

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI



Consulenti Finanziari

Il giornale dei professionisti della consulenza



Inserito a cura di



Ridisegnare la competitività

Tra trasformazioni economiche, crisi dei territori e nuovi bisogni di pianificazione, imprese, professioni e corpi intermedi tornano a ricostruire reti di fiducia e prossimità. Gronchi e Conte riflettono sulle sfide del sistema produttivo e sul futuro del Paese

di Arianna Porcelli

L'economia italiana assomiglia sempre più a un tessuto fatto di fili sottili: territori, imprese, famiglie e professioni che restano insieme solo se riescono a mantenere connessioni solide. In alcuni punti questa trama regge ancora, in altri si sta assottigliando sotto il peso di trasformazioni economiche, digitali e sociali che stanno cambiando il volto del Paese. Tra il 2019 e il 2025 commercio e turismo hanno perso oltre 177mila lavoratori autonomi, una media di 81 piccoli imprenditori in meno ogni giorno. Cambiano i consumi, crescono i costi e imprese e famiglie si trovano a operare dentro "stress test continui", chiamate a investire e pianificare in uno scenario sempre più instabile. E qui che tornano centrali corpi intermedi, professioni e reti territoriali. Perché crescita economica e coesione sociale si costruiscono anche attraverso relazioni di fiducia capaci di trasformare l'incertezza in visione di lungo periodo. Su questi temi si confrontano il presidente di Confesercenti Nico Gronchi e il presidente di Anasf Luigi Conte.

Domanda. Presidente Gronchi, le micro e piccole imprese rappresentano uno dei principali motori economici e sociali del Paese. Quali so-

no oggi le fragilità più evidenti del sistema?

Risposta. Le micro e piccole imprese del commercio, del turismo e dei servizi tengono insieme l'economia reale del Paese, dentro una fase in cui sono saltati equilibri di fondo. Le fragilità più evidenti nascono dalla rottura simultanea di tre equilibri che a lungo avevano sostenuto l'impresa diffusa. C'è un equilibrio competitivo incrinato, perché grandi operatori e piattaforme globali si muovono dentro regole diverse da quelle che valgono per chi tiene aperta una saracinesca. C'è un equilibrio dei costi venuto meno, con energia, locazioni e oneri fiscali che hanno modificato la struttura di costo dell'impresa di prossimità, comprimendone i margini fino a renderne incerta la continuità. E c'è un equilibrio dei consumi spostato, con abitudini, canali e luoghi della spesa cambiati. A questo si aggiunge la difficoltà nei passaggi generazionali, che interrompe percorsi avviati da decenni. Fragilità che diventano subito fragilità dei territori: quando si svuota una saracinesca si svuota un pezzo di socialità.

D. Tra il 2019 e il 2025 commercio e turismo hanno perso oltre

177mila lavoratori autonomi. Quanto pesa oggi il progressivo indebolimento dell'impresa diffusa sulla capacità competitiva e sociale del Paese?

R. Quel numero racconta il prezzo pagato alla rottura di quegli equilibri. Nello stesso periodo l'occupazione dei due settori è cresciuta, ma interamente trainata dal lavoro dipendente: il lavoro autonomo è arretrato del 14,1%, e oggi gli indipendenti sono meno di un addetto su quattro, mentre nel 2019 erano uno su tre. È una divaricazione che ridisegna il modello produttivo italia-

no. La piccola impresa si è trovata a competere con operatori globali capaci di muoversi su leve che le restano precluse, dentro un aumento di energia, affitti, credito e pressione fiscale che ha eroso margini già sottili. L'impresa diffusa è un'infrastruttura del Paese: sostiene la densità produttiva dei territori, alimenta pluralismo dell'offerta, fa circolare il reddito dove viene generato. Quando si assottiglia, il Paese perde capillarità, varietà e coesione.

D. A Consulentia26 ha parlato della necessità di strumenti per ragionare con lungimiranza e invertire la tendenza delle risposte di emergenza innescata a partire dal periodo pandemico. Quanto è una questione di strumenti quanto di cultura e consapevolezza del loro utilizzo?

R. È una questione di entrambe le cose, e l'una senza l'altra non funziona. La pandemia ci ha consegnato un riflesso diventato abitudine: rispondere a ciò che accade nel momento in cui accade. È stato necessario allora,

oggi rischia di diventare il metodo ordinario di governo dell'economia. Per rimettere in equilibrio un sistema servono strumenti pensati per il tempo lungo, in ambito previdenziale, fiscale, di accesso al credito e di welfare integrativo, capaci di accompagnare le traiettorie di un'impresa oltre la logica del tamponamento. Ma uno strumento resta inerte se chi dovrebbe utilizzarlo non lo conosce o non ha gli interlocutori per farlo proprio. E qui che entra in gioco la cultura: leggere il proprio tempo professionale come un percorso, decidere nel medio periodo, considerare previdenza complementare, formazione e pianificazione come parti ordinarie del fare impresa. Le organizzazioni di rappresentanza hanno una responsabilità precisa, insieme ai corpi professionali in contatto quotidiano con imprese e famiglie.

D. Per "scrivere ora per allora il futuro dell'Italia", come ha dichiarato a Consulentia26, quanto conta oggi ricostruire fiducia e relazione nei territori anche per sostenere crescita e coesione?

R. Conta moltissimo, ed è la precondizione di tutto il resto. Gli equilibri da ricomporre chiedono decisioni i cui effetti non coincidono con il ciclo dell'attualità: si decide oggi, si

(continua a pag. 54)



[A/B] ALLIANCEBERNSTEIN

Risultati migliori



I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

(segue da pag. 53)

vedrà domani. Scrivere ora per allora significa accettare questa distanza tra decisione ed esito. Per decidere con quello sguardo serve un capitale che non si compra e non si decreta, ed è la fiducia. Fiducia tra istituzioni e corpi intermedi, tra rappresentanze e imprese, tra chi fa politica economica e chi la vive nei conti di fine mese. Si costruisce nei territori, dove le relazioni sono concrete, le promesse verificate sul posto, le persone si conoscono per nome. Ricostruire relazione significa tenere insieme dimensione associativa, professionale e istituzionale in un'alleanza che restituisca alle comunità una direzione condivisa. E in questo tessuto che gli equilibri si rimettono in piedi, perché un sistema produttivo torna sostenibile quando ritrovano misura regole, costi e domanda. E il lavoro a cui Confesercenti

vuole contribuire.

