

CON LA SURROGA CHI HA SOTTOSCRITTO UN MUTUO PUO' RISPARMIARE DI BRUTTO (anche decine di migliaia di euro) MA NON LO SA



Grazie alla discesa dei tassi d'interesse si possono risparmiare anche decine di migliaia di euro se si è sottoscritto un mutuo immobiliare negli anni passati. E' il procedimento della surroga che consente di traslocare un mutuo da una banca all'altra alle condizioni attuali del mercato. Intervista a Roberto Anedda, direttore marketing di MutuiOnline.it

[Continua alla pagina seguente](#)

PROBLEMA: PIAZZA AFFARI SUPERA I LIVELLI DI 7 ANNI FA. E I NOSTRI PORTAFOGLI VOLANO BEN OLTRE.

Piazza Affari torna ai massimi degli ultimi 7 anni pre crac Lehman ma è ancora sotto del 40% dal 2007. I nostri portafogli (azionari o obbligazionari) invece sono al top ma è bene restare con i piedi per terra. Dell'importanza di investire con metodo e lungimiranza quando le cose vanno male e bene. E saper restare equilibrati

[Continua a pagina 7 >>](#)

Sommario

PAG. 2

Inchiesta

CON LA SURROGA CHI HA SOTTOSCRITTO UN MUTUO PUO' RISPARMIARE DI BRUTTO (anche decine di migliaia di euro) MA NON LO SA

di Salvatore Gaziano

PAG. 7

Azioni Italiane

PROBLEMA: PIAZZA AFFARI SUPERA I LIVELLI DI 7 ANNI FA. E I NOSTRI PORTAFOGLI VOLANO BEN OLTRE.

di Salvatore Gaziano

PAG. 12

Consulenza Finanziaria

MAMMA, DICONO CHE SONO UN ROBO-ADVISOR E NON TE L'AVEVO MAI DETTO

di Salvatore Gaziano

PAG. 19

Interviste

COME TI SELEZIONO I FONDI D'INVESTIMENTO E CURO LE GESTIONI PATRIMONIALI IN MODO VERAMENTE ATTIVO

di Francesco Pilotti

PAG. 25

Finanza Personale

BORSA: BESTIA CHE PAURA! MA ALMENO C'È LA VIA D'USCITA. MENTRE NEL CASO DI AZIONI NON QUOTATE, IMMOBILIARE E CONTI DEPOSITO...

di Roberta Rossi Gaziano

PAG. 30

Strategie D'Investimento

COME INVESTIRE OGGI IL PATRIMONIO IN UNO SCENARIO DI RISCHI SENZA RENDIMENTI: ROBERTA ROSSI (SOLDIEXPERT SCF) OSPITE DI SOLDITV

di Mara Dussont

INCHIESTA

CON LA SURROGA CHI HA SOTTOSCRITTO UN MUTUO PUO' RISPARIARE DI BRUTTO (anche decine di migliaia di euro) MA NON LO SA

Salvatore Gaziano

Grazie alla discesa dei tassi d'interesse si possono risparmiare anche decine di migliaia di euro se si è sottoscritto un mutuo immobiliare negli anni passati. E' il procedimento della surroga che consente di traslocare un mutuo da una banca all'altra alle condizioni attuali del mercato. Intervista a Roberto Anedda, direttore marketing di MutuiOnline.it

Se avete sottoscritto voi o qualche vostro amico, conoscente o parente un mutuo immobiliare negli scorsi anni c'è una buona notizia da condividere.

Si possono in moltissimi casi risparmiare un bel po' di quattrini, rinegoziandolo. Gli addetti ai lavori chiamano questa operazione "surroga" ovvero la portabilità di un mutuo da una banca all'altra. Nel passato questa operazione era di fatto impossibile poiché per fare un'operazione di questo tipo occorreva entrare in un girone infernale fra banche e notai: cancellare l'ipoteca ed, estinto il vecchio mutuo, iscrivere una nuova ipoteca con l'istituto di credito subentrante. Roba da uscirne pazzi (e spennati).

Nel 2007 in una delle famose lenzuolate del Decreto Bersani venne introdotta sui mutui casa fatti ai consumatori (quindi non stiamo parlando di mutui per aziende) la possibilità della surroga (senza costi per il mutuatario che vuole traslocare il mutuo da una banca all'altra), semplificando oneri e procedure per il mutuatario che vuole svincolarsi dal vecchio contratto perché sul mercato ne trova magari uno con condizioni migliori. La libera portabilità del mutuo. Gratuita.

In pratica immaginate che avete sottoscritto un mutuo nel 2005 a tasso fisso al 5,9% di 30 anni su un capitale di 120.000 euro. Avete pagato 10 anni di rate ma ne restano da pagare ancora per 20 anni, 240 mensilità. Una rata che pagate in base ai dati sopra esposti di 712 euro al mese.

E se surrogate? Ovvero cambiate banca e chiedete che vi siano applicate le condizioni attuali?

Immaginate di trovare un mutuo a tasso fisso ora al 2,7%: quanto paghereste? La rata scenderebbe da 712 euro al mese a 540 euro. Non male. Ben più degli 80 euro di Renzi. Anche perché il risparmio totale sugli interessi per le 240 mensilità rimanenti ammonterebbe ad **oltre 40.000 euro**. Non proprio briciole.

E l'esempio che abbiamo fatto non è immaginario: anzi è possibile risparmiare anche di più se si sceglie in questo momento la banca più conveniente.

Come confrontare il vecchio col nuovo e in modo facile e passare dalla teoria alla pratica?



L'andamento del titolo della società MutuiOnline a Piazza Affari

Non è affatto difficile se si utilizza un comparatore di mutui online come quello di MutuiOnline (www.mutuionline.it **Numero Verde 800-99.99.95**), società quotata a Piazza Affari (e che è presente tra l'altro in alcuni nostri portafogli di BorsaExpert.it e MoneyExpert.it i nostri servizi di consulenza patrimoniale sugli investimenti), che offre proprio questo servizio di brokeraggio ovvero la possibilità di confrontare offerte di mutui di più banche concorrenti sia per nuove stipule che surroghe.

Il ritorno economico di questa società?

Ha accordi con tutte le banche presenti nel suo sito e ne cura la pre-approvazione in cambio di una percentuale che viene direttamente pagata dall'istituto bancario a MutuiOnline.

Il cliente quindi non paga in modo diretto nulla per questo servizio e può confrontare su questo sito (e ne esistono certo anche altri simili se si cerca sul web) le varie offerte attraverso pochi passaggi e dati (entità mutuo, rata, spread, tipo di tasso, durata...) e può naturalmente senza impegno e compilando

un modulo ottenere entro una giornata lavorativa una consulenza telefonica personalizzata da un esperto e ricevere un parere preliminare di fattibilità dalla banca.

Tutto stando comodamente a casa: il bello del web.

In questo settore MutuiOnline è il leader ed è la società che ha portato in Italia questo modello di business (e che nel tempo si è esteso ad altri comparti) e per questo abbiamo intervistato **Roberto Anedda, direttore marketing di MutuiOnline.it**, per rivolgergli le domande più frequenti sull'argomento mutui, surroga e dintorni raccolte anche dai nostri lettori di MoneyReport.it



E' boom per le surroghe dicono i dati sul mercato dei mutui. Nei primi tre mesi del 2015 i mutui di surroga sono arrivati al 58,8% delle erogazioni totali, seguiti con il 34,9% dei mutui per acquisto prima casa. Ma molti risparmiatori non conoscono questa possibilità. Che succede?

“Il mercato immobiliare per la prima volta nel 2014 dopo 7 anni di crisi ha dato cenni di risveglio e anche i primi mesi del 2015 confermano un miglior andamento anche se naturalmente siamo ben lontani dai picchi del passato. E anche nel mercato dei mutui si è evidenziato un incremento che è trainato proprio dai mutui di surroga. E l'altro fatto nuovo e veramente esplosivo è il costo del denaro che è sceso a livelli che non si erano mai visti nel passato grazie soprattutto all'iniezione di liquidità da parte della Banca Centrale Europea. E si è aperta una grande opportunità, veramente significativa, per i possessori di vecchi mutui di approfittare di questa situazione sia per una nuova stipula che per la surroga di uno vecchio. Ed è vero che molti risparmiatori non conoscono questa possibilità. E' un peccato perché può consentire di risparmiare anche oltre 50.000-60.000 euro e comunque risparmiare rispetto al vecchio mutuo cifre non proprio trascurabili nell'ordine di qualche migliaio o decina di migliaia di euro mediamente”.

Chi ha più convenienza a richiedere la surroga?

“Una platea molto vasta di risparmiatori e diventano potenzialmente surrogabili anche molti mutui sottoscritti oltre 10 anni fa. Chi ha sottoscritto un tasso fisso negli anni scorsi ha pagato mediamente fra il 5 e il 7% e ora può quasi dimezzare il costo del denaro. Chi ha

sottoscritto un mutuo nel 2011-2012 nel periodo dello spread massimo ha poi una convenienza eccezionale a rinegoziare: può ottenere risparmi anche sopra i 100.000 euro perché anche se aveva sottoscritto il variabile lo spread Euribor da allora a oggi è crollato. E' passato da una media del 5% a una media dell'1,7-1,9% attuale. E sono molti quattrini che si possono risparmiare sul capitale residuo già in parte ammortizzato. E dalle nostre simulazioni è facile vedere che se anche mancano 7/8 anni alla scadenza può essere conveniente ancora fare la surroga”.

Qualche nostro lettore ci ha raccontato che è andato alla propria banca per ottenere una rinegoziazione e ha ricevuto picche. Eppure se va sul vostro sito trova magari che la stessa banca offre a chi trasloca il mutuo da un'altra banca condizione molto competitive. Le migliori condizioni si offrono più facilmente ai clienti nuovi piuttosto che a quelli vecchi. E' normale?

“Sì accade di frequente. Se si modifica il contratto col proprio istituto di credito, non si tratta di surroga, ma di rinegoziazione. La surroga e il confronto di preventivi di altre banche è anche un'opportunità per ottenere una rinegoziazione e condizioni migliorative dal proprio istituto di credito. Nulla tuttavia vieta alla banca di cambiare le condizioni contrattuali in modo più favorevole al cliente. Questa è la teoria ma nella pratica per molte banche rimettere in discussione un mutuo già erogato diventa spesso un problema e preferiscono piuttosto che il cliente se ne vada da un'altra parte.

Per la banca non c'è l'obbligo di accettare la rinegoziazione e la vecchia banca può ragionare che è meno oneroso perdere il cliente sul mutuo piuttosto che trattenerlo. Anche perché il paradosso è che così magari

perdono un cliente "vecchio" ma ne acquisiscono magari uno nuovo che trasloca

presso la stessa banca il mutuo vecchio a condizioni competitive".

