CITYWIRE
CONSULENZA EVOLUTA
MARZO 2018 / NUMERO 22
citywire.it

NON È UN PAESE PER INDIPENDENTI

Salvatore Gaziano è un veterano tra i consulenti autonomi. Oggi, dice, il mercato favorisce ancora le grandi reti, ma con la MiFID2 qualcosa cambierà

OSSERVATORIO LEGALE
Sironi, ecco come comprendere il valore dell'advisory

PRESI NELLA RETE
Di Muro (F&F), vedo il rischio di un ritorno ad architetture più chiuse

STAR MANAGER
Bruno Crastes, un gestore nato con la tripla A

in collaborazione con
EFPA ITALIA
European Financial Planning Association

UN PIONIERE DELLA ROBO-ADVISORY

intervista di ***Gianluca Baldini***

ANTESIGNANO DELLE NUOVE TECNOLOGIE E ROBO-ADVISOR *ANTE LITTERAM*, **SALVATORE GAZIANO** SOTTOLINEA COME OGGI LA CONSULENZA NON POSSA ESSERE COSTITUITA SOLO DA ALGORITMI

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 esistono più) proprio negli anni del boom dei mercati finanziari.

Quando noi di Citywire gli chiediamo come è arrivato a fare questo mestiere, risponde: "Se non avessi lavorato nei media finanziari, sicuramente non avrei fatto il 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 di nuovo. C'era una vera mania per la Borsa, senza considerare che nel 1984 erano nati i fondi comuni di investimento. Si trattava di un mondo nuovo attorno al quale c'era molto interesse", spiega il consulente.

Gaziano è stato un antesignano delle nuove tecnologie, un robo advisor ante litteram che però oggi sottolinea come 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 Milionarie.

"Era la fine degli anni '90", continua Gaziano, "e 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 Sip (oggi Telecom, *ndr*) 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 diede 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 dissero che il sito valesse diversi miliardi di lire. Davamo le quotazioni in tempo reale e così costruimmo una newsletter molto profilata con 50.000 iscritti", ricorda Gaziano. "Poi, però, in seguito ad alcuni problemi con Borsa&Finanza decisi di dare il via alla mia società di consulenza indipendente che all'inizio chiamai BorsaExpert, e divenne 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 Lerici, in Liguria. Io e mia moglie volevamo vivere in un posto che ci consentisse una migliore qualità di vita".

Ciononostante, spiega il consulente, "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".

Salvatore Gaziano fotografato sul lungomare di Lerici (La Spezia).

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 il pf. "Dal 2003 abbiamo cercato di offrire un servizio che fosse diverso da quello delle banche; un servizio trasparente che mostrava sia le operazioni di guadagno che quelle in perdita. Così le masse sotto consulenza hanno continuato a crescere negli anni".

A questo punto 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 far 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 fino ai €500.000".

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. "Si parla di operazioni con commissioni da €200 quando con un consulente indipendente si può aprire il conto con diverse banche con costi massimi da €19,90. In capo a un anno si può far risparmiare a un cliente anche €5.000 euro".

La consulenza indipendente offre sicuramente

"NON OFFRIAMO I PRODOTTI DELLA STESSA BANCA CUI APPARTIENE LA RETE. L'ARCHITETTURA APERTA È, IN MOLTI CASI, UNA CHIMERA"

SALVATORE GAZIANO
SOLDIEXPERT SCF

Da metà degli anni '80, Salvatore Gaziano inizia una carriera che lo conduce a diventare, in Italia, uno dei pionieri della consulenza finanziaria indipendente online e a fare esperienze prima come analista finanziario e giornalista economico e poi a passare alla consulenza e alla gestione patrimoniale.

È stato tra i giornalisti fondatori – nonché vicedirettore – 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.

5 REGOLE D'ORO

Anteporre i bisogni e le esigenze del cliente ai suoi margini economici

Coltivare l'interesse del cliente in un'ottica di medio-lungo termine

Proporre una strategia per ogni stagione dei mercati

Evitare le 'trappole' ai clienti, scegliendo investimenti adatti al loro profilo finanziario

Non promettere mai crescite miracolose

diversi vantaggi, ma è richiesta al cliente una certa consapevolezza; fattore garantito da Internet, che permette di tenersi costantemente aggiornati.

"Lo svantaggio è proprio questo", dice Gaziano, "chi si rivolge a noi non deve avere 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 un mercato per le masse, e 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 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 consulente. "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 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", ricorda Gaziano. Va detto che dal punto di vista del consulente indipendente si tratta di una scelta 'imprenditoriale'. Dal punto di vista del cliente non esiste il sistema migliore e quello sbagliato. Si tratta di due modi diversi 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 mostra come dovrebbe funzionare la consulenza in un Paese civile che segue le regole. Per il resto si tratta di sistemi per seguire le volontà di chi ha interessi molto forti da mantenere".

Il professionista è dubbioso anche sulla MiFID 2 e sugli effetti che avrà sul mercato italiano: "Vorrei attendere prima di capire i reali effetti della MiFID 2 in Italia, e se verrà applicata come si 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", afferma Gaziano.

Non è un caso se la consulenza fee only non è stata scelta dalla maggioranza delle reti. "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 il consulente. "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".

Certo, 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%. 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".

Infine, il problema della compressione dei margini. Conclude il consulente: "A parità di clientela, noi abbiamo scelto di seguire il questionario di Ascosim, che è molto protettivo. Questo fa sì che, se si profila un cliente con un rischio basso, avrà inevitabilmente un impatto sui nostri margini. Se tutte le reti profilassero i clienti in modo davvero più conservativo, sarebbero in molti a sentire dei cali nei margini".

COSA METTIAMO IN PORTAFOGLIO?

Non esistono in natura due grani identici, e nella nostra consulenza adottiamo la stessa filosofia. Siamo più simili a una sartoria che a un department store. Preferiamo servire un numero limitato di clienti che non una massa sterminata di individui. Vogliamo conoscere la loro storia finanziaria, i loro obiettivi e approcci psicologici all'investimento. Non bisogna lasciare mai i clienti in balia dei mercati. Per i loro portafogli consigliamo quindi strumenti su cui investire senza precludere a priori i fondi d'investimento, poiché gli etf sono belli e 'furbi'. Crediamo nella diversificazione sia di strumenti che di strategie. Su patrimoni di una certa entità ci muoviamo anche con gli etf; se viene attuata una strategia dinamica, hanno un costo che va valutato. Tutti i portafogli e gli asset sono settimanalmente monitorati e per far questo da sempre utilizziamo un mix di cervelli che pensano, algoritmi che testano e big data che ogni giorno macinano per decidere quando e dove investire.