



PIATTAFORME

UN MOVIMENTO CHE AVANZA

Tutti pazzi per il consulente

Cresce tra le piattaforme tradizionali l'offerta di servizi sempre più sofisticati e integrati con l'IA per la pianificazione e gestione di portafoglio. Ma ci sono molte new entry innovative che vogliono farsi largo puntando alla personalizzazione dell'offerta e alla formazione

— di Gloria Valdonio

Si moltiplicano i servizi offerti dalle piattaforme ai consulenti finanziari autonomi volti alla costruzione, gestione e ottimizzazione di portafoglio dei clienti. La sfida è legata all'intelligenza artificiale predittiva e alle sue articolazioni, che sta rivoluzionando il lavoro di pianificazione offrendo strumenti innovativi per ottimizzare i rendimenti, mitigare i rischi e suggerire allocazioni altamente personalizzate. Nell'era digitale, infatti, la pianificazione finanziaria è sempre più complessa e articolata. E i consulenti si trovano a dover gestire una vasta gamma di strumenti e risorse per offrire ai loro clienti le migliori soluzioni, ovvero i prodotti più efficienti in termini di costo/rendimento. A questo scopo sono disponibili piattaforme di trading che si distinguono per la vasta selezione di prodotti e completezza operativa come, per citarne solo alcune, **Fineco** e **Banca Sella**, o **Fundstore** per i fondi di investimento con focus sui fondi attivi. Ma questo non è sufficiente. Il consulente finanzia-

rio ha bisogno anche di servizi in grado di facilitare l'analisi e la gestione di portafoglio. E includere una piattaforma di questo tipo nella pianificazione finanziaria significa, come spiega **Gianluca Parenti**, responsabile di **Websim Investment Solution**, «poter offrire ai propri clienti un servizio personalizzato a valore aggiunto. Grazie alle analisi dettagliate e alla creazione di strumenti ad hoc, i consulenti possono creare strategie su misura, rispondendo alle specifiche esigenze e agli obiettivi finanziari dei loro clienti rafforzando così la fiducia e la relazione professionale». «Ci siamo interessati sin dal lancio della prima Mifid nel 2008 al mondo della consulenza finanziaria indipendente», spiega **Simone Calamai**, amministratore delegato di **Fundstore**. «La nostra idea era quella di dare un punto di appoggio ai consulenti indipendenti che devono passare a una parte operativa: da noi il consulente può registrarsi sulla

piattaforma e, previo consenso, associare i clienti che vogliono utilizzare la piattaforma». In questo modo il consulente emette tramite sito raccomandazione su prodotti al cliente associato. «Fundstore permette di operare da altri conti correnti, ma fornisce anche l'opportunità di aprire un conto a condizioni agevolate, che ora viene anche remunerato», aggiunge Calamai.

Evoluzione del trading

Il target della consulenza indipendente è ambito e le piattaforme di trading stanno seguendo l'evoluzione elaborando servizi dedicati e offrendo formazione specifica. «Il target è importante e in crescita», conferma **Massimo Citoni**, responsabile Italia di **eToro**, piattaforma innovativa e intuitiva che consente di fare trading online su asset finanziari. Tra i principali vantaggi di una piattaforma in questa fase, secondo gli addetti ai lavori, emergono proprio l'interfaccia intuitiva, che permette ai consulenti di navigare facilmente tra le varie sezioni, la velocità di navigazione e la possibilità di collegamento tramite app. Tra i servizi offerti da **Websim** (divisione digitale di **Intermonte**), per esempio, vi sono l'accesso immediato a informazioni a valore aggiunto, selezionate e certificate dal team di esperti di Intermonte, l'analisi fondamentale e tecnica, report su temi di macroeconomia e strategia, insight e suggerimenti operativi su azionario, obbligazionario, Etf e certificati, «con un time to market competitivo e raccoman-