D. Presidente Conte, In che modo la consulenza finanziaria può aiutare imprenditori e risparmiatori a trasformare l'incertezza in pianificazione e visione di lungo periodo?

R. È in relazione con le altre professioni presenti sul territorio che la consulenza finanziaria entra in gioco come abilitatore di connessioni e dialogo tra economia e società, tra risparmio privato e investimenti produttivi, tra famiglie e imprenditori, tra bisogni immediati e visione di lungo periodo. Con oltre 13mila professionisti e più di 1.000 miliardi di euro di patrimonio in gestione, la categoria dei consulenti finanziari rappresentata da Anasf rappresenta un'infrastruttura di fiducia che può aiutare a colmare il divario tra strumenti disponibili e capacità di utilizzarli. Per orientare

scelte individuali e sostenere la vitalità delle micro e piccole imprese, accompagnandole nella pianificazione, nella gestione dei rischi, nell'accesso a nuove forme di investimento e nella costruzione di una cultura economica più solida.

D. Quanto diventa centrale, in questo contesto, il ruolo del consulente finanziario come "traduttore di complessità" e guida nelle scelte economiche consapevoli?

R. Il consulente finanziario oggi è, prima di tutto, un traduttore di complessità. In un contesto in cui mercati e strumenti diventano sempre più articolati, il nostro compito è rendere comprensibile ciò che appare distante, accompagnando il risparmiatore nel passaggio più delicato: diventare investitore, con tutte le implicazioni emotive e decisionali che questo comporta. È un lavoro che richiede ascolto, interpretazio-

ne, personalizzazione. Ogni persona ha bisogni diversi e merita soluzioni costruite su misura. La tecnologia sostiene questo processo, rafforzando il dialogo. Oggi la professione è chiamata a operare con una visione integrata tra previdenza, assicurazioni, fiscalità, immobili e passaggi generazionali. E serve, soprattutto, una competenza educativa. Contrastare l'analfabetismo finanziario significa intervenire anche su un più ampio analfabetismo economico. Nuove regole, evoluzione della MiFID II, Savings and Investments Union e diffusione dell'IA richiedono consulenti sempre più preparati, capaci di integrare competenze e accompagnare cittadini e investitori verso scelte consapevoli.

D. Perché oggi cultura finanziaria, prevenzione e pianificazione rappresentano non solo strumenti individuali di tute-

la, ma anche leve strategiche per la crescita competitiva del Paese?

R. Il progetto congiunto Anasf-Confesercenti dedicato alla pianificazione finanziaria a supporto per micro e piccoli imprenditori nasce proprio da questa consapevolezza: che la crescita non è solo una questione di incentivi fiscali, ma di relazioni, educazione economica, presidio dei territori. Perché un ecosistema complesso come quello italiano ha bisogno di professionisti capaci di decodificare i segnali deboli, interpretare i cambiamenti, tradurre la complessità in scelte comprensibili. Ha bisogno di ponti. Oggi la crescita economica, fiducia e coesione sociale passa anche dalla capacità di accompagnare famiglie e imprenditori in un contesto segnato da incertezza economica, trasformazioni digitali e nuovi bisogni di pianificazione. (riproduzione riservata)

di Arianna Porcelli

Dentro la complessità

La consulenza finanziaria evolve in presidio di fiducia, pianificazione e prossimità per famiglie e PMI attraverso il lavoro in team

La complessità non è più un evento straordinario generato da shock temporanei, ma la condizione permanente dentro cui cittadini e investitori sono chiamati a prendere decisioni. È questo il tema emerso con maggiore forza nel corso del mese agli appuntamenti che hanno visto protagonista Anasf nei due principali eventi del settore, il Salone del Risparmio e il FAJ Forum Day. "Il consulente finanziario oggi è prima di tutto un traduttore di complessità", ha spiegato Luigi Conte, presidente Anasf. Per questa ragione la nostra professione evolve e oggi la consulenza non coincide più soltanto con la gestione del portafoglio, ma con la capacità di trasformare informazioni frammentate, paure e incertezza in scelte consapevoli e pianificazione di lungo periodo. "Tradurre la complessità significa rendere comprensibile ciò che appare distante, tecnico, persino intimidatorio", ha osservato ancora Conte. In questo senso il consulente finanziario diventa un presidio di prossimità capace di accompagnare le persone in una società sempre più esposta a sovraccarico informativo e ipertrofia digitale, agendo sulla sfera finanziaria, previdenziale, assicurativa, fiscale, immobiliare e successoria.

Dentro questa evoluzione cambia anche il modello organizzativo della professione. **La ricerca del Centro Studi e Ricerche Anasf** "Il ruolo del team nella crescita professionale dei consulenti finanziari" presentata al FAJ Forum Day lo scorso 20 maggio fotografa una categoria sempre più orientata al lavoro in team. Oggi quasi la metà dei consulenti finanziari opera in gruppo, prevalentemente in strutture composte da due professionisti. "Il team come evoluzione dell'attività del consulente finanziario è una modalità operativa che porta sempre più l'unione di competenze ed esperienze, messe a fattor comune per dare un servizio sempre più efficace e distintivo ai risparmiatori", ha commentato Conte. Una modalità operativa che genera valore aggiunto e aumenta il livello di fiducia verso la consulenza finanziaria e soprattutto favorisce sinergie di competenze, passaggio genera-



Luigi Conte e Andrea Painini

zionale e integrazione tra figure senior e junior, contribuendo anche ad abbassare l'età media della professione e a valorizzare maggiormente la presenza femminile.

È proprio in questo modello più integrato e multidisciplinare che si inserisce anche il tema dell'intelligenza artificiale, oggi sempre più presente nell'evoluzione operativa della consulenza. "L'IA non sostituisce l'umano, ma rende ancora più centrale il valore della relazione professionale", ha proseguito Conte. "L'80% dei consulenti considera l'IA Generativa uno strumento utile, un professionista su tre ritiene che potrà favorire un aumento delle masse gestite e si stima un risparmio medio di tempo del 33% nella gestione del singolo cliente, come emerso dall'ultima indagine svol-

ta con McKinsey. La tecnologia può aumentare efficienza e qualità del servizio, ma fiducia, responsabilità decisionale e comprensione dei bisogni restano profondamente umane". Centrale anche il tema dell'educazione finanziaria e assicurativa, ripreso dalla vicepresidente vicaria Alma Foti in occasione del Faj Forum Day, come leva per accompagnare cittadini e investitori in scelte più consapevoli.

