

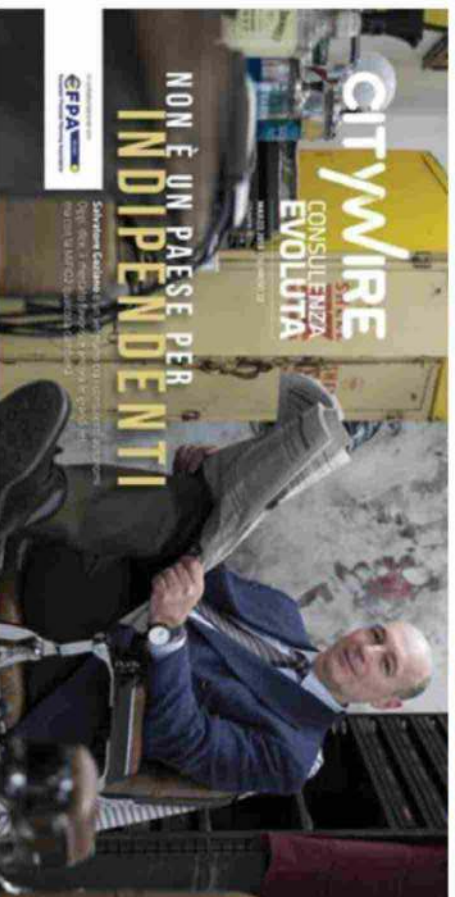
Registrati per ottenere accesso illimitato al database di gestori di Citywire. La registrazione è gratuita e richiede solo un minuto.

Registrati

Login

Salvatore Gaziano (SoldiExpert), questo non è un Paese per cf indipendenti

Di Gianluca Baldini / 26 marzo 2018



Salvatore Gaziano, prima di essere un consulente indipendente, è un innovatore.

Nella sua "vita precedente" è stato un giornalista che ha lavorato per importanti testate finanziarie (che oggi non ci sono più) proprio negli anni del boom dei mercati finanziari.

Quando noi di Citywire gli chiediamo come è arrivato a fare questo mestiere, dice, "se non avessi lavorato nei media finanziari, sicuramente non avrei fatto il mestiere del consulente".

"Ho sempre avuto una passione precoce per tutto quello che è finanza, ma anche per la scrittura. Tutto iniziò nel 1985, quando lavorai nei Carabinieri ausiliari a Torino.

Nel 1985 Piazza Affari fece il 100% di rendimento, numeri che non si sono mai verificati una seconda volta. C'era una vera mania per la Borsa, senza considerare che nel 1984, erano nati i fondi comuni di investimenti. Si trattava di un mondo nuovo attorno a cui c'era molto interesse", spiega.

Tweet di @Citywire_Italia

Citywire Italia @Citywire_Italia
 Faro dell'Antitrust sulla nascita del terzo polo bancario alloatesino: Antitrust ha deciso di aprire l'istruttoria per valutare se vietare l'adesione, da parte di 39 Casse Raiffeisen della provincia di Bolzano al Gruppo Bancario Cooperativo Provinciale... citywire.it/news/foro-dell-...



Incorporata

Visualizza su Twitter

Gaziano è stato un antesignano delle nuove tecnologie, un robo advisor ante litteram che, però, sottolinea come oggi la consulenza non possa essere costituita solo da algoritmi. I professionisti servono ancora, eccome. “Mi ricordo quando mi regalarono il Commodore 64 con cui realizzai i primi portafogli modello. Da lì il passo a lavorare nei giornali fu breve. La stampa finanziaria stava crescendo e iniziai a lavorare per testate come Borsa & Finanza o Millionaire”.

“Era la fine degli anni '90”, continua, “decisi di dare il via a una mia società di comunicazione con cui mandavo una newsletter via fax a tutti i nostri abbonati. Tentai persino un progetto sul VideoTel, un terminale fornito dalla Telecom (ai tempi Sip) basato sull'idea del MiniTel, strumento che in Francia ebbe un certo successo. Di fatto si trattava di un precursore delle reti telematiche. Da lì iniziai a lavorare per SoldiOnline, dove peraltro conobbi mia moglie Roberta”.

