RIVISTA BANCARIA

MINERVA BANCARIA



www.rivistabancaria.it

ISTITUTO DI CULTURA BANCARIA «FRANCESCO PARRILLO»

Luglio-Agosto 2026

4

Tariffa Regime Libero:-Poste Italiane S.p.a.-Spedizione in abbonamento Postale-70%-DCB Roma

RIVISTA BANCARIA
MINERVA BANCARIA

COMITATO SCIENTIFICO *(Editorial board)*

PRESIDENTE *(Editor)*:

GIORGIO DI GIORGIO, Università LUISS Guido Carli, Roma

MEMBRI DEL COMITATO *(Associate Editors)*:

Paolo Angelini, Banca d'Italia
Elena Beccalli, Università Cattolica del S. Cuore
Massimo Belcredi, Università Cattolica del S.Cuore
Emilia Bonaccorsi di Patti, Banca d'Italia
Paola Bongini, Università di Milano Bicocca
Concetta Brescia Morra, Università degli Studi "Roma Tre"
Francesco Cannata, Banca d'Italia
Alessandro Carretta, Università degli Studi di Roma "Tor Vergata"
Enrico Maria Cervellati, Università degli Studi Guglielmo Marconi
Riccardo Cesari, Università di Bologna
Nicola Cetorelli, New York Federal Reserve Bank
Sris Chatterjee, Fordham University
N.K. Chidambaran, Fordham University
Laurent Clerc, Banque de France
Mario Comana, Università LUISS Guido Carli, Roma
Domenico Curcio, Università di Napoli "Federico II" - *co Editor*
Rita D'Ecclesia, Sapienza - Università di Roma e IVASS
Stefano Dell'Atti, Università di Bari Aldo Moro - *co Editor*
Carmine Di Noia, OCSE
Luca Enriques, Università Bocconi
Giovanni Ferri, LUMSA
Franco Fiordelisi, Università degli Studi "Roma Tre" - *co Editor*
Gur Huberman, Columbia University
Mario La Torre, Sapienza - Università di Roma - *co Editor*
Raffaele Lener, Università LUISS Guido Carli, Roma
Nadia Linciano, CONSOB
Pina Muré, Sapienza - Università di Roma
Pierluigi Murro, Università LUISS Guido Carli, Roma
Fabio Panetta, Banca d'Italia
Andrea Polo, Università LUISS Guido Carli, Roma
Alberto Franco Pozzolo, Università degli Studi "Roma Tre"
Andrea Sironi, Università Bocconi
Mario Stella Richter, Università degli Studi "Roma Tre"
Marti Subrahmanyam, New York University
Alberto Zazzaro, Università degli Studi di Napoli "Federico II"

Comitato Accettazione Saggi e Contributi:

Giorgio Di Giorgio *(editor in chief)* - Domenico Curcio *(co-editor)*
Alberto Pozzolo *(co-editor)* - Mario Stella Richter *(co-editor)*

Direttore Responsabile: Giovanni Parrillo

Comitato di Redazione: Francesco Baldi, Peter Cincinelli, Simona D'Amico, Alfonso Del Giudice, Paola Fersini, Serena Gallo, Igor Gianfrancesco, Saverio Giorgio, Stefano Marzioni, Federico Nucera, Biancamaria Raganelli, Stefania Sylos Labini, Giuseppe Zito

---

ISTITUTO DI CULTURA BANCARIA
«FRANCESCO PARRILLO»

COMITATO D'ONORE

Antonio Fazio, Antonio Marzano, Ercole P. Pellicano', Mario Sarcinelli

PRESIDENTE

Claudio Chiacchierini

VICE PRESIDENTE

Giovanni Parrillo

CONSIGLIO

Fabrizio D'Ascenzo, Angelo Di Gregorio, Paola Leone,
Francesco Minotti, Pina Murè, Fulvio Milano, Franco Varetto

In copertina: "Un banchiere e sua moglie" (1514) di Quentin Metsys (Lovanio, 1466 - Anversa, 1530), Museo del Louvre - Parigi.

