



La Robo-Advisory o l'evoluzione della SPECIE

Quale futuro per il Fintech nei servizi di investimento? La tecnologia applicata alla finanza conquisterà veramente il mondo? Sembrerebbe proprio di sì, ma forse noi "umani" non siamo tutti da rottamare

La consulenza finanziaria è destinata a evolversi e, come ogni altro aspetto della nostra vita, ad adeguarsi alle innovazioni tecnologiche sempre più dirompenti. Qual è lo stato dell'arte della Robo-Advisory? E quali modelli di business di questo settore sono realmente destinati a crescere e a durare nel tempo? C'è chi, come Gina Miller, è pronto a scommettere che la Robo-Advisory abbia il tempo contato. È veramente così? In realtà ciò che attende al varco il Fintech è una bancarizzazione e un'istituzionalizzazione del fenomeno. I cosiddetti "incumbent", banche e operatori tradizionali, sono quelli che avranno da trarre maggior vantaggio da tutto ciò.

 15 MINUTI

 INTERMEDIO

 A cura di Salvatore Gaziano

Gina Miller è diventata famosa in Gran Bretagna e nel mondo per la battaglia contro la Brexit e che ha portato un gruppo di cittadini a vincere il ricorso all'Alta Corte di Londra contro la decisione del Governo britannico di appellarsi all'articolo 50 del Trattato di Lisbona per avviare la Brexit senza il voto del Parlamento. Meno noto ai più è che questa "pasionaria" anti-Brexit che si definisce una "combattente di natura" con il marito Alan (un ex gestore di hedge fund), guida in Gran Bretagna una florida società specializzata in investimenti, SCM Direct, che riguardo al tema del Robo-Advice, ha un'idea precisa che è stata documentata in un report le cui conclusioni sono lapidarie. Per i coniugi Miller quello del Robo-Advisoring è una vera e propria "Fintech folly".



INSURTECH, il nuovo volto delle assicurazioni

La rivoluzione digitale ha conquistato anche il settore assicurativo: la nascita delle insurtech – ovvero le start up focalizzate sullo sviluppo, attraverso l'uso delle nuove tecnologie, di diversi paradigmi di consumo e/o fruizione delle tradizionali coperture assicurative – sta operando un vero e proprio sconvolgimento, tanto che i venture capital e gli investitori istituzionali di tutto il mondo hanno intensificato la loro attenzione a supporto di questo ramo della finanza tecnologica. Gli investimenti totali in start-up del settore insurtech sono aumentati, infatti, di quasi il 60% dal 2011 ad oggi.

Le nuove imprese applicano i sistemi dell'intelligenza artificiale, internet of things, blockchain e big data al comparto assicurativo che, ricordiamo, a livello mondiale vale 5 mila miliardi di dollari. Sebbene il 50% delle insurtech operi nel settore della distribuzione, potenzialmente andando a sostituirsi alla figura del consulente, le start up di questo comparto non intendono opporsi ai canali tradizionali, ma puntano più che altro sul ruolo di "abilitatori" di efficienza dei processi interni alle compagnie assicurative. Non è un caso che anche i colossi del mercato stiano contribuendo in maniera sempre più sistemica ad alimentare il fenomeno: per loro l'obiettivo è quello di portare al proprio interno competenze, soluzioni e tecnologie che possano contribuire alla trasformazione in chiave digitale delle principali attività della value chain. In particolare, la sfida è quella di automatizzare il processo relativo alle sottoscrizioni ai fini di una più accurata analisi del rischio, sfruttando gli avanzati algoritmi di valutazione e gli strumenti di machine learning messi a punto dalle nuove società.

In questo senso, a gennaio si sono registrate le nascite di Axa Strategic Ventures, fondo di investimento del gruppo Axa, e quella del Venture Fund di Helvetia Assicurazioni, gruppo svizzero attivo anche in Italia, che prevede di investire circa 55 milioni di franchi (poco più di 50 milioni di euro) in 25 start-up insurtech.

Nel complesso, gli esperti stimano una crescita per le piattaforme insurtech del 34% che guiderà un aumento complessivo dei ricavi del settore della finanza tecnologica dai 175 miliardi di dollari del 2016 ai 235 miliardi nel 2021. Già oggi le compagnie insurtech sono 974, distribuite in 53 Paesi per un valore di 16,5 miliardi di investimenti. Tre sono i settori che verranno maggiormente influenzati da questa rivoluzione: automotive, protezione della casa e healthcare. Fra i trend, quello della cosiddetta "connected insurance" è sicuramente quello più gettonato: si tratta di start-up che utilizzano l'internet of things per integrare e innovare i servizi assicurativi, e che hanno già totalizzato l'81% degli investimenti nel settore da parte dei venture capital internazionali.