Effetti della surroga su mutui a tasso fisso																								
Mutuo originario: 120.000 euro, durata 30 anni, tasso fisso medio dell'anno																								
Mutuo di surroga: miglior tasso fisso disponibile su www.mutuonline.it , rata calcolata sul capitale residuo, ipotesi su più durate con rata uguale o minore a quella originaria																								
Elaborazioni: www.mutuonline.it																								
Mutuo originario durata 30 anni			Surroga a tasso variabile									Surroga a tasso fisso												
			15 anni			20 anni			25 anni			15 anni			20 anni			25 anni					30 anni	
Anni residui	Tasso fisso	Rata	Tasso	Rata	Risparmio	Tasso	Rata	Risparmio	Tasso	Rata	Risparmio	Tasso	Rata	Risparmio	Tasso	Rata	Risparmio	Tasso	Rata	Risparmio	Tasso	Rata	Risparmio	
2002	17	6,75%	778 €	1,65%	592 €	52.250 €	1,65%	462 €	47.984 €	-	-	2,91%	647 €	42.286 €	3,07%	526 €	32.461 €	-	-	-	-	-	-	-
2003	18	6,50%	758 €	1,65%	605 €	54.903 €	1,65%	472 €	50.541 €	-	-	2,91%	662 €	44.715 €	3,07%	538 €	34.668 €	-	-	-	-	-	-	-
2004	19	6,30%	743 €	1,65%	619 €	57.965 €	1,65%	483 €	53.505 €	-	-	2,91%	677 €	47.547 €	3,07%	550 €	37.274 €	-	-	-	-	-	-	-
2005	20	5,90%	712 €	1,75%	633 €	56.878 €	1,80%	497 €	51.478 €	-	-	2,91%	687 €	47.107 €	3,07%	559 €	36.672 €	-	-	-	-	-	-	-
2006	21	5,60%	689 €	1,75%	644 €	57.608 €	1,80%	506 €	52.111 €	-	-	2,91%	700 €	47.661 €	3,07%	569 €	37.039 €	3,14%	491 €	26.322 €	-	-	-	-
2007	22	5,90%	712 €	1,75%	664 €	68.324 €	1,80%	522 €	62.656 €	-	-	-	-	-	3,07%	587 €	47.118 €	3,14%	506 €	36.070 €	-	-	-	-
2008	23	6,30%	743 €	1,75%	683 €	81.980 €	1,80%	537 €	76.149 €	-	-	2,91%	742 €	71.430 €	3,07%	604 €	60.164 €	3,14%	521 €	48.798 €	-	-	-	-
2009	24	5,20%	659 €	-	-	-	1,80%	538 €	60.731 €	1,80%	449 €	55.201 €	-	-	3,07%	604 €	44.723 €	3,14%	521 €	33.340 €	-	-	-	-
2010	25	5,20%	659 €	-	-	-	1,80%	549 €	66.001 €	1,80%	458 €	60.358 €	-	-	3,07%	617 €	49.666 €	3,14%	532 €	38.050 €	-	-	-	-
2011	26	6,30%	743 €	1,75%	720 €	102.201 €	1,80%	565 €	96.062 €	1,80%	472 €	90.247 €	-	-	3,07%	635 €	79.229 €	3,14%	548 €	67.261 €	-	-	-	-
2012	27	5,60%	689 €	-	-	-	1,80%	571 €	86.212 €	1,80%	476 €	80.341 €	-	-	3,07%	642 €	69.218 €	3,14%	554 €	57.134 €	-	-	-	-
2013	28	5,00%	644 €	-	-	-	1,80%	578 €	77.778 €	1,80%	482 €	71.835 €	-	-	-	-	-	3,14%	560 €	48.343 €	3,18%	502 €	35.732 €	-

Una tabella che consente di calcolare il risparmio ottenibile con la surroga su un mutuo originario di 120.000 euro a 30 anni. E' solo indicativa ed è aggiornata a inizio marzo 2015 e si consiglia per fare i calcoli aggiornati di fare le simulazioni su [http://www.mutuonline.it/](http://www.mutuonline.it)

Attualmente nella tabella che ci siamo scambiati per calcolare per esempio su un mutuo originario a 30 anni i tassi fissi erano calcolati intorno al 3% per il fisso e all'1,75% per il variabile: ma nelle ultime settimane sono scesi ulteriormente?

"Sì, rispetto a quelle tabelle oggi si possono trovare come si può vedere sul nostro sito facendo delle simulazioni un tasso fisso su un mutuo a 20/30 anni al 2,5-2,6% e un tasso variabile grazie agli Euribor a zero e gli spread in continuo calo, si va intorno all'1,50-1,60%.

La domanda solita del risparmiatore è fra le 2 opzioni quale preferire visto che con la surroga si può decidere di cambiare anche tasso, importo, scadenza...

"Secondo i future la Bce potrebbe iniziare lentamente a rialzare i tassi solo nel 2020. Per quanto il mercato dei future non sia del tutto attendibile e possa essere soggetto a forti oscillazioni è in ogni caso un dato importante da conoscere, soprattutto per chi investe, sta per stipulare un mutuo o intende

surrogare il vecchio mutuo con uno più conveniente.

La scelta tra i due tassi dipende sempre dal risparmiatore e dalle sue preferenze anche psicologiche oltre che dal tipo di entrate. Può essere opportuno scegliere il tasso fisso (nelle ultime settimane oltre il 70% dei mutui di surroga è negoziato con questo tasso dal nostro osservatorio) che, anche se al momento è più alto di circa l'1%, garantisce un rimborso costante anche tra quattro o cinque anni, cioè quando la situazione potrebbe essere completamente diversa. Un margine così ridotto di maggior costo fra variabile e fisso di poco più dell'1% favorisce su mutui con scadenza medio-lunga il tasso fisso, facendo pendere la bilancia a suo favore.

Quindi, spendere ora di più per essere sicuri di non dover sborsare cifre consistenti se i tassi cambieranno. Il tasso variabile è molto basso ma se si hanno molte rate da pagare su mutui ultra decennali è difficile prevederne la convenienza e diventa una scommessa che il risparmiatore deve mettere in conto che può anche pesargli contro. Soprattutto se i suoi redditi nel futuro non saranno agganciati all'incremento dei tassi".

Effetti della surroga su mutui a tasso fisso																									
Mutuo originario: 120.000 euro, durata 20 anni, tasso fisso medio dell'anno																									
Mutuo di surroga: miglior tasso fisso disponibile su www.mutuonline.it , rata calcolata sul capitale residuo, ipotesi su più durate con rata uguale o minore a quella originaria																									
Elaborazioni: www.mutuonline.it																									
Mutuo originario durata 20 anni				Surroga a tasso variabile												Surroga a tasso fisso									
				10 anni				15 anni				20 anni				10 anni			15 anni			20 anni			
Anni residui	Tasso fisso	Rata		Tasso	Rata	Risparmio	Tasso	Rata	Risparmio	Tasso	Rata	Risparmio	Tasso	Rata	Risparmio	Tasso	Rata	Risparmio	Tasso	Rata	Risparmio	Tasso	Rata	Risparmio	
2002	7	6,45%	891 €	1,65%	548 €	9.563 €	1,65%	380 €	6.890 €	-	-	-	2,87%	577 €	5.637 €	3,00%	415 €	136 €	-	-	-	-	-	-	-
2003	8	6,45%	891 €	1,65%	603 €	13.514 €	1,65%	419 €	10.572 €	-	-	-	2,87%	640 €	9.110 €	3,00%	461 €	3.007 €	-	-	-	-	-	-	-
2004	9	6,45%	891 €	1,65%	659 €	17.145 €	1,65%	657 €	13.931 €	-	-	-	2,87%	699 €	12.333 €	3,00%	503 €	5.665 €	-	-	-	-	-	-	-
2005	10	5,70%	839 €	1,65%	693 €	17.524 €	1,65%	481 €	14.145 €	-	-	-	2,86%	735 €	12.507 €	3,00%	529 €	5.454 €	-	-	-	-	-	-	-
2006	11	5,50%	825 €	1,65%	738 €	20.366 €	1,65%	512 €	16.766 €	-	-	-	2,84%	775 €	16.009 €	2,91%	560 €	8.143 €	-	-	-	-	-	-	-
2007	12	6,00%	860 €	1,65%	797 €	28.167 €	1,65%	553 €	24.281 €	-	-	-	2,84%	836 €	23.464 €	2,91%	605 €	14.973 €	-	-	-	-	-	-	-
2008	13	6,25%	877 €	1,65%	846 €	35.315 €	1,65%	587 €	31.190 €	1,65%	458 €	26.959 €	2,64%	888 €	30.322 €	2,91%	642 €	21.309 €	-	-	-	-	-	-	-
2009	14	5,30%	812 €	-	-	-	1,65%	603 €	27.786 €	1,65%	471 €	23.436 €	2,64%	913 €	26.894 €	2,91%	660 €	17.626 €	3,07%	537 €	7.607 €	-	-	-	-
2010	15	5,50%	825 €	-	-	-	1,75%	638 €	33.646 €	1,80%	502 €	28.198 €	-	-	-	2,91%	693 €	23.790 €	3,07%	564 €	13.264 €	-	-	-	-
2011	16	6,00%	860 €	-	-	-	1,75%	670 €	44.526 €	1,80%	526 €	38.813 €	-	-	-	2,91%	727 €	34.189 €	3,07%	591 €	23.150 €	-	-	-	-
2012	17	5,50%	825 €	-	-	-	1,75%	690 €	44.106 €	1,80%	542 €	38.215 €	-	-	-	2,91%	750 €	33.448 €	3,07%	610 €	22.066 €	-	-	-	-
2013	18	4,80%	779 €	-	-	-	1,75%	711 €	40.228 €	1,80%	559 €	34.162 €	-	-	-	2,91%	772 €	29.253 €	3,07%	628 €	17.533 €	-	-	-	-

Una tabella che consente di calcolare il risparmio ottenibile con la surroga su un mutuo originario di 120.000 euro a 20 anni. E' solo indicativa ed è aggiornata a inizio marzo 2015 e si consiglia per fare i calcoli aggiornati di fare le simulazioni su [http://www.mutuonline.it/](http://www.mutuonline.it)

Alcuni lettori di MoneyReport.it mi hanno domandato cosa accade con le assicurazioni stipulate insieme al mutuo. Sono infatti sempre più le banche che richiedono necessariamente un'assicurazione sul mutuo (talvolta delle vere "fucilate" con costi abnormi), al fine di avere un'ulteriore garanzia per il prestito da rilasciare. Che succede in caso di trasloco del mutuo ?

"In caso di surroga del mutuo è possibile spostare anche la polizza assicurativa sul nuovo mutuo. Ovviamente il beneficiario della nuova polizza non sarà più la vecchia banca, ma la nuova.

Nel caso non si voglia trasferire la vecchia assicurazione al nuovo mutuo, si può rescindere dal contratto e chiedere alla banca di rimborsare la quota del premio assicurativo non goduta in base al regolamento n° 35 dell'Isvap del 1° dicembre 2010 e successiva disposizione dell'ABF del 25 ottobre 2011 (e l'impresa assicuratrice ha l'obbligo di restituire al cliente la parte di premio del periodo residuo entro 30 giorni dal ricevimento della comunicazione di trasferimento)".

Ricordiamo in proposito che la banca in cui si decide di trasferire il mutuo potrebbe a sua volta richiedere la stipula di una copertura assicurativa. Ma è importante sapere che l'unica copertura obbligatoria è quella contro scoppio e incendio, mentre ad esempio su infortuni, malattia o perdita del lavoro è facoltativa.

Ed è bene sapere che, in base al regolamento Isvap in vigore dal 1° luglio 2012 non si è obbligato ad accettare la copertura assicurativa proposta dalla banca che eroga il mutuo ma si è liberi di rivolgersi alla compagnia che preferisce (sul web e anche sul sito di MutuiOnline è possibile anche comparare diverse polizze assicurative) .

Nel recente passato molte banche hanno fatto un sacco di quattrini dalla vendita "combo" delle loro polizze e oggi sono obbligate a presentare almeno 2 preventivi al cliente ma come risparmiatori potete trovarvene anche una voi sul mercato spesso a condizioni più convenienti.

AZIONI ITALIANE

PROBLEMA: PIAZZA AFFARI SUPERA I LIVELLI DI 7 ANNI FA. E I NOSTRI PORTAFOGLI VOLANO BEN OLTRE.

Salvatore Gaziano

Piazza Affari torna ai massimi degli ultimi 7 anni pre crac Lehman ma è ancora sotto del 40% dal 2007. I nostri portafogli (azionari o obbligazionari) invece sono al top ma è bene restare con i piedi per terra. Dell'importanza di investire con metodo e lungimiranza quando le cose vanno male e bene. E saper restare equilibrati.

