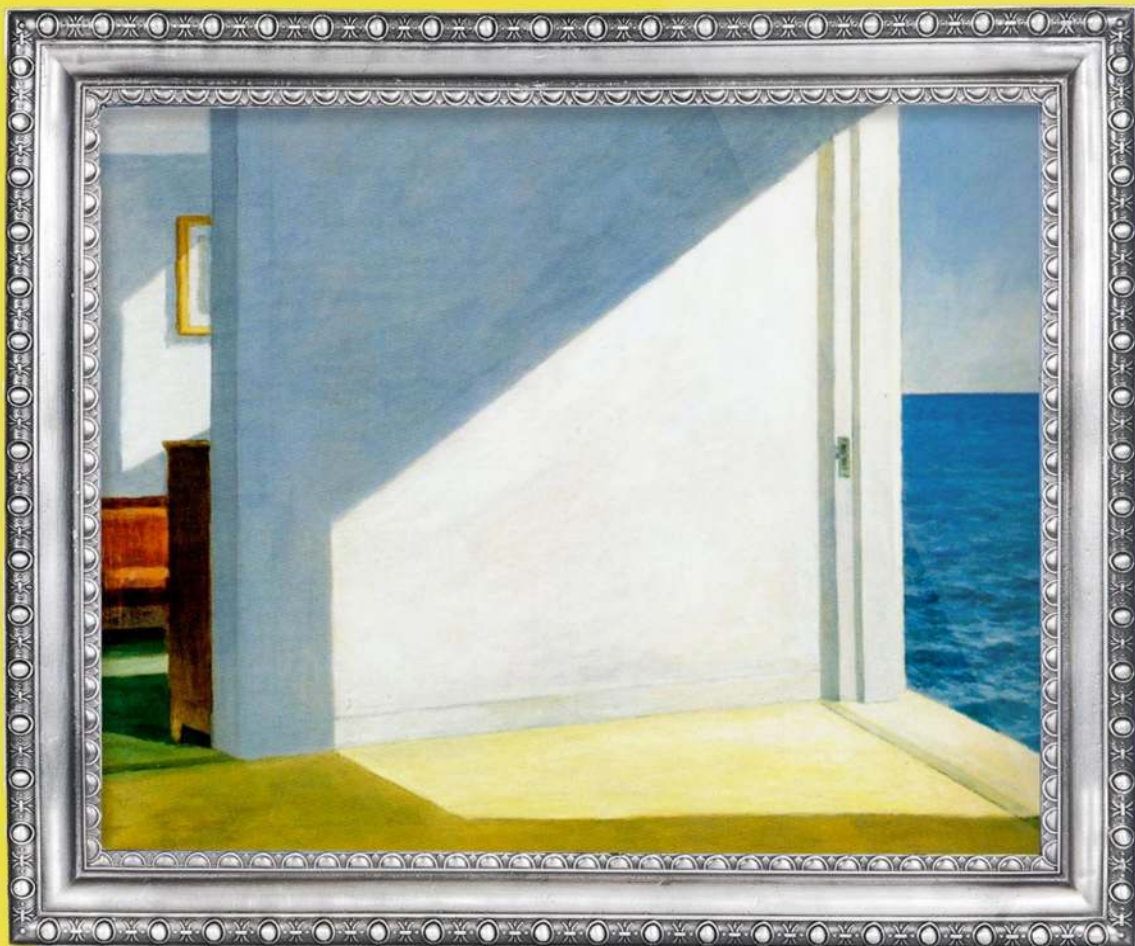


Roberta Rossi Gaziano

6^o
LEZIONE



IL TUO PATRIMONIO È IN PERICOLO

Edward Hopper e *l'investimento immobiliare*

È facile investire in Borsa se conosci la Storia dell'Arte



SoldiExpert^{SCF}

Roberta Rossi Gaziano

**IL TUO PATRIMONIO
E' IN PERICOLO**

Edward Hopper e l'investimento immobiliare

Il magnate americano John Rockefeller, che non era esattamente un poveraccio, amava ripetere *“Il solo problema di avere del denaro è sapere poi che farci”*. Perché qualcosa purtroppo con il denaro bisogna fare. Non si può fare come zio Paperone che tiene i suoi tre ettari cubici di dollari nel suo deposito-ufficio, li mira e li rimira e ci fa il bagno, si tuffa dentro come una talpa, li lancia in aria e poi tutto contento se li fa cadere sulla testa.

