

Consulenza finanziaria, gli italiani vogliono una gestione attiva e flessibile

Un numero sempre crescente di clienti si rivolge a canali non tradizionali. Rossi (SoldiExpert): “Ci sono grandi opportunità nel settore della consulenza finanziaria indipendente e del cosiddetto robo-advisoring sul mercato italiano e non solo”.

Stefania Pescarmona | 26 agosto del 2015 - 07:00 hrs.



Autore dell'immagine: immagine concessa

Un numero sempre crescente di clienti si rivolge a canali non tradizionali, alla ricerca di una consulenza attiva e flessibile. Quali opportunità si aprono nel settore della **consulenza finanziaria indipendente e del cosiddetto robo-advisoring** sul mercato italiano? FundsPeople lo ha chiesto a [Roberta Rossi](#), responsabile della consulenza di SoldiExpert SCF, una delle principali società di consulenza finanziaria indipendente in Italia che opera da 14 anni in una logica multi-asset, fornendo consigli e indicazioni operative su azioni, obbligazioni, fondi ed ETF sia azionari che obbligazionari, grazie a strategie di tipo quantitativo e metodologie proprietarie, ideate dal proprio ufficio studi.

SoldiExpert è stata fra i pionieri in Italia nella consulenza finanziaria indipendente sui fondi e sulle sicav con strategie attive e flessibili, a chi vi rivolgete?

La maggior parte dei nostri clienti sono persone che arrivano dalla consulenza finanziaria offline: sono ex clienti di promotori finanziari o di banche o di private banking. Nel passato era più presente la tipologia del risparmiatore fai-da-te, soprattutto innamorato del trading sulle azioni italiane. Oggi si parla sempre più di gestione complessiva del patrimonio e su tutti gli asset (azioni, fondi, sicav ed Etf) e di patrimoni molto più alti per singolo cliente. In generale, ci rivolgiamo a chi cerca consigli indipendenti sui propri risparmi perché ha il sospetto (a volte fondato) che negli ultimi anni gli abbiamo rifilato prodotti utili più per chi li collocava che per il cliente finale. A quelli stufi di farsi tosare e di essere trattati come mucche da mungere. A chi guarda ai risultati e non si fa incantare dalle pubblicità e dagli slogan. E questo tipo di clientela è proprio quello che sta crescendo sempre più grazie a Internet e ai social network. Spesso quando si parla della consulenza finanziaria online si parla della generazione dei “millennials”, ovvero dei nativi digitali come clientela naturale. Ma le

cose non stanno proprio così. Chi **in Italia ha risparmi e patrimoni ha quasi sempre più di 50-60 e anche 70 anni e** questo tipo di clientela guarda sempre con maggiore attenzione a una società come la nostra: già oggi i 2/3 del nostro fatturato arrivano proprio da risparmiatori con patrimoni medi sotto consulenza di almeno 400.000 euro.

Quali sono le caratteristiche che contraddistinguono SoldiExpert dagli altri competitor?

Rispetto al mondo tradizionale della consulenza finanziaria offline non accompagniamo il cliente solo nella fase iniziale della costruzione del portafoglio, ma siamo molto attenti a rimodulare il portafoglio in funzione degli inevitabili cambiamenti dei mercati, con check up settimanali di tutte le posizioni dei clienti. Questo piace molto ai risparmiatori che cercano **una consulenza indipendente, ma anche attiva**, e non basata soprattutto su rassicurazioni sulle virtù del lungo periodo, torte e pigri ribilanciamenti. Non vogliamo esporre i nostri clienti a subire passivamente i mercati e non vogliamo che rimangano con portafogli “vecchi” inadatti ad affrontare le tempeste nelle fasi di ribasso e incapaci nel tempo di cogliere le opportunità migliori nelle fasi di rialzo. Rispetto ai nostri concorrenti online siamo due volte differenti: siamo un po’ più “umani” e molto “sostanziosi”, nel senso che non offriamo pochi prodotti validi per tutti, ma abbiamo puntato da anni sulla estrema personalizzazione del servizio e su un livello di clientela anche molto benestante che richiede quindi servizi di private banking.

In cosa consiste l'approccio multi-asset attivo che adotta la società?