RIVISTA BANCARIA
MINERVA BANCARIA
ANNO LXXXII (NUOVA SERIE) LUGLIO-AGOSTO 2026 N. 4

SOMMARIO

Editoriale

G. PARRILLO — È utile mantenere la biodiversità bancaria 3-7

Saggi

G. BARBA NAVARETTI, A. F. POZZOLO — I gruppi bancari transfrontalieri nell'Area dell'Unione Bancaria europea. Integrazione, ostacoli e prospettive del mercato bancario unico 9-41

R. COCOZZA — Pluralismo bancario e sviluppo territoriale: il caso italiano nel periodo 1997–2024 43-82

E. VASSALLO — Un indice di performance delle banche italiane tramite approccio POSET 83-150

Saggi - Sezione giovani

G. ASCIONE — Mean reversion to trade currencies on a future-based approach 151-176

Interventi

V. LAZARAKOU — EU Savings and Investments Union – Future Challenges and the Role of National Supervisory Authorities 177-188

C. DI NOIA — The Role of Retail Investment in Global Financial Markets... 191-200

R. RUOZI — Presente e futuro dei NBFI 201-216

Rubriche

ETF, Fintech e consulenza: il risparmio accelera… ma chi guida?
(U. Pomante, P. A. Cucurachi, E. M. Carluccio) 217-226

La cooperazione bancaria mondiale in un'epoca di crisi: prossimità, resilienza e crescita
(G. De Lucia Lumeno) 227-235

L'economia mondiale e le materie prime
(G. Tarricone) 237-246

Se un intangibile diventa material: l'evoluzione del trattamento prudenziale dei software
(A. Cardinali) 247-255

Il sottile legame tra private credit e l'evoluzione dei mercati: dalle materie prime ai minerali critici
(E. Luciani) 257-264

Bankpedia: Negative Interest Rate Policy
(Sara Pisano) 265-276

ISSN: 1594-7556 **La Rivista è accreditata AIDEA e SIE** **Econ.Lit**

RIVISTA BANCARIA - MINERVA BANCARIA

Rivista Bancaria - Minerva Bancaria è sorta nel 1936 dalla fusione fra le precedenti Rivista Bancaria e Minerva Bancaria. Dal 1945 - rinnovata completamente - la Rivista ha proseguito senza interruzioni l'attività di pubblicazione di saggi e articoli in tema di intermediazione bancaria e finanziaria, funzionamento e regolamentazione del sistema finanziario, economia e politica monetaria, mercati mobiliari e finanza in senso lato.
Particolare attenzione è dedicata a studi relativi al mercato finanziario italiano ed europeo.

La Rivista pubblica 6 numeri l'anno, con possibilità di avere numeri doppi.

Note per i collaboratori: *Gli articoli ordinari possono essere presentati in italiano o in inglese e devono essere frutto di ricerche originali e inedite. Ogni articolo viene sottoposto alla valutazione anonima di due referee selezionati dal Comitato Scientifico, ed eventualmente da un membro dello stesso.*
Gli articoli accettati sono pubblicamente scaricabili (fino alla pubblicazione del numero successivo) sul sito della rivista: **www.rivistabancaria.it**
Gli articoli di norma non dovranno superare le 35 cartelle stampa e dovranno essere corredati da una sintesi in italiano e in inglese, di massimo 150 parole. Per maggiori indicazioni sui **criteri redazionali** *si rinvia al sito della Rivista.*

La Rivista ospita anche, periodicamente, interventi pubblici, atti di convegni patrocinati dalla Rivista stessa, dibattiti, saggi ad invito e rubriche dedicate. Questi lavori appaiono in formato diverso dagli articoli ordinari.

La responsabilità di quanto pubblicato è solo degli autori.