Progetto edufin per le PMI

Anasfinsieme a Confesercenti e Progetica hanno ideato un progetto per supportare micro e piccoli imprenditori attraverso strumenti concreti di educazione finanziaria in quanto in Italia impresa e famiglia coincidono spesso nella stessa persona. E questa sovrapposizione, tra sfera personale e attività economi-

ca, spesso genera fragilità diffuse. "Abbiamo un indice di penetrazione nel contesto della società italiana molto profondo, e in Italia oggi la famiglia è unipersonale nel 37% dei casi. Famiglia che spesso è impresa", ha spiegato Conte. Se al quadro aggiungiamo che 46,9% è il tasso di sostituzione medio dei commercianti, è importante rendere i cittadini e imprenditori consapevoli e consci di non confondere i piani di osservazione e scelta, generando mancanza di consapevolezza nelle decisioni concrete. Da qui nasce l'obiettivo del progetto di aiutare commercianti, partite IVA e microimprese a separare il bilancio familiare da quello imprenditoriale, affrontando temi come budgeting, indebitamento, protezione, previdenza, successione e pianificazione patrimoniale. La collaborazione con Confesercenti nasce anche dalla consapevolezza che la desertificazione bancaria ha ridotto i punti di riferimento territoriali per famiglie e imprese, aumentando il bisogno di figure professionali capaci di accompagnare le scelte economiche quotidiane.

Una realtà in cui si inserisce il grande tema del risparmio italiano e della sua capacità di sostenere crescita e investimenti. Come è stato ricordato al Salone del Risparmio, la Borsa italiana oggi vale circa il 48% del Pil, contro una media europea intorno al 72% e una Francia oltre il 110%. Un divario che mostra quanto il Paese continui a possedere una forte capacità di risparmio privato senza riuscire ancora a trasformarla pienamente in capitale produttivo. Il ministro dell'Economia Giancarlo Giorgetti ha sintetizzato così il tema: "Il risparmio è una virtù privata. L'investimento lo trasforma in valore pubblico". È proprio qui che si concentra oggi la sfida della consulenza finanziaria di trasformare l'incertezza in fiducia, il risparmio in progettualità e la complessità in consapevolezza. (riproduzione riservata)

Goldman Sachs Asset Management

Più che
attivi.
Inarrestabili.

Gli ETF attivi di Goldman Sachs mettono a tua disposizione decenni di esperienza e un impegno costante nell'aiutare i tuoi clienti a raggiungere i risultati desiderati.

Spinti dalla nostra incessante ricerca di risultati, sempre orientati a ciò che è meglio per i tuoi clienti.

ETF attivi di Goldman Sachs. Più che attivi. Inarrestabili.

Scopri di più su am.gs.com/inarrestabili

Questa è una comunicazione di marketing. Il capitale è a rischio. Nell'Unione Europea, questo materiale è stato approvato da Goldman Sachs Asset Management Funds Services Limited, che è regolamentata dalla Banca Centrale d'Irlanda o Goldman Sachs Asset Management B.V, che è regolamentata dall'Autorità olandese per i mercati finanziari (AFM). © 2026 Goldman Sachs. Tutti i diritti riservati.

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

di Arianna Porcelli

Continuità d'impresa

La consulenza accompagna famiglie e imprese nelle transizioni complesse, integrando patrimonio, continuità aziendale e visione generazionale

Oggi le sfide economiche non riguardano più soltanto i numeri, ma le persone, le relazioni e la capacità di costruire continuità in contesti sempre più instabili. In questi scenari, sempre più ordinari, la consulenza finanziaria trasforma l'incertezza in visione, accompagnando decisioni che incidono sugli equilibri futuri di famiglie e imprese. Anasf ha intervistato Leo De Rosa, fondatore e managing partner di Studio De Rosa, docente del seminario "Straordinario quotidiano. Finanza e diritto al servizio delle sfide di ogni giorno di imprenditori e famiglie", in programma a Roma il 4 giugno sul ruolo del consulente finanziario quale figura strategica capace di coordinare competenze patrimoniali, fiscali e relazionali.

Domanda. Quali sono gli errori più frequenti che riscontrate quando manca una pianificazione strutturata?

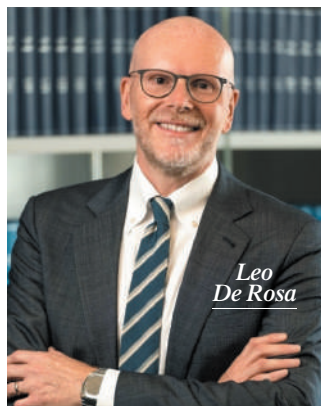
Risposta. Il più frequente è la non consapevolezza che anche l'inerzia è una scelta con

conseguenze molto pesanti. Ne sono un esempio le comunioni ereditarie, l'accesso prematuro a patrimoni rilevanti e complessi, la permeabilità della compagine societaria a soggetti non graditi, gli oneri fiscali e successori in grado di minare l'integrità di quanto ereditato e l'elenco potrebbe continuare. In assenza di pianificazione la legge "sceglierà" per noi e perderemo il privilegio di imprimere direzione e senso al "dopo di noi".

D. Quanto diventa strategico il ruolo del consulente finanziario come figura capace di coordinare competenze fiscali, patrimoniali e relazionali?

R. Più che di "ruolo" parlerei di un'ambizione di cui il consulente finanziario deve essere sempre più all'altezza: diventare la "prima telefonata". Un figlio che preme per entrare nella stanza dei bottoni, il de-

flagrare di una controversia patrimoniale, la valutazione di un'offerta per l'azienda che "non si può rifiutare". Un tempo il protagonista di queste di-



namiche era il professionista di famiglia, il commercialista storico, l'avvocato di fiducia. Il consulente finanziario, quale interlocutore del patrimonio, ha tutte le carte in regola per diventarne il destinatario

naturale e ricevere lui la "prima telefonata" (appuntamento), certamente in squadra con gli specialisti del diritto societario, fiscale e successorio, ma con ruolo da pivot imprescindibile, cerniera tra le generazioni e tra i "saperi professionali". Tutto questo si ottiene non solo con formazione tecnica, ma anche con una sensibilità emotiva e relazionale in grado di intercettare "detto e non detto", con il posizionarsi per tempo nel ciclo di vita familiare e con la capacità di essere al fianco della clientela imprenditoriale non solo nei momenti di discontinuità.

