

# Aprire il private a tutti (o quasi) La scommessa di Euclideia

**D**emocratizzare il private banking, rendendolo più accessibile e abbattendo le commissioni. Grazie alla tecnologia. La sfida di Euclideia, società d'intermediazione mobiliare vigilata da Bankitalia, è ambiziosa: proporre le gestioni patrimoniali, il servizio di punta delle strutture dedicate ai grandi patrimoni, a investitori di tutte le taglie, con una soglia minima d'investimento pari a 10 mila euro. A un costo onnicomprensivo che non supera l'1,1% su base annua. A distanza di sei mesi dal lancio, arrivano i primi frutti. 13 milioni di euro raccolti, per un importo medio di poco superiore ai 100 mila euro. «Molti clienti testano il servizio con una somma di 30/40 mila euro, prima di decidere se aumentare la quota. Alcuni hanno già investito oltre 500 mila euro, la classica soglia che identifica la clientela private», spiega Mario Bortoli, ceo di Euclideia. L'età media supera i 45 anni e ci sono numerosi ultrasessantenni molto interessati alla gestione dei propri risparmi e disposti a farlo attraverso una piattaforma online. «Non abbiamo mai creduto però nel modello digitale puro: i clienti possono contattare i nostri uffici, interfacciandosi con una squadra dei professionisti laureati in discipline economiche. In genere, chiedono chiarimenti sulla fiscalità, sui costi o gli strumenti utilizzati», osserva Bortoli. Una delle peculiarità rispetto ad altri roboadvisor, infatti, è l'utilizzo di etf, accanto a fondi comuni e fondi alternativi in

formato Ucits. In qualsiasi momento, attraverso la propria pagina personale, si possono visualizzare posizioni e performance, con il dettaglio dei costi di ogni singolo prodotto. In un certo senso, si anticipa quella che sarà una delle principali novità della Mifid2 — la nuova direttiva sugli strumenti finanziari, in vigore dal 3 gennaio —, ovvero la trasparenza sulle spese. Raramente il contact center viene interpellato per dubbi

### Servizi

Mario Bortoli, ceo di Euclideia

«Non abbiamo mai creduto però nel modello digitale puro.

Incontriamo i clienti se lo desiderano»



legati all'allocazione del portafoglio: la gestione patrimoniale è, per definizione, uno strumento adatto a chi vuole delegare le scelte d'investimento. «Ma il nostro team di gestori, composto da cinque persone, è sempre a disposizione per qualsiasi domanda o anche per incontrare i clienti in occasione degli eventi che organizziamo sul territorio», precisa il ceo. Dopo il lancio del servizio di check-up gratuito degli investimenti attraverso un algoritmo proprietario l'obiettivo è sviluppare il servizio tramite altri canali distributivi.

**Pieremilio Gadda**