Ammetto che c'è una certa soddisfazione ma anche amarezza a vedere l'andamento dei nostri portafogli che stanno facendo incetta di guadagni in questa fase, raggiungendo spesso nuovi massimi storici.

L'indice Ftse Mib di Piazza Affari ha chiuso sui massimi da ottobre 2008, mentre l'All Share è tornato ai livelli pre crac Lehman Brothers. "I massimi degli ultimi 5 anni" titolano stamane festosi i quotidiani. Rispetto ai massimi del 2007 Piazza Affari è però sotto di oltre il -40% e anche i fondi d'investimento migliori sull'azionario Italia sono ben lontani da quell'apice.

Non i nostri portafogli di BorsaExpert.it e MoneyExpert.it che sono ben sopra e stanno regalando grandi soddisfazioni ai nostri sottoscrittori.

Nella tabella sotto potete vedere alcuni dei campioni dei rialzi nei nostri portafogli in questi mesi non solo sull'azionario Italia ma anche su fondi, Etf e azioni europee:

EUROSTOXX50	ING	28,23%
	BAYER	25,32%
VALUE	FINECOBANK	50,32%
	TAMBURI	38,44%
DIFENSIVO	BB BIOTECH	87,59%

	EL.EN.	61,44%
DINAMICO	REPLY	37,14%
	AMPLIFON	29,34%
FLESSIBILE	BB BIOTECH	82,67%
	INTERPUMP	37,27%
ETF – FONDI	ETF Ishares Ftse China 25	33,48%
	iShares Euro Government Bond 15-30yr ETF	15,85%
	BGF World Healthscience E2 EUR	87,45%
	Pictet-Generics-R EUR	61,62%
	GS India Equity Ptf. E Acc EUR	44,21%
	M&G Corporate Bond A EUR	24,53%
	AXA WF Euro 10+LT E Cap EUR	37,44%

I titoli elencati (azioni, fondi o Etf) rappresentano per i portafogli indicati i "top performer" come performance dal 1° consiglio. Dati aggiornati al 7 aprile 2015

Confesso una grande (e umana) soddisfazione a vedere che il metodo che c'è dietro ai portafogli dei servizi di SoldiExert SCF funziona oggi come 14 anni fa quando lo lanciammo, proponendo un servizio di consulenza finanziaria innovativo, online e basato su una gestione attiva e che non si indirizzava ai trader ma ai padri di famiglia e al pubblico dei risparmiatori evoluti "fai da te" o ai delusi del mondo del private banking.

Ma vi è anche un po' di amarezza verso quei risparmiatori che si sono persi i formidabili guadagni messi a segno dai nostri portafogli, ottennebrati spesso dall'incapacità di comprendere che non esistono rose senza spine. E che esistono nella vita dell'investitore fasi positive ma anche negative: fasi in cui si è martello e fasi dove bisogna essere un po' incudine e sopportare anche le fasi avverse.

E in proposito mi è capitato recentemente, mentre facevo una ricerca sulla mia posta elettronica, di imbattermi in una email che mi aveva inviato a dicembre 2014 un nostro ex cliente che disdiceva i nostri servizi perché "deluso dai nostri risultati" per l'andamento dei mesi precedenti.

A occhio e croce se fosse rimasto cliente ed avesse seguito le indicazioni fornite in poco meno di 6 mesi avrebbe guadagnato invece il +35%. Tradotto in euro ha preferito barattare oltre 70.000 euro di guadagno lordo che si è perso in questi mesi (il suo capitale sotto consulenza era di poco più di 200.000 euro) con 2.000 di rendimento lordo (l'1% circa lordo) che gli ha offerto senza scossoni il conto deposito in cui si era rifugiato per non avere più stress.

Io e Roberta facciamo da molti anni questo mestiere e di risparmiatori di questo tipo ne abbiamo incontrati diversi in questi anni.

Abbiamo casi ben più eclatanti di questo in termini di opportunità sprecate con risparmiatori che hanno smesso di seguire i nostri servizi o portafogli (poi balzati successivamente verso nuovi record) o a "switcharli" nei periodi peggiori perché "non funzionavano più" salvo forse poi come Rockerduck rimangiarsi la tuba qualche anno dopo. O risparmiatori che passano la vita ad aspettare il "momento giusto" (come se qualcuno lo conoscesse) per sottoscrivere i nostri servizi e intanto il "problema" di gestire il loro giardinetto titoli diventa sempre più un problema quando i mercati voltano loro le spalle e scoprono che non c'è sotto la loro gestione una strategia. E il "giardinetto" così ogni 2 o 3 stagioni torna a riempirsi di rovi e sterpaglie e diventa sempre più un problema vederlo tornare a fiorire.

Carlos Slim, l'uomo più ricco del mondo secondo le classifiche di Forbes, dice che "qualsiasi persona che non sta investendo adesso sta perdendo una tremendo opportunità". E lo dice da sempre e con ragione se si conosce la sua biografia.

E va certo detto che molti nostri ex clienti sono tornati clienti in questi anni vedendo che l'approccio seguito (e soprattutto i risultati dei nostri portafogli) è fra i più interessanti come rapporto rendimento/rischio e voler operare sui mercati seguendo l'istinto (o dei consigli di diversificazione che spesso lasciano il tempo che trovano) può essere un errore molto caro.

Un esempio di comportamento "schizofrenico" di alcuni risparmiatori?

Nel 2007-2008 diversi clienti, nonostante avessimo consigliato di liquidare buona parte delle posizioni evitando bagni di sangue (Piazza Affari arrivò a perdere il 70% mentre l'indice delle Borse mondiali il -50%), invece che premiarci diedero disdetta ai nostri servizi con questa tipica motivazione *“ora c'è molta liquidità nei portafogli e sono preoccupato di quello che ho letto in giro e dicono alcuni guru. Preferisco stare un po' fermo,*

impiegare la liquidità magari su un conto deposito vincolato e quando le cose sono più chiare rientrare”.

Se guardate (vedi il grafico qui sotto) questo tipo di risparmiatori (e anche nel futuro sicuramente ci saranno altre situazioni simili perché la storia si ripete) si sono persi in molti casi tante opportunità di guadagno concrete per seguire le solite sirene.



Media dei portafogli azionari Italia di SOLDIEXPERT dal 2002 ad oggi

Quelli che hanno letto del crollo dietro l'angolo ...

E farsi accecare (e ci sono anche quelli) dai Guru che prevedono sempre il PataCrac: dal 1985 fortunatamente non li ho mai seguiti e se anche arrivasse un Crac credo che personalmente disporrò comunque (pure dopo la sforbiciata per quanto pesante) di un capitale immensamente più alto di coloro che invece hanno creduto a questo Demone.

Da quando ho iniziato a lavorare in questo settore ho iniziato a leggere i primi guru che

prevedevano l'apocalisse finanziaria. Un certo Ravi Batra, economista indiano, l'ho anche intervistato. Diceva cose sensatissime e molto interessanti e abbiamo visto in 30 anni diversi crolli epocali a Wall Street.

Eppure l'indice S&P 500 dal marzo 1986 a ieri è salito di circa il + 1500% ! Un capitale di 100 è diventato di 1500, pur attraverso oscillazioni anche negative del -50% nei periodi peggiori.

Cinquanta milioni di lire del 1986 (poco meno di 26.000 euro) sono diventati quasi 390 mila euro. Mettici pure l'inflazione nel periodo (e i

26.000 euro diventano quasi 60.000 euro come rivalutazione del potere d'acquisto oggi secondo l'Istat) ma resta un bel guadagno per chi ha saputo non cadere nel tranello della "fine del mondo" che puntualmente qualcuno torna sempre a ripetere (e con lo svilupparsi della Rete questa tecnica è sempre più diffusa perché la paura fa vendere e cliccare..).

Roberta forse ci ha fatto un po' più il callo a tutto questo perché le donne sono più pazienti e conoscono meglio l'animo umano e le sue debolezze; io invece vivo (e lo voglio confessare) con grande delusione anche personale questo tipo di disdette e comportamenti di clienti "delusi".

E mi sento colpevole personalmente e non perché ritengo "colpevole" chi ci abbandona in questo genere di situazioni!

Il mio cruccio più grande?

"Non sono riuscito, nonostante tutto quello che abbiamo scritto sull'argomento in articoli, report, ebook e conferenze (e in questi anni non credo di essermi risparmiato) a far capire ancora a tutti che investire non è una passeggiata e che qualsiasi strategia o metodo ha bisogno di un tempo necessario per essere giudicato, denigrato o apprezzato. Anche e soprattutto le più redditizie come rapporto rendimento/rischio !".

Spieghiamo l'importanza dell'orizzonte temporale (vedi per esempio questo articolo), le nostre strategie con tutti pro e contro (vedi l'ebook qui) e come perdite e vincite possono fare parte di un sistema vincente nel tempo se c'è metodo. E per trasparenza fra i pochi in Italia pubblichiamo i rendimenti passati sia negli anni buoni (quelli sono bravi tutti a darli) ma anche in quelli cattivi (e qui sono molti

meno), pubblichiamo la volatilità peggiore (ovvero il drawdown) di ciascun portafoglio.

E quasi tutti i nostri portafogli e servizi hanno una storia prima del 2007-2008 e pubblichiamo i risultati reali ottenuti: non facciamo come molti in questo settore che "abradano" questo periodo e guarda caso la maggior parte dei fondi (ora vanno forte quelli "multi asset" che vengono proposti) sono stati tutti lanciati successivamente a quel periodo....

Perché molti investitori perdono anche se hanno in mano le carte migliori?

Investire con le nostre strategie non significa naturalmente compiere una marcia trionfale dove si sale sempre, si compra ai minimi e si vende ai massimi e non si subiscono arretramenti, non si chiudono operazioni in perdita e si vedono guadagni magari anche elevati sgonfiarsi. Ci sono anni che magari pagare la nostra parcella può sembrare un costo che si poteva evitare ma poi se si guarda l'andamento nel tempo dei nostri portafogli (vedi qui) e si ha il giusto orizzonte temporale scegliere la nostra consulenza indipendente (e flessibile) si è rivelato il miglior investimento. Lo dicono i risultati reali. E non quelli fatti col senno del poi.

Se esistesse poi una strategia con simili caratteristiche e dove si compra ai minimi e si vende ai massimi e non si sbaglia mai un colpo sarebbe certo fantastico ma probabilmente ci sarebbe un qualche problema: o saremmo dei venditori di fumo dove prima o poi salta fuori il trucco o dei veri maghi del listino, dei guru.

"Carpe diem" quindi godiamoci l'attimo insomma.

Ma senza montarci la testa. A dicembre non eravamo dei deficienti e a febbraio non abbiamo fatto vendere tutto per portarci a casa i guadagni come magari qualche cliente suggeriva (e il rialzo poi è veramente iniziato).

Noi non sappiamo dove sono i massimi e se venderemo i singoli titoli che fanno parte dei nostri portafogli a prezzi superiori a quelli attuali di poco, di molto o perfino inferiori. Sappiamo però che abbiamo una valida strategia che offriamo dal 2001 ai nostri clienti e continuiamo a seguirla. E a cercare di migliorarla, investendo risorse sempre più importanti in ricerca & sviluppo (e di questo vi parlerò in un prossimo report).



La persona determinata anche nell'investire con metodo va avanti nonostante le avversità; chi invece vede sol o il lato negativo delle cose spesso si ferma e arretra proprio nel momento peggiore

E sappiamo che avere una valida strategia è importante nel tempo seguirla sia nelle fasi di rialzo che soprattutto di ribasso. Arriveranno anche le fasi negative e non ci sarà da stupirsi.

