

**“IL CONSULENTE
FINANZIARIO COME PONTE
TRA GENITORI E FIGLI, TRA
BOOMERS E MILLENNIALS”**

17 MARZO 2026



Stefano Pellegrini

Consulente – Formatore – Educatore Finanziario

dott.pellegrini.docenze@gmail.com

www.stefanopellegrini.consulentefinecobank.com

www.linkedin.com/in/stefano-pellegrini-466b0539

www.facebook.com/Stefanopellegrini85



AGENDA

CONSULENZA: COSÌ SI CREA UN PONTE CON LA GENERAZIONE FUTURA

GENERAZIONI A CONFRONTO: COME CAMBIA IL RAPPORTO CON RISPARMIO E INVESTIMENTO?

FOCUS GIOVANI: ATTITUDINI, ABITUDINI E MODUS OPERANDI

MILLENNIALS E CONSULENTI FINANZIARI, UN RAPPORTO DIFFICILE

PER FORTUNA IL VENTO STA CAMBIANDO

CONSULENTI: LE STRATEGIE PER AVERE SUCCESSO NEI PROSSIMI ANNI

CONSULENZA: COSÌ SI CREA UN PONTE CON LA GENERAZIONE FUTURA



CONSULENZA: COSÌ SI CREA UN PONTE CON LA GENERAZIONE FUTURA

In Italia si stima che nel prossimo trentennio circa **3.800 miliardi di euro** saranno oggetto di passaggio generazionale. Una sfida, ma anche un'opportunità per i consulenti finanziari: il loro successo dipenderà dalla capacità di creare una proficua relazione con ereditieri ed ereditiere.

- Una ricerca di **Harvard Health Publishing** a livello mondiale evidenzia che le donne vivono in media sette anni in più rispetto agli uomini;
- **Fabrizio Zumbo** (senior specialist dell'advisory research centre di Vanguard): "Gli advisor dovrebbero focalizzarsi sulla relazione, piuttosto che sulla vendita di un prodotto specifico".



CONSULENZA: COSÌ SI CREA UN PONTE CON LA GENERAZIONE FUTURA

Nei prossimi 30 anni circa 3.800 miliardi di euro, solo in Italia, passeranno da una generazione all'altra. Un trasferimento di ricchezza epocale, che innesca una serie di sfide per le famiglie coinvolte: una ricerca condotta da **Williams Group** mostra infatti come fino al 70% dei nuclei familiari benestanti vede svanire le proprie fortune entro la generazione successiva e fino al 90% entro la terza generazione.

I consulenti finanziari possono fare la differenza in queste circostanze, ma il loro successo sarà direttamente proporzionale alla capacità di coinvolgere ereditieri ed ereditiere del futuro, elaborando al contempo proposte che soddisfino le rinnovate esigenze e preferenze delle generazioni che verranno.

