

LARGO AI CONSULENTI

Robo advisor, più partner che avversari dei cf

di Mario Romano

“**I** consulenti finanziari e i robot: l'intelligenza artificiale al servizio del professionista” è stato il tema della seconda puntata del 2022 di **Largo ai Consulenti**, la trasmissione in video-streaming realizzata da **Investire** in collaborazione con **Anasf**, l'associazione di categoria dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede. La puntata ha trattato un argomento che, con il fortissimo intervento del digitale e soprattutto dell'intelligenza artificiale all'interno del perimetro del risparmio gestito e della consulenza finanziaria, ha mantenuto negli anni intatta la sua attualità. Come attuale rimane la domanda se i robot advisor possano considerarsi degli avversari dei consulenti finanziari in carne e ossa. A dibattere del tema nella trasmissione, condotta dal caporedattore di **Investire** **Marco Muffato**, sono stati **Luigi Conte** e **Ferruccio Riva**, rispettivamente presidente e vice presidente di **Anasf**, e **Massimo Arrighi** partner di **Kearney**. Al dibattito ha partecipato **Sergio Luciano**, direttore di **Investire**. Dunque i robo-advisor oggi sono degli antagonisti o dei supporti per i consulenti finanziari? «Senza dubbio supporti. Auspichiamo che l'evoluzione in questa direzione sia sempre più sofisticata perché riteniamo che l'attività del consulente finanziario sia segnatamente fondata sulla relazione umana e sullo scambio di informazioni e aggiornamento delle stesse con il risparmiatore, un presidio di quelle che sono le istanze in continuo sviluppo delle famiglie italiane», afferma il presidente di **Anasf** Conte.

«E ridurre i tempi operativi, ottimizzare tutte quelle funzioni pratiche che un tempo venivano gestite in maniera lenta e inefficace con tanta carta non può far altro che aiutare a evolvere il rapporto

La trasmissione in video-streaming di **Investire** e **Anasf** è stata dedicata al grande tema della intelligenza artificiale applicata al mondo del risparmio e degli investimenti e alle sue conseguenze nel rapporto tra consulenti finanziari e clienti



comunicativo tra consulente e cittadino. Evolvere significa migliorare i processi, costruire quelle condizioni di dialogo che possono portare soluzioni sempre più condivise e metabolizzate. In questo scenario il rapporto uomo-macchina trova espressione nella cibernetica, che è l'arte del pilotaggio, noi riteniamo di essere in grado di pilotare macchine sempre più sofisticate per portare a compimento quei progetti che vanno necessariamente condivisi con i clienti. Quello cibernetico è il processo evolutivo di una professione che nasce mezzo secolo fa e che ha avuto una evoluzione straordinaria di cui siamo fieri». Domani potrebbero i robo-advisor, grazie allo sviluppo vertiginoso delle capacità di calcolo, mettere in pericolo la leadership dei consulenti finanziari?

Il vicepresidente vicario di **Anasf** Riva ricorda che «La domanda se la pose anche Alan Turing, il matematico padre della computistica moderna, nel momento in cui iniziò a calcolare il punto di break even, cioè il momento in cui la macchina avrebbe superato l'uomo come capacità di immagazzinamento dei


 INVESTIRE SPECIALIST


dati e come discernimento. Stiamo arrivando a questo punto molto velocemente e quindi si pone sicuramente un problema. Qual è il rischio potenziale di essere sopravanzati da una volontà digitale? Innanzitutto un comportamento di gregge collegato a regole meccanicistiche, una finta personalizzazione che può arrivare a una standardizzazione generale che presuppone una soluzione - che soluzione non è - uguale per tutti. L'uomo per sua natura ama poter scegliere e una relazione umana esperta consente sempre una guida olistica delle scelte proprio per questa la presenza digitale non deve essere dominante».

