

Euclidea, innovare il private banking

Attiva sul mercato da circa un paio di mesi, è stata fondata a fine 2015 e ha completato l'iter di autorizzazioni da parte di Consob, per operare come società di gestione patrimoniale, a novembre 2016. Euclidea è quindi un'azienda giovane, giovanissima, ma alle spalle ha l'esperienza (e i capitali) di navigati professionisti del settore finanziario. I soci fondatori operativi hanno un passato in società quali **Fideuram Investimenti**, **Eurizon Alternative Investments** e **Akros Alternative Investments**. Al loro fianco nel cda, in veste di soci non operativi, siedono Roberto Condulmari e Marco Corradino, rispettivamente co-fondatori di **Kairos** e di **Volagratis.com** (oggi gruppo **LastMinute.com**).

La sfida, come raccontano i diretti interessati, è quella di ritagliarsi uno spazio nel fintech italiano puntando tutto su nuove modalità di "ingaggio" della clientela privata attraverso una piattaforma digitale una soglia di investimento minima, abbassata al limite dei 10mila euro. In terzo luogo la flessibilità del portafoglio di offerta, che spazia dai tradizionali fondi Etf (Exchange-traded fund) a una selezione di fondi attivi. A completare il cerchio il customer care multicanale, che affianca agli strumenti tipici del digitale (il servizio è gestito tramite portale Web) la consulenza "fisica" (anche presso gli uffici della sede milanese) di un team di specialisti dedicato.

Trasferire i benefici tipici del private banking, finora riservati

a detentori di grandi patrimoni, anche agli investimenti di taglio contenuto: questa, in estrema sintesi, è la carta che si gioca Euclidea per competere con realtà già affermate come **Moneyfarm** o **CheBanca** (Yellow Advice) e fare propria una fetta del risparmio gestito, calcolato a fine 2016 in 1,9 trilioni di euro, il 6% in più rispetto al 2015. Il sistema informativo di Euclidea è stato sviluppato internamente e l'azienda non ha un neppure un server di proprietà, perché tutta la potenza di calcolo gira sul cloud di Amazon Web Services. Massimizzare i vantaggi della totale scalabilità della piattaforma online è strategico ma pensare a questa startup come a un innovativo robo-advisor è improprio. L'efficienza che regala l'automazione dei processi chiave, insomma, è la leva per ridurre drasticamente i costi operativi e le commissioni dei clienti.

G. Rus.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

COME FUNZIONA?

Piattaforma digitale

0,70%

Commissione più alta

Secondo Euclidea i costi delle soluzioni di investimento proposte, sono dimezzati rispetto alle offerte tradizionali (le commissioni di gestione vanno da un massimo dello 0,70% a un minimo dello 0,40%, senza altri oneri aggiuntivi)