

CONSULENZA FINANZIARIA: PRESENTE PASSATO E FUTURO. PROMOTORI FINANZIARI KAPUTT?



Due o 3 cose sulla consulenza finanziaria online (e offline) che so e che ti potrebbe interessare sapere per i tuoi risparmi. A febbraio a Londra si è svolta l'edizione europea di Finovate, un evento clou del fintech dove si parla di tecnologia applicata alla finanza. L'occasione per fare il punto su quello che sta accadendo nel settore incontrando alcuni dei massimi esperti e protagonisti

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

SCEGLIERE LA MIGLIORE CONSULENZA FINANZIARIA. QUELLO CHE DEVI SAPERE E LE DOMANDE ESSENZIALI CHE DEVI FARTI E FARE

Si fa presto a dire consigli di Borsa. Questi possono essere statici o dinamici, ristretti e/o indipendenti al 100%. Ecco quello che devi chiedere al tuo consulente finanziario per fare dei confronti seri e non farti prendere per il naso. Il costo è una variabile importante. Ma non è l'unica. Conta capire prima di tutto cosa si sta acquistando e qual è la strategia sottostante e se esiste un track record reale (e questo non è fra 10.000 fondi prendere quelli che hanno ottenuto col senno dei poi) i migliori rendimenti...

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

Sommario

PAG. 2

Inchiesta

CONSULENZA FINANZIARIA: PRESENTE PASSATO E FUTURO. PROMOTORI FINANZIARI KAPUTT?

di Salvatore Gaziano

PAG. 8

Risparmio gestito

SCEGLIERE LA MIGLIORE CONSULENZA FINANZIARIA. QUELLO CHE DEVI SAPERE E LE DOMANDE ESSENZIALI CHE DEVI FARTI E FARE (IV e ultima parte)

di Salvatore Gaziano

PAG. 18

Analisi Fondamentale

LA LEZIONE DEL PROFESSORE SUI FONDAMENTALI E L'OPA SU ANSALDO TRASPORTI

di Salvatore Gaziano

PAG. 23

Denaro & Lettere/1

QUESTO RISPARMIATORE VUOLE GUADAGNARE ALMENO IL 20%, CON UN ORIZZONTE TEMPORALE 12/18 MESI

di Roberta Rossi Gaziano

PAG. 27

Denaro & Lettere/2

"PERDO QUASI SEMPRE IN BORSA. VI DO' I SOLDI E FATE TUTTO VOI. MA QUESTA VOLTA VOGLIO SOLO GUADAGNARE"

di Salvatore Gaziano

INCHIESTA

CONSULENZA FINANZIARIA: PRESENTE PASSATO E FUTURO. PROMOTORI FINANZIARI KAPUTT?

Salvatore Gaziano

Due o 3 cose sulla consulenza finanziaria online (e offline) che so e che ti potrebbe interessare sapere per i tuoi risparmi. A febbraio a Londra si è svolta l'edizione europea di Finovate, un evento clou del fintech dove si parla di tecnologia applicata alla finanza. L'occasione per fare il punto su quello che sta accadendo nel settore incontrando alcuni dei massimi esperti e protagonisti

Come sta cambiando e cambierà la scena della consulenza finanziaria in Italia? Cosa sta succedendo all'estero? Quali le tendenze più significative e che potranno nel tempo avere un impatto anche in Italia?

Nel [dossier dedicato](#) alla consulenza finanziaria scritto nelle scorse settimane e che ha riscosso una fortissima attenzione, ho fatto degli esempi concreti e parlato di consulenza finanziaria, ho fatto confronti fra fondi e Etf, gestione attiva e passiva, in base alla nostra esperienza di SoldiExpert SCF e ai nostri suggerimenti.

Questa volta provo invece ad alzare lo sguardo e raccontarvi quello che sta accadendo in questo settore nel mondo, complice anche un recente viaggio che ho fatto a Londra per partecipare a un evento considerato molto importante, nel settore del cosiddetto "fintech" (ovvero tecnologia applicata alla finanza) che si è svolto a **Londra**, della durata di 2 giorni: l'edizione europea di [Finovate](#), che si svolge annualmente a numero chiuso anche a New York e a San Jose in California e di cui abbiamo realizzato con Federico Ricci anche un **video di presentazione** per introdurre questo dossier a puntate che pubblicheremo

su MoneyReport.it e del quale l'articolo che state leggendo è la prima.

(clicca sul video qui sotto per la presentazione di questo dossier)



Questo evento di portata internazionale vede la partecipazione di moltissime stelle fra le startup del settore e ho avuto modo di incontrare diversi banchieri, consulenti, analisti e giornalisti di tutto il mondo specializzati nel fintech.

Si è parlato soprattutto di come la finanza digitale cambierà il mondo, abbattendo tante barriere: in sintesi nel prossimo futuro la banca sarà dove i clienti sono. E non sarà più un edificio architettonico chiuso ma qualcosa di digitalmente aperto dove tutto viene rimesso in discussione, dove i clienti "smart" (intelligenti) hanno solo da guadagnarne: migliori servizi, minori costi, per effettuare

pagamenti col telefonino o da Facebook, per pagare una bolletta facendo una foto col proprio smartphone, per decidere il piano d'investimenti più adatto.

I nuovi risparmiatori 2.0 sono sempre più a loro agio con le nuove tecnologie, i tablet, il telefonino e fanno confronti, valutano risultati e prezzi, cercano chi offre il miglior rapporto qualità/prezzo (o rendimento/rischio quanto si tratta di investire).

Finovate rappresenta un incontro originale anche nel format: ogni giorno più di una ventina fra le più promettenti start up del settore si alternano con uno spazio di 7 minuti ciascuna (e non un secondo di più) per presentare la loro idea di business, qual è il mercato a cui si rivolgono e il loro know how. Di fronte, una platea di investitori, banchieri, venture capitalist e addetti ai lavori.

Fuori dall'auditorium (la sede è in pieno centro, l'Old Billingsgate la vecchia sede del mercato del pesce, ristrutturata completamente negli anni '80 e diventata un luogo per eventi) invece che salmoni scozzesi e merluzzi dei Mari del Nord ci sono i piccoli stand delle varie startup, banche o siti che presentano i loro servizi.

Tutti hanno lo stesso spazio e al centro della sala c'è un ricchissimo buffet per mangiare e bere a volontà. Tutto è compreso nel prezzo del biglietto (non certo economico) ma l'obiettivo, anche dai badge che vengono dati a tutti i partecipanti con in grande evidenza il nome di battesimo, è favorire la conoscenza fra i partecipanti, lo scambio di opinioni, il networking e le relazioni d'affari. E c'è la fila ogni anno per iscriversi a questo tipo di eventi da tutto il mondo.



A tratti questa serie di incontri ha avuto anche risvolti surreali e quasi comici, specialmente quando una coppia di imprenditori ucraini al nostro tavolo da pranzo ci ha chiesto (partecipavo a questo evento insieme a Federico Ricci, nostro responsabile dell'Information Technology) con tono preoccupato di *“come fosse la situazione economica e finanziaria in Italia”*. E noi che ci preoccupiamo per la situazione in Ucraina!

La banca e la consulenza finanziaria del futuro? Saranno sempre più digitali...

Oltre a voler partecipare a questo importante evento, ero interessato a incontrare un po' di amici londinesi ed esperti inglesi del settore della consulenza finanziaria anche per un altro motivo.

In Gran Bretagna, dal 2012, è diventata operativa la cosiddetta Retail Distribution Review (RDR), che ha rivoluzionato il mondo della consulenza finanziaria. Fra i primi Paesi in Europa, gli inglesi hanno proceduto spediti nel mondo delle liberalizzazioni e della trasparenza anche in questo settore, con l'obiettivo di rendere più competitivo questo mercato pensando a favorire prima di tutto i risparmiatori e non le società di distribuzione finanziaria.

Che cosa si sono inventati i legislatori inglesi? Una semplice regoletta: dal 1 gennaio 2012, ai consulenti finanziari inglesi è **stato vietato di incassare qualsiasi tipo di retrocessione su qualsiasi prodotto finanziario venduto**. Alla clientela quindi è proponibile solo consulenza a parcella, con prezzo distinto e pagato separatamente e non incorporato nel prezzo del prodotto, come avveniva in precedenza, mentre da noi in Italia è ancora di fatto la regola per il mondo del risparmio gestito “fee based” e di cui abbiamo parlato in questo primo articolo.



Carlo Palmieri Managing Director di CP Consulting

Quali conseguenze ha avuto questo provvedimento?

*“Per i consulenti finanziari vecchio stile è stato un trauma – spiega **Carlo Palmieri**, titolare a Londra della CP Consulting, società specializzata nella consulenza proprio del ramo Financial Services – Moltissimi consulenti non sono riusciti più a farsi pagare dai propri clienti per la consulenza prestata e hanno dovuto anche abbandonare la professione. Quelli che in Italia sono riconducibili ai promotori finanziari con clienti che detengono patrimoni fra i 100 e i 250.000 euro, sono stati quelli che hanno patito di più.*

Questo tipo di clienti in larga parte ha preferito gestirsi in modo autonomo o ricorrere ad altre forme di consulenza piuttosto che pagare a parcella il proprio vecchio promotore finanziario. Meglio è andata a coloro che avevano una base di clientela costituita dai clienti più ricchi, i cosiddetti “affluent”. Questo tipo di clientela si è dimostrata maggiormente fedele e disposta maggiormente a pagare una parcella per ricevere una consulenza finanziaria”.

Per i promotori finanziari vecchia maniera abituati a guadagnare in modo indiretto la RDR è stata una “mazzata”, come ci hanno confermato tutti coloro che abbiamo intervistato sull’argomento.

Da parte del risparmiatore, in questo atteggiamento, vi è evidentemente anche un lato irrazionale ma il fatto che ora i costi del servizio di consulenza siano esposti in parcella separatamente e debbano essere pagati da lui e non più trattenuti dalla società di gestione cambia evidentemente tutta la percezione della consulenza.

Secondo **Garry Heath**, ex direttore generale della IFA Association, l’associazione dei promotori finanziari inglesi (UK), l’attuazione della RDR è stata in grande parte negativa per la categoria: secondo un rapporto da lui pubblicato, il numero di consulenti finanziari indipendenti del canale bancario è diminuito addirittura di circa 11.000 unità dopo l’introduzione della nuova regolamentazione del settore.

