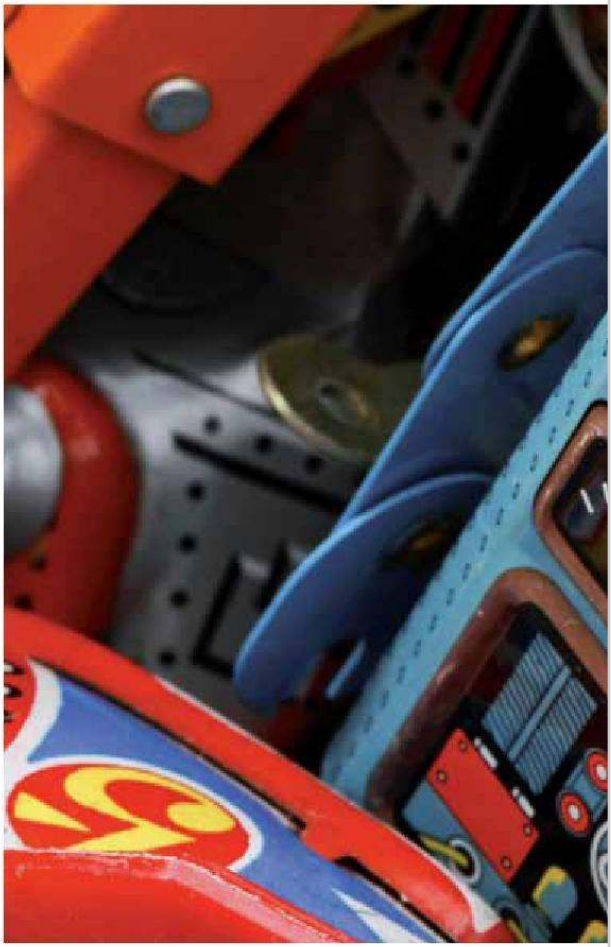
La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

INNOVAZIONE FINANZIARIA

Il signor Robo si fa largo nella consulenza



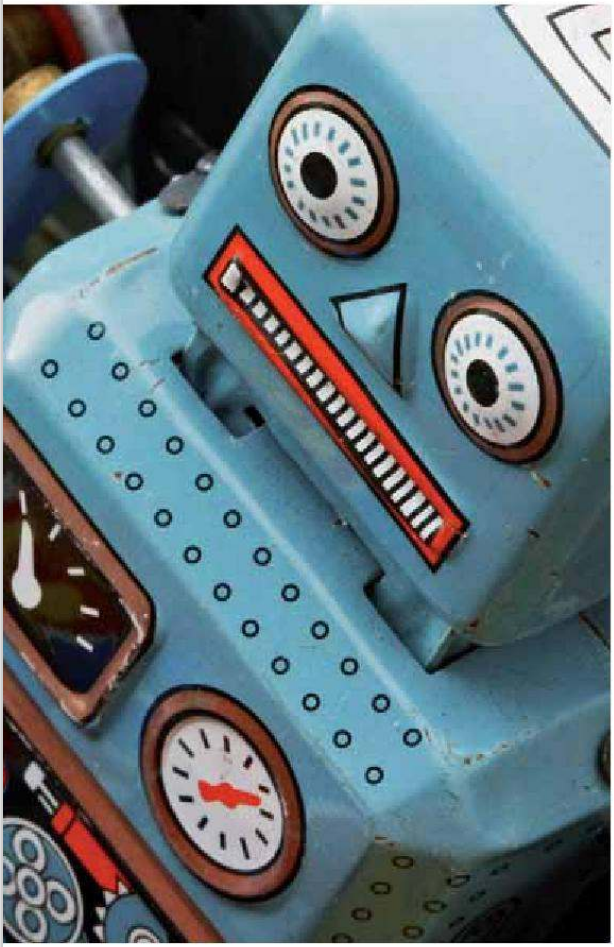
Grandi movimenti attorno ai sistemi algoritmici di gestione delle asset allocation. Un comparto dominato dagli Usa, ma in cui l'Italia eccelle. Il settore sarà guidato dalle iniziative degli intermediari tradizionali e degli asset manager

DI **LORENZO RAFFO**

Evviva l'innovazione tecnologica! Tutti l'affermano. Eppure, nell'ambito finanziario, c'è chi la teme, sostenendo che non sempre porta solo effetti benefici e che comunque non implicherà l'emarginazione dell'uomo, nel caso specifico il consulente (con le sue varie identità), figura destinata a restare centrale nel rapporto con i clienti. Inevitabile precisare che il tema è quello dei robo advisor, esaltati da alcuni e sminuiti da altri. Dove è la verità e quale peso stanno assumendo i sistemi algoritmici che gestiscono le asset allocation?