D. Quanto conta accompagnare le famiglie nella costruzione di strumenti che favoriscano il confronto tra generazioni e la condivisione delle scelte?

R. È certamente un'opportunità esserci quando il patrimonio si evolve, magari diventando

più liquido per effetto di un'operazione straordinaria. Altrettanto godere di un passaggio generazionale (anche relazionale) ampliando la conoscenza dei senior con quelle dei junior inevitabilmente (e auspicabilmente) chiamati al tavolo delle decisioni. Analogamente essere protagonisti in operazioni che coinvolgono le migliori professionalità cogliendo occasioni di arricchimento culturale senza precedenti. Più in generale penso che in questa veste il consulente finanziario assolva ad un vero e proprio dovere sociale. Dare, infatti, supporto alla continuità del nostro capitalismo familiare contribuisce alla tenuta del tessuto imprenditoriale del nostro Paese sempre più minacciato dalla instabilità geopolitica e dalle sfide che quotidianamente l'attualità ci propone. Ecco il senso del nostro seminario intitolato proprio: *Straordinario Quotidiano*. (riproduzione riservata)



T. Rowe Price
INVEST WITH CONFIDENCE

E se il Reddito Fisso fosse libero da Pensieri Fissi

I nostri team di investimento del reddito fisso sono incoraggiati a sfidare il consenso e a pensare in modo indipendente. Tuttavia, il pensiero indipendente ha valore solo se sottoposto a rigorose verifiche. Per questo ogni idea viene discussa e analizzata in modo approfondito attraverso il nostro processo disciplinato, che ci permette di individuare le opportunità davvero convincenti.

Domande migliori. Risultati migliori.

Scopri di più. Visita troweprice.it



Capitale a rischio. Per soli clienti professionali. Ulteriore diffusione non ammessa.

Informazioni importanti

Il materiale ha solo scopo informativo e/o di marketing e non è un consiglio o una raccomandazione di investimento. Consigliamo ai potenziali investitori di richiedere una consulenza legale, finanziaria e fiscale indipendente prima di assumere qualsiasi decisione di investimento. I rendimenti passati non costituiscono una garanzia né sono indicatori affidabili dei risultati futuri. Prima di ogni sottoscrizione leggere il prospetto ed il KID. Distribuito in Italia da T. Rowe Price (Luxembourg) Management S.à r.l. 35 Boulevard du Prince Henri L-1724 Lussemburgo, autorizzata e regolamentata dalla Commission de Surveillance du Secteur Financier lussemburghese. © 2026 T. Rowe Price. Tutti i diritti riservati. T. ROWE PRICE, INVEST WITH CONFIDENCE, l'immagine della Pecora Bighorn e i relativi indicatori (si veda troweprice.com/ip) sono marchi commerciali di T. Rowe Price Group, Inc. Tutti gli altri marchi sono di proprietà dei rispettivi detentori. Il loro uso non implica alcun sostegno, sponsorizzazione o affiliazione di T. Rowe Price con i detentori di tali marchi. ID: 202604-5428621

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

di Arianna Porcelli

Economia e società

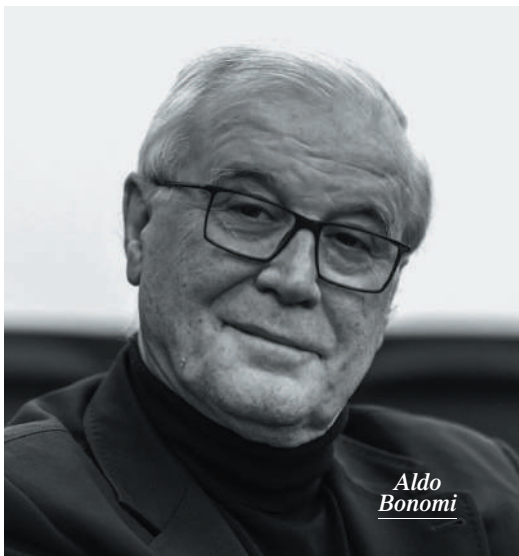
Il dialogo con Aldo Bonomi sul ruolo dei corpi intermedi, della fiducia e dei territori nell'ipertrasformazione contemporanea e sociale diffusa

La grande trasformazione non riguarda più soltanto l'economia, ma il modo stesso in cui le persone abitano i territori, costruiscono relazioni e cercano sicurezza dentro un mondo attraversato da numerosi flussi: finanza, tecnologia, intelligenza artificiale, mobilità, mercati globali. In questo scenario, il rischio è che il legame tra economia e società si spezzi, lasciando famiglie, imprese e comunità sempre più sole davanti alla complessità. È da questa riflessione che parte il dialogo con il sociologo Aldo Bonomi, fondatore e coordinatore Consorzio AASTER, che da anni osserva le trasformazioni dei territori, dei corpi intermedi e delle nuove fragilità sociali. Un confronto sul ruolo della rappresentanza, del mutualismo e della fiducia in una società in "ipertrasformazione" che può rifiorire attraverso "un terzo racconto". Il suo.

Domanda. Nei suoi editoria-

li parla spesso del "trattino perduto" tra economia e società. Come si è spezzato questo equilibrio e come recuperarlo?

Risposta. Il trattino rappresentava la dialettica permanente tra la dimensione sociale, i bisogni di famiglie e imprese, e quella economica. Oggi economia, finanza, intelligenza artificiale, digitalizzazione, reti, così come i turismi sono diventati flussi che tendono a "far volare via" quel trattino, impattando sui luoghi dove resta la vita e la vitalità quotidiana delle persone e delle imprese. Per questo diventa fondamentale rimettere in



Aldo Bonomi

mezzo, tra i flussi e i luoghi, il territorio.

D. Come ricostruire un legame di fiducia tra flussi economici, vita e vitalità delle comunità?

fatti di essere tratto in inganno. Per questo la dimensione umana resta decisiva per aiutare il territorio.

D. In questo scenario, quale ruolo possono avere

R. La dimensione finanziaria è diventata complessa perché il rapporto tra flussi e luoghi spesso si è interrotto. Le banche si sono allontanate dai territori, si sono accorpate, generando problemi di accesso al credito per famiglie e piccole imprese. Le professioni che si collocano tra flussi e luoghi, come corpi intermedi, devono aiutare il territorio a decodificare questi processi e a comprenderli. Chi non comprende rischia infatti di essere tratto in inganno.

mutualismo, cooperazione e corpi intermedi nel ricreare fiducia e coesione sociale?

