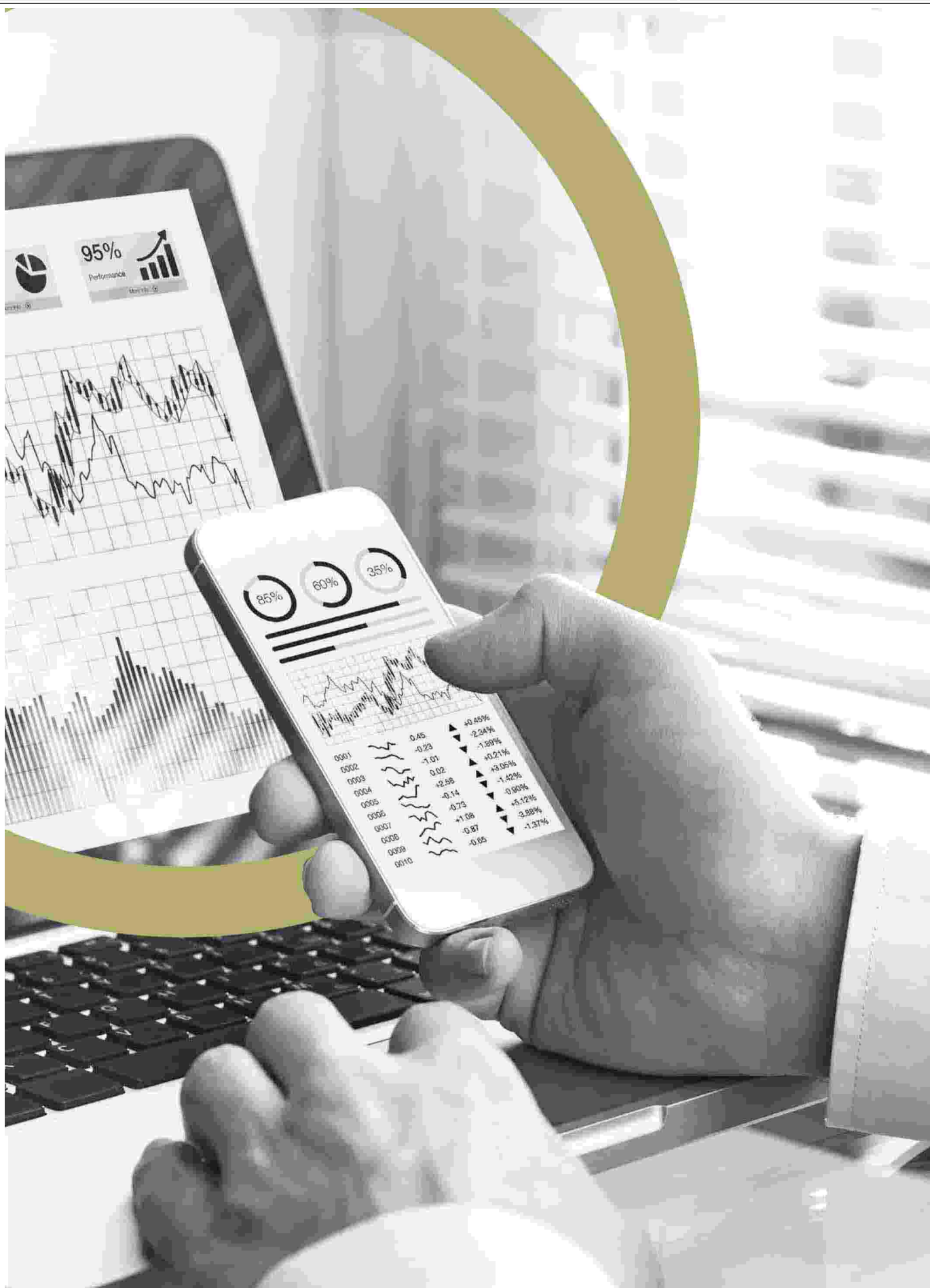




Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



FINTECH, L'INEVITABILE CAMMINO PER LE SGR

Mauro Panebianco*
twitter @MauroPanebianco

L'industria globale dell'asset management vive una fase di sfide e trasformazioni significative. Nonostante il mercato del risparmio continui a mostrare risultati positivi a livello dimensionale, la sua industria è caratterizzata da una crescente pressione sulla profitabilità che ne limita i ricavi: diversi fattori, tra i quali la pressione sui margini commissionali, nuovi requisiti regolamentari e l'aumento del livello di concentrazione del mercato hanno portato ad un aumento dei costi e ad una compressione della redditività. L'evoluzione del mercato e la trasformazione digitale impongono un ripensamento dei modelli di business ed è fondamentale affrontare le nuove sfide al fine di migliorare la redditività in un contesto ove la competizione è sempre più accesa, essere in grado di adattarsi ad un ambiente in rapida evoluzione e ridurre il time to market per lo sviluppo e commercializzazione di nuovi prodotti e servizi. In primo luogo, al fine di rispondere alle principali sfide del mercato in termini di redditività, gli operatori si stanno orientando verso l'adozione di nuove piattaforme tecnologiche che siano flessibili, personalizzabili e scalabili.

La scalabilità è sicuramente un fattore critico, in quanto è prevista per il futuro una concentrazione del mercato in cui gli operatori

saranno sempre più alla ricerca di economie di scala e di scopo. Avere una piattaforma tecnologica all'avanguardia, oltre a facilitare le eventuali integrazioni, consente all'asset manager di presentarsi di fronte ad eventuali operazioni di fusione e aggregazione con modelli facilmente replicabili. Le piattaforme devono essere in grado di soddisfare le diverse esigenze di business, reporting interno e verso il cliente e allo stesso