



Consulenza finanziaria indipendente: cosa cambia davvero per chi risparmia

Descrizione

COMUNICATO STAMPA - CONTENUTO PROMOZIONALE

Milano, agosto 2026 - Per milioni di risparmiatori italiani, decidere come gestire il proprio patrimonio resta una delle scelte più delicate e meno affrontate con consapevolezza. Nel dibattito pubblico sulla gestione del risparmio si tende spesso a ridurre il valore di un percorso di investimento alla sola performance di breve periodo, trascurando altri fattori che nel tempo incidono in modo altrettanto rilevante sui risultati.

La ricerca accademica e la pratica professionale indicano che il contributo di una consulenza qualificata non si misura tanto nella capacità di anticipare i mercati, quanto in una serie di interventi che possono migliorare la gestione complessiva del patrimonio nel tempo.

In assenza di una guida strutturata, chi investe resta esposto alle proprie reazioni emotive, che in alcuni casi possono portare a scelte poco razionali nei momenti meno opportuni. La consulenza finanziaria indipendente si propone come un filtro razionale, capace di tradurre la complessità dei mercati in un percorso più lineare, in cui le decisioni sono guidate da un metodo definito piuttosto che dall'emotività del momento.

Perché un percorso di pianificazione patrimoniale possa funzionare nel tempo, è importante che il rapporto tra investitore e consulente si fondi su un livello elevato di trasparenza. Questo aspetto tende a essere più delicato nel modello di distribuzione bancario e assicurativo tradizionale, dove operatori e promotori, pur qualificati, agiscono anche come soggetti che collocano i prodotti dell'istituto per cui lavorano, generando in alcuni casi una sovrapposizione tra l'interesse del cliente e quello

commerciale dell'intermediario.

La direttiva europea MiFID II ha introdotto obblighi di trasparenza più stringenti sui costi totali dell'investimento, richiedendo comunicazioni ex-ante ed ex-post dettagliate. Resta tuttavia diffuso, nel canale bancario, il meccanismo delle retrocessioni (inducements): commissioni che le società di gestione riconoscono all'intermediario che colloca il prodotto. Questo meccanismo, di per sé lecito e regolamentato, può in alcuni casi generare un incentivo a proporre gli strumenti più remunerativi per la rete distributiva, non necessariamente i più efficienti per il risparmiatore.

Il modello di consulenza finanziaria indipendente, basato sulla formula fee-only, riduce questo tipo di sovrapposizione: il professionista non percepisce provvigioni o commissioni di collocamento dai gestori dei prodotti consigliati, ma riceve un compenso concordato direttamente con il cliente. In Italia questa figura è regolamentata: il consulente finanziario autonomo, così come le società di consulenza finanziaria (SCF), devono essere iscritti in un'apposita sezione dell'Albo unico dei Consulenti Finanziari, gestito dall'OCF (Organismo di vigilanza e tenuta dell'Albo) sotto la vigilanza della CONSOB. L'iscrizione è verificabile pubblicamente sul portale dell'organismo di vigilanza, il che consente al risparmiatore di controllare in autonomia la natura e la regolarità del professionista a cui si rivolge.

Uno degli effetti pratici di questo modello riguarda anche i costi di gestione. Alcuni prodotti a gestione attiva, o alcuni strumenti assicurativi più complessi, possono presentare costi complessivi sensibilmente più elevati rispetto a un portafoglio costruito con strumenti passivi come gli ETF, anche se si tratta di differenze da valutare caso per caso e non di una regola generale applicabile a tutto il mercato. Va inoltre ricordato che il TER (Total Expense Ratio) non esaurisce il costo totale di possesso di un fondo: spread denaro-lettera, costi di transazione ed eventuali commissioni della piattaforma incidono comunque sul rendimento netto. Sostituendo strumenti a gestione attiva con molti ETF passivi core, un consulente indipendente può contribuire a ridurre in modo significativo le spese correnti di portafoglio, con effetti che nel tempo si riflettono sul rendimento netto del cliente.

Per comprendere il valore di un affiancamento professionale, può essere utile osservare la natura e la frequenza degli errori che i risparmiatori tendono a commettere quando operano in autonomia o si affidano a canali non pienamente allineati ai propri interessi. La finanza comportamentale, disciplina che studia l'interazione tra psicologia e decisioni economiche, ha documentato come le scelte in ambito finanziario siano spesso guidate da bias cognitivi ed euristiche che possono rivelarsi controproducenti.