Gli autori riceveranno in omaggio una copia della Rivista
Gli articoli possono essere sottomessi inviando una email al seguente indirizzo: **redazione@rivistabancaria.it**

Istituto di Cultura Bancaria "Francesco Parrillo"

L'Istituto di Cultura Bancaria è un'associazione senza finalità di lucro fondata a Milano nel 1948 dalle maggiori banche dell'epoca allo scopo di diffondere la cultura bancaria e di provvedere alla pubblicazione di *Rivista Bancaria - Minerva Bancaria*. La Rivista è stata diretta dal 1945 al 1974 da Ernesto d'Albergo e poi per un altro trentennio da Francesco Parrillo, fino al 2003. In questo secondo periodo, accanto alla trattazione scientifica dei problemi finanziari e monetari, la rivista ha rafforzato il suo ruolo di osservatorio attento e indipendente della complessa evoluzione economica e finanziaria del Paese. Giuseppe Murè, subentrato come direttore dal 2003 al 2008, ha posto particolare accento anche sui problemi organizzativi e sull'evoluzione strategica delle banche. Nel 2003, l'Istituto di Cultura Bancaria è stato dedicato alla memoria di Francesco Parrillo, alla cui eredità culturale esso si ispira.

Editrice Minerva Bancaria srl

DIREZIONE E REDAZIONE — Largo Luigi Antonelli, 27 – 00145 Roma
redazione@rivistabancaria.it

AMMINISTRAZIONE — EDITRICE MINERVA BANCARIA S.r.l.
presso PtsClas, Viale di Villa Massimo, 29
00161 - Roma
amministrazione@editriceminervabancaria.it

Autorizzazione Tribunale di Milano 6-10-948 N. 636 Registrato
Proprietario: Istituto di Cultura Bancaria "Francesco Parrillo"
Spedizione in abbonamento postale - Pubblicazione bimestrale - 70% - Roma

Finito di stampare nel mese di ottobre 2026 presso The Factory, Roma

Segui Editrice Minerva Bancaria su:

ETF, FINTECH E CONSULENZA: IL RISPARMIO ACCELERA… MA CHI GUIDA?

UGO POMANTE *
PAOLO ANTONIO CUCURACHI**
EMANUELE MARIA CARLUCCIO ***

La crescente diffusione degli ETF, la proliferazione di piattaforme di trading e lo sviluppo di modelli self-directed stanno ridisegnando il settore del risparmio gestito. Se da un lato tali innovazioni aumentano accessibilità ed efficienza, dall'altro fanno emergere delle criticità legate all'assenza di un adeguato supporto nella costruzione dei portafogli, soprattutto per i giovani investitori. In questo contesto, gli intermediari tradizionali sono chiamati ad evolvere verso modelli di consulenza a maggior valore aggiunto, gli operatori Fintech ad arricchire le proprie piattaforme con strumenti capaci di supportare maggiormente le scelte di investimento degli utenti e il regolatore ad adattare il quadro normativo alle nuove logiche di investimento di lungo periodo.

L'esperienza tedesca degli ETF saving plans

L'esperienza tedesca ha evidenziato come la combinazione di fattori quali la diffusione di piattaforme digitali, la presenza di prodotti a basso costo, la scelta di un target di clientela giovane e tecnologicamente

* Università di Roma Tor Vergata, ugo.pomante@uniroma2.it
** Università del Salento, paolo.cucurachi@unisalento.it
*** Università di Verona, emanuelemaria.carluccio@univr.it

evoluto ed il favorevole trattamento fiscale, ha contribuito in modo significativo ad avvicinare al mondo degli investimenti soggetti che prima ne erano rimasti lontani. Ciò è avvenuto tramite l'esplosione degli ETF saving plans, una modalità di investimento assimilabile ad un piano di accumulo (Pac) in ETF. La disponibilità di prodotti che consentono di avere esposizione a qualunque comparto di investimento e la possibilità di effettuare acquisti anche per importi molto contenuti, hanno generato un fenomeno di successo che ha ispirato nuovi modelli di business. La sensazione è quella di essere davanti ad un fenomeno potenzialmente in grado di cambiare le logiche del risparmio. Secondo una recente analisi targata ExtraETF-iShares, nel 2025 il numero dei piani di accumulo in ETF eseguiti mensilmente nell'Europa continentale ha raggiunto quota 15,1 milioni (nel 2020 erano 2,5 milioni), con una previsione di crescita fino a 53,7 milioni entro il 2030. E l'Italia ha tutte le caratteristiche per replicare il successo che gli ETF saving plans hanno avuto in Germania.