La Borsa è come la Vita: ci sono fasi su e giù. E occorre essere preparati nell'affrontarle tutte con la medesima compostezza e possibilmente distacco. Come non c'era da disperarsi nelle fasi in cui si perdeva, non c'è da esaltarsi troppo per le fasi positive quando si guadagna (e tanto). Come l'attuale.

Queste 2 fasi sempre ci saranno e si rincorreranno e occorre imparare a convivere. Quello che un risparmiatore e un investitore dovrebbe guardare non è tanto quanto è il suo capitale oggi rispetto a ieri perché se guarda questo è probabilmente destinato a essere "fottuto". Ma se segue una strategia valida (quello che crediamo di offrire da 15 anni nel campo della consulenza finanziaria come SoldiExpert SCFovero come BorsaExpert.it e MoneyExpert.it) la cosa importante è invece valutare quanto è il suo capitale oggi rispetto a qualche anno fa e a quanto lo sarà fra qualche anno.

Ha scritto Paul Samuelson, premio Nobel per l'Economia: *«Investire è un po' come aspettare che la vernice asciughi o l'erba cresca. Se volete delle emozioni, prendete 800\$ e andate a Las Vegas.»*

CONSULENZA FINANZIARIA

MAMMA, DICONO CHE SONO UN ROBO-ADVISOR E NON TE L'AVEVO MAI DETTO

Salvatore Gaziano

Quando si parla di consulenza finanziaria indipendente e soprattutto online va sempre più di moda il termine robo-advisor e robo-advisoring. Consigli finanziari ai risparmiatori elaborati grazie all'utilizzo di software e tecnologia al servizio della finanza. Il cosiddetto "fintech". Qualcosa che SoldiExpert SCF fa "a proprio insaputa" dal 2001 senza rendersi conto di quanto fosse cool :)

Si parla sempre più in Italia di robo-advisoring e rivoluzione digitale nel settore finanziario. Ovvero come la tecnologia digitale sta cambiando anche il modo di gestire il proprio denaro e investire il proprio patrimonio. Qualcosa che ha a che fare proprio col lavoro che da anni portiamo avanti in Italia con i nostri siti di finanza personale e servizi di consulenza finanziaria.

Argomenti che chi conosce la nostra storia sa che fanno parte del DNA di SoldiExpert SCF (la società che edita anche questo blog MoneyReport.it) e ben prima che questo argomento fosse di moda e quando la parola "start up" o "fintech" (la tecnologia digitale applicata alla finanza) non erano così ganze come oggi.

La nostra società è nata, infatti, sul finire del 2001 proprio con questa visione che allora sembrava futuristica e pure velleitaria.

"Figurati se in Italia qualcuno acquista online dei consigli su come investire il proprio patrimonio. La relazione fisica è fondamentale. Al limite conquisterete come cliente qualche trader e smanettone, gente giovane e con pochi soldi ..." era la considerazione più diffusa.

Tutto il contrario di quello che abbiamo fatto invece noi non rivolgendoci, come molti facevano allora, al pubblico dei "narcotradars" (citazione) ma invece a quella degli investitori e risparmiatori privati che cercavano un'alternativa al canale bancario e del private banking con portafogli con orizzonti temporali non di poche ore o addirittura minuti.

Io e Roberta Rossi (socia nella Borsa e nella Vita) siamo fieri di essere visionari e quando decidemmo di creare BorsaExpert.it (poi diventata societariamente SoldiExpert SCF) addirittura abbandonammo Milano dove vivevamo, convinti che la Rete ci avrebbe consentito di risiedere ovunque. In campagna nelle Langhe o al mare a Lerici. E così pure ai nostri collaboratori e dipendenti offrimmo la stessa opportunità, il "liberi tutti". Ciascuno poteva lavorare da casa e da qualsiasi parte del mondo (cosa che è avvenuta per tutti con pieno successo).

Sono passati più di 14 anni da quella decisione (oggi abbiamo anche 2 figli che all'inizio piccolini stavano con noi 24 ore su 24 e poi ci hanno convinto...a prenderci un ufficio a Lerici oltre quello di Milano dove ci rechiamo quando serve) apparentemente

folle per i tempi ma qualche soddisfazione ce la siamo levata e pure qualche sassolino nella scarpa.

Non siamo folli. E non lo sono soprattutto i risparmiatori fedeli che ci hanno seguito in questi anni, diventando nostri clienti, vedendo come sono cresciuti i loro patrimoni rispetto all'andamento del mercato. Ben più di qualsiasi gestione passiva o finto attiva. E la Rete e la tecnologia stanno veramente cambiando il mondo. Anche degli investimenti finanziari.



E se ancora c'era qualche dubbio, diverse conferenze a cui ho assistito la scorsa settimana al Salone del Risparmio di Milano con l'intervento dei massimi esperti del settore (ho scritto sull'argomento un lungo articolo al riguardo che uscirà sul settimanale Milano Finanza del 3 aprile 2015) hanno confermato che talvolta essere un po' visionari paga.

“Le idee migliori non vengono dalla ragione, ma da una lucida, visionaria follia” sosteneva già un certo Erasmo da Rotterdam mezzo millennio fa.

Ora si scopre che oltre l'80% delle famiglie italiane è digitalizzata e addirittura un numero consistente di italiani e anche di target medio-alto passa oramai più ore sul web e sui social network che davanti alla televisione. E nelle

decisioni anche finanziarie (lo dicono le ricerche commissionate dalle stesse istituzioni finanziarie europee) si lascia influenzare da quanto legge e apprende sulla Rete sostengono adesso i guru della Rete e del Digital Banking.

Il nuovo risparmiatore 2.0 fa confronti, valuta e non dà per scontato che quello che gli propone la sua banca o il suo promotore finanziario sono il Verbo.

L' "always on" e il "sempre connessi" sono come un virus e hanno fatto breccia anche nel mondo finanziario degli investimenti. D'altra parte se la maggior parte degli italiani appena sta poco bene consulta Google per avere maggiori informazioni sui sintomi di una malattia e come curarsi (col paradosso che siamo tutti diventati un po' ipocondriaci come i personaggi "analogici" di Carlo Verdone) come stupirsi che anche riguardo i propri risparmi si valutino altre cure e rimedi?

E le ultime ricerche dicono che anche in Italia coloro che nel linguaggio finanziario sono considerati il target più ambito, quello degli "affluent" o dei "Hnwi" (High Net Worth Individual) ovvero il segmento di risparmiatori col patrimonio più elevato guardano alla Rete anche per decisioni finanziarie importanti come investire il proprio patrimonio e formarsi un giudizio anche per relazionarsi col proprio financial advisor.

E col tablet, lo smartphone o col notebook si fanno quindi delle domande e fanno dei confronti sul modo di investire il proprio patrimonio senza pregiudizi o preconcetti come quello che *“solo la banca o il private banking possono fornirmi le soluzioni finanziarie migliori e più interessanti come rapporto rendimento/rischio o servizio”*.

Tutto sta cambiando nel polveroso mondo della finanza tradizionale (anche in Italia), evviva!

E il virus anche della consulenza finanziaria indipendente oltre che online si sta diffondendo soprattutto se chi lo porta avanti come SoldiExpert SCF può testimoniare con numeri reali che il vantaggio c'è per tutti, a partire dai clienti che hanno sottoscritto e seguito nel tempo i nostri consigli (basati sull'utilizzo molto ampio di software come avviene nel mondo dei robo-advisoring e con delle persone in carne e ossa come me, Roberta e il nostro team che naturalmente sono in grado di rispondere a tutte le eventuali domande) che sono riusciti a ottenere sul campo in modo concreto e misurabile maggiori rendimenti e minori rischi per i propri "subscriber".

E non stiamo parlando di clienti della generazione Y ovvero i cosiddetti "millennials", coloro che sono nati dopo il 1980 e sono considerati i "nativi digitali" che rappresentano nel caso della nostra clientela una nicchia veramente piccola. Fra i nostri clienti infatti la maggior parte sono capelli grigi o pure totalmente stempiati come il sottoscritto e sempre più donne per quanto in netta minoranza di genere.

Secondo Raef Lee, managing director di SEI Advisor Network, e molti addetti ai lavori americani ma anche italiani l'idea condivisa per lungo tempo è stata che i "robo-advisor avranno probabilmente successo con la fetta di mercato finora ignorata dai consulenti, come per esempio i giovani e i clienti con pochi soldi".

I nostri numeri (e non solo i nostri) ci dicono che non è proprio così (e premesso che soprattutto in Paesi come l'Italia chi ha

capitali da investire e un patrimonio messo da parte non è certo nella maggior parte dei casi un ...trentenne) assistiamo invece con sempre maggiore forza a risparmiatori anche con patrimoni importanti (da qualche decina di migliaia di euro a qualche centinaia di migliaia di euro o milione di euro con sempre maggiore frequenza) che comparano, valutano e scelgono i nostri servizi e si fidano della consulenza finanziaria indipendente anche online quando è credibile come proposta.

Certo non abbiamo masse sotto consulenza nell'ordine di miliardi di euro ma da qualche tempo abbiamo superato il muro del centinaio di milioni di euro e cresciamo mese dopo mese e i nostri stessi clienti sono i nostri migliori propagandisti.

Non siamo magari famosi come altre società anche perché siamo un po' taccagni e un poco all'antica (i bilanci ci piace chiuderli con l'ultima riga in nero) lo ammettiamo. Nel robo-advisoring all'italiana società come MoneyFarm e Advise Only non hanno lesinato risorse e budget pubblicitari importanti (basta guardare i loro bilanci) e seguono un modello certo differente rispetto al nostro sia come strategia che nel promuoversi su tutti i canali web e tradizionali.

Ma guardiamo con interesse al loro tentativo di cercare di conquistare questo mercato dove c'è molto spazio e ne siamo lieti perché comunque rispettiamo il loro management e azionariato (fatto anche da venture capitalist) e perché comunque più si promuove e si fa conoscere questo mercato della consulenza finanziaria online (o del robo-advisoring) maggiori possono essere le opportunità per tutti coloro che operano in questo settore. Esaltando ciascuno le proprie specificità visto che sappiamo per esperienza

che oggi nessuno ha la “ricetta” in tasca giusta e possono convivere diversi modelli sul mercato, ritagliandosi ciascuno un proprio spazio se ha del valore da offrire ai propri clienti.



La scorsa settimana ha fatto rumore l'acquisizione del sito di consulenza finanziaria online, LearnVest, da parte di una compagnia assicurativa tradizionale americana, la Northwestern Mutual fondata 158 anni fa. Fondatrice e ceo di LearnVest è Alexa von Tobel, 31 anni (nella foto a destra) che qualche anno fa aveva deciso di creare questa start up con l'obiettivo di “aiutare i risparmiatori americani a diventare finanziariamente meno pavidì”

Personalmente e con l'esperienza e l'intuizione di Roberta Rossi in questo settore abbiamo preferito inventarci una strada nuova, facendo un passo alla volta. Quando siamo partiti non esisteva nessuno dei siti di robo-advisoring più celebrati oltreoceano o oltremarina come Wealthfront, Betterment, LearnVest (la settimana scorsa passata di mano a qualcosa come 250 milioni di dollari e rilevata da una tradizionalissima compagnia assicurativa di Milwaukee, la Northwestern Mutual), Future Advisor oppure Nutmeg solo per citarne alcuni.

