

A S S E T CRYPTO

**CHRISTIAN
MICCOLI**
CONIO
UN TOKEN CON
FERRARI

IL FUTURO DEI
**REAL
WORLD
ASSET**

PRIVATE
SERVIZI CRIPTO
DI FAMILY OFFICE
E CONSULENTI

MICAR
133
AUTORIZZATI IN
EUROPA

MARKETS
COIN, STABLECOIN
REAL WORLD ASSET
ETF, ETN, ETP



FOCUS
SPECIALE
FISCALITA'
CRYPTO
IN ITALIA

ASSET CRYPTO

assetcrypto.it

Casa Editrice

Media Key srl
Unipersonale
Milano

Editore

Denis Masetti

Web Manager

Federico Morgantini

Video e audio manager

Claudio Kaufmann

Progetto grafico

Avantgarde Studio

Immagini

Getty Images
Imagoeconomica

Stampa

Tipolitografia Pagani srl
Via Adua, 6 - 25050
Passirano (BS)

Distribuzione

Antonello Cosmai
Consulenze Editoriali

Abbonamenti

Simona D'Agnello
abbonamenti@mediakey.it

Business Developer

Antonio Murtas
antonio.murtas@mediakey.it

Periodico registrato presso
il Tribunale di Milano
al N°9976/2025 del 9/9/2025

Direttore responsabile

Marco Barlassina
direttore@assetcrypto.it

Direzione artistica

Avantgarde Studio

Contributors

Francesco Avella
Fabio Coco
Marco Colombo
Antonio Ferrario
Antonio Lanotte
Michele Mandelli
Federico Morgantini
Andrea Muratore
Amedeo Perna
Andrea Pontini
Stefano Passarello
Luigi Rizzi
Deodato Salafia
Pierpaolo Scandurra
Fabrizio Vedana

Partners

ANCP
Assocasp
Deodato Gallery
Digital Gold Institute
InsideOver
FinLantern
Futura Lab
Magstat
Morghy
Morningstar
SIAT

Le informazioni fornitesi basano su fonti che AssetCrypto ritiene attendibili. Le asserzioni espresse nei vari articoli dei collaboratori rispecchiano esclusivamente l'opinione degli autori. AssetCrypto non si assume la responsabilità per quanto riguarda conseguenze derivanti da eventuali inesattezze o imprecisioni dei dati o quotazioni.

Copyright: tutti i diritti sono riservati

Media Key srl Unipersonale
Viale Cassala, 36 - 20143 milano
tel + 39 02 5220371 - info@mediakey.it



SOMMARIO

Volume 2 - Febbraio 2026

08

GLOBAL PORTFOLIO

Le asset class
nel portafoglio
globale

10

GEOCRYPTO

Verso un nuovo
ordine finanziario
di Andrea Muratori

12

CRYPTONEWS

World
Markets
People



Massimo Scolari

Salvatore Graziano



Luca Mainò

Filippo Angeloni

18

COVERSTORY

Token e RWA per
diventare la Google
della finanza
di Marco Barlassina



Christian Miccoli

26

INCHIESTA

Consulenza a
ostacoli
(aspettando MiCAR)
di Marco Barlassina

32

LEADER

Fondamenta solide
per il 2026
di Antonio Ferrario

37

LEADER

Cripto e professionisti,
istruzioni per l'uso
di Antonio Ferrario

42

LEADER

Verso nuove
strategie guardando
all'Europa
di Antonio Ferrario



Massimo Siano



Flavio Rossetti



Mariano Carozzi

46 **LEADER**
E ora DAO
e RWA
di Federico Morgantini

82 **FORMAZIONE**
Giovani investitori
crescono
di Federico Morgantini

51 **FOCUS**
Il nuovo
Fisco
di Federico Morgantini

86 **EVANGELIST**
Da zero a The
Blockchain 100
di Federico Morgantini



67 **FRONTIERE**
La tecnologia
trasforma lo smart
investing
di Antonio Murtas



Mauro Carosso

70 **EDUCATION**
POW vs POS
di Amedeo Perna



Fabio Tomassini

74 **ASSICURAZIONI**
Le compagnie
possono detenere
asset crypto
di Fabrizio Vedana