Forse lui se lo può permettere, perché è il papero più ricco del mondo e può usarlo anche per nuotarci dentro (senza quindi investirlo) ma solo perché a Paperopoli l’inflazione non esiste.

E se Natalia non si può più permettere

le scarpe di Jimmy Choo?

Quel fenomeno per cui anno dopo anno la vita è sempre più cara, per cui il pane, il latte e il giornale, aumentano via via di prezzo si chiama inflazione. Ogni anno si mangia un pezzo del nostro patrimonio. Facendone diminuire il potere d’acquisto. E come una scure non guarda in faccia a nessuno.

Se sei ricco o se sei povero l’inflazione te la becchi comunque, soprattutto se il denaro lo lasci a poltrire come zio Paperone.

Spieghiamo il concetto in modo chic grazie a una mia cara amica Martina Bassani Gregoretti che da anni lavora nel settore della moda prima come International Retail Manager per Europa e Asia di Guess e poi per General

Manager di Maggie (marchio del Vogue International Group).

A Martina ho chiesto come in un reality di provare a vestire per noi Natalia Rybolovlev, russa 20 anni, erede di un patrimonio di 4,25 miliardi di dollari. La mia amica buyer nel caso le consiglierebbe di recarsi a Firenze da “Luisa”. Mi ha spiegato che ha uno dei negozi più chic d’Italia. Martina ha “vestito” Natalia (potete vedere sotto l’outfit, si dice così) con soli 11.805,00 euro. Le ha comprato una borsa di Chanel, un pantalone, una giacca e un trench di Yves Saint Laurent e un paio di scarpe di Jimmy Choo.



Ho spiegato alla mia amica che se tra un anno facciamo un altro “outfit” alle scarpe di Jimmy Choo dobbiamo rinunciare. L’inflazione tra un anno si sarà mangiata probabilmente il 3% dei nostri 11.805,00 euro. Ma la mia amica Martina dice sorridendo che il look senza quelle scarpe non può

funzionare.

Ho risposto da consulente finanziario indipendente che la russa Natalia, l'ereditiera, deve proteggersi dall'inflazione se vuole anche le scarpe.

Anche i ricchi piangono figuriamoci la middle class

Qualcuno potrebbe obiettare. Ma noi non siamo Natalia, non abbiamo di questi problemi: mica dobbiamo comprare i pantaloni di Yves Saint Laurent per uscire di casa o la Borsa di Chanel o la custodia per l'iPad di Gucci (non andate a controllare esiste).

Giusto. Non sono mica impazzita. Ma le uniche cose vere in questa affermazione sono, primo, che non siete Natalia (una giovane ereditiera russa) e, secondo, che per uscire potete anche non calzare le scarpe di Jimmy Choo che saranno "glamour" ma visto il tacco non sembrano comodissime.

Su una cosa però state sbagliando: il problema dell'inflazione non riguarda solo la ("povera") Natalia: ce l'abbiamo anche noi e in forma maggiore non potendo disporre di un patrimonio così stratosferico. Natalia con tutti i soldi che ha può scendere di livello e comprarsi migliaia e migliaia di marche meno costose, noi abbiamo un po' meno scelte. Il problema di investire riguarda tutti perché l'inflazione non fa sconti a nessuno. Né alla ricca ereditiera né a noi.

