

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Attenti ai robo-advisors

Il consulente digitale può aiutare ad attrarre i piccoli risparmiatori, ma per un approccio personale continuerà a essere centrale la figura del cf

I robo-advisors sono un'opportunità da maneggiare con cura. Questo il messaggio emerso dalla conferenza «Robo - Advice, Threat or Opportunity», tenutasi lo scorso 23 febbraio a Londra e organizzata congiuntamente da Personal Finance Society (Pfs) e dalla European Financial Planning Association (Efpa Europe), in cui era presente anche Efpa Italia. Al centro della scena, per l'appunto, i robo-consulenti, ovvero piattaforme online in grado di fornire consigli finanziari o di gestire portafogli di investimento senza il coinvolgimento di un esperto in carne e ossa. Da molti visti come una rivoluzione nel campo dell'asset management, hanno fatto la loro entrata in scena nel 2008 e da allora sono più di cento le piattaforme disponibili. Ma se l'intervento della tecnologia, in questo caso, sia un bene o un male per il cliente finale e per il comparto nel suo complesso, è un tema ancora da chiarire. Molti gli aspetti analizzati durante la conferenza, prima di tutto l'evoluzione di un servizio che potrebbe effettivamente avvicinare molti nuovi clienti, attratti da un panorama digi-

tale e automatizzato, ma che potrebbe anche nascondere insidie da valutare attentamente.

È da considerare come al giorno d'oggi molti risparmiatori, soprattutto quelli aventi patrimoni meno importanti, siano riluttanti o addirittura non in grado di confrontarsi con il mercato della consulenza finanziaria professionale, intimoriti dalla percezione di costi elevati e assaliti da molti dubbi sull'effettiva creazione di valore per loro. In questo senso, un'offerta digitale potrebbe rappresentare un buon punto di ingresso, un accesso preferenziale al mondo del risparmio gestito che dovrebbe essere incoraggiata, usando un canale di comunicazione che rifletta perfettamente le esigenze di questo target.

Un'opinione, questa, espressa anche da Keith Richards, chief executive di Pfs, che ha ricono-

sciuto come il nuovo «consulente digitale» possa aiutare a riempire quel gap fatto di risparmi di dimensioni relativamente ridotte e della ricerca di un'efficienza sempre maggiore in termini di costi. Da qui, tuttavia, emerge il primo



problema, ovvero la necessità di determinare con precisione quali siano gli oneri e le commissioni ai quali il risparmiatore sta andando incontro. A tal riguardo, è emersa forte e chiara la posizione di Teresa Fritz, membro del Financial Service Consumer Panel, secondo la quale la trasparenza non è di casa, al momento, in questo tipo di piattaforme, con il consumatore che, quindi, invece di aumentare il suo livello di fiducia verso il mondo della consulenza se ne allontana an-

cora di più.

«Voglio vedere il cliente capire appieno qual è la rotta del viaggio che sta intraprendendo», ha puntualizzato Fritz. «Voglio vederlo accompagnato e voglio che il provider del servizio si prenda le sue responsabilità, come se avesse un rapporto faccia a faccia o via telefono». La tutela del risparmiatore, quindi, deve essere messa in cima alle priorità ed è proprio questo che non renderà obsoleta la figura del consulente.

D'altronde, come ha sottolineato Ben Goss, chief executive di Distribution Technology, l'intelligenza artificiale non potrà mai sostituire il livello di interazione umana necessario in un contesto di pianificazione finanziaria. Un esempio tangibile può essere la comparazione tra due decisioni che implicano importanti esborsi da parte di una persona: la scelta di quale casa comprare e dove investire

i propri risparmi. Le caratteristiche dell'immobile da passare al vaglio sono limitate, mentre le ipotesi di investimento possono essere infinite e ognuna con differenti implicazioni. Questo è il punto dove un confronto con un esperto in carne e ossa, in grado di comprendere le diverse esigenze del singolo, si rende inevitabile.

Quanto in là può spingersi un algoritmo? «Nonostante questi possano fornire soluzioni valide per i piccoli risparmiatori, non potranno mai elaborare quelli che sono i bisogni specifici di ogni individuo», ha rimarcato Richards, evidenziando il rischio di un fallimento sistematico nel caso prendano piede dinamiche di vendita abusive. Situazioni che facilmente finiscono per dar vita a scandali ai quali il settore non è nuovo e che in passato hanno avuto origine proprio da processi di vendita stereotipati. (riproduzione riservata)

