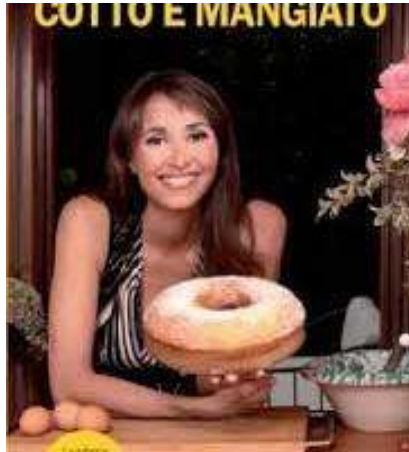


PERCHE' LE TORTE SONO UNA CA...VOLATA PAZZESCA



Buone quelle della nonna, ma quando si parla di torte finanziarie...investi tot in Europa, tot nelle azioni Usa e tot nei Paesi Emergenti meglio lasciar perdere. A meno di non voler finire cotti e mangiati...

[Continua alla pagina seguente >>>](#)

E' ONLINE IN OMAGGIO LA GUIDA SALVAFISCO. AUMENTANO LA TASSAZIONE SUI GUADAGNI E TI CANCELLANO PURE LE MINUSVALENZE PASSATE. LO SAPEVI?



Una guida gratuita al nuovo regime fiscale che - salvo cambiamenti imprevisi - partirà dal 1° luglio prossimo. Dove si spiega come funzionerà la batosta e come provare a difendersi.

[Continua a pagina 8 >>>](#)

[Se non l'hai ancora scaricata clicca qui e potrai farlo subito!!!](#)

Sommario

PAG. 2

Inchiesta

PERCHE' LE TORTE SONO UNA CA...VOLATA PAZZESCA

di Roberta Rossi

PAG. 8

Fisco

E' ONLINE IN OMAGGIO LA GUIDA SALVAFISCO. AUMENTANO LA TASSAZIONE SUI GUADAGNI E TI CANCELLANO PURE LE MINUSVALENZE PASSATE. LO SAPEVI?

di Mara Dussont

PAG. 10

Consulenza Finanziaria

Segreti e Bugie della consulenza finanziaria indipendente

di Roberta Rossi

PAG. 15

Interviste

PER INVESTIRE? CI VUOLE CERVELLO. PAROLA DI CAMPIONI NELLO SPORT

di Roberta Rossi

PAG. 19

Eventi

INVESTIRE IN FONDI (E AZIONI) COME NESSUNO TE L'HA MAI INSEGNATO. LA CONFERENZA ALL'ITFORUM 2014

di Anna Iko

PAG. 21

Tra moglie e marito

Sai chi era Pete Best e che fine ha fatto Marina Occhiena dei RICCHI E POVERI? Dell'importanza come investitori di non scendere dal treno giusto per prendere quello sbagliato

di Roberta Rossi e Salvatore Gaziano

PAG. 26

Tra moglie e marito

MIA MOGLIE E' UNA STREGA. QUANDO SALE SUL PALCO DELL'ITFORUM E PARLA DEI TUOI RISPARMI!

di Roberta Rossi e Salvatore Gaziano

INCHIESTA

PERCHE' LE TORTE SONO UNA CA...VOLATA PAZZESCA

Roberta Rossi

Buone quelle della nonna, ma quando si parla di torte finanziarie...investi tot in Europa, tot nelle azioni Usa e tot nei Paesi Emergenti meglio lasciar perdere. A meno di non voler finire cotti e mangiati...

Lo confesso odio le torte: no non quelle fatte in casa, quelle mi piacciono (soprattutto se non le faccio io, visto che ho una percentuale di successo del 20%, ovvero una su cinque mi viene bene). Sono le torte pubblicate sui giornali finanziari che non mi piacciono. Come questa per intenderci (ma ce ne sono milioni perché tutti i giornali finanziari le pubblicano) che ho visto recentemente all'interno di un pezzo intitolato "RICETTE Tre menu da replicanti: piatti facili e per tutti i palati".



Questa non è una torta buona come quella della nonna perché da un peso predefinito e statico alle varie asset class (tot di azioni africane, tot di azioni Usa, tot di Giappone...) in un mondo come quello finanziario che

- Muta continuamente

- Di volta in volta da un premio al rischio diverso a ciascuna di queste componenti del portafoglio, ovvero agli ingredienti della torta.

Il "fritto misto", è buono solo quello del ristorante

La torta suggerita è un po' un "fritto misto" finanziario: si inserisce tutto e il contrario di tutto, l'oro come le Borse, i paesi emergenti e quelli sviluppati, l'America e l'Europa, le obbligazioni societarie in dollari e anche quelle in euro. E ogni volta che viene composta se si va a vedere bene il gestore "furbetto" cambia qualche pezzo: guardate per esempio il peso in questo delle azioni dei Paesi Emergenti... Uno o 2 anni fa il consiglio sarebbe stato probabilmente un peso superiore. Ed è inutile ricordarvi che nell'ultimo anno e mezzo le azioni dei paesi emergenti (come le obbligazioni) hanno avuto un andamento molto deludente.

Ben che vada l'investitore che segue questa torta guadagnerà come il mercato se si verificano le seguenti ipotesi

- i mercati salgono
- la capitalizzazione delle varie Borse suggerite sale alla stessa maniera o come

singole componenti (il Giappone sale dell'x% come l'America, l'Europa e l'Africa) o complessivamente (il mercato sale il 3%, le azioni africane che pesano per il 2,5% sul portafoglio perdono il 3% e le azioni Asia che pesano sempre per il 2,5% guadagnano il 9%).

Ma se il mercato non sale? Che ne sarà della torta? E se sale ma premia in modo molto più importante alcune componenti come le azioni africane a cui è stato dato un peso basso all'interno del portafoglio? E se i paesi emergenti da cui dipende a livello azionario il 10,5% del portafoglio crollano? L'investitore perderà molto più del mercato.

Specularmente se il mercato dovesse invece salire ma non in modo omogeneo ovvero secondo l'impostazione della torta il risparmiatore perderà opportunità di guadagno. Se le Borse europee dovessero fare molto meglio di quella americana o dei Paesi Emergenti questo investitore sarà comunque investito per massimo il 15% del portafoglio. E non un grammo di più.

La diversificazione? Una protezione contro l'ignoranza

Se una di queste componenti della torta fa molto meglio o molto peggio di un'altra l'investitore perderà nel primo caso la possibilità di guadagnare più del mercato e nel secondo caso (diverse componenti fanno peggio del mercato) otterrà un risultato inferiore.

Queste torte (che non forniscono solo i giornali finanziari ma la stragrande maggioranza delle banche e dei promotori finanziari) danno al portafoglio dell'investitore una corazza rigida non in grado di adattarsi

alle varie stagioni dei mercati. Le Borse scendono? Rimani comunque investito con la ricetta del CorriereEconomia (o chi per lui) con il 54% del tuo capitale sui mercati finanziari. Mi chiedo che senso abbia anche per un investitore aggressivo mantenere stabilmente un'esposizione al mercato azionario anche quando questo cambia direzione e da rialzista diventa ribassista.

O forse queste torte sono una "protezione contro l'ignoranza" per dirla con Warren Buffett, il guru dell'analisi fondamentale che ha fatto dello stock picking il suo credo? La selezione dei titoli è premiante secondo Buffett, non la diversificazione. Se metto un po' di tutto in portafoglio, qualcosa andrà bene. O se qualcosa andrà male visto che ho messo un sacco di temi di investimento ci sarà qualcosa che andrà bene. Ma siamo sicuri che questo ragionamento regga a qualsiasi stagione dei mercati?

Cosa c'è che non va nel concetto di diversificazione? Che in Borsa in picchiata non serve a nulla. Lo abbiamo visto nella crisi del 2007-2008 quando il mercato che ha perso meno ha lasciato sul terreno il 40% medio!

Come si vede nel grafico sotto tratto da Plus del Sole24Ore durante la crisi economica le Borse mondiali hanno avute tutte un andamento pesantemente ribassista e a poco sarebbe servito avere in portafoglio un pezzo di ciascuna di esse. Si sarebbe perso tanto e comunque.



La famosa torta dell'investitore fatta nel 2007 mettendo dentro un po' di Italia, un po' di Stati Uniti, un po' di azioni inglesi, un po' di Cina e un po' di Germania avrebbe comunque bruciato buona parte dei risparmi. E per recuperare poi la perdita subita sarebbe stata necessaria una risalita di quasi il 100%!

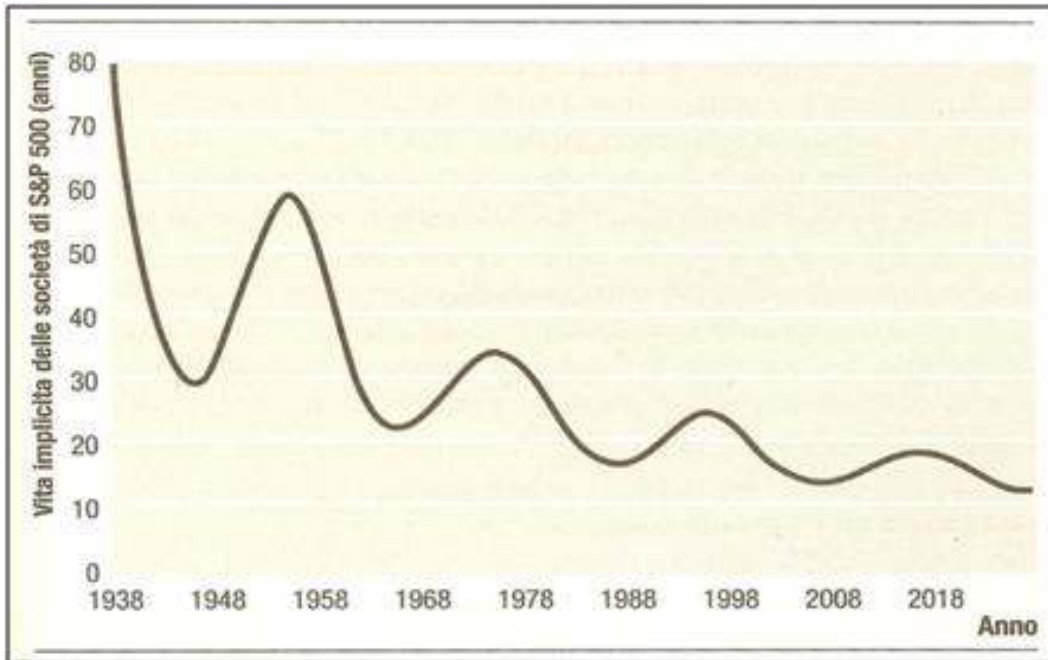
Poi però le Borse hanno svoltato nel marzo 2009 ma anche nella fase di rialzo hanno iniziato a salire in ordine sparso. Anche in questo caso la diversificazione non sarebbe stata premiante perchè avrebbe ridotto le opportunità di guadagno dell'investitore.