Quando siamo partiti non c'erano e molti anni di esperienza sul mercato (Roberta Rossi ha lavorato per diversi anni a Soldionline.it uno dei primi siti finanziari mentre io avevo lavorato soprattutto come analista, gestore e giornalista economico-finanziario) ci hanno insegnato che il mercato italiano ha delle specificità che non vanno

trascurate ma semmai esaltate. Il mercato della consulenza finanziaria online non lo si acquista semplicemente (anche se si dispongono di capitali pressochè infiniti) ma lo si conquista un poco alla volta se si dispone soprattutto di vero valore aggiunto da offrire sul mercato.



io e Roberta Rossi, la mia metà nella Borsa e nella Vita

Per questo motivo nel modello di SoldiExpert SCF non proponiamo solo esclusivamente portafogli di ETF (su cui nei nostri portafogli adottiamo comunque strategie attive) perché crediamo che ci siano più possibilità in questo settore che offrire la solita minestra di Markowitz peraltro pure a prezzi low cost.

E infatti come SoldiExpert SCF proponiamo una gamma molto ampia di portafogli e strumenti poiché la Teoria della Coda Lunga di Chris Anderson insegna che non esiste più grazie al web un mercato di massa ma una massa di mercati...

E che se si vuole essere pagati (in anticipo) a parcella su servizi online di questo tipo da risparmiatori che in molti casi in Italia pensano che la propria banca o promotore lavorano per lui gratis (e questo è accaduto anche in Gran Bretagna come abbiamo visto nel precedente articolo) non si tratta di una cosa così banale (il terrore di molti promotori

finanziari che abbiamo visto nei loro volti al Salone del Risparmio se in Italia la Mifid2 significasse la riproposizione di un modello all'inglese come la RDR) e occorre essere in grado veramente di giustificare nel tempo il valore del proprio servizio non fornendo solo torte e creando una forte relazione col cliente che non può essere basata solo sul prezzo low cost.

Nel nostro caso il modello free o semi free (gratis o tutto quasi gratis) lo lasciamo agli altri perché se un'azienda non guadagna non può investire e remunerare adeguatamente i propri cervelli e migliorare continuamente i propri servizi, investendo fortemente in tecnologia e ricerca.

Quello che riteniamo essenziale fare in questo settore e che abbiamo sempre fatto grazie al cash flow prodotto visto che non abbiamo (non sappiamo se purtroppo o per fortuna) venture capitalist che ci pagano i conti a piè di lista a fine anno.

E nel caso dei servizi di BorsaExpert.it (portafogli modello ovvero consulenza generica) e MoneyExpert.it (consulenza personalizzata) tutti sotto il tetto di SoldiExpert SCF (e fra poche settimane sarà finalmente online il nuovo completamente rinnovato sito visto che quello che abbiamo su lo ammettiamo è una vera fetecchia) l'idea che abbiamo messo al centro del nostro robo-advisoring è stato quello di offrire un lato umano (tutti i nostri clienti possano contattarci direttamente se vogliono maggiori informazioni via telefonica, skype, video chat e anche di persona su appuntamento) ma anche una gestione attiva basata quindi su algoritmi con strategie fortemente attive e flessibili capaci nel tempo di ottenere risultati superiori rispetto al mercato (**migliori rendimenti, minori rischi**).

E in questo le "macchine" hanno capacità **statisticamente migliori** di adattarsi all'andamento dei mercati se ben programmate (e se dall'altra parte ci sono naturalmente risparmiatori capaci di comprenderne pregi e difetti di una gestione attiva e dargli il giusto orizzonte temporale) anche perché i "robot" non soffrono a differenza degli umani (e anche dei guru) di tutti quei "bias", distorsioni, che caratterizzano l'ego umano.

Inutile dire che anche questo nostro agire è stato un po' coraggioso visto che parlare di gestione attiva e basata su analisi quantitativa, algoritmi, trading system e software per formare i portafogli dei clienti (proponendoli online) e decidere lo stock o fund picking e soprattutto il "market timing" (ovvero quando entrare e uscire) sembrava una follia.

"Impossibile fare meglio dei mercati" il refrain che ci siamo sentiti dire per moltissimi anni (e capita talvolta ancora oggi) eppure i nostri portafogli incuranti di questo comodo pregiudizio che serve a molti vendere anche l'aria fritta hanno realizzato risultati eccellenti su tutti i nostri servizi di consulenza (si può vedere qui l'andamento dei portafogli modello che sono solo una parte dei nostri servizi) senza far correre più rischi ai nostri clienti ma al contrario come possiamo dimostrare non su brochure patinate ma su risultati reali messi a segno su portafogli di Etf, fondi, sicav, azioni o obbligazioni.

E la cui strategia sottostante (e le risposte alle più comuni obiezioni) abbiamo spiegato in un ebook pubblicato qualche mese fa (vedi qui se lo vuoi scaricare), portando a sostegno delle strategie attive da noi adottate una bibliografia anche accademica su teorie come il "momentum" e la "forza relativa" (che nel

nostro caso vengono poi declinate in segnali operativi in base a modelli proprietari che abbiamo sviluppato con il nostro Ufficio Studi e team di programmatori) veramente molto ampia.

E ci fa sorridere ora vedere che quello era “impossibile” solo fino a pochi anni ora invece a sentire il nuovo Verbo che viene diffuso da molte banche e società di gestione è... possibile se si guarda come spingono la vendita di prodotti finanziari e fondi “multi asset” e “flessibili”.

Sulla carta in molti casi visto che devono ancora affrontare il test vero dei mercati che è fatto da discese forti e prolungate come per esempio quello che è accaduto nel 2007-2008 (e guarda caso la maggior parte di questi prodotti “miracolosi” è stato lanciato dopo quel periodo dagli uffici marketing...) e non mercati come quelli degli ultimi 2/3 anni.

La consulenza finanziaria online e anche il nuovo filone (per alcuni) del robo-advisoring crediamo insomma che cambieranno molto il mondo del risparmio (anche in Italia) e siamo solo all’inizio di una vera rivoluzione già in atto che sta cambiando molte carte in tavola.

E molte ne cambierà e quello che immaginiamo oggi dietro l’angolo nel prossimo futuro è una convergenza fra finanza tradizionale e finanza digitale. Qualcosa del genere sta già accadendo nel resto del mondo (la casa di investimenti Schroder ha acquisito lo scorso anno una quota nel robo-advisor inglese Nutmeg) e anche in Italia con i soliti tempi traslati e resistenze non ci stupiremmo che accada fra qualche anno la stessa cosa.

Noi siamo piccoli, piccolissimi. Una pulce in questo settore e non abbiamo mire di

conquistare il mondo. Ma siamo riusciti in questi anni e entrare comunque su questo mercato, a non esserne sbalzati e vedendo i bilanci a diventarne anche fra le realtà più significative.

Abbiamo un business in crescita, pure scalabile (così ci dicono quelli del settore quando raccontiamo quello che facciamo e come lo facciamo), con portafogli con strategie proprietarie e attive (non vendiamo la solita minestra di Markowitz a base di torte e pigri ribilanciamenti per una precisa scelta strategica oltre che di convinzione profonda che quel terreno è paradossalmente il più difficile da conquistare per costruirci un business duraturo e redditizio) e contiamo su un numero di clienti che pagano anno dopo anno la nostra consulenza (e non per 2 lire) perché hanno capito nel tempo che c’è del valore dentro e forniamo quello che cercano.

Perché crediamo fortemente che fintech, roboadvisor e altre parolone abbiano un senso anche e soprattutto nell’era 2.0 come ha scritto David Wolman, guru della Rete e firma di Wired, *“la vera innovazione è quella che ci aiuta a fare scelte intelligenti”*.

La vera *disruption* o disconnessione nel settore della finanza digitale si realizza non con la sola tecnologia fine a se stessa. I risparmiatori non sono buoni manager dei propri soldi (e non lo sono spesso nemmeno i gestori professionali) e la rivoluzione digitale o il fintech avranno duraturo successo solo se realizzeranno innovazioni che aiutino concretamente l’home economicus a gestire meglio i propri risparmi.

Minori costi, maggiori risultati, minore tempo, maggiore possibilità di centrare i propri obiettivi finanziari.

Ha scritto (dicono) Albert Einstein: “*I computer sono incredibilmente veloci, accurati e stupidi. Gli uomini sono incredibilmente lenti, inaccurati e intelligenti. Insieme sono una potenza che supera l’immaginazione*”.

E’ questa anche la grande sfida del fintech e del robo-advisoring secondo noi. Le macchine possono essere fantastiche ma bisogna anche farle andare d’accordo con gli uomini e i risparmiatori finali. E la cosa non è proprio facile come raccontarla visto che la maggior parte dei risparmiatori come insegna la finanza comportamentale ha serie difficoltà già a decidere per il meglio con il proprio cervello.



Nella foto, Salvatore Gaziano con Stephane Dubois, CEO di Xignite, società statunitense specializzata nella produzione di dati di Borsa in occasione di Finovate London

E al riguardo ho intervistato recentemente, anche per confrontarmi su questi argomenti, **Stephen Dubois**, ceo e fondatore di Xignite, società leader nella Silicon Valley di quel mercato che gli addetti ai lavori chiamano “market data cloud solution”. E tutto questo in occasione di Finovate (la fiera delle start up del fintech) nell’edizione di Londra dove ho partecipato insieme a

Federico Ricci, nostro responsabile dell’Information Technology (vedi qui il breve video di lancio dei nostri articoli dedicati proprio al fintech e al roboadvisoring).



Fra i clienti di Xignite oltre 1000 istituzioni finanziarie di tutto il mondo (dal Nasdaq alla Borsa Italiana), inclusi gli innovatori del fintech (nomi come Wealthfront, Betterment, Personal Capital, Motif Investing, Robinhood, StockTwits, and Yodlee).

E se c’è qualcuno che di questo settore dei robo-advisor ha una chiara visione di quello che sta accadendo è certo questo francese che ha fatto fortuna negli Stati Uniti.

Ma di tutto questo ne parleremo nel prossimo articolo e nell’intervista a Stephen Dubois.

INTERVISTE**COME TI SELEZIONO I FONDI D'INVESTIMENTO E CURO LE GESTIONI PATRIMONIALI IN MODO VERAMENTE ATTIVO****Francesco Pilotti**

Quali strategie per investire sui mercati col miglior rapporto rendimento/rischio per un risparmiatore?

Francesco Pilotti, responsabile dell'Ufficio Studi di SoldiExpert SCF parla in questo webinar dell'approccio seguito da questa società e dell'attuale situazione dei mercati azionari e obbligazionari. Dove il metodo è molto importante

Come selezionare i fondi per ottenere i migliori risultati nel tempo? Lo scorso 18 marzo sono stato intervistato dal Dott. Maurizio Mazziero ad "Aspettando ITForum", la rubrica via web di attualità e di approfondimento sul mondo del trading e dell'investimento proprio su questo argomento. Si tratta di una serie di incontri di avvicinamento all'ITForum, l'importante manifestazione che si svolgerà anche quest'anno il 21 e il 22 maggio al Palacongressi di Rimini.

In fondo potete vedere il video integrale di questo webinar a cui hanno partecipato anche Fabrizio Bocca (trader indipendente ed esperto di trading systems) e Tiziano Cagalli (esperto in opzioni).

L'argomento trattato nel mio intervento ha riguardato l'utilizzo che l'Ufficio Studi di SoldiExpert SCF fa dei sistemi quantitativi per la composizione di una asset allocation. E visto che non ci piace parlare solo di cose teoriche ma sui mercati finanziari è importante invece dare prova concreta di quello che si attua e quali risultati si producono, ho pensato di illustrare in questo webinar nelle domande sull'asset allocation dei casi concreti. Come 2 tipi di gestione che stiamo portando avanti da qualche anno

come SoldiExpert SCF come advisor di 2 linee di gestione patrimoniali, illustrandone così l'andamento reale nel tempo.