tempo assicurare un'ottimizzazione della struttura dei costi e solida gestione degli adempimenti regolamentari. Il loro ruolo è fondamentale anche all'interno di un mercato a tassi zero, in quanto rendono possibile la ricerca di nuove fonti di redditività, ampliando l'universo investibile a prodotti innovativi e alternativi (ad esempio: derivati, ESG, FIA, private debt, ecc.). Il mercato sta portando alla ribalta alcuni soggetti che si stanno distinguendo per piattaforme evolute, integrate con risk management e performance analysis, processi di back office e ampliamento della gamma di strumenti finanziari gestiti.

Uno dei primi player del settore a sviluppare queste soluzioni all'interno del proprio processo di investimento e a proporle anche ad altri investitori è stato BlackRock, con la piattaforma **Aladdin**, acronimo di "Asset liability and debt derivatives investment network". La piattaforma, tecnicamente definita Order Management System (OMS), viene utilizzata per le strategie di investimento di 85 clienti istituzionali di BlackRock, tra cui BNP Paribas, Schroders e DWS (Deutsche AM), con una movimentazione di 20 trilioni di dol-

CS

DAL MERCATO STATUNITENSE AL MERCATO ITALIANO, LA MAGGIOR PARTE DEGLI OPERATORI FINANZIARI STANNO STRINGENDO PARTNERSHIP CON FINTECH

MERCATO	PLAYER	MODELLI OPERATIVI			SUPPORTO FINANCIAL ADVISOR	ANNO DI LANCIO
		BUY	MAKE	PARTNERSHIP		
Stati Uniti	BlackRock	Future advisor	-	-	No	2016
	JP Morgan	-	-	Motif	No	2015
	Goldman Sachs	-	-	Motif	No	2013
	Schroders	Nutmeg	-	-	No	2014
Europa	Allianz	-	-	Moneyfarm	Si	2016
	ING	-	MyMoney Coach	-	Si	2016
	Deutsche Bank	-	Anlange Finder	-	n.d.	2015
Italia	Banca Euromobiliare	-	-	Deus Technology	Si	-
	Banca Profilo	-	-	Tinaba	Si	2018
	Banca Sella	-	-	Moneyfarm	Si	2018
	CheBanca!	-	Yellow Advice	-	Si	2016
	Gruppo Bancario Ifigest	-	-	Advise Only	No	2015
	Gruppo Ersel	-	Robobox	-	Si	2016
	Invest Banca	-	IB Navigator ³²	-	Si	2015