Dopo decenni di esperienza sui mercati finanziari siamo giunti alla conclusione che un approccio statico all'investimento sia la ricetta peggiore che si possa consigliare a un investitore. Ragione per cui quando leggiamo di "torte" per gli investitori come ai tori quando vedono il rosso ci monta il nervoso :-)

Capisco che c'è ancora in molti risparmiatori il sogno dei titoli da mettere nel cassetto, che le torte (fatte per di più con un Etf per ciascun asset come si consiglia nell'articolo del CorrierEconomia) siano un modo "facile" per risolvere il problema dell'investimento una volta per sempre (compro quei 18 Etf consigliati nelle proporzioni suggerite e non mi tocca movimentarli), ma la realtà è maledettamente più complessa. E ignorarlo può costare caro, molto caro se si seguono queste ricette sulla propria pelle.

Panta Rei

Viviamo in un mondo che cambia continuamente come spiega bene questo grafico che mostra come nel 1938 la vita media delle aziende americane a maggiore capitalizzazione era di circa 80 anni e oggi siamo a meno di 20



Secondo il “Copenhagen Institute for Futures Studies” i prossimi 50 anni vedranno nel mondo più cambiamenti di quanti ne abbia vissuti l’umanità negli ultimi 5000 anni. Dall’agricoltura alla sanità, dall’energia all’informazione.

E in un mondo che cambia continuamente non si può pretendere di avere un approccio statico. E nemmeno di avere un po’ di tutto in portafoglio perché il mercato è diventato sempre più selettivo.

Un approccio moderno all’ investimento non può che essere

- attivo
- focalizzato



Ma questo è un approccio difficile! Per questo non è “per tutti”. E non ci metto dentro solo i risparmiatori tra questi “tutti” ma anche banche, reti di vendita, consulenti finanziari, indipendenti e non.

Cotto e mangiato

Che poi sarebbe anche sensato che il risparmiatore sedotto dalle torte come quelle che mi ha segnalato un risparmiatore folgorato da quelle pubblicate sul sito del Sole24Ore su un pezzo dedicato al “Come vivere di rendita” potesse chiedere agli esperti intervistati: ma voi che consigliate queste ricette come avete affrontato i mercati degli ultimi cinque, dieci e quindici anni? Mi fate “assaggiare” un po’ delle vostre reali performance passate? No sa visto che qui non si tratta della torta di mele ma dei miei sudati risparmi...vorrei vedere qualche track record. Perché se parliamo di torte da mangiare basta il libro della Benedetta Parodi

“Cotto e mangiato” 1,5 e mezzo di copie vendute, una anche a me, anche se nonostante la piacevolissima lettura in cucina non ho “svoltato”).

Quando si tratta di torte in cui devo investire i miei risparmi, è un po' diverso. Il giornale non basta e i consigli “now and forever” lasciano il tempo che trovano. A meno di non voler fare la fine di un piatto della Parodi: “Cotto e mangiato”.

Quando si investe, occorrono ben altro che i portafogli statici e le torte! Serve una strategia attiva, dinamica e flessibile. E' questo che crediamo. E che facciamo quotidianamente nel prenderci cura come SoldiExpert SCF dei patrimoni dei nostri clienti.

Quante società, consulenti, banche, promotori o società di gestione conoscete che ogni settimana si mettono come noi a fare questo lavoro di confronto e suggeriscono eventuali movimenti e switch fra i vari strumenti di investimento?

Un approccio al mercato attivo e focalizzato come quello seguito da SoldiExpert SCF è finanziariamente più impegnativo per chi lo promuove e per chi lo segue di uno statico.

Per chi lo promuove significa analizzare migliaia di investimenti alternativi. Per il Cliente che lo segue significa movimentare di più il portafoglio e anche chiudere in perdita un maggior numero di operazioni (anche il 50%!). Psicologicamente non è né facile né “per tutti”. Ci vogliono costanza e disciplina, tenacia e pazienza, doti molto più diffuse tra gli atleti che non tra gli investitori.

Il premio che si può ottenere a fronte di questo approccio è naturalmente significativo. Dal 2002 a oggi nonostante anni per i mercati azionari “disgraziati” il rendimento annuo

medio sull'azionario dei nostri portafogli è stato, infatti, del 9% (addirittura del 12% sull'azionario Italia) con un rischio fatto correre ai nostri clienti inferiore della metà alla volatilità sul mercato. Nello stesso periodo il rendimento medio annuo del mercato azionario è stato del 2%. E anche sul mercato obbligazionario nello stesso periodo abbiamo sovraperformato il mercato sia come rendimenti che come controllo della volatilità.

Lavorare (non ci) stanca

Non è facile nemmeno per noi seguire questo approccio attivo e focalizzato. Una società di consulenza finanziaria che come SoldiExpert SCF segue questo approccio deve

- monitorare ogni settimana (non tre o quattro volte l'anno come fanno altri) migliaia di investimenti alternativi (e non poche decine di asset)
- classificarli in base a determinati indicatori testati nel tempo in base alla loro forza relativa
- dare ai clienti molti più segnali operativi
- aggiornare le loro posizioni
- far comprendere pro e contro di questo tipo di approccio e fare educazione e formazione finanziaria continua: se a un investitore devi raccontargli la favola del “compra e tieni” è molto più facile
- investire in ricerca e sviluppo

E' un lavoro molto complesso, time consuming (ovvero porta via molto tempo), costoso, possibile grazie a investimenti che

da oltre un decennio facciamo in tecnologia e risorse umane (Fortunatamente non abbiamo mai avuto bilanci in forte perdita come alcuni estensori delle torte).

Quella di SoldiExpert SCF è anche una strategia commercialmente rischiosa: quando metti i clienti in difesa facendoli stare in liquidità ci sono mille sirene pronte a sedurli e portarteli via. Il ragionamento di alcuni (pochi per fortuna) è il seguente: che senso ha pagare un consulente che non mi da segnali? Un senso ce l'ha eccome. Sono i momenti in cui cerchiamo di evitare questo: il knock out, un colpo talmente forte al proprio patrimonio causato da un ribasso così forte delle Borse che il risparmiatore non si riprende più.

Mi rendo conto che forse non spieghiamo abbastanza l'enorme lavoro che c'è dietro le strategie operative di SoldiExpert SCF e quanti investimenti abbiamo sostenuto negli ultimi decenni per stare al passo con i mercati e per selezionare gli investimenti più interessanti per i nostri clienti, ma di una cosa sono sicura: investire non è un'operazione "facile" e "per tutti".

E di un'altra cosa sono sicura: i risultati che abbiamo fatto realizzare ai nostri clienti oramai in oltre 13 anni di attività solo come SoldiExpert SCF non sono frutto del caso ma di un metodo. Che non sarà naturalmente perfetto (ci possono essere falsi segnali, operazioni in perdita anche consecutive, mesi in cui abbiamo rendimenti peggiori del mercato) ma si è dimostrato molto robusto consentendo a chi l'ha seguito nell'orizzonte temporale corretto di guadagnare realmente molto di più dell'andamento dei rispettivi mercati, rischiando molto di meno.

Per investire nel tempo con successo occorre avere una strategia ed essere preparati sia a guadagnare che a perdere, operando in modo flessibile e con una logica differente di quella che poteva valere 20 o 30 anni fa.

E una torta colorata pubblicata su un giornale vale quello che costa: 1,40 euro, il prezzo del quotidiano.

FISCO

E' ONLINE IN OMAGGIO LA GUIDA SALVAFISCO. AUMENTANO LA TASSAZIONE SUI GUADAGNI E TI CANCELLANO PURE LE MINUSVALENZE PASSATE. LO SAPEVI?

Mara Dussont

Una guida gratuita al nuovo regime fiscale che – salvo cambiamenti imprevisi – partirà dal 1° luglio prossimo. Dove si spiega come funzionerà la batosta e come provare a difendersi.



Dal 1° luglio partirà la nuova normativa sulla tassazione delle rendite finanziarie. Scriviamo “potrebbe” perchè quanto pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale è un decreto che per diventare legge dovrà essere convertito dal Parlamento per quanto è difficile immaginare un cambio sostanziale o addirittura una non conversione.

Quale scenario si apre per il risparmiatore e come è possibile orientarsi per non subire passivamente solo questa nuova tassazione? Come difendersi e quali contromosse attuare?

All'argomento l'Ufficio Studi di **SoldiExpert Società di Consulenza Finanziaria** ha dedicato una guida completamente **gratuita** (scaricabile dal sito

MoneyReport.it all'indirizzo <https://www.moneyreport.it/guida-alla-tassazione-delle-rendite-in-omaggio>) visto che l'argomento interessa tutti i risparmiatori ed è bene capirne tutte le implicazioni per ottimizzare magari il carico fiscale, prendendo (prima che sia troppo tardi) le giuste decisioni. Un instant ebook scritto a quattro mani da Salvatore Gaziano, responsabile delle Strategie d'Investimento di SoldiExpert SCF e Roberta Rossi, responsabile della Consulenza Personalizzata.

Una volta approvato in forma definitiva il provvedimento le banche richiederanno alla clientela se optare per la formula dell'affrancamento (ci sarà tempo fino al 30 settembre) con tutti i pro e contro che questa soluzione può comportare.

Il rischio infatti, come spieghiamo nella guida, è pagare tasse che altrimenti non si sarebbero pagate, ricorrendo all'affrancamento che di fatto rappresenta qualcosa simile a una compravendita simulata dei titoli (e su tutta la posizione detenuta senza possibilità di fare eccezioni) al 30 giugno 2014 e pagando sulle plusvalenze a quella data l'aliquota “vecchia” al 20%.

Per chi detiene fondi comuni d'investimento e sicav non occorre fare nulla perchè in automatico l'imposizione sarà del 20% fino al 30 giugno e del 26% dal 1° luglio in poi e quindi se per esempio ho in carico un fondo a 10 euro acquistato a gennaio 2013 e lo vendo ad agosto 2014 a 20 euro sulla plusvalenza di 10 verrà calcolato il capital gain del 20% al valore del 30 giugno e poi del 26% sull'eventuale gain successivo.

E' possibile naturalmente valutare sulle posizioni in maggior guadagno di chiuderle e riaprirle magari il giorno successivo prima del 30 giugno ma è bene, come spieghiamo nella guida con alcuni esempi, valutare con attenzione i costi di intermediazione e l'entità del guadagno se vale la pena fare questa operazione che comunque, come l'affrancamento, espone al rischio di pagare paradossalmente più tasse se poi il titolo oggetto del "giro-titoli" scenderà significativamente come valore all'atto della vendita effettiva.

