

FONDI&SICAV

CONOSCERE PER INVESTIRE AL MEGLIO

anno 16/17 - numero 160 - dicembre 2023/gennaio 2024



OUTLOOK 2024: AVANTI PIANO

LE NUOVE FRONTIERE DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

SOMMARIO

Numero 160
dicembre 2023/gennaio 2024
anno 16/17

direttore
Giuseppe Riccardi

coordinamento redazionale
e direttore responsabile
Alessandro Secciani

vicedirettori
Pinuccia Parini (rapporti con le aziende)
Boris Secciani (ufficio studi)

progetto grafico e impaginazione
Elisa Terenzio, Stefania Sala

collaboratori
Stefania Basso,
Paolo Bruno, Arianna Caviglioli,
Paolo Andrea Gemelli,
Rocki Gialanella, Mark William Lowe,
Fabrizio Pirolli, Pier Tommaso Trastulli,
Emanuela Zini

redazione e pubblicità
Viale San Michele del Carso 1
20144 Milano,
T. 02 320625567

casa editrice
GMR
Viale San Michele del Carso 1
20144 Milano,
T. 02 320625567

stampa
Tatak S.r.l.s.
www.tatak.it

Autorizzazione n.297
dell'8 maggio
2008
del Tribunale di Milano

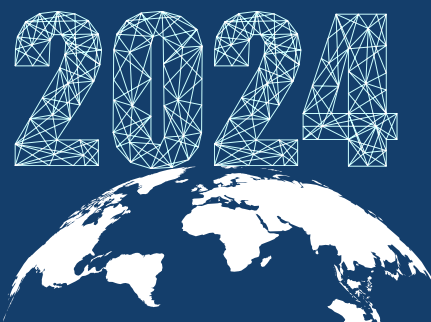
immagini usate su licenza di
Shutterstock.com

3 **EDITORIALE**

6 **GEOPOLITICA**
Kirghizistan, una nuova bandiera stimolerà la crescita economica?

8 **OSSERVATORIO ASIA**
Cina: le prossime sfide

10 **FACCIA A FACCIA CON IL GESTORE**
Vittorio Gaudio, responsabile della direzione asset management development, Banca Mediolanum
«Maggiore visibilità nella prima metà del 2024»
Gianluca Serafini, amministratore delegato e direttore generale, Fideuram Asset Management Sgr
«Rimanere investiti, diversificando»



14 **L'OUTLOOK DEL 2024**
Stati Uniti, quasi
un new normal

30 **OSSERVATORIO BUSINESS INTELLIGENCE**
Digital twin, sempre più indispensabile per l'industria

34 **CARMIGNAC**
Cercare valore nel credito

36 **NORDEA ASSET MANAGEMENT**
Parola d'ordine: stabilità

39 **FOCUS INNOVAZIONE & TECNOLOGIA**
Una sfida rivoluzionaria

50 **BIP CONSULTING**
La rivoluzione sui mercati degli algoritmi genetici

52 **UNICREDIT**
UniCredit Unlocked, un piano di successo

54 **OSSERVATORIO RISCHIO**
Ai applicata alle previsioni del mercato

58 **EDUCAZIONE FINANZIARIA**
Il paradosso di Icaro

62 **BANCA GENERALI**
A fianco delle università italiane

64 **LA FINANZA E LA LEGGE**
La consultazione avviata da Consob

67 **CONSULENTI&RETI**
Paola Pietrafesa e Mario Ruta
«La forza della nostra anima assicurativa»

72 **INCHIESTA**
Il massimo con le clienti, ma non solo

76 **LA DONNA VISTA DALLA PARTE DELLA CONSULENZA**
Ancora poche, ma spesso meglio degli uomini



Il paradosso di Icaro

di Fabrizio Pirolli * e Pier Tommaso Trastulli **

La storia di Icaro che ignora i saggi consigli di suo padre Dedalo, cedendo all'ebbrezza del volo e illudendosi di avere una piena comprensione delle implicazioni e dei rischi delle sue azioni, funge da potente metafora sui pericoli dell'arroganza e della mancanza di cautela e rappresenta un monito incisivo per chiunque, esperto o principiante che sia, si avvicini al settore finanziario, rivelandosi particolarmente pertinente in quest'era caratterizzata da un'abbondanza apparentemente illimitata di opportunità finanziarie e dalla costante tentazione di volare alto.