È così che Gaziano iniziò a dare il via a quella che oggi si chiama **Soldi Expert Scf**, la sua società di consulenza finanziaria indipendente. “Agli inizi degli anni 2000 diedi il via a Blue Index, mi ricordo che quelli della General Electric ci valutarono il sito diversi miliardi di lire. Davamo le quotazioni in tempo reale e così costruiamo una newsletter molto profilata con 50.000 iscritti”, dice. “Poi però, a seguito anche di alcuni problemi con Borsa & Finanza, decisi di dare il via alla mia società di consulenza indipendente che all'inizio chiamai **BorsaExpert** (poi **SoldiExpert**). Ai tempi, il web stava prendendo piede, il modello era quello lanciato da Tiscali in cui si doveva dare tutto gratis in cambio di una elevata profilazione della clientela: noi già offrivamo portafogli modello, quotazioni in tempo reale, selezione di titoli, strategie di fondi o anche di etf. Con gli anni il modello di **SoldiExpert** era di puntare sempre più sul web, caratteristica che ci ha permesso di spostare la nostra sede a Leri, in Liguria. Io e mia moglie volevamo vivere in un posto che ci consentisse una migliore qualità della vita”.

Ciononostante, spiega, “abbiamo sempre puntato sull'innovazione. Nel 2003 siamo stati tra i primi a poter offrire alla clientela servizi di consulenza personalizzata: potevano vedere online la loro posizione in tempo reale”.

Gaziano ha sempre puntato sulla tecnologia e su un modello di consulenza particolarmente trasparente. Di quelli che si differenziavano dai servizi offerti dalle banche tradizionali. “In Italia c'è sempre stato spazio per la consulenza indipendente”, spiega. “Dal 2003 noi abbiamo cercato di offrire un servizio che fosse diverso da quello che offrivano le banche. Un servizio trasparente che mostrava sia le operazioni di guadagno, che quelle in perdita. Così le masse sotto consulenza sono cresciute sempre negli anni”.

A questo punta Gaziano prende le distanze da certi modelli imposti dalle grandi reti.

“Noi non veniamo da certe scuole di vendita tipiche di alcune grandi reti di consulenza. Noi offriamo advisory e non collocamento. Forti del nostro amore per la scrittura, negli anni abbiamo prodotto molti contenuti che sono stati di aiuto al risparmiatore: abbiamo parlato dei problemi di alcune banche quotate, così come quelli legati ai diamanti da investimento. Così facendo abbiamo iniziato a fare crescere la nostra credibilità e reputazione e tanti clienti che prima affidavano i loro risparmi a grosse reti, oggi ci affidano parte del loro patrimonio. Anche 400-500.000 euro”.

Come spiega Gaziano, la consulenza finanziaria indipendente offre diversi vantaggi per la clientela, ma si rivolge a investitori più consapevoli della media. Questo è il suo pregio, ma anche il suo maggior limite. “Di certo noi non offriamo i prodotti o i fondi della stessa banca cui appartiene la rete. L’architettura aperta in molti casi è una chimera. Certe reti vendono prodotti pur sapendo che spesso si possono reperire online spendendo meno del 50% di quello che si spende attraverso una rete non indipendente”, dice Gaziano. “Operazioni con commissioni da 200 euro quando da consulente indipendente può aprire il conto con diverse banche che offrono costi massimi da 19,9 euro. In capo a un anno si può far risparmiare a un cliente anche 5.000 euro”.

La consulenza indipendente offre sicuramente diversi vantaggi ma è richiesta al cliente una certa consapevolezza. Fattore che sempre più è garantito da Intenet che permette di essere sempre aggiornato.

“Lo svantaggio è proprio questo”, dice. “Chi si rivolge a noi non deve essere a conoscenza zero. Per questo tipo di clientela sono forse più adatte altre tipi di reti. Noi esplicitiamo sempre e subito i costi dei nostri servizi e molti clienti non lo gradiscono. Preferiscono pensare di non pagare nulla, anche se poi non è così. I clienti della consulenza finanziaria indipendente non sono ‘mass market’, questo d’altro canto è un limite. Si tratta di una nicchia di mercato”.

Di solito si tratta di clienti con uno spirito critico, persone che fanno molte più domande rispetto ad altri investitori, che ci mettono più tempo a mettere una firma sulla linea tratteggiata. “Noi non cerchiamo le persone che arrivano sull’onda dell’entusiasmo perché un determinato anno la Borsa ha fatto particolarmente bene. Quel pubblico non riesci a legarlo nel tempo. Appena vede un ribasso scappa. Il punto è che il prodotto miracoloso in questo settore non esiste”.