Molti risparmiatori hanno abbandonato la figura del promotore finanziario e preferito altre strade, compreso il fai da te o la consulenza finanziaria online (argomento che tratteremo nelle prossime puntate).

Secondo Heath, dopo l'introduzione del divieto di incassare retrocessioni che ha imposto di farsi pagare direttamente dal cliente per i servizi di consulenza prestati, il numero dei clienti risparmiatori dei promotori finanziari (financial advisor) è crollato di quasi la metà: da 23 a 13 milioni.

Massimo Tosato, vice executive chairman di **Schroders**, sull'argomento della RDR, in una recente intervista pubblicata su Corriere Economia, ha stime meno drammatiche ma fornisce considerazioni ugualmente interessanti: *“Tra i costi del prodotto e della consulenza, i clienti pagano tra il 10 e il 15% in meno rispetto al sistema precedente. La RDR ha espulso dal mercato un terzo dei promotori finanziari, ma i due terzi che continuano a operare in media sono più qualificati”*. Ma è significativo che Schroders, il secondo asset manager in Europa, abbia acquisito meno di un anno fa una quota nel capitale di Nutmeg, un sito di consulenza online in Gran Bretagna sul modello robo-advisor,

Diverse le opinioni se tutta questa rivoluzione sul fronte divieto, per i promotori finanziari inglesi, di ottenere retrocessioni (con quindi la possibilità per i consulenti inglesi di farsi pagare solo a parcella) sia stata positiva per il mercato nel suo complesso.



Con **Russ Mould**, direttore Investimenti del gruppo **AJBell** (www.youinvest.co.uk)

*“I consulenti finanziari con maggior spirito imprenditoriale hanno saputo resistere – osserva **Russ Mould**, direttore investimenti di AJBell, una delle piattaforme finanziarie online più diffuse in Gran Bretagna – I consulenti e le imprese con servizi ben definiti, che aggiungono valore, saranno sempre in grado di trovare persone disposte a pagare. E la nostra piattaforma (www.youinvest.co.uk) è utilizzata sempre più da consulenti finanziari che forniscono i loro consigli a clienti che li replicano sotto la loro guida online.*

E' stato comunque indubbiamente una dura prova per molti promotori finanziari che hanno visto, in molti casi, decimata la propria clientela, anche se chi ha resistito a questa fortissima onda d'urto dice che oramai si ritorna a vedere il sole e le prospettive per chi fa il lavoro di consulente finanziario tornano a essere interessanti. A patto di avere qualcosa di valido da proporre. Vi è poi da dire che il risparmiatore inglese medio è tendenzialmente molto investito sui fondi pensione mentre sull'investimento diretto in fondi, azioni o obbligazioni è tradizionalmente poco esposto e rispetto all'Italia il risparmio privato è molto piccolo”.

Da internet è partita una nuova rivoluzione: sarà disruption anche in questo settore del risparmio come è accaduto in questi anni a molti altri?

Secondo gli osservatori inglesi, gli effetti complessivi di questa liberalizzazione si potranno vedere fra qualche anno e le opinioni divergono molto sul fatto se sia stato positivo o negativo tutto ciò per molti risparmiatori, non preparati a questo cambiamento dal punto di vista dell'educazione finanziaria.

“Quello che è successo in Gran Bretagna va inquadrato comunque nella realtà inglese – osserva Carlo Palmieri di CP Consulting – Il sistema bancario e distributivo finanziario è profondamente diverso da quello italiano. Qui in Gran Bretagna sono soprattutto 6 banche a spartirsi il mercato e non c’è la frammentazione che si ha in Italia con banche commerciali, banche popolari, cooperative, società di gestione e distribuzione finanziaria... E nel business dei banchieri inglesi la consulenza finanziaria e le commissioni non hanno mai pesato in modo così significativo come invece accade in Italia.

E’ stato per questo più facile da parte del governo introdurre un tale cambiamento, trovando meno ostracismo di quello che ci sarebbe di sicuro in Italia da parte del sistema. Qui le banche inglesi fanno una fetta importante dei loro ricavi nei mutui dove esiste un mercato molto ricco e competitivo.

Gli investitori privati inglesi non operano molto con azioni, obbligazioni fondi o ETF, ma investono principalmente i propri risparmi nel wealth management (fondi pensione) e nel mortgage (mutui da ripagare) quindi anche la consulenza finanziaria gioca un ruolo marginale. Inoltre, per prassi, chi ha meno di 150.000 sterline (210.000 euro circa), non viene proprio preso in considerazione dalle banche nell’ambito di gestioni patrimoniali, incentivando la tendenza ad automatizzare sempre di più gli sportelli bancari e rendere sempre più Fai da te il sistema bancario-finanziario sotto una certa soglia. Di contro, chi ha molto denaro ha già un gestore patrimoniale e quindi non ha bisogno di un consulente finanziario se non è di profilo elevato”.

Ma come vedremo nelle prossime puntate di queste riflessioni e interviste che ho fatto tra

Londra e Milano, la rivoluzione digitale (e non solo la Mifid e i regolatori) sta cambiando il mercato.

Le vere rivoluzioni nascono prima di tutto dal basso: dalla domanda dei risparmiatori e dalle innovazioni che arrivano con la tecnologia e la rete. La diffusione sempre più capillare di piattaforme e informazioni strutturate tramite PC ma soprattutto tablet e smartphone sta portando a cambiamenti sempre più significativi anche nel mondo del risparmio e nei comportamenti dei risparmiatori di tutto il mondo.

Quando si investe il proprio patrimonio non esiste più solo la modalità “banca” o “promotore finanziario” ma grazie ad internet è possibile fare confronti, trovare altre strade online nella consulenza. Come dimostra la nostra stessa esperienza innovativa di SoldiExpert SCF (e dei nostri siti BorsaExpert.it e MoneyExpert.it), che ha fatto di noi uno dei casi di maggior successo nel settore come numero di clienti e risultati, che vanta in Italia (e non solo) una fra le maggiori esperienze nella consulenza finanziaria online (attiva dal 2001) e che opera con successo anche nei portafogli basati su algoritmi, avendo però optato su una gestione attiva, senza mai rifugiarsi nella comoda gestione passiva.

Seppure il modello di consulenza finanziaria online “stelle e strisce” prevalente oggi è quello tipo Wealthfront o Betterment, che in Europa diverse società stanno cercando di riproporre, chi ci conosce sa che questo modello ci convince poco (soprattutto per il mercato italiano) e come SoldiExpert SCF crediamo che esista sì, un grande spazio in questo settore, ma tenendo conto delle specificità locali, della necessità di restare “umani” e soprattutto dell’importanza di

fornire all'investitore un reale valore aggiunto nella consulenza. Che secondo noi non è quello di fornire le "torte" a prezzi ultra scontate... puntando messianicamente sull'attesa dei risultati nel lunghissimo periodo.

Ci sono sempre più risparmiatori e investitori che sanno riconoscere il valore aggiunto di una buona consulenza, indipendente, e sono disposti a pagarla se questa offre un rapporto rischio/rendimento e track record reali interessanti, con un metodo d'investimento capace nel tempo di riuscire realmente meglio del mercato, facendo correre meno rischi.

E i nostri portafogli, a partire da quelli generici hanno dimostrato di avere le carte in regola per cogliere questo mercato in forte espansione e non solo nel target dei "millennial"...

Ma ne parleremo nella prossime puntate di questo speciale dossier dedicato alla consulenza finanziaria online (non solo parlando di robo-advisor) esponendo come questa rivoluzione potrà cambiare lo scenario del risparmio (anche in Italia) nei prossimi anni....

(fine prima parte)

(clicca sul video qui sotto per la versione in inglese di questo dossier)



[Clicca qui invece per la versione in Italiano](#)

RISPARMIO GESTITO

SCEGLIERE LA MIGLIORE CONSULENZA FINANZIARIA. QUELLO CHE DEVI SAPERE E LE DOMANDE ESSENZIALI CHE DEVI FARTI E FARE (IV e ultima parte)

Salvatore Gaziano

Si fa presto a dire consigli di Borsa. Questi possono essere statici o dinamici, ristretti e/o indipendenti al 100%. Ecco quello che devi chiedere al tuo consulente finanziario per fare dei confronti seri e non farti prendere per il naso. Il costo è una variabile importante. Ma non è l'unica. Conta capire prima di tutto cosa si sta acquistando e qual è la strategia sottostante e se esiste un track record reale (e questo non è fra 10.000 fondi prendere quelli che hanno ottenuto col senno dei poi) i migliori rendimenti...

E la nostra consulenza finanziaria? Che tipo di consigli di Borsa fornisce ai risparmiatori SoldiExpert SCF?

La società da me diretta (SoldiExpert SCF) insieme a Roberta Rossi (e non siamo soli ma abbiamo formato negli anni un bellissimo team di cui siamo orgogliosi), come sapete, offre **consulenza finanziaria online** indipendente sia tramite portafogli modello (la cosiddetta consulenza generica) sia personalizzati tramite rispettivamente i siti BorsaExpert.it e MoneyExpert.it



SoldiExpert è fra le società di consulenza italiane specializzate nell'online quella in Italia con il maggior numero di clienti, maggior fatturato, esperienza e risultati: c'è una ragione?

In che cosa SoldiExpert si differenzia dalle altre società?

Dopo aver visto nelle precedenti puntate di questo mini dossier (vedi qui) dedicato a come si sceglie la giusta consulenza finanziaria vediamo qual è la nostra opinione in merito dal punto di vista operativo e come ci siamo comportati in questi anni con i soldi veri dei clienti in mano. A far letteratura tutti sono bravissimi su quello che sulla carta avrebbero potuto far fare al nuovo cliente a cui stanno proponendo i loro servizi ... ma quello che contano sono i risultati reali che il consulente ha prodotto fino a quel momento per i clienti che già ha. Sbugiardare i millantatori di performance è facile: basta una semplice richiesta "Mi stampi la posizione di un suo cliente dove ha consigliato effettivamente quello che ora dice a me". Se il consulente sbianca e dice che non se l'è portata dietro dovere fare solo una cosa. Alzarvi, stringergli la mano e dirgli solo tre parole "Arrivederci e grazie".