E un altro aspetto molto importante da considerare e che è stato poco trattato dai media del settore fino a oggi c'è anche da valutare l'impatto di questo aumento della tassazione nel cosiddetto Decreto Renzi anche sulle minusvalenze accumulate nel passato. In pratica il famoso "zainetto" fiscale delle minus che il risparmiatore ha tempo fino a 5 anni per portarle in deduzione da eventuali guadagni realizzati diventa più "leggero" e lo Stato (era già accaduto ai tempi del governo Monti e dell'innalzamento allora del 12,5% al 20%) abbatte questo credito.

Se le minusvalenze sono state realizzate dal 1° gennaio 2012 al 30 giugno 2014, queste saranno ricalcolate a un valore pari al 76,92% (rapporto tra 20% e 26%) del valore precedente.

Un taglio che diventa ancora più cospicuo se le minus sono state realizzate prima 1° gennaio 2012 come spieghiamo con diversi esempi nella Guida.

Una notizia non certo piacevole per molti risparmiatori che saranno così cornuti e mazzati: pagheranno di più e vedranno diminuito il loro possibile bonus fiscale arretrato frutto delle perdite accumulate negli anni passati.

Di questo parliamo anche nella guida che abbiamo reso disponibile su MoneyReport.it spiegando anche i differenti regimi a cui il risparmiatore può essere soggetto esaminando per ciascuno i pro e contro oltre che dedicare un mini-dossier al regime fiscale agevolato delle polizze vita finanziarie-assicurative (unit linked e private insurance) con pregi e difetti anche di queste soluzioni "ibride" spesso vendute o acquistate con troppa faciloneria.

E naturalmente in occasione dell'ITForum negli interventi nella nostra conferenza come SoldiExpert SCF, dal titolo "Investire in fondi (e azioni) come nessuno te l'ha mai insegnato", che si è svolto giovedì 22 maggio (ore 11,30 in Sala della Marina) abbiamo avuto modo, per i partecipanti, di fare un piccolo focus sull'argomento.

Prossimamente sul blog e poi anche nel prossimo numero di MoneyReport, troverete a breve i video degli interventi di SoldiExpert all'ITForum di Rimini!!!



CONSULENZA FINANZIARIA

Segreti e Bugie della consulenza finanziaria indipendente

Roberta Rossi

Martedì 13 maggio Maurizio Mazziere ha intervistato Roberta Rossi, Responsabile della Consulenza Personalizzata di SoldiExpert SCF in live streaming insieme a Massimo Scolari (Ascosim) e Raimondo Marcialis (Zenit) per parlare di consulenza finanziaria indipendente nell'ambito di "Aspettando ITForum" la grande fiera annuale del settore del trading che si è tenuta al nuovo Palacongresso di Rimini il 22 e 23 maggio. Con un appuntamento da non perdere giovedì 22 maggio alle 11.30 per chi è interessato a scoprire le trappole dell'industria finanziaria...



Martedì 13 maggio Maurizio Mazziere mi ha intervistato in live streaming insieme a **Massimo Scolari** (Ascosim) e **Raimondo Marcialis** (Zenit Sgr) per parlare di consulenza finanziaria indipendente nell'ambito di "Aspettando ITForum"; la grande fiera annuale del settore del trading che si è tenuta al nuovo Palacongresso di Rimini il 22 e 23 maggio. Ecco di cosa ho stra-parlato (visto che secondo mio marito Salvatore Gaziano sono andata "lunga")...

Di seguito potete leggere il testo dell'intervista e [a questo link potete vedere in video tutta la puntata](#)

MAURIZIO MAZZIERO Qual è Roberta la differenza tra la consulenza finanziaria generica e quella indipendente?

ROBERTA ROSSI Con una metafora si potrebbe dire che nella consulenza generica il risparmiatore fa un'auto-diagnosi sulla sua propensione al rischio, i suoi obiettivi finanziari, la sua situazione patrimoniale e si prescrive la cura. Cerca tra le varie offerte di prodotti finanziari e di portafogli consigliati quello più adatto alle sue esigenze. O almeno a quelle che crede siano le sue esigenze. Perché il primo problema della consulenza generica è questo: il cliente può sbagliare l'autodiagnosi.



L'errore più frequente in questo senso è che in periodi di borsa Toro si sentono tutti un po' leoni...e quando la Borsa inizia a flettere...si trovano spiazzati perché scoprono di essere diversi da come pensavano.

Nella consulenza personalizzata questo errore è meno frequente perché la Mifid, la normativa sulla Consulenza in Materia di Investimenti, ha reso obbligatorio quando si eroga consulenza personalizzata la compilazione di un questionario da parte del cliente in cui vengono fatte precise domande sulla sua tolleranza alla volatilità, sul suo grado di conoscenza degli strumenti finanziari, sul suo orizzonte temporale. La "dose di rischio" che il cliente può assumere dalle risposte viene fuori. Dai questionari che esamino giornalmente per lavoro emerge che sono una minoranza le persone con un profilo speculativo (i "leoni", quelli che possono investire anche l'intero capitale sul mercato azionario). **La consulenza quindi secondo me è meglio che sia personalizzata perché grazie al questionario emerge il vero sè del cliente. E questo è un ottimo punto di partenza.**

Una volta determinato il profilo di rischio del cliente, quindi fatta la diagnosi, sul fronte della "cura" le proposte da parte dei professionisti del settore possono essere le più svariate.

E non sempre sono nell'interesse del cliente soprattutto quando come avviene in Italia lo stipendio a chi da consigli di investimento non lo paga il cliente ma qualcun altro. Nei soggetti che sono sia collocatori di prodotti finanziari sia consulenti finanziari il conflitto di interesse può essere molto rilevante. E non sempre è facile per questi professionisti scegliere da che parte stare.

In Italia in confine tra consulenza finanziaria e collocamento di prodotti finanziari è molto labile.



In altri paesi, più evoluti del nostro, hanno tagliato la testa al toro: chi fa consulenza può essere pagato solo dal cliente finale. **In Italia la situazione è sicuramente meno trasparente. Una buona regola è quella di rivolgersi a un consulente e pagarlo di tasca propria.** Come se si andasse da un avvocato, da un medico o dal commercialista. Perché se sei tu a pagare il consulente fa il tuo interesse e non quello dell'istituzione che gli paga il mutuo a fine mese.

Quindi a mio parere la consulenza la può offrire solo il consulente indipendente, quello pagato a parcella dal cliente,

altrimenti parliamo di consulenza strumentale al collocamento/vendita di prodotti finanziari, ma questa non è vera consulenza.

Ma l'indipendenza da sola non basta. Il buon consulente si dovrebbe scegliere tra coloro che possono dimostrare di aver ottenuto nel tempo risultati REALI superiori al mercato di riferimento. Il pericolo più grande che corre un investitore è cadere nelle mani sbagliate di chi non ha una strategia o ce l'ha ma funziona solo sulla carta (i famosi back test) o ancora funziona, ma solo se il mondo andasse al rallentatore, perché gli manca il famoso market timing.

Se i Paesi Emergenti crollano a maggio 2013 e il tuo consulente ti fa uscire a ottobre perché il suo sistema si basa sui VAR, quindi il segnale di stop scatta sempre troppo tardi, ha una strategia, ma non vale molto. Se il tuo consulente ti guarda il portafoglio due volte l'anno forse è meglio rivolgersi altrove perché i mercati non ragionano a semestre. Se il tuo advisor di fiducia non ti movimentava regolarmente il portafoglio e nel frattempo in Borsa succede di tutto forse è un po' troppo old economy.

Nel nostro settore ci sono ottimi venditori, grandi affabulatori, un nutrito numero di guru. Ma pochi bravi consulenti. Il guru predicatore in Borsa agita le folle ma a volte manda in fumo i soldi dei suoi seguaci (succede quando il mondo non va dove vuole lui). L'affabulatore è una persona carismatica, spesso molto preparata a livello teorico. Ma da essere un bravo comunicatore a dare buoni consigli di investimento ne passa. Il consulente bravo è alla fine quello che da i consigli giusti, non necessariamente quello bravissimo a parlare in pubblico o davanti alle telecamere. Il consulente va

scelto tra coloro che, risultati REALI alla mano, ha dimostrato sul campo per i suoi clienti di essere un buon coach in grado di parare i colpi quando serve, evitando il knock out come si dice nella boxe quando il mercato scende, ma sapendo anche attaccare quando il mercato inizia a salire.

Chi non è bravo nella fase di attacco spesso adduce la banale scusa che ha preferito essere prudente. Chi non ti ha fatto uscire in tempo prima che i mercati crollassero spesso tira fuori i grafici di lunghissimo periodo in cui si vede che la Borsa si riprende sempre. Basta aspettare.

MAURIZIO MAZZIERO Ci racconti Roberta i temi delle conferenze a cui partecipi all'ITForum di Rimini il prossimo 22 e 23 maggio?

ROBERTA ROSSI Partecipo a due conferenze secondo me complementari. Giovedì 22 maggio insieme ai miei colleghi di SoldiExpert SCF partecipo a una conferenza che avrà come titolo: "INVESTIRE IN FONDI (E AZIONI) COME NESSUNO TE L'HA MAI INSEGNATO" (alle ore 11.30 presso la Sala Marina). I miei colleghi, che sono rispettivamente il Responsabile delle Strategie di Investimento (Salvatore Gaziano) e il Responsabile dell'Ufficio Studi di SoldiExpert SCF, parleranno delle tecniche che ci hanno consentito in quindici anni di attività di ottenere risultati migliori della media sia nelle fasi di rialzo sia in quelle di ribasso dei mercati. Meglio la diversificazione o la concentrazione delle scelte di investimento? E' più premiante l'analisi fondamentale o tecnica? Quanti titoli è meglio detenere in portafoglio?

Io affronterò un tema un po' più oscuro "Segreti e bugie dell'industria della consulenza finanziaria" usando una

contaminazione tra la finanza e l'arte: perché nessuno come gli artisti è riuscito a tradurre in un'immagine un concetto.

Inizierò con Magritte, il maestro del surrealismo, per parlare della mistificazione delle realtà che il quadro "Questa non è una pipa" rappresenta meglio di ogni altro.



Spesso l'industria finanziaria dà una nuova veste a prodotti vecchi facendoli apparire come nuovi per indurre in errore i risparmiatori. Oppure continua a sfornare nuovi prodotti per in qualche modo cancellare nei risparmiatori il ricordo di quelli passati quando hanno prodotto risultati negativi.

Certo l'industria si nutre anche dei sogni dei risparmiatori sensibili a certi temi come gli uomini sono attratti dal canto delle sirene. E come si vede bene in questo quadro del preraffaellita Waterhouse le sirene sono tante... parlerò dei prodotti che più facilmente traggono in inganno il risparmiatore dai fondi a cedola, alle obbligazioni in valuta, ai fondi che selezionano le società con alti dividendi, a quelli che ti vendono il fatto di saper selezionare i fondi migliori...



