

NEWS - ROBO-ADVISORY

Se il consulente è un robot

PORTAFOGLI MODELLO CREATI DA ALGORITMI IN BASE A PROFILO E OBIETTIVI DELL'INVESTITORE. A PREZZI MOLTO COMPETITIVI RISPETTO ALLA CONSULENZA UMANA. IL PRIVATE EQUITY SCOMMETTE SUL ROBO-ADVISORY. MA LA CONSULENZA NON È SOLO ASSET ALLOCATION

32 AZIENDABANCA - settembre 2015

Abbonamento n. 3/65 valido dal 26/09/2015 al 25/09/2016 - Licenza esclusiva Area Editor

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Abbonamento n. 3/65 valido dal 26/09/2015 al 25/09/2016 - Licenza esclusiva Area Editor

Codice abbonamento: 093015

NEWS - ROBO-ADVISORY

Un algoritmo disintermedierà banche e asset manager nella gestione dei risparmi? Con tutto quello che ne consegue per la redditività (una voce di bilancio non proprio entusiasmante negli ultimi anni e che nel recente boom del risparmio gestito ha trovato una delle poche fonti di ossigeno) e per il livello occupazionale di consulenti, promotori finanziari e private banker? Il robo-advisory è l'ultimo spauracchio al centro dell'attenzione del private equity e delle testate specializzate: e non c'è dubbio che sia un concorrente temibile, ma forse non per tutti i player.

Robo-advisory: che cosa è

«Il Robo Advisory, noto anche come "automated investment", è il tentativo di offrire servizi di consulenza finanziaria (asset allocation strategica, ribilanciamento portafoglio, ottimizzazione fiscale, etc.) sulla base di algoritmi evoluti – spiega Andrea Metelli, Partner di e*finance consulting Reply. La proposizione commerciale verso i clienti è chiaramente centrata sulla riduzione dei costi rispetto ai servizi basati su gestori, promotori e banker, e su una maggiore trasparenza». In altri termini, il servizio si basa su algoritmi che costruiscono e gestiscono portafogli di investimento calibrandoli sulle necessità e sul profilo del singolo cliente. Sia profilatura del cliente sia l'asset allocation sono completamente automatizzate.

Il target: nativi digitali e "diffidenti"

Il fenomeno in Italia per ora è abbastanza limitato. Secondo i dati di Corporate Insight, a dicembre

2014 le masse gestite direttamente dai robo-advisor ammontavano a 19 miliardi di dollari in tutto il mondo. Con un trend fortemente accelerato negli ultimi mesi, quindi nel corso del 2015 la cifra potrebbe tranquillamente essersi moltiplicata. Il principale potenziale di mercato del robo-advisory viene visto (come un po' per tutte le innovazioni) nei "Millennials", detti anche "Generazione Y" o "nativi digitali": chi è cresciuto con il web, insomma, e dovrebbe pertanto preferire i servizi digitali al rapporto personale diretto. Ma c'è anche quella fascia di clientela più matura che finora per svariati motivi (diffidenza verso il settore finanziario, modesti risparmi da investire, preferenza per il fai-da-te etc.) si è tenuta lontana dal risparmio gestito e che potrebbe vedere con favore un servizio più economico e accessibile in totale autonomia.

Che cosa vuole la Generazione Y?

Il robo-advisory sembrerebbe una sorta di asso pigliatutto: la dinamica demografica renderà sempre più marginale la clientela "analogica", mandando in soffitta il vecchio modello di consulenza e gestione del risparmio a favore di una distribuzione di

prodotti (principalmente ETF ed ETC, tra l'altro) puramente tecnologica. Ma che queste previsioni si realizzino è tutto da vedere. In primis perché i Millennials sono anche la "Generazione Gratis": abituata a disporre di informazioni, servizi e contenuti gratuitamente e disposta a pagare solo per ciò in cui percepisce un valore. La consulenza, quella vera, avrà ancora margini di azione importanti: si tratterà, piuttosto, di ridefinire il valore aggiunto del servizio.

L'advisor è un robot, ma il cliente è umano

L'attuale scenario digitale ci suggerisce un ottimo esempio: il cliente di oggi è letteralmente sommerso di informazioni e quello futuro lo sarà forse ancora di più. Le tecnologie big data utilizzate dalla banca non serviranno "solo" a comprendere meglio i clienti, ma anche a fornire loro una valida sintesi del mare di dati che si trovano davanti: perché che l'advisor sia un algoritmo o un essere umano si ritroverà pur sempre a gestire i risparmi di un cliente che vorrà sapere le motivazioni di determinante scelte. Se l'advisor è un robot, il cliente resterà pur sempre umano.