Il miglior biglietto da visita di chi fa questo mestiere è soprattutto uno: i risultati storici realizzati su tutti gli asset finanziari su

cui si è fatta consulenza e il confronto con l'andamento nel tempo dei rispettivi mercati per i portafogli modello della consulenza generica di BorsaExpert.it di cui da sempre (un'eccezione in Italia) pubblichiamo il track record, giorno per giorno ([a questo link](#) sempre aggiornato) mentre nel caso della consulenza

personalizzata MoneyExpert.it l'andamento dipende naturalmente dal mix di ciascun cliente (è una consulenza su misura) e dai portafogli che selezioniamo e che presentano una gamma ancora maggiore di portafogli e strategie.

E notate che nella tabella sottostante pubblichiamo l'andamento di TUTTI i portafogli nel tempo, non solo i migliori (*una tecnica questa da illusionisti del gioco delle 3 carte che purtroppo viene molto utilizzata in questo settore, facendo brillare davanti al cliente delle performance passate di alcuni fondi selezionati fra migliaia senza peraltro nemmeno portare una prova che li avessero realmente consigliati ai propri clienti e in dosi non omeopatiche!*)

Nome portafoglio		Data avvio del portafoglio	Perf. storica del portafoglio	Perf. media annua	Perf. storica benchmark	Perf. media annua benchmark	Perf. Portafoglio da inizio 2015
PORTAFOGLI AZIONARI ITALIA	Dinamico	01/01/2002	265,11%	10,33%	-21,94%	-1,86%	12,75%
	Flessibile Blue Chip	01/01/2004	272,41%	12,49%	-11,19%	-1,06%	18,47%
	Value Italia	11/06/2012	105,44%	30,26%	65,88%	20,42%	16,66%
	Difensivo Small Cap Selection	01/01/2002	286,72%	10,81%	-21,98%	-1,87%	24,00%
PORTAFOGLI AZIONARI EUROPA	Eurostoxx50 Selection	02/01/2007	26,58%	2,93%	-12,44%	-1,61%	12,37%
PORTAFOGLI FONDI AZIONARI	ETF Focus Azionario	14/09/2004	88,45%	6,24%	49,19%	3,90%	12,94%
	Black Rock Focus Azionario	22/12/2005	63,16%	5,47%	30,02%	2,90%	14,06%

	Eurizon Focus Azionario	31/05/2004	104,88%	6,89%	49,86%	3,83%	11,07%
	Schroder Focus Azionario	22/12/2004	119,35%	8,01%	50,43%	4,09%	10,38%
	PLANET BEST FUND (Multi Manager)	21/02/2005	146,92%	9,43%	43,24%	3,65%	14,68%
PORTAFOGLI MATERIE PRIME	ETC	26/04/2010	-9,35%	-2,00%	-8,39%	-1,79%	1,56%
PORTAFOGLI FONDI ED ETF OBBLIGAZIONARI	ETF Focus Obbligazionario	14/09/2004	48,12%	3,82%	33,82%	2,82%	3,38%
	Eurizon Bond Selection	15/03/2012	22,81%	7,18%	13,35%	4,32%	4,30%
	Schroder Focus Obbligazionario	30/05/2006	39,76%	3,89%	30,69%	3,10%	2,56%
PORTAFOGLI OBBLIGAZIONICORPORATE	Alto Rendimento	28/07/2011	34,63%	8,62%	28,10%	7,13%	5,36%
	Reddito Extra	28/07/2011	19,22%	5,01%	21,23%	5,50%	1,48%
	Cash Plus	28/07/2011	7,95%	2,15%	3,95%	1,08%	0,17%

dati aggiornati al 27 febbraio 2015

[\(clicca qui](#) per accedere alla tabella rendimenti di BorsaExpert aggiornata giornalmente)

Naturalmente più è lungo il periodo temporale di un portafoglio (data di avvio) più significativi sono i dati riguardo al rendimento medio annuo e alla volatilità cattiva (drawdown) ovvero quanto si è perso con

ciascun portafoglio nelle fasi peggiori ed è molto importante se siete dei risparmiatori o investitori che non amate giocare al casinò fare gli appropriati confronti dei nostri portafogli modello con i rispettivi benchmark

sia in termini di rendimento che di controllo del rischio.

E il quadro che viene fuori ci rende orgogliosi per noi e soprattutto per i nostri clienti che ci seguono con fiducia da tanti anni.

Quanto costa la nostra consulenza finanziaria?

E' facile saperlo perché da sempre questo dato è visibile sui nostri rispettivi siti dedicati alla consulenza operativa:

- [Qui è possibile vedere le tariffe della consulenza personalizzata di MoneyExpert.it](#)
- [Qui è possibile vedere i canoni dei differenti portafogli di azioni, fondi, obbligazioni o ETF di BorsaExpert.it](#)

Ne vale la pena? Non siamo troppo cari?



Facciamo l'esempio di un risparmiatore che avesse optato per la consulenza personalizzata (MoneyExpert.it) investendo nel lontano 2007 come Tiziano e Michele

200.000 euro su un portafoglio bilanciato e quindi 50% azionario e 50% obbligazionario (i casi che abbiamo trattato nelle puntate precedenti di questo dossier).

Il costo della nostra parcella in base al patrimonio iniziale di 200.000 euro e il tipo di investimento per questa taglia di patrimonio per la consulenza su misura ? L'1,125% all'anno.

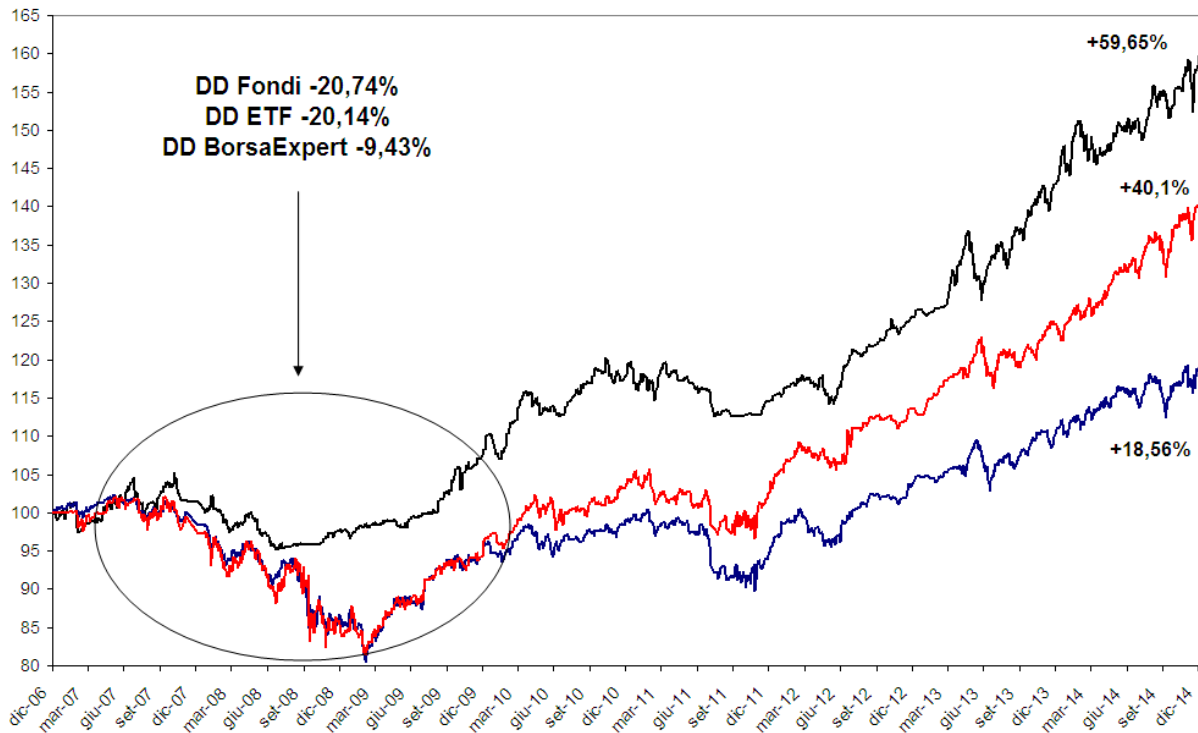
Tanto, tantissimo?

Immaginiamo che avesse investito con la stessa ripartizione di Michele e Tiziano: 50% obbligazionario e 50% azionario Mondo.

Quale sarebbe oggi il risultato? Un guadagno lordo del +59,65% che pure ridotto di circa 9 punti percentuali (1,125 all'anno per 8 anni su un capitale crescente nel tempo) di costo della consulenza fa un rendimento del +45,15%.

Superiore a quello ottenibile con una gestione in fondi come quella di Tiziano (+18,56%) o in Etf come quella di Michele (+40,1%) anche se avesse tenuto duro e mantenuto nel tempo tutto il capitale investito senza uscire dal mercato perché preoccupato delle mille sciagure che potevano capitargli.

Ma c'è un vantaggio non di poco conto nella gestione attuata grazie alla nostra consulenza di MoneyExpert.it nel tempo: il controllo del rischio. E si guardi il confronto grafico e tabellare.



La consulenza offerta da SoldiExpert SCF (sia quindi per la divisione BorsaExpert.it che si occupa di consulenza generica sia per la divisione MoneyExpert.it dedicata alla consulenza personalizzata) non è basata sulla vendita di gestione passiva o finto attiva secondo la strategia della Moderna Teoria di Portafoglio di Markowitz e dei suoi seguaci.

Questa strategia è **nel 90% dei casi quello che viene proposto ai risparmiatori dalla maggioranza assoluta dei promotori e consulenti finanziari o replicatori di portafogli di Etf online che vendono quasi tutti la stessa minestra con gli stessi ingredienti....**

Il risultato che abbiamo ottenuto nel nostro portafoglio non è solo superiore in termini di rendimento. Anche il controllo del rischio è stato maggiore. Per ottenere questo risultato abbiamo dovuto sopportare anche **una minore volatilità** ovvero nel momento peggiore un nostro Cliente ha visto il suo conto scendere dai massimi da 200.000 euro

a 181.140 euro (il -9,43%). Coloro che invece hanno scelto la strategia passivo o finto attiva proposta dalla maggioranza dei promotori, consulenti finanziari e replicatori di portafoglio di Etf online, la massima oscillazione negativa è stata dell'ordine del -20% circa con un capitale di 200.000 euro passato in pochi mesi a circa 160.000 euro.