Ma essere indipendenti e innovativi non significa dover rinunciare a professionisti in carne e ossa. “La consulenza indipendente ha ancora bisogno di professionisti in carne e ossa. Molte società che hanno offerto piattaforme esclusivamente digitali in Italia e hanno messo insieme risultati ridicoli dal punto di vista finanziario.

Probabilmente ci si arriverà in futuro, ma al momento i risultati non sono quelli sperati”, spiega. “Il nostro è un settore difficile. Ancora più difficile rispetto al mercato della consulenza non indipendente. Nel nostro caso, quando il mercato ha il segno meno diventa più difficile chiedere a un investitore altri soldi per l’anno successivo”.

Insomma, si tratta di una vera nicchia di mercato, non adatta a tutti. “Il paradosso lo abbiamo vissuto nel 2007 e nel 2008. Quando le Borse cedevano il 50%, i nostri portafogli soffrivano per il 20-25% al massimo. Ciononostante quell’anno abbiamo perso diversi clienti. Allo stesso tempo, le reti non indipendenti non perdevano clienti perché i clienti non volevano uscire dai loro investimenti”, dice Gaziano.

Va detto che dal punto di vista del consulente indipendente si tratta di una scelta molto più imprenditoriale. Dal punto di vista del cliente, non esiste il sistema migliore e quello sbagliato. Si tratta di due modi di offrire consulenza.

“Di certo, quello della consulenza indipendente è il modello che fa ancora di più gli interessi della clientela”, continua Gaziano. “Non a caso, il modello Rdr è il punto più avanti di come dovrebbe funzionare la consulenza in un Paese civile che segue le regole. Il resto sono sistemi per seguire le volontà di chi ha interessi molto forti da mantenere.

Il professionista è dubbioso anche sulla MiFID2 e sugli effetti che avrà sul mercato italiano. “Vorrei attendere prima di capire i reali effetti della MiFID2 in Italia e se verrà applicata come dovrebbe. Si tratta di una norma che inciderà solo sulla clientela più consapevole. La gran parte della clientela difficilmente potrà rendersi conto dei benefici di questa norma. È sicuramente un aiuto, ma non per tutti”, dice.

Del resto, non è un caso se la consulenza fee only non è stata scelta dalla maggioranza delle reti, spiega. “Si fanno molti più soldi con altri modelli di advisory in cui si fa pagare ai clienti il 3% con i Pir spiegando loro che non pagheranno le tasse”, aggiunge. “Del resto, è comprensibile. La consulenza è una delle poche aree dove le banche ancora guadagnano. Se i governi vogliono banche sane, questo è uno dei business su cui puntare”.

Ceerto, spiega Gaziano. Le banche fanno ancora il bello e il cattivo tempo del settore. “Basti vedere che l’Agenzia delle Entrate di recente ha detto che per la consulenza indipendente l’iva è al 23%, se la fa la banca, invece, è esente. C’è sempre un doppio regime in Italia. Senza considerare i costi di compliance che gravano sulla schiena dei consulenti indipendenti. Per chi inizia, questo rappresenta un vero problema”.

Senza contare il problema della compressione dei margini. “A parità di clientela, noi abbiamo scelto di seguire il questionario di Ascosim. Un questionario molto protettivo. Questa fa sì che, se si profila un cliente con un rischio basso, questo avrà inevitabilmente un impatto sui nostri margini. Se tutti le reti profilassero i clienti in modo davvero più conservativo, sarebbero in molti a sentire dei cali nei margini”, conclude.

BIO

Da metà degli anni '80 ha iniziato a lavorare in questo settore percorrendo una carriera che l’ha condotto prima a diventare in Italia uno dei pionieri della consulenza finanziaria indipendente online e a fare esperienze importanti prima come analista finanziario e giornalista economico per poi passare alla consulenza e gestione patrimoniale.

È stato il vicedirettore nonché fra i giornalisti fondatori del settimanale Borsa & Finanza e ha collaborato attivamente in questi anni a numerosi siti, quotidiani, riviste e trasmissioni televisive. Insieme a **Roberta Rossi** è dal 2001 socio fondatore e amministratore di **SoldiExpert SCF**, società di consulenza finanziaria indipendente e fra i pionieri in Italia del così

