

16 ottobre 2013

IN DIFESA DEI NOSTRI RISPARMI L'ospite di oggi è Roberta Rossi, una delle poche donne della finanza italiana. Alla professionalità unisce anche grandi capacità di comunicazione

Investire è un'arte, al femminile

La società di consulenza finanziaria indipendente di cui è titolare di chiama MoneyExpert.it (www.moneyexpert.it), ed esperta lei lo è davvero. L'ospite di oggi è Roberta Rossi, una delle poche donne della finanza italiana. Brillante bocconiana, già responsabile dei contenuti relativi alla finanza personale del popolare sito Soldionline.it, nel suo lavoro di consulente si divide tra Lericci, Milano e Alba, e ha appena terminato un ciclo di conferenze che l'ha portata a discutere di risparmio e investimenti in molte città del centro-nord. Alla professionalità tecnica, unisce anche grandi capacità di comunicazione, sempre impreziosite dal suo tocco femminile.

Lei ha creato una serie di guide in e-Book gratuiti per spiegare la Borsa e la finanza parlando delle grandi opere e dei grandi artisti. Come è nata quest'idea?

«Volevo spiegare la finanza personale, che è l'arte di investire bene i propri risparmi, in modo semplice e che coinvolgesse il pubblico più vasto possibile di persone. Il mio obiettivo era arrivare a tutti, anche a quelli che di finanza non si interessano perché la trovano una materia difficile e noiosa. Investire bene il proprio patrimonio, piccolo o grande che sia, è un problema universale e cosa c'è di più universale dell'arte? Così è nata l'idea di raccontare i principi base dell'investimento usando come metafora dei quadri di artisti famosi. Un viaggio nella bellezza, per parlare di qualcosa di molto concreto: come impiegare meglio i propri risparmi sconfiggendo tanti modus operandi sbagliati che ci hanno aiutato a sopravvivere al tempo della preistoria, ma che sono un inutile fardello mentale quando si tratta di investire ai nostri tempi!».

E' fra le poche consulenti finanziarie indipendenti donne in Italia e probabilmente una di quelle con il più alto patrimonio sotto consulenza. C'è apertura o discriminazione? Cosa può portare il "tocco femminile" in questo settore?

«In Asia le private banker donna sono più numerose dei colleghi maschi. Chi



Roberta Rossi

si interfaccia con il cliente deve avere una grande capacità di ascolto, capire la sua reale propensione al rischio, il tipo di investimento più adatto non solo alla sua testa, ma anche alla sua pancia. L'intuizione, la comprensione, la disponibilità sono da sempre doti più femminili che maschili. Personalmente non ho trovato nessuna discriminazione da parte dei colleghi maschi. Ho avuto la fortuna di lavorare con uomini di grande esperienza e professionalità che mi hanno sostenuto e fatto crescere. Molto di quello che so lo devo a loro: Diego Pastorino di Soldionline, che purtroppo non c'è più, Franco Paternolli di Compagnia Privata Sim e naturalmente mio marito Salvatore Gaziano».

Come vede il futuro della consulenza finanziaria indipendente? Qualche anno fa sembrava che dovesse conquistare il mercato invece non è accaduto, tutt'altro. Perché?

«Le banche e le reti di consulenza hanno capito che in Italia il perno della relazione consulente-cliente ruota più attorno al rapporto personale che alle performance. Sembrerà assurdo, ma è così. E su questo le grandi reti bancarie sono praticamente imbattibili perché hanno un esercito di persone che ha molto tempo da dedicare al cliente, visto

lenza indipendente sono più uomini o donne? C'è un approccio diverso al modo di investire?

«La maggior parte dei miei clienti sono uomini. Le mie clienti donne sono persone che lavorano nel campo amministrativo-contabile e che quindi mentalmente sono già abituate a maneggiare soldi. O sono parenti dei miei clienti maschi che gli raccontano la loro esperienza finanziaria con MoneyExpert. L'atteggiamento donne-uomini verso il denaro e l'investimento è opposto. La richiesta maschile è: "Mi faccia guadagnare", quella femminile è: "Non mi faccia perdere". La logica dell'uomo è speculativa, l'atteggiamento della donna è più conservativo. Sono differenze ataviche tra i sessi che ritroviamo anche nell'investimento. E se tenute insieme possono portare ad avere il cliente ideale per il consulente: esigente, ma nel contempo prudente, in grado di comprendere il vero valore aggiunto di una consulenza indipendente come la nostra».

Lei e suo marito avete appena concluso un ciclo di conferenze in molte città del centro-nord. Cosa ci può raccontare di questa esperienza?

«C'è grande sfiducia sull'Italia come prospettive economiche e professionali. E molti miti sono caduti come quello della casa come porto sicuro o della terra come bene rifugio e anche le banche italiane oltre che il debito pubblico sono visti come impiego sempre più potenzialmente pericoloso se la nave Italia non esce velocemente dalle secche. C'è poi una totale sfiducia verso la politica che non sa nemmeno utilizzare un coltellino svizzero in questa situazione per tagliare i costi della spesa pubblica quando ci vorrebbe l'ascia. Ma chi ha dei risparmi da parte proprio perché sa che saranno più importanti per il proprio futuro finanziario familiare vuole gestirli con maggiore sicurezza e metodo. E apprezza sempre più chi non gli racconta favole ma ci mette la faccia e può dimostrare di aver realizzato risultati concreti e positivi nel tempo, sapendo però controllare il rischio e adeguandosi continuamente ai mercati».

Simone Mariotti
www.simonemariotti.com

che le strategie di investimento sono decise dall'alto. Questo rapporto è stato messo in crisi in modo drammatico due volte negli ultimi 15 anni. Nel 2000 con la bolla della new economy e durante la crisi finanziaria del 2007-2008 dove le perdite sugli investimenti azionari sono state superiori al 50%. Alcuni clienti delle banche e delle reti di vendita hanno iniziato così a non guardare solo al rapporto personale e a concetti astratti come il private banking usati spesso solo come uno slogan. Ma ai risultati reali realizzati, alla capacità di controllare il rischio nelle fasi di mercato ribassiste, al conflitto di interessi delle banche che fanno sempre più mestieri, e hanno iniziato così a guardare ad altri operatori professionali. Personalmente è da oltre 10 anni che svolgo la mia attività di consulenza indipendente e conquistarsi una credibilità e una clientela non è facile perché l'handicap rispetto al promotore o al bancario che racconta che con lui la "consulenza non costa nulla" (e non è vero) è fortissima. Ma gli spazi ci sono a patto di fornire reale valore aggiunto al cliente e non raccontare favole. E di non essere una "one man company". E nemmeno una "one woman company" naturalmente...»

I clienti che si rivolgono alla consu-