

GIAN PAOLO FRASSINELLI: «VEDO LA FINANZA COME RELAZIONE, NON COME VENDITA DI PRODOTTI»

scritto da Mariza Cibelle Dardi | 23 Ottobre 2025



Tra i pionieri della consulenza finanziaria italiana, Gian Paolo Frassinelli vanta quasi 40 anni di esperienza nel settore maturata collaborando con varie realtà del panorama nazionale. Oggi, da Volterra (Pisa), dirige Progetto Agenzia, un tutor esperienze per il settore assicurativo.

Gian Paolo Frassinelli ha iniziato il suo viaggio professionale nel 1987, anno del famigerato "Black Monday", quando la consulenza finanziaria italiana muoveva i primi passi. Nel 1991 ha partecipato all'istituzione dell'albo unico nazionale degli allora promotori finanziari, e oggi lavora con SCM SIM di Milano. È cofondatore di Progetto Agenzia ed educatore finanziario AIEF per la diffusione delle buone prassi in ambito finanziario. L'intervista attraversa quattro decenni di trasformazioni, successi e lezioni apprese sul campo del consulente toscano che risiede a Volterra. Frassinelli racconta di aver fatto dell'educazione finanziaria una missione e del valore delle relazioni umane un punto di forza, anche nell'era dell'intelligenza artificiale.

Il 1987 è stato l'anno del "Black Monday", il crollo di Wall Street in ottobre che ha sconvolto i mercati globali. Lei ha iniziato la sua carriera proprio in quel periodo turbolento, quando la consulenza finanziaria in Italia era ancora agli albori. Come ricorda quei primi momenti e che impatto ebbe su di lei quell'evento storico?

Ricordo bene quei momenti perché, insieme alla consulenza finanziaria, stavo nascendo anch'io come giovane consulente e professionista. Fui contattato pochi mesi prima da quello che sarebbe diventato il mio manager e dopo poco entrai in struttura. Il lunedì nero, confesso, non mi fece grande paura, semplicemente perché mi mancavano ancora tutti quegli elementi e quell'esperienza per poterlo valutare in un contesto ben definito. Se mi voltavo indietro, vedo la strada fatta e questo mi gratifica. Ho conosciuto tantissime persone, clienti e colleghi, con molti dei quali siamo in contatto da allora. Il settore è cresciuto tantissimo, basti pensare che fino al 1992 non avevamo un albo professionale.



Ripensando ai suoi primi anni di carriera, quali episodi, errori o soddisfazioni le sono rimasti più impressi?

Episodi ce ne sono a decine, come del resto gli errori e le soddisfazioni. Quello che mi emoziona ancora oggi è ripensare a tutti i clienti che vedevo ogni giorno, ai contratti fatti e a quelli non fatti, ai referral chiesti e ottenuti, agli affiancamenti con il mio manager. L'emozione di quando chiudi un contratto, il rapporto che si crea seguendo i clienti nel tempo: è stata davvero una delle esperienze più belle e formative.

Con il bagaglio di chi forma consulenti da tempo, se potesse dare un consiglio al giovane se stesso, quale sarebbe?

Al Gian Paolo di ventitré anni direi: ascolta con interesse vero, reale, chi hai di fronte. È il consiglio più prezioso che posso dare, frutto di un percorso che da almeno vent'anni mi vede impegnato nel reclutamento e nella selezione di consulenti, per poi accompagnarli nella crescita e coordinarli nel loro sviluppo professionale. Trasmettere agli altri le esperienze maturate in questa attività è ciò che più mi appassiona. A questa età, devo dire che è proprio questo aspetto a darmi le maggiori soddisfazioni.

Nel gennaio 2024, in pieno boom del fintech italiano, ha fondato "Progetto Agenzia". Qual è stata la scintilla che ha fatto nascere l'idea?