Nella foto Gianluca Parenti, responsabile di Websim Investment Solution





Nella foto
Simone Calamai,
amministratore
delegato
di Fundstore

dazioni di investimento a livello di asset class, settori e titoli, ma anche nuove strutture e strumenti di investimento interessanti in base al contesto attuale», dice Parenti. I contenuti, disponibili sia tramite sito internet, che da mobile, sono accompagnati da grafici interattivi e portafogli modello, con la possibilità di contattare direttamente il team di Intermonete per permettere al consulente di effettuare valutazioni ponderate e aiutare i clienti a prendere decisioni informate. «Negli ultimi anni Websim è diventata un punto di riferimento per i consulenti, grazie alla sua visione indipendente su come allocare al meglio specifiche soluzioni di investimento, utili per offrire nel medio termine una maggiore diversificazione e stabilizzazione del portafoglio», spiega Parenti. A oggi **Websim** conta 1.400 consulenti iscritti, di cui mille partecipano a iniziative online e offline sponsorizzate **Efpa**, con la possibilità di ottenere crediti per il mantenimento delle certificazioni Eip, Efa ed Efp, oltre a corsi di formazione e webinar. Anche **Moneyfarm** ha sviluppato un modello innovativo che le permette di fornire un servizio di consulenza e una gestione patrimoniale di prima qualità, semplice, trasparente e – come afferma **Andrea Rocchetti**, global head of Investment Advisory di **Moneyfarm** - a costi inferiori a quelli offerti dai gestori tradizionali. «La nostra piattafor-

ma è pensata per semplificare l'esperienza del cliente finale, ma allo stesso tempo rappresenta uno strumento fondamentale per supportare i nostri consulenti nell'operatività quotidiana», dice Rocchetti. **Moneyfarm** è anche un robo advisor che costruisce portafogli d'investimento personalizzati, composto da 130 consulenti e che collabora con realtà come **Banca Sella**, **Poste Italiane**, **Unicredit** (tramite la mobile app **Buddybank**) ed **eToro**. Anche **Dws**, uno dei principali asset manager mondiale con 963 miliardi di euro di asset in gestione, guarda al mondo della consulenza. «Come provider siamo interessati alla distribuzione retail che si è accesa negli ultimi due anni con la popolarità degli Etf», dice **Mauro Giangrande**, head of **Xtrackers** sales Emea South (**Dws**). Che aggiunge: «Questo mondo è interessante e stiamo siglando accordi di partnership con le piattaforme per favorire l'acquisto dei nostri prodotti a costo zero dando un contributo di formazione tramite webinar e video».

Le piattaforme "storiche"

Anche le piattaforme storiche di trading, come **Fida**, **Quantalys** e **Moneymate**, affinano i loro servizi dedicati alla consulenza finanziaria. **Moneymate** conta su una

base di 3.500 consulenti iscritti al portale (il costo è di 780 euro all'anno, che si riducono attraverso convenzioni, come per esempio quelle con **Anasf**) e 3mila utilizzatori di **Fund Focus**. Di che cosa si tratta? «Abbiamo ideato applicativi per il consulente finanziario più tecnico ed evoluto che fanno analisi tecnica sul portafoglio e per sottoporre quest'ultimo a stress test fornendo indicazioni per migliorarlo», spiega **Alessandro Felletti**, titolare e direttore commerciale di **Moneymate**, che ha elaborato un rating proprio per misurare la resilienza di un investimento. Un altro fattore strategico dell'offerta **Moneymate**, come spiega Felletti, è che è lo stesso cliente a generare la reportistica. «Grazie a **Fund Focus** è possibile accedere a tutte le posizioni caricate in piattaforma, in maniera semplice e veloce, anche tramite file Excel auto aggiornanti collegati direttamente alla piattaforma, e creare una reportistica su misura per il cliente finale corredato da un set di informazione di facile comprensione», dice Felletti. Che aggiunge: «Il consulente che si rivolge a noi è quello che vuole avere una visione super partes dei prodotti e dei mercati». Quanto alla piattaforma **Quantalys**, offerta a condizioni di favore ai titolari di certificazione **Efpa** e agli associati **Anasf**, offre un

Nelle foto da sinistra,
Andrea Rocchetti,
global head of
Investment Advisory
di Moneyfarm.
A destra,
Alessandro Felletti,
titolare e direttore
commerciale di
Moneymate

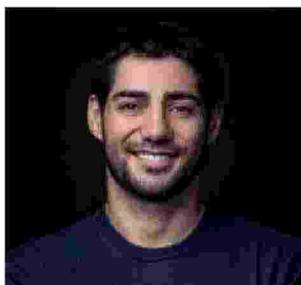


PIATTAFORME

supporto rilevante nella costruzione dell'asset allocation da proporre ai diversi cluster di clientela grazie, tra le altre cose, alla presenza di due batterie di portafogli modello strategici, un sistema di alert per monitorare nel tempo l'andamento del portafoglio e garantire che non superi determinate soglie di rischio e non si allontani dall'asset allocation inizialmente selezionata, e una reportistica flessibile e personalizzabile. «Grazie a questi supporti, Quantalys risulta particolarmente utile ed efficace nell'analisi critica e nella "rottamazione" del portafoglio del cliente prospect, offrendo al consulente spunti per proporre soluzioni alternative e migliorative», spiega **Emanuele Maria Carluccio**, presidente di **Quantalys Italia**. Che aggiunge: «La possibilità di seguire l'andamento del portafoglio transazionale offre la possibilità di far toccare con mano al cliente il rispetto del patto iniziale e di segnalare gli eventuali interventi correttivi da porre in essere».