Un esempio? La berlinese Clark, primo broker assicurativo digitale della Germania, che ha raccolto in un solo round d'investimento 13,2 milioni di dollari. Vende prodotti assicurativi di oltre 160 compagnie, aiutando i clienti a trovare il servizio ideale grazie al suo robo-advisor, un'avanzata tecnologia che miscela l'intelligenza artificiale e strumenti di analytics.

¹ Juniper research fintech futures: market disruption, leading innovators & emerging opportunities 2016-2021

Se il modello da seguire è quello dei primi sfidanti che sono entrati sul mercato (da Wealthfront a Betterment e il plotone di altre start up che nel mondo ne hanno clo-

cliente di un Robo-Advisor dovrebbe rimanere investito per 11 anni per permettere alla piattaforma di raggiungere il break-even, mentre invece l'esperienza sug-

stiano diventando una voce critica e in forte aumento lo dicono tutti gli studi del settore. Negli Stati Uniti si calcola che supera i 250 dollari nel caso del semplice conto corrente, sale a 800-1000 dollari per i servizi tipo prestiti personali e raggiunge 2500 dollari nei mutui.

Margini in discesa e concorrenza sempre più serrata guidano le danze...

Diversi di questi dati ci dicono che quello abbiamo visto, in questa prima fase del Robo-Advisoring, è sicuramente molto interessante, ma l'evoluzione a cui potremo assistere potrebbe travolgere diverse start up del settore e secondo Denovo, la divisione di PwC che si occupa di misurare l'impatto dell'innovazione sul business, fra le previsioni del 2017 c'è proprio quella che l'attrattività dei Robo-Advisor indipendenti potrebbe ridursi.

Il rampante Robo-Advisor è quindi già in serie difficoltà? Tutt'altro. Quello a cui dobbiamo probabilmente prepararci, ed era già scritto, è la "bancaizzazione" e "istituzionalizzazione" del Robo-Advice.

Hanno ragione i coniugi Miller? E qual è il futuro che realisticamente possiamo attenderci per il Robo-Advisoring?

nato il modello), dal punto di vista economico, questo business model non sta in piedi.

Hanno ragione i coniugi Miller? E qual è il futuro che realisticamente possiamo attenderci per il Robo-Advisoring?

L'analisi pubblicata su Scm Direct ha il dono di analizzare la questione su un aspetto spesso trascurato da buona parte della stampa del settore e che spesso fa assomigliare l'entusiasmo che oggi circonda il Robo-Advisoring a quello che si respirava al tempo della bolla della New Economy nel periodo 1999-2000, quando non si guardava né alla prima riga del conto economico (il fatturato) e nemmeno all'ultima (l'utile netto). I nomi più famosi nel mondo del Robo-Advisoring come vanno dal punto di vista economico? Male, anzi malissimo, secondo i Miller che ne hanno analizzato i bilanci e il modello di business a partire dalle tariffe applicate. Ok la "disruption" dal punto di vista tecnologico ma da quello economico il modello del Robo-Advisoring low cost ha un senso?

Secondo Scm no e in media ogni

gerisce che il risparmiatore tipo (e soprattutto online) è molto difficile da fidelizzare e dopo 3 anni vi è un'elevata probabilità che cambi gestore, piattaforma o broker.

E questo perché, secondo lo studio, il costo di acquisizione attuale supera spesso anche di 10 volte i ricavi annuali se si ricorre a un marketing spinto per acquisire nominativi puntando a tutta forza su web, tv, radio e stampa. Voler bruciare le tappe e fare decine o centinaia di migliaia di clienti acquisiti con campagne pubblicitarie su tutti i mezzi, secondo i Miller, può

L'esperienza suggerisce che il risparmiatore tipo (e soprattutto online) è molto difficile da fidelizzare e dopo 3 anni vi è un'elevata probabilità che cambi gestore, piattaforma o broker

insomma costare molto caro e trasformarsi dal punto di vista economico in un bagno di sangue.