I neo-broker hanno giocato un ruolo determinante nella diffusione degli ETF saving plans, integrando queste soluzioni di investimento all'interno delle piattaforme digitali già utilizzate da milioni di utenti per i servizi di pagamento, con un conseguente significativo ampliamento della platea dei potenziali investitori. Avendo investito precocemente su questo modello, gli operatori Fintech hanno fatto degli ETF saving plans uno strumento distintivo della propria offerta, fino a creare presso molti investitori una quasi naturale identificazione tra piano di accumulo in ETF e piattaforma digitale di investimento.

La punta dell'iceberg

Considerare l'evoluzione che sta attraversando il settore degli investimenti come un semplice fenomeno di diffusione degli ordini sistematici di acquisto degli ETF sarebbe a nostro avviso un errore di prospettiva.

Questo modello di investimento rappresenta soltanto la punta dell'iceberg di un cambiamento riconducibile a tre direttrici fondamentali:

1. la diffusione degli ETF che, grazie alla trasparenza, al contenimento dei costi ed alla semplicità operativa, sta progressivamente erodendo le quote di mercato dei prodotti tradizionali del risparmio gestito;
2. l'ingresso nel mondo degli investimenti di una nuova generazione di risparmiatori - giovani e legati ai canali digitali - che mostrano una minore propensione ad interagire con i modelli distributivi tradizionali e che prediligono strumenti semplici, accessibili e immediatamente fruibili;
3. il ruolo di nuovi intermediari caratterizzati da una marcata matrice Fintech che, grazie a piattaforme tecnologiche avanzate, offrono servizi efficienti e a basso costo, ponendosi come alternativa concreta ai canali bancari e ai consulenti tradizionali.

La combinazione di questi tre fattori rappresenta, per gli intermediari finanziari tradizionali, una sfida da non sottovalutare. Da un lato, la concorrenza degli ETF comporta una compressione delle marginalità, in quanto tali strumenti - in un contesto di pricing guidato dalle retrocessioni - generano commissioni sensibilmente inferiori (se non nulle) rispetto ai prodotti tradizionali. Dall'altro, il cambiamento nei comportamenti delle nuove generazioni - che con il passare del tempo sostituiranno il profilo tipico degli attuali investitori - rischia di ridimensionare il ruolo delle reti distributive, spostando il baricentro della relazione con il cliente verso piattaforme *self-directed*.

A tale proposito, un fenomeno meritevole di attenzione è rappresentato dalla crescente diffusione degli ETF attivi. Se in passato si poteva sostenere che l'investimento in ETF confinasse il risparmiatore alla mera replica passiva dei mercati, oggi questa affermazione appare sempre meno fondata: gli ETF attivi consentono infatti di accedere a strategie basate sulle scelte discrezionali di un team di gestione, mantenendo al contempo livelli commissionali sensibilmente inferiori rispetto ai fondi comuni tradizionali. In questo modo viene

meno una delle giustificazioni a sostegno dei canali distributivi tradizionali: l'idea che la gestione attiva possa essere offerta esclusivamente attraverso prodotti caratterizzati da una forte intermediazione commerciale. Non è questa la sede per approfondire tale tema, ma è opportuno ricordare che i gestori attivi, operando come agenti silenziosi dell'efficienza informativa dei mercati, rappresentano una componente da preservare e valorizzare. In tale prospettiva, gli ETF attivi contribuiscono a restituire competitività alla gestione discrezionale, liberandola dal peso di strutture commissionali legate alla remunerazione dei canali distributivi.

Non è tutto oro quel che luccica

Osservata dalla prospettiva dell'investitore, questa evoluzione potrebbe apparire come un progresso assoluto: maggiore efficienza, costi più contenuti e un accesso più democratico agli investimenti. Ma a nostro avviso, dietro a queste dinamiche, che sono certamente da valutare in modo positivo, si nascondono delle insidie che meritano di essere analizzate per rendere ancora più virtuosi questi nuovi modelli di business.

