



LA CONSULENZA CAMBIA PELLE

# Meno prodotti e più servizi



**Addio alla corsa al rendimento: il futuro della consulenza è il “well-being”. Oltre i benchmark, il valore reale oggi si misura nella capacità di trasformare il patrimonio in benessere e longevità**

di Enrico Maria Cervellati

**P**er anni abbiamo raccontato la consulenza finanziaria come una gara. Chi rende di più. Chi batte il benchmark. Chi porta a casa qualche punto percentuale in più. È stato il linguaggio dominante di un'intera industria. Comodo, misurabile, rassicurante. Oggi, però, quel linguaggio mostra tutti i suoi limiti. Perché nel mondo che viene non basterà rendere di più per stare bene finanziariamente.

## Quando si misura il valore del consulente.

Un portafoglio può brillare per anni e fallire clamorosamente nel momento che conta davvero: quando il reddito da lavoro finisce, quando la salute diventa un tema, quando le spese aumentano e il tempo diventa la risorsa più scarsa. È lì che si misura il vero valore della consulenza. Non nel rendimento

di un anno, ma nella capacità di trasformare un patrimonio in benessere economico sostenibile nel tempo, tenendo insieme sicurezza, flessibilità e libertà di scelta.

Meir Statman, nel suo ultimo libro *A Wealth of Well-Being*, lo dice senza giri di parole: la ricchezza non è solo finanziaria. È fatta di salute, relazioni, autonomia, serenità. Il denaro è un mezzo, non il fine. E una consulenza che si concentra solo sugli investimenti, ignorando tutto il resto, è una consulenza miope. Funziona nei mercati facili, ma lascia scoperti i clienti nella vita reale, quando le decisioni diventano irreversibili. Lo stesso messaggio emerge con forza nell'articolo di Shlomo Benartzi “The Value of Holistic Financial Advice”: il vero valore per il cliente non nasce dalla selezione del prodotto migliore, ma da un approccio integrato che



**BENESSERE**  
È COSTITUITO  
DA SICUREZZA,  
FLESSIBILITÀ  
E LIBERTÀ DI  
SCELTA

tiene insieme investimenti, debiti, protezione, previdenza, pianificazione fiscale e comportamenti. È l'insieme che fa la differenza, non il singolo tassello preso isolatamente. È esattamente la direzione in cui abbiamo lavorato anche nel libro “Capire la finanza personale” scritto con Roberto Pugliesi. Un percorso che parte dal budgeting, passa dalla gestione dei debiti, dalla protezione e dalla previdenza, arriva agli investimenti e si chiude con il passaggio generazionale. Perché la finanza personale non è una sequenza di prodotti, ma un progetto di vita che evolve nel tempo, soprattutto in un contesto di longevità crescente. Il problema è che il nostro cervello non ama il lungo termine. Il bias del presente ci spinge a rimandare, l'iper ottimismo ci convince che andrà tutto bene, l'avversione all'ambiguità ci allontana



## **Il professionista del futuro integra investimenti e debiti, protezione e flussi di cassa, presente e futuro, evitando che decisioni emotive compromettano anni di lavoro**

da ciò che è complesso, ma necessario. Così continuiamo a inseguire il rendimento e trascuriamo il rischio vero: arrivare impreparati alla fase di decumulo, quando ogni errore pesa molto di più.

### **Le caratteristiche del professionista del futuro.**

Il consulente del futuro cambia pelle. Non è più l'esperto che promette di battere il mercato, ma il professionista che progetta resilienza e antifragilità.

Che aiuta il cliente a gestire il passaggio dall'accumulo al decumulo, a trasformare capitale in reddito, a governare la longevità senza paura. Che integra investimenti e debiti, protezione e flussi di cassa, presente e futuro, evitando che decisioni emotive compromettano anni di la-

voro. Non è più solo un wealth manager, ma un well-being manager, perché non gestisce più solo la ricchezza dei clienti, ma il loro benessere. Nel mondo che verrà, il vero lusso non sarà fare un punto percentuale in più, ma avere un piano che continui a funzionare quando la vita cambia e le priorità si ribal-

tano. E il vero "fare meglio degli altri" non sarà una performance da esibire, ma un progetto che funziona quando servono davvero le scelte giuste, nella vita reale, non solo nei report trimestrali. Questa è la nuova frontiera della consulenza. Tutto il resto è una classifica che conta sempre meno.