E che i costi di acquisizione nei servizi bancari e di investimento

Se gli sfidanti stanno lottando per rimanere nell'arena e trovare un business model sostenibile (o vendersi ai "pezzi grossi"), gli "incumbent", ovvero i "pezzi grossi": le



**ANDREA
DI CAMILLO**

Managing partner del fondo di venture capital P101





banche e gli operatori tradizionali, sono coloro che potranno più facilmente trarre vantaggio da questa rivoluzione.

Se si osserva, infatti, i numeri 1 come masse sotto consulenza, si noterà, fra le società che hanno adottato un approccio di tipo "robo", che negli Stati Uniti (dove a oggi si concentra quasi il 90% del mercato) le "vecchie" società del settore come Vanguard o Schwab sono subito balzate al top della classifica, potendo anche travasare parte della clientela già esistente. Ed è di queste settimane la notizia che anche una banca tradizionale come Wells Fargo si appresta a lanciare un servizio di Robo-Advisoring per la propria clientela con capitali a partire da 10.000 dollari, mentre Betterment, uno dei pionieri del settore "duri e puri digitali", ha lanciato il proprio servizio di "human advice" per clienti con patrimoni superiori a 100.000 euro. L'utilizzo degli algoritmi e del Fintech è sempre più realtà e fra le

Il Fintech e il Robo-Advisory, nella gestione dei patrimoni, sono una fra le poche fonti preziose di opportunità perché possono consentire, se ben modulate, di ridurre i costi, differenziarsi, accrescere la "retention" della propria clientela e generare vendite addizionali grazie a una migliore profilazione e conoscenza del cliente.

Soprattutto nel passato vi è stata la tentazione e rappresentazione di contrapporre il mondo dei Robo-Advisor a quello dei Financial-Advisor in modo duale.

- La consulenza finanziaria basata su algoritmi a quella tradizionale basata sul rapporto fisico;
- il low cost a servizi più cari;
- l'indipendenza alla commistione e al potenziale conflitto d'interesse;
- un servizio basilare e generico a uno più sofisticato e personalizzato;
- la gestione passiva a quella (finta) attiva;

Sono cambiati e stanno cambiando i risparmiatori (sempre più consapevoli) anche per effetto della Rete, dei social network e del mondo dell'informazione online

minacce di ogni banker, ogni mattina, ci sono la pressione sui margini, la perdita di quote di mercato a favore della concorrenza, la sicurezza nel trattamento dei dati e l'incremento del tasso di abbandono dei clienti oltre alle pressioni regolatorie.

- il contatto anonimo a quello face to face;
- il target dei giovani a quello degli anziani;
- un servizio che si rivolge a chi ha pochi risparmi a chi ne ha molti;
- il nuovo contro il vecchio...

CHI È L'INGLESE GINA MILLER

Fondatrice del fondo d'investimento Scm Private, attivista, filantropa, per sua definizione una "combattente nata" e, soprattutto, colei che sta dando filo da torcere al Governo inglese sulla Brexit. La Miller ha guidato il gruppo di cittadini firmatari del ricorso all'Alta Corte di Londra sull'uscita dalla Ue. L'Alta Corte ha accolto il ricorso e ha stabilito che spetta al Parlamento di Westminster votare sull'avvio delle procedure per la Brexit.

Le cose non stanno in questo modo, o non si possono descrivere in un modo così semplificato, soprattutto oggi che questo settore sta iniziando a mostrare in tutto il mondo tantissime varianti e modelli di business (che non sono solo Betterment e Wealthfront e si parla oramai anche di Robo-Advisoring 2.0 con posizionamenti differenti sulla relazione col cliente e sul tipo di strategie sottostanti agli algoritmi che muovono i portafogli) e sta indicando che in questo settore ci sono enormi possibilità di modificare lo status quo.