Si parla solo da pochi anni di robo-advisoring nella consulenza finanziaria in Italia (ovvero l'utilizzo di sistemi basati su algoritmi per consigliare come investire al meglio) ma in realtà noi facciamo da sempre (eSoldiExpert SCF è nata nel 2001 come Borsa Expert) ampio uso di sistemi quantitativi allo scopo di dare una disciplina e un metodo nell'investimento per consentire a un ampio numero di risparmiatori, grazie al web, di replicare in modo efficiente le strategie più interessanti.

Obiettivo del nostro robo-advisoring dal 2001? Cercare di far meglio del mercato in termini di performance ma anche e soprattutto tagliare le perdite e quindi ridurre il rischio nei momenti avversi del mercato. E' impossibile anticipare i mercati ma la cosa più opportuna che possiamo fare è, secondo la nostra esperienza, seguirli. Non sono infatti i mercati che si devono adattare alle nostre aspettative ma siamo noi che ci dobbiamo adattare all'andamento dei mercati. Non dobbiamo far altro che aprire le vele e seguire (pronti a modificarne l'orientamento) il vento dei mercati.

Qui sotto potete vedere l'andamento delle nostre strategie su una linea di gestione patrimoniale di cui siamo advisor e la composizione ad alcune settimane fa.

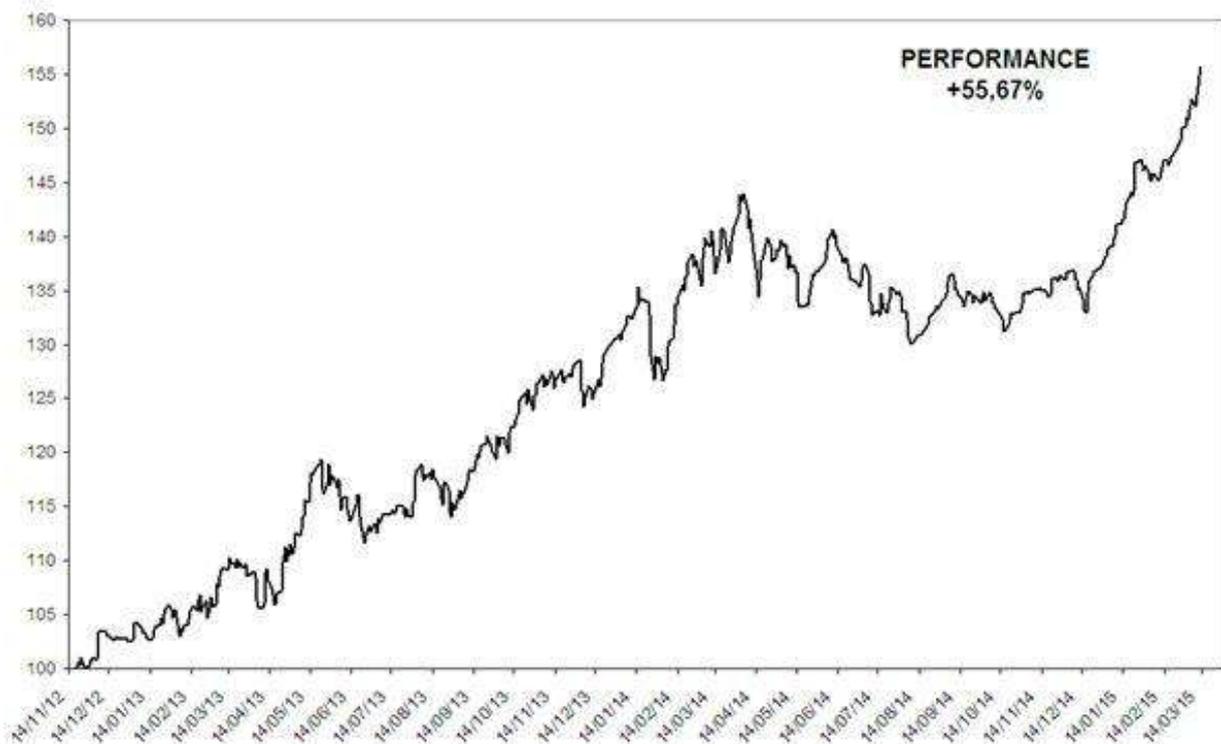
Essere advisor significa che forniamo a un intermediario autorizzato, in base a un contratto di consulenza, i segnali su cosa acquistare e vendere in base ai nostri modelli di selezione e in questo modo anche i sottoscrittori di queste linee possono avvalersi del nostro patrimonio di conoscenze anche non solo tramite i nostri servizi di consulenza ma anche in modo più automatico (senza ricorrere all'operatività diretta) tramite sgr, banche e compagnie di assicurazione che distribuiscono queste linee in base agli accordi fra intermediari. E il nostro ruolo è quello, come al solito, di concentrarci solo sulla consulenza ovvero la

strategia e tattica nella gestione dei portafogli sottostanti in base ai nostri modelli che dal 2001 a oggi (puoi vederne qui il track record) hanno dimostrato di saper bene adattarsi a differenti contesti di mercato.

Si può notare non solo la buonissima performance raggiunta ma anche il controllo del rischio e quindi la ridotta oscillazione negativa che si è avuta con la discesa dei mercati del secondo semestre del 2014.

Si tratta di una gestione patrimoniale totalmente flessibile azionaria che può quindi andare da 0 al 100% in azioni e che dopo circa due anni e mezzo dal lancio ha generato un rendimento lordo del 55,67% (il +20,96% su base annua). Questo tipo di strategia (non a leva) prevede l'utilizzo di azioni, etf o fondi e sicav.

ANDAMENTO PORTAFOGLIO GLOBAL

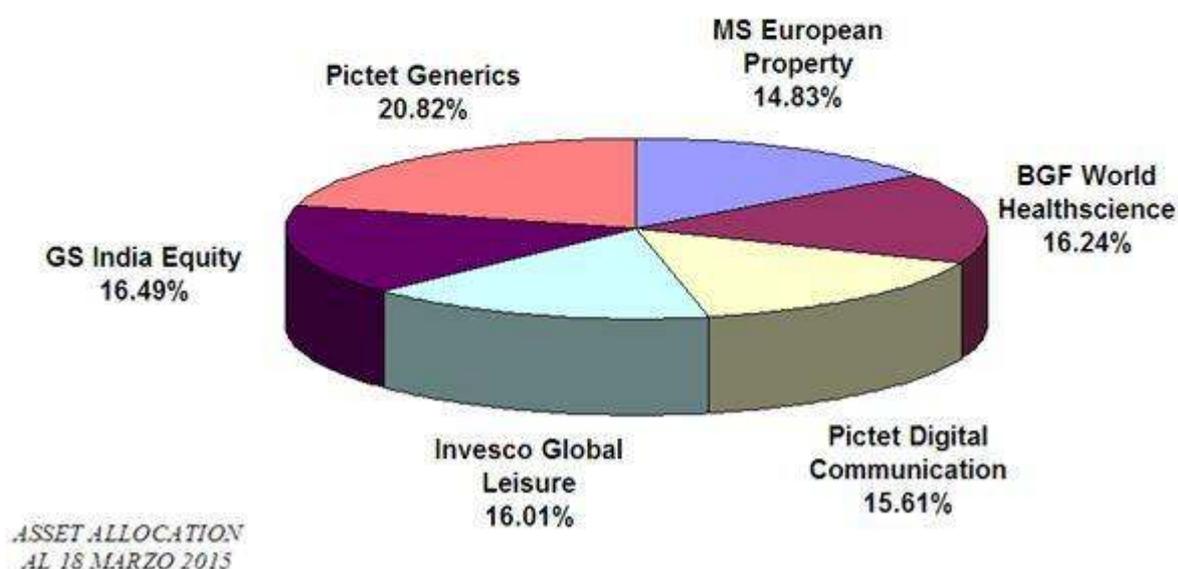


Il tipo di strategia adottata sui fondi (quando questa classe è selezionata) è simile (ma non al 100% uguale) a quella che gli investitori fai da te possono ottenere con la consulenza

personalizzata di SoldiExpert SCF o sottoscrivendo il portafoglio Best Planet di BorsaExpert.it

COMPOSIZIONE GESTIONE AZIONARIA

PORTAFOGLIO MULTISTRATEGY



Nella seconda parte dell'intervento video si parla invece dei mercati obbligazionari e dei Titoli di Stato. La diminuzione dello spread dei Titoli di Stato italiani rispetto a quelli tedeschi ha comportato un aumento dei prezzi di tutti questi strumenti con conseguente riduzione dei rendimenti. Questa situazione potrebbe comportare nel prossimo futuro una perdita in conto capitale in quanti, acquistando ora questi strumenti, cercano di abbassare il rischio del proprio portafoglio. E questo perché i margini di guadagno sono ormai molto risicati ma le possibilità di perdita in conto capitale potrebbero sempre esserci. Noi non sappiamo quello che succederà domani

anche se nulla al momento ci fa presagire a un ritorno ai livelli del 2011.

Analogo discorso è possibile fare sulla gestione obbligazionaria di cui siamo advisor per banche, sgr e compagnie di assicurazioni di una gestione flessibile obbligazionaria di cui potete vedere di seguito l'andamento e la composizione a un mese fa e che ha generato come ritorni il 25,84% in circa 2 anni e mezzo (il +10,39% su base annua).

Numeri anche nel caso della gestione patrimoniale obbligazionaria decisamente interessanti ottenuti grazie alla metodologia adottata che è la stessa che utilizziamo in

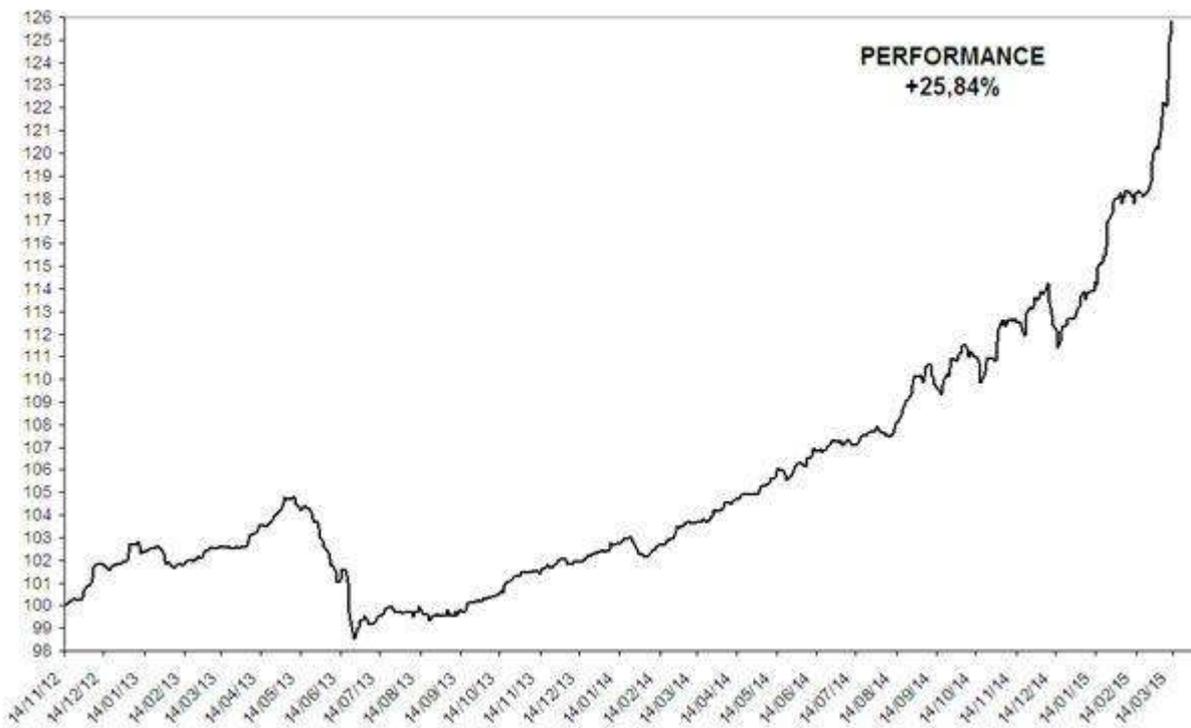
quasi tutti i portafogli di SoldiExpert SCF e in questo caso è stata adattata a un prodotto come le gestioni patrimoniali sia azionarie che obbligazionarie per offrire un servizio ad alto valore aggiunto e qualcosa di unico sul mercato anche come approccio realmente flessibile dove il sottostante può variare completamente non solo come esposizione ma anche come strumenti: titoli diretti (azioni o obbligazioni), fondi azionari o sicav, Etf.

