

COL ROBO FOR ADVISOR PIÙ SERVIZI A VALORE AGGIUNTO

Gli intermediari vogliono far crescere la propria offerta con strumenti digitali a supporto della loro rete. Il settore è in fermento, anche se in Europa non è ancora così sviluppato

di **Giovanna Bellini**

Si fa strada il fenomeno dei cosiddetti robo for advisor, quella tecnologia che con piattaforme di analisi e algoritmi in grado di creare portafogli modello offre un supporto all'attività di consulenza e di gestione, ma non si sostituisce a essa, a differenza dei cosiddetti roboadvisor, cioè le piattaforme digitali per investimenti fai-da-te. **Anthony Lawler**, co-responsabile Gam Systematic di Gam Investments, tiene a sottolineare che la sua società non è interessata a quel tipo di tecnologia che compete con i professionisti della finanza, ma che ottiene risultati assai positivi con delle tecnologie a supporto del lavoro umano. "Usiamo big data, matematica e algoritmi di machine learning per costruire i nostri portafogli, secondo un rule based investing che sfrutta la potenza dei computer. In questo modo possiamo elaborare un enorme mole di informazioni e ottenere risultati migliori: per esempio, nella valutazione dell'azionario globale possiamo valutare i dati di shipping per avere informazioni extra sullo stato di salute delle società", argomenta Lawler. Queste tecnologie "consentono di ottenere buoni rendimenti combinando asset class scarsamente correlate e di migliorare il risk management, perché le regole di gestione del rischio del systematic investment sono prefissate, quindi è una formula di investimento molto più stabile", spiega Lawler.

Andrea Favero, Cfa e relationship manager di iShares Italy, sottolinea che questo tipo di tecnologia sta cambiando il panorama della consulenza finanziaria. In Italia iShares ha per esempio collaborato con Investbanca per soluzioni di robo for advisor e robo for investing, sia b2c (business to consumer) che b2b (business to business), e in generale lavora soprattutto in ottica b2b: "incontriamo intermediari che vogliono fare evolvere la propria offerta con strumenti digitali a supporto della loro rete, e forniamo anche piattaforme di risk analytics, sempre nella logica di supportare i consulenti". In termini generali, il settore è in pieno fermento. "All'inizio questo genere di servizi è stato proposto dalle startup di Fintech, ma poi sulle masse sono prevalsi gli incumbent,

le banche, che hanno deciso di affiancare a quello tradizionale il canale digitale, e oggi sono diffusi i modelli ibridi, perché anche startup e fintech hanno fatto evolvere l'offerta con una componente umana", spiega Favero. In questo quadro, in Europa il settore non è ancora così sviluppato, e gli incumbent vi giocano ancora un ruolo marginale, a eccezione della Germania. Mentre in Italia, "anche se c'è qualche piattaforma di roboadvisor di successo, il modello prevalente è quello dei robo for advisor", sottolinea l'esperto di iShares. E le prospettive sono di un'ulteriore diffusione. "In un importante sondaggio di PwC - continua Favero - il 70% dei consulenti intervistati ha dichiarato di vedere favorevolmente il supporto di canali digitali alla propria attività". Il game changer in questa situazione è Mifid 2: dato che la normativa punta a centralizzare il processo di investimento e potenziare il controllo, per Favero è prevedibile un'ulteriore evoluzione: "Le piattaforme tecnologiche non possono solo aiutare il consulente nell'attività di vendita, ma sono anche a disposizione degli uffici direzionali per avere maggiore controllo sui portafogli dei diversi consulenti, consentendo una migliore gestione dei profili di rischio in ottica Mifid 2".



> **Andrea Favero**, cfa e relationship manager di iShares Italy



> **Anthony Lawler**, co responsabile Gam Systematic di Gam Investments