

Gestione e consulenza obbligate a diventare **SMART**

Più che mai in questo periodo di elevata volatilità, si rende necessario l'utilizzo di tecniche di remote advisory. E con il lockdown di gran parte delle attività vengono meno i pregiudizi sullo smart working

Pasquale Orlando
head of strategic marketing e founder di Deus Technology



U

ffici pubblici, aziende private, fabbriche, studi professionali, scuole. La pandemia da coronavirus ha bloccato tutto il paese. Le città si sono svuotate, come a ferragosto.

In tutto questo, chi può lavora da casa con il così detto «smart working», ovvero accessi sicuri alla rete aziendale che di fatto consentono di accedere alla propria postazione da remoto. Anche le banche si allineano alle disposizioni vigenti e obbligano i propri collaboratori a lavorare da remoto chiudendo letteralmente le filiali tranne che per i dipendenti che si occupano di far funzionare i sistemi.

E come hanno reagito le borse a questo contagio planetario?

Ovviamente in modo molto negativo, con i principali indici mondiali che hanno perso più del 10% in una settimana. Ma quanto incide sui mercati l'impatto delle nuove tecnologie? Stando ai dati incide moltissimo, oramai il 70% degli scambi sui mercati Usa e il 50% in quelli europei passa da algoritmi di trading intelligenti basati sull'approccio dell'high frequency trading che tende ad amplificare di molto l'effetto della volatilità soprattutto nelle fasi di vendita.

Il tema non è di poco conto, infatti anche il Financial stability forum ha studiato il fenomeno e ha concluso che occorre vigilare sui movimenti del mercato in quanto molti

di questi modelli, essendo di nuova generazione, sono stati testati negli ultimi anni con i mercati che hanno mostrato crescita costanti, sostenute e con scarsa volatilità; questi approcci al mercato finanziario quindi non sono ancora maturi per predire e gestire in modo corretto fasi di mercato discendenti.

Molti di questi algoritmi utilizzano come indicatore per acquistare o vendere sul mercato il Vix, ovvero comprano se scende e vendono se sale; l'indice misura la volatilità sulle opzioni dell'S&P500 nei 30 giorni successivi e, nel gergo finanziario, si è guadagnato l'appellativo di indice della «paura». Algoritmi di questo

tipo sono largamente utilizzati nel mondo dell'asset management e sono trascurabili nel wealth management. Ma che impatto si recepisce nel Wm?

La doverosa premessa consiste nell'osservare che in questo ambito i clienti investono (o almeno dovrebbero) in un'ottica di lungo periodo ove quello che conta non è il singolo titolo (e relativo andamento di oggi) ma la strategia complessiva che deve essere coerente con il profilo di rischio e gli obiettivi di vita del cliente. Evidentemente i portafogli dei clienti risentono dei cali dei prodotti selezionati e gestiti dagli asset manager ma, soprattutto negli ultimi anni, i fondi l'hanno fatta da padroni garantendo un grado di diversificazione che attutisce anche i crash di mercato più marcati. Quindi il Wm è immune dall'effetto della situazione? No non è immune infatti molte banche hanno già provveduto a rivedere la componente di strategia; le mutate aspettative sulla crescita e l'aumento di volatilità sul mercato impongono di rivedere l'asset allocation strategica riducendone le componenti equity più rischiose.

La buona notizia è che grazie alle tecnologie di roboadvisory oggi è possibile «girare» i portafogli in modo davvero efficiente e con una tempestività impensabile in passato. Evidenze empiriche dimostrano come ribilanciare i portafogli con modalità «analogica» richieda mesi, in quanto occorre definire la strategia nuova, comunicarla al cliente, attendere che quest'ultimo accetti e che si inneschi il processo di execution; il tutto con ricicli che possono dilatare i tempi in modo importante e rendere inutile il ribilanciamento stesso.

In questi casi la tempestività è importante e infatti solo un processo fully digital può comprimere i tempi in qualche giorno; nella realtà la banca elabora centralmente la nuova strategia che è frutto sia di algoritmi quantitativi ma anche dell'esperienza dei comitati di gestione che soprattutto in circostanze di mercato anomale dovrebbero esprimere la loro competenza rispetto agli algoritmi sopra citati. I robo-advisor ragionano in modo massivo e consentono di implementare le nuove strategie a livello di singolo portafoglio immediatamente e, grazie alle applicazioni di web collaboration, il cliente può eseguire online i consigli della propria banca e riallineare i portafogli in modo veloce e tempestivo.

Grazie all'uso di questi motori è dunque possibile ridurre i tempi di latenza che possono fare danni importanti in termini di performance e possono essere uno strumento determinate per eliminare alcune distorsioni che si verificano nel processo di consulenza; accade spesso in realtà di reti di consulenti finanziari che i clienti abbiano profili Mifid molto aggressivi ma poi nella realtà a questi clienti vengono proposti portafogli con rischio medio basso. Perché questa discrepanza? È sbagliato il profilo o il portafoglio? Da alcune interviste che abbiamo fatto, i consulenti ci hanno «candidamente» spiegato che ribilanciare i portafogli è attività molto onerosa e soprattutto manuale che può richiedere tempi lunghi non compatibili con la rapidità che

choc di mercato richiedono.

Un'altra domanda che dobbiamo porci è: ma quante realtà in Italia sono davvero pronte con processi digitali e automatizzati? Ecco, c'è ancora molto da fare anche se a onor del vero alcune realtà hanno intrapreso un convinto cammino di innovazione in tal senso.

Un altro importante punto di innovazione è relativo alle modalità con cui si procede a erogare un servizio di consulenza. Di solito il consulente si reca dal cliente oppure il cliente va fisicamente nella filiale della banca, ma oramai le videochiamate hanno raggiunto un livello di efficienza pieno ed è possibile integrare all'interno delle piattaforme di consulenza strumenti di remote advisory che consentono di condividere con il cliente tutto il materiale necessario a illustrare le proposte di consulenza o la situazione del portafoglio.

Si preferisce evitare di utilizzare tecnologie esterne al digital wealth management per annullare tutte le possibili frizioni nel processo digitale e si integrano tutte le funzionalità come fossero nativamente sviluppate dentro le piattaforme. Il remote è un importante strumento di efficientamento delle attività ma a oggi ha incontrato alcune resistenze culturali come spesso accade di fronte al «nuovo»; sicuramente la situazione critica che stiamo vivendo sbloccherà alcuni pregiudizi su approcci di smart working così come l'utilizzo di tecniche di remote advisory che, più che mai in questo periodo di elevata volatilità, si rendono necessarie.