Fonte: PwC. ³²IB Navigator è nato da una collaborazione tra Invest Banca e iShares (BlackRock)

lari. Un altro big del mercato che offre una piattaforma simile è **SimCorp**, che movimentata masse di 19 trilioni di dollari per clienti come Aegon AM, AXA IM, Generali Investments, e UBS Global AM. Una terza piattaforma tecnologica operativa sul mercato è **Charles River IMS**, recentemente acquisita dal player globale State Street, che garantisce ai suoi 350 clienti di automatizzare la gestione degli investimenti e che è arrivata a gestire 25 trilioni di dollari in masse, generate da investitori istituzionali, da gestioni patrimoniali e da hedge fund. Non da ultimo, il colosso globale europeo **Amundi** ha deciso anch'esso di offrire la propria soluzione integrale end to end, denominata **ALTO***, al mercato dell'asset management, facendo leva su una massa gestita di 1,5 trilioni di euro. Il tema della trasformazione digitale non riguarda tuttavia la sola evoluzione dei modelli operativi degli asset manager, ma sta anche profondamente modificando i modelli distributivi e i processi di

interazione con gli investitori. La crescente diffusione di soluzioni tecnologiche innovative, infatti, continuerà a mutare il tradizionale rapporto gestore-cliente attraverso un progressivo processo di disintermediazione, simile a quanto avvenuto in altri settori industriali e più recentemente sta interessando il settore bancario. Il cliente è sempre più "Amazon-like", ovvero più informato, più impaziente, più impulsivo, più imprevedibile e meno fedele. È quindi importante un ripensamento della client experience, aprendosi al tema della digitalizzazione e dimostrando di essere credibili, trasparenti, veloci e coinvolgenti, per attirare e fidelizzare la clientela. Si sta modificando il paradigma di riferimento nell'approccio alla clientela da un modello basato sull'analisi e soddisfazione dei bisogni dei clienti ad un modello innovativo di goal-based planning e lead generation basato sulla generazione dei bisogni stessi attraverso una client engagement sempre più personalizzata.

Anche il mondo del private banking sta sviluppando piattaforme di consulenza evoluta e i principali operatori, quali ad esempio **Fineco**, **Fideuram**, **IW Bank**, **Mediolanum**, **Banca Generali**, **Allianz** e **Azimut**, stanno investendo in tecnologia al fine di migliorare la propria interazione con la clientela, analogamente ad operatori leader di mercato nelle piattaforme di gestione del risparmio come la società svizzera **Eri Bancaire**, che sta lanciando una nuova piattaforma per rafforzare il rapporto fiduciario tra consulente e investitore finale, in un'ottica di digitalizzazione e miglioramento della client experience. I mutamenti nella client experience e l'avanzamento della tecnologia hanno inoltre determinato l'ingresso di player alternativi (FinTech) che potranno invadere l'arena degli asset manager già presenti sul mercato. Il possibile ingresso delle

IL 96% DEI GRUPPI BANCARI HA INTENZIONE DI AVVIARE PROGETTI FINTECH NEL BREVE/MEDIO TERMINE, MA SOLO IL 16% STA PENSANDO AI ROBO - ADVISOR

CS

CON LE NUOVE PIATTAFORME TECNOLOGICHE GLI INCUMBENT HANNO L'OPPORTUNITÀ DI IMPLEMENTARE SERVIZI BASATI SULL'INTEGRAZIONE E SULLA SCALABILITÀ

Al fine di rispondere alle principali sfide del mercato in termini di redditività, gli operatori si stanno orientando verso l'adozione di nuove piattaforme tecnologiche che siano **flessibili**, **personalizzabili** e **scalabili**. La scalabilità è sicuramente un fattore critico, in quanto è prevista per il futuro una **concentrazione** del mercato in cui gli operatori saranno sempre più alla ricerca di **economie di scala e di scopo**.

ALADDIN - BLACKROCK

- Uno dei primi player del settore ad adottare questa soluzione all'interno del proprio processo di investimento è stato **BlackRock**, con la piattaforma **Aladdin**, acronimo di "Asset liability and debt derivatives investment network".
- La piattaforma viene utilizzata per le strategie di investimento di 85 clienti istituzionali di BlackRock, tra cui **BNP Paribas**, **Schroders** e **Deutsche AM**, con una movimentazione di **20.000 miliardi di dollari**.

