

PORTAFOGLI

Risparmio: investire e guadagnare con il robot si può

di PIEREMILIO GADDA 40

Investire (e guada

La mappa dei servizi digitali disponibili in Italia che offrono ai clienti il supporto dell'intelligenza artificiale oltre al lavoro di professionisti in carne e ossa. L'utilizzo di gestioni e fondi è sempre più tagliato su esigenze specifiche, dalla previdenza alla pianificazione finanziaria per la famiglia. Il vantaggio delle commissioni più contenute rispetto alle opzioni tradizionali. E tra i protagonisti spuntano anche le grandi banche

di PIEREMILIO GADDA

Il mercato dei robo-advisor si sta risvegliando? Dopo anni di sostanziale stallo, segnati da una crescita più lenta rispetto alle attese, il mercato delle piattaforme digitali che offrono servizi di consulenza per gli investimenti, basati su portafogli modello, sembra pronto a evolvere verso una forma più matura.

«Da qualche tempo è in atto una metamorfosi a livello globale: si è partiti da portafogli automatizzati basati su etf (fondi d'investimento a replica passiva di un indice, quotati in Borsa ndr) per arrivare a servizi differenziati, in base alla tipologia di cliente, che oggi abbracciano anche pianificazione finanziaria e pensionistica, investimenti sostenibili e strumenti alternativi, fino alle criptovalute», dice Gianni Andrea Incarnato, EY Italy wealth & am leader.

Nei prossimi cinque anni, secondo Statista, il giro d'affari globale dei robo-advisor crescerà del 14% l'anno, fino a superare i 4.600 miliardi di dollari in gestione. Intanto, la percentuale di clienti che preferisce ricevere consulenza tramite i canali digitali è quadruplicata in 2 anni, passando dal 12 al 46%, stima EY.

Non è un caso se, anche in Italia, si osserva un certo fermento. Accanto agli operatori che hanno fatto da

apripista, come Moneyfarm ed Euclidea, trovano spazio per la prima volta anche alcuni giganti della finanza tradizionale, come Credit Agricole Italia e Fideuram (vedi tabella). C'è chi, co-

me Chebanca!, preferisce fare un passo di lato, trasformando il suo Yellow Advice — portafogli modello accessibili, fino a poco fa, in modalità fai da te — in un servizio guidato dal consulente finanziario. E intanto crescono le app per investire: un esempio è Gimme5, una soluzione digitale che permette di accantonare tramite lo smartphone piccole somme da destinare a fondi comuni.

«La tendenza generale è l'evoluzione verso una consulenza ibrida, in cui alla componente "robo", automatica, si somma quella umana, rappresentata dalla possibilità di accedere, con maggiore o minore frequenza, al supporto di un consulente», osserva Incarnato. Domani, 11 luglio, Fideuram presenterà il nuovo servizio di consulenza a distanza Direct Advisory, che permette di

integrare l'approccio digitale all'investimento e la relazione diretta con consulenti dedicati.

Secondo un'indagine fatta da L'Economia del Corriere, sono otto gli operatori che oggi offrono servizi di wealth management digitale in Italia

(vedi tabella): oltre ai già citati, si contano Ing, Online sim (Gruppo Ersel), Fundstore (di Banaca Ifigest) e Tina-ba (Banca Profilo). Un altro operatore, Scalable Capital, fondato in Germania nel 2014, oggi tra i più grandi robo-advisor in Europa (ha ricevuto finanziamenti per 260 milioni di euro da investitori come BlackRock e Tencent) lancerà il suo servizio di gestione patrimoniale digitale anche in Italia.

Chi decide

Vale la pena sgomberare il campo da un equivoco: questi servizi sono conosciuti come robo-advisor, ma le decisioni d'investimento vengono sempre

prese da professionisti in carne e ossa, quasi sempre con l'aiuto di algoritmi che



supportano l'analisi di mercato, l'asset allocation e la selezione degli strumenti più efficienti. La maggior parte delle piattaforme utilizza le gestioni patrimoniali: il cliente delega in toto le scelte di portafoglio a un team di gestori,

che periodicamente le aggiorna in base all'evoluzione dei mercati. In altri casi, ci sono i portafogli modello: l'investitore riceve una proposta iniziale d'acquisto, che si compone di diverse operazioni su singoli fondi. Può autorizzarla con un click e con la stessa modalità darà seguito ai suggerimenti per ruotare il portafoglio. Non è così, invece, nel caso del servizio di consulenza generica di Fundstore: il cliente acquista il «primo» paniere con un click, ma poi esegue in autonomia le operazioni di ribilanciamento. Altre differenze tra le varie piattaforme si evidenziano nelle soglie minime d'investimento — da 1.000 a 250mila euro — e nella tipologia di strumenti sottostanti utilizzati per comporre i portafogli: etf, fondi passivi o fondi attivi (vedi i tre box nella pagina a fianco). «L'enfasi su una maggiore trasparenza dei costi contenuti della Retail investment strategy della Commissione europea potrebbero imprimere un'accelerazione allo sviluppo dei robo-advisor e dei servizi di wealth management digitale, che — conclude Incarnato — sono tipicamente più competitivi sul piano commissionale rispetto ai servizi di consulenza finanziaria tradizionale».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La mappa