R. Il mutualismo significa mettersi insieme per aiutarsi e difendersi, perché i flussi tendono a disarticolare il consenso sociale. La cooperazione nasce invece dall'agire insieme verso un obiettivo economico e sociale comune. Ma quella ad essere fondamentale è la rappresentanza dei settori in cui ci si auto-organizza per gli interessi trattando con i flussi. La società di mezzo e i corpi intermedi sono importanti, ma la volontà di essere quel trattino perduto infatti non basta. Occorre organizzarsi insieme per aumentare il potere di contrattazione, altrimenti il flusso, ancora una volta, rischia di travolgere tutto.

D. Con il concetto di "geocomunità" emerge una trasformazione profonda del vivere e lavorare nei territori, con effetti differenti da luogo a luogo...

R. Torniamo sempre al rapporto tra flussi e luoghi. I flussi però non impattano ovunque allo stesso modo e differenziano profondamente i territori. E ciò che definisco "urbano regionale". I cambiamenti investono le città-distretto, i sistemi delle piccole imprese, i paesi, le città medie e le aree metropolitane, ciascuno con effetti differenti. Tutto questo costruisce le geocomunità. Quando la dimensione economica rischia di "mangiarsi" quella sociale, occorre rimettere in mezzo mutualismo, cooperazione e rappresentanza, tenendo conto delle differenze territoriali.

D. Nei suoi scritti lei parla della necessità di un "terzo racconto" sociale. Come renderlo possibile?

R. Il "terzo racconto" è possibile a due condizioni. La prima è recuperare una visione dell'economia come quella di Polanyi, che nella "Grande trasformazione" spiegava la necessità di rimettere la società tra economia e politica. Oggi siamo dentro una ipertrasformazione, una vera metamorfosi. Per questo serve tornare a raccontare la società, i suoi bisogni, le sue contraddizioni e non soltanto i temi economici. Ma perché questo accada è fondamentale che il sociale torni a prendere parola e a scrivere esso stesso questo terzo racconto. (riproduzione riservata)

di Igor Lanaia

CINECONOMY

Ciò che resta della comunità. Il cinema dopo Parasite

Per gran parte del Novecento, il cinema ha raccontato la comunità come una forma riconoscibile. Il quartiere, la fabbrica, il sindacato, la famiglia operaia, persino il conflitto, appartenevano a un orizzonte collettivo ancora leggibile, attraversato da strutture capaci di organizzare appartenenze, interessi e linguaggi. Anche quando entrava in scena la marginalità, esisteva quasi sempre un fuori e un dentro, una soglia che separava l'esclusione da un ordine sociale percepito come relativamente stabile. Negli ultimi anni, questa geografia sembra essersi dissolta. Le comunità che il cinema contemporaneo mette in scena non coincidono più con soggetti collettivi capaci di rappresentarsi, ma con aggregazioni instabili, intermittenti, spesso prive di continuità istituzionale. Non organizzano il conflitto ma tentano, più semplicemente, di rendere abitabile la precarietà.

È una trasformazione che attraversa in profondità il modo in cui vengono rappresentati il lavoro, la cura, la famiglia e finanche lo spazio urbano. La crisi dei corpi intermedi, la frammentazione del lavoro e l'espansione di economie fondate sulla piattaforma e sulla logistica hanno progressivamente eroso quelle forme di mediazione che nel Novecento rendevano il sociale una dimensione visibile e strutturata. Ciò che resta emerge spesso in modo instabile, dentro reti di prossimità temporanee, economie informali, pratiche di sopravvivenza che non riescono più a tradursi in organizzazione durevole. È all'interno di questo paesaggio che il cinema contemporaneo torna a interrogare il legame sociale, ma senza più le coordinate che ne avevano sostenuto la rappresentazione novecentesca. La comunità non coincide con un'identità condivisa né con una struttura capace di produrre mediazione collettiva. Appare piuttosto come un equilibrio prov-

visorio, qualcosa che emerge temporaneamente dentro spazi segnati dalla precarietà, dalla mobilità e dalla dissoluzione delle mediazioni tradizionali.

È precisamente in questa dimensione che *Nomadland* (Chloé Zhao, 2020) costruisce la propria rappresentazione della comunità. Il film segue corpi in movimento, individui espulsi da un ordine economico che non garantisce più continuità lavorativa, abitativa o affettiva. Fern (Frances McDormand) attraversa spazi logistici, parcheggi, deserti, centri di smistamento Amazon, senza che nessuno di questi luoghi riesca mai a trasformarsi in un ambiente stabile. Ciò che il film mette in scena non è però una semplice condizione di isolamento. Intorno a questa mobilità si producono forme minime di socialità, reti di prossimità temporanee che permettono ai personaggi di condividere informazioni, assistenza. La comunità esiste, ma non assume mai una forma istituzionale; non produce cioè organizzazione, né rappresentanza. In questo senso, *Nomadland* racconta una soggettività che sopravvive alla dissoluzione delle strutture collettive senza riuscire a sostituirle. La dimensione comunitaria non scompare del tutto, si fa però discontinua. Non riesce più a strutturare un'esperienza condivisa come accadeva nel cinema della modernità industriale del Novecento.

Se in questo film la comunità sopravvive ancora come rete intermittente di prossimità, in *Parasite* (Bong Joon-ho, 2019) anche questa possibilità appare profondamente compromessa. Il film non mette in scena una società organizzata attorno a identità collettive riconoscibili, ma uno spazio integralmente attraversato dalla competizione e dalla verticalità economica. Le classi esistono ancora, ma non producono più appartenenza. La famiglia Kim si muove all'interno di questo siste-

ma attraverso pratiche di infiltrazione progressiva. Non rivendica diritti, non costruisce solidarietà, cerca accesso. L'intero film è organizzato attorno a una serie di soglie da attraversare, stanze da occupare, livelli da risalire o da nascondere. La casa della famiglia Park non rappresenta soltanto il privilegio economico, ma una vera infrastruttura della separazione sociale, uno spazio in cui il controllo dell'ambiente coincide con il controllo della distanza. Anche qui il legame comunitario persiste, assumendo però una forma distorta e competitiva. I soggetti marginali vengono progressivamente spinti gli uni contro gli altri, dentro una dinamica che sostituisce la solidarietà con la contesa per l'accesso. Il conflitto smette così di attraversare blocchi sociali riconoscibili e si frammenta in traiettorie individuali accomunate dalla stessa precarietà, incapaci di tradursi in esperienza collettiva. È in questo slittamento che *Parasite* rende visibile una trasformazione decisiva. La disuguaglianza contemporanea produce, insieme all'esclusione economica, una progressiva disarticolazione del sociale, che rende sempre più difficile immaginare una comunità stabile persino tra coloro che condividono la medesima condizione materiale.

