

Euclidean taglia i costi per attrarre risparmi

Un consulente on line

Gli italiani hanno una montagna di 3.900 miliardi di euro di risparmi. Euclidean, società nata due anni fa, punta a gestire anche piccoli tagli.

Luca Zortoni
■ MILANO

I DATI della Banca d'Italia dimostrano che gli italiani hanno da parte sempre più risparmi. Circa 3.900 miliardi di euro, un picco dopo che, tra il 2006 e il 2011, quella ricchezza si era crollata. Soldi che gli italiani hanno collocato nel mattone, ma non solo. Lo scorso anno circa 1.930 miliardi di euro di questi risparmi sono stati affidati alle mani dei consulenti finanziari, con un aumento del 6% rispetto al 2015. È a questo mercato che guarda Euclidean, società di intermediazione mobiliare (sim) nata nel 2015, ma sul mercato dallo scorso febbraio (dopo il via libera della Consob) che attraverso la rivoluzione fintech punta ad allargare il proprio raggio d'azione anche a clienti che un private banker non se la sarebbero potuti permettere.

Un mercato potenziale che Euclidean stima in 600 miliardi di euro. Risparmiatori abituati a collocare denari in polizze vita o fondi pensione, che possono diversificare i propri investimenti. «Il mondo del risparmio gestito è in una fase di forte cambiamento - osserva Mario Bortoli, fondatore e amministratore delegato di Euclidean -. L'evoluzione della composizione anagrafica della popolazione, l'avvento delle nuove

tecnologie e le recenti evoluzioni nella regolamentazione, impongono un cambio di rotta. Euclidean rappresenta una novità assoluta nel panorama italiano degli investimenti, in grado di trasferire i benefici tipici del private banking, finora riservati a detentori di grandi patrimoni, anche agli investimenti di taglio contenuto».

CON TAGLI da diecimila euro, per intendersi, si può entrare nel sistema del risparmio gestito della sim. Le abitudini degli italiani, tradizionalmente investitori conservativi e legati al patrimonio immobiliare, sono cambiate. Euclidean ha studiato una ricerca di Schroders, che l'anno scorso ha interrogato mille italiani per capire se fossero pronti ai digital wealth manager, ossia gestori «digitali» di grandi patrimoni. E la risposta è stata sì. Purché, ha specificato il 49% degli intervistati, «si possa interagire con un consulente online». Ed è questo uno degli elementi su cui Euclidean ha voluto costruire la sua offerta: una piattaforma web che permette al risparmiatore di interfacciarsi in ogni momento con il servizio cliente.

La struttura di un private banking ritagliata anche per patrimoni più piccoli. «Non ci rivolgiamo al canale istituzionale - precisa Bortoli -. Il costo basso è dovuto alla mancanza

del canale distributivo tradizionale, che incide molto». Fino al 70% dei costi alla clientela. Il web, come già per i viaggi e lo shopping, anche nel canale finanziario diventa uno strumento per tagliare i costi e allargare la platea dei clienti. Robo-advisor quindi, con un servizio che però mischia lo studio automatizzato dei portafogli, attraverso un algoritmo sviluppato in casa, con l'affiancamento di gestori e specialisti umani. Il portafoglio degli investimenti è basato su Etf e fondi attivi, senza accordi per collocare prodotti.

EUCLIDEA guarda a due fasce di mercato: portafogli da 50mila a 100mila euro, che possono ottenere un servizio di private bank di fascia alta a prezzi più bassi, ma anche il segmento superiore, da 500mila euro a un milione, che punta al risparmio. «Le commissioni applicate da Euclidean sono la metà rispetto alla media di mercato, stimata a circa l'1,5% - precisa la società in una nota -. Le commissioni variano a seconda del patrimonio dato in gestione e partono da 0,70% per un investimento pari a 10mila euro fino ad arrivare ad un minimo di 0,40%. A vantaggio del cliente non sono presenti commissioni di entrata, di uscita, di performance, né costi di trading, amministrativi e di deposito».