Niente di nuovo!

Sentiamo prima la voce degli oppositori, in parte sostenitori del concetto che i robo advisor non sarebbero una vera evoluzione. C'è chi ricorda che la loro nascita risale a circa dieci anni fa e che quindi non si tratta di una reale novità e chi rammenta che i sistemi sottostanti si basano, nel 70% dei casi, sulla teoria di Markowitz, vecchia del 1956, e nel 20% sul modello di Black & Litterman, datato 1994. Solo pochi "robo" si fondano quindi su nuovi schemi di controllo del rischio. Una critica piuttosto diffusa consiste poi nell'evidenziare come questa sia una nicchia, magari dal forte appeal, ma pur sempre una nicchia nel contesto della consulenza finanziaria. Attenzione poi a certi messaggi pubblicitari, quali quelli del "nessun costo di transazione", delle "commissioni zero" e del "ribilanciamento gratis". Secondo alcuni detrattori non è l'effetto di miracoli ma la conferma che il valore reale dei robo advisor risulta basso. Rimproveri pesanti, cui



Il settore dei robo advisor è destinato a crescere grazie alle realtà legate a intermediari tradizionali e asset manager

occorre contrapporre subito le opinioni dei fautori di tale evoluzione.

Un cambiamento reale

La replica è decisa: i "robo" saranno fra i principali piloti del rinnovamento dell'industria finanziaria, destinata a non essere più un sistema calato dall'alto nei confronti della clientela ma ad avvicinarsi a quest'ultima con servizi personalizzati, allo scopo di superare l'omologazione tipica dell'offerta relativa ai risparmiatori meno abbienti, logicamente i più numerosi. Il mutamento interesserà sia il wealth management sia le banche generaliste, assumendo connotati ancor più specialistici: non si tratterà di offrire solo pacchetti di ETF o fondi ma di costruire servizi a 360 gradi, che si estenderanno all'intero patrimonio e alla sua gestione, toccando aspetti quali l'assicurativo, il fiscale, l'immobiliare ecc. Altro che Markowitz e Black & Litterman! La scelta infine dei grandi nomi dell'asset management di avvicinarsi sempre più ai "robo" dimostra che il tragitto è inevitabile e irreversibile.

1.500

Il patrimonio, in miliardi di dollari, che sarà sotto la consulenza dei robo advisor entro il 2018 a livello mondiale

Numeri di tutto rilievo

È ineluttabile che un fenomeno all'esordio presenti, nelle prime fasi, percentuali di crescita esorbitanti. Ciò non toglie che i robo advisor stanno avanzando non solo in valori relativi ma anche in volumi: dai circa 0,2 trilioni di dollari gestiti a livello mondiale, secondo le prime stime, nel 2016, si passerà a 1,5 trilioni nel 2018 e a oltre 8 nel 2020. Con una costanza di incremento che resterà fissa a oltre il 100% l'anno. Forse le nuove generazioni esprimono scarso interesse per il proprio denaro, reazione certamente imperdonabile ma dovuta all'incertezza dei tempi attuali. Tuttavia sono loro gli utilizzatori senza tregua dei social network: come potrebbero rifiutare quindi di approcciarsi in futuro ai "robo", quando l'attuale scarso interesse manifestato nei confronti del risparmio inevitabilmente cambierà? Intanto gli anziani, quelli della cosiddetta generazione dei Baby Boomer, e i loro figli, nati fra la fine degli anni '60 e l'inizio degli anni '90, si sentono assolutamente coinvolti dalle evoluzioni tecnologiche riferite alla finanza, sebbene la conoscenza dei "robo" sia ancora circoscritta. Non bisogna poi dimenticare che i leader del settore sono soprattutto operatori statunitensi, abili nel non farsi le scarpe gli uni contro gli altri. Ma l'Europa arriva, sebbene un po' in ritardo, con i suoi protagonisti. Ne è un esempio la recente decisione della banca svizzera Ubs di lanciare in alcuni mercati europei (tra cui spiccano Gran Bretgna e Svizzera) un servizio di robo advisor per la clientela con patrimoni contenuti. Anche da noi sta partendo un »

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

Un mondo in piena evoluzione, le più recenti novità

NOVITÀ DA MERRILL LYNCH

Ha lanciato negli Usa Merrill Edge Guides Investing. Si tratta però di un compromesso, consistente in un'abbinata fra una piattaforma online di prodotti finanziari e la struttura dei suoi advisor

NESSUNA PREOCCUPAZIONE

Poiché la normativa Mifid2 costituirà un ostacolo per l'accesso al mercato da parte dei piccoli investitori la risposta verrà dai "robo", che consentiranno di superare tale intralcio

È VANGUARD IL LEADER MONDIALE

La società Usa gestisce già con il proprio robo advisor asset per 31 miliardi di dollari, superando altri due operatori statunitensi, Charles Schwab (8,2 miliardi) e Betterment (5,1 miliardi)

CHI VINCERÁ LA SFIDA IN FUTURO?