E questo del controllo del rischio è un aspetto molto importante perché è molto umano come sappiamo più si vede oscillare in senso contrario il proprio capitale in senso avverso maggiore è la tentazione di compiere scelte sbalate dettate dall'emotività.

Noi pensiamo (e consigliamo) differente in tema di consulenza finanziaria indipendente e quel che è meglio per il tuo patrimonio....

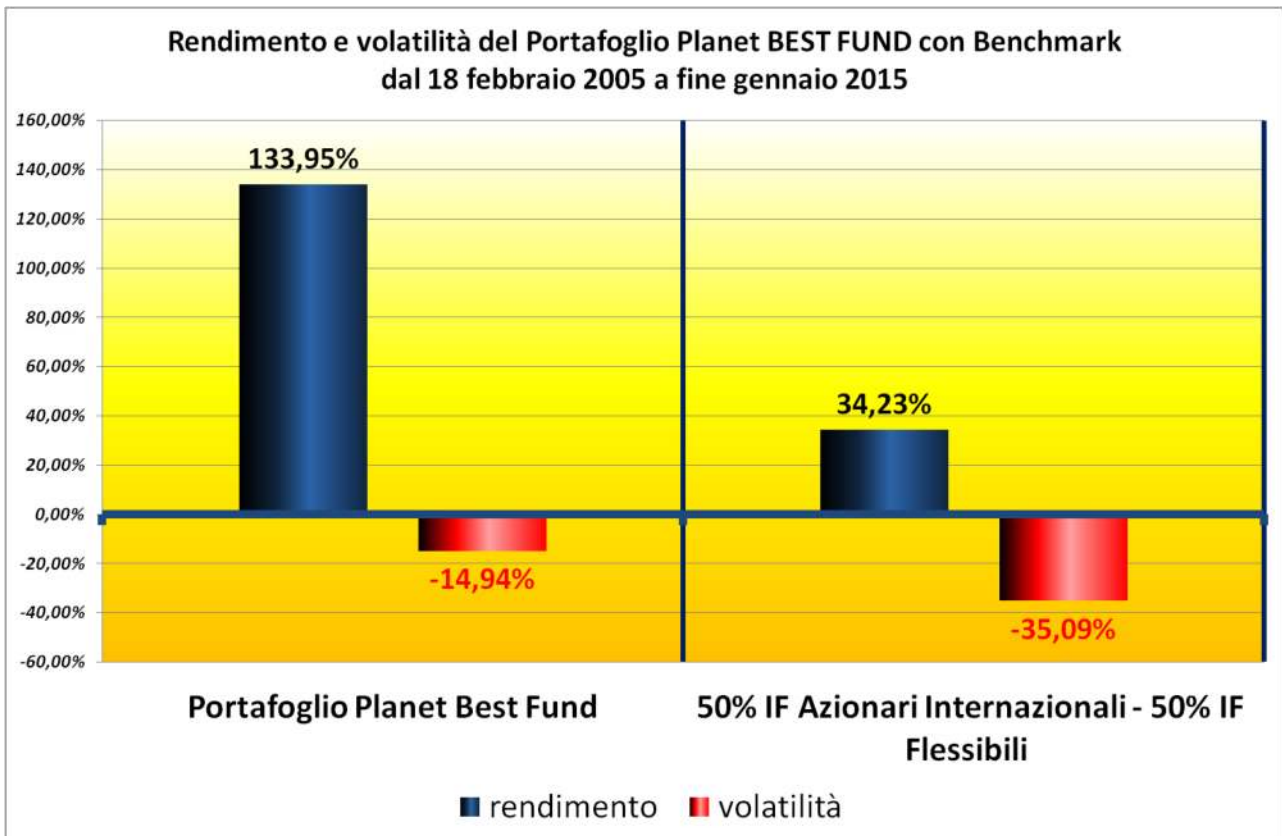
Sin dal 2001 come SoldiExpert SCF abbiamo puntato su un approccio decisamente attivo e flessibile e si può discostare anche molto

dall'andamento dei rispettivi mercati di riferimento. E in questo nel panorama della consulenza finanziaria indipendente online (e non) siamo differenti.

E (aspetto molto importante) più si allunga il periodo di investimento maggiore è il valore aggiunto della nostra consulenza fornita. Nel caso dei confronti abbiamo scelto come data di partenza il 2007 perché da quella data si poteva fare un confronto anche con un portafoglio reale di ETFma se

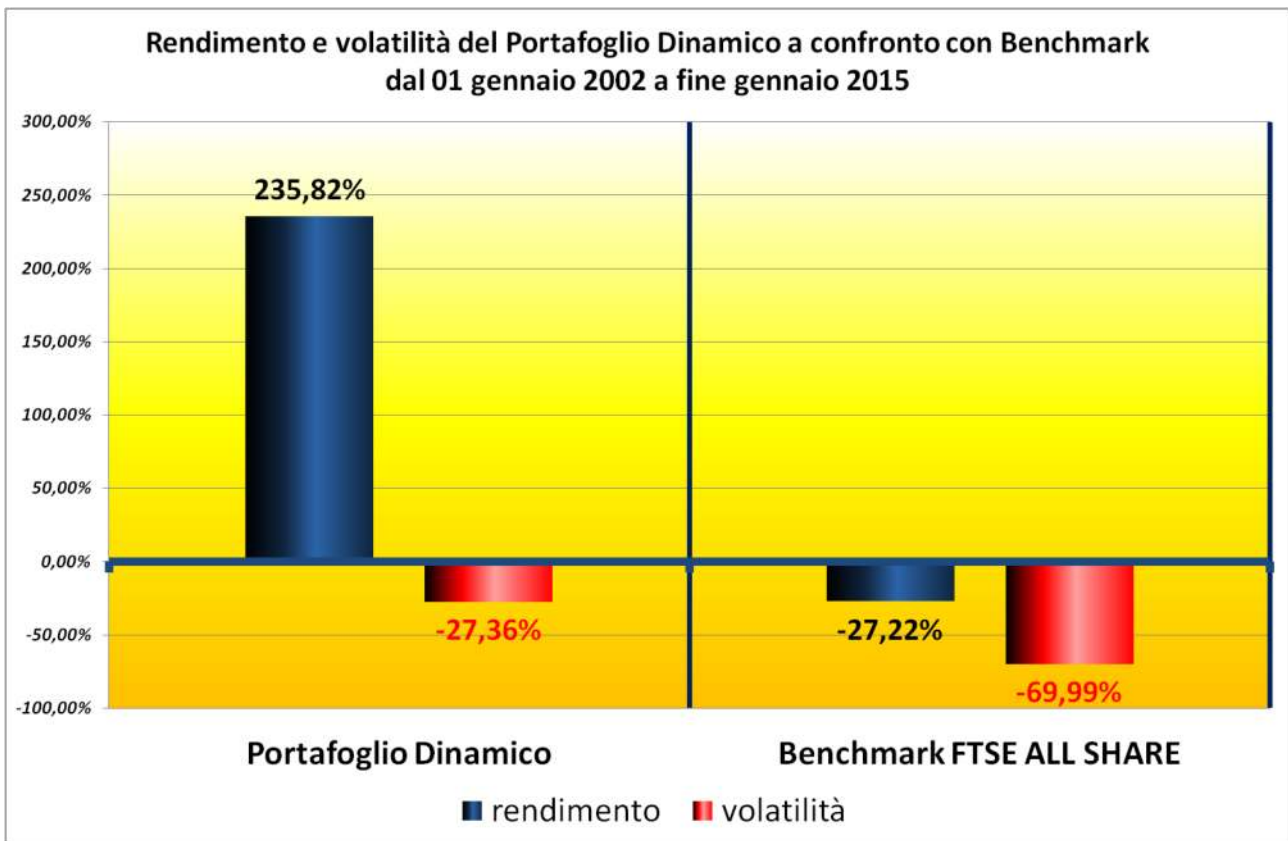
fossimo partiti prima il confronto anche con gli ETF sarebbe stato ancora migliore per la consulenza di SoldiExpert come rapporto rendimento/rischio.

Guardate per esempio il confronto di alcuni dei nostri portafogli modello nel tempo con l'andamento del mercato sia come rendimento generato che come drawdown ovvero massima perdita (quello che si sarebbe perso entrando nel momento peggiore):



Più si allunga il periodo di riferimento dove i mercati hanno ottenuto performance negative più si evidenzia il valore aggiunto della nostra consulenza come risultati ovvero maggiori rendimenti minori rischi: **ed è questo un valore aggiunto molto importante che un risparmiatore dovrebbe valutare con altissimo peso.**

Sotto potete vedere su un portafoglio sulla Borsa Italiana azionario qual è stato il risultato dei nostri consigli e la volatilità massima sopportata (il drawdown) ovvero + 235,82 e -27,36% a confronto con Piazza Affari nello stesso identico periodo.