E poi finirò la conferenza con un dipinto di Paolo Uccello del 1400: San Giorgio e il Drago perché rappresenta bene la lotta che l'investitore deve combattere con i suoi "basic instinct" per ottenere successo nell'investimento. Per l'occasione prenderò in prestito da mio figlio uno scudo e una spada per impersonare San Giorgio... due anni fa il bastone che avevo brandito per prendere in giro Ennio Doris alla platea era piaciuto. Speriamo di fare bingo anche stavolta.

Nel pomeriggio invece lo spettacolo è assicurato. C'è un appuntamento da non perdere perché alle 16:30 presso la SALA DELL'ARENAGO sarò sul palco insieme a dei grandissimi atleti a cui presto avrò l'onore di stringere la mano.

Lo sciatore Giorgio Rocca e il mio personale idolo: Giacomo Leone, vincitore della maratona di New York nel 1996. Il titolo della conferenza è "L'IMPORTANZA DELLA MENTE NELLO SPORT E NELLE SCELTE DI INVESTIMENTO".

Da anni faccio il consulente finanziario: per guadagnare in Borsa avere il consulente giusto non basta: bisogna avere anche la testa giusta. Pazienza, disciplina, perseveranza, tolleranza alla volatilità, accettazione delle inevitabili sconfitte, capacità di gettare il cuore oltre l'ostacolo sono tutte doti che gli atleti hanno. E che gli investitori devono imparare perché investire è

come correre una maratona: è faticoso e stancante. E Giacomo Leone, l'ultimo europeo ad avere vinto la più famosa e importante di tutte le maratone disputate nel mondo, dice nell'intervista pubblicata nel catalogo "Nella maratona di New York non è importante essere il primo al trentesimo chilometro, perché ci sono altri 12 chilometri da percorrere. Ed è lì che inizia la gara".

Per chi vuole iniziare a entrare nel mood di questa conferenza segnalo questa intervista doppia che ho fatto a Giacomo Leone e Stefania Passaro, ex cestista della Nazionale di Basket, "Per investire ci vuole cervello. Parola di Campione".



Sabato 7 giugno 2014 nella splendida cornice dell'Aula Prodi del Complesso S. Giovanni in Monte dell'Università di Bologna si svolgerà il **Convegno Italiano sui Trading Systems** con interventi di alcuni dei più rappresentativi analisti e studiosi di analisi quantitativa in Italia le cui strategie hanno dimostrato sul campo di battere realmente il mercato. E **SoldiExpert SCF** (editore di MoneyReport.it) è stata invitata a tenere una relazione (**orario previsto 17.30 – 18.15**) dal titolo: **"Diversificazione o concentrazione? Che cosa dicono l'analisi quantitativa e le nostre strategie in oltre 13 anni di confronto (e battaglia) col mercato su azioni, Fondi ed Etf azionari o obbligazionari e nessuno (o quasi) vi ha mai detto"** con relatore



Francesco Pilotti (responsabile dell'Ufficio Studi di **SoldiExpert SCF**)

SCOPRI QUI TUTTO IL PROGRAMMA DELLA GIORNATA E ISCRIVITI

(la partecipazione al convegno di Bologna è gratuita previa registrazione e fino ad esaurimento posti)

Data dell'evento: **sabato 7 Giugno 2014**

orario previsto intervento SoldiExpert SCF: 17.30 – 18.15

Luogo: Aula Prodi del Complesso S. Giovanni in Monte a Bologna

Piazza S. Giovanni in Monte, 2 – 40124 Bologna (BO)

INTERVISTE

PER INVESTIRE? CI VUOLE CERVELLO. PAROLA DI CAMPIONI NELLO SPORT

Roberta Rossi

La testa è più importante del gesto tecnico? Allenare il fisico è una regola ma si può e si deve allenare anche la testa? All'ITForum 2014 un dibattito fuori dagli schemi classici della finanza con un panel di relatori d'eccezione a cui partecipare. E ne parliamo in questa intervista doppia con 2 ex grandi campioni delle rispettive discipline: Giacomo Leone (maratona), Stefania Passaro (pallacanestro)

Giovedì 22 maggio 2014 si è svolto all'ITForum di Rimini (dalle ore 16:30-18:00 presso la SALA DELL'ARENGO "Michele Maggi" un dibattito a ingresso gratuito su "L'IMPORTANZA DELLA MENTE NELLO SPORT E NELLE SCELTE DI INVESTIMENTO"

In occasione di questo evento è stato chiesto a Roberta Rossi, consulente finanziario indipendente (responsabile della Consulenza Personalizzata di MoneyExpert.it, divisione di SoldiExpert SCF), di fare un'intervista doppia a 2 grandi sportivi professionisti sul tema.

L'intervista

Cosa possono insegnare ai trader due atleti di successo? Molto se si tratta di **Stefania Passaro**, ex cestista della Nazionale Italiana vincitrice di 6 Coppe dei Campioni e di **Giacomo Leone**, primo nel 1996 alla Maratona di New York (e ultimo europeo ad avere vinto la più famosa e importante di tutte le maratone disputate nel mondo). Due campioni con una passione in comune: la finanza. Michael Jordan ha detto "Nella vita ho fallito molte volte. Ed è per questo che ho vinto tutto". Anche in Borsa, concordano i due campioni, imparare dai propri errori è fondamentale come vi appresterete a leggere nelle righe seguenti di questa stimolante intervista doppia.



Roberta Rossi: Stefania tu la finanza l'hai sposata. Tuo marito è un promotore finanziario e anche tu dal 1997 ti occupi di consulenza finanziaria. Dal 2011 sei anche tu promotrice finanziaria di Sofia Sgr hai tra i tuoi clienti molti atleti professionisti. Sono investitori con esigenze particolari?

Stefania Passaro *Gli atleti hanno la necessità di impiegare bene il denaro che guadagnano spesso fin dalla più giovane età e per un arco di tempo tutto sommato breve, perché è con quel denaro che dovranno affrontare gli anni critici del dopo carriera. Lo sport li assorbe quasi completamente, sono consapevoli di aver bisogno di una consulenza finanziaria mirata ma non sapendo a chi rivolgersi spesso delegano persone professionalmente non qualificate o con palesi conflitti di interesse.*



Giacomo anche tu ti sei trovato a decidere molto presto come impiegare al meglio i frutti della tua carriera. Hai vinto la maratona di New York a 25 anni.

Giacomo Leone *All'inizio pensavo di poter fare tutto da solo: allenarmi e dedicarmi al trading. Poi ho capito che investire mi portava via troppe energie e ho preferito appoggiarmi a una società di consulenza indipendente che tu conosci bene visto che ne fai parte. E' stata una liberazione: il trading era diventato un'ossessione. Stavo collegato tutto il giorno, chiuso in casa, perché allora non c'erano tablet e iphone, e questo mi creava stress oltre ad avvelenarmi la vita sociale. Io dovevo essere concentrato sullo sport e ottenere un livello medio alto di risultati se volevo continuare a guadagnare. Così da trader concentrato sulla gratificazione immediata dell'operazione sono diventato investitore. Ho puntato alla gallina domani rispetto all'uovo oggi. E lo dico con cognizione di causa visto che ho conosciuto un sacco di persone comuni che si sono bruciate i risparmi mediando sempre al ribasso pur di non ammettere i propri errori.*



Le perdite per gli investitori pesano più dei guadagni come insegna la finanza comportamentale. Anche per gli atleti le sconfitte pesano più delle vittorie?

Stefania Passaro *Le sconfitte servono per imparare a fare tutto ciò che serve per evitarne altre. Gli atleti migliori usano immediatamente il peso della sconfitta per rimbalzare dal fondo più in alto di prima.*

Giacomo Leone *Quando si perde una gara bisogna sapersi mettere in discussione e fare autocritica. Cosa non ha funzionato? Puoi aver perso perché gli altri atleti erano più bravi e allora ti devi allenare di più. Ma nella maggior parte dei casi perdi perché non hai usato bene la tua mente. In gara se al colpo di sparo sei convinto di vincere hai già perso in partenza.*

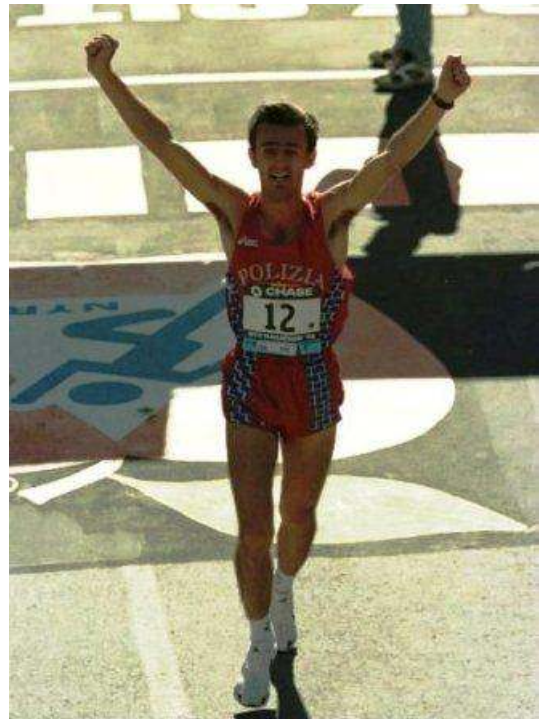
La famosa “overconfidence” di cui sono vittime anche alcuni investitori. Come una certa fissazione, nota come snike bite effect, a non voler prendere più in considerazione un investimento su cui in passato hanno perso. Anche gli atleti si fissano sul fatto di non voler più un allenatore o uno sponsor o pensano che un determinato luogo gli porti sfortuna?

Stefania Passaro *Gli sportivi di successo sono maniacalmente metodici, amano mettere a punto rituali sempre uguali che li aiutano a evitare al minimo le sorprese e a trovare immediatamente la concentrazione: un certo modo di allacciarsi le scarpe, una sequenza di gesti; e questo a volte viene scambiato per superstizione anche quando non lo è. Se perdono fiducia in un allenatore, non è mai per un singolo episodio ma per una serie di scelte che non condividono più. Un po' come gli investitori. Ma gli atleti sono molto più flessibili di certi clienti nell'ammettere di dover cambiare il “rituale” che non ha portato beneficio.*

Avere il coraggio di svoltare, di dare un nuovo orizzonte alla propria vita. Tu Giacomo ne sai qualcosa ...

Giacomo Leone *Nel 1995 ho vinto la maratona di Venezia. L'anno dopo gli organizzatori della competizione mi offrono 12 mensilità del mio stipendio come poliziotto per partecipare l'anno successivo.*

In quell'anno si correva anche la Maratona di New York: mi offrono solo due biglietti aerei e nessun gettone di presenza. Scelsi l'“American Dream”. Quell'anno gareggiavano maratoneti fortissimi. Dissi “Se arrivo tra i primi dieci sono contento”. Invece vinsi. E la mia carriera decollò.