Molte strutture di consulenza online e offline si concentrano su pochi prodotti: offrono consulenza solo su fondi o solo su ETF o su azioni. Noi facciamo consulenza su tanti asset, ci rivolgiamo sia ai clienti privati che vogliono replicare le nostre strategie da sé con la propria banca sia al mondo degli istituzionali che usano le nostre strategie nelle loro linee di gestione patrimoniale. Questa sorta di “biodiversità” ci consente di **personalizzare meglio**, rispetto a realtà più monolitiche, **il portafoglio del cliente e il tipo di rapporto in funzione delle singole esigenze e della singola taglia di patrimonio**. Lavoriamo su tanti strumenti finanziari e per ogni tipologia di strumento su centinaia e migliaia di alternative possibili: il private banking della banca lavora spesso su 15-20 società di gestione diverse, mentre noi esaminiamo i fondi di un centinaio di società di gestione. E tutto questo è possibile naturalmente perché **abbiamo creduto molto nella tecnologia e nel “robo-advisoring”, soprattutto nella selezione dei titoli o dei fondi** con strategie proprietarie che il nostro ufficio studi ha sviluppato su metodologie statistico-matematiche fin dal 2001.

La vera essenza di essere multi-asset è la gestione attiva, come ad esempio essere totalmente liquidi perché il mercato è ribassista su tutto: e questo è un must che chi offre consulenza indipendente, e non vede i suoi compensi dipendere dalle retrocessioni sui prodotti collocati, può offrire più facilmente ai propri clienti.

Che suggerimenti si sente di dare a un investitore che vorrebbe migliorare la gestione dei propri asset?

Pensare primariamente allo scopo dei propri investimenti, all’orizzonte temporale che ha di fronte e al rischio che è disposto a sopportare. E **guardare prima ai rischi che ai rendimenti**, perché nella sua storia di investitore si troverà sicuramente ad affrontare mercati avversi. Inoltre, decidere una strategia in base all’emotività o sul presupposto che le cose andranno sempre bene non è mai una saggia decisione. In generale, non è facile essere investitori. Occorre prima di tutto essere un po’ investigatori e non credere a tutto quello che viene raccontato. Un po’ di sana diffidenza è giusto quando si parla di soldi; quindi prima di parlare di rendimenti sarebbe sempre meglio parlare di rischi, poi di strategie (anche non convenzionali) e solo alla fine di strumenti finanziari.

Cosa chiedono in questo momento i vostri clienti, retail e istituzionali?

Protezione dalle fasi avverse dei mercati; ricerca di opportunità di investimento e di stare in liquidità, se serve. Insomma, una strategia di investimento attiva.

A livello societario, come sta andando il 2015?

Abbiamo da poco chiuso l'esercizio al 30 giugno e siamo estremamente soddisfatti dei risultati realizzati. Abbiamo superato di slancio i 100 milioni di euro di masse sotto consulenza, mentre i clienti hanno oltrepassato quota 500. Siamo stati fra i primi in Italia a puntare sull'online e sulla consulenza finanziaria indipendente e non abbiamo mai chiuso alcun esercizio in perdita. Crediamo fortemente che non è la leva del basso prezzo quella su cui occorre puntare, ma piuttosto quella dell'alto servizio e soprattutto in mercati come quello italiano. Il 2015 sta procedendo bene anche se il rallentamento dei mercati o la correzione anche marcata del settore obbligazionario ha preoccupato sicuramente un certo tipo di risparmiatori, paralizzandone le scelte o la fiducia. Ma ribassi e correzioni fanno parte da sempre dei cicli dei mercati ed esiste un mercato per la consulenza finanziaria indipendente significativo che nei prossimi anni crescerà sempre di più.

Avete progetti di sviluppo per il medio termine? In che ambiti?

Ci siamo dati degli obiettivi importanti entro la fine del 2015 e riguardano prima di tutto la crescita interna. Siamo dell'idea che in questo settore sia sempre più importante accrescere la qualità dei servizi e il valore aggiunto fornito alla clientela piuttosto che ragionare solo in termini di crescita del fatturato. In quasi 15 anni di attività possiamo vantare (grazie alle strategie attuate) risultati nettamente migliori del mercato in termini di rendimento/rischio in tutti gli ambiti. È insomma un periodo molto fecondo per la nostra società, in termini di accordi, investimenti in software, tecnologia e nuovo personale e ci stiamo preparando "agguerriti" alla rivoluzione Mifid 2016.

<http://www.fundspeople.it/notizie/consulenza-finanziaria-gli-italiani-vogliono-una-gestione-attiva-e-flessibile-151662>