Tra i bias più studiati vi è l'avversione alle perdite (loss aversion), descritta dagli psicologi Daniel Kahneman e Amos Tversky, secondo cui il disagio provocato da una perdita tende a essere percepito come più intenso, a parità di importo, rispetto alla soddisfazione di un guadagno corrispondente. Questa asimmetria emotiva aiuta a spiegare un comportamento ricorrente, il cosiddetto panic selling: durante le fasi di correzione dei mercati, il timore della perdita può spingere alcuni risparmiatori a liquidare le proprie posizioni, trasformando in una perdita reale quella che sarebbe potuta restare una flessione temporanea. In modo speculare, nelle fasi di euforia dei mercati può manifestarsi il cosiddetto effetto FOMO (Fear Of Missing Out), che porta ad acquistare asset già saliti molto di prezzo. Ripetuto nel tempo, questo schema tende a penalizzare in modo significativo il rendimento effettivo del risparmio accumulato.

Accanto agli errori di natura emotiva, si osservano spesso alcune criticità strutturali nella costruzione dei portafogli fai-da-te o proposti da alcuni canali di distribuzione tradizionali: la concentrazione eccessiva su singoli titoli o mercati geografici, spesso legata al cosiddetto home bias, cioè la tendenza a investire prevalentemente nel proprio Paese; l'acquisto di prodotti finanziari complessi o poco trasparenti, di difficile comprensione per un non addetto ai lavori; l'impatto di costi di gestione impliciti e commissioni di ingresso o di performance, che in alcuni casi possono assorbire una parte rilevante dei rendimenti generati dai mercati.

In questo contesto, la figura del consulente finanziario autonomo può svolgere un ruolo utile: attraverso un'analisi del portafoglio esistente, il professionista è in grado di individuare costi non evidenti e proporre una riorganizzazione degli strumenti meno efficienti. L'affiancamento non riguarda solo l'aspetto tecnico: aiuta anche il cliente a riconoscere i propri automatismi emotivi, riducendo la probabilità di errori che, nel tempo, possono incidere sulla stabilità economica di un nucleo familiare.

Oltre ai costi e ai rendimenti, esiste una dimensione meno misurabile ma altrettanto rilevante, legata alla serenità con cui si affrontano le proprie scelte finanziarie. Monitorare costantemente l'andamento dei mercati o vivere con il dubbio di aver preso la decisione sbagliata può generare un livello di stress che si riflette sulla vita quotidiana, sul lavoro e sulle relazioni personali.

La serenità finanziaria non deriva dall'eliminazione della volatilità dei mercati, un obiettivo tecnicamente non realistico, ma dalla capacità di convivere grazie a un percorso di pianificazione strutturato. Quando un risparmiatore adotta un processo di pianificazione finanziaria orientato agli obiettivi il cosiddetto goal-based investing l'attenzione si sposta dalle oscillazioni di breve periodo al raggiungimento di obiettivi di vita concreti, ridefinendo il rapporto tra la persona e il proprio denaro.

A differenza di un approccio basato su prodotti standardizzati e benchmark generici, la pianificazione orientata agli obiettivi parte dall'analisi dei flussi di cassa, della capacità di risparmio e delle scadenze personali, per costruire una strategia più aderente alle esigenze reali. Il patrimonio viene spesso suddiviso in orizzonti temporali distinti, ciascuno associato a uno scopo specifico: una riserva per le emergenze immediate, la pianificazione degli studi dei figli, l'integrazione della pensione o il passaggio generazionale della ricchezza.

Sapere che ogni somma ha una destinazione definita, e che il portafoglio è costruito per attraversare le fasi di turbolenza di breve periodo, può aiutare il risparmiatore a delegare parte delle preoccupazioni operative, riducendo l'ansia legata alle performance di breve termine e permettendo di concentrarsi sulle proprie priorità personali e familiari. In questo senso, il valore della consulenza indipendente non si esaurisce nel rendimento ottenuto, ma comprende anche la riduzione degli errori comportamentali e un migliore allineamento delle scelte finanziarie agli obiettivi di vita.

In Italia, questo modello di consulenza è offerto da un numero crescente di professionisti e società di consulenza finanziaria autonome, tra cui

IoInvesto

, iscritte all'Albo OCF e vigilate dalla CONSOB.

Contatti:

IoInvesto SCF. Maggiori informazioni sono disponibili su www.ioinvesto.net.

COMUNICATO STAMPA - CONTENUTO PROMOZIONALE

Responsabilità editoriale di IoInvesto SCF

immediapress

Categoria

1. Comunicati

Tag

1. ImmediaPress

Data di creazione

Agosto 4, 2026

Autore

redazione