Stefania in un'intervista hai detto che i calciatori sono gli atleti che più frequentemente sono peggio consigliati relativamente ai loro investimenti. Qual è la ragione?

Stefania Passaro *I calciatori vivono anni dentro una bolla spazio-temporale completamente avulsa dal mondo reale, abituandosi ad un tenore di vita difficilmente sostenibile nel dopo carriera. In campo*

finanziario temono di mostrarsi inadeguati a gestire le proprie fortune e demandando ai loro agenti qualsiasi contatto con l'esterno. Atleti di altre discipline guadagnano di meno e proprio per questo è meno frequente che perdano il contatto con la realtà.

L'emotività tira brutti scherzi agli investitori. Anche negli atleti l'emotività è un punto debole?

Stefania Passaro *Nei primi anni in cui il basket è stata la mia professione mi capitava spesso di far dipendere le mie prestazioni in campo dal mio feeling fuori dal campo con le compagne di squadra, dai voti a scuola, dal fidanzato o dal tipo di pubblico sugli spalti.*

Non avevo ancora messo a fuoco in modo permanente che tipo di giocatrice volevo essere a prescindere da tutti questi fattori. Un po' come un investitore che non avendo obiettivi definiti, una strategia chiara e un tempo ragionevole davanti, si faccia influenzare dall'esito della singola "partita" assolutizzandola, ingigantendone l'importanza, finendo per essere vittima dell'istinto, dell'euforia o del pessimismo dei mercati. Inseguire la performance nel breve termine gli fa perdere di vista l'obiettivo che non è vincere la partita ma il campionato. Investire bene ha molto a che vedere con la padronanza e la consapevolezza di sé, con l'autodisciplina e il saper mettere in prospettiva gli eventi, tutte cose che lo sport insegna.



Giacomo Leone *E' tutta una questione di testa. Devi conoscerti molto bene se vuoi vincere. Nella maratona per esempio devi imparare a rallentare la corsa quando stai bruciando troppo calorie. Se no al trentesimo chilometro sei finito. E ci sono ancora 12 chilometri al traguardo. L'importante è arrivare a fine corsa, non essere il primo al trentesimo chilometro. Vale anche per chi investe.*

All'ITForum di Rimini, la più importante fiera dedicata in Italia al risparmio e agli investimenti, ci auguriamo abbiate partecipato ai nostri interventi.

Se ve li foste persi, nessun problema: al più presto saranno disponibili i video e potrete rivedere tutto comodamente da casa!

Vi informeremo appena saranno disponibili i video!



EVENTI

INVESTIRE IN FONDI (E AZIONI) COME NESSUNO TE L'HA MAI INSEGNATO. LA CONFERENZA ALL'ITFORUM 2014

Anna Iko

Quali strategie per battere i mercati azionari e obbligazionari? Diversificazione o concentrazione? Investimento passivo o attivo? Analisi fondamentale o quantitativa? L'anticipazione della conferenza gratuita prevista giovedì 22 maggio al Palacongressi di Rimini all'ITForum

Giovedì **22 maggio** in occasione dell'ITForum a Rimini, la più importante fiera in Italia dedicata al trading e all'investimento, siamo stati invitati a tenere una conferenza che ha avuto come titolo: "INVESTIRE IN FONDI (E AZIONI) COME NESSUNO TE L'HA MAI INSEGNATO" (**dalle ore 11.30 alle ore 13.00** presso la Sala Marina del **nuovo Palacongressi di Rimini**).

Il titolo era sicuramente impegnativo ed è stata un'occasione per fare il punto per conoscere le nostre strategie, i pro e contro di una metodologia che ha consentito a centinaia di risparmiatori in questi anni di ottenere risultati migliori del mercato (più guadagni, meno perdite) su tutti i mercati a patto di seguire le indicazioni fornite con disciplina e il giusto orizzonte temporale.



*"L'appuntamento con l'ITForum di Rimini si rinnova anche quest'anno – spiega **Salvatore Gaziano**, responsabile delle Strategie d'Investimento di SoldiExpert SCF – e ne siamo lieti perché il pubblico di questa manifestazione è fra i più stimolanti e preparati. E anche quest'anno con schiettezza e casi pratici cercheremo di raccontare qualcosa del nostro modo di operare che crediamo possa essere di stimolo e aiuto a molti investitori".*

SoldiExpert SCF si è presentata quest'anno all'ITForum con la nuova ragione sociale, frutto della trasformazione in Società di Consulenza Finanziaria e dell'unione sotto un'unica struttura delle attività di consulenza personalizzata (MoneyExpert.it) e standard (BorsaExpert.it).

*"Quest'anno a Rimini – aveva anticipato **Roberta Rossi**, nuovo amministratore delegato di SoldiExpert SCF e Responsabile della Consulenza Personalizzata – credo proprio che chi parteciperà alla nostra conferenza ne avrà un piacevole ricordo perché abbiamo pensato a diverse sorprese. Cercando di far capire come spesso molti risparmiatori sono legati a*

false credenze diffuse ad arte da giornali e sedicenti guru”.

SoldiExpert SCF da fine 2001 offre un approccio alla consulenza finanziaria indipendente “a parcella” pioneristico per l'Italia, avendo portato fra le prime società del settore una metodologia basata anche sull'analisi quantitativa e sullo sviluppo dei trading system a disposizione dei risparmiatori per gestire al meglio il proprio patrimonio con strumenti come azioni, obbligazioni, fondi o Etf azionari.

*“Altre società in questo settore hanno puntato sempre più su strategie flessibili e attive e basate su metodologie quantitative – spiega **Francesco Pilotti**, responsabile dell'Ufficio Studi di SoldiExpert SCF – ma il plus del nostro gruppo è stata rivolgerci non al mercato dei traders o degli speculatori o solo agli investitori istituzionali ma comprendere fra i primi che queste strategie si potevano mettere a disposizione di risparmiatori privati a caccia di rendimenti ma non di rischi. E l'altro plus unico che possiamo vantare nel settore, e per questo invitiamo i risparmiatori e investitori presenti all'ITForum di Rimini a incontrarci, è che contrariamente a molti consulenti finanziari “indipendenti” o strutture dell'ultima ora o quasi possiamo vantare risultati reali da condividere sulla base delle nostre metodologie. Non slide, backtesting, obiettivi o tante parole e parolone...”.*



INVESTIRE IN FONDI (E AZIONI) COME NESSUNO TE L'HA MAI INSEGNATO

Quali strategie per battere i mercati azionari e obbligazionari? Diversificazione o concentrazione? Investimento passivo o attivo? Analisi fondamentale o quantitativa? L'esperienza del team di SoldiExpert, società di consulenza finanziaria indipendente, dopo oltre 13 anni di attività alla prova dei mercati e quello che abbiamo imparato (veramente molto importante) negli ultimi 5 anni per chi opera (come investitore o consulente) in questo settore

Relatori:

- ▼ Salvatore Gaziano
Responsabile Strategie d'Investimento SoldiExpert SCF e MoneyReport.it
 - ▼ Francesco Pilotti
Responsabile Ufficio Studi SoldiExpert SCF
 - ▼ Roberta Rossi
Amministratore SoldiExpert SCF e
Responsabile Consulenza Finanziaria Personalizzata (divisione MoneyExpert.it)
- Argomenti: azioni, fondi & sicav, investimenti, pianificazione finanziaria

TRA MOGLIE E MARITO

Sai chi era Pete Best e che fine ha fatto Marina Occhiena dei RICCHI E POVERI? Dell'importanza come investitori di non scendere dal treno giusto per prendere quello sbagliato

Salvatore Gaziano e Roberta Rossi

Dell'importanza come investitori di non scendere dal treno giusto per prendere quello sbagliato e dell'importanza di operare con una strategia di entrata ma soprattutto di uscita quando si investe in azioni, etf, fondi e anche obbligazioni. Scopri perchè c'è chi guadagna e chi perde e perchè l'eccesso di informazione rovina molti risparmiatori che si fanno confondere e portare a spasso...

Roberta Rossi è un consulente finanziario indipendente, responsabile della divisione Consulenza Personalizzata di SoldiExpert SCF (visibile all'indirizzo MoneyExpert.it). Salvatore Gaziano è il responsabile delle strategie d'investimento di SoldiExpert SCF (consulenza finanziaria indipendente in azioni, fondi, Etf e obbligazioni anche tramite portafogli modello di BorsaExpert.it) dopo aver lavorato per molti anni come giornalista finanziario e analista nel settore. Oltre che nel lavoro formano una coppia anche nella vita e in questo diario parlano di finanza personale o dei fatti più importanti della settimana senza censure e con un pizzico d'irriverenza.

Con una rubrica molto "familiare"...

In questa conversazione parliamo di come alcuni investitori scendono dal carro buono nel momento sbagliato per mancanza di fiducia nel futuro e disciplina. E come l'eccessiva informazione (overload dicono gli anglosassoni) appanna la mente di molti risparmiatori, rendendoli vulnerabili ed emotivi quando invece dovrebbero essere razionali. E come porvi rimedio.

Roberta Rossi: Il nostro pezzo precedente (qui puoi accedere) dove parlavamo la scorsa settimana del perché

alcuni investitori riescono a remare contro se stessi in tantissimi modi ha suscitato un forte interesse e diverse email. Diversi clienti hanno apprezzato la nostra schiettezza e ammesso che se avessero seguito negli anni senza se e senza ma le nostre indicazioni avrebbero fatto una cosa ottima invece che seguirle a singhiozzo o cambiare portafoglio o profilo ogni anno in base all'andamento del mercato. Altri, che magari sono diventati clienti da meno tempo, comprendo certo che magari faticano un po' a comprendere questo modo di ragionare che è differente da come hanno ragionato nel passato..

Salvatore Gaziano: Già. Ho letto l'altro giorno una bella frase a proposito. Il risparmiatore è colui che investe affidandosi alla fortuna (speriamo che vada bene) e se perde dirà che è l'investimento sbagliato o è colpa di chi l'ha consigliato. L'investitore è invece colui che investe invece con una strategia chiara e definita e se perde sa che questo fa parte del processo e sa farsene una ragione. E sa che il successo negli investimenti non è non sbagliare e nemmeno sbagliare il meno possibile ma fare in modo che i guadagni sopravanzino le perdite con la maggiore differenza...

Roberta: Meglio perdere 3 e guadagnare 10 piuttosto che avere ragione e guadagnare uno. Mi sembra pacifico se non intervenisse quella brutta bestia che è il nostro cervello quando si parla di soldi...

