

## Soldiexpert scf al centro della consulenza finanziaria indipendente

di Massimiliano Volpe

19 giu, 12:30

In attesa dell'avvio dell'Albo dei Consulenti Finanziari i siti guidati da Roberta Rossi e Salvatore Gaziano confluiscono in un'unica società, SoldiExpert Società di Consulenza Finanziaria, che si è ritagliata sul mercato italiano un'importante posizione grazie ai risultati realizzati. Merito di un modello di business innovativo basato su tecnologia, innovazione, strategie flessibili e informazione indipendente grazie all'utilizzo di blog e video, pur non puntando tutto solo sull'online.

Oltre 415 clienti paganti, masse sotto consulenza per oltre 85 milioni di euro, una community di oltre 11.900 utenti iscritti ai siti e al blog, una gamma estesa di servizi che spazia dalla consulenza generica con 17 portafogli modello (fra azioni, fondi, ETF, ETC e obbligazioni) e consulenza personalizzata (dove il cliente ha un portafoglio medio di oltre 410.000 euro): sono questi i principali dati numerici che caratterizzano SoldiExpert SCF, la nuova denominazione sociale che ha assunto da pochi mesi la Società i cui siti web più conosciuti sono MoneyExpert.it (consulenza personalizzata), BorsaExpert.it (consulenza generica) e MoneyReport (il blog di informazione).

I clienti che maggiormente scelgono la consulenza finanziaria indipendente di SoldiExpert SCF sono localizzati nel Nord Ovest (46,41%) e nel Nord Est (36,10%), con in testa alla classifica regionale la Lombardia (32,74%), seguita dall'Emilia Romagna (15,25%), dal Veneto (14,8%) e dal Piemonte (10,31%).

"In queste settimane abbiamo festeggiato i dieci anni della nostra divisione Consulenza Personalizzata – afferma Salvatore Gaziano, responsabile delle strategie d'investimento di SoldiExpert SCF – e tredici anni dal lancio dei primi portafogli. L'idea di puntare su strategie realmente attive di tipo quantitativo basate su trading system proprietari si è rivelata lungimirante vedendo come sono andati i mercati e quali risultati hanno ottenuto i portafogli dei nostri clienti, sia in fasi rialziste che ribassiste. La trasparenza che abbiamo sempre utilizzato sui nostri siti ha mostrato di pagare, visto che in Italia - a differenza di quanto accade nel mercato anglosassone - sono dei casi rari chi rende visibile il track record di tutti i consigli forniti al cliente e i portafogli modello confrontati con il mercato. Negli anni siamo diventati anche advisor per Sgr e Banche, a testimonianza che lo spazio per la consulenza finanziaria indipendente di qualità, sia online sia offline, è in forte crescita grazie al web che aumenta esponenzialmente il confronto e la ricerca del reale valore aggiunto da parte dei risparmiatori. Un valore che, secondo la nostra esperienza, non può essere più basato solo sulla relazione fra cliente e Promotore/Banca o sulla gestione passiva o finta attiva o sul marketing fine a se stesso, poiché l'informazione online e offline sta aiutando in questi anni a formare un investitore sicuramente più preparato, consapevole e attento a una consulenza a parcella di valore".