Si può notare come nel comparto obbligazionario in questa gestione abbiamo avuto un momento di leggera difficoltà nel 2013 ma i nostri sistemi si sono immediatamente adattati alle mutevoli condizioni del mercato e la tendenza successiva lo dimostra perfettamente. L'ennesima dimostrazione di come non sempre il "buongiorno si vede dal mattino" nei

mercati finanziari e che dopo un periodo magari deludente o negativo una buona strategia è in grado di premiare in modo anche importante il risparmiatore che non si lascia trasportare dall'emozione e dal "tutto e subito" e che sa comprendere come nei mercati finanziari l'orizzonte temporale (argomento a cui abbiamo dedicato molti spunti come questo capitolo dell'ebook che puoi scaricare gratuitamente) è qualcosa di molto importante.

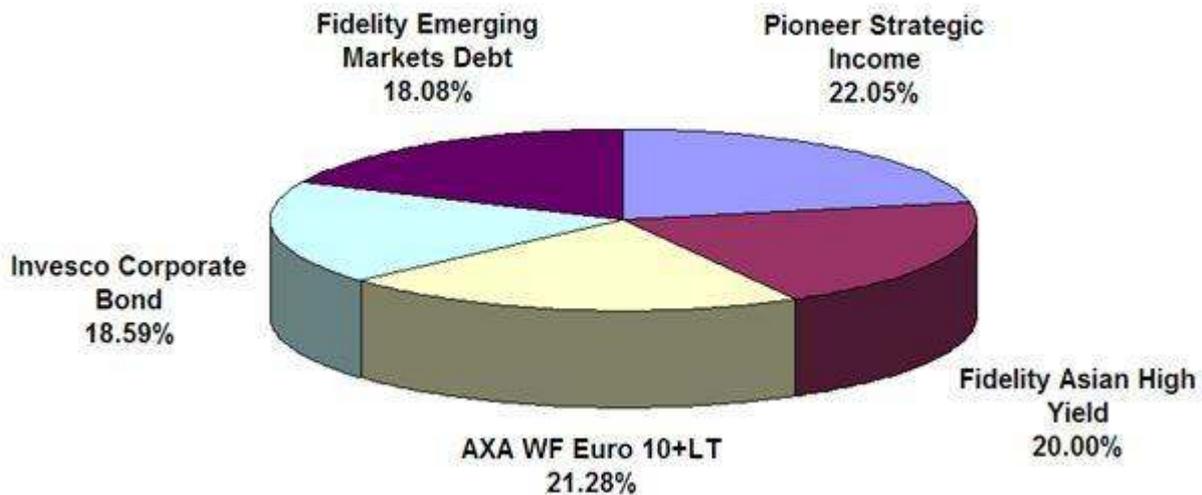
E non è nel caso delle nostre strategie un alibi per coprire il nulla come è il "lungo termine" ma proprio... "lungo" viene purtroppo utilizzato da alcuni in questo settore per nascondere confronti che su periodi anche di 5 o 10 anni sarebbero altrimenti impietosi.

ANDAMENTO PORTAFOGLIO BOND



COMPOSIZIONE GESTIONE OBBLIGAZIONARIA

PORTAFOGLIO
OBBLIGAZIONARIO



ASSET ALLOCATION
AL 18 MARZO 2015

Anche nella selezione dei migliori fondi utilizziamo strategie basate su modelli quantitativi allo scopo di catturare le più importanti tendenze del mercato e in questo lavoro il nostro valore aggiunto è dato spesso anche dal selezionare non fondi generici ma fra le varie categorie quelli col rapporto rendimento/rischio maggiore poiché anche in questo “fund picking” siamo fra le poche società in Italia che possono vantare portafogli di fondi con track record reali dal 2004 e una certa esperienza (e risultati) nel comporre portafogli di fondi non banali come il solito “fritto misto” che viene venduto come la “panacea” da molti promotori e consulenti ma che nasconde spesso sotto il vestito niente... poiché i mercati finanziari sempre più correlati e che negli ultimi lustri hanno dimostrato che possono non solo salire ma anche scendere... sapere statisticamente quando entrare e uscire è molto importante. E certi temi d’investimento oggi molto “in” possono domani rivelarsi “out”.

E solo una gestione attiva e flessibile può affrontare con metodo questo “piccolo problema” di fondo...

E l’utilizzo di un approccio quantitativo e flessibile è cosa importante a cui ciascun risparmiatore dovrebbe guardare perché il “compra e tieni” può rivelarsi anche rovinoso se non esiste una strategia di costante monitoraggio, ingresso ma anche uscita.

E i fondi come gli ETF possono consentire di utilizzare con successo simili strategie come l’esperienza di SoldiExpert SCF indica da molti anni, consentendo alla nostra società di diventare, grazie ai Clienti acquisiti anno dopo anno, la n. 1 in Italia nella consulenza online.

Ringrazio Maurizio Mazziero dell’invito e ricordo il mio indirizzo email che è francesco.pilotti@soldiexpert.com a quanti desiderano contattarmi personalmente. Per i

nostri ascoltatori che vogliono invece continuare a seguirci segnalano il sito moneyreport.it dove è possibile iscriversi gratuitamente e ottenere la registrazione al SoldiExpert Investor Club che permette, tra le altre cose, di scaricare gratis una serie di e.book tra cui quello dal titolo “Guadagnare in borsa è questione di forza” in cui spieghiamo

proprio le strategie e le metodologie utilizzate per la composizione dei nostri portafogli.

Inoltre si ha la possibilità di essere sempre informati su tutti gli articoli e i contributi più importanti che via via pubblichiamo sul nostro blog.

clicca sull'immagine se vuoi vedere il webinar completo con la partecipazione di Francesco Pilotti, responsabile dell'Ufficio Studi di SoldiExpert SCF

Percorsi Formativi ITForum

Dentro la finanza: trading automatico, opzioni, asset allocation



FINANZA PERSONALE

BORSA: BESTIA CHE PAURA! MA ALMENO C'È LA VIA D'USCITA. MENTRE NEL CASO DI AZIONI NON QUOTATE, IMMOBILIARE E CONTI DEPOSITO...

Roberta Rossi Gaziano

Spesso i risparmiatori hanno le paure sbagliate quando si tratta di investire i propri soldi. A volte prediligono investimenti illiquidi a tutto ciò che è quotato in Borsa, perché vedono che sulla carta il loro investimento continua a crescere nel tempo. Ma la crisi del settore immobiliare, il caso Veneto Banca e quello di Hypo Alpe Adria Bank dimostrano che rimanere con il cerino in mano è molto peggio che vendere in perdita. E per non vedere oscillare il capitale molti risparmiatori perdono spesso molte opportunità di guadagno o si cacciano in situazioni dalle quali non è sempre facile poi uscire...come spiego in questa intervista (di cui è possibile ascoltare anche il file audio) per la trasmissione InBlu l'Economia

Il mattone? Un investimento scacciapensieri. Compri l'immobile, lo metti a reddito o lo usi per passarci le vacanze oppure lo acquisti per far frequentare l'università ai tuoi figli. Non ti chiedi mai se hai fatto un buon investimento. Se hai impiegato bene il tuo denaro, perché una volta che l'hai comprato l'alloggio, non c'è nessuna Borsa immobiliare che ti dica ogni giorno quanto vale. Ritieni per tutto il tempo in cui tieni questo investimento di aver fatto un ottimo affare. Pensi che il valore delle case in passato è sempre salito.

E sulle case che finora hai comprato e rivenduto ci hai sempre guadagnato rispetto al prezzo di acquisto. Ti ricordi che vent'anni fa hai comprato un immobile per 300 milioni di lire e dopo 10 anni lo hai venduto per 200 mila euro. Come si fa a dire che non ci hai guadagnato? Certo lo sai che c'è l'inflazione e che hai immobilizzato il capitale per anni, ma il "conto della serva", quello sui prezzi non deflazionati, a te basta e avanza. E relativamente al costo opportunità dell'investimento, ovvero il valore della migliore alternativa tralasciata, lo lasci calcolare agli altri.

Un tipo prudente

Rischiare non ti piace. La Borsa con tutti quei su e giù non fa proprio per te. A te interessano gli investimenti che puoi vedere e toccare con mano. L'immobile è ok. Le obbligazioni che ti propone la tua banca pure. Le azioni, se sono quelle del tuo istituto di credito, quello che opera nel tuo territorio, puoi anche valutare di comprarle. Non sono quotate? E che sarà mai. Te le propone il funzionario della banca, ti mostra l'andamento passato del prezzo del titolo, sempre ascendente e una costante distribuzione di dividendi. Come fai a dire di no? E' proprio quello che stavi cercando.



Un po' di immobile, per te l'investimento numero 1, un po' di azioni non quotate della

tua banca e poi qualche conto deposito, che ti piace perchè sai esattamente quanto guadagnerai prima di investire. E' dal 2011 che investi sui conti deposito. La situazione quattro anni fa in Italia era preoccupante. Il governo Berlusconi fu commissariato dalla Troika. Arrivò "Super Mario" Monti e iniziarono le manovre da lacrime e sangue. La situazione dell'Italia era gravissima. E Piazza Affari in pochi mesi perse oltre un terzo del proprio valore. Il conto deposito vincolato al 2,5% netto ti sembrava allora la cosa più bella del mondo e consideravi magari dei poveri matti quelli che invece investivano direttamente in azioni o obbligazioni.

L'immobiliare: il primo boccone amaro

Nel 2008 i prezzi del mattone in Italia iniziano a scendere. Iniziano 6 anni durissimi per il

mattone. E anche nel 2015 sarà ancora un pianto. Secondo gli operatori del settore la discesa degli immobili proseguirà anche quest'anno (fonte il Sole24Ore, 12 gennaio 2015, "Prezzi delle case ancora giù nel 2015").

La crisi dell'immobiliare di questa forza non te l'aspettavi. Prima sono aumentate le tasse sul mattone, poi sono diminuite le transazioni e poi anche i prezzi sono scesi. Devi accontentarti di un terzo in meno di quello che avevi previsto se vuoi vendere. Ma non solo devi ingoiare un rospo perché "pensavi che fosse amore e invece era un calesse" ma scopri anche che la domanda di case si è rarefatta. Anche se ti accontenti, non godi. Perché non c'è magari nessuno a cui la tua casa interessa. Peccato perché quei soldi ti avrebbero fatto comodo.

Clicca qui sotto sulla freccia per ascoltare la puntata della trasmissione radiofonica InBlu l'Economia in cui Marco Girardo intervista Roberta Rossi Responsabile Consulenza SoldiExpert SCF su mattone, conti deposito e titoli non quotati. Per sentire l'intervista devi avere l'audio del computer attivo



La trappola delle azioni non quotate

Siccome il mattone non lo puoi vendere perché sono spariti i compratori, vai in banca. Vuoi vendere le azioni non quotate che hai acquistato. Scopri che non puoi farlo, che se va bene ci vorranno mesi o anni. Dipende. Intanto nessuno te le vuole acquistare. In questi anni non hai subito lo stress di vedere il tuo patrimonio oscillare ma ora tutto in un

colpo scopri che c'era un costo nascosto molto alto: l'illiquidità. Brutta bestia. La nemica n.1 di ogni investitore perché non bisogna aver frequentato nessun Master di economia e finanza per sapere che quando serve "cash is king".

