica è quella del "galleggiamento sociale": un adattamento passivo, una strategia di sopravvivenza che punta a resistere senza pianificare. Un atteggiamento comprensibile in tempi incerti, ma rischioso nel lungo termine: "galleggiare", infatti, significa anche rinunciare a progredire. E allora pianificazione, fiducia e consapevolezza sono le parole chiave su cui il Meeting ha puntato i riflettori. Il richiamo di Ardente ai professionisti della consulenza: «Il nostro compito è aiutare le persone ad allungare lo

sguardo. Pianificare significa costruire fiducia nel futuro». Una sfida particolarmente complessa in un Paese dove l'84% della ricchezza è immobiliare, ma resta spesso escluso da una visione patrimoniale integrata che comprenda anche aspetti fiscali, successori e previdenziali. L'urgenza maggiore riguarda la **previdenza complementare**: molte famiglie rimandano la pianificazione, confidando in un sistema pubblico che non è più sostenibile. «Oggi la consulenza finanziaria ha anche una funzione sociale: dobbiamo aiutare i clienti a costruire un ponte verso le generazioni future», ribadisce Ardente. Ed è anche il messaggio che il vicepresidente del Consiglio e Ministro degli Esteri Antonio Tajani ha voluto inviare nella sua lettera di saluti letta in apertura della kermesse: «Il vostro lavoro crea prosperità, accompagnate le famiglie italiane nelle scelte sul futuro, questo è un valore sociale. Non è soltanto economia, è coesione sociale». Oggi la vera sfida, emersa con forza nella seconda giornata del Meeting, è **trasformare i risparmiatori in investitori**. Una recente ricerca realizzata da Finer Finance Explorer per **EFPA Italia** sul tema del tempo, declinata per quattro cluster generazionali di investitori e risparmiatori, mostra che il 57% delle famiglie italiane riesce a risparmiare, ma solo il 30% investe attivamente. Un divario che è cresciuto negli anni:

nel 2000 lo scarto era di appena sei punti percentuali. Le cause? Scarsa educazione finanziaria, orizzonti temporali brevi (meno di cinque anni per metà degli intervistati) e un approccio spesso impulsivo o occasionale agli strumenti di investimento. Gli strumenti come i **Piani di Accumulo (PAC)** sono ancora poco diffusi e la fiducia verso il risparmio gestito resta fragile: tre quarti degli intervistati ammettono di investire ancora in maniera casuale. Un cortocircuito su cui agire con un mix di educazione e previdenza perché, se superato, permetterebbe agli intermediari nazionali di raddoppiare il capitale in gestione.

Il report, basato sull'indagine condotta tra 14mila risparmiatori e professionisti, ha individuato tre leve strategiche per il futuro: **tempo, previdenza e passaggio generazionale**. Oltre il 50% degli italiani continua a fare affidamento solo sulla pensione pubblica, e tra Millennials e Gen Z, nonostante sia proprio il tempo la risorsa più importante per i giovani, la percentuale arriva al 70%. «Serve un'educazione finanziaria di lungo periodo», sottolinea **Nicola Ronchetti**, CEO di Finer. «Il tempo è il principale alleato, ma anche la risorsa più sottovalutata».

Un altro dato interessante riguarda la percezione disallineata tra consulenti e clienti: il 32% dei professionisti crede che la domanda chiave sia «in cosa investire», mentre solo il 13% dei clienti la condivide. Al contrario, il 27% dei clienti

Data: 25.10.2025 Pag.: 51
 Size: 705 cm2 AVE: € 69090.00
 Tiratura: 113203
 Diffusione: 66409
 Lettori: 210000



si chiede «quando» è il momento giusto, una preoccupazione considerata prioritaria solo dal 19% degli advisor. Tuttavia, il 38% degli italiani riconosce che **avere un referente di fiducia** è la condizione cruciale per investire con successo.

Nicola Ardente ha sottolineato il concetto che ha ispirato il titolo dell'edizione 2025 dell'evento: l'urgenza di «trovare il ritmo giusto per le nuove generazioni». La sfida, per la Fondazione e per la categoria tutta, è spingere il sistema Paese verso una maggiore consapevolezza finanziaria, partendo dalla comprensione che investire non significa speculare ma pianificare.

Oltre la crisi: una visione di lungo periodo. Il demografo **Alessandro Rosina**, professore ordinario di Demografia e Statistica sociale alla facoltà di Economia dell'Uni-

versità Cattolica di Milano, ha offerto una visione macroeconomica di più ampio respiro, ricordando attraverso l'"orologio di Sauvy" (Alfred Sauvy, il più noto demografo francese), come i cambiamenti demografici (rappresentati metaforicamente dalla lancetta delle ore) si muovono lentamente, ma quando lo fanno cambiano radicalmente la società. L'invecchiamento della popolazione è un dato strutturale: ogni generazione aggiunge 6-7 anni di vita rispetto alla precedente. Di fronte a questo scenario, costruire un modello di società sostenibile diventa cruciale. «La popolazione che paga la previdenza – ricorda Rosina – è meno numerosa di

quella anziana. Diventa fondamentale investire in qualità della vita, della formazione, dei servizi, aumentare le possibilità che le persone possano vivere bene e a lungo in una società sostenibile, che possano investire sul proprio benessere. Ma questo modello dobbiamo ancora costruirlo».

Il quadro macroeconomico si intreccia con quello geopolitico. Antonio Cesarano, chief global strategist Intermondo SIM spa, ha sottolineato che il debito pubblico USA ha toccato i 36 trilioni di dollari, pari al 46% del debito globale. L'America di Trump, chiusa su sé stessa, rischia di perdere credibilità. Mentre il patrimonio italiano è consistente (36% del PIL), ma poco dinamico se confrontato con

quello anglosassone (+150%). La tecnologia, l'intelligenza artificiale, la demografia: sono questi i grandi assi su cui si giocherà la sfida dei prossimi decenni. La missione per consulenti finanziari, istituzioni e cittadini è chiara: trovare il ritmo giusto per affrontare il futuro. Questo significa passare da un approccio difensivo a uno proattivo, capace di integrare risparmio, investimento e progettualità a lungo termine. Un cambio di passo culturale, prima ancora che finanziario. (riproduzione riservata)



Giorgio De Rita, Censis e Nicola Ardente, EFPA Italia, intervistati da Sibilla Di Palma, Focus Risparmio



Alessandro Rosina, Università Cattolica di Milano e Antonio Cesarano, Intermondo SIM spa