Ci sono poi dei periodi economici (è capitato tra le due guerre mondiali e

negli anni Settanta dello shock petrolifero) in cui l'inflazione diventa a due cifre, polverizzandovi alla velocità della luce il vostro patrimonio, che in termini nominali vi sembra sempre lo stesso, poi quando lo usate per fare qualche acquisto vi accorgete che con gli stessi soldi di prima potete comprare sempre meno cose.

Così se nel 2002 un pieno di benzina costava 53 euro (che oggi equivalgono a 65 euro) oggi dobbiamo spendere quasi il doppio (90 euro) per riempire il serbatoio della macchina. Quindi se nel 2002 ci fossimo tenuti i nostri 53 euro, avessimo scavato una buca e dopo dieci anni li avessimo recuperati, con quei soldi oggi di benzina ne possiamo comprare la metà. *“Perdita del potere d’acquisto”* vi dirà un economista.

Investire non è un problema che riguarda altri, riguarda tutti. Se si vuole non dico accrescere ma semplicemente mantenere il potere d’acquisto del proprio patrimonio si è costretti a investirlo. E bene.

La capanna da sola non basta. Ci vuole anche il cuore

Quando si tratta di investire il proprio denaro il primo pensiero degli italiani va alla casa. Metà della ricchezza finanziaria delle famiglie italiane è nella casa. Perché la casa dà un senso di benessere e sicurezza. È un punto fermo nella propria vita. Anche se per un artista come l'americano Edward Hopper la casa è un luogo di grande solitudine in cui la figura femminile, spesso immersa in indecifrabili pensieri, è distante e

inaccessibile, creando un vuoto attorno a sé.



Edward Hopper, Room in New York (1932)

Nei quadri di Hopper nessuno si guarda negli occhi. Né parla con chi gli sta accanto. Ognuno è immerso nella propria attività produttiva o improduttiva. Le persone ritratte leggono ciascuna per suo conto. Guardano fuori dalla finestra. Non si guardano negli occhi. Non interagiscono. Non si scambiano una sola parola.

Come ha scritto Quasimodo “*Ognuno sta solo sul cuor della terra trafitto da un raggio di sole: ed è subito sera*”.

Così Hopper percepisce la relazione tra esseri umani. Lo vediamo anche in “Nighthawks”, uno dei suoi quadri più celebri, dove una coppia al bar non

si scambia nemmeno una parola. L'uomo guarda davanti a sé mentre la donna seduta accanto a lui si sta guardando le unghie.



Edward Hopper, Nighthawks (1942)

Anche quando non sono ritratte delle coppie l'incomunicabilità tra le persone nei quadri di Hopper è totale. E' chiaro che se un'artista fa tutti quadri con queste caratteristiche qualcosa ce la vorrà dire sulla sua visione del mondo, dei rapporti tra le persone. Hopper, considerato il più importante esponente americano della pittura realista del XX secolo, ebbe a dichiarare "Non dipingo quello che vedo dipingo quello che provo". Uno sconfinato senso di solitudine. Non deve avere avuto un'infanzia felice.

Il fascino discreto della borghesia

Hopper nasce in una famiglia agiata. Di estrazione alto borghese l'artista ritrae nei suoi quadri la solitudine, la mancanza di comunicazione tra

individui, lo sguardo delle donne spesso perso nel vuoto a guardare altrove, l'individualismo anche in luoghi sociali come i bar, anche durante le gite in barca a vela, dove una barca non ne incontra mai un'altra. Anche in campagna quando il raccolto è maturo due coniugi non si dicono niente. Una mancanza di comunicazione e di rapporti "veri" che spesso viene associata alla borghesia, la classe sociale più presa di mira dai cineasti europei.

E' di quarant'anni fa il film scandalo di Luis Bunuel "Il fascino discreto della borghesia" che di affascinante non ha nulla e il recente "Io sono l'amore" dell'italiano Luca Guadagnino in cui dentro una villa abitata da una famiglia di industriali i sentimenti sono congelati, considerati quasi disdicevoli e le passioni qualcosa da evitare con cura. Finchè una persona estranea alla famiglia scombussola tutti gli equilibri. E niente sarà più come prima.