I "robo" che sapranno focalizzarsi sulla pianificazione finanziaria offrendo reale valore aggiunto e non solo la scelta del portafoglio più adatto alle esigenze del singolo cliente

movimento nella direzione dei "robo", seppur con lentezza vista la mentalità conservativa dell'investitore europeo.

Qualcosa si muove anche in Italia

Ma non lamentiamoci, almeno noi italiani. In quest'ambito siamo forse i migliori in Europa, per qualità dei servizi offerti e per dinamismo. Lo conferma la recente decisione del gigante tedesco assicurativo Allianz di acquistare una quota di minoranza di MoneyFarm, con uno scopo che va proprio nella direzione prima ipotizzata, ovvero di aggiungere servizi previdenziali, fiscali, ecc. alla pura gestione del risparmio. Intanto altri germogli crescono: CheBanca! punta sul suo Yellow Advice, fra l'altro disponibile anche a chi non sia cliente della banca online del gruppo Mediobanca; Advise Only, Soldi Expert, Ultimo Miglio di Banca Ifigest. Nonché Ib Navigator, nata dalla collaborazione fra Invest Banca e iShares, leader nell'ambito degli ETF, lavorano per una diversificazione dei rispettivi ruoli. Tutti assieme costituiscono un bel biglietto di presentazione per il Fintech (o Techfin, come lo chiama qualcuno!) di casa nostra. Con evoluzioni tese a coinvolgere il vasto pubblico dei consulenti finanziari.

Opinioni discordanti sul ruolo dei robo

Anche sul fronte del rapporto fra cliente e promotore critici ed entusiasti si contrappongono. L'opinione prevalente è che sempre più le macchine si adegueranno ai financial advisor, allo scopo di facilitare il rapporto con l'investitore finale e quindi di migliorare il lavoro. Alcuni esempi in tal senso sono operativi. Però nell'ambito della categoria l'entusiasmo non imperversa: in base a un'indagine condotta fra gli operatori, la maggior parte si limita a dare valore ai "robo" soltanto come un migliore canale per interagire con i clienti, oppure come modo per ottimizzare il reporting o infine come strumento per fissare meeting in maniera più efficiente. Davvero poco rispetto alle potenzialità espresse o ancora da esprimere dei sistemi algoritmici per la gestione delle asset allocation. Un 20% ritiene poi che si tratti di una buona idea esclusivamente per la clientela con piccoli patrimoni e addirittura un 12% sostiene che è un capriccio destinato a scomparire nel giro di pochi anni. No, non sarà così, poiché la macchina robotica porta a minore emotività nelle scelte e quindi condiziona meno il rapporto fra intermediario e investitore. Inevitabilmente per la maggior parte dei clienti il "robo" resterà un supporto nella relazione, non sostituendosi al consulente ma affiancandolo, con vantaggi in termini di politiche commerciali, per esempio di pricing, grazie a cui si potrà effettivamente agevolare il passaggio dall'attuale sistema di remunerazione indiretta a quella di tipo fee only.

Vantaggi, seppur...

La discussione sul tema appare in realtà un po' astratta. I "robo" vinceranno se daranno reale valore aggiunto, oltrepassando l'attuale ruolo di compositori di portafogli. Ciò richiede investimenti molto rilevanti da parte dell'industria finanziaria, con ritorni per ora ancora incerti. Se si prova a ribaltare il modo di vedere e si entra nella sfera dell'investitore i vantaggi che ne derivano sono numerosi: 1) minore stress decisionale; 2) risparmio di tempo; 3) ribilanciamento semplificato, senza dover far continuo ricorso agli intermediari bancari; 4) possibilità di diversificare, utilizzando non solo ETF o fondi, ma in prospettiva azioni e obbligazioni.

