id: 000001074

FUNDS PEOPLE

Data: 01.11.2026 Pag.: 3
Size: 347 cm2 AVE: € .00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:





DI
LUCA TENANI

La consulenza non teme il FUTURO

Intelligenza artificiale, nuove generazioni e regole europee spingono gli advisor a evolvere facendo leva sul valore della relazione con il cliente

Mentre il mondo e i mercati sono in rotta verso un futuro incerto, la consulenza finanziaria vive di una certezza: **nulla, neanche l'AI, potrà sostituire il rapporto tra consulente e cliente**. Questo mantra ricorre nelle conferenze e ai tavoli istituzionali, è trasmesso dagli area manager alle proprie reti, ritorna nelle interviste dei responsabili e nei contributi degli esperti pubblicati su questo numero di **FundsPeople**.

I fatti, per ora, confermano che non si tratta semplicemente di un tentativo dell'industria di rassicurare sé stessa. **La raccolta delle reti continua a crescere**, stimolata anche dai timori su uno scenario complesso, tra rischi geopolitici, oscillazioni di tassi e spread, valutazioni azionarie elevate e timori di una bolla AI. Un campo minato che i risparmiatori-investitori preferiscono attraversare guidati da un professionista, e in cui i consigli di un algoritmo non soppiantano il peso e l'assunzione di responsabilità della voce di un consulente.

Ciò non significa che la consulenza, in Italia e in Europa, possa adagiarsi sugli allori. Il rischio di disintermediazione resta, soprattutto quando all'evoluzione dell'AI si sommano le altre dinamiche del comparto. A iniziare dalla transizione demografica: le nuove generazioni non ereditano automaticamente un legame saldo con il "consulente di famiglia". Agli advisor si richiede quindi non soltanto un impegno concreto per soddisfare esigenze e aspettative differenti rispetto al passato, ma anche **la capacità di adottare nuovi modi di comunicare**.

Al tempo stesso, la normativa europea punta a stimolare gli investimenti nell'economia reale, mobilitando la liquidità inutilizzata nei conti correnti (oltre 10 mila miliardi di euro a livello europeo), e a promuovere maggiore trasparenza ed equità nei costi dei servizi finanziari. Tuttavia, il concetto di "value for money" introdotto dalla Retail Investment Strategy potrebbe soffrire di un'asimmetria intrinseca, emersa durante l'EFPA Italia Meeting 2026: da un lato, il rapporto costi-benefici dei prodotti di risparmio gestito potrebbe essere definito tramite parametri complessi, ma oggettivi e condivisibili; dall'altro, **sarà più difficile misurare il valore aggiunto della consulenza**, composto da sfumature non sempre riconducibili a metriche quantificabili. Ecco allora che la consulenza evoluta, fee only/fee on top, già in crescita rispetto al totale del patrimonio servito dalle reti (oggi si attesta intorno al 16%), potrebbe trovare un'ulteriore spinta nel panorama italiano dell'advisory.

A questi temi è dedicato il primo piano di questo numero. L'obiettivo è tracciare la rotta di un settore, quello della consulenza finanziaria, che si trova nel pieno di un'evoluzione trasformativa. Il presente appare roseo e **gli operatori tengono lo sguardo fisso sulle sfide di un futuro sempre più prossimo**. Tutto dipenderà dalla capacità delle strategie pianificate oggi di affrontarle.

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario, Non riproducibile