

Il nuovo modo di fare consulenza sulla ricchezza in Italia

Come sta cambiando secondo il recente Report EY

Parlare di ricchezza in Italia significa molto più che pensare ai grandi patrimoni: riguarda milioni di famiglie che cercano di tutelare e far crescere i propri risparmi in un contesto globale sempre più incerto e complesso. Il recente **report 2025 dell'EY Global Wealth Research**, condotto su quasi 3.600 investitori in 30 Paesi offre una fotografia dettagliata anche della realtà italiana. Il rapporto si basa su interviste a centinaia di investitori e di famiglie per comprendere le aspettative, i comportamenti, i sogni e i timori dei risparmiatori. Le tendenze emergenti riguardano tutti coloro che vogliono gestire meglio i propri risparmi, non solo i professionisti della finanza.

Secondo lo studio, gli investitori italiani mostrano un alto livello di soddisfazione: l'87% ritiene adeguata la gamma di prodotti e servizi a disposizione, mentre l'85% è soddisfatto delle performance di investimento. Il rapporto di fiducia con il consulente finanziario rimane solido, tuttavia, solo il 40% si sente realmente preparato a navigare le turbolenze dei mercati e il 42% percepisce le proprie esigenze finanziarie come più complesse rispetto a due anni fa. Le maggiori fonti di ansia riguardano l'inflazione, i rischi geopolitici, l'incertezza economica e la complessità normativa.

Non sorprende, quindi, che il ruolo del consulente non sia più limitato alla gestione dei singoli investimenti, ma si allarghi a un supporto globale, che include pianificazione, protezione e gestione della successione patrimoniale. Uno dei cambiamenti più interessanti è infatti la crescita degli scambi e del coinvolgimento tra clienti e consulenti: il 53% degli intervistati discute regolarmente con il proprio wealth manager le ricadute degli eventi economici e politici, mentre quasi il 60% dei più giovani ha intensificato incontri e richieste di chiarimenti. Questo avvicinamento non solo esprime una maggiore maturità finanziaria, ma anche nuove esigenze di consulenza che vanno oltre la performance: protezione del patrimonio, pensionamento, strategie fiscali e pianificazione della successione.

Oggi le famiglie chiedono una consulenza a 360 gradi, che metta al centro la persona e i suoi progetti di vita; la consulenza finanziaria, quindi, si espande con servizi a valore aggiunto: non solo fondi e prodotti assicurativi, ma pianificazione patrimoniale avanzata, gestione fiscale, supporto alla salute e gestione del passaggio generazionale dei beni. La varietà dell'offerta è ormai un fattore decisivo nella scelta del consulente o della banca, specialmente tra i profili più patrimonializzati e le nuove generazioni. L'interesse per investimenti alternativi cresce, con particolare attenzione verso gli asset immobiliari, le crypto valute e il private equity; tuttavia, permangono timori legati a rischi, scarsa chiarezza sui rendimenti e vincoli normativi.

Dall'indagine emergono differenze generazionali piuttosto nette nel modo in cui gli italiani gestiscono il proprio patrimonio. I millennial, nati tra il 1981 e il 1994, si confermano i più autonomi e digitali: il 78% dichiara di avere oggi un maggiore controllo sul proprio portafoglio, mentre il 67% ha rafforzato il dialogo con il wealth manager. I boomer, nati tra il 1946 e il 1964, restano invece fedeli a un approccio più tradizionale, fondato sulla relazione personale e sulla reputazione del marchio. La Generazione X, che comprende i nati tra il 1965 e il 1980, si distingue per una netta inclinazione all'uso delle tecnologie digitali (69%), posizionandosi come ponte tra le due realtà.

Anche nel rapporto con i partner finanziari emergono contrasti significativi: i millennial sono più propensi a sperimentare nuovi interlocutori, confermando un approccio dinamico e aperto, mentre i boomer restano legati

alla fiducia personale costruita nel tempo con i propri advisor.

Quanto sono importanti i costi nella consulenza?

La trasparenza sui costi è ormai imprescindibile: l'83% non mette in discussione la correttezza delle commissioni applicate, anche se il 24% degli italiani le preferisce legate alla performance, mentre il 15% gradisce pagare una tariffa fissa. Crescono le richieste di contratti semplici e prevedibili. Sebbene calino le preoccupazioni legate a costi nascosti, metà degli investitori resta ancora attenta a questo aspetto. Le nuove generazioni, in particolare, sono molto sensibili ai costi e chiedono spiegazioni dettagliate sul valore di ogni euro investito nel servizio.

Quali sono le prossime tendenze secondo il rapporto?

Nei prossimi vent'anni il solo mercato italiano vedrà il trasferimento di decine di miliardi di euro tra generazioni. Tuttavia, la maggior parte delle famiglie si sente impreparata a gestire la successione patrimoniale e soltanto una piccola quota ha già affrontato il tema in modo strutturato. Più che in altri Paesi europei, in Italia la relazione di fiducia con il consulente facilita la continuità del rapporto famiglia-advisor. Rimangono centrali gli investimenti immobiliari, mentre previdenza integrativa e preparazione ai costi dell'istruzione sono priorità meno diffuse rispetto alla media globale.

Inoltre, il digitale e l'intelligenza artificiale sono avvertite come delle opportunità, però, permangono un certo grado di diffidenza e paura. Ma se pur con qualche resistenza, anche i clienti italiani si aspettano più tecnologia e servizi digitali: il 47% desidera che l'intelligenza artificiale migliori la personalizzazione, l'efficienza e la chiarezza delle soluzioni proposte. Tuttavia, più della metà teme l'uso scorretto dei dati, i problemi di privacy e la perdita del contatto umano, soprattutto tra le generazioni Boomers e Gen X.

Da questa analisi emerge come oggi la consulenza finanziaria non sia più solo un servizio per pochi eletti; quindi, per i consulenti sarà cruciale associare l'innovazione tecnologica a un rapporto umano di fiducia e alla trasparenza. Tirando le somme si può dire che il report EY racconta un'Italia in cui il benessere finanziario è centrale per milioni di persone, ma sempre più difficile da gestire senza una guida competente e aggiornata. La soddisfazione è alta, ma la consulenza dovrà evolversi secondo alcuni pilastri fondamentali: massima trasparenza, ampiezza e qualità dell'offerta, attenzione ai passaggi generazionali e capacità di integrare efficacemente l'innovazione digitale, senza perdere di vista la relazione umana. Possiamo concludere dunque affermando che innovazione, fiducia, ascolto e chiarezza rappresentano il giusto approccio della consulenza moderna.

Filippo Manuelli

© 2025 CIVICO20NEWS – riproduzione riservata

Data di pubblicazione: 18/10/2025

Salvato in PDF in data: 29/10/2026

Link all'articolo: <https://civico20-news.it/cultura-e-spettacolo/il-nuovo-modo-di-fare-consulenza-sulla-ricchezza-in-italia/18/10/2025/>