78 **STRATEGIE**
Cripto e piani
di accumulo
di Michele Mandelli



Gian Luca Comandini

88 **EUROPA**
Il bilancio
di fine anno
MiCAR update
di Antonio Murtas

91 **ITALIA**
La carica
dei 36
di Marco Colombo

96 **MARKETS**
Investire in
cripto asset

106 **PORTFOLIO**
La strategia
Stablecoin
Yield
di Arkadia

110 **DIGITAL ART**
L'AI spinge gli NFT
nella loro seconda
maturità
di Deodato Salafia

112 **EPIC FAIL**
Biggest Heist Ever
di Federico Morgantini

La tokenizzazione è un cambiamento enorme soprattutto a livello di infrastruttura: ridisegna la filiera e mette pressione su borse ed exchange tradizionali

→ **Con l'avvento delle crypto la velocità è diventata la norma. Quali sono gli effetti di questa immediatezza sul modo in cui gli investitori decidono - e su ciò che poi arriva sul tavolo dell'advisor?**

Oggi l'accesso al mercato cripto è diventato facilissimo, grazie a strumenti come app e broker online, ma il processo decisionale si è fragilizzato. Questo paradosso è il risultato di una dinamica consolidata dopo il Covid: più tempo sui social, più contenuti finanziari 'veloci' e soprattutto l'invasione di fuffa-guru e scamfluencer che vendono corsi a prezzi assurdi, con l'idea implicita o esplicita di performance garantite e scorciatoie miracolose. Da un lato le persone stanno chiedendo aiuto per investire; dall'altro, quando non trovano strumenti seri e comprensibili, sono disposte a credere anche a chi propone follie. Il 'rumore' è fumo, hype e promesse tossiche, perché le scorciatoie sono sempre un'illusione e mai un metodo. Il 'segnale' da cogliere, invece, è proprio la richiesta di un supporto che aiuti gli investitori a strutturare le decisioni con un livello di analisi alto e rigoroso, ma presentato in modo chiaro. Ed è un segnale che, inevitabilmente, anche gli advisor devono intercettare nella relazione con i clienti.

Dove si crea la frattura tra richiesta di rapidità/tattico e mandato di lungo periodo? Come si può ricucirla?

"La frattura nasce perché nei portafogli reali convivono orizzonti diversi: lungo periodo, mid-term e spesso una componente più reattiva. È lì che il cliente si concentra su 'quando entrare' e 'quando uscire', e dove si accumulano emotività e decisioni impulsive.

Il punto non è snaturare la pianificazione, ma affiancarle un innesto tattico governato, capace di gestire timing e volatilità. Se quel bisogno resta scoperto, il cliente tende a cercare risposte altrove - app e soluzioni fai-da-te - con un rischio diretto di disintermediazione: non perdi solo una transazione, perdi relazione e patrimonio. E infatti l'interesse delle reti è alto, anche perché questa logica può evolvere verso una

tactical asset allocation a 3-6 mesi, più naturale per la consulenza."

Se il punto critico è il "quando" come può un orizzonte di 1-3-5 giorni inserirsi dentro un framework patrimoniale senza che si trasformi in trading? "Dipende da come lo inquadri. Se il breve diventa una promessa di performance, allora no. Ma se è un supporto al market timing - 'meglio oggi o meglio aspettare' - allora sì, può avere senso.

A una condizione: non deve sostituire la pianificazione, ma innestarsi su una componente specifica con metodo. Posso dirti 'sale' o 'scende' a 1, 3 o 5 giorni, ma c'è sempre un margine d'errore: quello che conta è disciplina e risk management. Ed è anche per questo che l'evoluzione naturale è spostare parte di questa logica su un tattico 3-6 mesi, più compatibile con il lavoro del consulente."

