



MoneyFarm, così funziona la consulenza 2.0

Negli Stati Uniti la piattaforma che offre portafogli online nata nella Silicon Valley Wealthfront ha raggiunto i 500 milioni di dollari di asset in consulenza. E fa sempre più concorrenza alla storica Vanguard, uno dei leader mondiali della gestione passiva. In Italia in poco più di un anno dall'avvio dell'operatività la piattaforma online MoneyFarm conta su 700 clienti con un portafoglio medio di 75 mila euro circa. Un buon risultato, grazie anche alla maggiore fiducia degli italiani nei confronti del web. Forse parte del merito lo hanno anche avuto i conti di deposito ad alta remunerazione che negli anni turbolenti dei mercati hanno rappresentato un porto sicuro per molti risparmiatori. Chi li ha provati ha toccato con mano il fatto che gestire il denaro in rete non comporta particolari rischi e oggi che i conti di deposito offrono rendimenti più magri il passaggio a forme di consulenza online appare più semplice. Spiega Paolo Galvani co-fondatore e presidente di MoneyFarm: «Rispetto ad altre forme di consulenza proponiamo una soluzione semplice a un costo conveniente e crediamo che un'offerta di questo tipo possa trovare un buon bacino in Italia, dove sta crescendo sempre di più la consapevolezza riguardo alla necessità di gestire con cura i propri risparmi». Il meccanismo è piuttosto semplice e prevede diversi tipi di abbonamento che hanno un costo che va dai 100 euro all'anno del servizio basic ai 500 di quello premium. Il primo passo consiste in un questionario di profilazione che individua profilo di rischio e obiettivi del cliente. Una volta terminata questa fase, MoneyFarm consiglia un portafoglio in Etf sulla base del profilo. Da maggio 2013 è inoltre disponibile OneClick Advice, una soluzione completa che al costo di 0,7% sul capitale investito associa al servizio di consulenza anche la funzionalità di trading. L'utente può versare il proprio capitale su un conto Banca Sella e attraverso la

piattaforma MoneyFarm avrà accesso semplificato alla piattaforma di trading. È la piattaforma stessa a programmare gli ordini dei titoli previsti e l'utente dovrà solo confermare l'acquisto o la vendita. Una volta scelta una delle soluzioni disponibili, MoneyFarm mostra la lista di Etf da comprare e indica tutti i passaggi necessari per eseguire le transazioni, compresi, per chi avesse scelto la sola consulenza, i codici degli strumenti, numero di quote, prezzo di riferimento. A questo punto, l'utente della consulenza dovrà recarsi presso la propria banca e effettuare le operazioni consigliate mentre l'utente OneClick Advice dovrà semplicemente confermare gli ordini sulla piattaforma. Successivamente MoneyFarm segue il portafoglio del cliente, suggerendo a cadenza bimestrale delle modifiche. «Con questo metodo un investimento costa circa il 50% in meno rispetto a una soluzione simile basata sull'acquisto un fondo comune», conclude Galvani.