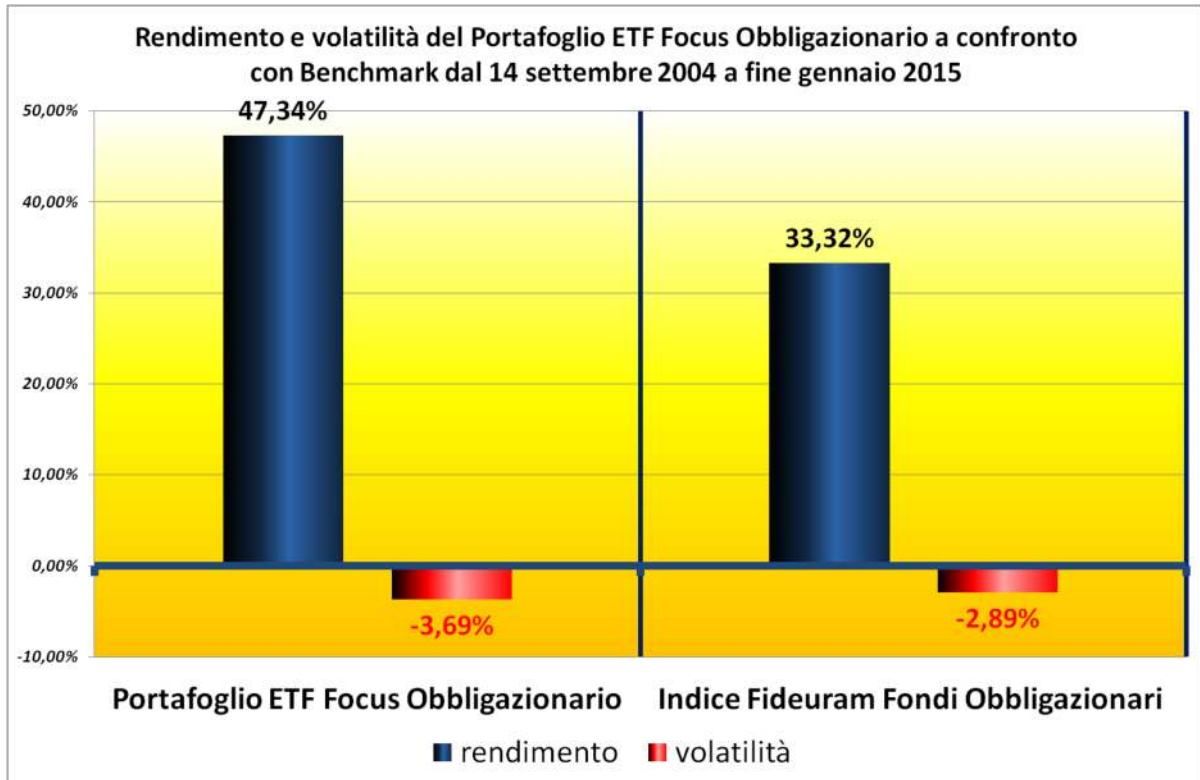
Nel caso della consulenza da noi fornita anche se destiniamo il 50% all'azionario possiamo decidere che questa quota scenda a zero.

E se investiamo sull'azionario non siamo legati ad alcun benchmark ma possiamo discostarcene in modo molto pesante, concentrando molto le scelte invece che diversificare a pioggia come accade nella

comune consulenza finanziaria venduta al popolo.

Quella che noi chiamiamo da noi la "strategia del fritto misto" e che consiste nel far comprare allo sventurato cliente di tutto un po' per poterlo assicurare poi in tutte le situazioni di mercato.

Se va bene o se va male.



Sia chiaro che anche nel caso della consulenza personalizzata (con quote ridotte ma questo fenomeno è ineliminabile) di MoneyExpert.it o nei portafogli di BorsaExpert.it abbiamo in questi anni naturalmente assistito a risparmiatori che mollavano l'investimento perché "delusi dall'andamento" salvo poi nel tempo magari scoprire che se avessero continuato a replicare fedelmente le strategie con il giusto orizzonte temporale (un argomento che abbiamo trattato qui per chi volesse approfondirlo) avrebbero ottenuto i migliori risultati rispetto a qualsiasi altra scelta compiuta perché dettata dall'emotività. Ma così va il mondo e forse dobbiamo farcene una ragione per quanto da parte nostra cerchiamo di dare tutte le istruzioni corrette ai risparmiatori con incontri one to one, conferenze, video, report, newsletter....

E se qualcuno già si avvicina a noi (e capita) dicendo che cerca un sistema per guadagnare in tempi veloci e senza affrontare

fasi negative o operazioni chiuse in perdita preferiamo dirgli che non possiamo fare niente per questo tipo di clienti.

Torniamo a questo punto alle domande da cui siamo partiti:

- **Quanto è importante il costo della consulenza finanziaria?**
- **È vero che meno si spende più si guadagna?**
- **E' così importante il costo della consulenza ai fini della migliore gestione del proprio patrimonio?**

Da quanto abbiamo visto sopra ragionare solo in termini di costi può essere un punto di vista corretto a livello teorico ma totalmente sballato nella realtà se non lo si cala nella propria situazione personale (e temperamento) e se il confronto non lo si fa nel modo corretto valutando il tipo di servizio ricevuto ovvero qual è il valore aggiunto che c'è dietro.

Se per esempio siete dei risparmiatori che non sopportano chiudere operazioni in

perdita e andate in depressione dopo che chiudete in negativo sull'azionario anche per alcuni anni la gestione diretta, il fai da te, è probabilmente sconsigliata.

E soprattutto se fate una gestione passiva di ETF o fondi finto attivi. E da qualche anno siamo anche advisor di gestioni patrimoniali e questa abbiamo visto nella realtà che è una soluzione che può essere molto meno ansiogena per molti risparmiatori e per questo redditizia se naturalmente la gestione seguita non è "aria fritta".

Inutile ragionare quindi di costi se scegliete poi un portafoglio e una strategia che non seguirete nella realtà perché avete magari un orizzonte temporale sballato o una tolleranza alle oscillazioni molto più bassa.

Per diversi risparmiatori magari la cosa migliore è non vedere ossessivamente per 365 giorni l'anno l'andamento del proprio patrimonio all'insù e ingiù ma farlo il meno possibile e delegare piuttosto questo aspetto se non si ha la capacità di sopportare questo prezzo.

E se pagate anche l'1/2% all'anno per questa consulenza per molti risparmiatori può essere molto più redditizio nella realtà che non pagare nulla, fare da sé o scegliere la consulenza sballata perché per dirla con Warren Buffet è «meglio avere un uccellino in mano che due nascosti nella bosaglia».

Meglio anche pagare l'1 per cento all'anno e avere nella realtà dopo 10 o 20 anni un capitale raddoppiato o triplicato che non pagare nulla o pochissimo e dopo lo stesso periodo avere lo stesso capitale iniziale come direbbe il buon Catalano.

In conclusione quando acquistate o valutate un servizio di consulenza finanziaria il prezzo

è giusto che lo valutate ma valutate anche il servizio offerto. Ovvero qual è il vero valore aggiunto fornito. E qual è soprattutto il vostro profilo di investitore. Siate impietosi prima di tutto con voi stessi. E poi con il vostro consulente. E fate i confronti giusti: nelle fasi positive e in quelle negative con il giusto orizzonte temporale e i giusti benchmark.

Se avete dubbi in proposito la nostra società SoldiExpert SCF e la divisione dedicata alla consulenza personalizzata offre [qui anche un check up gratuito](#) ai risparmiatori che vogliono valutare questi aspetti, il proprio profilo di rischio e il portafoglio investimenti attualmente in essere e ricevere senza impegno una prima consulenza.

La consulenza finanziaria perfetta è spesso come una bici costruita su misura (personalmente adoro andare in bici a farmi un giro e in inverno, quasi ogni giorno, vi dedico almeno mezzora mentre col bel tempo estivo anche un'ora). Ma se anche avete una bici super accessoriata e costruita su misura per voi e non la utilizzate o dopo qualche salita mollate il colpo, il problema non è la bici. Siete voi!

Riepilogando, prima di valutare il costo di una consulenza ponetevi queste domande:

- **Questo servizio è realmente confrontabile con un altro meno caro o più caro?**
- **Ho capito bene in cosa consiste, i punti di forza e di debolezza?**
- **Ho chiesto al consulente di farmi vedere quale sarebbe stato nel tempo l'andamento, soprattutto nelle fasi più avverse e non solo nelle fasi positive?**
- **E' adatto a me? Mi offre veramente quello che cerco?**

- **Quello che sottoscrivo come portafoglio o come strategia, sarò in grado poi di mantenerlo anche nelle fasi avverse?**
- **Il consulente mi ha detto o io ho capito qual è l'orizzonte temporale corretto per questo investimento e quale sarebbe la perdita massima che mi potrei aspettare nel caso più avverso? Nella realtà, coi soldi, sarei poi disposto a sopportarlo?**

Domande a cui non sempre troverete risposta perché un classico del settore è non fornire tutti questi dati oppure fare portafogli con fondi costituiti dopo il 2007-2008 per nascondere il passato, ricevendo dai venditori risposte abbozzate sul tema e non reali track record. Qualche risparmiatore, ma anche qualche consulente, ricorre all'artificio di scegliere, col senno del poi, i fondi dal rendimento PASSATO migliore facendo confronti impropri poiché un confronto sensato sarebbe possibile solo se, potendolo dimostrare, quei fondi fossero stati comprati o consigliati nel PASSATO.

Altrimenti è la stessa cosa che dimostrarsi abili scommettitori del lunedì... dopo che i risultati delle partite di calcio si sono già conosciuti (e al tema di **“QUEI CONSIGLI “FURBETTI” DI PROMOTORI FINANZIARI E BANCARI CHE VI VOGLIONO ANCORA VENDERE LA SCHEDINA DELLA SETTIMANA PRECEDENTE.”** puoi leggerti un succoso articolo sull'argomento che avevamo scritto 4 anni fa)

Non esistono come si vede risposte facili a domande complesse e *“Come gestire bene i propri risparmi?”* è una domanda non banale. Diffidate di chi vi offre soluzioni troppo facili, che assomigliano a slogan, e fa le cose troppo semplici.

Mi rendo conto che questo articolo è piuttosto lungo ma guardando solo un aspetto del problema senza analizzarlo in 3D, si direbbero solo banalità.

Investire bene il proprio patrimonio è molto importante come abbiamo provato a spiegare in questo video. ([clicca sul video per visualizzarlo](#))



Ne va del vostro futuro e di quello dei vostri figli. Della vostra qualità della vita attuale e delle persone a voi care. E' un'equazione complessa, non una semplice somma o differenza. Il costo è una variabile ma non è detto che sia la più importante, alla fine della storia. Dipende dal servizio e dalla consulenza che ricevete; se è adatta a voi e se avete capito le regole basilari per investire con successo.

Guardate l'arrosto, non il fumo.

Per questo come SoldiExpert SCF con la nostra consulenza generica (BorsaExpert.it) e personalizzata (MoneyExpert.it) pensiamo che il costo basso sia importante (le nostre tariffe sono più basse di quelle medie del settore e applicate dal sistema bancario) ma non sono la leva su cui deve puntare il settore della consulenza finanziaria online e offline.

La sfida con cui misurarsi è il valore aggiunto dato al cliente: fare in modo che nel tempo ottenga il rendimento corretto per il rischio sostenuto. E i risultati ottenuti dai nostri portafogli in oltre 15 anni di dati reali (qui potete sempre vedere quelli dei portafogli modello) dimostrano che nel nostro caso ciò non è solo un obiettivo.