Questi film non raccontano la fine della comunità, ma ciò che ne resta dopo la dissoluzione delle forme che per lungo tempo l'avevano resa stabile e riconoscibile. Il legame sociale sopravvive in reti discontinue, economie informali, gesti minimi di cura e condivisione che emergono dentro contesti segnati dalla precarietà e dalla mobilità. Più che soggetti collettivi organizzati, il cinema contemporaneo mette in scena comunità intermittenti, incapaci di trasformarsi in struttura durevole, ma ancora necessarie per rendere abitabile una società sempre più frammentata. (riproduzione riservata)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

di Eleonora Pasetti

Talenti senza confini

Le giovani vincitrici della XII edizione della Borsa di studio Varenna raccontano la loro personale esperienza alla London Business School

Il futuro della consulenza finanziaria si costruisce anche creando occasioni di crescita per chi oggi si affaccia alla professione: percorsi capaci di unire competenze, visione internazionale e consapevolezza del ruolo che il consulente finanziario è chiamato a svolgere in un contesto sempre più complesso.

Le vincitrici della XII edizione della Borsa di Studio J.P. Morgan A.M./Anasf "Aldo Vittorio Varenna", Chiara Benigni e Gloria Frenna, raccontano a CF la loro esperienza al corso "Strategic Investment Management" della London Business School.

Domanda. Dopo il corso, qual è l'aspetto che pensi possa cambiare concretamente il tuo modo di vivere la consulenza finanziaria?

Benigni. Ciò che cambierà maggiormente il mio modo di vivere la consulenza finanziaria è la maggiore consapevolezza di ciò che esiste dietro agli investimenti che proponiamo ogni giorno. Ho compreso quanto i mercati siano il riflesso di un sistema globale interconnesso, influenzato da fattori economici, geopo-

litici e dalle decisioni delle banche centrali. Fare consulenza significa quindi mantenere uno sguardo aperto sul mondo e tradurre scenari complessi in scelte chiare, coerenti con i bisogni dei clienti.

Frenna. Il corso mi ha aiutata ad acquisire una visione più ampia, strategica e multidimensionale della consulenza finanziaria. Ho compreso quanto sia importante non limitarsi alla scelta degli strumenti, ma saper leggere il contesto economico, gli eventi geopolitici, l'inflazione e le politiche monetarie, ragionando per scenari. Torno con l'idea di una consulenza finanziaria non focalizzata solo sul prodotto, ma sulla costruzione di un percorso coerente con obiettivi di vita, gestione del rischio e visione di lungo periodo.

D. In che modo il confronto con giovani professionisti da tutto il mondo, compagni di corso e docenti

ha arricchito la tua esperienza?

Benigni. Il confronto con professionisti da tutto il mondo è stato uno degli elementi più formativi del percorso. Mi ha colpito vedere come, pur partendo da approcci diversi, tutti condividessero lo stesso obiettivo: comprendere il mondo prima ancora dei mercati. Ho capito quanto le decisioni di investimento siano influenzate non solo da dati e performance, ma anche dalla cultura finanziaria, dalla storia economica del proprio Paese e dalle esperienze personali di ciascuno.

Frenna. Interagire con professionisti provenienti da Paesi, culture e contesti lavorativi diversi è stato uno degli aspetti più arricchenti dell'esperienza ed estremamente stimolante. Ogni discussione è diventata un'occasione per ampliare il proprio sguardo, soprattutto sui diversi modi di affrontare rischio, incertezza e decisioni di investimento. Lavorare con persone

abituata a contesti differenti mi ha insegnato l'importanza dell'ascolto, della collaborazione e della capacità di mettere in discussione il proprio punto di vista. Ho capito che non esiste un unico modo corretto di leggere i mercati e che il valore nasce spesso dalla capacità di integrare prospettive differenti, mantenendo lucidità, metodo e apertura al confronto.

D. Guardando all'intero percorso, qual è la parte dell'esperienza che hai trovato più stimolante o significativa per la tua crescita professionale e personale?

Benigni. Uno dei momenti più significativi è stato l'esercizio di analisi di un portafoglio senza sapere inizialmente che appartenesse a Warren Buffett. Questo ci ha permesso di formulare un giudizio autonomo, senza farci influenzare dalla notorietà del nome. È stata un'esperienza molto formativa, perché mi ha

insegnato quanto sia importante costruire un pensiero critico, basando le valutazioni su dati, metodo e analisi, e non sull'autorevolezza associata a un investimento.

Frenna. La parte più significativa è stata il project work finale, in cui abbiamo simulato il ruolo di investment manager di un fondo pensione britannico. Non si trattava solo di selezionare strumenti finanziari, ma di costruire una strategia coerente con obiettivi di lungo periodo, rischio, sostenibilità e scenari di mercato differenti. È stata un'esperienza molto concreta, che mi ha fatto comprendere il valore della pianificazione, del metodo e della formazione continua come elementi centrali per crescere nella professione. In questo senso, questa esperienza non rappresenta un punto di arrivo, ma un ulteriore stimolo a proseguire il mio percorso di crescita con maggiore consapevolezza e curiosità. (riproduzione riservata)



Algebris Financial Income Fund

Rendimento del **+124%**¹ in 10 anni.
I numeri parlano da soli.

2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
5.3%	15.6%	-18.4%	23.2%	1.7%	18.6%	-4.4%	13.2%	17.7%	19.4%

Algebris Financial Income Fund è nel top 1% dei fondi EUR Moderate Allocation - Global secondo Morningstar², su migliaia di fondi. A tre, cinque e dieci anni.