Sono cambiati e stanno cambiando i risparmiatori (sempre più consapevoli) anche per effetto della Rete, dei social network e del mondo dell'informazione online; la tecnologia può contribuire in modo significativo

ad aiutare i risparmiatori a investire meglio (addirittura in Gran Bretagna le autorità di controllo e il governo stanno andando con sempre più decisione nella direzione di favorire la consulenza finanziaria indipendente e basata anche su Robo-Advisor); le stesse società tradizionali big del settore del risparmio (da Schroder a Black Rock, da Schwab a Morgan Stanley) stanno mettendoci un piede dentro, investendo cifre sempre più importanti, e tutte le banche guardano sempre più alla consulenza finanziaria basata non

solo sulla "relazione fisica" come qualcosa su cui investire per non restare fuori dal gioco. Ma è bene naturalmente restare

ragioni economiche ben espresse nello studio di Scm) chi già detiene una base di clientela (come gli incumbent, ovvero le banche che

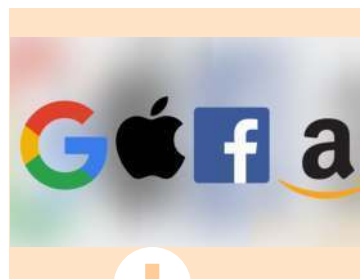
È bene naturalmente restare con i piedi per terra e non dare per morta la consulenza finanziaria "old style"

con i piedi per terra e non dare per morta la consulenza finanziaria "old style". La maggior parte dei siti di Robo-Advisoring non ha ancora affrontato un periodo avverso dei mercati e un severo e prolungato "down turn" (dove sarà interessante verificare la fidelizzazione della propria clientela), le masse oggi gestite restano, rispetto al risparmio gestito, molto basse (negli Stati Uniti attualmente la distanza è 20 billions per i Robo-Advisor di masse sotto consulenza contro 30 trillions... dell'asset management tradizionale) e molti siti di Robo-Advisoring dal punto di vista economico stanno sperimentando la "disruption" nel settore, ma anche nei loro conti economici se non raggiungono velocemente il punto di pareggio. E la selezione sarà durissima come il mondo della Rete ha insegnato già ai tempi della new economy.

Chi si mangerà la maggior parte della torta?

Il Robo-Advisoring è qualcosa che lentamente sta cambiando il mercato anche attraverso un processo di selezione duro che avvantaggerà inesorabilmente (anche per le

clienti li hanno già e non hanno bisogno di svenarsi per raggiungerne di nuovi) o le società che sulla Rete come soprattutto le



I Gafa non sono nient'altro che l'acronimo di Google, Amazon, Facebook e Apple. Ovvero le più grandi corporation del pianeta. Già da tempo si vociferava che si stiano preparando alla creazione di banche digitali in grado di attrarre i loro numerosi utenti. La portata del fenomeno creerebbe non poca preoccupazione nelle banche e negli operatori finanziari tradizionali.





La rivoluzione dei dati, il fenomeno e la gestione dei BIG DATA

In diversi settori, e per l'economia in generale, l'analisi dei dati sta diventando il volano dell'innovazione. Con l'abbondanza di dati a disposizione in ogni comparto, per gli investitori diventa sempre più importante avere un vantaggio informativo e applicare l'analisi dei dati al proprio approccio di investimento.

Le informazioni digitali sono memorizzate, condivise e accessibili più di qualsiasi altra tecnologia precedente. Gli investitori hanno accesso a una quantità enorme di informazioni su qualsiasi società quotata, informazioni in grado di influenzare le quotazioni azionarie e altre opportunità di investimento. Poiché le capacità di comprensione dell'essere umano non sono illimitate, la potenza di calcolo sta assumendo un ruolo sempre più cruciale. Le soluzioni di data analytics di nuova generazione e le tecnologie avanzate di elaborazione dati sono essenziali per estrarre valore e conoscenze spendibili da questa enorme quantità di informazioni. L'analisi dei dati si sta affermando come motore dell'innovazione nei settori economici, con un ruolo essenziale nella definizione dei vantaggi competitivi.

Vediamo alcuni esempi.

Settore sanitario: McKinsey stima che nel settore sanitario sia possibile risparmiare 300-450 miliardi di dollari di costi utilizzando i big data per ottimizzare la cura del paziente al fine di individuare e trattare le malattie precocemente e con maggiore efficacia.

Assicurazione auto: molte società di assicurazione offrono tariffe scontate ai clienti che installano dispositivi di tracking nei sistemi diagnostici di bordo, purché guidino con prudenza.

Agricoltura: "l'agricoltura di precisione" utilizza attrezzature high-tech, servizi in cloud e analisi dei dati per aumenta-

re la resa dei raccolti, contenere l'impatto ambientale e ridurre i costi.

Trasporti: i servizi di "ride-sharing", attraverso il fenomeno del crowd-sourcing, stanno rivoluzionando l'industria dei taxi grazie a una rete di autisti a noleggio. Gli utenti possono scaricare un'applicazione sul proprio smartphone e il prezzo delle corse è definito in base al momento della giornata, al luogo e alla domanda.

