

4 giugno 2010

## FINANZA

### Per non fare la fine degli investitori-tonni

di Simone Mariotti

Laureata in Economia alla Bocconi, ha contribuito allo sviluppo di Sol-dionline.it, il primo sito di informazioni finanziarie free in Italia. Nel 1999 è diventata direttore operativo di BorsaExpert.it, passando dall'informazione finanziaria gratuita alla produzione di contenuti ad alto valore aggiunto a pagamento. Nel 2007, dopo dieci anni di esperienza nel campo della finanza personale, ha deciso di dedicarsi alla consulenza finanziaria indipendente e personalizzata col sito MoneyExpert.it. "Ho un ufficio a Milano (ma anche a Lerici ed Alba), ma da anni ho organizzato tutta la mia attività online: per stare vicini ai clienti non è tanto importante la prossimità fisica, ma essere in grado di dimostrare sul campo il proprio valore...". A parlare è Roberta Rossi, una delle poche donne attive in Italia nel settore della consulenza finanziaria che oggi farà compagnia ai lettori de La Voce. Ci sono diversi approcci alla consulenza: dalle sim, ai siti come Money Expert, ai professionisti individuali. In cosa si differenziano e quale sarà secondo te il modello che prevarrà? Secondo me a meno che una legge non ponga dei limiti in questo senso le banche continueranno a svolgere in via principale questa attività. A tutti gli altri (compresi i consulenti finanziari) rimarranno solo e sempre le briciole. Indipendentemente dai risultati conseguiti.

Qual è il cliente tipo di un consulente e quali sono gli importi minimi affinché per un cliente diventi efficiente pagare un consulente ulteriore oltre all'intermediario con cui poi farà effettivamente le operazioni?

Posso dire chi è il mio cliente tipo. Uno che prima di me ha provato di tutto. Ha iniziato con la banca come cliente standard, insoddisfatto gli è stato proposto il private banking, la gestione per i clienti VIP, ne è rimasto deluso. Allora ha iniziato a guardare gli hedge fund e le mirabolanti performance pubblicate nella brochure le ha viste solo sulla carta. Deluso per i risultati ha provato con il fai da te. E per un po' gli è andata bene. Poi alla prima crisi di Borsa si è mangiato un'altra fetta del patrimonio. E a quel punto, ma solo a quel punto, prova anche me. E la parcella, che è competitiva rispetto a quello che chiedono le banche per il servizio di consulenza, non è particolarmente esosa.

Negli Stati Uniti sono presenti consulenti a parcella (come lo sei tu), a commissione (come i promotori finanziari), o con entrambi i tipi di remunerazione (come avviene in alcune sim o uffici di private banking). Tutti però hanno pari dignità sul mercato con una chiara definizione dei ruoli, e non ci sono "guerre di categoria". In Italia, al momento non è così. Perché, secondo te, da una certa parte del mondo della consulenza c'è un attacco così deciso specialmente contro i promotori finanziari?

Non ho nessuna posizione preconcepita. Possono andare benissimo il promotore (anche se la legislazione in Italia restringe molto quello che può fare), i consulenti finanziari (anche se operano come battitori liberi senza associarsi a qualcuno) e anche chi è allo sportello bancario. Chiunque va bene. Purché non abbia conflitti di interesse e abbia prodotto, e sia in grado di dimostrarlo, risultati positivi per i propri clienti, ovvero migliori del mercato sia nelle fasi di rialzo sia in quelle di ribasso.

Sul mercato sono oggi disponibili molti gestori indipendenti. Che opinione hai del risparmio gestito? Quali sono le opportunità più interessanti e in che modo le sfrutti per i tuoi clienti?

Il risparmio gestito non mi sembra che gestisca più di tanto ma si limiti spesso a replicare male quello che fanno i mercati. Io cerco di non replicare quello che fanno i mercati ma di avere una gestione molto attiva. Anche con i fondi. Grazie molto all'utilizzo di trading system che con i miei collaboratori abbiamo realizzato per consentire anche ai piccoli investitori di giocare quasi ad armi pari con gli "squali" della finanza. Altrimenti si rischia di finire nella rete dei tonni. Dove sono finiti milioni di risparmiatori in questi anni. Il che non mi mette al riparo dal commettere errori ma dà almeno un senso al mio onorario ce è confermato dai risultati realizzati in questi anni. Avere un piano è fondamentale per un risparmiatore, soprattutto con i mercati degli ultimi 10 anni dove non basta comprare, tenere e nemmeno pregare... Che nel lungo periodo in Borsa si guadagni e che basta affidare i propri soldi agli esperti è una frottole che molti risparmiatori dovrebbero avere imparato.

Qual è l'errore più comune commesso dalle persone che incontrano in fatto di gestione del proprio risparmio?

La lista degli errori è infinita. Ma l'errore più grave è che non riescono a vendere in perdita. Pensano che se tengono duro prima poi qualsiasi cosa risalirà. Confondono il loro desiderio con la realtà. E tengono immobilizzato il capitale per anni. Senza pensare a impieghi o strategie alternative. E premiano così i peggiori gestori, promotori o consulenti. Un bel paradosso.

C'è molta enfasi sugli strumenti speculativi e i danni apportati degli stessi ai mercati: li ritieni responsabili della crisi dei mercati o sono dei capri espiatori?

Non ho nulla contro gli strumenti speculativi. Ma contro il fatto che la stessa istituzione possa sotto diversi cappelli fare qualsiasi cosa si. Il rischio di conflitti di interesse e di abuso di posizioni privilegiate è enorme. E chi non opera in questo settore non ha i mezzi per comprendere queste dinamiche. E in finanza l'ignoranza si paga.

Nonostante anni di tentativi di "educazione", a me chiedono spesso "dove è meglio investire oggi?" o il classicissimo "quanto rende?", e sempre senza fare nessun distinguo su tempi, rischi, quantità e altro, ma solo come richieste assolute. Ti fanno queste domande? Che rispondi?

E' il mio lavoro rispondere queste domande. Per quello che si può rispondere. Alla prima io gli posso dire su quali aree siamo rialzisti e dove non metterli perché abbiamo segnali di debolezza e questo un po' su qualsiasi mercato, settore, valuta e titolo. Ma non so oggi se nei prossimi due mesi questi mercati saliranno del 10 o del 20 o del 30% o se scatterà uno stop e dovremo cambiare cavallo. "Quanto rende?" è una domanda cui è impossibile rispondere. Bisognerebbe essere degli indovini. E io lavoro con davanti un computer, non a una palla di vetro. Tra l'altro la Consob vieta di parlare di rendimenti.