

Data: 26.09.2026

Pag.: 51,52

Size: 664 cm2

AVE: € 65072.00

Tiratura: 41230

Diffusione: 31512

Lettori: 279000



Il valore delle banche-reti

Anasf, Assoreti ed **Efpa** Europe concordano: il digitale rende i servizi rapidi e accessibili, ma investire richiede la conoscenza di bisogni e obiettivi di vita dei risparmiatori. Relazione, educazione finanziaria e responsabilità sono la chiave del successo della categoria

di Arianna Porcelli

“Nessun vento è favorevole per il marinaio che non sa a quale porto vuol approdare”, scriveva Seneca nelle Lettere a Lucilio riflettendo su come vivere con saggezza. Oggi le banche online hanno reso più semplice aprire un conto, sottoscrivere un contratto e accedere ai prodotti finanziari. Ma prima di imbarcare i propri risparmi nel mondo finanziario è importante, per investire con saggezza, scegliere quale porto si intende raggiungere e, soprattutto, poter salpare in pochi istanti non deve far dimenticare l'importanza di sapere quale rotta seguire. Valutare se una soluzione di investimento sia adeguata, comprenderne i rischi e le conseguenze nel tempo e inserirla in una pianificazione finanziaria coerente richiede competenza, giudizio e consapevolezza: tutte competenze che il consulente finanziario che opera per conto di una banca-rete possiede e con le quali supporta il risparmiatore a individuare il porto verso cui dirigersi, traducendo i suoi bisogni in obiettivi concreti. Se è vero che l'efficienza operativa rende più semplice salpare, resta altrettanto vero che conoscere la propria meta permette di scegliere la rotta e di correggerla quando cambiano i venti dei mercati o subentrano nuovi obietti-

vi di vita.

Le banche-reti hanno costruito su questa integrazione un modello solido. La crescita della raccolta, dei patrimoni e del numero dei clienti, anno dopo anno, non descrive soltanto una performance numerica, ma soprattutto la fiducia accordata a un servizio che unisce piattaforme evolute, competenza professionale e prossimità: un modello nel quale la relazione costituisce la parte integrante del servizio.

Luigi Conte, presidente di Anasf, **Marco Tofaneli**, segretario generale di Assoreti, ed **Emanuele Maria Carluccio**, presidente di **Efpa** Europe, han-

no presentato tre prospettive che convergono sulla necessità di integrare innovazione, educazione finanziaria e responsabilità professionale, affinché dati, piattaforme e intelligenza artificiale rafforzino la capacità del consulente finanziario di migliorare ed efficientare il servizio di consulenza offerto al risparmiatore.

Domanda. Quali competenze servono al cliente per utilizzare le piattaforme digitali con criterio e trasformare l'immediatezza operativa in scelte

realmente consapevoli?

Conte. L'educazione finanziaria è la prima competenza necessaria perché consente di affiancare alla rapidità dello strumento la coscienza di

del giudizio. La facilità di azione non deve essere confusa con la facilità di scelta: le decisioni economiche sono complesse e meritano riflessione. Di fronte a un dubbio, attendere, informarsi, confrontarsi e prendersi il tempo per decidere è una forma di tutela.

Tofaneli. Bisogna distinguere tra servizi esecutivi e a valore aggiunto. Se la tecnologia automatizza e rende istantanea l'operazione semplice, l'educazione finanziaria diventa ancora più importante quando si investe: solo una maggiore consapevolezza permette scelte informate e coerenti con i propri obiettivi.

Carluccio. La facilità di accesso ai mercati e il drastico abbattimento dei costi stanno progressivamente alimentando una convinzione diffusa e pericolosa tra i clienti: la semplicità e l'economicità sono sinonimi di qualità. Ma se è vero che oggi è diventato facile negoziare strumenti finanziari, resta invece complesso costruire un portafoglio solido, coerente e orientato agli

obiettivi di vita dell'investitore.

D. Il risparmio economico di una soluzione digitale è immediatamente misurabile; più difficile è valutare i servizi ai quali si sceglie di non ricorrere. Qual è il "costo invisibile" dell'assenza di

un professionista al proprio fianco?