Il nodo centrale risiede nel modello operativo adottato dalla maggior parte degli operatori proponenti il *self-directed investing*, che da un punto di vista normativo si configura come l'offerta di un servizio di *execution only* privo di qualunque supporto consulenziale. In tale contesto, l'intermediario si limita a fornire un'infrastruttura di acquisto e vendita degli strumenti finanziari, evitando accuratamente di entrare nel perimetro della consulenza regolamentata dalla normativa MiFID con le regole del *know your customer* e della *suitability*. Questa scelta, spesso dettata da esigenze di semplificazione operativa e di contenimento dei costi regolamentari, comporta conseguenze negative rilevanti per l'investitore e per la collettività nel suo complesso. La sensazione è che esista, da parte di questi operatori, una vera e propria avversione a qualsiasi attività che

possa essere anche solo indirettamente ricondotta alla formulazione di raccomandazioni personalizzate tipiche dell'attività di consulenza. L'immediata conseguenza è lo sviluppo di un modello di business fortemente incentrato sull'efficienza operativa, facilmente imitabile e povero di elementi di differenziazione del servizio offerto.

Chi guida?

Gli investitori che operano sulle piattaforme di trading se, da un lato, trovano canali di accesso ai mercati efficienti e sistemi di rendicontazione evoluti, dall'altro, rimangono privi di qualsiasi supporto nella fase più delicata del processo di costruzione del portafoglio, ossia quella della definizione di un'asset allocation coerente con il profilo di rischio funzionale al raggiungimento degli obiettivi di investimento. Si crea, così, una situazione paradossale: per evitare il rischio di sconfinare nel perimetro della consulenza regolamentata, i nuovi operatori scelgono di mantenersi a grande distanza da qualsiasi attività di supporto decisionale, finendo per privare gli investitori di elementi essenziali per la costruzione del proprio benessere finanziario.

Le implicazioni di questo scenario sono tutt'altro che trascurabili. I capitali gestiti attraverso queste modalità snelle e prive di supporto concreto appartengono in larga misura a giovani risparmiatori che dovranno fare affidamento su tali risorse per il proprio benessere futuro. In assenza di una guida adeguata, il rischio è quello di una gestione disordinata e inefficiente, con portafogli potenzialmente concentrati, poco diversificati e non coerenti con gli obiettivi di lungo periodo. Il ricorso al piano di accumulo non può essere considerato in alcun modo sufficiente a mitigare il rischio dell'investimento in quanto conduce alla costruzione di portafogli eccessivamente concentrati su specifici comparti ad alto rischio - come l'azionario statunitense, l'high tech, alcuni investimenti tematici, le criptovalute - senza una reale consapevo-

lezza dei rischi sottostanti. All'inizio del periodo di investimento (fase di accumulo) questa concentrazione del rischio è poco rilevante, perché il capitale investito è modesto ed il tempo per recuperare le perdite di una eventuale fase di *panic selling* è ancora lungo; ma dopo 10 o 15 anni, quando le somme investite iniziano ad essere significative ed il *time to recovery* si è accorciato, tali scelte prese senza avere definito una rotta e incorporato una logica *life cycle* potrebbero tradursi in esiti disastrosi.

Le lunghe fasi rialziste, come quella che stiamo attraversando, tendono fisiologicamente ad abbassare le difese degli investitori, alimentando l'illusione che i mercati siano in grado di assorbire rapidamente qualsiasi correzione. Ma cosa accadrebbe al *self-directed investor* di fronte a uno scenario analogo a quello successivo allo scoppio della bolla Internet dei primi anni Duemila, quando i mercati azionari registrarono perdite superiori al 30% e lunghissimi tempi di recupero? È proprio nei momenti di forte stress che emerge il valore di ciò che i canali digitali oggi molto spesso non offrono: una costruzione disciplinata del portafoglio e una guida capace di mantenere la rotta nei periodi più difficili.