Quando il film inizia, le prime scene mostrano la casa di questa famiglia milanese alto borghese molto elegante che trasuda benessere come molti dei quadri di Hopper ambientati a Cape Code dove è vissuto.

Questo artista e questi registi ci dicono che i luoghi e le situazioni che noi consideriamo più familiari, sicuri e protettivi, non sempre ripagano questo nostro bisogno. Così come le coppie di Hopper stanno insieme senza comunicare veramente tra loro e nella famiglia raccontata da Guadagnino

non c'è spazio per l'affetto e la passione, così anche nel campo degli investimenti ciò che ci appare come un “non può essere altro che così”, perché si è certi che sia così, visto attraverso altri occhi può risultare tutta un'altra cosa.

Puntare sul solido mattone è da molti considerato l'investimento più sicuro del mondo. Che la casa sia un buon investimento è considerato qualcosa di incontrovertibile e inconfutabile. Ma purtroppo non è sempre così.

Liberarsi delle convinzioni

Dal punto di vista finanziario la casa è un (ottimo) punto di partenza per costruire un solido futuro finanziario. Ma non dovrebbe diventare un punto di arrivo e qualcosa di “seriale” tanto da diventare l'unico investimento “serio e proficuo”. Né accumulare case può essere sempre una buona cosa. Quello che ci sembra che ci sia stato tramandato come un valore non è scritto sulla pietra che lo sia oggi.

La parola economia deriva dal greco oikos, casa, e nomos, norma, regola consuetudine, quindi “fare economia” significa sostanzialmente amministrare bene le cose domestiche e per estensione il proprio patrimonio. L'economia è quindi l'arte di amministrare bene le cose della famiglia. Questa arte è non solo più complessa di come la immaginiamo, ma spesso chi vuole ben amministrare il proprio patrimonio deve adattarsi a una realtà in continuo divenire in cui le norme (le nomoi in greco) quindi

le regole della buona amministrazione del proprio patrimonio cambiano. E quello che era valido fino a qualche anno o decennio fa oggi magari non lo è più. Panta Rei diceva Epicuro tutto scorre.

Così come avere una bella casa non dà la felicità e non assicura un matrimonio felice, né sposarsi poi un effettivo dialogo, sostegno e scambio tra coniugi, così l'investimento nel solo mattone non serve per raggiungere la sicurezza e prosperità finanziaria. Bisogna andare oltre. Aprendo la nostra "finestra mentale" e uscendo un po' da noi stessi, dalla nostra casa e dal nostro rifugio, per guardare cosa c'è fuori. Come in uno dei quadri più famosi di Hopper "Rooms by the sea".



Edward Hopper, Rooms by the sea (1951)

Aperto la finestra si scopre il mare, qualcosa di molto vasto rispetto alla nostra casa. Qualcosa che ci può permettere di dare maggiore solidità al nostro presente e soprattutto al nostro futuro rispetto alle sole quattro mura domestiche. Che poi abbiamo visto per alcuni artisti tanto rassicuranti non sono.

Ahi ah ah per le case in questo periodo sono guai

Come ci sono persone che nella vita pensano di potersi comprare la felicità abitando in case eleganti e sposando donne all'altezza di tanto benessere (come nel film di Guadagnino) così ci sono persone che pensano di potersi comprare la sicurezza. Comprando immobili. Soprattutto immobili. E considerano l'investimento in azioni e obbligazioni quasi come qualcosa da cui stare il più lontani possibile, una sorta di Inferno.

Credo che queste persone qualche riflessione stiano iniziando a farla. Hanno scoperto purtroppo sempre più che la casa è un investimento bellissimo. Sulla carta. Cioè quando non devono venderla. O non hanno problemi di liquidità nel mantenerla per pagare lo tsunami di tasse che si è abbattuto sopra il mattone. Perché molti proprietari immobiliari se oggi si trovano nella spiacevole condizione di dover liquidare l'immobile non solo fanno molta fatica a trovare un compratore, ma difficilmente riescono a spuntare il prezzo che secondo loro vale l'abitazione.