Sulla carta è inutile avere un ricchissimo patrimonio se poi nella realtà non hai i soldi per pagare la servitù e il conto dal

pizzicagnolo, come insegnano molte storie della nobiltà decaduta.

Le azioni delle banche non quotate non sono scambiate in Borsa ma su un mercato interno. La tua banca ha un fondo acquisto azioni proprie che serve per ricomprare i titoli in possesso dei soci. Sfortunatamente questo fondo, che già era striminzito rispetto ai titoli in circolazione, è stato ulteriormente ridotto dai burocrati di Bruxelles al 2% del patrimonio di vigilanza. Il problema è che non ci sei solo tu che vuoi vendere i titoli. Ci sono un sacco di altri risparmiatori. Il problema è chi li compra questi titoli? La banca stessa ha le mani più legate di prima.



Scopri che non solo vendere non è per niente facile ma che qualcuno sui giornali e sui siti adombra che il prezzo di questi titoli è buono

solo sulla carta. Se arriva un cavaliere bianco o se c'è una fusione con un'altra banca le tue azioni potrebbero valere meno, ma molto meno. Gli analisti calcolano che la tua banca viene prezzata una volta e mezzo il valore di libro. Quasi il doppio delle altre banche quotate. E questo non va bene.

Deposito ergo sum?

Ti rimane l'investimento sui conti deposito. Ma alla scadenza dei vincoli scopri che le banche sono sempre più avare: ti danno meno dell'1%. Che dopo il 2011 i tassi di interesse sono sempre più bassi. Peccato perché i conti deposito ti sembravano un investimento perfetto. Ma ti devi ricredere per l'ennesima volta. Alla radio in una trasmissione che si chiama InBlu l'Economia senti il conduttore Marco Girardo intervistare un consulente finanziario in gonnella. E' la Responsabile Consulenza di SoldiExpert SCF. Si chiama Roberta Rossi. Dice che chi ha investito da luglio 2011 a oggi sui conti deposito ha guadagnato poco più del 10% ma poteva ottenere risultati nettamente migliori, ampliando il suo orizzonte. Dall'azionario allo stesso obbligazionario.

QUANTO HANNO RESO 100.000 EURO INVESTITI il 1° luglio 2011 in...	100.000
Conto deposito vincolato al 2,5%	109.233
ETF Focus Obbligazionario *	121.130
portafoglio Schoder Obbligazionario *	122.870
Planet Bond (portafoglio riservato MoneyExpert.it)	135.300
Indice Fondi Obbligazionari	118.160
FTSE All Shares (indice Borsa Italiana)	113.620
MSCI World (indice Borse mondiali)	143.910
portafoglio Planet Global Fund *	162.090
Portafoglio Dinamico*	177.850

dati aggiornati al 10 marzo 2015 * portafogli suggeriti da BorsaExpert.it o MoneyExpert.it

L'esperta dice che la Borsa ha tanti difetti ma è liquida. E che il risparmiatore medio come te ha la paura sbagliata quando si tratta di investire i propri soldi: ha paura di perdere. Mentre se ragionasse con maggiore razionalità e meno emotività avrebbe un'altra paura: quella di rimanere con il cerino acceso in mano.

Proprio come è successo a te con l'investimento immobiliare e con le azioni di banche non quotate. Poi l'esperta ti fa vedere quanto ti è costato in termini di rinuncia a migliori opportunità di investimento la tua scelta di puntare sul mattone e sulle azioni non quotate della tua banca. In questi anni ci sono stati investimenti che ti avrebbero consentito di raccogliere molte opportunità e guadagni. Rischiando meno...

Il conto deposito: croce e delizia

Scopri così che l'unico investimento che non ti ha congelato il capitale, quello sul conto deposito, non solo ha reso molto poco rispetto a un investimento di tipo obbligazionario o azionario, ma che hai pure corso dei rischi.

L'esperta intervistata da Radio In Blu dice anche che i conti deposito non sono arcisicuri come magari qualcuno pensa, perché cosa succede se la banca a cui hai prestato i tuoi soldi è la Lehman Brothers o si caccia in qualche guaio e non ci sono più i soldi per tutti?

Il fondo di tutela dei depositi che "garantisce" 100.000 euro per conto? Sì... Se salta una banca forse minuscola ma se salta una banca di quelle cosiddette sistemiche o grossette, dice l'esperta, la faccenda diventa complicata.

Quindi ti chiedi: dove ho sbagliato? Non volevi mica la luna... o forse sì.

Consigli per non rimanere con il cerino in mano

E' di questi giorni la notizia che lo stato austriaco ha fatto fallire la bad bank di Hypo Alpe Adria, una banca che anche in Italia qualche anno fa proponeva i suoi conti deposito. Peraltro con un slogan che si è rivelato azzeccato: "Dedicato a chi vuole la luna...". Ne avevamo parlato nel maggio 2009 proprio su MoneyReport.it e poi ancora l'anno successivo di starnè alla larga. Se si dava un'occhiata ai bilanci, e il nostro mestiere di consulenti finanziari indipendenti è anche quello, bisognava essere dei marziani per metterci dei soldi sopra. Nonostante ci sia ancora oggi chi pensa che mettere i soldi su un conto deposito sia la cosa più sicura della terra e chi più paga di rendimento meglio è. E basta.

A ripianare le perdite di Hypo Alpe Adria saranno chiamati prima di tutto gli obbligazionisti di questa banca secondo quanto previsto dalle nuove direttive europee (bail in). Il che non è certo incoraggiante per chi possiede obbligazioni di altre banche che scricchiolano nel panorama europeo (e non sono poche).

Si passa dal "bail out" (salvataggio "da fuori") al "bail in". Ovvero non più salvataggi bancari il cui onere viene scaricato indiscriminatamente sui contribuenti ma d'ora in poi, con le nuove regole europee, in caso una banca dell'Unione Europea si dichiari insolvente soci, creditori e correntisti copriranno fino all'8% delle sue passività. E azionisti e sottoscrittori di bond possono perdere fino al 100% di quanto investito mentre sul fronte correntisti in linea di

principio l'onere toccherà prima alle grandi aziende, poi ai correntisti individuali e infine alle pmi e poi ai correntisti con capitali sopra i 100 mila euro.

Niente è come sembra

A questo punto si dovrebbe capire che in tema di investimenti nulla è più come sembra. Peraltro con la caduta dei rendimenti e il Quantitative Easing un BTP a 30 anni rende oggi il 3,29% mentre uno a 10 l'1,68% e uno a 7 anni l'1,23%.

E' veramente sicuro investire con simili tassi di rendimento?

E se il vento gira sull'Italia o sui tassi di interesse che tornano a salire è così sicuro investire solo in obbligazioni in modo statico sapendo che già oggi oltre un terzo dei titoli obbligazionari quotati offre un rendimento negativo?



E' un puzzle certo investire bene. Ma come in ogni puzzle ci sono dei trucchetti per riuscire.

Come partire dai puzzle più piccoli con scene semplici, pezzi larghi e un numero minimo e dopo aver acquisito una certa familiarità passare a quelli più complessi.

Investire (e bene) è importante. Prendere strade che possono sembrare scorciatoie "sicure" può costare caro.

Ed essersi disinteressati di una sana gestione dei propri risparmi e averlo continuato a fare per decenni ("perché non ho tempo oppure non voglio rischiare troppo o mi fido della mia banca...") si potrebbe rivelare un grave errore strategico.

"Ci sono due cose che non tornano mai indietro: una freccia scagliata e un'occasione perduta" ha scritto Jim Rohn e questa frase dovrebbe essere più conosciuta da molti risparmiatori che col loro patrimonio spesso giocano col fuoco, ovvero con il loro futuro finanziario quando quel capitale gli sarà vitale nella terza e quarta età o per i propri figli.

Clicca qui sotto sulla freccia per ascoltare la puntata della trasmissione radiofonica InBlu l'Economia in cui Marco Girardo intervista Roberta Rossi Responsabile Consulenza SoldiExpert SCF su mattone, conti deposito e titoli non quotati. Per sentire l'intervista devi avere l'audio del computer attivo



STRATEGIE D'INVESTIMENTO

Come investire oggi il patrimonio in uno scenario di rischi senza rendimenti: Roberta Rossi (SoldiExpert SCF) ospite di SoldiTv

Mara Dussont

I risparmiatori italiani in tema di investimenti hanno sempre preferito le obbligazioni alle azioni. Ma quando i titoli di stato tripla A e alcune obbligazioni societarie con un rating elevato offrono rendimenti negativi, come dovrebbe investire oggi il risparmiatore che non si accontenta di quello che offre il mercato? E' uno degli argomenti trattati da Roberta Rossi (SoldiExpert SCF) ospite della trasmissione Soldi

Venerdì 3 aprile Roberta Rossi, Responsabile Consulenza di SoldiExpert SCF, è stata ospite della trasmissione Soldi in onda alle 21.10 sul canale 7 Gold del digitale terrestre.



Erica del Bianco e Cosimo Pastore – conduttori Soldi il primo talk show di risparmio e investimenti

Sei gli ospiti presenti in studio. Cristiana Naddeo (sindaco di Salini Impregilo), Daniela Percoco (responsabile Ricerca & Sviluppo REAG Real Estate), Massimo Esposti (giornalista Sole 24 Ore), Marco Balassina (Direttore di Effe Magazine), Pieremilio Gadda (collaboratore CorriereEconomia e Corriere della Sera).



Numerosi gli argomenti trattati nell'intervento di Roberta Rossi: **dal come investire nello scenario attuale di mercato con tassi ai minimi storici sulle obbligazioni, all'asset allocation da preferire quando si va in pensione, dall'affermazione sempre più forte della consulenza finanziaria online, al boom borsistico di Piazza Affari.**

Come investire oggi? Quale lo scenario e perchè i risparmiatori (anche con capitali importanti) guardano con sempre maggiore attenzione alla consulenza finanziaria indipendente? Cosa è il "longevity risk" e perchè molti risparmiatori dovrebbero conoscerlo per investire con lungimiranza e metodo il proprio patrimonio?

Cliccate qui sotto per visionare il video con gli interventi di Roberta Rossi, responsabile Consulenza di SoldiExpert SCF.



Per visionare l'intera trasmissione è possibile [cliccare qui](#)

Come già richiesto da numerosi risparmiatori possiamo confermare che saremo presenti inoltre il **21-22 maggio a Rimini al tradizionale appuntamento con ItForum**, il più grande evento italiano gratuito dedicato al risparmio gestito & Trading on-line. Sono già aperte le iscrizioni online <http://www.itforum.it/rimini2015/registrazione>

Siamo stati invitati anche quest'anno a tenere una conferenza che riguarderà:

FONDI O ETF? QUALI STRATEGIE E QUALE È LO STRUMENTO MIGLIORE PER TRARNE I MIGLIORI RISULTATI?

L'esperienza sul campo di SoldiExpert Scf

GIOVEDÌ 21 MAGGIO dalle 11:30 alle 13:00
nella **SALA DEL BORGO**

Intervengono:

- Salvatore Gaziano - Responsabile Strategie d'Investimento SoldiExpert SCF e MoneyReport.it
- Francesco Pilotti - Responsabile Ufficio Studi BorsaExpert.it
- Roberta Rossi - Amministratore SoldiExpert SCF e Responsabile Consulenza Finanziaria Personalizzata (divisione MoneyExpert.it)



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 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 24 aprile 2015