SIMCORP

- Un altro big del mercato che offre una piattaforma simile finalizzata alla gestione e al monitoraggio degli investimenti è **SimCorp**, movimentando masse di **19.000 miliardi di dollari**.
- Tra i suoi clienti ci sono **Aegon AM**, **AXA IM**, **Generali Investments** e **UBS Global AM**.

CHARLES RIVER IMS

- **Charles River IMS** è un software creato da **Charles River Developments** e recentemente acquisito da **State Street**.
- Garantisce ai suoi 350 clienti di **automatizzare** la gestione degli investimenti.
- Gestisce **25.000 miliardi di dollari** in masse, generate da investitori istituzionali, da gestioni patrimoniali e da hedge fund.

ALTO - AMUNDI

- Il colosso globale europeo Amundi ha deciso anch'esso di offrire una **soluzione integrale end to end** attraverso la piattaforma **ALTO**.
- **ALTO** è un software di **PMS (Portfolio Management System)**, con una serie di servizi tecnologici e operativi, che includono analisi di rischi e performance di portafoglio, reportistica e gestione dei dati, per una massa gestita di **1.500 miliardi di euro**.

BigTech come **GAFA (Google, Amazon, Facebook, Apple)** nel settore dell'asset management genera crescente pressione sugli incumbent: le banche non possono permettersi di non considerare le FinTech nei loro piani di sviluppo, nel momento in cui il digital diventa chiave non solo per benefici economici, ma per sopravvivere al cambiamento. Gli incumbent dovranno stare al passo con i trend di digitalizzazione del settore stringendo partnership per lo sviluppo di piattaforme che offrono servizi (anche finanziari) basati sull'esperienza del cliente, al fine di intercettare il mass market e, in particolare, la generazione digitale. L'efficienza dell'offerta sarà sempre di più data dalla crescita di volumi e dalla standardizzazione degli strumenti.

Molti operatori della finanza si stanno interessando ad investire o ad avviare partnership con startup FinTech, in particolare nei campi delle tecnologie per contratti e operazioni a distanza, delle tecnologie a supporto (ad esempio Big Data e Intelligenza Artificiale), dei servizi di pagamento e dei servizi automatizzati per il cliente, tra cui figura anche la consulenza finanziaria automatizza-

ta (robo-advisory). Il 96% dei maggiori gruppi bancari operanti in Italia ha già avviato o ha intenzione di avviare nel breve/medio termine iniziative in questo senso, suggerendo ampie possibilità di crescita e sviluppo nel settore. Tuttavia, solamente il 16% di queste è o sarà indirizzata al campo dei servizi automatizzati per il cliente che comprendono il robo-advisory. Quest'ultimo è sicuramente il fenomeno che ha suscitato maggior interesse nell'ultimo periodo nel settore dell'asset e wealth management, nonostante non siano ancora presenti sul mercato domestico dei casi di successo e si riscontrino grandi difficoltà nell'acquisire nuovi clienti. Gli AUM dei robo-advisors in Italia, infatti, sono all'incirca 1,12 miliardi di euro, ovvero costituiscono una market share minima dello 0,06% su 2.000 miliardi di AUM del risparmio gestito. Nonostante questi dati, i robo-advisor offrono un approccio decisamente innovativo, fornendo consulenze finanziarie o gestione di investimenti online, con minimo intervento umano e attraverso interfacce user friendly, grazie all'impiego di algoritmi e IA. Il modo in cui queste funzioni sono svolte è vario. Alcune FinTech costruiscono direttamente i

