

Verso il consulente cyborg: metà uomo, metà macchina

I risparmiatori scoprono web e algoritmi. Ecco le sfide per i consulenti





eb e robot ci stanno rubando il lavoro. Fabbriche a operai zero, automobili e camion col pilota automatico, negozi fisici sempre più soppiantati dall'acquisto online, centinaia di professioni e mestieri che verranno sostituiti dalle macchine e dagli algoritmi. È una conseguenza logica di quello che ha raccontato molto efficacemente l'inviato de La Repubblica, Riccardo Staglianò, nel recente saggio "Al posto tuo" (Einaudi Editore): "Le macchine hanno sempre rimpiazzato gli uomini [...]. Oramai le macchine corrono troppo forte e distruggono più posti di quanti ne riescono a creare [...]. Prima però lo facevano nei compiti pesanti, colpendo i colletti blu. Ora sostituiscono il lavoro dei colletti bianchi". E non si sta parlando di un futuro ipotetico e fantascientifico, ma di quello che è già oggi la realtà, anche nel settore della finanza e della gestione del risparmio. Dopo alcuni lustri in cui il settore è avanzato secondo un modello tradizionale e basato su una larga componente umana, gli algoritmi hanno iniziato a conquistare la scena. Prima nell'asset allocation con il lancio degli ETF e da qualche anno con lo sbarco in un settore che sembrava al riparo da qualsiasi intrusione come quello della consulenza finanziaria, dove il rapporto "face to face" era considerato imprescindibile.

Il consulente finanziario cyborg

Ma anche qui gli algoritmi hanno

dimostrato che possono svolgere un discreto lavoro automatizzando molti processi, tagliando diversi passaggi distributivi per consentire al cliente finale, il risparmiatore, di fare scelte potenzialmente più efficienti e meno costose. Il robo-advisoring rappresenta questo tipo di consulenza finanziaria automatizzata. Il robo-advisoring conquisterà quote di mercato rilevanti o è destinato a essere un bluff?

In Italia non manca fra gli addetti ai lavori anche un forte scetticismo. Dai portabandiera di questa diffidenza sono giunte spesso frasi come: "Figurati se in Italia il risparmiatore ti pagherà una parcella di consulenza quando la banca nella sua testa non gli fa pagare nulla". Oppure: "Figurati se un risparmiatore con un patrimonio significativo si fiderà dei consigli senza che esista un rapporto fisico e di forte relazione e conoscenza quasi amicale". Oppure: "Figurati se un risparmiatore di una certa età si mette a smanettare su internet per seguire i propri investimenti".

Nel giro di pochi lustri quello che sembrava a molti impossibile è invece diventato una tendenza significativa. Tutte le banche e reti di vendita spinte anche dall'evoluzione della regolamentazione e dai tempi si stanno muovendo (e alcune lo hanno già fatto) sul fronte della consulenza a parcella. Allo sportello fisico si va sempre meno spesso e i risparmiatori che guardano alla consulenza finanziaria online, seppure ancora

un campione poco numeroso, sono soprattutto over 50 e over 65 (e non i mitici “millenials”) e dispongono di un patrimonio superiore alla media.

Basta questo per dire che il mondo sarà presto dominato dai robo-advisor?


Le masse gestite oggi dai robo-advisor di tutto il mondo sono in crescita ma sono ancora una briciola rispetto a quelli gestiti dall’asset management tradizionale. Per la fine del corrente anno uno studio di AT Kerney stima in 300 miliardi di dollari le masse nel mondo gestite da robo-advisor che potranno arrivare a 2.200 miliardi di dollari nel 2020. Prendendo pure per vere queste

robo-advisor FutureAdvisor) stanno mettendo un piede nel settore perché saggiamente devono diversificare e tenere le antenne dritte.

Così per molti anni il settore potrebbe essere dominato dai vecchi leoni e difficilmente nell’immediato un giovane Simba scalzerà tutti. Anche perché se si analizzano i bilanci delle società del settore, la sostenibilità economica di quasi tutti i robo-advisor più citati è obiettivamente ben lontana dall’essere raggiunta. Attualmente molte di queste startup generano perdite che sono un multiplo spesso elevato del fatturato realizzato.

Una tale struttura non è facilmente

del “robo-advisoring” i risparmiatori americani rispondevano soprattutto Schwab Intelligent Portolio e Vanguard Personal Advisor Service. Due società molto note già presenti da anni sul mercato tradizionale che hanno creato delle piattaforme dedicate e che in poco tempo hanno dimostrato come gli “incumbent” (le aziende già dominanti nel settore) se sanno muoversi su questo terreno possono trarre nel tempo i maggiori benefici da questa “disruption”.