Gli individui, infatti, possono facilmente cadere nella trappola di credere di sapere più di quanto effettivamente sanno, sottovalutando i rischi e ignorando i principi fondamentali di sagge decisioni finanziarie. Fondamentale per una gestione finanziaria efficace ed efficiente è non solo la consapevolezza delle proprie attitudini, ma anche una conoscenza più generale che trascende le specifiche abilità individuali, inclusa la capacità di apprendere dai propri errori, sebbene per un adulto sia spesso complicato ammettere di avere sbagliato. Inoltre, il rispetto dei propri limiti personali e finanziari rappresenta un baluardo fondamentale

contro i pericoli di una caduta come quella di Icaro, offrendo una via per evitare le insidie di rischi eccessivi. Consapevolezza e prudenza sono dunque indispensabili per chi opera nel settore finanziario, poiché le decisioni devono essere ponderate e fondate su una solida base di conoscenza e comprensione.

L'ILLUSIONE DI CONOSCERE

Le scienze cognitive hanno sottolineato che la nostra capacità di sopravvivere e prosperare deriva dall'appartenenza a una comunità collettivamente intelligente. La nostra intelligenza pratica si estende oltre la nostra coscienza individuale, attingendo da persone e risorse intorno a noi. Questo principio si riflette nelle conquiste storiche dell'umanità, come il controllo del fuoco, la fondazione di istituzioni democratiche, l'esplorazione lunare e il sequenziamento del genoma umano. Tuttavia, emerge la contraddizione che molti di noi, immersi nelle proprie sfere individuali, potrebbero non sapere come funziona una semplice penna a sfera o come progettare una: ciò sottolinea l'importanza della collaborazione e dello scambio di competenze per superare i limiti della conoscenza

individuale. Ma, nell'era contemporanea, è facile cadere nell'illusione di una conoscenza profonda, mentre, individualmente, siamo tutti suscettibili di errori e pregiudizi, spesso aggravati dalle lacune nella nostra comprensione. L'illusione nasce dall'accesso quasi illimitato all'informazione, sebbene ciò non assicuri la qualità o l'affidabilità delle conoscenze acquisite. La molteplicità delle fonti richiede un discernimento attento e l'abbondanza di informazioni può portare a

“
Gli individui possono facilmente cadere
nella trappola di credere di sapere
più di quanto effettivamente sanno,
sottovalutando i rischi”
”

un'autovalutazione eccessivamente positiva delle capacità individuali di ognuno di noi, un fenomeno noto come bias della superiorità illusoria. In pratica, le persone tendono a vedersi più competenti della media, un concetto in netto contrasto con i principi della statistica descrittiva e legato alla difficoltà di mantenere una distanza critica nella propria autovalutazione. Russell Ackoff, con la sua teoria Dikw, propone un modello che,

* Esperto di formazione bancaria ed assicurativa.

** Consulente finanziario iscritto all'Albo.

Il presente scritto è frutto di letture, studi e confronti tra gli autori. Il risultato impegna esclusivamente i medesimi, senza coinvolgere né rappresentare le aziende per cui lavorano.



FABRIZIO PIROLLI
esperto di formazione bancaria
e assicurativa



PIER TOMMASO TRASTULLI
consulente finanziario

invece, descrive una chiara gerarchia tra dati-informazioni-conoscenza-saggezza (competenza): un processo di approfondimento progressivo, dove ogni livello aggiunge un ulteriore strato di significato e di utilità. I dati grezzi, nel loro stato iniziale, rappresentano solo il punto di partenza di un processo che può trasformarli in una fonte di conoscenza molto più ricca e profonda. Per realizzare questa trasformazione, è essenziale investire tempo ed esperienza significativi. Un tempo che non siamo più disposti e abituati a investire. Questo impegno, infatti, trasformerebbe l'analisi, portandola oltre la semplice identificazione del dato, verso una comprensione più dettagliata e profonda. Ciò permetterebbe, infine, di applicare e trasmettere la conoscenza con competenza, dominando gli elementi e i concetti specifici di quel campo di studio, e di comprendere le loro interrelazioni in uno o più ambiti correlati. Al contrario, la semplice acquisizione di dati o informazioni, specialmente se derivanti da fonti non qualificate, tende a rimanere a un livello superficiale, spesso inadeguato per una comprensione accurata e significativa.

