

“Il robo-advisoring avanza anche in Italia”

Gianni Costan, ad di Fida: “Ma c'è ancora molto spazio per crescere”



SANDRA RICCIO

PUBBLICATO IL
19 Ottobre 2020



Il mondo del robo advising, vale a dire la consulenza e gli investimenti robotizzati e gestiti da algoritmi e dall'intelligenza artificiale, ha fatto passi avanti anche in Italia. «Il settore nel nostro Paese è però ancora in parte cristallizzato e fermo a poche esperienze con un numero esiguo di operatori indipendenti - afferma Gianni Costan, ad di Fida, gruppo specializzato nello sviluppo di software per il digital private banking -. Nonostante ciò, questo mercato ha già raggiunto una maturità considerevole, anche nel confronto internazionale».

Per cosa si distingue l'Italia?

Il settore è ben sviluppato nella parte di “modellistica” del portafoglio, ossia nella sua strutturazione con modelli quantitativi, tipicamente usando strutture statistiche e matematiche e in qualche caso mediante uso di modelli basati su Intelligenza Artificiale. Le esperienze in Italia sono buone, da questo punto di vista. Vale lo stesso anche per la parte di automatizzazione di processo. Si tratta della spina dorsale del servizio di robo advising che gestisce in modalità digitale e automatica tutte le procedure che portano il cliente autonomo all'esecuzione completa dell'investimento di portafoglio. Anche in questo caso c'è un buon grado di maturazione nel nostro Paese e nei prossimi mesi certamente molti attori italiani si presenteranno pronti. Quel che manca è un altrettanto eccellente attenzione alla parte di profilatura del cliente che è ancora indietro. Le attività conoscitive del cliente sono però basilari e permettono anche di limitare i rischi. Gli attori italiani di questo mondo sono ancora fermi alla profilatura basica.

Com'è la richiesta da parte della clientela?

Molti piccoli investitori hanno sentito parlare del tema. Pochi però ne hanno avuto esperienza. Di sicuro su questo aspetto influisce il fatto che gli attori che operano in questo comparto sono ancora pochi. La previsione è che la maggior parte della clientela arriverà a questo tipo di servizio attraverso la propria banca che però, al momento, non offre ancora questa opportunità.

Chi saranno i grandi player di domani in questo ambito?

E' facile pensare che accada anche da noi quel che è successo negli Usa, Paese leader nel robo advising per numeri ed esperienza. Qui gli operatori indipendenti hanno offerto i propri "prodotti" alle grandi banche e ai colossi dell'asset management che a loro volta li hanno marchiati con le proprie etichette e poi li hanno proposti alla propria clientela come propri. La previsione è quindi che saranno i grandi attori della "vecchia" finanza a conquistare la leadership in questo settore emergente.

I sistemi di robo advising sono stati criticati in passato per non essere riusciti a limitare le perdite sui mercati nelle fasi di forti crolli. Che modello di robo consiglierebbe oggi a un investitore che vuole limitare i rischi?

La scelta è legata alla propensione al rischio del piccolo risparmiatore. Questa emerge dall'attività di profilatura. E' difficile quindi dare una risposta, questa varia, infatti, a seconda del singolo caso. I modelli di gestione del portafoglio di tipo absolute return, che sono di fatto capaci di cambiare la propria esposizione al rischio in funzione di quel che misurano sul mercato e sul flusso di dati e informazioni che analizzano, potrebbero essere quelli maggiormente adatti a chi cerca anche protezione.