La sfida della disintermediazione e la tutela del risparmio

In questo contesto gli intermediari tradizionali sono chiamati a una profonda revisione dei modelli di business: sfruttare le nuove tecnologie e la loro esperienza nell'erogazione dei servizi di consulenza per offrire servizi a maggior valore aggiunto rispetto a quelli dei neo-broker. In particolare, diventa sempre più urgente l'adozione di logiche di pricing basate su modelli *fee-only*, in cui la remunerazione sia scollegata dal prodotto collocato e derivi dagli *asset under advice*. In questo modo, si formerà l'*humus* adeguato per favorire l'inserimento degli ETF nella gamma prodotti. Parallelamente, sarà necessario sviluppare modelli avanzati di costruzione del portafoglio in grado di giustificare tale remunerazione at-

traverso un effettivo valore aggiunto per il cliente. In questo contesto, il *Goal-Based Investing* rappresenta una delle frontiere più interessanti, spostando l'attenzione dalla semplice gestione del rischio alla costruzione di portafogli finalizzati al raggiungimento di obiettivi concreti.

Il percorso non è però privo di ostacoli: le regole di adeguatezza che trascurano in buona parte l'effetto della *time diversification*, i significativi investimenti tecnologici e la dipendenza dalla disponibilità dei consulenti a cambiare il loro approccio nella costruzione dei portafogli.

Anche gli operatori Fintech dovranno avviare una riflessione strategica. Pur mantenendo modelli operativi efficienti e scalabili, saranno chiamati a valutare l'introduzione di servizi che, senza configurarsi come consulenza in senso stretto, possano comunque fornire agli utenti strumenti utili per orientare le loro scelte. La costruzione di modelli di supporto all'asset allocation rappresenta, in tal senso, un ambito di sviluppo naturale e necessario.

Infine, un ruolo cruciale spetterà al regolatore. L'attuale impianto di verifica della coerenza del portafoglio con il profilo dell'investitore non è pienamente coerente con l'evoluzione in atto verso modelli di investimento basati su piani di lungo periodo e obiettivi specifici. Sulla base delle logiche di adeguatezza maggiormente diffuse in Italia, c'è poco spazio per lo sviluppo di modelli di *Goal-Based Investing* che richiedono un peso elevato della componente azionaria in presenza di lunghissimi periodi di investimento. É difficile pensare che una soglia di VaR o di *Expected Shortfall* calcolata sul breve termine possa rappresentare uno strumento di controllo per un portafoglio che nasce in una prospettiva di Asset & Liability Management.

Alla luce di ciò, una riflessione approfondita sulla possibilità di adattare il quadro regolamentare a queste nuove esigenze e ai nuovi operatori risulta non solo opportuna, ma necessaria. Sarà anche opportuno cambiare la logica di interlocuzione con il mondo Fintech; anziché preoccuparsi prevalentemente, se non esclusivamente, del fatto che queste piattaforme sconfinino nella consulenza senza esserne autorizzate, è altrettanto se

non ancora più importante avere un dialogo che promuova l'uso di strumenti che guidino le scelte per evitare una concentrazione degli investimenti e una conseguentemente eccessiva esposizione al rischio. La preoccupazione maggiore del regolatore dovrebbe riguardare le modalità con cui gli investitori (prevalentemente giovani) si approcciano a queste piattaforme: questi accedono ai mercati finanziari con estrema facilità, ma si trovano spesso ad affrontare l'oceano degli investimenti equipaggiati soltanto di un piccolo natante (il piano di accumulo) e senza una bussola (il Goal-Based Investing) per definire la rotta.

