L'Economia
del CORRIERE DELLA SERA

Settimanale

Data 08-10-2018
Pagina 48
Foglio 1 / 2

I robot che ti aiutano a investire

Come funzionano e cosa offrono i servizi online per costruire e rivedere periodicamente il portafoglio A costi competitivi: non superano l'1% del patrimonio

di **Pieremilio Gadda**

La trasparenza dettata dalle nuove regole europee. Risparmiatori più attenti ai costi. E un'arena sempre più competitiva, grazie all'arrivo delle fintech, le startup tecnologiche che si stanno infiltrando in tutti i segmenti dell'attività bancaria — pagamenti, credito, investimenti — portando una ventata di innovazione. Con alcune banche tradizionali pronte, però, a giocare la partita. Decise, soprattutto, a non lasciare campo libero nel segmento più redditizio, quello della gestione dei risparmi.

Ecco le forze convergenti che potrebbero dare nuova linfa al mondo dei robo-advisor: servizi d'investimento basati su portafogli modello, che offrono consulenza finanziaria online, a costi competitivi, in genere molto inferiori a quelli del canale bancario e delle reti di consulenti.

Le masse gestite valgono un miliardo, ma nei prossimi tre anni arriveranno a 4

Le cifre

Oggi i numeri dell'Italia in questo comparto sono ancora modesti. La società globale di consulenza strategica A.T. Kearney calcola masse in gestione attorno al miliardo di euro a fine 2017. «Ma esistono le condizioni per uno sviluppo esponenziale dei volumi raccolti: per effetto di Mifid2 (*la nuova direttiva sul mercato degli strumenti finanziari ndr*), il costo mediamente più elevato dei servizi d'investimento in Italia, rispetto ad altri mercati europei, favorirà le offerte che si posizionano su livelli di prezzo più contenuti. E se è vero che la scarsa cultura finanziaria ostacola un più rapido sviluppo di questo segmento di business, il mercato italiano dei robo-advsor potrebbe comunque raggiungere i 3-4 miliardi di euro di masse in gestione nell'arco di tre anni», stima Ettore Pastore, partner di A.T. Kearney.

Cruciale sarà il ruolo delle banche tradizionali nello sviluppo dei servizi digitali. Che banca! è partita nel 2016 con il suo servizio di robo-consulenza. Lo scorso marzo anche Ing Italia ha lanciato la sua proposta. E secondo quanto risulta a *l'Economia*, Bnl ha un progetto che va nella stessa direzione. L'acquisizione da parte di Gambit financial solutions lo scorso anno, da parte del gruppo Bnp Paribas, di cui Bnl fa parte, ha spianato la strada. Del resto, la via delle alleanze tra fintech e banche tradizionali è quella che, negli ultimi tre anni, ha impresso la maggiore spinta al mercato globale. «Consente di ottenere più velocemente la massa critica di clienti necessaria per raggiungere il punto di pareggio», spiega Pastore.

Inoltre, gli operatori tradizionali hanno dalla loro il brand, la forza del marchio. Un asset di grande rilievo quando si tratta di convincere un cliente ad affidarti la gestione dei risparmi di famiglia. «Le fintech, invece, devono effettuare significativi investimenti in comunicazione», osserva il consulente. Intanto, però, anche loro stanno guadagnando spazio: da Moneyfarm a AdviseOnly, da Euclidea a Selfiewealth, l'offerta basata su portafogli modello si sta via via ampliando.

Soluzioni

I modelli sono differenti: si va dalla consulenza generica a quella personalizzata, alle gestioni patrimoniali. Le spese per il servizio di norma non superano l'1% del patrimonio investito, cui si devono aggiungere le commissioni di gestione degli strumenti in portafoglio.

In alcuni casi, il servizio è offerto gratuitamente, come con Webank (Banco Bpm), Ing e Fundstore (si pagano però le spese sui fondi), o a costi nell'ordine di 50 euro l'anno, come per AdviseOnly.

Una differenza cruciale tra le varie piattaforme riguarda il meccanismo con cui si ottiene il ribilanciamento del portafoglio, al variare delle condizioni di mercato, allo scopo di mantenere il profilo di rischio e rendimento in linea con gli obiettivi indicati ex ante: se con la gestione patrimoniale, la delega è totale — pertanto le operazioni di compravendita non devono essere autorizzate — il servizio di consulenza è interpretato secondo tre diversi modelli di servizio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Codice abbonamento: 145759

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'Economia
del CORRIERE DELLA SERA

Settimanale

Data 08-10-2018
Pagina 48
Foglio 2 / 2

La mappa in Italia	Nome servizio	Tipologia servizio (consulenza)	Gestione patrimoniale[1]	Consulenza agli investimenti			Strumenti in portafoglio	Invest. minimo in euro
				Ribilanciam. automatico[2]	Ribilanciam. guidato[3]	Ribilanciam. manuale[4]		
AdviseOnly	AO Tutor	Generica	No	No	Sì	No	Etf	3.000
CheBanca!	Yellow Advice	Personalizz.	No	Sì	No	No	Fondi e sicav	20.000
Euclidea	Euclidea	No	Sì	No	No	No	Fondi, etf	5.000
Fundstore (B.ca Ifigest)	Portafogli	Generica	No	No	No	Sì	Fondi comuni	0[5]
Ing	MyMoney Coach	Personalizz.	No	No	No	Sì	Fondi comuni	1.000
Invest B.ca e iShares	IB Navigator	Personalizz.	Sì	No	No	No	Etf	10.000
MFM Investment ltd	Moneyfarm	Personalizz.	Sì	Sì	No	No	Etf	5.000
Saxo Bank	SaxoSelect	Robo-trading	Sì	Sì	Sì	No	Etf, azioni	10.000
Online Sim (Gruppo Ersel)	Robo Box	Personalizz.	No	Sì	Sì	No	Fondi e sicav	50.000
	Portaf. Modello	Generica	No	No	No	Sì	Fondi e sicav	50.000
Selfiewealth ltd	Selfiewealth	Personalizz. (per operatori professionali)	No	No	No	Sì	Azioni, bond, etf, valute, fondi comuni, criptovalute	nd
SoldiExpert Scf	Portaf. Self Service	Generica	No	No	No	Sì	Azioni, bond etf, fondi	25.000
	Consulenza person.	Personalizz.	No	No	Sì	No	Azioni, bond etf, fondi	200.000
Webank-Gruppo B.co Bpm	Portaf. Modello	Asset allocation Generica	No	No	No	Sì	Fondi e sicav	0[5]

In tabella sono elencati i servizi di robo-advisor basati su portafogli modello disponibili in Italia, elencati in ordine alfabetico; **1)** con la gestione patrimoniale il gestore ha piena delega ad operare per conto del cliente, le operazioni di compravendita non devono essere autorizzate; **2)** il cliente autorizza con un click le operazioni di compravendita suggerite per ri-bilanciare il portafoglio; **3)** il cliente esegue in autonomia le operazioni di ribilanciamento, con istruzioni dettagliate (numero quote e importi per ogni singolo strumento, in base alla somma investita); **4)** il cliente esegue in autonomia le operazioni di ribilanciamento, senza istruzioni dettagliate (asset allocation generica, senza numero quote e importi per ogni singolo strumento); **5)** dipende dall'importo minimo di sottoscrizione dei fondi prescelti. Fonte: elaborazione L'Economia. Dati aggiornati al 2 ottobre 2018

Codice abbonamento: 145759

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.