

PROFESSIONISTI DEL RISPARMIO

CONSULENZA FINANZIARIA VIA WEB

Advise Only lascia MoneyFarm raddoppia

La scarsa cultura finanziaria frena lo sviluppo di modelli a basso costo

Pagina a cura di
Gianfranco Ursino

■ C'è un futuro per la consulenza finanziaria online in Italia? L'esperienza della prima società che si è lanciata su questo business non lascia ben sperare, ma i buoni propositi di chi continua a investire nuove risorse lasciano ancora qualche margine di possibilità.

Non è un'impresa semplice rendere accessibili a tutti gli investitori, grandi e piccoli, più o meno esperti, strumenti e informazioni per gestire consapevolmente i propri risparmi. Avviata nel 2011 da un gruppo di ex banchieri (Serena Torielli, Giuseppe Guicciardi, Raffaele Zenti, Fabio Marras), capitanati dall'ex top manager di Goldman Sachs Claudio Costamagna, la Sim di consulenza Advise Only si avvia al capolinea, almeno per quanto riguarda l'attività di pura consulenza online. Da Advise Only fanno sapere che «alla luce dello scenario che fa da sfondo alla consulenza finanziaria personalizzata e dei magri risultati ottenuti in termini economici (nonostante le buone performance dei portafogli e un sistema innovativo per la loro fruizione), stiamo valutando di abbandonare l'onerosa struttura organizzativa della Sim, rafforzando altre linee di business dell'azienda». Pur non svelan-

do i progetti della società, i vertici di Advise Only forniscono più di una spiegazione sulla fatica incontrata a sviluppare un modello di business innovativo. «Il canale del banking online – precisano – è in grande crescita in Italia, intorno al 40%, ma in ritardo rispetto ad altri Paesi europei, come ad esempio quelli nordici, dove si arriva a percentuali dell'80%. In secondo luogo il contesto normativo è piuttosto sfavorevole. L'entrata in vigore della normativa Mifid 2 non prima del 2015 e la grande incertezza che ne caratterizza i dettagli applicativi sono stati una pessima notizia per i nuovi operatori indipendenti, in un contesto normativo già di per sé confuso».

Il salto culturale necessario per portare online un servizio tradizionalmente caratterizzato dal rapporto personale come quello con il proprio consulente finanziario è ancora più ingente in un Paese dove la fascia che dispone di fondi da investire è quella degli over 50. «Le banche e le reti di promotori – continuano da Advise Only –, che di fatto controllano la distribuzione dei prodotti finanziari al dettaglio, non hanno certo sostenuto lo sviluppo di una cultura della consulenza finanziaria che riconosce il valore e l'autonomia di tale servizio rispetto a quello del puro collocamento di prodotti finanziari propri o di terzi. Tali servizi consentono infatti ampi margini di guadagno attraverso costi elevati e retrocessione di commissioni, sovente non comunicate in modo realmente chiaro ai risparmiatori. Il signor Rossi è abituato a ricevere un servizio di

consulenza finanziaria gratuita dall'impiegato della banca, che gli consiglia le proprie obbligazioni, o dal promotore che, quando può, vende ricche polizze unit linked della casa – si veda l'articolo a pagina 13, ndr – o fondi caricati di molti livelli commissionali».

Considerazioni che non hanno impedito però agli azionisti di MoneyFarm, il secondo operatore che da circa un anno ha iniziato a fornire consulenza finanziaria sul web utilizzando nella costruzione dei portafogli solo Etf, di raddoppiare gli sforzi con un doppio aumento di capitale nel giro di pochi mesi. «Nonostante le difficoltà – afferma Giovanni Daprà, cofondatore di MoneyFarm – abbiamo circa 700 clienti con 52,5 milioni di asset sotto consulenza. Il nostro modello era stato costruito per masse minime di 20-30mila euro, ma abbiamo riscontrato l'interesse anche da clienti con mezzo milione di euro». Da circa un mese MoneyFarm ha lanciato il nuovo servizio OneClick advise che consente la compravendita degli Etf direttamente dal proprio sito, usando un conto corrente aperto in uno degli istituti partner (al momento Banca Ifigest). «La nostra logica – continua Daprà – è di tenere i costi per i clienti sotto l'1%, compresi gli oneri di tenuta conto a favore delle banche partner». La crisi ha reso molti risparmiatori più attenti ai costi, ma la scarsa cultura finanziaria degli italiani rischia di vanificare sul nascere l'affermarsi di modelli di consulenza indipendente a basso costo, come quella online.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