Secondo i dati che ho chiesto al gruppo Tecnocasa a novembre 2012 nelle

grandi città per vendere un immobile occorrevano 213 giorni, nell'hinterland invece 242, mentre nei capoluoghi di provincia 225 giorni. Rispetto ad un anno fa c'è un aumento rispettivamente di 29 giorni, 39 giorni e 15 giorni. E la situazione successivamente, dopo il pagamento dell'Imu, non è certo migliorata, anzi.

Le banche hanno da un pezzo staccato i rubinetti del credito, quindi i mutui non li concedono quasi più a nessuno; la disoccupazione è in aumento; il Paese è in recessione e due terzi degli italiani sono già proprietari di un'abitazione. In altre parole i compratori potenziali di case sono sempre meno. Per diversi motivi fra cui il fatto che i prezzi in molte aree del Paese sono rimasti molto elevati comunque, in un'Italia in cui c'è grande incertezza sul futuro, scarsissimo credito e una fiscalità sempre più mostruosa rispetto al passato.

Alcuni proprietari sono anche disposti a riprendersi gli stessi soldi che hanno investito nel mattone qualche anno fa ma non a andare in perdita, a vendere a un valore inferiore al loro prezzo di carico. Rivogliono almeno i soldi che ci hanno messo tre o quattro anni fa sulla casa. E a compromessi non scendono col rischio magari di vedere i prezzi diminuire ulteriormente e forse si mangeranno ancora di più le mani per non avere accettato lo "sconto".

E' accaduto a una amica di mia sorella che aveva messo in vendita la sua

casa in Val di Vara. Il prezzo a cui era disposta a cedere l'immobile era dato da quanto l'aveva pagato più un guadagno di qualche decina di migliaia di euro. Ha aspettato che arrivasse il compratore giusto. Lei voleva guadagnare sul suo investimento, mica vendere in perdita. E' invece arrivata l'alluvione e oggi nessuno vuole più la sua casa distrutta su cui sta ancora pagando il mutuo e su cui aveva investito tutti i suoi soldi.

Il mercato immobiliare non riparte perché i prezzi non calano in modo significativo, dal momento che nessuno è disposto nella sua testa a “svendere”. Ma eventuali investitori interessati al mattone comprano solo se sono convinti di fare un affare.

Come per esempio è accaduto in Irlanda, dove hanno avuto una gigantesca bolla immobiliare, ma poi hanno messo molte case all'asta con prezzi decurtati del 50-60% e così i compratori da oltreoceano li hanno rivisti. Perché le bolle non riguardano solo le Borse e le azioni ma anche il bene che ci sembra sicuro per eccellenza: il mattone.

In Spagna le banche che si sono ritrovate sul groppone diverse unità immobiliari hanno svenduto in molti casi per poter trasformare in liquido il loro investimento solido. Il Banco Santander pur di disfarsi di un complesso condominiale a Toledo l'ha venduto con uno sconto del 60%, innescando una spirale ribassista. Il Banco Sabadel ha venduto poco tempo dopo con uno sconto ancora più alto: 70%.

Secondo Fernando Rodriguez De Acuna, della Acuna&Asociados, azienda

leader nel settore, in Spagna ci sono due milioni di case in vendita che non troveranno un compratore. I prezzi delle case in Spagna per De Acuna non si riprenderanno prima di una decina d'anni. E' un tempo piuttosto lungo. Anche per un ricco.

Sono in tanti a far la fila per vendere il mattone ora. Persino Berlusconi che deve pagare ora alla ex moglie tre milioni di euro di "alimenti" al mese e sta pensando di far ordine fra le numerose proprietà immobiliari: dalle sette case in Sardegna che fanno supporre che abbia il dono dell'ubiquità a quella di Macherio valutata 78 milioni di euro. Ma se la vendesse in questo momento dubito che ricaverebbe quella cifra. Perché sarebbe in qualità di venditore in ottima compagnia.

