

# La svolta “umana” di Euclide Sim

Una rete di digital manager da gennaio affiancherà la piattaforma web

## Gianfranco Ursino

■ Grandi novità in casa Euclide Sim. Dopo aver avviato lo scorso febbraio l'offerta di gestioni patrimoniali via web, la startup indipendente sta per imboccare un'ulteriore strada per proporsi al mercato e far crescere le masse gestite per conto dei clienti.

Dal prossimo gennaio Euclide Sim affiancherà alla piattaforma web un supporto umano con la figura del Digital wealth manager: una vera e propria rete di private banker indipendente che si dedicherà in maniera diretta, costante e continuativa al cliente, per offrire un servizio di wealth management per la gestione di portafogli importanti e complessi. «Non si tratta di una virata verso il mondo della distribuzione tradizionale - spiega Mario Bortoli, fondatore e Ceo di Euclide Sim - ma di un canale addizionale alla piattaforma web, che consentirà di orientare meglio i clienti di fascia alta con patrimoni ed esigenze più articolate. Il canale web continuerà ad essere per noi strategico e la filosofia tecnologica che finora ha guidato Euclide, rimarrà un elemento centrale nell'asset allocation, nella costruzione di un portafoglio efficiente e nella profilazione dell'utente. Per di più oggi assume più valore in quanto permette un livello di analisi estesa a tutto il patrimonio del cliente, non disponibile tra gli ope-

ratore tradizionali». L'offerta via web resterà immutata con commissioni di gestione che variano in funzione dei capitali conferiti e viaggiano dallo 0,70% per un investimento pari a 10mila euro fino a un minimo di 0,40%. Dall'altra parte i digital wealth manager avranno un costo proporzionato alla complessità del portafoglio dei clienti e dei servizi che avranno prescelto. «Fin dall'avvio della fase di stesura del business plan nel 2015 - continua Bortoli - c'era l'idea di offrire le nostre gestioni patrimoniali con una piattaforma tecnologica e diversi canali distributivi. Abbiamo deciso di partire prima con il web perché abbiamo visto che c'era l'opportunità strategica di essere tra i primi operatori ad entrare in un mondo dove c'è tanto interesse. E adesso, anche sulla scia dell'ormai imminente entrata in vigore di Mifid 2 il prossimo 3 gennaio 2018, abbiamo deciso di fare quest'ulteriore passo. Un cammino già seguito da Betterment negli Usa, che rappresenta il modello da seguire: nato nel 2008 oggi gestisce 10 miliardi di dollari». Quindi Euclide, dopo i primi due canali, in futuro potrebbe abbracciare altri percorsi distributivi? «Stiamo parlando con diverse realtà bancarie, anche straniere - spiega Bortoli -, interessate a soluzioni di altro tipo che vanno nella direzione del robo-for-advisor».

Per il momento il cliente di Euclide Sim potrà scegliere quale canale preferisce per accedere alla gestione del proprio patrimonio: digitale o con la consulenza di un banker professionista.

## I NUMERI DELLA STARTUP CHE OPERA NEL FINTECH

# 16 milioni

### MASSE IN GESTIONE

Frutto degli investimenti di circa 165 clienti che hanno conferito in media circa 100mila euro

# 18

### NUMERO DI DIPENDENTI

Sono le persone che attualmente lavorano per Euclide Sim

# 3

### DIGITAL WEALTH MANAGER

Sono i private banker che nella fase iniziale offriranno il servizio ai clienti che desiderano avere un confronto con il consulente. Un numero destinato a crescere