In ultima analisi, la posta in gioco è elevata. Non si tratta semplicemente di accompagnare l'innovazione tecnologica o di favorire la diffusione di nuovi strumenti, ma di garantire che l'evoluzione del sistema finanziario conduca a risultati migliori per gli investitori. Una regolamentazione efficace e un'offerta di servizi adeguata non devono costituire un ostacolo, ma un fattore abilitante per la costruzione di modelli più solidi, coerenti e orientati al benessere futuro della collettività. Il vero rischio che oggi si insinua lungo il filo della tecnologia e del web è sottile, ma estremamente pervasivo: l'idea che costruire una buona soluzione di investimento sia un'operazione semplice, quasi banale, realizzabile in pochi click. La facilità di accesso ai mercati e il drastico abbattimento dei costi stanno progressivamente alimentando una convinzione diffusa e pericolosa: la semplicità e l'economicità sono sinonimi di qualità. Ma è una semplificazione fuorviante. Perché se è vero che oggi è diventato facile negoziare strumenti finanziari, resta invece complesso costruire un portafoglio solido, coerente e orientato agli obiettivi di vita dell'investitore. Il rischio, allora, è quello di un vero e proprio "peccato originale": credere che un portafoglio possa nascere e svilupparsi in modo efficace senza il supporto di una guida competente. Una convinzione che, se consolidata, può produrre effetti duraturi e difficilmente reversibili, soprattutto per quella fascia di nuovi investitori che oggi muove i primi passi sui mercati finanziari.

In questo contesto, affidare la soluzione esclusivamente all'educazio-

ne finanziaria appare riduttivo. Non perché essa non sia importante, ma perché rischia spesso di essere colonizzata da modelli comunicativi (come quello dei fininfluencer) che esaltano il fai-da-te e semplificano eccessivamente il processo di investimento. Il risultato è una narrazione che enfatizza l'autonomia, ma trascura la necessità di metodo, disciplina e struttura. La risposta, quindi, non può limitarsi ad educare meglio l'investitore (posto che investire richiede competenze che si sviluppano solo nel corso di anni). Deve piuttosto passare attraverso un cambio di paradigma dell'offerta. Gli intermediari tradizionali hanno, in questo senso, una responsabilità cruciale. Gli ETF non devono essere percepiti come una minaccia, ma piuttosto integrati all'interno di modelli di consulenza evoluti, capaci di generare valore attraverso la costruzione di portafogli. Alcune recenti scelte fatte da primari attori bancari vanno proprio in questa direzione. Allo stesso tempo, è indispensabile uno sguardo più attento verso quella platea di giovani investitori che oggi dispone di risorse limitate, ma che rappresenta il bacino naturale della clientela futura. Ignorarli o considerarli marginali significa rinunciare, di fatto, a costruire relazioni con i Clienti *Private* di domani. Pensiamo davvero che il giovane che oggi investe i suoi pochi risparmi su una piattaforma online sarà domani disposto a rivolgersi ad un consulente remunerato sulla base dei prodotti venduti?

Conclusioni

Senza un'evoluzione dei modelli di consulenza e senza un rafforzamento del ruolo professionale degli intermediari, il rischio è quello di trovarsi di fronte ad una generazione di nuovi investitori autonomi nelle scelte ma senza una guida per il raggiungimento dei propri obiettivi. Ed è proprio su questo equilibrio - tra autonomia e disciplina, tra semplicità e competenza - che si giocherà il futuro della gestione del risparmio.

E ciò non nell'interesse dell'industry finanziaria, ma nell'interesse delle nuove generazioni. Il ricorso al *financial advisor* non deve essere percepito come un'alternativa all'investimento autonomo, bensì come una naturale evoluzione del percorso dell'investitore che si trova di fronte a scelte non banali. I giovani investitori che oggi destinano i propri risparmi agli ETF mediante piattaforme digitali resteranno per sempre autonomi oppure man mano che l'importo delle somme investite aumenterà andranno alla ricerca di un "Money Doctor" che sia in grado di coniugare tecnologia, bassi costi e qualità del servizio consulenziale? Vanificare questo avvicinamento dei giovani al mondo del risparmio lasciandoli privi di una bussola per orientarsi nelle loro scelte di investimento sarebbe un grave errore, ma per evitarlo è necessario "ringiovanire" i modelli di business e la normativa di riferimento.