Non sono solo molti magnati e ricchi a pensare di "razionalizzare" il patrimonio immobiliare ma anche gli istituzionali. Tra il 2013 e il 2014 arriveranno a scadenza 12 fondi immobiliari che corrispondono a oltre 2 milioni di metri quadrati di superficie. Da qui al 2017 potrebbero arrivare sul mercato da fondi immobiliari in scadenza case per un controvalore di 5,1 miliardi di euro.

Vi sono poi gli immobili detenuti da società quotate che non se la passano benissimo. La Risanamento di Luigi Zunino è commissariata dalle banche creditrici. Prelios è sommersa di debiti (500 milioni di euro). Il gruppo Ligresti è in mano al curatore fallimentare. L'Acqua Marcia di Francesco

Caltagirone Bellavista non versa in condizioni migliori. E nel 2012 chi ha investito sui fondi immobiliari quotati ha perso fino al 40% del capitale investito.

C'è anche lo Stato che vuole fare cassa vendendo i suoi immobili: caserme, sedi di ministeri e uffici della Pubblica Amministrazione. E poi le Banche che hanno molti, troppi immobili di proprietà e rendimenti bassi. E stanno chiudendo centinaia di sportelli.

Molta offerta poca domanda. E un fisco senza freni. Come ha mostrato recentemente Il Sole 24 ore in un articolo in cui ha calcolato che in trent'anni su un'immobile tra Imu, Tares e iva sulle utenze il proprietario può pagare fino al 50% di tasse. Il mattone non è considerato più sicuro come un tempo.

Come collaterale di un prestito, il mattone non viene esattamente considerato una garanzia. Lo si è visto durante la crisi finanziaria del 2007-2008 quando i titoli garantiti dai mutui subprime sono crollati trascinando con sé una delle più importanti merchant bank americane, la Lehman Brothers.

E come accade anche oggi di fronte ai 120 miliardi di crediti a rischio delle banche italiane, la maggior parte dei quali garantiti da immobili. C'è da stare tranquilli? Secondo Giuseppe Oddo, penna de "Il Sole 24 ore" no. "Il

mattoni – si chiede il giornalista – offre la garanzia del rientro in una fase di ristagno delle compravendite e tendenziale calo dei prezzi? Come forma di protezione del rischio di credito potrebbe rivelarsi assai fragile”.

L'illusione che il prezzo della casa tenga sempre è data dal fatto che le case non sono quotate come le azioni quindi non si valuta ogni giorno il loro prezzo sul mercato. Si ricorda solo il prezzo che si è pagato vent'anni fa per comprarle. E nel pensare a quanto è cresciuto il valore non si tiene mai conto dell'inflazione.

Facciamo un esempio. Poniamo di aver comprato vent'anni fa una casa spendendo 400 milioni di lire. Oggi quella casa dovrebbe valere sul mercato almeno 342.231,00 euro (ovvero 662 milioni di lire) per andare in pari con l'inflazione. Quindi la nostra casa se negli ultimi vent'anni non si è apprezzata almeno del 65,5% (peraltro un dato spesso sottostimato perché l'inflazione reale magari è stata ben superiore) noi su quell'investimento in termini reali abbiamo perso soldi. Ovvero il treno dell'inflazione. In poche parole ci siamo impoveriti.

Il mattone oltre a non mantenere con certezza il nostro potere di acquisto ha un altro limite dal punto di vista finanziario: è poco liquido. Se abbiamo bisogno di soldi rischiamo di dover attendere mesi se non anni per riuscire a spuntare il giusto prezzo. Sempre che riusciamo a trovare un compratore beninteso. E di questi tempi non è facilissimo a meno che non si sia disposti a svendere come hanno fatto in Spagna le banche quando la fiesta

del mattone è finita.