New entry

Numerosi infine sono i progetti che stanno prendendo forma. È proprio di questi giorni il lancio di **MPower**, piattaforma di ultima generazione che promette di rivoluzionare il modo in cui advisor



finanziari e investitori gestiscono portafogli, analizzano dati e ottimizzano le loro strategie. Basata sulla potenza dei dati **Morningstar**, leader globale nell'analisi finanziaria, MPower è progettata per semplificare e migliorare il lavoro dei professionisti del settore, offrendo una suite di strumenti avanzati per la ricerca, l'analisi e la simulazione degli investimenti e dei portafogli. Oltre a offrire un accesso a oltre 280mila strumenti finanziari tra fondi aperti, Etf e azioni, grazie a un'interfaccia intuitiva e moderna, unita alla tecnologia AI più avanzata, la piattaforma è progettata per adattarsi all'evoluzione delle normative europee, quali XS2A, PSD2 and Open Finance. Fruibile al prezzo di lancio di cento euro al mese, la nuova piattaforma è stata pensata proprio per la consulenza finanziaria indipendente. «Da molti anni cercavamo il modo di tornare a presidiare quel segmento che ha visto l'ingresso di nuovi soggetti dall'estero», dice **Corrado Cassar Scalia**, head

Si moltiplicano i servizi offerti dalle piattaforme ai consulenti finanziari autonomi volti alla costruzione, gestione e ottimizzazione di portafoglio dei clienti. La sfida tra i competitor è legata all'AI predittiva

of Business Development South Europe di **Morningstar** - **MPower** è pensata per diventare il punto di riferimento nella gestione della selezione e analisi degli strumenti finanziari e dei portafogli. E la sua profonda integrazione con i dati Morningstar offre un vantaggio competitivo unico, permettendo agli utenti di costruire portafogli personalizzati e ottenere analisi dettagliate, per migliorare l'efficacia delle proposte d'investimento e il tasso di successo dell'attività di consulenza». «Con MPower non stiamo solo lanciando una piattaforma, ma una nuova visione per il settore finanziario, dove dati e tecnologia lavorano insieme per creare valore a servizio di consulenti e clienti grazie a una semplificazione all'accesso e all'elaborazione dei dati senza precedenti», aggiunge **Alberto Ventimiglia** co-founder di MPower. Anche la tedesca **Scalable**, piattaforma digitale che consente di investire in azioni, Etf (oltre 1.770) e altri prodotti quotati in Borsa a una frazione dei tradizionali costi, ha pensato ai consulenti indipendenti. Per questi ultimi uno strumento particolarmente utile è **Insight**, attraverso il quale è possibile verificare se si è esposti a rischi di concentrazione e capire come ottenere una migliore diversificazione. «Per esempio, quando si investe in più Etf, fondi e singoli titoli può essere difficile tenere traccia delle interdipendenze tra regioni, settori o classi di attività. Insights aiuta l'investitore a fare chiarezza sfruttando la potenza del software di analisi di **BlackRock**», spiega **Alessandro Saldutti**, country manager Italia di **Scalable**. Infine **Bitwise**, da poco in Italia, offre la possibilità di investire in Etp in criptovalute la cui replica fisica è garantita al 100% offrendo la possibilità di consegna del sottostante all'investitore tramite un meccanismo di riscatto sul proprio wallet. «Le criptovalute sostituiscono una parte dell'esposizione azionaria e una piccola esposizione del 3-2% offre un bilanciamento ottimale per migliorare il rendimento di portafoglio», conclude **Maximilian Monteleone**, Head of marketing Europe di Bitwise.



Nella foto sopra, **Alessandro Saldutti**, Country manager Italia di Scalable. Nella foto a sinistra, **Emanuele Maria Carluccio**, presidente di Quantalys Italia. Nella foto a destra, **Maximilian Monteleone**, head of marketing Europe di Bitwise