di Lucio Sironi

PORTAFOGLIO

Prove sul campo di economia reale

Banche, assicurazioni, family office, ma anche casse di previdenza. Ci sono soprattutto queste categorie di investitori tra i sottoscrittori di diversi fondi di private equity, strumenti che investono in aziende, cioè in pezzi di economia reale. Un balzo ardito se si pensa che il tradizionale punto di riferimento per chi, per esempio, si deve preoccupare di guadagnarsi le risorse per far fronte a impegni previdenziali, ossia erogare pensioni per lunghi periodi di tempo in cambio di premi o contributi versati in precedenza, sono stati finora (e in buona parte continuano a esserlo) i titoli di Stato. Il calo dei rendimenti sul versante del reddito fisso ha messo in crisi un modello che ha resistito quasi incontrastato per decenni, spingendo molti investitori istituzionali a cercare alternative. E anche nel caso degli immobili, altro rifugio considerato inossidabile per chi doveva assicurare rendimenti stabili, si è cominciata a intravedere la ruggine: dal 2007 i prezzi delle case che sono scesi quasi del 40%. In cerca di impieghi per sostituire mattone e reddito fisso, si è finalmente cominciato a prendere in considerazione l'economia reale, cioè attività produttive, aziende sane e ben gestite, capaci di macinare utili. Un passaggio non semplice se ci si mette nei panni di un gestore, per il quale si tratta di abbandonare i rendimenti sicuri di un tempo per affidarsi ai trend economici, con i loro alti ma soprattutto con i bassi, che portano con sé montagne di preoccupazioni. Ma se da un lato la navigazione si fa più movimentata, dall'altro si può sperare di recuperare le soddisfazioni perdute. Certo, si tratta di affidarsi alle mani giuste. Esempi virtuosi, per citarne alcuni, si trovano anche sul listino di Piazza Affari, dove sono quotate holding d'investimento molto abili nel selezionare pezzi del famoso made in Italy, quindi

aziende manifatturiere basate in Italia ma capaci di esportare all'estero gran parte della produzione. Eclatante il caso di Tamburi investment partners, il cui titolo è più che raddoppiato in pochi anni, o di Dea Capital, che accanto a un portafoglio immobiliare gestito perlopiù per conto terzi dispone anche di fondi di private equity a tema, come l'alimentare o l'energia. Quest'ultimo è andato particolarmente bene: ai sottoscrittori è già stato restituito metà del capitale versato, dopo due sole partecipazioni liquidate (i cosiddetti exit) e ben sette ancora da dismettere. Un successo che sta inducendo i promotori a lanciarne un secondo, di dimensioni maggiori. Un altro esempio, giusto per completare un quadro che non vuol essere esaustivo ma solo rendere l'idea di quante e quali siano le iniziative che si muovono in questa direzione, sempre attingendo al listino della borsa di Milano, è 4Aim sicaf, molto particolare perché mira a selezionare società dell'Aim Italia, il mercato alternativo delle pmi, promosso e curato da Borsa italiana. Sempre con un orizzonte a lungo termine, qui si mira alla valorizzazione di piccole società, a volte poco più che startup, che cercano di cavalcare le nuove tendenze dell'economia, prima tra tutte la rivoluzione digitale, ma anche quella ambientale e dell'efficienza energetica.

Non si tratta di spacciare queste soluzioni come un rimedio assoluto a tutti i mali. Ultimamente le borse hanno dato soddisfazione, anche se non tutte nella misura di Wall Street (con i timori che la lunga stagione dei record porta con sé). Ma già sappiamo che a tutte le fasi ascendenti seguiranno le flessioni. Pertanto solo chi dispone di tempi lunghi e sangue freddo può contare sul fatto che da qui verranno i rendimenti necessari per la sua pensione e la sua assistenza future. (riproduzione riservata)

Diventa socio a soli 99 €

Anasf riserva ai professionisti under 35 la possibilità di iscriversi all'Associazione usufruendo di una quota speciale del valore di 99 euro. L'iscrizione agevolata ha validità per i primi dodici mesi e dal secondo anno sarà pari a 156 euro. Quali sono i vantaggi di essere socio Anasf? L'adesione consente ai consulenti di beneficiare di una serie di servizi a loro esclusivamente dedicati.

In dettaglio:

Copertura assicurativa: è riservata ai soci attraverso una polizza di tutela legale in difesa dell'esercizio dell'attività professionale, in caso di procedimenti penali e ricorsi di natura tributaria fiscale. La copertura messa a disposizione dall'Associazione, estendibile alle vertenze civili attraverso una polizza integrativa, ha lo scopo di fornire un servizio qualificato di consulenza e assistenza legale e il rimborso delle relative spese.

Team di esperti: è a disposizione degli iscritti per consulenze in ambito legale, fiscale e previdenziale.

Guide di aggiornamento professionale: con approfondimenti sulla disciplina legale, fiscale e previdenziale che regola l'attività di consulente finanziario, i focus sono consultabili e scaricabili dal sito dell'Associazione.

Seminari: gratuiti per i soci e organizzati in partnership con le società di gestione e con docenti universitari ed esperti del settore su tutto il territorio, gli incontri sono utili per il mantenimento annuale della certificazione Efa in modalità A ed Efp per quattro ore.

Prodotti editoriali: ogni mese i soci ricevono sulle proprie scrivanie CF e CFNews, inserto di Milano Finanza e magazine allegato, con approfondimenti sulla professione e sull'Associazione.

Convenzioni: Anasf ha siglato numerosi accordi commerciali che danno la possibilità di acquistare prodotti e servizi a condizioni agevolate.

Anche i consulenti in pensione (non più iscritti a Ocf - Organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei consulenti finanziari) possono usufruire della quota a 99 euro e delle agevolazioni sopraelencate.

Per iscriversi telefonare al numero 02/67382939 o visitare il sito www.anasf.it, sezione «Diventa socio».