Conte. È un costo che spesso emerge soltanto a

posteriori, quando si racconta ad amici o familiari lo scotto di una decisione individuale avventata o dettata dalla curiosità. Il risparmio rappresenta ore di lavoro e sacrifici:

merita una gestione consapevole, competente e professionalmente assistita.

Tofaneli. Costo, prezzo e valore non coincidono. Il valore della consulenza va oltre il costo o il prezzo della prestazione: in una pianificazione ventennale significa serenità e protezione di un progetto di vita. È un valore difficile da quantificare, ma che il "value for money" europeo cerca di riconoscere.

Carluccio. Contrariamente a una narrativa diffusa, l'AI non elimina il ruolo del consulente, ma ne trasforma la funzione: il valore aggiunto si sposta progressivamente dall'elaborazione manuale delle informazioni alla capacità di accompagnare il cliente in un percorso decisionale complesso, aiutandolo a dare senso ai dati e a mantenere una visione di lungo periodo. In questo contesto, le competenze relazionali, comunicative ed etiche assumono un'importanza crescente.

Data: 26.09.2026

Pag.: 51,52

Size: 664 cm2

AVE: € 65072.00

Tiratura: 41230

Diffusione: 31512

Lettori: 279000



D. Quali sono i punti di forza che spiegano la continua crescita di domanda di consulenza qualificata nonostante la diffusione dei servizi digitali e quale valore riconoscono i clienti al modello banche-reti?

Conte. Il principale punto di forza è la relazione di fiducia, fondata sulla conoscenza autentica della persona. Il consulente prepara il patrimonio ad attraversarlo ad ogni cambiamento. La professione evolve così dalla gestione della ricchezza alla pianificazione della vita, integrando bisogni finanziari, previdenziali, assicurativi, fiscali e successori.

Tofanelli. Il valore della relazione emerge soprattutto dove c'è connessione intuitiva: il silenzio del cliente davanti a una scel-

ta, quanto vale saperlo interpretare? La macchina ricava dati e li elabora, non comprende emozioni e paure. Il consulente, conoscendo la sua storia, può leggerle, può dire "aspettiamo domani".

Carluccio. Il supporto nella fase più delicata del processo di costruzione del portafoglio, ossia la definizione di un'asset allocation coerente con il profilo di rischio dell'investitore e funzionale al raggiungimento dei suoi obiettivi di investimento. In assenza di una guida adeguata, il rischio è quello di una gestione disordinata e inefficiente, con portafogli potenzialmente concentrati, poco diversificati e non

coerenti con gli obiettivi di lungo periodo.

D. Come costruire una banca capace di unire la velocità e la conve-

nienza del digitale alla competenza, alla prosimità e alla responsabilità della consulenza umana?

Conte. La vera evoluzione consiste nell'integrare efficienza digitale e valore umano, ponendo al centro la tutela del risparmiatore. Ogni attore deve contribuire a una crescita culturale individuale e collettiva. Le relazioni di fiducia ne rappresentano le fondamenta, ma sono competenza, ascolto e responsabilità a trasformare il risparmio in libertà progettuale e in una risorsa per lo sviluppo del Paese.

Tofanelli. Sono le banche reti, che integrano già tecnologia e fiducia: piat-

taforme specialistiche che velocizzano processi e analizzano dati, con consulenti che sanno usarli e dedicarsi a ciò che richie-

de interpretazione e comprensione dei veri bisogni del cliente.

Carluccio. La sfida non è tanto tecnologica quanto culturale, perché implica un ripensamento del modo in cui vengono prese le decisioni e del ruolo del consulente all'interno di questo processo. La tecnologia, infatti, offre strumenti potenti per analizzare i mercati, costruire portafogli più robusti, gestire il rischio e personalizzare il servizio; il suo valore, però, dipende in modo cruciale dal contesto in cui viene utilizzata e dalla capacità del consulente di integrarla in modo responsabile, trasparente e orientato al cliente. (riproduzione riservata)



Luigi Conte



Emanuele Maria Carluccio



Marco Tofanelli