¹ Il rendimento indicato (%) è netto e relativo alla classe R (ad accumulato) in Euro del comparto e rappresenta quello ottenuto dagli investitori rimasti investiti nel fondo per almeno 10 anni, dal 2016 al 2025. I rendimenti passati non sono indicativi di quelli futuri. Il fondo è considerato come gestito attivamente, ma senza fare riferimento ad alcun benchmark. **Non vi è alcun rendimento minimo garantito. È possibile perdere l'importo originariamente investito o parte di esso.**

Questa è una comunicazione di marketing. Si prega di consultare il prospetto dell'OICVM e il documento contenente le informazioni chiave per gli investitori (KIID/KID) prima di prendere una decisione finale di investimento. Tali documenti sono disponibili in lingua italiana e sono stati depositati presso la Consob. Prima di investire nel fondo si prega di considerare che il valore delle azioni e delle obbligazioni sottostanti può aumentare o diminuire e vi è il rischio di perdere il capitale investito e che il fondo può investire in strumenti finanziari il cui valore potrebbe essere influenzato da numerosi rischi quali, a titolo meramente esemplificativo e non esaustivo, il rischio di (i) Credito e tassi di interesse, (ii) CoCo-Bonds, (iii) Mercato, (iv) Mercati emergenti (v) Cambio, (vi) Sostenibilità e (vii) Derivati. Questo documento di marketing è stato emesso da **Algebris Investments (Ireland) Limited**. Algebris Investments (Ireland) Limited, autorizzata e regolamentata dalla Banca Centrale d'Irlanda (C433985), è la Società di Gestione del Fondo. ² Il fondo è al percentile 2 a 1 anno, e al percentile 1 a 3, 5, 10 anni. Il ranking si riferisce alla classe R EUR (ad accumulato) del fondo ed esprime il percentile rispettivamente su 3010 (a 1 anno), 2659 (a 3 anni), 2235 (a 5 anni) e 1289 (a 10 anni) fondi nella categoria EUR Moderate Allocation - Global al 31/12/2025. © 2025 Morningstar, Inc. Tutti i diritti riservati. Le informazioni contenute nel presente documento: (1) sono di proprietà di Morningstar; (2) non possono essere copiate o distribuite; e (3) non si garantisce che siano accurate, complete o tempestive. Né Morningstar né i suoi fornitori di contenuti sono responsabili di eventuali danni o perdite derivanti dall'uso di queste informazioni. Le performance passate non sono garanzia di risultati futuri.

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

A cura
di **Efpa Italia**

Le sfide dei Bitcoin

Tra volatilità, sostenibilità energetica e vuoti normativi, il Bitcoin sfida la finanza e rilancia la certificazione UIS per i consulenti finanziari

Il mercato delle criptovalute continua a suscitare entusiasmi e qualche dubbio. È una rivoluzione capace di sganciare gli scambi dagli intermediari o un sistema fragile, costruito su eccessiva volatilità? Nel suo intervento al Salone del Risparmio 2026, il Professor Claudio Cacciamani, ordinario di Economia degli Intermediari finanziari all'Università di Parma e membro del Comitato scientifico di Efpa Italia, ha messo in luce i nodi che ancora oggi rendono le criptovalute un oggetto affascinante ma fragile, soprattutto quando si parla di investitori istituzionali.

Il primo nodo è quello della fiducia: i crypto-asset non hanno intermediari, né autorità centrali. Tutto dipende dalla tecnologia blockchain, dall'energia utilizzata nel mining (l'estrazione dei Bitcoin) e dalla fiducia in questi meccanismi. Un sistema potente per resilienza tecnologica, ma privo di una banca centrale capace di intervenire in caso di crisi.

Il secondo nodo è giuridico. Il Bitcoin non ha un'emittente, non è una moneta che ha corso

legale e non rientra nelle categorie classiche del diritto. La natura polimorfa - mezzo di scambio, bene immateriale o asset speculativo - complica tutele e responsabilità. Il regolamento MiCAR, (Markets in Crypto Assets Regulation, 2023) è stato il primo tentativo organico di dare un inquadramento alle crypto-attività in Europa. Introduce una tassonomia utile - stablecoin, token legati ad asset, utility token - e riduce l'incertezza regolatoria per gli operatori istituzionali, ma il Bitcoin resta un'eccezione difficile da governare, soprattutto per la tracciabilità limitata e l'assenza di un soggetto responsabile. A livello globale permane una frammentazione che crea una sorta di arbitraggio normativo tra giurisdizioni.

Sul piano energetico emergono altri problemi. Il mining richiede enormi quantità di energia: quando i prezzi salgono, cresce il costo di produzione, fino a

rendere antieconomica l'attività. Il valore del Bitcoin diventa così sensibile alle dinamiche del mercato energetico. Tre le possibili soluzioni si guarda all'uso di energie rinnovabili a basso costo o di energia di scar-

per Cacciamani si tratta di un passaggio che richiederebbe un quadro normativo più incisivo sul fronte dell'anti-riciclaggio e della tracciabilità, "per far in modo che il Bitcoin si diffonda anche tra gli investitori

per consulenti finanziari e professionisti del risparmio che vogliono acquisire strumenti per orientarsi negli investimenti alternativi. Il programma si articola in 20 ore distribuite su quattro moduli, ciascuno dedicato a un'area degli investimenti non convenzionali, con attenzione alla dimensione tecnologica, normativa, fiscale e operativa. Il percorso parte dalla definizione di finanza decentralizzata (crypto-asset, blockchain, PoW) e dall'analisi dei suoi strumenti (stablecoin e tokenizzazione), prosegue con i beni fisici alternativi come oro, diamanti e collezionabili, fino ad arrivare al mercato dell'arte, oggi sempre più interessato da processi digitali. In un settore in cui la tecnologia corre più veloce della regolamentazione, una preparazione strutturata diventa un presidio essenziale per i risparmiatori e un vantaggio competitivo per i consulenti certificati. (riproduzione riservata)



to, che potrebbero rendere l'estrazione più sostenibile. Resta però l'incertezza: se conviene di più usare quell'energia per produrre acciaio o cemento, la competizione dei crypto-asset con attività reali fa sì che il sistema si avvicini più a una logica da materie prime (commodity) che a una vera e propria economia monetaria. C'è un terzo tema, infine, che riguarda la possibilità di istituzionalizzare questi asset, ma

istituzionali". Senza un quadro internazionale armonizzato e senza strumenti di intervento in caso di shock, il Bitcoin resta difficile da inserire in modo strutturale nei portafogli di grandi investitori. Può essere utile per diversificare, ma con pesi minimi e processi di controllo robusti.