PARABOLE A CONFRONTO

ADVISE ONLY

IN ATTIVITÀ DA DUE ANNI

Avviata nel 2011 da un gruppo di ex banchieri (Serena Torielli, Giuseppe Guicciardi, Raffaele Zenti, Fabio Marras) accomunati da un'esperienza di lavoro in Banca Leonardo, la Sim di consulenza è capitanata dall'ex top manager di Goldman Sachs Claudio Costamagna. La società indipendente ha come unico azionista Virtual B, che non ha intermediari finanziari tra gli azionisti e non ha accordi commerciali con chi offre prodotti finanziari. Il software e tutti gli altri servizi offerti sul sito della Sim sono prestati dall'azionista.

MONEYFARM

OPERATIVI DALL'ANNO SCORSO

La Sim di consulenza finanziaria, oltre ai soci fondatori Giovanni Daprà, Paolo Galvani e Andrea Scarso, vede nel suo azionariato due società di venture capital, United Ventures e Principia Sgr, rispettivamente con il 28,52 e il 20,01%. Presidente della società è Edoardo Loewenthal, che nel 2000 ha fondato Online Sim di cui è stato amministratore delegato fino al 2004, anno in cui la società è stata ceduta al gruppo Ersel. In seguito è stato ad di Compagnie Monégasque de Banque. Dal dicembre 2009 presiede 6sicuro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Fundstore e Morningstar insieme per i consulenti

Oltre 4.500 fondi di 130 società nel menù per i clienti

■ Da oltre un decennio Fundstore offre la possibilità agli risparmiatori di sottoscrivere online i fondi comuni d'investimento. Un vero e proprio supermercato finanziario, con oltre 4.500 prodotti di 130 case d'investimento, che attualmente ha circa 3mila clienti operativi. Una realtà, quindi, focalizzata sulla distribuzione online di fondi e Sicav che adesso vuole estendere con decisione i propri servizi alla comunità dei consulenti finanziari indipendenti, con il lancio di Investi-Meglio in collaborazione con Morningstar.

«La nuova piattaforma – afferma Simone Calamai, amministratore delegato di Fundstore – vuole offrire l'opportunità ai consulenti di gestire in maniera completa e informata la clientela, utilizzando l'intera offerta di prodotti da noi collocati a basso costo online». L'obiettivo è di consentire al consulente di costruire e monitorare i portafogli dei clienti, partendo dalla loro profilatura e dalla costruzione di una proposta di investimento fino alla procedura di selezione dei fondi, validata anche dalle analisi e dal rating quali-quantitativo di Morningstar.

www.hoplo.com

BIM
BANCA INTERMOBILIARE
DI INVESTIMENTI E GESTIONI

Il tuo Patrimonio è Unico:
Per questo abbiamo pensato a Consulenza Attiva.

Consulenza Attiva garantisce un approccio personalizzato ed esclusivo alla gestione del tuo patrimonio: i migliori private banker, un team di analisti e gestori di grande esperienza e professionalità e un innovativo indicatore della tua posizione finanziaria.

Visita il nostro sito e contatta i nostri private banker:
www.bancaintermobiliare.com

Banca Intermobiliare
La consulenza al servizio del tuo patrimonio

www.bancaintermobiliare.com
Sede generale: via Gramsci, 7 • 10121 Torino
Seguici su twitter @BancaBim