BANCHE E FINTECH: UNA SERIE DI ARTICOLI

Quello sul robo-advisory è il primo di una serie di approfondimenti sulla sfida delle startup Fintech: la disintermediazione del sistema bancario è un rischio reale, ma è anche la soluzione migliore per tutti i player? Non tutte le startup vengono per nuocere: la collaborazione con il sistema bancario può rivelarsi vincente per entrambi. E aiutare la banca a rispondere alle nuove esigenze della clientela digitale.

NEWS - ROBO-ADVISORY

Tanti possibili mix tecnologia/umano

Un possibile compromesso tra robo-advisory e consulenza tradizionale è un sistema ibrido. Anche il primo player "robo" in Italia, MoneyFarm, utilizza modelli quantitativi per la costruzione dei portafogli, ma un comitato di investimento ne monitora l'andamento e, ogni bimestre, li aggiorna. Sempre in Italia, l'iniziativa più recente è firmata Invest Banca e iShares/BlackRock (vedi box), che parlano prudentemente di robo-investing, cioè processo automatizzato di investimento: accanto all'offerta per il cliente finale c'è anche un pacchetto pensato per realtà terze come "semilavorato" per l'attività di consulenza "umana". L'equilibrio tra tecnologia e fattore umano apre a numerosi mix in base alle esigenze e al patrimonio del cliente. Con le differenze di pricing che ne conseguono. D'altronde, i costi ridotti sono uno dei punti su cui i robo-advisor insistono per promuovere le loro soluzioni. «Wealthfront – commenta Metelli – gestisce circa 2 miliardi di dollari per conto dei propri clienti e sottolinea di aver fatto risparmiare loro più di 10 milioni di dollari che altrimenti sarebbero andati nelle mani dei consulenti "tradizionali"».

Già in essere accordi tra nuovi e vecchi player

Eppure il low cost non basta. Anche nei mercati anglosassoni fioccano le collaborazioni tra nuove realtà e player tradizionali: spiccano, per il calibro dei brand, l'accordo tra l'asset manager Fidelity e i newcomers di

robo-advisor Betterment Institutional e LearnVest; oltre alla partnership che Schroeders ha stretto con Nutmeg. «Bisogna sottolineare – aggiunge Metelli – come molte iniziative, partite con un modello di servizio puramente digitale, hanno deciso di affiancare alla consulenza automatica il supporto di un gestore "umano", per quanto remoto». La stessa Betterment, che con il robo "puro" ha raggiunto a fine luglio 100mila clienti e 2,5 miliardi di dollari di AuM, ha fornito la sua tecnologia a Betterment Institutional, una azienda collegata che si rivolge però agli advisor tradizionali per supportarli nella loro attività.

Concorrenza a chi?

Chi rischia di più dall'emergere dei robo-advisor? Forse non il modello "tradizionale" della consulenza, che sembra orientato a evolversi, e collaborare, per integrare il robo-advisory nella propria offerta differenziando livello del servizio e pricing in base al profilo del risparmiatore. Ma, piuttosto, le piattaforme di investimento fai-da-te che lasciano il cliente libero di fare le proprie scelte. Di fronte all'incertezza, anche un algoritmo può dare dei buoni consigli.

A.G.

ISHARES E INVESTBANCA INSIEME PER IL ROBO INVESTING

Si chiama IB navigator la gestione patrimoniale totalmente online nata dalla partnership tra Invest Banca e iShares, piattaforma ETF di BlackRock. Una soluzione di investimento che si basa su un processo automatizzato di investimento, o robo-investment: cioè una costruzione automatica di portafogli modello in cui la componente umana continua a giocare un ruolo fondamentale.

I clienti privati potranno registrarsi online, in modalità interamente digitale, alla gestione patrimoniale di InvestBanca, scegliendo tra due portafogli modello, uno obbligazionario e l'altro con una quota azionaria variabile in base alle condizioni di mercato, costruiti da un algoritmo in base alle indicazioni fornite da iShares e BlackRock e utilizzando esclusivamente ETF iShares. L'investimento del cliente viene adattato in automatico a ogni modifica del portafoglio modello. E, in caso di eventi significativi, il team di Invest Banca interviene ad adattare i portafogli al nuovo contesto. IB Navigator è accessibile con un investimento minimo di 15mila euro ed è priva di commissioni di entrata, uscita, performance.

Già previsto anche il servizio Robo for Advisors: una sorta di outsourcing per le banche terze che vogliono offrire portafogli modello come strumento per i loro promotori e consulenti, con tutte le personalizzazioni richieste.