

# Nel raggio di Euclidea anche i grandi patrimoni

---

A un anno dalla nascita ora è attivo il digital wealth management

---

■ Trasparenza sui costi ed efficienza del servizio. Ecco le due variabili che in un'epoca di tassi a zero anche per i ricchi fanno una certa differenza. Mifid2 c'è già ma per un resoconto dettagliato su costi e rendimenti molti dovranno attendere la fine dell'anno. Eppure l'efficienza del portafoglio e il monitoraggio dell'attività anche presso altri intermediari può già essere un fattore discriminante. A questo punta Euclidea, Sim fintech indi-

pendente che, nata poco più di un anno fa (300 i clienti acquisiti) ha appena lanciato il suo "Digital wealth management". Vale a dire, un servizio di wealth management di alto livello in cui, grazie alla tecnologia proprietaria della società, sono offerti strumenti innovativi per la gestione di portafogli e patrimoni complessi da parte di una rete di professionisti esperti, dedicati al cliente. Un servizio che si affianca all'offerta iniziale, attraverso la piattaforma Euclidea.com, di una gestione di portafogli con soglie di investimento minime e commissioni contenute che variano a seconda del patrimonio in gestione. Il modello Euclidea è piaciuto sia ai privati, sia ai consulenti indipen-

denti perché abbina al servizio fintech la possibilità del contatto fisico. «Il servizio di wealth management non ha soglia d'ingresso - sottolinea Stefano Rossi, ex ad di Edmond de Rothschild e nuovo partner di Euclidea a cui fa capo la divisione - è il cliente a indicare quale soluzione sceglie per la gestione del proprio patrimonio, in base anche alla complessità dello stesso. La tecnologia proprietaria, elemento centrale nella fund selection, nell'asset allocation e nella profilazione dell'utente, ci permette un livello di analisi estesa a tutto il patrimonio del cliente, a oggi non disponibile tra gli operatori tradizionali». Il servizio è esteso non solo agli asset mobiliari ma an-

che a quelli immobiliari. E a breve la Sim potrà estendere la sua operatività anche al servizio di consulenza evoluta (e dell'autorizzazione per svolgere attività di consulenza/advisory e collocamento). «Al centro del nostro lavoro ci sono i valori che ci contraddistinguono, di indipendenza e trasparenza sui costi con l'obiettivo di fare scelte solo nell'interesse del cliente», aggiunge Rossi. Nella nuova divisione entrano come partner e team dedicato anche Giacomo Rossi e Laura Colombo, private banker con una consolidata esperienza nel settore. — L.I.