

## La trasformazione di Euclidea Se i robo advisor tricolori lavorano per diventare grandi

**I**l motore è identico. Una piattaforma per la consulenza agli investimenti, alimentata da competenze di alto profilo in tema di mercati, declinate in modo semplice, attraverso l'innovazione tecnologica. Fa girare però ingranaggi diversi: dopo l'avvio a febbraio del 2017 come robo advisor per privati, con l'obiettivo di rendere più accessibili, tramite il web, le gestioni patrimoniali — un servizio riservato ai facoltosi clienti del private banking —, a maggio ha lanciato il wealth management digitale, supportato da un team di banker.

E adesso per Euclidea, sim iscritta dal novembre 2016 nell'albo presso Consob, si chiude il cerchio: «Abbiamo avviato il canale b2b, con due linee di business: il collocamento delle nostre gestioni patrimoniali tramite banche di tipo private, insieme all'onboarding digitale, oppure un'opzione digitale per le banche commerciali tradizionali dedicata alla clientela retail», spiega Mario Bortoli (nella foto), ceo e cofondatore insieme a Luca Valaguzza e Giovanni Folgori, tre soci che vantano complessivamente 50 anni di esperienza, maturati in società come Fideuram, Eurizon Alternative Investments, Sofia sgr e Akros Alternative Investments.

«Completiamo così un disegno che era ben chiaro fin dall'inizio, ma richiedeva tempi di esecuzione differenti: volevamo essere tra i primi a partire

con il servizio di robo advisor dedicato ai privati. Il b2b è un'evoluzione naturale, resa possibile dopo aver perfezionato la piattaforma e maturato un certo track record in termini di performance e masse». Euclidea ha raccolto oltre 200 milioni in Italia, beneficiando di una significativa accelerazione dei volumi dopo il lancio del wealth management, sviluppato sotto la guida di Stefano Rossi, ex ad di Edmond de Rothschild sgr.



Rispetto alle gestioni patrimoniali, accessibili attraverso la piattaforma online, il servizio di wealth management offre una maggiore personalizzazione, la possibilità di consolidare le posizioni, cioè una visione aggregata di tutto il patrimonio, sia nella com-

ponente mobiliare, anche presso operatori terzi, che in quella immobiliare. «Abbiamo integrato nella nostra piattaforma un servizio di valutazione degli immobili: una fotografia di tutti gli asset è fondamentale per poter calibrare correttamente le scelte d'investimento», ricorda Bortoli. Intanto Euclidea ha avviato presso Consob l'iter per l'autorizzazione all'attività di consulenza e collocamento. «Abbiamo già individuato delle controparti che offrono polizze vita a costi ragionevoli. Oggi però vediamo grandi potenzialità sul canale b2b», annota il ceo.

**Pieremilio Gadda**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

