

Gaziano (**SoldiExpert** SCF): "Siamo una società robo old economy"

LINK: <http://it.fundspeople.com/news/gaziano-soldiexpert-scf-siamo-una-societa-robo-old-economy>

"Piuttosto che inseguire la crescita del numero di clienti a tutti i costi, guardiamo molto all'ultima riga del conto economico. Un business model per essere sostenibile deve stare finanziariamente in piedi". Così Salvatore Gaziano, direttore investimenti di **SoldiExpert** SCF, riassume la filosofia della società che ama definire "old economy". In un'intervista a Funds People ha parlato di sfide e futuro della consulenza, risultati societari e opportunità d'investimento per il 2017. **SoldiExpert** SCF offre una consulenza finanziaria senza compromessi e basata su un approccio attivo. L'obiettivo è cercare di ottenere rendimenti migliori del mercato con minori rischi. "I mercati finanziari richiedono un approccio flessibile e ci rivolgiamo a risparmiatori consapevoli che condividono questo pensiero. Non bastano ricette facili o solo il lungo periodo per ottenere rendimenti apprezzabili nel tempo. Anche per questa ragione utilizziamo la tecnologia e gli algoritmi e in Italia siamo stati i pionieri di quello che è oggi viene definito roboadvisoring", spiega Gaziano. Al di là dei cambiamenti normativi prossimi, le fintech stanno contribuendo a cambiare non poco il modello di consulenza al quale eravamo abituati in Italia. Il dibattito è particolarmente acceso, per questo chiediamo a Gaziano di esporci quali sono, secondo lui, i principali vantaggi e svantaggi di un approccio robo advisory, e quale sarà il futuro di questi strumenti. Tra i punti di forza, l'esperto intravede la possibilità di "ragionare in modo non discrezionale, il che costringe ad avere strategia e metodo". Il principale svantaggio, invece, è forse quello di "pensare che gli algoritmi possono tutto, facendoci dimenticare che i risparmiatori restano comunque esseri umani e non dei robot che ragionano razionalmente al 100% in termini di rendimenti e benchmark, orizzonti temporali e volatilità". Sul futuro della consulenza robotizzata, Gaziano non ha dubbi. Se è vero che da un lato sta costringendo tutto il settore a migliorare e fare di più in termini di conoscenza del cliente, elaborazione delle strategie e fornitura del servizio, è altrettanto vero che "la componente umana resta fondamentale per moltissimi clienti, soprattutto nel caso di esigenze complesse ed è necessario e utile sposare un approccio ibrido". Sebbene la normativa sul settore abbia creato più confusione che chiarezza nei confronti dei risparmiatori - "ora con le parole siamo diventati tutti consulenti finanziari", afferma ironicamente l'esperto -, il vantaggio rispetto al passato è che oggi è più facile capire in cosa consista questo lavoro. "Quando abbiamo iniziato alla fine del 2001 in molti ci dicevano che nel settore difficilmente ci sarebbe stato qualche risparmiatore disposto a pagare una parcella per un servizio che la banca apparentemente gli forniva gratuitamente". Per la società il 2016 è stato un anno di transizione. "Dopo la forte crescita degli anni scorsi, nell'ultimo anno e mezzo ci siamo concentrati soprattutto sul potenziare la nostra struttura dal punto di vista informatico per rendere sempre più scalabili e avanzati i nostri servizi per la clientela". Parallelamente, la società ha investito in ricerca e sviluppo, potenziando il suo Ufficio Studi per diversificare e rafforzare ulteriormente le sue strategie su azioni, fondi ed ETF. "Le masse sotto consulenza sono rimaste sopra i 100 milioni di euro e nonostante gli ingenti investimenti effettuati il bilancio 2016 è stato molto positivo in termini di redditività", ci dice Gaziano. Per quanto riguarda i prodotti e i settori che hanno riscosso più successo nel 2016, anno difficile per l'azionario, soprattutto italiano, l'esperto afferma: "I nostri portafogli non solo hanno retto alla discesa (arrivata al culmine al 30% circa) ma in diversi casi hanno chiuso con rendimenti positivi perfino a 2 cifre e quindi ciò ha attirato un forte interesse sulle nostre strategie. Un discorso simile è valso, nella parte finale dell'anno, per i nostri portafogli di ETF". Verso la fine del 2016, poi, la società ha incrementato gradualmente la parte azionaria che aveva tenuto bassa nella prima parte dell'anno. "Sull'azionario internazionale abbiamo per esempio nel portafoglio ETF (+6,25 % da inizio 2017) puntato sul settore tecnologico e della robotica, sui mercati di frontiera, sulle società del settore del private equity, sui Paesi Emergenti e sul Brasile oltre che sull'azionario Usa. E recentemente sull'azionario europeo abbiamo puntato anche sul mercato tedesco". L'approccio della società rispetto al futuro è molto flessibile. "I temi d'investimento che abbiamo

sull'azionario, per esempio, vengono rimessi in discussione mediamente ogni mese analizzando e confrontando l'andamento di tutti i settori e mercati. Ma non tutte le ciambelle escono col buco. Sulle banche italiane, per esempio, abbiamo chiuso in perdita le poche operazioni consigliate negli ultimi mesi. Per cercare di ottenere nel tempo rendimenti migliori sul mercato e rischiare meno occorre essere anche disposti a chiudere un più elevato numero di operazioni in perdita. Non si scappa da questa legge, salvo vendere illusioni", conclude Gaziano. Quali sorprese ci riserverà, dunque, **SoldiExpert** nell'immediato futuro? Il 2017 è l'anno in cui la società porterà a termine il programma avanzato di digitalizzazione delle sue strategie e della sua piattaforma informatica. "Questo significherà per noi liberare più risorse per crescere sul mercato e organizzare eventi e iniziative per far conoscere il nostro approccio che è sempre più multi asset e multi strategy e raccoglie un forte interesse sul mercato non solo dagli investitori privati ma anche da quelli istituzionali".