

# «Il risparmio secondo Kline: gestione sempre più digitale»

→ **Piero Rossini, vice direttore divisione Finance di Almaviva:**  
«La pandemia ha cambiato il settore, la consulenza finanziaria ha investito tanto in tecnologia e offre servizi sempre più mirati ai suoi clienti»

## Futuro 2.0

«Il modello di consulenza sarà sempre più multicanale e il face to face si ridurrà al 20% delle attività, la consulenza interpersonale si ridurrà progressivamente, mentre aumenteranno gli investimenti sulla multicanalità»

**Vittorio Ferla**

«La pandemia ha avuto un impatto su diversi aspetti della nostra vita sociale. Tra l'altro, le difficoltà di contatto e l'incertezza del mercato hanno dato una spinta forte alle pratiche di consulenza. I wealth manager hanno colto la grande opportunità che si è aperta in un'area molto appetibile. Al contrario del retail (ovvero la vendita di prodotti al consumatore finale, ndr.) che ha conosciuto una frenata durante il lockdown, la consulenza finanziaria è diventato un asset molto importante che ha visto grossi investimenti in tecnologia». A parlare è Piero Rossini, vice direttore della divisione Finance di Almaviva, azienda italiana leader nella tecnologia dell'informazione e nei servizi di esternalizzazione a livello globale. Nei mesi scorsi, Rossini è stato protagonista del lancio di una nuova realtà fintech nata dall'integrazione di due soggetti. Da un lato Almaviva, già leader nel settore con il 70% del mercato con l'area dedicata alle fiduciarie, ovvero quelle imprese che amministrano i beni per conto terzi, rappresentano titolari di azioni e/o obbligazioni o curano l'organizzazione contabile di aziende appartenenti a terzi. Dall'altro, Kline srl, azienda specializzata in piatta-

forme applicative per l'operatività dell'intero comparto del wealth management. Quest'ultimo è un servizio di consulenza professionale che incorpora diverse attività di gestione patrimoniale: la pianificazione finanziaria, la gestione degli investimenti e una serie di servizi finanziari correlati. E che coinvolge diverse figure professionali: consulenti, gestori patrimoniali, banche, società di gestione del risparmio. I clienti interessati al servizio sono persone con un elevato patrimonio finanziario. In termini tecnici, si chiamano High Net Worth Individuals (Hnwi). Costoro si affidano ai servizi di wealth management per beneficiare di una consulenza su misura, adattata ai bisogni e alle esigenze presenti e future, personali e della propria famiglia: un tipo di consulenza che combina quella finanziaria con quella degli investimenti, servizi di contabilità, pianificazione del pensionamento, pianificazione legale, fiscale e immobiliare e approfondisce l'attività di risk management per conto del cliente. «Negli ultimi anni, in un mercato affollato, i clienti hanno cercato di difendere i propri patrimoni», spiega Rossini. «Abbiamo visto la crescita di nuove attività e di nuove opportunità di business. La tecnologia è diventata uno strumento cruciale per la riduzione dei costi. Così molti operatori della finanza si sono lanciati in questo mercato perché è profittevole e molto meno rischioso in questo momento rispetto alla cessione dei crediti. Meglio la gestione del risparmio», assicura. In questa direzione è diventata sempre più strategica la funzione dei servizi digitali. Dice Rossini: «La tecnologia consente di affinare determinate prestazioni e diminuire i costi. La replica di questi servizi diventa meno costosa. La consulenza resta un'attività di specialisti, ma la tecnologia offre una leva per la ottimizzazione dei costi». Come spiega Oliver Wyman, società di consulenza manageriale statunitense, fondata a New York

nel 1984, «il modello di consulenza sarà sempre più multicanale e il face to face si ridurrà al 20% delle attività», avverte Rossini. In pratica, insiste, «la consulenza interpersonale si ridurrà progressivamente, mentre aumenteranno gli investimenti sulla multicanalità». Alla base c'è anche un cambiamento generazionale. Spiega Rossini: «Una volta c'erano solo le fiduciarie. Oggi però i figli sono più digitali dei loro genitori e richiedono documenti in maniera veloce e immediata. Inoltre, una buona gestione dei titoli e dei fondi passa attraverso l'integrazione delle informazioni e delle analisi. Di fronte a situazioni di crisi come quella di Evergrande in Cina, serve una molteplicità di informazioni per offrire una buona consulenza. Così, le nuove tecnologie di intelligenza artificiale mettono nelle condizioni di offrire analisi evolute».

La digitalizzazione progressiva del risparmio gestito è una tendenza ineluttabile. «E avrà ricadute positive anche sul piccolo risparmiatore» assicura Rossini. Già nel 2019, il report «The Next Generation Wealth Managers: Advancing Services and Personalization with Technology» di Forbes Insight spiegava che per il 70% dei wealth manager le piattaforme virtuali sono fondamentali per migliorare i servizi offerti ai clienti e l'investimento nell'aggiornamento dei sistemi di Information Technology deve crescere per aiutare i consulenti ad affrontare i repentini cambiamenti nelle richieste e nelle esigenze dei clienti. «Nel lungo periodo - continua Rossini - il patrimonio di dati relativi ai settori di investimento



- barche, quadri, gioielli, ecc. - si amplia con altre informazioni e si arricchisce con gli strumenti dell'intelligenza artificiale. Ma sia chiaro: la tecnologia non supera l'aspetto personale, bensì lo integra con maggiori informazioni». L'acquisizione di Kline da parte di Almaviva nasce per queste ragioni. L'operazione, siglata il 15 luglio scorso, ha dato vita al nuovo soggetto, che mantiene il nome Kline, con la sottoscrizione da parte di Almaviva di un aumento del capitale sociale di Kline srl - versato tramite conferimento del ramo di azienda - acquisendo una partecipazione pari al 70% della nuova combined entity. Entrando a far parte del gruppo Almaviva, Kline vede oggi impegnati circa 100 professionisti del settore, che sono destinati a crescere. Tra i protagonisti di queste attività le private

bank dedicate alla gestione delle esigenze finanziarie, patrimoniali, di investimento di una certa fascia di clientela, le società di gestione del risparmio che si occupano di gestione patrimoniale, dei fondi pensione e di investimenti sui mercati e le società di intermediazione mobiliare.

Con un'esperienza ormai ventennale sia in Italia che all'estero (Svizzera, Lussemburgo, Malta, Russia e Portogallo), Kline potrà ora espandersi su una pluralità di mercati, ampliando la propria offerta di servizio. Almaviva continua, per parte sua, il piano di investimento intrapreso da qualche anno, rafforza il suo posizionamento nel mercato della finanza e incrementa il portafoglio attraverso l'offerta di servizi digitali verso gli intermediari finanziari italiani ed internazionali. «Con questa

operazione ci mettiamo al passo con l'evoluzione del mercato offrendo nuovi servizi, nuove soluzioni e una consulenza interattiva e multicanale», aggiunge Rossini che, dopo l'acquisizione, ha assunto anche la carica di amministratore delegato di Kline srl.

Il futuro è pieno di sfide. «Stiamo cercando soluzioni che ancora non esistono», avverte l'ad di Kline. Un esempio? «Di recente un fondo di crowd funding aveva bisogno di fiduciarie in meno di tre giorni. Abbiamo messo in piedi un sistema informativo capace di esternalizzare tutti i servizi. In pratica, una fiduciaria virtuale: un servizio completo gestito insieme». Piero Rossini ne è certo: «I cambiamenti partono da una sollecitazione esterna». E guardando al suo settore di business nel futuro conclude: «L'inventiva la farà da padrone».



Nella foto  
Piero Rossini