

ROBO ADVICE Il parere di Gianfranco Cassol

Robo advisor, una modalità di asset management oggi di moda, che sembra l'uovo di Colombo per come pare coniugare consulenza finanziaria e bassi costi di gestione. Però... c'è sempre un però di cui tenere conto quando la soluzione appare fin troppo facile ed economica. «Se guardiamo il grado crescente dei prodotti finanziari offerti agli investitori – dichiara Gianfranco Cassol, presidente di Sol&Fin Sim SpA, ma soprattutto decano della promozione finanziaria italiana – è corretto parlare di minor costo del prodotto robotizzato perché di qualità inferiore. La consulenza finanziaria robotizzata è un ritorno al passato, un rifiuto di maggior consapevolezza nei clienti. Considerando inoltre che i risultati dei portafogli robotizzati non sono resi pubblici e quindi la loro valutazione è impossibile».



Gianfranco Cassol,
presidente Sol&Fin
Sim SpA, Institutional
member Financial
Planning Association
(Fpa), Usa

Cassol, oltre a essere Institutional member della Fpa (Financial planning association) americana ha creato negli ultimi 40 anni alcune tra le principali reti italiane di vendita di prodotti finanziari.

Domanda. Fra le modalità che un risparmiatore ha a disposizione per investire si parla di Robo Advice, cosa ne pensa?

Risposta. Il Robo Advice è la riproposizione della consulenza finanziaria a distanza attraverso l'uso di nuove terminologie. Internet è il miglior veicolo per informazioni relative ai prodotti cosiddetti "da banco", facilmente comprensibili, privi di rischi, che non richiedono particolari competenze, come possono essere i movimenti di conto corrente. Ma qui siamo nel mondo delle informazioni. Non è così per i prodotti "su ricetta", che contengono rischi, richiedono forti competenze e valutazioni da parte del cliente e rendono indispensabile l'interscambio continuo person-to-person tra cliente e consulente. Per analizzare e dare risposte alle problematiche del primo sono necessarie le conoscenze del secondo.

D. Può fare qualche esempio delle differenze tra le due categorie di prodotti?

R. I prodotti su ricetta esigono un elevato grado di personalizzazione, non conseguibile con comunicazioni a distanza online e saltuarie. Altrimenti ci si riduce a proposte confezionate per segmenti predefiniti di clientela, che hanno il solo scopo di ridurre i costi della consulenza personalizzata abbinata a prodotti con gestione attiva e continuativa. L'invio via internet dell'estratto di conto corrente è cosa ben diversa dall'invio di una situazione patrimoniale. Sarebbe come se il paziente ricevesse via internet i vari referti come Tac, ecografia, risonanza magnetica e il tutto fosse lasciato alle sue personali valutazioni. Faccio notare che il 28 gennaio 2015 l'Authority europea per le assicurazioni ha messo in guardia sulla vendita via internet delle polizze e ora anche la Fca britannica e le tre Authority Esmo, Eiopa ed Eba stanno riflettendo sulla consulenza digitale e sulla motivazione all'acquisto focalizzata sulla variabile prezzi.

D. Però deve ammettere che lo sconto ha la sua importanza...

R. Sì, se fosse effettivo. In realtà non è così. I prodotti finanziari si dividono in cinque classi, di grado sempre più elevato:

1. Materia Prima	Titoli (obbligazioni, azioni, ...)
2. Semilavorato	Etf
3. Prodotto Robotizzato	Etf più consulenza in materia d'investimenti (Sim)
4. Prodotto Gestito	Titoli più gestione (Sgr, Sicav)
5. Prodotto Evoluto	Prodotto gestito più consulenza evoluta (finanziaria e comportamentale)

non è corretto parlare di sconto o di minor costo di un prodotto robotizzato, bensì è corretto parlare di minor costo del prodotto robotizzato perché di qualità inferiore.

D. In che senso?

R. Prendiamo un prodotto robotizzato in Etf: oltre ai problemi di fiscalità di questi ultimi, dobbiamo considerare i costi ricorrenti annui (0,20% - 0,70%), quelli di vendita (spread denaro-lettera medio 0,20% per ogni negoziazione) e le commissioni ricorrenti annue applicate dalla società di consulenza robotizzata, che variano tra 0,60% e 1,70%. Il costo complessivo di un prodotto con qualità di grado inferiore può quindi arrivare a superare quello di uno di grado superiore.

Gaetano Belloni