

[Link alla pagina web](#)

Migliori app per giocare in Borsa e roboadvisor per la gestione dei soldi

Nuove tecnologie a supporto dei professionisti Da Fabio - Set 25, 2017 Condividi su Facebook Tweet su Twitter I roboadvisor sono software che consentono di gestire in automatico l'asset allocation e possono diventare un alleato se utilizzati come supporto dell'attività professionale nel wealth management. Stando alle stime, a fine anno arriveranno a gestire a livello mondiale 540 miliardi di dollari, quasi due volte e mezzo in più rispetto ai 200 miliardi dello scorso esercizio. Del resto, una ricerca realizzata dall'associazione di settore, **Aipb (Associazione italiana private banking)**, segnala che la relazione umana resta di gran lunga il canale di contatto preferito dai detentori di grandi patrimoni. Diverso è il caso di chi vuole approcciarsi con la Borsa e i mercati finanziari. Alcune app per smartphone e tablet Android e per iPhone e iPad consentono di iniziare a prendere confidenza: Investing.com. Tutte le informazioni in tempo reale su oltre 40.000 strumenti finanziari e tanti consigli dai professionisti. Plus500. Una delle più importanti e solide società di trading inglesi mette a disposizione una modalità dimostrativa completa. Trading 212. Broker social europeo in forte crescita, che permette di aprire un conto demo e farsi consigliare dagli amici. Trading Game. Un gioco basato sulla compravendita di azioni e valute, con denaro che otterremo rispondendo a domande finanziarie. Yahoo Finanza. Tutte le informazioni economiche sulle principali borse e azioni del mondo, comprese le tendenze di ciascuna. Wealth management e nuove tecnologie Sempre più ricchi, con sempre maggiori risorse da gestire. Da qui l'interesse crescente degli operatori finanziari verso il segmento del wealth management, la gestione dei grandi patrimoni che guarda non solo alla finanza ma anche alla consulenza in materia fiscale, immobiliare e successoria e si affida sempre più all'uso di tecnologie. Dal Wealth Report 2017 emerge che il numero di individui ultra-high-net-worth ovvero coloro con patrimoni superiori ai 30 milioni di dollari, a livello globale supera quota 193mila e crescerà fino a 275mila entro il 2026, grazie soprattutto alla spinta proveniente dai mercati emergenti. In Italia, complici due recessioni nell'ultimo decennio e la bassa natalità, la ricchezza cresce lentamente, ma il potenziale di sviluppo del settore non manca, a fronte di un gran numero di



detentori di grandi ricchezze che ancora fa capo a strutture generaliste. A questo si collega la scelta di molti istituti di creare o rafforzare le divisioni di private banking per assistere la fascia di clienti dai 500mila euro in su e wealth management. Molti operatori di private banking e wealth management stanno mettendo a punto piani per esternalizzare alcune funzioni, iniziando da quelle di back-office, per tagliare i costi operativi e fronteggiare gli oneri crescenti legati all'arrivo di una regolamentazione sempre più stringente. La sfida è trasferire a società specializzate quei servizi che non sono in grado di fare la differenza, dirottando risorse e competenze sulle attività di consulenza avanzata, affiancando il cliente che in genere è un imprenditore, un professionista nelle scelte che riguardano l'allocazione del proprio patrimonio, oltre a metterlo in contatto con i migliori tributaristi, se si tratta di ottimizzare la fiscalità, o con avvocati esperti in diritto societario in caso di questioni aperte riguardanti le attività di business personali o familiari.