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

SONO CIRCA 60 I ROBO ADVISOR

Gli operatori attivi nel mondo. Il trend di crescita si annuncia rilevante, considerando il ritardo presente in vari Continenti, primi fra tutti l'Asia, finora restia nei confronti di quest'evoluzione tecnologica

MATRIMONI ALL'ORDINE DEL GIORNO

Sono all'ordine del giorno: negli ultimi tempi in Usa si sono verificati quelli fra Fidelity e Betterment nonché fra BlackRock e FutureAdvisor. In Europa spicca quello fra Schroders e Nutmeg

Ci sono tuttavia delle falle. Per esempio i "robo" lavorano meglio sulle strategie a basso rischio e quindi a modesta volatilità, mentre si adattano, in certe condizioni, meno bene quando il cliente sceglie piani bilanciati o aggressivi. Il vero problema è però un altro: la stragrande maggioranza dei risparmiatori non conosce i servizi di consulenza automatizzata. In base a un'indagine Consob, su elaborazione di dati raccolti da Gfk Eurisko, ben l'87% non ne ha mai sentito parlare e il 66% li rifiuterebbe per la paura di truffe online. Eppure le prospettive sono rilevanti: oltre al modello di consulenza si intravvedono ormai utilizzi anche per l'erogazione di credito e per la gestione dei patrimoni aziendali.

Tutto cambierà nel giro di pochi anni

Il confronto un po' sterile sui "robo" non tiene conto che nei prossimi dieci anni il settore del risparmio e della consulenza finanziaria affronterà cambiamenti epocali, per tanti motivi. Pensare che possa sopravvivere una realtà quale l'attuale, caratterizzata da scarsa trasparenza, inefficienze operative e costi ingiustificabili, non ha senso. Gli americani l'hanno già capito e, pur con passi lenti ma progressivi, si stanno muovendo verso un modello più trasparente e semplice. È una strada inevitabile, dovuta anche all'esigenza di rispondere alle necessità di fasce sempre più ampie di popolazione, oggi utilizzatrici di servizi bancari standard e impreparate di fronte a quelli evoluti. I "robo", che piaccia o no, sono la risposta. Certamente non l'unica ma la più evoluta fra quanto oggi ipotizzabile. Non tenerne conto sarebbe rifiutare un passaggio inevitabile e dimostrare che l'evoluzione tecnologica piace poco alla finanza. Visto che così non è, diamo spazio ai sistemi algoritmici.

Tutti i numeri dei robo advisor italiani

Gli ultimi dati sul settore dei robo advisor italiani arrivano da un recente studio condotto da PwC con il supporto del Cetif (Università Cattolica di Milano), su un campione di 420 individui maggiorenni. Secondo l'indagine, il 40% degli intervistati si è detto favorevole all'adozione di un servizio completamente automatizzato di consulenza finanziaria, con un picco nella fascia di età più giovane (58% per gli intervistati tra i 18 e i 26 anni, 60% tra i 27 e i 35 anni), che lascia intravedere un aumento della percentuale nel prossimo futuro.

I motivi citati da chi propende per una consulenza automatizzata sono riconducibili essenzialmente al desiderio di un servizio disponibile 24 ore su 24, più trasparente e indipendente rispetto a quello offerto da un consulente finanziario in carne e ossa. Chi si è detto contrario invece, spiega di trovarsi a disagio a dover interagire con la propria banca tramite canali digitali e di aver bisogno di rassicurazioni circa le proprie decisioni di investimento, che non potrebbero ricevere da una "macchina". Concentrandosi sulla clientela bancaria, la ricerca di PwC rileva che solo il 25% si ritiene soddisfatto del modello tradizionale di consulenza finanziaria, mentre il restante 75% vorrebbe che la propria banca innovasse il servizio percorrendo la via della digitalizzazione.

Ma se è vero che l'evoluzione della consulenza finanziaria passerà per la tecnologia, va detto anche che non esiste una soluzione in grado di adattarsi alle esigenze di tutti.

Cosa offre il mercato italiano? I robo advisor presi in considerazione da PwC sono cinque: MoneyFarm, Advise Only, Soldi Expert, Ib Navigator e Yellow Advice. I primi tre possono essere considerate delle start up mentre gli ultimi due sono di emanazione bancaria, ovvero riservati ai clienti dei due istituti come Invest banca e CheBanca!.

A loro volta i servizi a disposizione dei risparmiatori italiani possono essere divisi in due categorie: quelli che mettono nel mirino gli investitori di massa e affluent, che competono sui prezzi e offrono soluzioni preconfezionate, e quelli che mettono nel mirino la clientela cosiddetta private, con commissioni più complesse e soluzioni personalizzate. I primi, dice PwC, rispetto ai loro competitor statunitensi sono più cari: le commissioni applicate 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 Usa. Contrariamente al loro appeal nel confronto con i potenziali utilizzatori, la segmentazione della clientela per età è diversa: i clienti attuali hanno perlopiù tra i 40 e i 50 anni e provengono dal Nord Italia. Un dato analogo a quanto si verifica nel mercato statunitense.

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato