

Data: 20.11.2025 Pag.: 46,47
 Size: 1051 cm2 AVE: € .00
 Tiratura:
 Diffusione:
 Lettori:



PROFESSIONISTI

Il tempo della consulenza

Passato, presente e futuro della consulenza finanziaria. Anche di questo si è parlato a Firenze con le istituzioni del settore. Da venditore a professionista con un preciso ruolo sociale: ecco come evolve il ruolo del consulente finanziario

di Massimiliano Volpe

“Non esiste un solo tempo, ma esistono n tempi e ogni relazione rappresenta il suo tempo”, ha affermato Luigi Conte, presidente dell’Anasf, durante il panel inaugurale dell’**EFPA** Italia Meeting 2025 che si è tenuto a Firenze lo scorso ottobre. Il tema centrale — Market timing vs Time in the

market — stato il file rouge di un confronto di alto profilo tra i vertici delle principali istituzioni del mondo della consulenza finanziaria.

Il tempo della consulenza.

Di questo si è parlato nel corso della tavola rotonda istituzionale in avvio di lavori alla quale han-

916

**I MILIARDI
DI EURO
CHE SONO
GESTITI DAI
CONSULENTI
FINANZIARI**

no partecipato Marco Tofanelli, segretario generale di Assoreti, Luigi Conte presidente dell’Anasf, Mauro Maria Marino presidente di OCF, Carlo Trabattini vice presidente di Assogestioni e in collegamento da remoto Gianfranco Torriero, vice direttore generale vicario dell’Abi.

Data: 20.11.2025 Pag.: 46,47
 Size: 1051 cm2 AVE: € .00
 Tiratura:
 Diffusione:
 Lettori:



Da sinistra:
 Marco Tofanelli
 (Assoreti), Luigi
 Conte (Anasf),
 Mauro Maria
 Marino (OCF),
 Carlo Trabattoni
 (Assogestioni),
 Massimiliano
 Volpe (Wall
 Street Italia)

Aprondo la tavola rotonda, Marco Tofanelli, segretario generale di Assoreti, ha mostrato un dato emblematico: “In dieci anni, il patrimonio delle reti di consulenza finanziaria è più che triplicato, arrivando a 916 miliardi di euro a fine 2024. Ma non è solo una questione di numeri.

La consulenza oggi ha una funzione sociale: aiutare le famiglie a orientarsi in un mondo dove il welfare state sta scomparendo”. In questo contesto “la tecnologia non è più un supporto operativo ma un elemento strutturale. Serve a liberare tempo per rafforzare la relazione con il cliente”, ha aggiunto Tofanelli.

Anche Carlo Trabattoni, vicepresidente di Assogestioni, ha sottolineato il passaggio da un modello di consulenza finanziaria centrato sul prodotto a uno centrato sul servizio: “il prodotto oggi è parte di un servizio di lungo periodo. Lavorare per obiettivi di vita significa pianificare anche la fase del disinvestimento”.

E per farlo, è necessario combattere una cultura finanziaria ancora



OCF
 ORGANISMO
 DI VIGILANZA
 E TENUTA
 DELL'ALBO UNICO
 DEI CONSULENTI
 FINANZIARI

troppo orientata alla liquidità e al breve termine: “Abbiamo 2.000 miliardi fermi sui conti correnti. È un capitale sprecato, che andrebbe trasformato in motore per il futuro del Paese”.

Competenze e nuove generazioni.

La riflessione si è spostata poi sul capitale umano. Mauro Maria Marino, presidente di OCF, ha lanciato un appello chiaro: “l'età media dei consulenti finanziari è salita a 52 anni. Bisogna attrarre nuove leve e promuovere un neumanesimo digitale dove la centralità resta l'uomo”.

Le iniziative dell'OCF puntano in questa direzione: roadmap con le università, basket di incentivi per i giovani e progetti formativi pensati per generare consapevolezza.

Un processo che deve però avvenire in modo strutturato. “Serve ridefinire cosa significa ‘consulente finanziario’ per proteggere clienti e professionisti da chi usa questa qualifica in modo improprio. Dobbiamo modificare l'articolo 188 del Tuf e fare chiarezza”, ha ribadito

Marino, fresco di rielezione alla guida dell'OCF.

Fiducia, non algoritmi.

Sullo sfondo di questi cambiamenti, resta una costante: la fiducia. “Non è più sufficiente la competenza tecnica. I consulenti oggi sono educatori finanziari, facilitatori del dialogo e costruttori di fiducia”, ha dichiarato Gianfranco Torriero, vice direttore generale vicario dell'Abi. La sua analisi ha sottolineato la necessità di pianificare tenendo conto anche dei grandi cambiamenti demografici: “la speranza di vita si allunga, la natalità cala. L'allocation del risparmio deve tenerne conto”.

Il panel si è chiuso con un messaggio forte di Conte: “Nel nostro lavoro la differenza tra tempo e ritmo è decisiva. Il tempo è quantità, il ritmo è interpretazione. Ed è grazie al ritmo che rendiamo unica ogni relazione”. Non basta più conoscere gli strumenti finanziari: serve saperli contestualizzare, tradurre, personalizzare.

In questo senso, anche la tecnologia avrà un ruolo sempre più importante: “permetterà di costruire portafogli su misura, ma sarà il consulente a fare da ponte tra algoritmo e persona”, ha osservato Trabattoni.

Una sfida, ma anche un'opportunità per evolvere verso una consulenza sempre più tailor made, come ha ricordato Marino: “Abbiamo fatto un salto culturale: da promotori a consulenti finanziari. Ora dobbiamo consolidarlo”. ●



Serve ridefinire cosa significa consulente finanziario per proteggere clienti e professionisti da chi oggi usa questa qualifica in modo improprio e fare chiarezza