

📍 Robo-advisor

## Gestioni patrimoniali: così l'algoritmo le rende più popolari

**R**endere le gestioni patrimoniali — servizio riservato ai clienti con portafogli consistenti — accessibile a tutti, grazie alla tecnologia. È la sfida che Euclidean, società d'intermediazione mobiliare, lancia all'industria della consulenza finanziaria. Si affianca ad altri robo-advisor (servizi d'investimento online basati su portafogli modello) già operativi nel mercato italiano. Ma con alcuni tratti distintivi, che la società milanese spiega così: «Nei nostri portafogli utilizziamo sia gli Etf sia i fondi attivi, per cogliere le opportunità offerte dai mercati. Non sempre gli Etf rappresentano la soluzione più efficiente. E possiamo completare l'asset allocation con strategie alternative più liquide. La soglia minima d'investimento è contenuta, a partire da 10 mila euro».

Mario Bortoli, Luca Valaguzza (chief product officer) e Giovanni Folgori (chief investment officer) selezionano personalmente i fondi, con l'ausilio di un sistema quantitativo proprietario: insieme, i tre soci fondatori vantano cinquant'anni di esperienza nella gestione degli investimenti, dedicandosi negli ultimi tre lustri, alla selezione degli hedge fund per grandi patrimoni.

«Le strategie alternative, incorporate nel formato dei fondi Ucits e con liquidità giornaliera, possono giocare un ruolo importante nei portafogli, specialmente in una fase di risalita dei rendimenti nel reddito fisso», osserva Bortoli. Fanno parte del cda altri due soci: Roberto Condulmari, co-fondatore di Kairos sgr e membro del comitato d'investimenti di Euclidean e Marco Corradino, co-fondatore di Volagratis.com, oggi gruppo LastMinute.com.

I soci complessivamente hanno investito quattro milioni di euro. L'obiettivo del piano presentato per l'istanza di autorizzazione alla Consob prevede, nello scenario di base, una raccolta di 500 milioni di euro in tre anni. Le commissioni applicate da Euclidean variano dallo 0,7% (per un investimento da dieci mila a cento mila euro), allo 0,4% (sopra il milione di euro), da sommare a un costo medio ponderato degli strumenti utilizzati, pari allo 0,4%. In tutto si paga circa l'1%: non ci sono commissioni di ingresso, uscita, performance, né costi di trading, amministrativi e di deposito. «A conti fatti, si spende meno della metà di quanto costa una gestione patrimoniale sottoscritta presso un intermediario tradizionale — calcola Bortoli —. La tecnologia ci consente di ridurre drasticamente costi e commissioni. Non dimentichiamo, poi, l'assenza di conflitti d'interesse: non siamo vincolati ad accordi commerciali quindi effettuiamo le nostre scelte nell'esclusivo interesse del cliente».

Un contact center, che a regime sarà composto da una squadra di tre-otto professionisti, con laurea in economia e formati come consulenti, sarà a disposizione dei clienti che vogliono un contatto diretto con la società.

P. GAD.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