CONOSCENZA ED EDUCAZIONE

Il fenomeno dell'illusione della conoscenza è complesso e si estende oltre i confini dell'istruzione formale. Questa eccessiva fiducia nelle proprie capacità cognitive e competenze si origina non solo nei metodi di apprendimento delle istituzioni educative, ma si estende anche al nostro quotidiano rapporto con l'ampio universo dell'informazione. Nel contesto accademico, come le scuole e le università, gli studenti, coinvolti in una competizione per superare esami e completare compiti, possono essere portati a un apprendimento incentrato sulla memorizzazione temporanea di fatti e concetti, a discapito di una vera comprensione e assimilazione. Il sistema educativo, focalizzato principalmente su obiettivi quantitativi, può involontariamente favorire questa illusione di conoscenza approfondita, trascurando l'importanza della qualità dell'apprendimento. Questa tendenza è ulteriormente aggravata, come già evidenziato, dall'attuale sovrabbondanza di informazioni (la cosiddetta infodemia), che tende a valorizzare la quantità e la rapidità dell'informazione a discapito della sua profondità e del suo significato: spesso, attività come leggere articoli online, usare i social media o guardare short possono creare un'illusione di conoscenza approfondita. Di fatto, questa situazione, comune, sia nel contesto educativo, sia nella vita quotidiana, può por-

tere a una percezione erronea di essere ben informati, mentre in realtà la comprensione del soggetto rimane superficiale. Per contrastare l'illusione della conoscenza, è pertanto necessario adottare un approccio che privilegi la qualità dell'apprendimento. E ciò è particolarmente rilevante nell'educazione degli adulti, in cui l'adozione di pratiche andragogiche, ovvero metodi di insegnamento specificamente progettati per gli apprendenti adulti, diviene fondamentale. Si enfatizzerà così l'applicazione pratica della conoscenza, il collegamento con esperienze di vita o preesistenti conoscenze e un'approfondita riflessione critica, tutti elementi essenziali per un apprendimento efficace e significativo in tutte le interazioni quotidiane con il mondo circostante.

PEDAGOGIA VS. ANDRAGOGIA

L'educazione finanziaria, tradizionalmente basata su principi e tecniche pedagogiche, ha spesso trascurato le caratteristiche uniche degli adulti come apprendisti. Gli adulti, a differenza dei bambini, portano con sé esperienze di vita diverse, conoscenze preesistenti e un bisogno immediato di applicazione pratica, elementi tipici del modello andragogico. Mentre i bambini apprendono meglio attraverso strutture e guida, gli adulti traggono maggiore beneficio da un apprendimento collaborativo, pratico e autodiretto. L'integrazione dell'edu-



cazione finanziaria nelle scuole offre l'opportunità di utilizzare modelli pedagogici, ma per il pubblico adulto, sarebbe più appropriato ispirarsi ai principi dell'andragogia. Questo approccio non solo aumenterebbe il coinvolgimento degli allievi in età più avanzata, ma permetterebbe anche di applicare immediatamente quanto appreso dalle loro situazioni finanziarie personali. Un modello efficace per l'educazione finanziaria degli adulti potrebbe essere quello teorizzato da Jack Mezirow, incentrato sulla trasformazione dell'apprendimento. Il modello di Mezirow implica un cambiamento strutturale nel modo in cui gli adulti interpretano le loro esperienze: nasce dall'analisi di un'esperienza disorientante cui segue una riflessione critica delle proprie credenze, attraverso la quale l'individuo approda a un cambio di prospettiva e a una revisione o trasformazione del proprio punto di vista. È evidente che l'implementazione di modelli così sofisticati potrebbe richiedere periodi prolungati per il conseguimento di risultati tangibili. Tuttavia, è sempre più essenziale investire nell'educazione e nell'apprendimento degli individui, specialmente in un contesto come quello della finanza, costantemente influenzato da cambiamenti economici, tecnologici e sociali. Il lifelong learning è cruciale nell'ambito dell'educazione finanziaria, è essenziale per una gestione efficace delle finanze personali e per comprendere le dinamiche dei mercati in evoluzione: è quindi imperativo offrire opportunità educative che, da una parte, valorizzino le esperienze passate degli adulti e, dall'altra, rispondano alle loro esigenze future. Questo obiettivo può essere raggiunto implementando programmi formativi flessibili e workshop interattivi, che includano l'analisi di casi di studio concreti, dibattiti di gruppo, e progetti hands-on. Un modello didattico misto (blended) che faciliti la connessione tra l'apprendimento teorico e le esperienze personali e professionali, stimolando un processo di apprendimento mirato e sperimentabile. In questo modo, gli adulti sono in grado di rinnovare e perfezionare le loro strategie finanziarie in modo più efficace e contestualizzato. A tutto ciò si deve aggiungere anche la necessità di un controllo qualitativo sull'informazione, attraverso un sistema di classificazione per valutare l'affidabilità e la rilevanza dei contenuti, assicurando così che il processo educativo si basi su informazioni accurate e di qualità. Combinando questo controllo qualitativo con un apprendimento andragogico flessibile e interattivo, si promuove un'educazione



