



Un'app e un robo-advisor anche per i clienti super (soprattutto Millennials)

I servizi di private banking disponibili anche a una clientela di Millennials, abituata all'uso della tecnologia. Con una semplice app tutta la professionalità di una banker al servizio di un investitore in cerca di "formazione". Tinaba e Banca Profilo annunciano il lancio del nuovo servizio di gestione patrimoniale. Il servizio, che è disponibile per tutti gli utenti Tinaba già da oggi, prevede una soglia di investimento iniziale accessibile e costi di gestione contenuti. Grazie alla tecnologia proprietaria, Tinaba con Banca Profilo rende possibile l'accesso a un servizio di gestione professionale dei propri investimenti fino a oggi riservato esclusivamente ai possessori di grandi patrimoni, sviluppando così il private banking, anche attraverso le soluzioni digitali di un robo-advisor.

UN PESO DIVERSO

Una delle caratteristiche peculiari del servizio di Tinaba-Banca Profilo è la semplicità: il cliente, dopo aver risposto ad alcune domande sulle proprie abitudini di risparmio, potrà scegliere il profilo di investimento che meglio si adatta alle sue esigenze e con il rapporto rischio/rendimento ottimale; la scelta è possibile tra otto portafogli, ognuno dei quali caratterizzato da un peso diverso per ciascuna delle asset class – fino a 10 – che lo compongono. La soglia di investimento minima di 2 mila euro è stata scelta per dare accesso a un vasto numero di investitori, anche tra i più giovani. Le commissioni di gestione previste sono dell'1% fino a 19.999 euro di capitale investito e dello 0,7%, a scendere, oltre questa soglia.

Il nuovo servizio incoraggia la formazione del risparmio consentendo di effettuare ulteriori apporti mensili anche di piccola entità – a partire da 50

euro – e lascia ampia libertà di evoluzione delle proprie scelte di investimento, consentendo di modificare la tipologia di portafoglio prescelto in qualsiasi momento, sette giorni su sette. Il cliente ha la possibilità di effettuare disinvestimenti parziali o totali in qualsiasi momento con riaccredito entro 48 ore.

Il modello Tinaba ha nella tecnologia i suoi tratti fondamentali. «Con il lancio del servizio di roboadvisory abbiamo realizzato un altro obiettivo di Tinaba che consisteva nel rendere accessibili, tramite la tecnologia, i servizi di private banking a una vastissima



Matteo Arpe

LE SOLUZIONI DIGITALI DI TINABA INSIEME A BANCA PROFILO PER CHI VUOLE SCOMMETTERE SUI MERCATI "AFFLUENT"

platea di risparmiatori, servizi fino ad oggi riservati solo a coloro che detengono grandi patrimoni», commenta Matteo Arpe, fondatore di Tinaba. Fabio Candeli, ad di Banca Profilo aggiunge a sua volta: «Grazie alla partnership con Tinaba, di cui Banca Profilo detiene il 5%, innoviamo ulteriormente il nostro modello affiancando a quello tradizionale un servizio in grado di raggiungere un target più ampio che include anche i Millennials».

© RIPRODUZIONE RISERVATA