

che giace sui conti correnti», aggiunge Panebianco.

Queste soluzioni inoltre fanno leva proprio sulla possibilità di tenere bassi i costi per conquistare più quote di mercato. Come rileva la Consob in uno dei suoi ultimi studi sul fintech relativo alla robo advisory: «Il prezzo del servizio costituisce un elemento importante della value proposition. Valori contenuti rispetto ai prezzi del servizio tradizionale, ossia offerto tramite consulente fisico, rendono il robo advice molto competitivo soprattutto nel contesto domestico, caratterizzato da una bassa disponibilità degli investitori a remunerare la consulenza». Non c'è dubbio che in Italia ci sia ancora molta strada da fare per rendere l'esperienza dei sottoscrittori di fondi migliore, soprattutto sul fronte dei costi in una fase in cui la tutela degli investitori deve essere una priorità degli intermediari finanziari sempre, ancor di più in tempi di coronavirus con i mercati volatili e i rischi elevati. «Negli Usa proprio la spinta di soluzioni tecnologiche per la gestione del risparmio, insieme alla maggior concorrenza dei prodotti passivi hanno prodotto, soprattutto dal 2004 al 2016, una forte riduzione dei costi dei fondi. Una dinamica che non è così evidente sul mercato italiano: tra i grandi player c'è stata una leggera flessione, altri hanno aumentato le commissioni di gestione per compensare la riduzione di quelle di incentivo richiesta dalle regolamentazioni europee», nota Panebianco.

I NUMERI DEL ROBO ADVICE NEL MONDO	
◆ Masse in gestione (stima 2020)	841,6 miliardi €
◆ Masse in gestione (stima 2024)	2.487 miliardi €
◆ Tasso di crescita annua (stima 2020-24)	26%
◆ Numero di utenti (stima 2024)	436,3 milioni €
◆ Masse in gestione per utente (stima 2020)	3.748 €
Masse in gestione per Paesi	
◆ Usa (stima 2020)	581,9 miliardi €
◆ Cina (2019)*	152,9 miliardi €
◆ Regno Unito (2019)*	12,6 miliardi €
◆ Italia (2019)*	0,34 miliardi €

Fonte: Statista; \*Consob, Quaderno Fintech dicembre 2019

Certo, accanto alle commissioni, anche le performance contano. E anche qui, come nel caso dei consulenti, i risultati variano molto. Secondo un'indagine del settimanale *Barron's* sulla base dei dati Backend Benchmarking, nel primo semestre di quest'anno il miglior risultato tra i robo advisor Usa lo ha ottenuto Wealthsimple (+0,43%), al contrario Schwab Intelligent Portfolio ha perso il 6,5%. Con un'avvertenza finale che arriva dalla Consob: «l'eventuale accelerazione della digitalizzazione dei servizi finanziari, pur essendo foriera di vantaggi per tutti, potrebbe aumentare il rischio di esclusione finanziaria di alcune categorie di utenti». (riproduzione riservata)

**FINTECH/2** In Italia l'attività di digital wealth management è ancora giovane. Gli operatori propongono formule online a basso costo rivolte non soltanto ai Millennials. Ecco che cosa possono offrire

# Investire con il robot

di Marco Capponi

**C**ompila il questionario, definisci i tuoi obiettivi, ricevi il tuo portafoglio e decidi se investire. Pochi passi, tutti facilmente eseguibili con il proprio smartphone, restando comodi sul divano di casa. Dall'altra parte dello schermo non un consulente in carne e ossa, ma un'intelligenza artificiale che incrocia dati ed esigenze degli investitori. La dinamica dei robo advisor funziona così: un modello di gestione del risparmio economico, adatto alle tasche di tutti (spesso per accedere a questa forma di investimento bastano 2 mila euro), e soprattutto *smart*, in una fase storica in cui la pandemia di Covid-19 ha costretto a ripensare il concetto stesso di interazione tra le persone.

In Italia il mercato dei robo advisor è ancora giovane: pochi player si spartiscono una torta di circa 340 milioni di euro di masse in gestione (tabella qui sotto). Negli Usa, primo mercato globale, gli asset ammontano a 582 miliardi di euro. Le proiezioni per il settore a livello globale prevedono, per il 2024, 2,5 mila miliardi di euro di masse, con tassi di crescita annua del 26%. Ragione in più per cercare di inserirsi nel segmento. Come altri settori del fintech, anche quello del robo advice lo sta

Robo advisor	Deposito minimo (euro)	Commissioni
Alphiewealth	nd	150 euro all'anno per avere previsioni su azioni, obbligazioni, valute, etf e fondi comuni
eToro	5.000 (Copy Portfolio) 200 (Copy Trader)	Le transazioni finanziarie eseguite nel CopyPortfolio sono soggette agli spread eToro
Euclideia	5.000 (Piano Smart)	0,60% (Piano Smart) 1,20% (Piano Wealth; decrescente in base alle masse in gestione)
Moneyfarm	5.000	Da 1% a 0,40% (decrescente in base alla somma investita)
Online Sim* - Ambrosetti Am/Alfa Scf	50.000	Ambrosetti Am: 0,90% Alfa Scf: Da 0,70% a 0,50% (decrescente in base alla somma investita)
Tinaba - Banca Profilo	2.000	Da 1% a 0,40% (decrescente in base alla somma investita)
Yellow advice - CheBanca!	20.000	0,30% (fino a un massimo di 2.000 euro)

