

WE WEALTH

Data: 01.10.2026 Pag.: 50,51
 Size: 984 cm2 AVE: € 3936.00
 Tiratura:
 Diffusione:
 Lettori:



PATRIMONI & CONSULENZA

EFPA, LUNGA VITA ALLA PIANIFICAZIONE

La longevità impone di ripensare il ruolo del consulente finanziario, dalla previdenza alla protezione del patrimonio. Il consigliere di **Efpa** Italia, Nicola Ardente, spiega perché servono nuove competenze (e solleva dubbi sulla misurabilità del “beneficio tangibile” introdotto dalla Ris)

di Alberto Battaglia

Efpa Italia Meeting si avvicina all'appuntamento fiorentino del 21 e 22 ottobre 2026. Al centro un tema non di moda, ma evergreen: “Planning Better, Living Longer”. La longevità non è solo il piacere di una vita più lunga ma un nuovo rompicapo finanziario. “Il rischio maggiore? Che il cliente non percepisca oggi problemi che emergeranno fra venti o trent'anni”, dice a We Wealth il consigliere di **Efpa** Italia, Nicola Ardente.

L'EFPA Italia Meeting si avvicina: quali sono le principali novità dell'edizione di quest'anno?

Il titolo della diciassettesima edizione è “Planning Better, Living Longer”. Il punto di partenza è la longevità, una trasformazione che riguarda tutta la società e che impone di ripensare la pianificazione finanziaria. Vivere più a lungo è certamente una buona notizia, ma comporta anche il rischio di sopravvivere al proprio patrimonio. È un rischio ancora poco percepito e sul quale il consulente deve avere un ruolo proattivo. L'obiettivo del Meeting è proprio questo: richiamare l'attenzione sulla necessità di iniziare per tempo una pianificazione seria, monitorata e aggiornata, che tenga conto di come cambiano la società, il lavoro e i bisogni delle persone.

Pianificare per una vita più lunga significa ripensare anche il modo di fare consulenza?

Assolutamente sì. La professione deve evolvere insieme alla società. I capisaldi restano competenza,

aggiornamento e deontologia, ma oggi il consulente deve essere in grado di leggere bisogni molto più ampi rispetto alla sola costruzione di un portafoglio. Non basta conoscere gli strumenti: bisogna saper tradurre nozioni complesse in scelte comprensibili per il cliente e diventare un punto di riferimento nella pianificazione complessiva. Parlo spesso di “rendita integrata”, non soltanto di rendita integrativa: in futuro conterranno insieme previdenza pubblica e complementare, patrimonio finanziario, immobili e altre fonti di reddito. Il consulente deve essere il pivot di questo processo e, quando serve, coinvolgere altri professionisti come notai o avvocati. Il rischio maggiore è che il cliente non percepisca oggi problemi che emergeranno fra venti o trent'anni.

La Commissione europea ha proposto una riforma del PEPP. Serve davvero più concorrenza paneuropea sui prodotti previdenziali?

Più concorrenza e più trasparenza possono certamente essere positive, ma non credo che il vero nodo della previdenza sia soltanto il prodotto. Una competizione paneuropea, in parte, esiste già. La questione centrale resta la qualità della pianificazione. Bisogna partire dagli obiettivi, dall'orizzonte

WE WEALTH

Data: 01.10.2026 Pag.: 50,51
Size: 984 cm2 AVE: € 3936.00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:



Nicola Ardente

temporale, dalla situazione lavorativa e contributiva della persona e dal rischio che è in grado di assumere. Se un trentenne ha davanti decenni di accumulo, ha poco senso affrontare il fondo pensione con criteri completamente diversi da quelli utilizzati per il resto del patrimonio. Il vero errore è trattare la previdenza come un compartimento separato. Il PEPP può essere utile, ma nessuna riforma sostituisce una corretta allocazione delle risorse e una maggiore consapevolezza del rischio di longevità.

I private market vengono spesso presentati come investimenti di lungo periodo. A che punto è la formazione delle reti su questi strumenti?

È importante conoscerli, perché ormai fanno parte dell'universo investibile, ma bisogna anche evitare di attribuire loro un ruolo che non possono avere. Restano strumenti illiquidi, destinati in primo luogo a patrimoni elevati e comunque a una quota limitata del portafoglio. Oggi esistono soluzioni che ne ampliano l'accessibilità, anche con strutture semiliquide, ma la natura dell'investimento non cambia. Per questo servono competenza e grande attenzione

alla coerenza con il profilo del cliente. Un portafoglio può contenere private market, ma non può ignorare fabbisogni di liquidità, orizzonte temporale e capacità di sopportare il rischio. EFPA ha sviluppato anche certificazioni specialistiche sui private market proprio perché la crescente complessità degli strumenti richiede conoscenze specifiche.

Con la Retail Investment Strategy entra in gioco il concetto di "beneficio tangibile" della consulenza. Ma come si misura davvero? Per valutarlo bisognerebbe anche conoscere il controfattuale, cioè sapere come avrebbe investito quello stesso cliente senza consulenza: un dato che, per definizione, non possiamo osservare.

Esatto. Non è misurabile. È molto difficile stabilire quale sarebbe stato il comportamento del cliente senza consulenza e quindi attribuire un valore al

servizio sulla base di quel confronto. Allo stesso modo, non credo che il beneficio possa essere ridotto alla sola performance rispetto a un benchmark. Il principio di tutelare il cliente è condivisibile, così come lo sono trasparenza e correttezza, ma bisogna capire come questi criteri possano essere applicati concretamente. La RIS nasce inoltre in un'Europa dove modelli distributivi, cultura finanziaria e regole nazionali sono molto diversi. Per EFPA il punto resta quindi la qualità professionale: competenza elevata, aggiornamento continuo e una postura deontologica ineccepibile. Aggiungere regole può essere utile, ma non sempre una maggiore complessità normativa rende più semplice o più efficace la tutela del cliente.

La consulenza diventa sempre più olistica e integra anche protezione e assicurazione. Qual è il ruolo di EFPA su questo fronte?

Vediamo crescere l'interesse sia da parte delle società sia dei singoli consulenti, ma la preparazione deve restare prima di tutto una responsabilità personale del professionista. La longevità rende inoltre centrali temi come la non autosufficienza, il caregiving, il welfare sanitario, la pianificazione assistenziale e strumenti come l'amministrazione di sostegno. Sono rischi che spesso diventano molto costosi se affrontati tardi. La consulenza olistica significa proprio questo: non limitarsi agli strumenti disponibili presso

una singola mandante, ma individuare ciò di cui il cliente ha realmente bisogno e inserirlo in una pianificazione patrimoniale complessiva.