“Il portafoglio ideale deve essere solido e liquido allo stesso tempo”

Secondo Jason Zweig autore del “Piccolo libro che salva i tuoi soldi” (CHW edizioni) gli investimenti finanziari dovrebbero essere considerati in funzione di due criteri: la sicurezza e la liquidità. Secondo Zweig “*Il portafoglio ideale deve essere solido e liquido allo stesso tempo*”. Un investimento è solido se il suo valore non ha forti oscillazioni nel tempo facendovi correre pochi rischi di incorrere in perdite. Un investimento è invece tanto più liquido quanto più velocemente può essere trasformato in valore contante senza subire penalizzazioni.

Il mattone è un investimento solido ma poco liquido. Le azioni e le obbligazioni (se quotate) hanno un grado di liquidità decisamente maggiore. Naturalmente se scelte male anche le azioni e le obbligazioni possono diventare illiquide. Non avere più un mercato. Semplicemente perché sono spariti i compratori. Sia con le case sia con le obbligazioni sia con le azioni bisogna mettersi in testa un concetto molto semplice: valgono quanto qualcuno è disposto a pagarle.

Ci sono alcuni studiosi come l'economista americano Robert Shiller

(famoso per aver previsto il crollo della new economy nel 2000) che sono convinti che negli anni a venire assisteremo a un lento e prolungato calo del prezzo degli immobili. Secondo un rapporto dell'Onu anche considerando un flusso in ingresso di 650 mila immigrati all'anno da qui al 2050 in Italia saremo 42 milioni di persone, ovvero parecchi di meno di adesso.

Come nel quadro di Brughel “La Torre di Babele” in cui Dio punisce gli uomini che cercavano di raggiungerlo in cielo dando a ciascuno una lingua diversa per impedire loro di capirsi e portare a termine l'edificio, così forse la cementificazione del Belpaese ha creato un eccesso di unità abitative.

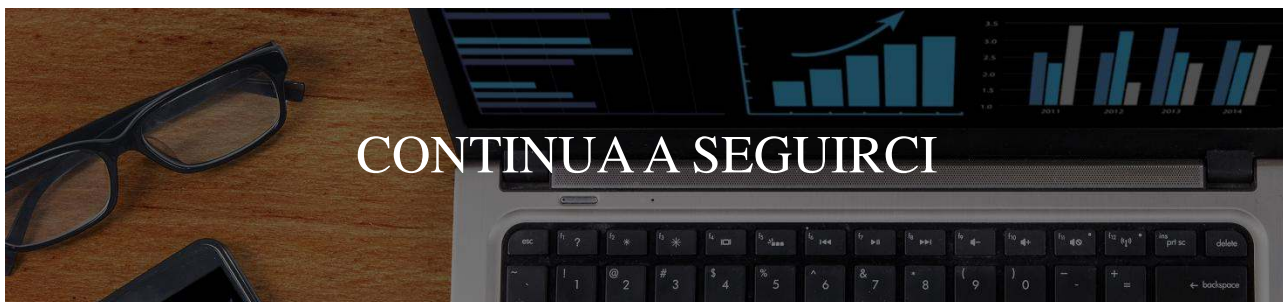


Peter Bruegel, La Grande Torre di Babele (1563)

La Torre di Babele è il simbolo della superbia e della follia umana che

aveva osato sfidare la grandezza di Dio. Superbia, avarizia, invidia, ira, accidia, cinque vizi capitali che quando si investe possono provocare diversi danni.

Nella mia professione di consulente finanziario indipendente ho avuto molte volte la sensazione che alcuni risparmiatori non siano assolutamente disposti a fare alcun passo indietro sulle loro scelte di investimento passate perchè sarebbero costretti ad ammettere di aver fatto degli errori. Brutto vizio la superbia. Se riuscissero a prendersi meno sul serio potrebbero capire (e i loro risparmi gliene sarebbero grati) che il mercato ha sempre ragione. Anche quanto ha torto.



CONTINUA A SEGUIRCI

Ti è piaciuto questo libro?
Desideri [maggiori informazioni sulle nostre strategie?](#)
Desideri conoscere tutti i nostri servizi anche sull'azionario, obbligazionario, Etf o Fondi o di Consulenza Personalizzata?

