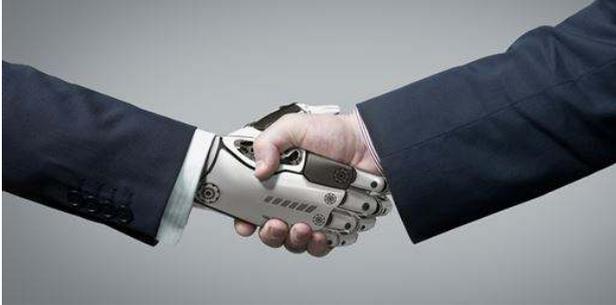


PwC: quasi un italiano su due è pronto a passare alla robo advisory

Di [Federico Simonelli](#) 26 settembre 2016, ore 12:26



Che ci fosse del fermento nell'universo della cosiddetta robo-advisory era chiaro. E lo conferma la notizia dell'operazione di Allianz con la società italiana Moneyfarm.

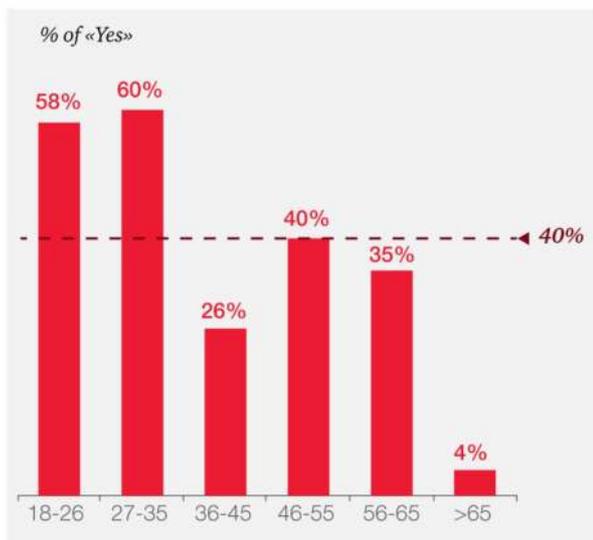
Che cosa pensino però i clienti finali, ovvero i risparmiatori italiani, della robo advisory non è altrettanto chiaro. A cercare di dare una risposta ha provato PwC, con una ricerca dal titolo "Robo-advisory moves forward in Italy" realizzata in collaborazione con l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano.

Da un sondaggio con un campione di 428 persone, spiega PwC, emerge innanzitutto che il 40% degli intervistati vede di buon occhio ed è pronto ad affidarsi a un robo-advisor. Soluzione automatizzata per l'investimento è il termine utilizzato nello specifico.

Percentuale che sale al 59% nella fascia di età fra i 18 e i 35 anni e che scende, ma di poco, al 32,5% nella fascia tra i 46 e i 65 anni.

Entro i prossimi dieci anni, dice PwC, più della metà degli italiani sotto i 45 anni sarà pronta ad affidarsi a un robo-advisor.

Would you receive investment recommendations from an automated advisory platform?



Fonte: PwC, *Robo Advisory Moves Forward In Italy*

La percentuale, sulla totalità del campione, di chi invece preferisce un modello tradizionale, con rapporto faccia a faccia con la società di investimento e con un rapporto stretto con il proprio consulente è pari al 26%.

Un 34% si definisce invece multi-tasking, ovvero è disposta ad adottare un modello di investimento che utilizzi canali digitali, ma senza il totale fai da te.

E l'offerta? Più cara che negli Usa

Ma cosa offre il mercato italiano? I "robo-advisor" presi in considerazione da PwC sono sostanzialmente cinque: MoneyFarm, Advise Only, **Soldi Expert**, Ib Navigator, Yellow Advice.

Che possono essere divisi in due categorie: "quelli che mettono nel mirino gli investitori di massa ed affluenti, che competono sui prezzi e offrono soluzioni preconfezionate, e quelli che mettono nel mirino gli high net worth individual, con commissioni più complesse e soluzioni personalizzate".

I primi, dice PwC, rispetto ai loro competitor statunitensi sono più cari: le commissioni sono in media dello 0,56% per conti sotto i 15mila euro, rispetto alla media dello 0,14% per conti sotto i 10mila dollari degli Stati Uniti.

La segmentazione di età è invece simile: i clienti hanno perlopiù tra i 40 e i 50 anni e provengono dall'Italia del nord.

Invia a un amico:

PwC: quasi un italiano su due è pronto a passare alla robo advisory

Indirizzo/i email destinatario/i:

Il tuo indirizzo email:

Il tuo nome:

[Facebook](#)

[LinkedIn](#)

[Stampa](#)

<http://citywire.it/pwc-quasi-un-italiano-su-due-e-pronto-a-passare-alla-robo-advisory/a952912>