«Nella nostra professione ricerche specifiche affermano che i giovani, che dovrebbero teoricamente essere i più tecnologici, nella maggioranza prediligono un contatto umano per potersi confrontare, per fare delle scelte condivise e consapevoli», continua Riva. «Le autorità europee spesso cadono in tentazione con l'idea di liberalizzare fin troppo e attraverso la digitalizzazione fanno cadere alcune tutele fondamentali per i cittadini. La tutela del risparmiatore invece passa attraverso buoni controlli comuni per tutti sia su supporto digitale che attraverso la relazione personale».

Ma perché il robo-advisor ha fallito nel suo tentativo di scalzare il consulente finanziario persona fisica? Secondo Massimo Arrighi di AT Kearney «Se qualcuno aveva in mente che il roboadvisor potesse scalzare il consulente finanziario si è sbagliato e di molto. Non è che il robot advisor abbia fallito, semmai ha occupato uno spazio piccolo ma esistente fatto da clienti con pochi soldi a disposizione, con portafogli piccoli da 30-35mila euro. Questa è una fascia di clientela che non trova un servizio umano adeguato e quindi il robot advisor, con i suoi pregi e i suoi limiti, il suo costo basso, ha trovato il suo spazio in questo target. La clientela dei consulenti finanziari è completamente diversa, upper affluent e private, che i robot advisor non sono in grado di presidiare. Quello su cui bisogna riflettere è la complementarietà di un robo e di un consulente, la chiamerei cioè "robo for..." e non che sostituisce. Nel mercato italiano sono presenti 10mila prodotti d'investimento tra tutti i fondi di varia natura, per quanto sia bravo il consulente finanziario come fa a districarsi con una tale ampiezza di gamma? Di Pico della Mirandola ne abbiamo avuto solo uno, avere il supporto intelligente di un motore che lui si è in grado di lavorare alla velocità della luce milioni di dati, che tengono sotto controllo l'andamento della performance e tutti gli altri dati finanziari importanti per conto del consulente finanziario e fanno le opportune sintesi collegandoli ai profili di rischio dei clienti, ebbene questo può aiutare il cf a trovare il mix ottimale con il cliente». Arrighi conclude affermando che «Nella relazione con i propri assistiti non c'è solo una componente tecnica ma anche emotiva

che serve a guidare non solo il cervello ma anche la pancia del cliente, a evitare che si venda ma anzi a comprare se il momento di mercato lo richieda. Nessuna macchina può sostituire il consulente finanziario e non vedo nemmeno all'orizzonte che ciò possa avvenire». Sino a dove possono arrivare gli algoritmi previsionali e quanto il consulente finanziario può affidarsi a loro?

«Non ci credo più di tanto, non credo che possa esistere un algoritmo che riesca a sapere in anticipo come si comporteranno concretamente i mercati», continua Arrighi. «Anche perché in questi avrebbero dovuto essere nella testa di Putin e immaginare le sue mosse. Infatti tutti i modelli quantitativi di analisi dei mercati hanno mostrato il fianco di fronte agli eventi imprevedibili. Gli algoritmi quantitativi sono importanti per comprendere i trend in atto semmai. Quello che può essere interessante è arrivare a comprendere i micro-trend e con il super fast trading riuscire ad accodarsi a questi micro-trend». Tra gli investitori c'è un interesse verso questo utilizzo massivo della tecnologia nella relazione con il consulente? «Le reti di comunicazione che possediamo non sono efficienti come in altri paesi e questo è uno stop importante di fronte a una domanda sempre più diffusa. Non tutti i clienti sono così tecnologizzati, la gran massa della ricchezza è in mani di persone mature», conclude il vice presidente Anasf. «Esiste oggi il dubbio sostanziale dello spossamento dei nostri dati e quindi della nostra volontà, che è il lato oscuro della meccanicistica digitale portata dalle macchine. I clienti ne sono consapevoli e chiedono in videocall come tali informazioni acquisite attraverso questi sistemi vengono da noi utilizzate. Noi dobbiamo essere contemporanei digitali imparare a usare bene questi strumenti e con assoluta sicurezza per il cliente».