Salvatore: Secondo me la tendenza di molti investitori facili a entusiasinarsi come a sfiduciarsi dei mercati finanziari ha molto a che fare anche con l'insicurezza che l'ultima crisi economica italiana ha dato a molte persone. Le oscillazioni e le turbolenze soprattutto a Piazza Affari ci sono sempre state e le ricordo personalmente sin da bambino. Quello che oggi contribuisce a rendere molti investitori così poco fermi nel perseguire una strategia è il combinato di 2 fattori. Primo l'incertezza verso il futuro che ha raggiunto fra gli italiani un livello che non si era mai visto complice la crisi economica e finanziaria, la disoccupazione (e non solo quella giovanile) a livelli record e uno Stato nei fatti sempre più inevitabilmente vorace visto il livello raggiunto dal debito pubblico italiano. Poi l'altro fattore con cui misurarsi è la moltiplicazione infinita delle fonti di informazione e stress...

Roberta: "Too much information" cantavano tanti anni fa i Police...



Salvatore: Esatto. E l'eccesso di informazione uccide molti investitori e crea loro ansia. Non c'è quasi settimana o mese dove non c'è una crisi "mondiale" che viene amplificata in tutti i modi dai media e dai siti web, modificando l'umore e le scelte di molti risparmiatori. Una volta è la crisi dell'euro, un'altra quella del debito americano, poi la Siria, poi l'Ucraina, prima il caro petrolio o qualche epidemia o attentato. E così l'investitore "fragile" diventa una vittima predestinata...

Roberta: E puntualmente ci sono gli "avvoltoi" pronti a ronzargli intorno, spacciandogli ogni volta la "medicina del giorno" per placarlo e approfittare del suo stato di insicurezza. Il mercato offre tante possibilità pensate per puntare dritto alla pancia dell'investitore... Ci sono un sacco di prodotti apparentemente miracolosi che poi si sono rivelati delle trappole. Dai fondi che selezionano azioni con dividendo elevato (andate a vedere che botte hanno preso nella crisi 2007/2008), ai fondi legati alla volatilità dove ti vendevano il fatto che comunque andava sarebbe stato un successo (invece è finita in tragedia). E poi prodotti a capitale "garantito", prodotti (quando vanno male quelli che puntavano sulla volatilità) che scommettono che non ci sarà la volatilità, prodotti legati alle valute (dalla lira turca al renminbi cinese) o alle materie prime del momento; portafogli di fondi "intelligenti" venduti in salsa consulenziale da reti di promotori pronti a vendere l'ennesimo miracolo; Etf sulle Terre Rare e presto pure sulla Luna...ultimamente vanno alla grande i fondi obbligazionari a cedola. Agli sportelli sono stati venduti a piene mani a milioni di risparmiatori.

Salvatore Plus24 ha calcolato che nel 2013 il 61% dei 48,7 miliardi affluiti nei fondi comuni

sono andati sui fondi obbligazionari con cedole. Su cui il settimanale del Sole 24 Ore non ha lesinato critiche: per distribuire la cedola le società di gestione possono anche erodere il patrimonio del fondo. Ma gli italiani li sottoscrivono a manetta sia in banca sia alle Poste. L'uovo subito c'è la gallina domani chissà.

Roberta C'è sempre chi pensa di essere più furbo...pensano di avere sia la cedola sia la crescita del capitale. Il prodotto praticamente perfetto. E' sempre vera la prima: gli staccano la cedola, il problema è che a volte non è vera la seconda. Basterebbe leggere il prospetto di questi prodotti che danno la priorità alla distribuzione di dividendi rispetto alla crescita del capitale...pur di staccare la cedola a volte intaccano il capitale. Tempo qualche anno e gli investitori se ne renderanno conto quando andranno a riscattare il capitale...L'investimento potrebbe anche chiudersi in perdita nonostante il contentino cedolare.

Salvatore Delle due una: o quelli che li sottoscrivono non capiscono o non vogliono capire. Un popolo abituato per decenni a investire in titoli di stato con ricche cedole non ha l'esigenza di diventare finanziariamente evoluto. Anche quando quel mondo non c'è più. Purtroppo poi come educazione finanziaria gli italiani non fanno una bella figura: forse siamo più un popolo di commissari tecnici del pallone. Secondo i risultati del World Competitiveness Index elaborato da Imd (International Institute for Management Development), l'Italia è al 44° posto in materia di diffusione dell'educazione finanziaria e all'ultimo tra i Paesi del G8. A molti risparmiatori dei loro risparmi interessa poco; preferiscono delegare in bianco e senza in(formarsi) e pazienza se poi i loro risparmi

diventano un tesoro per qualcun altro da tocare...

Roberta Gli avvenimenti degli ultimi anni hanno mostrato che anche sulle obbligazioni si può perdere. Ricordo tempi non lontani in cui i Btp sono scesi a 85...poi però il risparmiatore quando compra i bond si fa un altro ragionamento: aspetto. Perché però in Borsa quando va sotto perde non solo soldi ma anche la pazienza? Ovvero non sa aspettare? O se aspetta lo fa senza una vera strategia perchè pensare che sia una strategia quella di tenere in portafoglio dei titoli o fondi che hanno perso è un assurdo finanziario: occorre valutare questi fra tanti altri investimenti...

Salvatore L'impazienza in Borsa e la mancanza di perseveranza nel seguire una strategia (e non è una strategia secondo noi il "compra e tieni") non è una virtù.

Roberta Uno che dopo pochi mesi è preoccupato perché il portafoglio è sotto forse non ha capito che ci può stare ed è tutto perfettamente normale... Il calo può essere fisiologico per l'andamento dei mercati (e uno può confrontarne l'andamento dei nostri portafogli per dare un giudizio più corretto) o perché quel mese o periodo le nostre strategie possono anche fare peggio del mercato. Con grande trasparenza nella brochure del servizio MoneyExpert o nelle slide che presentiamo facciamo sempre vedere anche questo aspetto. Si ritorna sempre al solito concetto. Puoi perdere anche qualche battaglia sui mercati ma l'importante è vincere la guerra nel tempo. Che è anche guerra di logoramento...

Salvatore Se no si rischia di fare la fine di Marina Occhiena dei "Ricchi e Poveri". Quello che ti dicevo prima di chi sa uscire al

momento sbagliato nel posto giusto. Nel 1981 lascia il gruppo che da qualche tempo ha perso popolarità e tenta la carriera da solista. Quell'anno subito dopo la sua uscita i "Ricchi e Poveri" cantano a Sanremo "Sarà perché ti amo". La canzone diventa uno dei singoli di maggior successo dell'anno conquistandosi il titolo di singolo italiano più venduto del 1981 con ben 7 milioni di copie vendute. Il brano scala i vertici delle classifiche anche all'estero: per cinque mesi in Belgio e Francia, tre in Austria, quattro in Germania e ben sei mesi in Spagna. I Ricchi e Poveri vincono il disco d'oro per la canzone..Da lì in poi è un crescendo di successi. Festival di Sanremo, singoli in vetta alle classifiche, tour in tutto il mondo che fanno di questo complesso un caso eclatante di successo (anche economico) nello show business musicale italiano. E di casi di questo tipo nella storia della musica ce ne sono tantissimi. Pensa al primo batterista dei Beatles, Pete Best, rimpiazzato da Ringo Star. Quando i Beatles hanno iniziato ad avere un successo mondiale il povero Best non l'ha presa molto bene e ha perfino tentato di suicidarsi, fortunatamente non riuscendoci.

Roberta Nel caso dei "Ricchi e Poveri" il successo l'hanno ottenuto dopo una gavetta lunghissima all'insegna del "Domani si vedrà" e "che sarà che sarà che sarà..." . Domanda che mi sento fare spesso da alcuni risparmiatori riferita alla Borsa. Quando sale (e hanno paura che scenda) e quando scende (e hanno paura che non risalga più). Nemmeno noi sappiamo nel breve termine dove andranno i mercati. Ma sul lungo termine qualche idea ce l'abbiamo e i nostri portafogli hanno dimostrato di saperla cogliere se si è investitori perseveranti e investitori... Non risparmiatori passivi che acquistano ma non hanno poi strategia di

uscita e nemmeno il loro consulente ne ha sostanzialmente una...

Salvatore: "Non è prioritario prevedere quello che il mercato farà, quanto sapere come reagire a quello che il mercato farà" ha scritto Benjamin Graham, il padre della moderna analisi finanziaria. Bisogna imparare a ballare (e saperlo fare) perché i mercati ballano (pure quelli obbligazionari) e l'importante è esserne preparati e affrontare la cosa con il giusto passo...



Nell'agosto 1962 Pete Best (nella foto) alla batteria lasciò il posto a Ringo Starr nella formazione dei Beatles, il gruppo musicale che ha venduto successivamente più dischi al mondo.

Roberta Tu hai scritto un libro "Bella la Borsa, peccato quando scende". Secondo me la Borsa è bella anche quando scende, anche quando balla perché come canta Umberto Balsamo comunque "Non finiranno le stelle", perché nel movimento c'è vita, e dove non tutto è già scritto come in Borsa e nella vita ci sono dei rischi ma anche un mare di opportunità. Investire è una maratona non una corsa: non conta se arrivi primo o ultimo al primo giro, ma se riesci a rimanere in gara perché è solo così che puoi vincere la corsa. La maggior parte delle persone (e chi diventa nostro

cliente spesso riesce a rompere questo schema auto-limitante perché si rende conto nel tempo grazie ai risultati che ci sono altri modi per investire rispetto al compra e tieni e possono essere molto più proficui e molto meno rischiosi) ha troppa paura di perdere per riuscire veramente nella Borsa (e mi auguro non lo faccia anche nella Vita) a guadagnare qualcosa.

Salvatore Ai Marina Occhiena e Peter Best che si nascondono tra i nostri clienti (spero pochi) e fra i risparmiatori, ai Ricchi che rischiano di diventare Poveri: a tutti coloro che mollano il gruppo nel momento peggiore; a coloro che rinunciano a picconare dopo pochi metri perché credono che dall'altra parte della parete non c'è nulla (mentre magari sono a un passo dell'ultimo diaframma dietro il quale c'è un tesoro) il mio augurio è che vadano avanti invece. Il rischio c'è in ogni attività: l'importante è farlo in modo controllato e riguardo gli investimenti noi come SoldiExpert SCF offriamo alla nostra clientela tutta l'assistenza e tutte le soluzioni. E siamo a disposizione per questo via email, per telefono, su Skype, con incontri dal vivo. Non ci sottraiamo al confronto e scappiamo.

Roberta Investire in Borsa è come correre una maratona: come dice Giacomo Leone che ha vinto, primo quella di New York (ultimo italiano ed europeo a vincerla) nel 1996 non conta arrivare primi al trentesimo chilometro. Perché ce ne sono altri 12 da percorrere per tagliare il traguardo...allora meglio la gallina domani che l'uovo subito. Bisogna imparare a gettare il cuore oltre l'ostacolo in Borsa se si vuole ottenere un grande risultato. Non bisogna dimenticare che si sta investendo sul proprio futuro e quello dei propri cari.