I clienti non se li devono andare a cercare da zero e il fatto di possedere una rete fisica sul territorio può essere un grande vantaggio se si sanno associare i vantaggi di possedere enormi database (big data) con la capacità di usare soluzioni digitali e algoritmi per fornire alla clientela risposte concrete nella gestione dei risparmi. Fra “robo-advisor” e “human-advisor” più che verso una guerra si va quindi probabilmente verso una convergenza tra le società più avanzate del settore. I consulenti finanziari fisici e quelli online daranno vita (e negli Stati Uniti alcune società stanno già portando avanti con successo questo modello a cui stanno guardando diverse società anche in Italia) a una sorta di cyborg finanziario. Una combinazione ibrida fra “robo & human” che cerca di offrire il meglio nei rispettivi campi di questi 2 approcci: la relazione empatica e “calda” col cliente con una gestione più “scientifica” del patrimonio. 

Fra “robo-advisor” e “human-advisor” più che verso una guerra si va verso una convergenza tra le società più avanzate del settore

proiezioni è doveroso ricordare che nel mondo le masse sotto consulenza nell’asset management tradizionale superano i 70mila miliardi di dollari, dove le prime 400 società del settore si spartiscono oltre 50mila miliardi, con in testa BlackRock e i suoi 4.500 miliardi sotto consulenza.

La forza degli incumbent

Comunque molte società di gestione (compresa la stessa BlackRock che ha acquisito lo scorso autunno il

sostenibile a lungo tempo se non vi è una exit strategy, che per molte di queste società diventa sempre più paradossalmente quella di farsi acquisire dalle società di asset management tradizionali a cui avevano lanciato la sfida.

Quello che qualche anno fa veniva considerato il “nemico” da abbattere diventa così il potenziale grande alleato e salvatore. Non a caso in una recente ricerca pubblicata negli Stati Uniti alla domanda sui nomi più noti

Giocare d'anticipo per vincere con la finanza “distruttiva”

Si possono scegliere già molti titoli quotati. Ma i colpi veri si fanno con i fondi

di Alessandro Rossi



Il FinTech è un po' come il Far West, per beccare il bersaglio giusto bisogna anche sparare nel mucchio

È iniziata la nuova corsa all'oro, l'oro della finanza tecnologica. Ma, tanto per cambiare, non è facile trovarlo. La parola magica che da qualche tempo viene pronunciata nelle stanze della finanza è “FinTech”, sostanzialmente l'acronimo di finanza tecnologica. E naturalmente i guru fanno a gara a chi troverà per primo il modo migliore per trasformarla in denaro per gli investitori. Anche perché, come accadeva ai tempi dell'Eldorado (poi sgonfiatosi per selezione) del primo periodo Internet, o si fanno tanti soldi o si rischia di perdere tutto l'investimento. “Sì, mi sembra che il paragone possa calzare”, conferma un gestore globale molto attento a tutto quello che si muove nel FinTech italiano. “Come ai tempi della prima era geologica di Internet non si è ancora capito bene se possa esistere un modello di business di riferimento. Ogni società viaggia su binari propri ma il campo è vasto, vastissimo, e per scegliere bisogna essere molto preparati non solo nei fondamentali della finanza ma anche nei vari modelli di business, che divergono moltissimo l'uno dall'altro”.

In tutto il mondo esistono già molte società quotate (basta guardare in altra parte del giornale in nostro “Fintech Index”) e nulla vieta di poter inserire nel proprio portafoglio una di queste insieme a titoli manifatturieri, petroliferi o utilities. Sapendo che, proprio come ai tempi di Internet, il giardinetto di titoli deve essere ampio perché il rischio di vedere finire in cenere gran parte degli investimenti è molto alto, anche se le società che si svilupperanno potranno avere veri e propri boom. “In effetti, per il momento il FinTech è un po' come il Far West”, spiega un analista, “per beccare il bersaglio giusto bisogna sparare nel mucchio”. Ma soprattutto bisogna agire in anticipo investendo in

fondi di venture capital o di asset management che selezionano con cura i bersagli. Gli investimenti nel settore dei venture capital sono passati dai 2 miliardi di dollari del 2011 agli 11,4 del 2015. Altrettanto stanno facendo i private equity e i colossi del risparmio gestito. Anche perché la marcia del FinTech pare inarrestabile. Goldman Sachs prevede che 4,7 trilioni di dollari di profitti passeranno dai bilanci bancari a quelli dei protagonisti non bancari del FinTech più agili e con servizi uguali o migliori ma sicuramente costi molto più bassi di quelli offerti dalle banche. E il bersaglio grosso della disruptive finance sono proprio gli istituti bancari. Quanto tempo ancora dovrà passare perché parte degli investimenti sui titoli bancari migri verso i loro antagonisti FinTech? Forse non molto, e sicuramente meno di quanto l'investitore tradizionale possa aspettarsi. 