

18 giugno 2014

Finanza. Consulenti senz'Albo

ANDREA DI TURI
MILANO

Le armi in più della consulenza finanziaria indipendente, in Italia ancora una nicchia in un mercato dominato da raccolta bancaria e reti di promotori, potrebbero essere proprio i risparmiatori. Che sul web hanno la possibilità di confrontare facilmente le offerte dei vari attori e scegliere la migliore. A patto però di essere risparmiatori informati e consapevoli, in possesso cioè di quella cultura finanziaria che da noi è merce ancora piuttosto rara. Educazione finanziaria e relazione col cliente sembrano allora le migliori frecce nell'arco per una consulenza finanziaria indipendente che vuole crescere. Anche perché «un cliente informato è più fedele e coinvolto»,

Ma quelli «indipendenti» crescono con l'educazione finanziaria e la Rete L'esperienza dei pionieri di SoldiExpert

ha detto ieri Roberta Rossi, presentando la società di consulenza finanziaria indipendente SoldiExpert Sfc, di cui è responsabile per la consulenza personalizzata, in cui sono confluiti i siti MoneyExpert.it, BorsaExpert.it e il blog MoneyReport.it. Con oltre 85 milioni di euro di risorse sotto consulenza (anche per sgr e banche), 415 clienti, quasi 12mila iscritti a siti e blog (fra cui la newsletter «Tra moglie e marito», che cura col coniuge Salvatore Gaziano, responsabile

strategie d'investimento), SoldiExpert ha una storia quasi paradigmatica per la consulenza indipendente in Italia, che ancora attende l'istituzione dell'Albo dei Consulenti finanziari a sette anni dalla direttiva europea Mifid. Partita nel 2002 con un portafoglio di azioni italiane, pian piano la società ha ampliato l'offerta di servizi, investendo molto in innovazione tecnologica e attirando l'interesse anche di risparmiatori facoltosi e grandi investitori. Per farsi conoscere ha puntato non sulla pubblicità ma sull'informazione, la trasparenza (ad esempio sul confronto del rendimento dei portafogli offerti col mercato e sui track record dei consigli forniti al cliente) e l'educazione finanziaria, organizzando coi risparmiatori incontri one-to-one e conferenze.