Per rinnovare o attivare un nuovo abbonamento
effettuare un **versamento** su:

c/c bancario n. 10187 Intesa Sanpaolo
Via Vittorio Veneto 108/b- 00187 ROMA
IBAN IT92 M030 6905 0361 0000 0010 187

intestato a: **Editrice Minerva Bancaria s.r.l.**

oppure inviare una **richiesta** a:
amministrazione@editriceminervabancaria.it

Condizioni di abbonamento ordinario per il 2027

	Rivista Bancaria Minerva Bancaria bimestrale	**Economia Italiana** quadrimestrale	**Rivista Bancaria Minerva Bancaria + Economia Italiana**
Canone Annuo Italia *(print)*	**€ 130,00**	**€ 100,00**	**€ 180,00**
Canone Annuo Estero *(print)*	**€ 185,00**	**€ 130,00**	**€ 260,00**
Abbonamento WEB	**€ 80,00**	**€ 70,00**	**€ 110,00**
Canone Annuo Italia *(print + web)*	**€ 170,00**	**€ 130,00**	**€ 260,00**
Canone Annuo Estero *(print + web)*	**€ 220,00**	**€ 160,00**	**€ 330,00**

L'abbonamento è per un anno solare e dà diritto a tutti i numeri usciti nell'anno.
L'Amministrazione non risponde degli eventuali disguidi postali.
I fascicoli non pervenuti dovranno essere richiesti alla pubblicazione del fascicolo successivo.
Decorso tale termine, i fascicoli disponibili saranno inviati contro rimessa del prezzo di copertina.

Prezzo del fascicolo in corso **€ 50,00 / € 10,00** digitale
Prezzo di un fascicolo arretrato (annata precedente) **€ 60,00 / € 10,00** digitale

Pubblicità

1 pagina **€ 1.500,00** - 1/2 pagina **€ 800,00**

RIVISTA BANCARIA

MINERVA BANCARIA

ABBONATI - SOSTENITORI

3D WORKS

ALLIANZ BANK F. A.

AMF ITALIA

ANIA

ANNUNZIATA & CONSO

ARION INVESTMENT MANAGEMENT

ASSICURAZIONI GENERALI

AIPB - ASSOCIAZIONE ITALIANA PRIVATE BANKING

ASSOCIAZIONE NAZIONALE BANCHE POPOLARI

ASSOFIDUCIARIA

ASSONEBB

ASSORETI

BANCA D'ITALIA

BANCA FINNAT

BANCA IFIS

BANCA POPOLARE DEL CASSINATE

BANCA SELLA HOLDING

BANCO BPM

BANCO POSTA SGR

BLUE SGR

CASSA DI RISPARMIO DI BOLZANO

CASSA LOMBARDA

CBI

CONFCOMMERCIO

CONSOB

Divisione IMI - CIB Intesa Sanpaolo

EFPA - ITALIA

ERNST & YOUNG

FEDERCASSE

FONDAZIONE AVE VERUM

INTESA SANPAOLO

ISTITUTO PER IL CREDITO SPORTIVO E CULTURALE

IVASS

LOQSEA TECHNOLOGY

NET INSURANCE

OCF

UNIONE FIDUCIARIA

VER CAPITAL

RIVISTA BANCARIA
MINERVA BANCARIA

ADVISORY BOARD

PRESIDENTE:
MARCO TOFANELLI, Assoreti

MEMBRI:
Andrea Battista, Net Insurance
Nicola Calabrò, Cassa di Risparmio di Bolzano
Luca De Biasi, Mercer
Vincenzo Formisano, Banca Popolare del Cassinate
Liliana Fratini Passi, CBI
Luca Galli, Ernst & Young
Giovanna Paladino, Intesa SanPaolo
Andrea Pepe, FinecoBank
Andrea Pescatori, Ver Capital
Paola Pietrafesa, Allianz Bank Financial Advisors
Gerardo Tarricone, Arion Investment Management ltd.

Editrice Minerva Bancaria
COMITATO EDITORIALE STRATEGICO

PRESIDENTE
GIORGIO DI GIORGIO, Luiss Guido Carli

COMITATO
Claudio Chiacchierini, Università degli Studi di Milano Bicocca
Mario Comana, Luiss Guido Carli
Adriano De Maio, Università Link Campus
Raffaele Lener, Università degli Studi di Roma Tor Vergata
Marcello Martinez, Università della Campania
Giovanni Parrillo, Editrice Minerva Bancaria
Marco Tofanelli, Assoreti