22/07/2025
ID_020

bluerating
ADVISORY & ASSET MANAGEMENT

EAV: € 337
Utenti unici: 18.000

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

https://www.bluerating.com/private/843605/il-valore-immateriale-della-consulenza-finanziaria

Il valore immateriale della consulenza finanziaria

Private

di Antonella Massari, Segretario generale di Aipb (Associazione Italiana Private Banking) Nel private banking il concetto di consulenza ha visto negli anni una profonda trasformazione, arrivando a rappresentare il cuore pulsante del rapporto tra cliente e banca: una vera e propria relazione strategica, costruita su ascolto, fiducia e personalizzazione. Eppure, il valore di una delle forme più avanzate di questo servizio, la consulenza evoluta, resta ancora poco riconosciuta da regolatori e policy makers. Persona al centro Penso che il motivo principale risieda nella sua natura immateriale: il valore della consulenza evoluta non si esaurisce misurando il rendimento di un portafoglio o il numero di prodotti sottoscritti, comprende elementi intangibili, ma molto rilevanti. Al centro vi è la persona, non solo come investitore-cliente, quanto piuttosto individuo-famiglia con bisogni complessi e mutevoli, che richiedono una visione olistica del patrimonio ed estesa dell'orizzonte temporale. È un servizio che, grazie alla relazione continuativa e costante con il consulente di fiducia, accompagna il cliente nella costruzione consapevole ed informata del proprio futuro finanziario, con soluzioni personalizzate, in grado di integrarsi con obiettivi di lungo periodo, esigenze di protezione, successorie o progetti familiari. Tutto ciò, come dicevamo, è però difficilmente misurabile secondo metriche standard. I dati dimostrano che genera un impatto profondo. Cresce la soddisfazione Secondo l'ultima indagine annuale sulla clientela servita di Aipb–Bva Doxa, chi riceve una consulenza evoluta mostra livelli di soddisfazione e fiducia significativamente superiori: il 91% dichiara di fidarsi pienamente della propria

eXtrapola Srl e P-Review Srl sono IMMRS (imprese di media monitoring e rassegna stampa) che svolgono servizi di rassegna stampa con licenze autorizzate dagli Editori per riprodurre anche i contenuti protetti dalle norme sul Diritto d'Autore (Dlgs 177/2021) secondo l'uso previsto dalle norme vigenti. Tutti i contenuti e le notizie riprodotte nei service di media monitoring sono ad uso esclusivo dei fruitori autorizzati del servizio. Ogni altro utilizzo e diffusione di tali contenuti in contrasto con norme vigenti sul Diritto d'Autore, è vietato.

AIPB ASSOCIAZIONE ITALIANA PRIVATE BANKING

banca, contro l'80% di chi riceve una consulenza di base; il 74% afferma di pianificare il proprio patrimonio in una prospettiva di lungo termine (contro il 58%); l'84% è soddisfatto del value for money del servizio ricevuto (contro il 78%). Gli intervistati, inoltre, dichiarano che la consulenza evoluta è fonte di tranquillità (73% rispetto al 57% di chi riceve consulenza di base) e di rafforzamento della self-confidence (59% contro il 38%). Due elementi significativamente distintivi ma immateriali. Si tratta di un modello di servizio che non si limita a risolvere problemi contingenti, ma che rafforza l'autonomia decisionale, promuove la diversificazione del portafoglio (43% rispetto al 32%) e, soprattutto, migliora la relazione con la finanza, trasformandola in uno strumento di benessere personale e familiare. La consulenza evoluta è, in questo senso, anche un potente canale di propagazione finanziaria, che può aiutare a colmare il gap di conoscenza esistente e a ridurre l'ansia generata dalla volatilità dei mercati finanziari. La consulenza evoluta merita quindi maggiore visibilità e un riconoscimento più chiaro, anche a livello sistemico. Oggi, la sua diffusione è ancora limitata, in parte perché il valore che produce è difficile da spiegare con logiche standardizzate, in parte perché manca un lessico condiviso per raccontarla. È qui che diventa necessario un cambio di paradigma: occorre passare da una lettura della consulenza centrata solo su costi e performance, a una che ne valorizzi anche l'impatto educativo e, appunto, di sistema. Cresce la consapevolezza Il messaggio che emerge con forza dai dati è che il cliente che riceve una consulenza evoluta è un cliente più consapevole, più coinvolto e più preparato. In altre parole, un cliente che partecipa in modo più attivo e informato al mercato dei capitali. In un contesto in cui il rafforzamento della partecipazione degli investitori privati rappresenta una priorità per il sistema Paese e per la Unione europea, la consulenza evoluta può giocare un ruolo chiave. In quest'ottica, Aipb ritiene importante che anche le istituzioni e i regolatori valutino questo modello di servizio come un'opportunità concreta per accelerare il passaggio di un numero significativo di risparmiatori a investitori informati, consapevoli e maturi. La consulenza evoluta non è semplicemente una "versione potenziata" di quella tradizionale. È un approccio culturale, un investimento relazionale e professionale che mette la persona al centro. Per questo dev'essere riconosciuta nel suo valore e sostenuta nella sua diffusione. Non solo per la soddisfazione del singolo cliente, ma per l'interesse dell'intero ecosistema finanziario.

eXtrapola Srl e P-Review Srl sono IMMRS (imprese di media monitoring e rassegna stampa) che svolgono servizi di rassegna stampa con licenze autorizzate dagli Editori per riprodurre anche i contenuti protetti dalle norme sul Diritto d'Autore (Dlgs 177/2021) secondo l'uso previsto dalle norme vigenti. Tutti i contenuti e le notizie riprodotte nei service di media monitoring sono ad uso esclusivo dei fruitori autorizzati del servizio. Ogni altro utilizzo e diffusione di tali contenuti in contrasto con norme vigenti sul Diritto d'Autore, è vietato.