\* Gruppo Ersel  
GRAFICA MF-MILANO FINANZA

Fonte: Dati raccolti dai siti Internet delle singole società

**I robo advisor italiani** funzionano con stili diversi tra loro. Per **Moneyfarm** ed **Euclideia**, la sim guidata dall'amministratore delegato Stefano Rossi, la composizione del portafoglio avviene in seguito alla compilazione di un questionario e alla scelta degli obiettivi. Dopo che l'algoritmo elabora il portafoglio, avviene il processo di selezione, che fa affidamento anche su un supporto umano. Entrambe le società richiedono un investimento minimo di 5 mila euro e commissioni decrescenti sulla base della somma investita, un elemento comune alla struttura dei costi di gestione di tutti i player. Con **Online sim**, investendo un minimo di 50 mila euro

facendo tramite partnership strategiche con le istituzioni finanziarie tradizionali. «La via italiana è la sinergia con l'incumbent», spiega Claudio Bedino,

co-fondatore di **Oval Money**, «cioè con banche e società di gestione». Oval Money rientra nel ramo del risparmio assistito, cugino di primo grado del robo advice: gli utenti dell'app versano i propri risparmi e l'algoritmo offre loro le informazioni per prendere le decisioni di investimento nella maniera corretta.

A giugno 2018 il gruppo Intesa Sanpaolo è entrato nel capitale di Oval con una quota che, secondo indiscrezioni, si aggira intorno al 20%. Come Oval, altre società native di robo advising collaborano o sono diramazioni di gruppi tradizionali: Moneyfarm con Poste Italiane (articolo precedente), Tinaba è di Banca Profilo, Yellow Advice di CheBanca!, Online sim del gruppo Ersel (e fornisce prodotti di investimento di Ambrosetti Am e Alfa Scf). Tutti accomunati da un tema di fondo: «L'intersezione con la tecnologia», sottolinea Bedino, «che permette di automatizzare il processo di investimento nello scegliere i propri fondi».

consulenza digitale con un abbonamento da 150 euro annui.

**Il comparto è attraente** per tutti i player del settore dell'intelligenza artificiale applicata al risparmio, anche per chi lavora con clientela istituzionale. Un esempio è **Axyon AI**, che si occupa di soluzioni basate sull'IA per l'asset management. «Noi ci poniamo come fornitori di segnali, portafogli modello e modelli di risk management», spiega la chief commercial officer Francesca Campanelli, «e per questo possiamo cooperare in maniera sinergica con i robo advisor, perché possiamo essere utili per la protezione dei portafogli».

Questo perché il terreno del fintech italiano è molto fertile per tutti: «La pandemia avrà un impatto sull'approccio al mercato degli investitori, e per questo sarà sempre più semplice trovare soluzioni tecnologiche basate su dati e intelligenza artificiale».

**Costi ridotti e facilità di fruizione** fanno infine del robo advice uno strumento utile per avvicinare al risparmio i millennial, i giovani investitori tra 24 e 40 anni, anche se, stando a una recente analisi della Consob, i robot consulenti sono ancora appannaggio di uomini tra 40 e 60 anni, con un reddito medio-alto, elevate competenze digitali ed esperienza di investimento. Tuttavia le cose potrebbero cambiare. Secondo uno studio condotto da Gimme5 tra i suoi utenti più giovani, il 73% di loro ha almeno un obiettivo di risparmio non generico, dal valore medio di 6 mila euro, e ottiche di riuscita di medio periodo (894 giorni). I risparmiatori più giovani vogliono viaggiare, portare avanti progetti individuali o comprare mezzi di trasporto. L'unico dubbio è se per raggiungere questi scopi siano pronti o meno ad affidarsi ai robot. Sempre la Consob, in collaborazione con l'università Luiss, ha dimostrato che per i millennial il consulente umano e quello digitale sono indifferenti: nel dubbio, i giovani risparmiatori tendono ad affidarsi all'advisor che più si avvicina alle loro scelte iniziali. Una cosa è certa, quindi: per investire i propri soldi, nessuno vuole rinunciare a un margine di autonomia. (riproduzione riservata)



Stefano Rossi

gli utenti possono scegliere nella piattaforma il robo advisor più in linea con le loro esigenze, che propone loro selezioni di fondi e sicav. La consulenza avviene in ogni fase del processo. **Yellow Advice** consente, con almeno 20 mila euro (ma non più di 2 mila di commissioni a prescindere dalla quota investita), di selezionare fino a quattro obiettivi di investimento: in base alle caratteristiche, la piattaforma propone una soluzione personalizzata, ma al cliente resta molta autonomia, sia nella scelta dei prodotti sia nel perimetro di consulenza in cui investire. **Tinaba**, che si focalizza su una scelta di etf quotati, consente investimenti graduali da un minimo di 2 mila euro, con la possibilità di cambiare il proprio piano fino a cinque volte in maniera gratuita e di scegliere modalità specifiche che permettono di annullare i rischi. C'è poi anche **eToro**, il servizio di trading online, che offre due piani di robo advice (per uno servono 5 mila euro e per l'altro ne bastano 200), avvertendo però che a livello retail viene usato lo strumento dei contratti per differenza, con i quali il 75% degli investitori perde denaro.

Allargando il campo al comparto gemello, quello del risparmio assistito, di fianco a Oval si colloca **Gimme5 di AcomeA**, un'app che consente tramite smartphone di mettere da parte piccole somme di denaro e di investirle in fondi comuni. E per finire nel comparto ci sono quegli algoritmi che analizzano gli asset dei clienti e forniscono loro previsioni finanziarie usando modelli di machine learning. Tra questi c'è **Alphiewealth**, che offre la sua