

<https://www.bluerating.com/banche-e-reti/839584/passaggio-generazionale-e-modelli-di-consulenza-la-sfida-della-nuova-ricchezza>

Passaggio generazionale e modelli di consulenza: la sfida della nuova ricchezza

“Nei prossimi anni, l'Italia sarà protagonista di un trasferimento di ricchezza senza precedenti. Secondo una ricerca condotta dall'Associazione Italiana Private Banking (AIPB) in collaborazione con KPMG, oltre 180 miliardi di euro passeranno dalle mani dei Baby Boomer e della Generazione X



ai Millennials e alla Generazione Z entro il 2028. Una cifra destinata a superare i 300 miliardi di euro entro il 2033 (fonte: la Repubblica)”. E' quanto ha scritto su LinkedIn il district manager di Bnl Bnp Life Banker, Alessandro Fatichi. “Questo fenomeno, noto a livello globale come Great Wealth Transfer, rappresenta un'opportunità strategica per l'industria della consulenza finanziaria, ma comporta anche criticità complesse: dal coinvolgimento degli eredi alla necessità di innovare i modelli relazionali e operativi. 1. Quadro demografico e patrimoniale Entità del trasferimento Il passaggio di ricchezza coinvolgerà patrimoni sia finanziari sia immobiliari. Una transizione imponente, che richiede preparazione e visione strategica da parte dei professionisti del wealth management. Coinvolgimento limitato degli eredi Il 69% dei clienti tra i 65 e i 74 anni non coinvolge i propri figli nella gestione patrimoniale. La percentuale scende solo leggermente (58%) per gli over 74. Il risultato è un vuoto relazionale che rischia di emergere bruscamente al momento della successione (fonte: AIPB). Elevato rischio di “mass exit” Secondo un'indagine AIPB-BVA Doxa, circa il 77% degli eredi sceglie di non confermare il private banker della generazione precedente, preferendo rivolgersi a gestori esterni. 2. Le principali sfide per i consulenti finanziari Scarsa preparazione degli eredi Quando manca un rapporto preesistente, gli eredi si mostrano diffidenti e poco informati sulle opzioni d'investimento, aumentando il rischio di abbandono del

servizio. Modelli di remunerazione superati L'attuale prevalenza di logiche "product-based" (basate su commissioni di prodotto) è spesso percepita come opaca dalle nuove generazioni, più orientate a costi fissi e trasparenti. Divario tecnologico e culturale I clienti più giovani, nativi digitali, si aspettano piattaforme interattive, reportistica in tempo reale e disponibilità continua (24/7), mentre l'approccio tradizionale è ancora fortemente legato al contatto diretto. Complessità normativa e fiscale La normativa italiana in materia di successione e imposte patrimoniali richiede una pianificazione previdente e consulenti altamente specializzati, capaci di accompagnare la famiglia nel tempo.

3. Strategie vincenti per rimanere competitivi

3.1 Coinvolgimento precoce degli eredi

Workshop familiari Incontri mirati con gli eredi, integrati da contenuti formativi, simulazioni di investimento e percorsi guidati di alfabetizzazione finanziaria. Family governance Promozione di strumenti societari come holding familiari e patti di famiglia per favorire il dialogo intergenerazionale e la definizione di ruoli chiari.

3.2 Evoluzione dei modelli

Trasparenza e fiducia Passaggio a tariffe fisse sul patrimonio in gestione (AUM), comprensibili e coerenti con gli interessi dei clienti. Consulenza Offerta di servizi con modelli "ad valorem"..

3.3 Innovazione digitale e ibrida

Portali e app dedicati Interfacce intuitive per il monitoraggio dei portafogli, report personalizzati, accesso a contenuti formativi on-demand. Tecnologie intelligenti Integrazione di chatbot e intelligenza artificiale per rispondere a domande frequenti, raccogliere feedback e profilare il cliente in modo dinamico.

3.4 Formazione continua dei consulenti

Programmi formativi strutturati Academy interne con focus su pianificazione successoria, fiscalità e nuovi asset (ESG, private markets). Certificazioni internazionali Incentivare i consulenti a ottenere qualifiche come CFA, CAIA o CFP per innalzare il livello del servizio e consolidare la fiducia dei clienti.

4. Implicazioni per il reclutamento dei consulenti finanziari

Credo sia fondamentale ridefinire il processo di selezione per attrarre i professionisti più adatti a questa trasformazione. Tra le priorità: Mentalità orientata alla famiglia Ricercare candidati capaci di comprendere e gestire dinamiche intergenerazionali con empatia e competenza. Competenze digitali Introdurre test pratici e simulazioni di consulenza digitale durante il processo di selezione. Capacità relazionali e storytelling Valutare la padronanza della comunicazione narrativa, fondamentale per coinvolgere sia clienti senior che eredi giovani. Etica e trasparenza professionale Favorire candidati predisposti a operare con i nuovi modelli, nel rispetto delle normative e della fiducia del cliente. Il passaggio generazionale in Italia non è soltanto una transizione economica, ma rappresenta una vera e propria prova di maturità per il modello di consulenza finanziaria. Chi

saprà anticipare il coinvolgimento degli eredi, innovare il modello di servizio e integrare soluzioni digitali, consolidando al tempo stesso la relazione umana, non solo proteggerà il proprio portafoglio clienti, ma otterrà un vantaggio competitivo decisivo nel lungo periodo. La scelta è chiara: adattarsi oggi alle esigenze della nuova ricchezza, oppure subire domani una “mass exit” di patrimoni e fiducia. La nuova generazione di consulenti sarà valutata non solo per le competenze tecniche, ma per la capacità di costruire un patto intergenerazionale solido, destinato a durare ben oltre il semplice passaggio di consegne”.