Viaggi: molti siti di viaggi con un approccio data-driven offrono opzioni complete di prenotazione e calcolano i prezzi in tempo reale attingendo a una vasta gamma di fonti per individuare le migliori offerte.

Settore retail: i programmi di fidelizzazione dei clienti raccolgono i dati dei consumatori che vengono poi inseriti in modelli predittivi per segmentare la clientela, definire i prezzi e stabilire quali promozioni offrire.

Sport: grazie a delle statistiche avanzate, le società sportive possono creare team più efficienti in termini di costi attraverso una migliore valutazione dei talenti.

I dati, di per sé, non hanno un grande valore, a meno che non inneschino un'azione tempestiva e informata. Inoltre, chi usa i dati deve farlo con giudizio e sotto stretto controllo, perché affidarsi ciecamente all'analisi dei dati può essere pericoloso. Crediamo che l'uso efficace dei dati richieda un attento controllo da parte dei gestori degli investimenti e che i migliori risultati nascano dalla combinazione tra giudizio umano e tecnologia. Gli investitori dovrebbero riconoscere che questa nuova realtà è potenzialmente in grado di rimodellare lo scenario economico. Con la progressiva diffusione dei cambiamenti prodotti dalla rivoluzione dei dati nel tessuto dell'economia, chi sarà in grado di sfruttare il potere dei big data avrà un vantaggio competitivo.

Gafa (acronimo delle potenze del web Google, Amazon, Facebook and Apple, ndr) già possono contare su milioni di nominativi nei loro database.

ere rilevate dai "dinosauri" a cui all'inizio avevano mosso la guerra. Ma inutile girarci intorno. La tecnologia e gli algoritmi saranno sempre più presenti in questo set-



Salvatore
GAZIANO



Già si parla di almeno 40 dipendenti che verranno licenziati quasi immediatamente (fra cui anche gestori di portafoglio) per essere sostituiti dai Robot o dagli Etf

Gli sfidanti come Wealthfront o Betterment non possono competere facilmente con questi pesi massimi del settore e alcune di queste start up per cercare di rendere sostenibile dal punto di vista economico il loro modello di business, stanno cercando (come già avevamo delineato 2 anni fa) di offrire le loro piattaforme agli operatori tradizionali (banche e consulenti finanziari) passando dal Robo-Advisor al Robo4advisor (robo for advisor) o alcune start up del settore stanno cercando di es-

tere ed è di questi giorni la notizia che Black Rock, il più grande money manager al mondo, ha annunciato che nella selezione dei titoli e nella gestione dei portafogli, punterà sempre più alla tecnologia e al datamining. E già si parla di almeno 40 dipendenti che verranno licenziati quasi immediatamente (fra cui anche gestori di portafoglio) per essere sostituiti dai Robot o dagli Etf (Black Rock è leader di mercato con IShares). Ed è solo l'inizio di una rivoluzione in cui l'asset e wealth management

È fra i più attenti osservatori del fenomeno del roboadvisoring in Italia avendo già alla fine degli anni '90 puntato sulla consulenza finanziaria online & fee only e l'utilizzo degli algoritmi nella costruzione dei portafogli di azioni, fondi ed Erf. È amministratore e direttore investimenti nonché co-fondatore insieme a Roberta Rossi di SoldiExpert SCF fra i siti più affermati in Italia nella consulenza online finanziaria indipendente a parcella.

saranno, fra 10 o 20 anni, profondamente diversi rispetto a quello che erano 10 o 20 anni fa. E dove esiste naturalmente uno spazio anche per noi "umani". A patto di saper cogliere ed essere in grado di adattarci al cambiamento.



OSMAN
ALI

Portfolio manager, quantitative investment strategies group
Goldman Sachs Asset Management



Asset
Management

Corsi proposti sulla tematica

FORMAZIONE
DA UTILIZZARE



Formazione significa crescita, non solo personale. La tua crescita è la crescita di tutti.

- La gestione del portafoglio tattico e money management: aspetti operativi a confronto
- Gli strumenti quotati: analizzare Etf, certificates e obbligazioni quotate per costruire portafogli efficienti
- Pir (Piani individuali di risparmio): come utilizzarli nell'asset allocation del cliente

Per iscrizioni e maggiori informazioni:

info@PFAcademy.it