ANALISI FONDAMENTALE

LA LEZIONE DEL PROFESSORE SUI FONDAMENTALI E L'OPA SU ANSALDO TRASPORTI

Salvatore Gaziano

Investire guardando all'analisi fondamentale è una cosa che piace sentirsi dire a molti risparmiatori. Ma si può parlare veramente di valore intrinseco come se fosse qualcosa di scientifico quando si valuta una società? La lezione di un antico Professore di Borsa a un ragazzino...

C'è una storia che non ho mai raccontato sulla Borsa e i miei inizi, quando da ragazzino ho capito che questo mondo sarebbe diventato qualcosa oltre la semplice passione di mio padre.

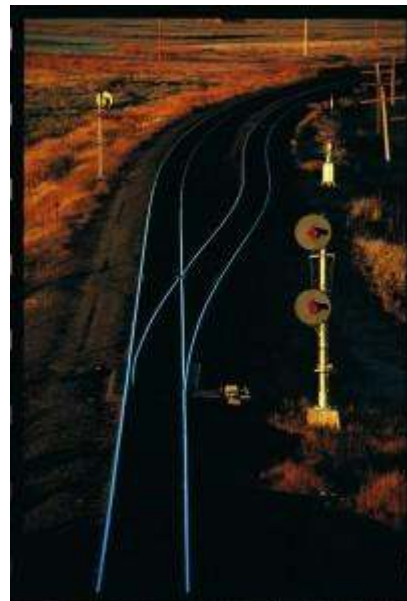
Iniziai a leggere tutto il possibile (rispetto a quello che si può trovare una frazione infinitesimale dello scibile finanziario) e frequentare la biblioteca assiduamente leggendo tutti i giornali possibili.

Un giorno mi imbattei in un annuncio su Il Sole 24 Ore dove si invitava a richiedere un dossier gratuito dove un professore spiegava quali sarebbero state le azioni più esplosive a Piazza Affari.

Richiesi il dossier e quando arrivò lo lessi con avidità. E confesso che acquistai alcune delle azioni inserite in questo dossier.

Oggi a raccontarla questa storia mi rendo conto che assomiglia molto a quella di Pinocchio quando incontrò il Gatto e la Volpe che gli promisero di moltiplicare quasi all'infinito i suoi zecchini, piantandoli nel Campo dei Miracoli. Ma ero giovane e inesperto e da poco maggiorenne.

Ricordo due delle azioni che erano consigliate in questo dossier, due titolini o titolacci che feci fatica ad acquistare perché il responsabile del borsino della Comit di Torino (era il padre di Maria Teresa Ruta per chi se la ricorda) non era molto convinto che un ragazzo imberbe volesse investire parte dei soldi del papà in alcune società quotate che mai aveva nemmeno sentito nominare.



Si trattava di due società che naturalmente non sono più quotate a Piazza Affari perché fallite sostanzialmente da tempo: Trafilature Laminatoi Metalli e Broggi Izar. Stiamo parlando di un periodo fra gli anni '80 e '90

quando in Italia si parlava di lira pesante (trasformare 1 lira in 1000) ed erano gli anni del garofano socialista e degli yuppie.

La prima, Trafilature Laminatori Metalli, era una società che produceva, fra le altre cose, banda stagnata per i barattoli del pomodoro (e aveva infatti uno stabilimento nel napoletano vicino la Cirio che sappiamo poi la fine che ha fatto...), la seconda (Broggi Izar) produceva posate e vasellame di gran pregio che entravano spesso nelle liste nozze dei milanesi "bene" dell'800 e '900 ma che stava attraversando da tempo un momento difficile e confuso dove si era buttata addirittura nel settore degli armamenti.

Fu un'esperienza molto istruttiva. E devo dire grazie a quel Professore. Quell'investimento (fortunatamente piccolo perché mio padre mi aveva dato una procura sul conto ma su una cifra piccola) si tramutò in un bagno di sangue finanziario.

Addirittura la Broggi Izar fu sospesa dopo pochi giorni del mio acquisto dalle contrattazioni (quando lessi la notizia ricordo che ero a Bassano del Grappa ed era la vigilia di Natale) perché su uno degli amministratori fu spiccato un mandato di arresto e prima di rivendere le azioni (in forte perdita) dovetti aspettare molti mesi.

Sulle Trafilature la perdita non fu esagerata ma se avessi investito in quel periodo su qualsiasi altra azione (comprese quelle che aveva scelto mio padre) avrei guadagnato molto di più.

Avrei dovuto incazzarmi col Professore che mi aveva consigliato quelle sole e prendermela con lui ma invece ragionai in modo inverso. Se come diceva Oscar Wilde *"l'esperienza è il nome che ciascuno dà ai*

propri errori", l'errore qui era stato soprattutto mio ad aver dato retta a dei consigli di un bollettino di uno sconosciuto. Allora non c'era internet e i social network, non c'erano track record delle operazioni da consultare, i curriculum online, Linkedin e Facebook, non c'era nulla di tutto quello che abbiamo dove possiamo di ciascuno sapere di una società o di una persona con pochi clic più che quello James Bond poteva scoprire 20 o 30 anni fa.

Dovevo studiare. E molto (cosa che cerco di fare senza sosta ancora oggi).

E il Professore aveva probabilmente capito molto bene le debolezze umane di molti investitori e aveva sicuramente molta esperienza. Nel bene e nel male. C'è sempre da imparare da tutti. E avevo trovato forse un possibile mentore, insieme ad altri più convenzionali, da cui potevo farmi ripagare prendendo il suo lato buono. La sua esperienza e conoscenza del mercato a 360° sulla Borsa italiana.

Non mi abbonai mai ad alcun suo bollettino ma iniziai a corrispondere con lui, scambiarci qualche telefonata e incontrarlo quando venivo a Milano come in pellegrinaggio alla Borsa di Milano a consultare i bilanci (altro che oggi che tutto è online).

Non era certo solo alla bisogna uno spacciatore di titolini e titolacci ma anche una mente molto brillante, con una conoscenza di Piazza Affari e della Borsa incredibile, una vera memoria storica. Capace anche di intuire molte cose prima di molti più blasonati osservatori. E poi un vero appassionato della cucina tradizionale italiana. Che mangiate mentre parlavamo di Borsa o quando voleva cucinare lui invitandomi a casa sua...

Che cosa è l'analisi fondamentale? Esiste un valore oggettivo e intrinseco di una società? E' arte o scienza? Queste le mie domande al Professore



Un giorno la discussione cadde sui fondamentali.

Iniziavano a circolare i primi report pubblicati dagli uffici studi con i target price sulle valutazioni delle società. Ma soprattutto, quando una società si quotava in Borsa il prezzo non era deciso come oggi sostanzialmente dalla società stessa con l'avallo del suo advisor ovvero il banchiere che paga per accompagnarla in Borsa.

Allora qualcuno fra i più agée dei miei lettori si ricorderà che quando ci si quotava una matricola di Bora era il Comitato Direttivo Agenti di Cambio a fornire un valore peritale e dire quale poteva essere il prezzo giusto. Apparentemente un meccanismo più indipendente e oggettivo che lasciare come oggi al venditore la valutazione della sua merce.

“Quanto potevano essere considerate attendibili quelle valutazioni basate sui fondamentali?” fu la mia ingenua domanda al Professore.

I giornali parlavano sempre più di fondamentali ovvero di valutazioni delle società basate su dati come utile netto, cash

flow, margine operativo lordo, patrimonio netto e altre variabili incluse le prospettive future dove si scontavano a un tasso d'interesse il flusso di utili futuri.

Questa fu la mia domanda al Professore. In pratica *“Scienza o fantascienza”*?

Il Professore, mentre eravamo a Milano a mangiare in uno dei suoi ristoranti preferiti (Gigi Fazzi, ristorante di cucina romana della Dolce Vita che aveva allora una sede anche a Milano, poi chiusa oramai da moltissimi anni), mi spiegò in modo lapidario e un po' volgare ma efficace il suo pensiero in merito.

Ovvero quello che aveva imparato in tanti anni di esperienza sui mercati vedendo nel tempo società valutate da importanti banche o analisti passare in breve da 10 a 3 o addirittura fallire o società valutate nemmeno un cent diventare invece dei biglietti della lotteria.

“Qual è il valore di queste perizie e report?”
“la mia ingenua domanda.

“Vedi Salvino (mi chiamava così come mia mamma da piccolo) tu conosci come maschietto la pelle dei testicoli...” esordì (in realtà usò un linguaggio più popolare...).

“Bene, le valutazioni sui fondamentali in Borsa assomigliano molto a quel tipo di pelle. Che si può espandere o ritrarre come si desidera a seconda delle situazioni. Puoi tirarla quasi come vuoi...” continuò il Professore la cui metafora era certamente un po' volgare ma efficace.

Il suo messaggio era chiaro. Le valutazioni sui fondamentali, i report o i valori peritali avevano un valore molto relativo ed erano

molto opinabili. Metti dieci analisti a valutare la stessa società e ti possono uscire dieci valutazioni completamente diverse e anche molto distanti fra loro. O come qualche anno dopo un analista finanziario in forza presso una società di consulenza milanese importante mi confidò durante un colloquio di lavoro perché era interessato a lavorare per una mia società, svelandomi anche il lato buio di questo lavoro : *“il cliente ci chiede che prezzo vuole che deve uscire fuori come valore e noi troviamo il modo di accontentarlo. E creiamo tanta fuffa per accontentarlo. Ecco perché mi piacerebbe cambiare lavoro...”*.

Fidarsi di questi giudizi ovvero dei “fondamentali” come se fossero scienza è una grande ingenuità. I fondamentali sono un’opinione. Che può essere data in buona (non certo tutti gli analisti fondamentali sono dei cazzari, tutt’altro) ma anche in cattiva fede.

Gli uomini (compresi quelli che valutano le società quotate o quotande) restano uomini. *E business is business.*

E quando si valuta una società anche sui fondamentali si fanno delle proiezioni sul futuro che possono differire profondamente, partendo magari anche da assunti diversi o sono fatti per obiettivi diversi...

