

I CONTI
IN TASCA

di Guido Plutino

L'advisor 2.0 è un robot che parla per algoritmi



Sono un investitore deluso dalla consulenza finanziaria tradizionale. Posso fidarmi dei cosiddetti "robot advisor"?

Come ha spiegato Marc Andreesen (guru informatico statunitense, cofondatore - tra l'altro

- di Netscape), con la chiarezza di chi sa cosa dice, «software is eating the world». Il software si sta mangiando il mondo e dunque anche la finanza in tutti i suoi aspetti. Un fenomeno tra i più evidenti riguarda la conseguente evoluzione della consulenza, che anche in Italia sta cominciando ad abbracciare l'utilizzo massivo di programmi e algoritmi nella gestione degli investimenti. Il fenomeno, in realtà più complesso, si chiama

robot advising. All'estero è una soluzione piuttosto diffusa, da noi ha mosso i primi passi e vive una stagione incoraggiante, anche se i numeri restano relativamente piccoli. Ma in cosa consiste esattamente questa forma di servizio all'investitore? Pur senza la pretesa di fornire una definizione rigorosa, si può spiegare sinteticamente il robot advising come una consulenza finanziaria

fornita prevalentemente online e basata appunto su algoritmi. Questo permette di limitare il margine di errore umano e di contenere i costi, oltre a fornire margini di sopravvivenza anche a operatori indipendenti altrimenti schiacciati dai processi di concentrazione e dai megagrups internazionali. Come in ogni faccenda terrestre, anche in questa esistono pro e contro. Tra i primi in non figura solo la convenienza economica: «Come insegna la finanza comportamentale -

spiega Salvatore Gaziano, amministratore e direttore investimenti di SoldiExpert Scf - insegnare nella gestione del risparmio un approccio meno "umano", ovvero emotivo, non è sbagliato. Si possono limitare gli errori

di un approccio di "pancia" agli investimenti, operare secondo un risk management più scientifico e offrire servizi più efficienti a un costo più competitivo».

Naturalmente l'assenza dell'elemento umano - e qui ci trasferiamo sul versante delle controindicazioni - comporta dei problemi e può suscitare diffidenza. Ma queste difficoltà sono in via di superamento con la versione 2.0 del robot advising, che non si limita più all'asettico rapporto alimentare a suon di formule matematiche e Rete, ma abbina a queste verifiche e confronti periodici "de visu" tra consulente e risparmiatore.

A chi si rivolge il robot advising? È soltanto un prodotto di nicchia? L'esperienza degli operatori già attivi mostra che l'utenza, anche in Italia, non si limita a squattrinati Millennials o scatenati smantettoni heavy traders. Inoltre crisi finanziaria e delusione per i risultati ottenuti con la consulenza tradizionale contribuiscono ad allargare progressivamente il mercato.

Resta però la barriera tecnologica, probabilmente ingiungibile per talune tipologie di clientela o per particolari esigenze. Robot advising per molti, insomma, ma certo non per tutti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LE QUATTRO TRIBÙ DEI CLIENTI

Segmentazione dell'utenza della consulenza finanziaria

GRUPPO	DESCRIZIONE	BISOGNI
Self directed	Prendono decisioni finanziarie in modo autonomo. Cercano i prodotti e i prezzi migliori	Informazioni; valore; velocità; controllo
Validators	Interessati alla finanza personale; cercano consigli per prendere decisioni complesse	Informazioni; valore; consulenza; rassicurazione; rapporto di fiducia
Delegators	Annoiati e confusi dalla finanza vogliono che altri prendano decisioni per loro	Consulenza; servizi di qualità; rapporto di fiducia
Avoiders	Trascurano i risparmi; non si fidano di banche e consulenti; hanno forte avversione al rischio	Semplicità

Fonte: Forrester Research