CS

I PRINCIPALI PROTAGONISTI DEL MERCATO WEALTH TECH IN ITALIA

	MONEYFARM	YELLOW ADVICE	IB NAVIGATOR	DEUS TECHNOLOGY	TINABA	ROBOBOX	ADVISE ONLY	EUCLIDEA
AuM	510 mln €	220 mln €	60 mln €	n.d.	500.000 €	30 mln €	100 mln €	200 mln €
Commissioni (% su AuM)	0,3%-1%	0,30%	0,25%-1% (in base alla strategia)	customizzabile	0,40%-1%	0,50%-0,70%	49 €/anno	0,40%-0,70%
Deposito minimo	5.000 €	20.000 €	10.000 €	customizzabile	2.000 €	50.000 €	500 €	5.000 €
Canali	Pc, mobile, tablet	Pc, mobile, filiali	Pc, mobile, tablet, filiali	Pc, mobile, tablet	Mobile, tablet	Pc, mobile, tablet	Pc	Pc, mobile, tablet
Paese di utilizzo	Italia, UK	Italia	Italia	Italia	Italia	Italia	Italia	Italia
Clienti target	Retail, Affluent	Affluent, Upper Affluent	Retail, Affluent, Upper Affluent	B2B	Retail, Affluent, Upper Affluent	Affluent, Upper Affluent, Private	Retail, Affluent, B2B	Retail, Affluent, B2B
Asset allocation	Etf	Azioni, obbligazioni, liquidità	Etf iShares	Etf, fondi	Etf	Fondi, Sicav, fondi pensione, PIR	Etf	Etf, fondi

Fonte: rielaborazione ADVISOR su dati PwC.

portafogli basandosi sul profilo del cliente. È questo il caso di **Moneyfarm** (direttamente sulla propria piattaforma), **Euclidea** (sulla propria piattaforma, ma con un intervento umano più consistente e un maggior focus sul "fattore umano" in generale) e **Deus Technology** (che produce questa tecnologia in white label). Altre FinTech impiegano algoritmi e Big Data per tracciare asset e fornire analisi ed informazioni ai clienti, come nel caso di **Virtual B** (ex Advise-Only) e **SelfieWealth**. In ultimo, **MC Advisory** è focalizzato sulla creazione di Robo4Advisor, strumenti a supporto del consulente. Il settore dell'asset management, inoltre, può beneficiare della digitalizzazione nell'offerta di servizi applicando l'IA ai sentiment di mercato per generare degli insight significativi sull'andamento delle borse. Il sentimento degli investitori nei riguardi di un asset, infatti, ne può influenzare significativamente l'andamento. Solitamente è presente un ritardo tra un evento e la reazione nel prezzo dei titoli interessati, poiché le persone impiegano tempo a valutare le loro posizioni. Utilizzando l'IA, i manager possono monitorare in tempo reale il sentimento del mercato e cercare di prevedere il movimento degli asset quotati per fornire consigli sofisticati ai propri clienti. **MarketPsych Indices**, ad esempio, fornisce analisi in tempo reale facili da interpretare su notizie e social media analizzando ininterrottamente oltre 2.000 notizie finanziarie e oltre 800 blog, siti e piattaforme di social media, per valutare la percezione del mercato su azioni, obbligazioni, materie prime, paesi, valute e criptovalute. Questi indici basati sull'IA forniscono ai gestori patrimoniali informazioni dettagliate in tempo reale su come un evento potrebbe presto verificarsi e tentano di prevedere quale sarà la reazione del mercato. In definitiva, l'industria dell'asset management in Italia, come in tutto il mercato mondiale, sta affrontando

una rivoluzione tecnologica che modificherà profondamente sia le prassi operative sia le modalità con cui le società interagiranno con i propri clienti. La trasformazione digitale impatterà profondamente anche sul mercato del lavoro, modificando gli stereotipi classici dei profili professionali e introducendo nuove figure fondamentali: digital marketing specialist, data analyst, digital officer, data scientist, machine learning specialist ed esperti di cybersecurity, IA, IoT, ecc. Di conseguenza, nel prossimo decennio i player di mercato cambieranno completamente e, per farlo, dovranno rivedere il proprio assetto organizzativo, i propri investimenti, modelli, talenti, geografie, prodotti e competenze.

*partner PwC

LA TRASFORMAZIONE
DIGITALE AVRÀ UN IMPATTO
SUL MERCATO DEL LAVORO
INTRODUCENDO NUOVE
FIGURE: DATA ANALYST E
SCIENTIST, DIGITAL OFFICER,
ESPERTI DI CYBERSECURITY
E DI MACHINE LEARNING