

Costi allo 0,4%, il doppio con il consulente

INTERVISTA



Luca Valaguzza

Fondatore di Euclidea Sim

■ Quando sono stati inviati i rendiconti?

I rendiconti sono stati caricati nell'area privata mercoledì. Giovedì invece è stata mandata una mail ai clienti per informarli dell'avvenuto caricamento. I nostri clienti da contratto non ricevono il rendiconto cartaceo a meno che non ne facciano precisa richiesta

Sono stati inviati documenti uguali a tutti i clienti anche a chi uti-

lizza solo canale virtuale?

Absolutamente sì

Quanti clienti avete?

Attualmente abbiamo 620 clienti per un totale di 245 milioni di euro di raccolta netta. Circa il 75% della nostra clientela utilizza il canale digitale, mentre il 25% il canale fisico (wealth) che prevede l'ausilio del consulente finanziario. Al momento lavorano con noi dieci consulenti finanziari. Il nostro è un modello ibrido che prevede diverse opzioni per l'investitore.

I clienti che optano per il consulente finanziario sono anche quelli che vi affidano maggiori patrimoni?

In genere sì, anche se i clienti che utilizzano solo la nostra piattaforma dimostrano un'elevata competenza

sui temi finanziari.

A quanto ammontano in media i vostri costi. Si differenziano in base al canale?

Offriamo solo gestioni patrimoniali che se offerte tramite canale digitale hanno commissioni medie che vanno da 40 a 70 basis point in base alle masse in gestione. A questo poi si aggiungono i costi del sottostante che sono pari a 0,45 basis point perché utilizziamo per i fondi solo le classi istituzionali e non abbiamo costi di banca depositaria o altro. Chi opta per il canale "umano" paga fino a 1,30 basis point, in funzione delle masse in gestione e dei servizi di cui il cliente usufruisce. —L.I.