[SCOPRI LA NOSTRA OFFERTA](#)

RICHIEDI UN CHECK-UP GRATUITO SU MISURA

Rispondi al questionario per **scoprire che tipo di investitore sei** e scopri i punti di forza e di debolezza del tuo attuale portafoglio, secondo il team di esperti indipendenti di SoldiExpert SCF

Compila il Check-Up e ricevi la tua prima consulenza gratuita!

[SCOPRI IL TUO PROFILO DI RISCHIO](#)



Salvatore Gaziano & Roberta Rossi, fondatori di SoldiExpert SCF



SoldiExpert SCF srl

SEDE LEGALE: Piazza Vetra, 21 - 20123 Milano

SEDE OPERATIVA: Via Roma, 47 - 19032 Lerici (SP)

(Si riceve solo su appuntamento)

 **NUMERO VERDE**
800.03.15.88

TELEFONO: +39 02 56 56 73 71

E-MAIL: info@soldiexpert.com




PRENOTA UN APPUNTAMENTO CON UN ESPERTO

Un gruppo di esperti con esperienza ventennale

[PRENOTA UN APPUNTAMENTO](#)

SEGUICI ANCHE SUI SOCIAL

 [soldiexpert](#)

 [soldiexpert](#)

 [@soldiexpert](#)

 [SoldiExpert](#)

 **SoldiExpert**^{SCF}

CHI È SOLDIEXPERT SCF

Prendere il controllo del tuo destino finanziario è possibile se segui una strategia per i tuoi investimenti realmente valida nell'affrontare i profondi cambiamenti che caratterizzano sempre più le economie e i mercati finanziari di tutto il mondo.

Ma quali sono le migliori strategie per investire in Borsa e che hanno dimostrato alla prova dei risultati di far correre veramente i profitti e tagliare le perdite?

Da diversi anni SoldiExpert SCF utilizza con successo una strategia originale basata sulla forza relativa. L'obiettivo è non avere di tutto in portafoglio ma solo quei titoli, settori e paesi che mostrano di avere un andamento migliore degli altri nelle fasi di rialzo dei mercati. E se nessun titolo settore o paese incontra il favore del mercato, la strategia adottata da SoldiExpert prevede anche di stare in liquidità.

Fondata nel 2002 da Salvatore Gaziano e Roberta Rossi, SoldiExpert SCF è una società di consulenza finanziaria indipendente. La società offre portafogli modello su azioni, etf e fondi e anche un servizio di consulenza personalizzata per investitori con esigenze complesse.

Con SoldiExpert SCF mantieni il controllo dei tuoi investimenti e non devi necessariamente cambiare banca.

*“I tuoi risparmi sono in pericolo?
Cambia in modo attivo il tuo modo di investire.
Scegli la consulenza senza conflitti di interesse di SoldiExpert SCF”.*



Roberta Rossi, classe 1970, ha studiato a Milano Economia Aziendale all'Università Commerciale Luigi Bocconi.

Sul finire degli anni '90 è stata responsabile dei contenuti in tema di finanza personale del sito Soldionline.it, una delle prime start up italiane di informazione finanziaria.

Dopo l'esperienza come direttore operativo di un sito fra i più importanti di consulenza finanziaria a pagamento, lavora dal 2002 per SoldiExpert SCF, dove è Responsabile della Consulenza Personalizzata.

Segue e assiste la clientela privata interessata alla consulenza finanziaria su misura o a soluzioni di private banking e private insurance fornendo ai clienti un supporto a 360°.

Dal 2015 è ospite fissa ogni mese della trasmissione radiofonica InBlu l'Economia ed è un'attiva conferenziera sui temi della gestione del risparmio presso banche, società di gestione e fiere di settore.

E' fra le donne che in Italia ha maturato fra le più importanti esperienze nel campo della consulenza finanziaria indipendente.