L'elenco dei servizi d'investimento digitali, basati su portafogli modello o gestioni patrimoniali, disponibili in Italia in base all'investimento minimo, in ordine crescente

Nome Banca/ Società	Nome servizio	Tipologia di servizio: gestione patrimoniale o altro	Strumenti in portafoglio: fondi attivi /fondi passivi/ etf /altro	Invest. minimo (€)	Commissione di gestione o per il servizio d'investimento		Costi medi strumenti sottostanti	Obbligo apertura caso corrente	Possibilità di contattare un consulente finanziario dedicato	Opzione Pac
					Minimo	Massimo				
Credit Agricole Italia	Ca Smart Advisory	Gestione Patrimoniale	Prevalentemente etf	1.000	1,00%	1,00%	0,25%	Si	Si	Si
Tinaba con Banca Profilo	RoboAdvisor	Gestione Patrimoniale	Etf	2.000	0,40%	1,00%	0,25%	Si	No	Si
Moneyfarm	Moneyfarm	Gestione Patrimoniale	Etf	5.000	0,40%	1,00%	0,20%	No	Si	Si
Euclidea sim	Euclidea Smart	Gestione Patrimoniale	Fondi attivi, fondi passivi, Etf	5.000	0,60%	0,60%	0,19%	No	Assistenza Customer Service	Si
Fideuram Direct ¹	Direct Valore +	Gestione Patrimoniale	Etf e fondi attivi	5.000	0,65%	1,00%	0,39% ²	Si	Si	No
Ing group	MyMoneyCoach	Consulenza finanziaria	Fondi attivi	5.000	2€ al mese	4€ al mese	nd	Si	Si	Si
Banca Ifgest	Fundstore	Gestione Patrimoniale	Etf	20.000	0,72%	1,20%	0,20%	No ³	Si	No
Online Sim	Portafogli modello	Portafogli modello	Fondi attivi	20.000	7€ al mese	7€ al mese	1,20%	No	No	No
Online Sim	Portafogli modello passivi	Portafogli modello	Fondi passivi	20.000	2€ al mese ⁴	25€ al mese	0,20%	No	No	No
Banca Ifgest	Fundstore	Gestione Patrimoniale	Fondi attivi	20.000	1,00%	1,40%	0,60%	No ³	Si	No
Banca Ifgest	Fundstore	Consulenza generica - Portafogli modello	Fondi attivi	40.000	0	0	1,00%	No	Si	No
Online Sim	Robo Box	Robo advisor	Fondi attivi	50.000	0,50%	0,70%	0,90%	No	No	No
Euclidea sim	Euclidea Wealth	Gestione Patrimoniale	Fondi attivi, fondi passivi, Etf	250.000	Negotiabili in base a patrimonio	1,20%	0,19%	No	Health Manager Dedicato	Si

1) È una linea commerciale di Fideuram ISPB. 2) nell'informativa sui costi, oneri e incentivi il valore indicato varia da 0,28% a 0,49%. 3) apertura automatica di un conto afflusso per la liquidità della GP (no conto corrente ordinario) 4) canoni promozionali 2023. 2 euro al mese è riferito ai clienti al di sotto dei 30 anni di età

Fonte: Elaborazione L'Economia su dati forniti da singoli operatori

Le preferenze

Così si evolveranno i desideri dei clienti rispetto alle modalità di investimento

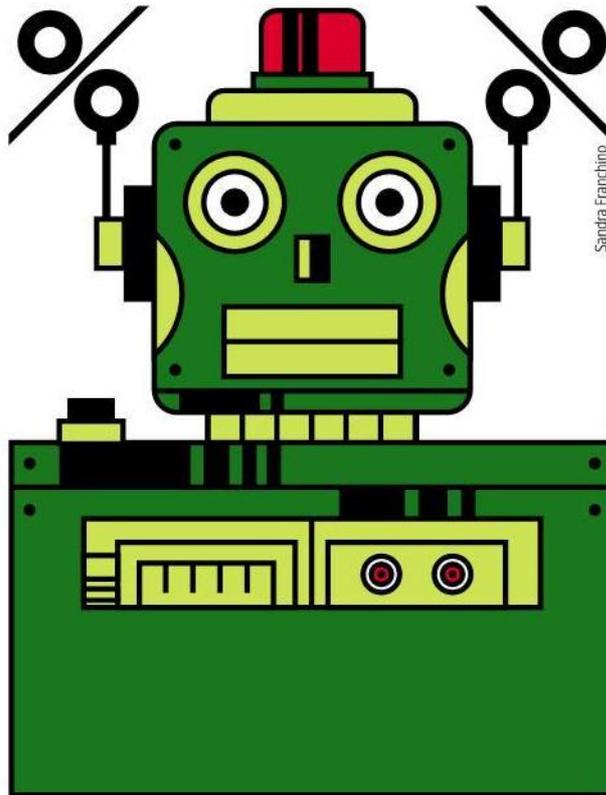
2021
2023
Nei prossimi 3 anni

Fonte: EY Global Wealth Research



La percentuale di clienti che preferisce i servizi d'investimento digitali

2021: 12%
2023: 46%



Sandra Franchino

gnare) con il robot