Progetto Agenzia era già presente da molto tempo nella mia mente e in quella dei miei colleghi Elena Fabbri, Giuseppe Bartola, Antonio Zeoli. A un certo punto abbiamo deciso di concretizzarla: il nostro obiettivo era chiaro fin dall'inizio. Progetto Agenzia è un tutor digitale pensato per chi opera nel settore assicurativo, ma applicabile anche ad altri ambiti. La piattaforma guida l'operatore nell'impostare un percorso consulenziale strutturato con il cliente, con l'obiettivo di aumentare l'efficacia commerciale. Abbiamo identificato un problema ricorrente: troppo spesso si propongono semplicemente prodotti invece di fare vera consulenza. Il nostro software orienta l'operatore verso un approccio consulenziale autentico, superando la logica della mera vendita.

Lei è anche educatore finanziario AIEF. Cosa l'ha spinto a intraprendere questo percorso e perché ritiene così importante l'educazione finanziaria in Italia?

Sono diventato educatore finanziario AIEF (Associazione Italiana Educatori Finanziari) tre anni fa, mosso dalla consapevolezza che in Italia la cultura finanziaria non è sviluppata e siamo agli ultimi posti nella classifica mondiale! E infatti siamo il popolo che più subisce truffe finanziarie, che presenta asimmetrie informative spaventose quando ci rapportiamo con assicuratori, banche e anche consulenti finanziari. Se tutti ne sapessimo un po' di più di materia finanziaria, magari apriremmo per tempo un fondo pensione o assicureremmo la nostra persona e la casa in cui viviamo. Credo che dovremmo fare tutti il tifo, noi operatori per primi, per avere cittadini più consapevoli, a partire dalle scuole dove AIEF è presente con le sue numerose attività. L'educazione finanziaria è a tutti gli effetti una competenza e, in quanto tale, dobbiamo farla crescere: ne avremo da guadagnare tutti come società.

Secondo la sua esperienza, qual è la differenza principale tra chi riesce a raggiungere i propri obiettivi finanziari e chi no?

Ho visto clienti fare guadagni considerevoli e altri ritirare il capitale non appena la nave iniziava a ballare per il mare grosso, con i mercati instabili, ma ho capito presto che il mio lavoro non è o non dovrebbe essere solo quello di far guadagnare, piuttosto è quello di impostare un percorso e pianificare degli obiettivi.



Ad esempio, è molto rischioso prendersi dei rischi per qualche punto di performance in più se non ho prima pensato a proteggermi, come nel caso di una morte improvvisa che lascerebbe la famiglia in gravi difficoltà con un mutuo da pagare. Ecco, noi oggi dovremmo essere più pianificatori finanziari.

Ogni consulente sviluppa nel tempo un proprio stile distintivo. Qual è il suo?

Niente di particolare, mi piace pensare che la mia firma distintiva sia quella della chiarezza nei rapporti, della trasparenza massima, sia con i clienti sia con i colleghi che entrano nel mio gruppo.

Può spiegare un concetto finanziario che ritiene fondamentale, come farebbe con un bambino o bambina?

C'era una volta, in un regno lontano, un re potente e generoso. Un giorno, un saggio inventò un gioco meraviglioso: gli scacchi. Il re, entusiasta, lo volle ricompensare. «Chiedi ciò che vuoi, e sarò tuo!» disse il re. Il saggio sorrise e rispose: «Maestà, desidero solo un chicco di riso sulla prima casella della scacchiera. Poi il doppio sulla seconda, il doppio ancora sulla terza... fino all'ultima casella». Il re rise. «Solo riso? Che richiesta buffa!» Il giorno dopo, i servitori iniziarono a contare: Casella 1: 1 chicco, Casella 2: 2 chicchi, Casella 3: 4 chicchi, e così via, raddoppiando ogni volta. Dopo poche caselle, il riso richiesto era già più di quanto il palazzo potesse contenere. Alla 20esima casella servivano oltre un milione di chicchi. Alla 64ª casella... più riso di quanto esistesse nel regno intero! Il re capì che il saggio non era solo intelligente, ma aveva insegnato una lezione preziosa: la crescita lenta e costante può diventare immensa, se gli dai tempo. L'interesse composto è come quel riso: all'inizio sembra poco, ma col tempo diventa una montagna. Se risparmi o investi con pazienza, il tuo denaro può crescere come una scacchiera magica.