Tutto questo non per dire che chi fa analisi fondamentale e fornisce giudizi, prezzi o target price lo faccia in malafede. Ci possono anche essere, certo. Ma questi giudizi non possono essere comunque come oro colato come sono a dire la maggior parte degli stessi analisti fondamentali.

Parliamo ora dell’Opa su Ansaldo Trasporti o sulla valutazione delle azioni delle banche non quotate...



Mi è venuto in mente il Professore e la sua parabola sui fondamentali quando l’altro ieri mattina, appena acceso lo schermo, ho avuto la notizia che su Ansaldo Trasporti (società quotata a Piazza Affari specializzata nei sistemi di trasporto ferroviari e metropolitani) i giapponesi di Hitachi avevano deciso di lanciare un’offerta pubblica di acquisto a 9,65 per euro per azione (quasi + 10% rispetto al prezzo del giorno precedente) contestualmente all’acquisto del pacchetto di maggioranza da parte di Finmeccanica.

Una buona notizia anche perché questo titolo era su uno dei nostri portafogli consigliati (cerchiamo di non consigliare gli stessi titoli su tutti i portafogli privilegiando strategia differenti) e da quando l’avevamo inserito questa azione sembrava una Bella Addormentata.

E il mio pensiero è andato quasi immediatamente all’email che avevo ricevuto poche settimane fa da un sottoscrittore di un nostro portafoglio piuttosto perplesso sul mantenere questo titolo in portafoglio.

Il titolo, secondo lui, non aveva spazi di crescita perché *“nessuno regala niente, nemmeno i giapponesi o i cinesi... e numerosi esperti dicono che secondo i*

fondamentali il titolo è già sopravvalutato perché “il valore intrinseco della stessa società, a parere di numerosi esperti, non supera il valore attuale di mercato dato dal valore attuale delle azioni”. E questa mail, che ho comunque molto apprezzato (un cliente che fa domande o esprime perplessità troverà sempre da parte nostra risposta anche se magari la pensiamo diversamente), si concludeva poi con “una fiducia immutata nella Vs. gestione del portafoglio”.

Non mi sento di criticare naturalmente questo risparmiatore (tutt'altro che anzi ringrazio per aver sollevato un argomento così importante come quello sul valore “intrinseco”) che avrebbe pure potuto avere ragione (l'importante in Borsa non è però avere ragione sempre, basta anche solo stare dalla parte giusta il 51%) ma confesso che quando ho letto sulle agenzie dell'Opa su Ansaldo Trasporti e il titolo è schizzato al rialzo (nonostante i report di alcuni analisti sui fondamentali dicevano che il titolo non valeva magari più di 8,5 euro), ho pensato immediatamente alla sua email, alla storia dei fondamentali e all'antica lezione del Professore...

Peraltro il titolo Ansaldo Trasporti (e ancora di più la controllante Finmeccanica) era consigliato in nostri portafogli di BorsaExpert.it e di MoneyExpert.it dove il peso della cosiddetta analisi fondamentale è pressochè nullo perché seguiamo in quel portafoglio (Dinamico) una strategia diversa che in questi anni si è dimostrata peraltro eccezionale come risultati.

E la storia dei fondamentali (che naturalmente sulle società guardiamo ma non dando un peso smisurato nelle nostre scelte come ho cercato di spiegare anche in questo capitolo del mio ultimo ebook) mi è venuta in

mente peraltro la scorsa settimana anche riguardo la vicenda delle banche popolari e il clamore suscitato sull'indagine su Veneto Banca.

Un'indagine scandalo che in realtà coinvolge tutto il mondo delle azioni non quotate di banche popolari che in questi anni sono state spesso vendute ai risparmiatori a prezzi oggi d'amatore (e infatti non c'è mercato oggi su questi titoli e sono investimenti sostanzialmente illiquidi) nonostante qualcuno (magari qualche altro Professore o società di valutazione e consulenza) ne ha fornito un valore peritale. Ovvero un report (pagato naturalmente dal committente) nel quale si diceva che secondo i “fondamentali” quella banca o società valeva X al quadrato.

“Tutte le persone conoscono il prezzo delle cose ma soltanto alcune ne conoscono il vero valore” diceva sempre il solito Oscar Wilde. Un detto che vale anche per gli analisti e appassionati di analisi fondamentale.

DENARO & LETTERE/1

QUESTO RISPARMIATORE VUOLE GUADAGNARE ALMENO IL 20%, CON UN ORIZZONTE TEMPORALE 12/18 MESI

Roberta Rossi Gaziano

La Posta dei risparmiatori. Ci scrive un risparmiatore a caccia di consigli che vorrebbe guadagnare almeno un 20% all'anno e su un orizzonte temporale di 12 massimo 18 mesi. Che cosa rispondere a quei risparmiatori che vogliono la botte piena e la moglie ubriaca? La verità. Non alimentando false illusioni come purtroppo molti fanno in questo settore.

Ci capita spesso di ricevere numerose email di risparmiatori che ci chiedono consigli su come investire il loro patrimonio. E quali dei nostri servizi di consulenza possono essere più adatti a loro.

Rispondiamo a tutti. Anche con check up particolarmente approfonditi (vedi qui) per chi ci invia la propria situazione e vuole da parte nostra una seconda opinione su come è investito globalmente, il tipo di strategia seguita e se è coerente con il proprio profilo.

Ma fra le mail che riceviamo ce ne sono alcune che ci colpiscono ogni tanto per il loro contenuto "ingenuo" in termini di educazione finanziaria.

Il filone è quasi sempre lo stesso: risparmiatori che cercano la luna nel pozzo.

Qualcosa di assurdo, impossibile da raggiungere come voler guadagnare (e tanto) senza perdere, avere un orizzonte temporale brevissimo, pensare che sia possibile moltiplicare i soldi senza sforzi o credere che qualcuno possieda qualche pietra filosofale che consenta la moltiplicazione in Borsa dei risparmi senza rischi e stress. E naturalmente va detto che c'è un mondo anche di operatori finanziari privi di scrupoli che fanno credere che questo sia possibile veramente e basta affidarsi a loro, alle loro piattaforme o strumenti finanziari o consigli per trovare veramente la luna nel pozzo.

Non è proprio così come cerchiamo da decenni di far capire (e **chi si registra gratuitamente al SoldiExpert Investor Club**) può scaricare gratuitamente numerosi ebook dedicati a questo argomento come i numerosi articoli dedicati a questi temi su MoneyReport.it ma molti risparmiatori e aspiranti trader non vogliono perdere tempo a leggere.

Sono come quei giocatori che scendono al casinò dai pullman che li vanno a prendere



vicino casa e tentano la fortuna: o la va o la spacca.

Per questo abbiamo deciso di rendere disponibili sul nostro blog MoneyReport.it alcune di queste lettere e le nostre relative risposte. Naturalmente proteggiamo la privacy di chi scrive ma crediamo sia utile far conoscere come la pensiamo perchè magari sono molti i risparmiatori che hanno in testa che sia possibile avere la botte piena e la moglie ubriaca. Guadagnare senza rischi, partendo magari da capitali iniziali esigui, diventare ricchi in breve tempo e cose del genere.

E tra l'altro Salvatore Gaziano la scorsa settimana è stato invitato a un evento molto importante organizzato da Natixis, un colosso francese del risparmio gestito.



Un evento molto riuscito di cui fra le slide sono stata colpita molto da una che è il risultato di un'indagine che Natixis ha

commissionato in tutta Europa grazie alla propria presenza internazionale.

Che cosa ne viene fuori come si vede nell'immagine della slide sotto?

Un investitore spesso confuso. E non solo certo in Italia.

Il 78% dei risparmiatori afferma di preferire la sicurezza rispetto alle performance.

Ma nonostante la maggior parte dei risparmiatori si dichiara prudente, un numero consistente di investitori affermano che per soddisfare le proprie esigenze finanziarie dovrebbero guadagnare il 9% sopra l'inflazione!

Inoltre il 58% del campione intervistato non ha obiettivi chiari e l'80% si affida all'istinto per formulare le proprie decisioni d'investimento.

Eppure come sostengono correttamente gli strategist di Natixis il rischio è il fondamento di ogni portafoglio ed è il presupposto per ottenere un certo livello di rendimento e non la sgradita conseguenza di un investimento!

Che cosa ci dicono gli investitori? Sembrano confusi...

Secondo il sondaggio condotto nel 2014 da NGAM a livello globale, gli investitori risultano:

- **Prudenti**
 - Il 78% afferma di preferire la sicurezza rispetto alla performance
- **Combattuti**
 - Nonostante si dichiarino prudenti, gli investitori affermano che per soddisfare le proprie esigenze finanziarie dovrebbero guadagnare il 9% sopra l'inflazione
- **Alla ricerca di una guida**
 - Il 58% non ha obiettivi finanziari chiari
 - L'80% si affida all'istinto per formulare le proprie decisioni d'investimento

Oggi più che mai, gli investitori necessitano di una chiara pianificazione finanziaria, di una efficace gestione del rischio e di aiuto nella costruzione dei loro portafogli

Fonte dati: NGAM 2014 Individual Investors Survey su 5.950 individui con \$200,000 investiti in asset finanziari (o equivalenti), in 14 paesi.

4 | RISERVATO AGLI INVESTITORI PROFESSIONALI



Una delle interessanti slide frutto del convegno organizzato a Milano a Natixis sulla costruzione dei portafogli e le attese dei risparmiatori

Interessante, vero? Di questa ricerca di Natixis molto interessante torneremo a parlare ma intanto questa è la lettera che abbiamo ricevuto per email e di seguito la nostra risposta.



Spett.le SoldiExpert SCF,

Il mio orizzonte temporale è di 12/18 mesi. Ho investito in borsa ma senza profitto, ma neppure grosse perdite... più che altro

sbagliai timing e quando chiudevo posizioni, anche se non ero in leggera perdita, mi mangiavo tutto in commissioni.

I risparmi che voglio investire sono quelli accantonati dalla mia attività professionale. Altri risparmi li ho accantonati in un fondo pensione.

E ho un piccolo gruzzolo che voglio tenere liquido per le mie esigenze lavorative e personali.

Sto aprendo un conto con Fineco perchè ho visto che ha un panorama vasto di fondi. Ho fatto due chiacchiere con un consulente Fineco della mia zona ma non mi ha convinto un granchè...