In questo contesto che si inserisce la certificazione specialistica UIS - Efpa Unconventional Investments Specialist, pensa-

Il futuro delle pensioni

di **Leonardo Comegna**

Il 2026 sarà l'ultimo anno riferito all'adeguamento delle pensioni alla cosiddetta "speranza di vita". Infatti, dal 2019 i requisiti per la pensione di vecchiaia (per via della pandemia) sono rimasti congelati. Che la musica fosse destinata a cambiare lo aveva anticipato l'Istat agli inizi dello scorso anno quando aveva previsto un aumento di tre mesi dell'età pensionabile per il biennio 2027-2028. La misura poi è stata recepita nel decreto del Ministero dell'economia del 30 novembre 2025 (G.U. n. 301 del 30 dicembre 2025) che,

per l'appunto, aveva previsto un aumento di tre mesi dal 1° gennaio 2027. Dal 1° gennaio 2027 la pensione di vecchiaia ordinaria si matura con 67 anni ed un mese di anzianità anagrafica (oltre a 20 anni di contributi). Dal 1° gennaio 2028 si passa a 67 anni e tre mesi. Dal 1° gennaio 2027 la pensione anticipata (ex pensione di anzianità) si matura con 42 anni e 11 mesi di contributi; 43 anni ed un mese dal 1° gennaio 2028. I requisiti sono sempre ridotti di un anno per le donne. Ad allungare il brodo, ci pensa la cosiddetta "finestra nobile" di tre mesi. (riproduzione riservata)

Le pensioni del 2027

Pensione	Requisito contributivo	Età richiesta	Finestra
ordinaria*	20 anni	67 anni e un mese	No
giovani**	Cinque anni	71 anni	No
lavori gravosi e usuranti	30 anni	66 anni e 7 mesi	No
in totalizzazione	20 anni	66 anni	18 mesi
Anticipata uomini	42 anni e 10 mesi	Qualsiasi	tre mesi
Anticipata donne	41 anni e 10 mesi	Qualsiasi	tre mesi
Anticipata in totalizzazione	41 anni	Qualsiasi	21 mesi
Anticipata giovani**	20 anni	64 anni	No
Anticipata "Quota 103"***	41 anni	62 anni	sette mesi
Anticipata "precoci"	41 anni	Qualsiasi	tre mesi
"Opzione donna"****	35 anni***	61 anni****	12 mesi

* Tutti
** Soggetti privi di anzianità assicurativa al 31 dicembre 1995
*** entro il 31 dicembre 2024-2025
**** Entro il 31 dicembre 2024-2025

***** L'età è ridotta a: 61 anni di età senza figli; 60 anni di età con un figlio; 59 anni di età con più figli

di **Lucio Sironi**

PORTAFOGLIO

Piccoli passi per superare anche le euforie irrazionali

Parola d'ordine, collettiva e ampiamente condivisa, al Salone del Risparmio che a inizio maggio ha radunato a Milano migliaia di operatori dell'industria del risparmio gestito e della consulenza, è stata: reinvestimento della liquidità. La manifestazione promossa da Assogestioni ha messo al centro proprio il tema della opportunità di spostare progressivamente il denaro dai conti correnti degli italiani (1.860 miliardi di euro a fine marzo, secondo i calcoli dell'Abi) per trasferirlo sui mercati, cioè verso impieghi dinamici rispetto al semplice parcheggio sui conti correnti. L'obiettivo non può certo essere solo quello di generare più commissioni per l'industria, ma spingere questa liquidità al servizio della crescita dell'economia reale e quindi del Paese. Un traguardo a cui guarda lo stesso Governo, che sta facendo riflessioni dello stesso genere anche sui contributi che gli italiani versano alle casse previdenziali.

In effetti, per quanto non manchino le iniziative di chi offre tassi di interesse più allettanti per attirare i risparmiatori verso i depositi, è chiaro che tenere i soldi parcheggiati è una scelta costosa. Per esempio i comuni titoli di Stato risultano più competitivi, soprattutto le nuove emissioni che tengono conto della spinta al rialzo dei tassi, che molti si attendono già nelle prossime settimane, sulla spinta di un'inflazione in rialzo. Ma è difficile non riconoscere qualche giustificazione anche a chi preferisce attendere che le prospettive dei mercati si facciano più chiare. Non si può ignorare che il clima di tensione e le guerre in corso non rappresentano lo scenario ideale per indurre a guardare con serenità alle prospettive delle economie e dei mercati.

Nel contempo si deve essere consapevoli che le borse sono quasi tutte a ridosso dei loro

massimi. E se da un lato chi ha indugiato finora ha perso - oggettivamente - importanti occasioni di guadagno, dall'altro proprio l'euforia delle piazze azionarie pur di fronte a incognite e fattori di preoccupazione così profondi, non può che indurre a scelte di grande prudenza.

Chi ha ragione dunque? Privi di sfere di cristallo, si potrebbe suggerire una cauta via di mezzo, fatta di passi graduali in direzione dei mercati, esponendosi ma senza esagerare, poco volta, come da tanto ci insegnano a fare i classici piani d'accumulo, che proprio in quanto orientati al lungo periodo difficilmente falliscono il bersaglio: quello di una crescita progressiva del capitale investito, galleggiando anche su mercati instabili e mediando tra i suoi alti e bassi.

Proprio in occasione del Salone alcuni gestori ricordavano che negli ultimi 20 anni ogni dollaro investito nell'indice S&P 500 di Wall Street è cresciuto di ben otto volte. Anche Piazza Affari, sia pure assai meno brillante, non ha deluso (il Ftse Mib è cresciuto di 2,4 volte). Ma chi invece ha tenuto il denaro fermo per lo stesso periodo di tempo ha guadagnato solo il 27%, poco più di un rendimento annuale dell'1%, insufficiente per tenere testa quanto meno all'inflazione. La liquidità è bene quindi che sia messa al lavoro, con un piano costante e ordinato, per evitare di distruggere valore reale. Chi opera nella consulenza, magari con anni di esperienza alle spalle, sa bene di non avere capacità predittive particolari, ma possiede quella dose di ottimismo che serve per confidare nella crescita - tra su e giù - dei mercati. Del resto il ritorno della borsa italiana a quota 50.000 dell'indice Ftse Mib, un quarto di secolo dopo l'euforia irrazionale dell'anno 2000 (bolla internet), regala a tutti un po' di speranza. (riproduzione riservata)