

Portafogli a misura di intelligenza artificiale è l'ora delle startup

UN REPORT PUBBLICATO DA FORBES INSIGHT EVIDENZIA COME SARANNO I BIG DATA A CONDIZIONARE IL FUTURO DELLA FINANZA. FIORISCONO PICCOLE E MEDIE AZIENDE DEL SETTORE CHE A LORO VOLTA RICHIAMANO INVESTIMENTI DI CLUB-DEAL E DI VENTURE CAPITALIST

Mariano Mangia

Roma
Crowdfunding, intelligenza artificiale, "big data", sono alcune delle innovazioni che stanno cambiando il settore dei servizi finanziari. E il cambiamento potrebbe essere radicale: in una recente indagine sull'evoluzione del settore finanziario, "Jobs of The Future" condotta dal gruppo Hays su un campione di professionisti italiani, più di sei intervistati su dieci si sono detti convinti che entro il 2030 le banche si saranno trasformate in società di Information Technology; il 71% degli intervistati ritiene inoltre che entro quella data i nuovi strumenti digitali, come l'Intelligenza Artificiale e i Big Data, saranno alla base di tutte le decisioni e previsioni della consulenza finanziaria, con inevitabili ripercussioni sugli addetti del settore.

Il rapporto "Data & Advanced Analytics: High Stakes, High Rewards", pubblicato il mese scorso da Forbes Insights, evidenzia come le società che hanno posto al centro della loro strategia di business l'utilizzo di quelli che vengono definiti "advanced analytics", abbiano registrato nel 66% dei casi un aumento dei ricavi del 15% o più nel corso del 2016; il 63% di queste aziende ha anche conseguito una crescita del margine operativo di pari misura e un altro 60% ha dichiarato di aver migliorato il proprio profilo di rischio.

«Gli advanced analytics, a differenza dell'analisi tradizionale, non si concentrano solo sui dati storici», scrive Giuseppe Donvito, partner del fondo di venture capital P101 specializzato in investimenti in società digital e technology driven, in un suo commento relativo a questo tema.

Spiega Donvito: «Gli advanced analytics permettono di raccogliere e studiare le informazioni in tempo reale, persino di predire comportamenti e trend futuri. L'analisi predittiva infatti è una sottocategoria degli advanced analytics, una sottocategoria fondamentale: riuscire a padroneggiare queste tecnologie significa avere un vantaggio competitivo enorme, in quanto integrare queste informazioni nelle strategie di business significa poter influenzare i trend prima ancora che si formino».

Nel private banking, a essere interessati a investimenti in start-up innovative e nel FinTech, la tecnologia applicata al settore finanziario, sono le stesse banche o società di gestione, ma

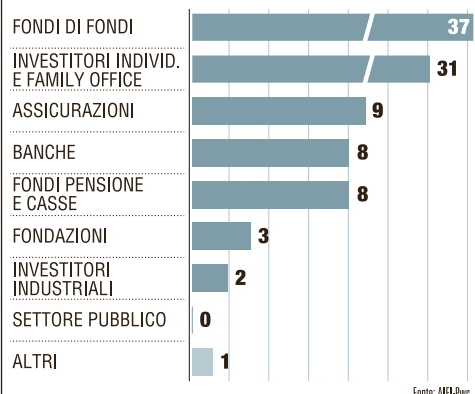
anche la clientela, a caccia di rendimenti "alternativi". Gli strumenti per investire nel non-quotato e nelle start-up a disposizione della clientela private più facoltosa sono soprattutto i cosiddetti "club-deal" e i fondi di venture capital, dopotutto gli investitori privati e i family office contribuiscono per il 31% alla raccolta di capitali sul mercato italiano, secondo i dati Aifi relativi al primo semestre 2016.

«In questa ricerca di rendimento, un contributo sicuramente positivo può provenire dagli investimenti alternativi legati al non quotato da inserire in una diversificazione del portafoglio, il 5-10% del totale», conferma Paolo Martini, amministratore delegato di Azimut Capital Management e co-direttore generale di Azimut Holding.

«In Azimut abbiamo maturato una certa esperienza grazie all'iniziativa Libera Impresa, lanciata tre anni fa sul mercato e su cui lavoravamo da tempo, che ci dà la possibilità da una parte di aiutare il dialogo fra risparmio ed economia reale, con progetti che spaziano dalle start-up fino alla quotazione in borsa, e dall'altro di offrire rendimenti ai nostri clienti. In particolare sul segmento delle start-up e delle società early stage, grazie alle partecipazioni in SiamoSoci, piattaforma per il matching tra investitori e startup, e P101, operatore di venture capital, siamo tra i pochi a poter proporre ai nostri clienti investimenti su neo aziende, orientandoli nelle quasi 7.000 start-up innovative presenti in Italia. Lo possiamo fare grazie proprio a quelle competenze qualificate, acquisite tramite i due progetti appartenenti a Libera Impresa, a cui hanno accesso i nostri consulenti e che permettono di proporre alla clientela private una tipologia di investimenti in economia reale particolarmente interessante in termini di ritorni, anche a doppia cifra, ovviamente con un livello di rischio rapportato a questi ultimi. Naturalmente per sostenere i rendimenti è fondamentale allargare il bacino di utilizzatori di queste soluzioni facendo attenzione alla qualità del partner a cui ci si affida che deve puntare

LA RACCOLTA

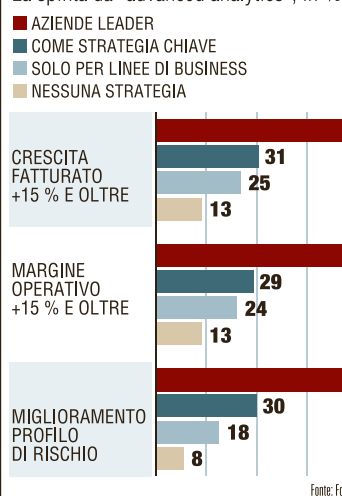
Fondi di private equity, venture capital e private debt, in %



Anna Gervasoni (1)
Direttore generale Aifi
Giuseppe Donvito (2)
Partner P101
Paolo Basilico (3)
Presidente e amm.re delegato Kairos

L'EFFICIENZA HI-TECH

La spinta da "advanced analytics", in %



su una corretta educazione».

Un altro operatore del settore del risparmio gestito e del private banking, Kairos ha siglato lo scorso anno una partnership con U-Start che è un "advisor firm", una società di consulenza nell'ambito del venture capital: segnala a investitori privati, family office e aziende le migliori opportunità di investimento in ambito digitale e tecnologico e dà la possibilità di co-investire con alcuni dei leader del venture capital a livello globale.

La holding del gruppo Kairos



In una recente indagine del gruppo Hays, più di sei intervistati su dieci si sono detti convinti che entro il 2030 le banche si saranno trasformate in società di Information Technology

[THE WORLD'S BILLIONAIRE]

I Paperoni al massimo storico: tra le new entry il re dell'abbigliamento sportivo

Paola Jadeluca

Duecentotrentatré in più, un record per gli uomini più ricchi del mondo. I Paperoni del mondo hanno raggiunto il numero massimo da 31 anni che Forbes stila la famosa classifica dei miliardari, quest'anno arrivati a un totale di 2.043. Il numero uno è sempre Bill Gates, da 18 anni in cima alla classifica, oggi con una fortuna di 86 miliardi di dollari, contro i 75 dello scorso anno. Mark Zuckerberg è salito al 5° posto, dopo che la sua for-

ha sottoscritto un aumento di capitale del 5% di U-Start e il progetto prevede la costituzione di U-Start Advisors Sim. In base a un accordo con la Sim, i clienti di Kairos potranno entrare nello "U-Start Club", punto di accesso al mondo della tecnologia e del digitale e luogo per far incontrare i capitali e l'innovazione, mentre la Sim fornirà loro il supporto per la costruzione di portafogli di investimenti diretti in società tecnologiche e l'accesso a servizi di formazione e di networking. «È un'iniziativa per noi impor-

tante e nella quale crediamo molto», ha commentato Paolo Basilico, presidente e amministratore delegato di Kairos, all'annuncio dell'accordo. «Ci permette di aprire ai nostri clienti una finestra su un mondo di aziende che è e resterà al centro dello sviluppo industriale nei prossimi anni e che consente alle seconde e terze generazioni della nostra clientela di avvicinarsi a quel mondo attraverso un processo di education prima ancora che di investimento».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Yvon Chouinard, fondatore di Patagonia, in una foto tratta dal suo libro "Let my people go surfing"

tuna ha fatto registrare un incremento di 11,4 miliardi in un anno.

Tra i nuovi arrivati, spicca Yvon Chouinard, fondatore del brand di abbigliamento sportivo Patagonia, una B-Corporation americana, Benefit corporation, che ha chiuso il 2015 con un bilancio record di 750 milioni di dollari. Il business nasce producendo chiodi duri da alpinismo. Nel 1970 Chouinard Equipment era diventata il maggior fornitore di attrezzatura per arrampicata e alpinismo degli Stati Uniti. Ma quando scopre che i chiodi danneggiano la roccia,

Chouinard e il suo socio, Frost, inventano un'alternativa, i dadi in alluminio che potevano essere incastrati e rimossi a mano dalle fessure. Dai chiodi all'abbigliamento da scalata e trekking, il passo è facile: nasce Patagonia, che ogni anno dona l'1% dei ricavi ad associazioni ambientaliste e tempo libero ai suoi dipendenti: «Tutti i dipendenti hanno bisogno di orari flessibili per poter andare a fare surf quando ci sono le onde giuste o a sciare quando c'è la neve. o poter stare a casa ad accudire un bambino».

© RIPRODUZIONE RISERVATA