Ha in bella mostra una targa con scritto 'primo classificato in pfa fineco 2014' ma non mi convince molto. Mi ha fatto vedere alcuni fondi che negli ultimi mesi hanno fatto dal 40% al 200%, e fin qui ci arrivavo anch'io navigando dal mio pc. Voleva convincermi che avrebbe investito in fondi con questi rendimenti ma tra il dire e il fare...

Mi piacerebbe di più sentire un progetto di investimento con delle idee semplici ma ben fondate, per esempio la Cina, sebbene abbia un Pil del 7%.

E visto che ha costruito molto in questi anni e i dipendenti cinesi che si sono spostati dalla campagna dovrebbero aver maturato denari per l'acquisto di una casa, forse è arrivato il momento di investire su fondi immobiliari cinesi?

Discorso simile per beni di consumo cinesi o indiani piuttosto che fondi immobiliari europei visto che i prezzi delle case sono scontati da alcuni anni soprattutto in Italia...

Ecco insomma avrei bisogno di concentrare i miei investimenti su 5-6 fondi del tutto slegati tra loro ma con l'ottica di aver un buon rendimento per i prossimi 12 mesi (almeno un 20%).

Tenga presente che se le cose non dovessero andare come ci si aspettava sono sempre pronto a modificare il portafoglio nel giro di 2 secondi, basta una email o sms.

Saluti.

L.A.



La nostra risposta:

Buongiorno Signor A.,

se vuole investire dovrebbe avere un orizzonte temporale un po' più lungo di 12 mesi. Su questa scadenza o si accontenta

di rendimenti bassissimi o se se si va oltre il monetario si gioca a lascia o raddoppia. Può guadagnare in un anno il 20% o perdere il 20% o il 50% (soprattutto se di affida a un consulente che investe con il senno del poi).

Lei ha aspettative di rendimento un po' fuori dal mondo (almeno un 20%). Mi è piaciuto delle sue considerazioni quel "almeno". Come dire per meno non mi muovo nemmeno.

Sinceramente non so cosa consigliarle.

Se ricerca il massimo rendimento dai suoi risparmi deve investire in azionario ma non può investire in azionario se il suo orizzonte temporale sono i 12 mesi (sull'argomento dell'orizzonte temporale corretto quando si investe abbiamo dedicato un articolo all'interno dell'ebook che riteniamo fondamentale per chi vuole investire con lungimiranza).

E comunque non c'è nessun "almeno" garantito è sempre capitale di rischio se trova il consulente giusto (posto che scelga anche la nostra consulenza di BorsaExpert.it) può ridurre il rischio se le cose vanno bene ma mai eliminarlo.

E comunque il principale problema rimane il suo cortissimo orizzonte temporale. Mi spiace dirlo ma parte con il piede sbagliato e i mercati finanziari non le daranno grandi soddisfazioni ed è un peccato perché è giovane, non ha un capitale elevato e dovrebbe pensare al futuro. Suo e dei suoi risparmi.

Un cordiale saluto,

Roberta Rossi

Responsabile Consulenza Finanziaria
Personalizzata

SoldiExpert SCF

DENARO & LETTERE/2

“PERDO QUASI SEMPRE IN BORSA. VI DO’ I SOLDI E FATE TUTTO VOI. MA QUESTA VOLTA VOGLIO SOLO GUADAGNARE”

Salvatore Gaziano

E’ possibile guadagnare tanto e in fretta e anche in modo facile e con capitali irrisori? Magari con operazioni sul Forex, opzioni binarie ma anche altro purchè si guadagni. Tanto e velocemente... Sì, dicono molte pubblicità che vediamo sui siti di alcuni operatori talvolta spregiudicati

E’ possibile guadagnare tanto e in fretta e anche in modo facile e con capitali irrisori? Magari con operazioni sul Forex, opzioni binarie ma anche altro purchè si guadagni. Tanto e velocemente...

Sì, dicono molte pubblicità che vediamo sui siti di alcuni operatori talvolta spregiudicati (salvo leggere le avvertenze minuscole scritte in corpo 5 in fondo alle reclame) o articoli furbetti di blog furbetti (che spesso ottengono un ritorno delle commissioni che pagano i risparmiatori che aprono un conto presso i broker suggeriti dal blog con semplici link).

No, secondo noi.

Come abbiamo avuto modo di ricordare anche la scorsa settimana in un altro articolo di Roberta Rossi (un risparmiatore che vuole guadagnare almeno il 20% all’anno con orizzonte temporale massimo 12 mesi) ci capita spesso di ricevere numerose email di risparmiatori che ci chiedono consigli su come investire il loro patrimonio. Ma fra queste è sempre purtroppo ancora elevato anche il numero di chi ha attese irrealistiche e dagli investimenti in Borsa rischia solo di essere stritolato.

Anche questa settimana abbiamo deciso quindi di rendere pubblica una lettera via email che abbiamo ricevuto pochi giorni fa e la nostra relativa risposta.

Naturalmente proteggiamo la privacy di chi scrive e l’intento non è certo bacchettare alcun risparmiatore ma piuttosto quello di metterlo in guardia (e magari non si tratta sappiamo di casi isolati) da attese irrealistiche quando si parla di investimenti finanziari.

Guadagnare senza rischi, partendo magari da capitali iniziali esigui e diventare ricchi in breve tempo e cose del genere sono fra le ricerche su Google (e non solo) più frequenti.

L’aspirazione in astratto è bella e condivisibile come sognare di vincere un primo premio a una lotteria milionaria.

Ma poi c’è la realtà con cui misurarsi purtroppo e tornare con i piedi per terra. Investire non è un gioco. Non è questione di fortuna ma soprattutto di preparazione, disciplina, metodo e controllo della propria parte emotiva.

Come cerco di rispondere a questa email di un pensionato che con 350 euro stufo di perdere in operazioni su valute sul Forex e in opzioni ora si rivolge a noi....



Gentili Roberta e Salvatore

(Se non avessi messo l'annuncio che non Vi riguarda, potreste essere così gentili di darmi un indirizzo valido dove potrei porre o chiedere il mio problema posto qui sotto?)

Salve! Mi chiamo A. C. pensionato in provincia di R. e non ci conosciamo e vi ho scoperto da poco, trovandovi sul web.

Io chiedo questo:

Sono entrato nel sito di questa società specializzata nel Forex (Dukascopy) ma non mi capisco tanto bene.

Io ho già provato a tradare con opzioni Forex normali ed anche in opzioni binarie. Ho provato poi con eToro, FX, 24options, trading212, e ora opero con il Robot di un'altra piattaforma di trading automatico di opzioni binarie e anche altri siti di questo tipo, ma devo dire che sono state più le perdite che i guadagni.

Io non do' colpa ai siti, ma la colpa sarà mia perché non sono un analista. Pertanto ne so fino a un certo punto e anche se sono ormai mesi che opero nel trading, "PERDO QUASI SEMPRE" !

Io vorrei sapere se siete iscritti regolarmente e se fate il lavoro seriamente, perché vedo qui nei siti, che ci sono tanti più truffatori, che di gente a lavorare veramente seriamente.

Io vorrei sapere dettagliatamente come operate, perché sono stanco di investire e non portare a casa niente, anzi perdere.

Io mi affiderei a Voi con un minimo deposito (quello che appunto ho in cassa, poco più di 350 euro al momento) tanto x cominciare e poi vedere come va,

perché io non voglio più perdere.

Ciao. Sappiatemi dire. Gradirei essere contattato.

Io avrei piacere di iscrivermi e che Voi cominciaste anche oggi, se vi va bene il broker che già ho, Mi potreste fare un esempio se io guadagnassi netti 100,00 Euro quanto Vi dovrò dare in tutto a Voi e quanto resterà a me?

E a fine anno a riguardo dei fini Fiscali come farò sulla denuncia dei redditi? Io ora ho solo il reddito della mia Pensione.

Grazie

*Attendo una dettagliata risposta.
Grazie A.*



La favola di Pinocchio nell'indimenticabile versione televisiva del regista Luigi Comencini con Franco Franchi e Ciccio Ingrassia nella parte del Gatto e della Volpe

La nostra risposta:

Gentile A.,...

è difficile darle una risposta in poche righe perché non c'è una risposta!

Lei in sintesi vorrebbe moltiplicare i suoi soldi con pochi soldi e probabilmente in tempi pure rapidi. Inoltre sarebbe disponibile pure a dare una delega totale a qualcuno che movimenti il suo conto. Si stupisce poi che sta "PERDENDO QUASI SEMPRE" e che ha incontrato tanti truffatori sul suo cammino...

Ha mai letto la favola di Collodi, quella di Pinocchio?

Ecco, mi sembra (mi consenta, ma potrebbe essere mio padre che pure lui è un appassionato di Borsa), e glielo dico con sincerità e spero che non se ne abbia a male, che Lei sia simile a Pinocchio

quando pensa di moltiplicare i suoi zecchini e crede al Gatto e alla Volpe che gli promettono di moltiplicarli senza sforzo nel Campo dei Miracoli nel paese degli Acchiappa Citrulli.

Si fermi un attimo. Smetta di sognare. Non si guadagna facilmente e anche chi ottiene rendimenti buoni nel tempo (e si parla di 10-12 % all'anno e non i rendimenti che forse ha lei in mente a 3 o 4 cifre o quelli che qualcuno le fa balenare) ha anni anche negativi e operazioni in perdita anche ripetute. E bisogna essere quindi preparati a conoscere i mercati ma anche il proprio io con cui in Borsa ci si deve sempre prima o poi confrontare.

Non ho molti altri consigli da darle: se vorrà si iscriva qui <https://www.moneyreport.it/registrati> e gratuitamente potrà leggere diversi ebook ovvero libri in pdf dove abbiamo cercato di trasmettere alcuni concetti basilari quando si investe e che spiegano anche le nostre strategie e il nostro approccio.

E se vuole un consiglio non dia mai a nessuno una delega su un conto con i suoi soldi o cose di questo tipo su investimenti che nemmeno come ammette capisce: rischia di essere spennato!

In bocca al lupo (e non a Gatti e Volpi..)

**Salvatore Gaziano
Responsabile Strategie d'Investimento
SoldiExpert SCF**



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

MoneyReport è un 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 Sajeva, 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 segnalano 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 24 marzo 2015