finanziaria che non solo dota gli adulti delle competenze necessarie, ma garantisce anche che siano fondate su dati affidabili e pertinenti. In altre parole, l'impiego di un approccio andragogico nell'educazione finanziaria consolida efficacemente il principio dell'apprendimento permanente, che risulta fondamentale per favorire l'adattabilità e lo sviluppo personale e professionale nell'arco della vita adulta.

GLI INTERMEDIARI FIGURE CHIAVE

La teoria della prossemica di Edward T. Hall sottolinea che la gestione dello spazio influenza le interazioni umane, un concetto applicabile anche all'educazione. Nell'ambito didattico, la disposizione dello spazio e la distanza fisica tra educatore e studente possono impattare significativamente sull'efficacia dell'apprendimento. Un ambiente che favorisce l'interazione e la collaborazione può aumentare l'engagement e l'efficacia dell'insegnamento. Nel settore finanziario, gli intermediari emergono come figure chiave nell'educazione dei clienti. La loro prossimità, sia fisica, sia in termini di comprensione delle esigenze individuali, li rende unici nel dare vita a iniziative educative efficaci. Oltre ad agire come consulenti, gli intermediari finanziari possono assumere il ruolo di educatori, personalizzando l'approccio per ogni cliente grazie alla loro conoscenza approfondita dell'investitore e del settore. L'educazione finanziaria fornita dagli intermediari può rafforzare la fiducia e la lealtà nella relazione professionale, contribuendo a formare clienti più consapevoli e responsabili. Questo ruolo va oltre la semplice consulenza, entran-

do nel territorio dell'educazione finanziaria, dove il conflitto di interessi può essere significativamente mitigato: un cliente che riceve un'educazione finanziaria adeguata diventa più collaborativo e fedele, poiché comprende meglio il valore della relazione fiduciaria; un cliente informato è in grado di apprezzare le raccomandazioni fornite, riconoscendo che sono basate su un'analisi approfondita e su un autentico interesse per il suo benessere finanziario. In questo modo, gli intermediari, attraverso un impegno nell'educazione finanziaria dei loro interlocutori, non solo rafforzano la fiducia e la lealtà nella loro relazione professionale, ma contribuiscono anche a creare una base di clienti più consapevoli e responsabili (teoria precedentemente esposta dagli autori nel contesto del cosiddetto Modello 4R, come discusso in un articolo recente). Assistiamo, perciò, alla rivoluzione del mito di Icaro, dove l'eroe questa volta è rappresentato dall'individuo moderno che si avvicina audacemente al sole della conoscenza, senza correre il rischio di sciogliere le proprie ali. Questo paradosso suggerisce che superare una certa quota di sicurezza può essere il percorso più sicuro verso l'elevazione personale e la conoscenza profonda, contrariamente al mito originale che mette in guardia contro l'hybris o la presunzione. In questo modo, in una revisione moderna il paradosso del mito di Icaro diventa un emblema dell'importanza dell'audacia nell'acquisizione della conoscenza e della saggezza, soprattutto nel contesto dell'educazione finanziaria e della gestione del rischio.