A proposito di AI: cosa funziona davvero nell'AI applicata agli investimenti e cosa invece è storytelling tecnologico?

"Qui bisogna essere chiari: molta 'AI per il trading' è storytelling, perché confonde un modello che sa parlare bene con un impianto progettato per produrre segnali quantitativi su obiettivi precisi. I modelli generalisti, applicati alla finanza, tendono a riempire i vuoti con risposte plausibili: nei mercati è pericoloso, e comunque non sono ottimizzati per asset e orizzonti specifici. Quello che funziona è la verticalità: modelli diversi per asset e per orizzonte - BTC a 5 giorni non è BTC a 3 giorni - e un'architettura che orchestra più modelli in base allo scenario. L'AI conversazionale può aiutare a spiegare, ma deve essere specializzata e non improvvisare quando non sa."

Anche con un impianto serio, però, resta l'elefante nella stanza: l'errore. E per un advisor la gestione dell'errore è il confine tra metodo e rischio reputazionale. Come si governa l'errore in modo compatibile con la consulenza?

"L'AI può sbagliare: va detto chiaramente, senza vendere certezze. Il punto non è azzerare l'errore, ma governarlo: il segnale dà una direzione attesa con un margine d'incertezza, e il risk management impedisce che una previsione sbagliata diventi una perdita sproporzionata. È la differenza tra 'segnale' e 'sistema'.

Quando la previsione non arriva - perché sbaglia o perché il mercato entra in una fase non lineare - il risk management fa da guardrail. E spesso, per sovraperformare, non basta guadagnare di più: conta perdere meno quando il mercato corregge. Se riduci l'ampiezza delle perdite nelle fasi negative, il compounding nel tempo cambia drasticamente.

Se domani l'infrastruttura cambia - e con la tokenizzazione può cambiare



MAURO CAROSSO
ceo e fondatore
di BxT.ai

→



→ davvero — accesso e velocità aumentano, e con loro anche il rischio di rumore. A quel punto la domanda diventa: che cosa cambia nella catena del valore?”

Parlando di tokenizzazione, quella dei real world asset è rivoluzione o rebranding? E cosa cambia per filiera, prodotti e advisory?

“La tokenizzazione è un cambiamento enorme soprattutto a livello di infrastruttura: ridisegna la filiera e mette pressione su borse ed exchange tradizionali, perché cambia dove si concentra l’intermediazione. Per il cliente finale, il salto vero è su costi e velocità e sulla nascita di nuovi strumenti nativi digitali, come quote e prodotti tokenizzati. Ma più accesso e più rapidità possono aumentare anche il rumore: ecco perché lettura dei mercati e gestione del rischio diventano ancora più centrali. Nei prossimi anni mi aspetto un’accelerazione su AI più specializzate e su prodotti costruiti sull’infrastruttura digitale; sul fronte stablecoin, stiamo lavorando a un paper su soluzioni che affrontino meglio il rischio di cambio.”

Il nuovo strumento

Penelope è la nuova piattaforma rilasciata da BxT, ai per rispondere alla richiesta degli advisor di affiancare al lungo periodo una componente tattica governata, senza scivolare nel trading “emotivo” o nelle promesse di performance. La piattaforma fornisce indicazioni orientate al timing anche su orizzonti brevi (1–3–5 giorni), ma il punto non è la previsione come certezza: è il processo con cui il segnale viene usato, assumendo che l’errore esista e che vada gestito con regole e risk management. In questa logica, Penelope mira a presidiare quella parte più reattiva del portafoglio che spesso spinge gli investitori verso app e soluzioni fai-da-te, offrendo uno strumento che può diventare un supporto alla conversazione e alla disciplina operativa. La roadmap include anche un’estensione verso una tactical asset allocation su 3–6 mesi, più compatibile con l’orizzonte tipico della consulenza patrimoniale.