EDUCATORE FINANZIARIO AIEF EDUCAZIONE FINANZIARIA GIAN PAOLO FRASSINELLI PROGETTO AGENZIA

0 commenti

0 0 0 0 0 0 0 0



MARIZA CIBELLE DARDI

Autrice specializzata in temi economici e sociali. Nei suoi articoli esplora fenomeni legati all'economia, alla cultura, ai cambiamenti urbani e alle tendenze che influenzano la società contemporanea.

post precedente

BONIFICI Istantanei, l'Europa accelera sui pagamenti

TI POTREBBE PIACERE



FRANCESCA SERAFINI: «OGNI PEZZETTINO DI SETA NON È...

16 Ottobre 2025



IL RAPPORTO CHE ABBIAMO CON IL DENARO È...

9 Ottobre 2025



GIANNI VERNOCCHI: «MI GRATIFICA VEDERE I RISULTATI DEI...

2 Ottobre 2025

0 0 0 0

LASCIA UN COMMENTO

Il tuo commento

Nome* Email* Sito web

Salva il mio nome, l'e-mail e il sito web in questo browser per la prossima volta che commenterò.

INVIA

Gian Paolo Frassinelli: «Vedo la finanza come relazione, non come vendita di prodotti»

Bonifici Istantanei, l'Europa accelera sui pagamenti

Francesca Serafini: «Ogni pezzettino di seta non è solo un accessorio, ma è una storia»

La forza silenziosa degli abiti

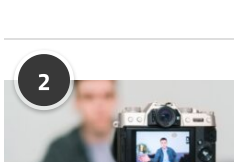
Il rapporto che abbiamo con il denaro è molto più profondo di quanto pensiamo

ARTICOLI PIÙ LETTI



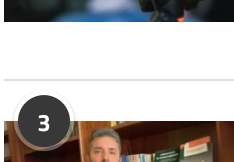
Che significa cocktail attire? Eleganza e stile per gli eventi della Finanza

10 Luglio 2024



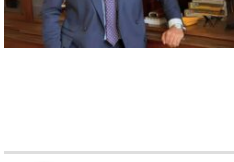
Financial Influencer, anche in Italia è un fenomeno da tenere d'occhio

31 Gennaio 2024



Daniele Savioli: «I rendimenti asimmetrici combinano profitto e protezione»

28 Giugno 2024



Mahena Mariani: «La coerenza è la base del rapporto con i clienti»

19 Luglio 2024



Paola Angioni: «Leadership, gestione del team e visione strategica sono fondamentali»

12 Luglio 2024

CATEGORIE

> Consigli di stile (27)

> Editoriali (2)

> Educazione finanziaria (85)

> News & Eventi (4)

> Storie (135)

TAG PIÙ RECENTI

ABBIGLIAMENTO BANCA BUSINESS

CLIENTE CLIENTI COMUNICAZIONE

CONSULENTE CONSULENTE FINANZIARIA

CONSULENTE FINANZIARIO

CONSULENTE FINANZIARIO INDIPENDENTE

CONSULENTI FINANZIARI CONSULENZA

CONSULENZA FINANZIARIA DONNE

EDUCAZIONE FINANZIARIA EMPATIA EVENTI

FIDUCIA FINANZA

FINANZA COMPORTAMENTALE

FINANZA PERSONALE FORMAZIONE

GESTIONE PATRIMONIALE GIOVANI IMMAGINE

INFLAZIONE INTELLIGENZA ARTIFICIALE

INTERESSE COMPOSTO INVESTIMENTI

INVESTIMENTO LAVORO LEADERSHIP

LIBRO LOOK MODA

MONDO FINANZIARIO PATRIMONIO

PERSONAL BRANDING PIANIFICAZIONE

PIANIFICAZIONE FINANZIARIA PRIVATE BANKER

RISPARMIO SOLDI STILE STYLE FINANCE