Salvatore: E a proposito di sport e disciplina ti vedo preparata. Quest'anno a Rimini all'ITForum, la più importante fiera in Italia dedicata ai risparmiatori e investitori, abbiamo una doppia partecipazione. La mattina di giovedì *23 maggio alle 11,30* parleremo delle nostre strategie in "INVESTIRE IN FONDI (E AZIONI) COME NESSUNO TE L'HA MAI INSEGNATO" (sala Marina) e nel pomeriggio fai la sportiva ... insieme al maratoneta Giacomo Leone e al grande sciatore Giorgio Rocca oltre a relatori affermati come il motivatore Roberto Re, lo scrittore e imprenditore Lorenzo Marconi, il trader Giovanni Zibordi... Un convegno che è tutto un programma che si terrà giovedì pomeriggio nell'aula magna (Sala Maggi) dalle 16,30 in poi: "L'IMPORTANZA DELLA MENTE NELLO SPORT E NELLE SCELTE DI INVESTIMENTO. Come ottenere il successo con la testa e non solo con il gesto tecnico"

Roberta: Sì ammetto che è una doppia soddisfazione partecipare anche a questo convegno oltre a quello con te e Francesco Pilotti, responsabile dell'ufficio studi di SoldiExpert SCF, in mattinata per spiegare le nostre strategie vincenti. Da mamma, imprenditrice, manager, consulente finanziario indipendente, moglie e anche sportiva (ogni mattina prima del lavoro dedico almeno un'ora al trekking...) mi sembra di essere pronta oramai anche per il decathlon...

Salvatore: lo sarò felice di tifarti!

TRA MOGLIE E MARITO

MIA MOGLIE E' UNA STREGA. QUANDO SALE SUL PALCO DELL'ITFORUM E PARLA DEI TUOI RISPARMI!

Salvatore Gaziano e Roberta Rossi

Perchè in Borsa ci sono risparmiatori che guadagnano (pochi) e molti che perdono? E' importante muoversi con una strategia o è tutto frutto del caso? Salvatore Gaziano, responsabile delle Strategie d'investimento di SoldiExpert SCF e Roberta Rossi, responsabile della Consulenza personalizzata, coppia nella vita e nel lavoro ne discutono a modo loro fra il serio e il faceto dopo aver parlato di questi argomenti a una seguitissima conferenza (un po' strana in verità) tenuta all'ITForum di Rimini. Ed ecco cosa pensano contro anche buona parte del "buon senso" comune...

Roberta Rossi è un consulente finanziario indipendente, responsabile della divisione Consulenza Personalizzata di SoldiExpert SCF (visibile all'indirizzo MoneyExpert.it). Salvatore Gaziano è il responsabile delle strategie d'investimento di [SoldiExpert SCF](http://SoldiExpert_SCF) (consulenza finanziaria indipendente in azioni, fondi, Etf e obbligazioni anche tramite portafogli modello di BorsaExpert.it) dopo aver lavorato per molti anni come giornalista finanziario e analista nel settore. Oltre che nel lavoro formano una coppia anche nella vita e in questo diario parlano di finanza personale o dei fatti più importanti della settimana senza censure e con un pizzico d'irriverenza.

Con una rubrica molto "familiare"...

In questa conversazione parliamo della spettacolare conferenza all'ITForum di Rimini (a breve sarà disponibile la visione) e di cosa può insegnare a chi vuole investire i propri risparmi senza paraocchi e con un occhio...alla trasparenza e l'altro al risultato.

Roberta: Allora come ti sembra che sono andata a Rimini al nostro convegno all'ITForum?

Salvatore: E me lo chiedi? Se devo usare solo una parola dovrei dire stupefacente! E poi oggi è il tuo compleanno, auguri!!!

Roberta: Esagerato! E per quanto il mio compleanno come diceva una famosa attrice americana: "Il segreto per rimanere giovani consiste nel vivere onestamente, mangiare lentamente, e mentire riguardo alla tua età."

Salvatore: Ma quale esagerato? Se pensi che qualche anno fa avevi imbarazzo a salire e parlare sopra un palco e mi avevi detto che ti trascinavo in cose che non erano sempre nelle tue corde. Ora sopra un palco quando parli di finanza, Borsa, risparmio gestito potresti perfino battere Sabina Guzzanti quando parla (anzi oramai parlava) di Berlusconi. Dall'esito delle ultime elezioni dovrà ripensare a tutto il suo repertorio :)

Roberta: In effetti in questa conferenza mi sono lasciata un po' andare e all'ITForum di Rimini, la più importante fiera del trading e del risparmio gestito in Italia, mi sento molto a mio agio come pubblico e luogo. E mi sono sentita talmente a casa che quest'anno alla conferenza "Segreti e bugie dell'industria del risparmio gestito" ho cantato, sguainato una

spada, fatto l'imitazione di Cuccia, mostrato un quadro del surrealista Magritte, un quadro con delle sirene e uno con delle ninfe. Tutti della corrente dei preraffaelliti. Ma anche un quadro del 1400 di Paolo Uccello come il celebre "San Giorgio e il Drago" e invitato alla fine della conferenza i partecipanti a mangiare una delle mele che avevamo portato. La mela, simbolo cristiano del peccato e al contempo simbolo laico della conoscenza e del libero arbitrio.



Salvatore: Devo dire che dopo la tua performance ne sono uscito confuso e felice. Confuso perché non mi avevi detto nulla di quello che avresti detto e l'ho scoperto insieme ad altre 200 persone divertendomi ma imparando molte cose dette con grande acume e cultura; felice perché ho pensato dentro di me che l'allievo (se mai lo sei stata) ha superato il maestro. Ti guardavo (e non credo solo io visto che molti scattavano foto a te e alle slide) con stupore crescente. E non solo te perché anche la relazione di Francesco Pilotti, il nostro responsabile dell'Ufficio Studi che ha esaminato i pro e contro delle nostre strategie d'investimento, è stata chiara, puntuale e ricchissima di dati e considerazioni interessanti che tutti i risparmiatori consapevoli dovrebbero conoscere (e presto metteremo online le slide e video di tutti questi interventi).

Roberta: "Ragazzi abbiate il coraggio di essere voi stessi" mi aveva detto una Professoressa all'Università. "Non cercate di essere come il riso in bianco, è vero è un piatto che piace un po' a tutti ma sa di poco. Ragazzi rischiate, non piacerete a tutti ma piacerete veramente a qualcuno" E così ho rischiato d'altronde oggi compio 44 anni se non ora quando? Mi ero molto preparata e durante le mie passeggiate mattutine aveva concepito e soprattutto visualizzato conoscendo bene le sale dell'ITForum questa sorta di performance perché se vogliamo far capire perché siamo differenti nell'approccio all'investimento (e i nostri portafogli in questi anni lo hanno dimostrato) dobbiamo essere anche un po' diversi nel comunicare.. Comunque non credo di averci superato in tutto, sulla Borsa è difficile trovare qualcuno che ti possa battere come conoscenza delle strategie, risultati realizzati, memoria storica, passione...

Salvatore: Prenditi anche i tuoi meriti, sei stata bravissima e prenditi la mia corona! E poi io non sono il Verrocchio. Un pittore oggi quasi sconosciuto ma che fu il maestro di bottega di un certo Leonardo da Vinci. E vuole la tradizione che, avendo il Verrocchio lasciato da dipingere al suo allievo Leonardo, uno dei due angeli che compaiono nel "Battesimo di Cristo" (dipinto che oggi si può ammirare nella Galleria degli Uffizi) il giovane discepolo lo completò con tale maestria da oscurare l'abilità del suo stesso maestro. Ragion per cui, si racconta, il Verrocchio rimase a tal punto incazzato che decise addirittura di chiudere bottega e darsi alla scultura. Ecco io non ho affatto intenzione di cambiare mestiere, tutt'altro!



Un particolare del “Battesimo di Cristo” realizzato dal Verrocchio insieme a Leonardo. Qui l’angelo e l’arcangelo. Dove si nota come l’arcangelo (a sinistra) è più importante nella tradizione teologica dell’angelo sia per gli abiti che per la capigliatura. Ma anche per lo sguardo: il Verbo divino non viene mai divulgato direttamente all’interessato, ma passa sempre per tutte le gerarchie, come in questo caso, l’angelo guarda il grandioso evento del battesimo tramite gli occhi del suo superiore, l’arcangelo.

Roberta: Lo credo bene! Anche se ora che ti sei messo a dieta e hai perso oltre 10 chili in poche settimane sei diventato una fucina di idee ancora più del solito (ma anche ogni tanto preda di scatti d’ira come ha avuto modo di scoprire il direttore delle Poste locali) che si aggiungono alle mie e questo è un problema :-). Mi hanno molto colpito fra le tue slide quelle iniziali dove hai fatto vedere dalla nascita del 2011 a oggi quante cose abbiamo fatto e che risultati i clienti che ci hanno seguito hanno ottenuto come performance a seguire diligentemente le nostre strategie. E’ veramente qualcosa di straordinario e società con molto più personale rispetto alla nostra e concorrenti anche con budget milionari o

azionisti di peso letteralmente si sognano. E basta guardarne i bilanci e non le rassegne stampa o i risultati dei portafogli dei loro clienti in questi anni..

Salvatore: Il tempo è un gran giudice in questo settore anche se purtroppo molti risparmiatori hanno la memoria corta e pure la vista a giudicare dagli errori che commettono troppo spesso. E ai nostri clienti che ci scoprono e seguono con diligenza (e sanno anche fare falò delle idee sballate) credo sia doveroso ricompensarli con risultati superiori nel tempo.

“Follia è fare sempre la stessa cosa e aspettarsi risultati diversi” è una frase attribuita ad Albert Einstein e ha un suo perché. Chi continua a investire seguendo delle regole e dei consigli sballati o delle mezze verità (quando non sono veri e propri imbrogli) non si deve stupire se poi nel tempo dal bilancio dei suoi investimenti vede sfumare tante opportunità e fiori da cogliere e fa il pieno di erbacce.



Francesco Pilotti, responsabile dell’Ufficio Studi di SoldiExpert SCF durante il suo intervento all’ITForum 2014 di Rimini

Roberta: Provo spesso a spiegarlo e bene l’ha spiegato Francesco nella conferenza di Rimini. Noi non abbiamo trovato la “via facile” dove si guadagna sempre e comunque ma

una metodologia che consente di ottenere nel tempo (e non nell'aldilà) risultati molto apprezzabili (con rendimenti medi annui del 8-10% sull'azionario in questi anni per intenderci a fronte di mercati asfittici o decisamente negativi). Naturalmente non tutti i mesi si guadagna, le nostre strategie prese in determinati periodi non sono infallibili e presentano anche falsi segnali. Non compriamo ai minimi e neppure vendiamo ai massimi o sappiamo dove saranno. E nel breve se c'è brutto tempo possiamo cercare di mitigarlo ma se fuori è tempesta non possiamo far brillare il sole. E possiamo anche sbagliare e chiudere in perdita molte operazioni. Ma è la somma che fa il totale negli anni. Delle operazioni chiuse in guadagno e in perdita. Quello che conta è il risultato complessivo. Negli ultimi 10 anni molti nostri clienti hanno raddoppiato il capitale a fronte di mercati che invece hanno anche dimezzato. E hanno ottenuto questi risultati nonostante tante operazioni in perdita, anzi grazie anche a tante operazioni in perdita ma anche tante operazioni in maggior guadagno... E di molto. E' la matematica, bellezza.

Salvatore: Purtroppo la matematica ha una sua logica spietata che purtroppo non sempre è comprensibile emozionalmente. Il risparmiatore medio in cuor suo vorrebbe sempre comprare basso e vendere alto senza mai chiudere un'operazione in perdita e se questo accade con una certa frequenza pensa di aver sbagliato tutto e che il "metodo non funziona" e che "i mercati ora sono differenti". In oltre 20 anni di attività quante volte mi sono sentito dire da qualche risparmiatore che le mie idee in fatto di strategie d'investimento erano sballate e c'erano strade più facili e redditizie... Anche a me piacerebbe certo azzeccare tutte le operazioni ma un conto è il libro dei sogni e

un'altra la realtà e cosa possiamo fare per trarne il miglior beneficio dai nostri soldi con le strategie più interessanti e redditizie... Se poi per moltiplicare per 2 il capitale ho dovuto in qualche anno chiudere anche il 40% delle operazioni in perdita me ne faccio una ragione :) Trovo che sia più interessante che avere gli stessi titoli di qualche anno fa (seppure non ho chiuso alcuna operazione in perdita) e trovarmi sotto del 30% come ha dimostrato Francesco...

Come avrebbe detto Massimo Catalano al tempo di "Quelli della notte": E' meglio guadagnare molto e sopportare qualche piccola perdita, piuttosto che "guadagnare poco e sopportare qualche grande perdita".



Giacomo Leone, vincitore della maratona di New York ed ex primatista italiano della specialista, relatore all'ITForum insieme nella foto a Salvatore Gaziano, responsabile strategie d'investimento di SoldiExpert SCF

Roberta: Già è una trappola ben conosciuta questa dalla finanza comportamentale e dagli studiosi del cervello dell'homo economicus . C'è chi giudica su un campo di informazioni molto limitato e pensa di poter trarne delle lezioni universali. Ma chi fa il nostro mestiere e svolge veramente il lavoro di consulente finanziario indipendente non deve

assecondare le idee sballate (anche se in perfetta buona fede come chi pensa per esempio che sia una strategia furba liquidare un titolo dopo un guadagno prefissato) dei propri clienti per lucrarci magari sopra ma esserne anche un coach e aiutarlo a ottenere il meglio come rapporto rendimento/rischio dal proprio patrimonio in base al suo profilo. E anche dalla conferenza dell'ITForum a cui sono stata invitata insieme a importanti coach e sportivi sull'IMPORTANZA DELLA MENTE NELLO SPORT E NELLE SCELTE DI INVESTIMENTO (e anche qui ne pubblicheremo il video integrale tutto da vedere che ne abbiamo fatto grazie al nostro super efficiente Federico Ricci) ne ho tratto la convinzione che dobbiamo essere ancora più coach ovvero allenatori della mente nei confronti dei nostri clienti se vogliamo che questi ottengano i migliori risultati...

Salvatore: Vero e la lezione che ha dato Giacomo Leone, l'ultimo maratoneta europeo a vincere la prestigiosa Maratona di New York è preziosa anche per noi investitori che vorremmo il tutto e subito: "La maratona non si vince essendo i primi al 30° chilometro ma alla fine dei 42,195 km; è lì al 30° chilometro che inizia per un maratoneta veramente la gara ed è una questione più di testa che di gamba quando il cervello inizia a dirti 'chi te l'ha fatto fare' e ti viene voglia di abbandonare la gara"

Roberta: Giusto e purtroppo molti investitori abbandonano la gara anche se sono sul cavallo vincente. E ne abbiamo visti in questi anni purtroppo anche fra i nostri clienti che hanno mollato spesso poco prima di forti salite successive perdendosi poi guadagni a 2 e anche a 3 zeri...



Salvatore: Se alcuni risparmiatori non capiscono la differenza fra ottenere rendimenti positivi e negativi nel tempo senza o con una strategia vuol dire che c'è un grande lavoro di formazione che si deve fare perché noi possiamo ottenere i migliori rendimenti del mercato da oltre 10 anni nella consulenza indipendente (e non solo!) ma se il pubblico dei risparmiatori si perde per strada e si fa attirare dalla tante sirene che tu hai ben descritto nella tua performance vuol dire che possiamo fare probabilmente di più e dobbiamo evidentemente comunicare meglio visto che non tutti hanno la stessa capacità di ottenere gli stessi risultati positivi a fronte delle stesse indicazioni.

Roberta: Vedi lo sapevo. La nostra società va benissimo, siamo invitati da tantissimi nel nostro settore, anche concorrenti, a fare "qualcosa insieme"; i nostri portafogli in questi anni hanno strabattuto il mercato sia in termini di rendimento che di controllo del

rischio; abbiamo sempre nuove tipologie di clienti anche istituzionali che ci fanno la corte o ci occupiamo oramai anche di private banking e private insurance; la nostra società si sta allargando come dipendenti e collaboratori e tu dici che dobbiamo fare di più....

Salvatore: Mai fermarsi . Oggi in qualsiasi settore chi non va avanti andrà inesorabilmente indietro. E ne pagheranno le conseguenze anche i propri clienti. Come si diceva una volta: guai a fermarsi: chi si ferma è perduto. E anzi aggiungerei poi nel mondo del risparmio che chi si perde è fottuto ☺



VUOI DIFENDERE I TUOI RISPARMI

DAL PROSSIMO AUMENTO DELLA
TASSAZIONE?

Clicca qui!



Per richiedere un check up gratuito contattare MoneyExpert.it al numero verde 800-913124 oppure via mail a info@moneyexpert.it

MoneyReport è un supplemento plurisettimanale a SoldiExpert SCF, periodico registrato al Tribunale di Milano, numero 652 del 23 novembre 2001. Iscritto al R.O.C. n. 13382

DIRETTORE RESPONSABILE:

Salvatore Gaziano

EDITORE ASSOCIATO:

Roberta Rossi

AUTORI: Salvatore Gaziano, Roberta Rossi, Francesco Pilotti, Mara Dussont, Gregory Mattatia, Emanuele Oggioni, Gianfranco Sajeve, Vincent Gallo.

PROGETTO GRAFICO E IMPAGINAZIONE:

Cristina Viganò, Attilio Raiteri e Assunta Cicchella

CONSULENZA TECNICA ED EDITORIALE:

Alessandro Secciani

EDITORE: SoldiExpert SCF con sedi in
Piazza Vetra, 21 - 20123 Milano
e Via Matteotti, 21 - 19032 Lerici
Tel. 800.03.15.88 - fax 02 700562002
e-mail: info@soldiexpert.com

RIPRODUZIONE RISERVATA

Secondo la legge con questa scritta viene tutelato il diritto d'autore degli articoli pubblicati su questa rivista. Pertanto l'Utente sarà considerato esclusivo responsabile legalmente per gli eventuali danni subiti da quest'ultima o da soggetti terzi in conseguenza dell'utilizzo del Servizio da parte dell'Utente medesimo in violazione della normativa vigente, anche in materia di tutela del diritto d'autore. In particolare, l'Utente sarà ritenuto responsabile dei danni subiti dal titolare dei diritti d'autore in conseguenza della pubblicazione, utilizzazione economica, riproduzione, imitazione, trascrizione, diffusione (gratuita o a pagamento), distribuzione, traduzione e modificazione delle notizie e delle informazioni in violazione delle norme in tema di protezione del diritto di autore con qualunque modalità esse avvengano su qualsiasi tipo di supporto. Pertanto i sottoscrittori o i visitatori registrati possono scaricare, archiviare o stampare il materiale dal sito solo per utilizzo individuale e saremmo certo lieti se segnaleranno ad amici e conoscenti il sito www.moneyreport.it. Qualsiasi riproduzione, trasmissione o utilizzo senza un permesso scritto di SoldiExpert SCF srl è strettamente vietato e sarà perseguito ai sensi di legge. Ci piace che i nostri contenuti 'girino' ma vogliamo averne il controllo per tutelare il nostro lavoro e i nostri abbonati.

AVVERTENZE

Le informazioni presentatevi sono fornite a titolo puramente documentale e non coinvolgono la nostra responsabilità. Si invita in proposito a leggere attentamente le AVVERTENZE pubblicate sul sito. In sintesi si ricorda che le informazioni e le opinioni contenute nella presente pubblicazione si basano su fonti ritenute attendibili. La provenienza di dette fonti e il fatto che si tratti di informazioni già rese note al pubblico è stata oggetto di ogni ragionevole verifica da parte di SoldiExpert SCF che tuttavia, nonostante le suddette verifiche, non può garantire in alcun modo né potrà in nessun caso essere ritenuta responsabile qualora le informazioni alla stessa fornite, riprodotte nel presente documento, ovvero sulla base delle quali è stato redatto il presente documento, si rivelino non accurate, complete, veritiere ovvero non corrette. Le fonti usate con maggior frequenza sono le pubblicazioni periodiche della società (bilancio di esercizio e bilancio consolidato, le relazioni semestrali e trimestrali, i comunicati stampa e le presentazioni periodiche) oltre che quanto pubblicato da altre fonti giudicate dalla nostra redazione autorevoli (stampa, siti web, interviste, report...). La presente pubblicazione è redatta solo a scopi informativi e non costituisce offerta e/o sollecitazione all'acquisto e/o alla vendita di strumenti finanziari o, in genere, all'investimento, né costituisce consulenza in materia di investimenti finanziari. Considerato che nessuno può fare previsioni sicure MoneyReport non fornisce alcuna garanzia di raggiungimento di qualunque eventuale previsione e/o stima contenuta nella presente pubblicazione ma ha la speranza che le informazioni e segnalazioni fornite possano accrescere le possibilità di battere il mercato nel tempo. Analogamente vista l'imprevedibilità dei mercati eventuali risultati realizzati nel passato dal nostro team non sono garanzia di uguali risultati nel futuro. Le informazioni e/o le opinioni ivi contenute possono variare senza alcun conseguente obbligo di comunicazione in capo a SoldiExpert SCF.

Per ulteriori informazioni, sottoscrizioni o altre informazioni visitate il sito www.moneyreport.it o contattateci via posta elettronica (help@moneyreport.it) o telefonicamente al numero 800.03.15.88.

Finito di scrivere il 29 maggio 2014