



IT Forum

INVESTMENT & TRADING FORUM

HOME

NEWS

ITFORUM RIMINI 2018

ITFORUM MILANO 2018

EDIZIONI PRECEDENTI ITFORUM

» PER ESPORRE

» NEWSLETTER

ULTIME NOTIZIE

22 GIUGNO 2018 | CROWDFUNDME, L'EQUITY CROWDFUNDING IN SCENA A ITFORUM

CERCA...

La rivoluzione di Charles Schwab

Argomenti: Charles Schwab ITFORUM

POSTED BY: SALVATORE GAZIANO 20 GIUGNO 2018

L'edizione di **ITForum 2018** appena conclusa fa riflettere sul futuro del nostro settore, grazie a diverse conferenze cui ho partecipato, e non solo come relatore e consulente finanziario indipendente con una delle società (**SoldiExpert SCF**) che ha maturato a questo punto una delle più lunghe esperienze in questo settore.

Un appuntamento importante annuale (anzi oramai semestrale con ItForum Winter che si svolgerà a Milano il 27 e 28 novembre) e che si rinnova settimanalmente sulle pagine online di questa rubrica e sul sito di ITForum con interventi apprezzati di molti colleghi consulenti e trader con cui ci siamo ritrovati in questi giorni.

Che cosa c'è dietro l'angolo nel mondo della consulenza finanziaria? Quale sarà l'impatto dell'era digitale in questo settore per gli attuali attori e per i risparmiatori? Quali gli scenari del futuro?

Ho partecipato a una conferenza sul tema (l'altra era sull'investire "a rischio contenuto" e ne parlerò prossimamente) e discutendo dell'argomento non ho potuto non citare Charles Schwab (un signore oggi ottantenne che è fra i 100 uomini più ricchi al mondo) e la sua incredibile storia imprenditoriale che dice molto sull'evoluzione di questo settore, sui ritardi dell'Italia e su come siano le persone (e non le istituzioni) a tracciare il solco.

Fra gli uomini più ricchi del mondo e degli Stati Uniti e certificati dalla rivista "Forbes" (la cui edizione italiana è curata dagli stessi organizzatori di ITForum che ringrazio per i tanti stimoli forniti) c'è infatti proprio questo "dislessico" (la sua fortuna è stimata poco più di 10 miliardi di dollari) che ha rivoluzionato il settore dell'intermediazione finanziaria ed è fra i veri pionieri del fintech.

La sua storia merita di essere conosciuta: fa capire che per quanto l'industria bancaria e il risparmio gestito tricolore cerchino di fare di tutto per difendere il loro orto, è solo questione di tempo perché non si può fermare il vento con le mani. Più le banche tradizionali metteranno argini allo status quo, maggiore

TOP SPONSOR

directa
trading on line dal 1996

IW Bank
PRIVATE INVESTMENTS

PARTNER

ACTIVTRADES
Broker Online dal 200

saranno i danni a cui andranno incontro nel futuro, rallentando l'evoluzione del settore.

Charles Schwab è l'uomo che ha rivoluzionato il settore dell'intermediazione titoli, applicando per primo il concetto di "discount broker". Se qualche lustro fa quasi tutte le banche nel mondo hanno iniziato a tagliare le commissioni di intermediazione sui titoli lo si deve certo alla crescente concorrenza. Ma c'è stato un signore che già negli anni '70 aveva fatto questa scommessa, sfidando allora, come Davide contro Golia, i colossi bancari. E' **Charles Schwab**, considerato per anni un "parvenu", uno che non doveva nemmeno sedersi nel gotha di Wall Street e ora ne è membro di diritto. "Ho imparato in fretta a fare tesoro dei tanti rifiuti ricevuti e a farmi apprezzare, lavorando sodo" spiega Schwab riguardo al suo successo.

Ma non è stato tutto facile e la sua ascesa non è stata certo una passeggiata. A scuola, viste le sue difficoltà di apprendimento dovute alla dislessia, erano stati i fumetti a formarlo. Allora la dislessia non era molto conosciuta e i suoi insegnanti pensavano che Charles fosse semplicemente svogliato o ritardato. "Non ho mai pensato di me stesso che fossi stupido; non posso spiegare perché – racconta – Ho sempre pensato che se avessi lavorato di più degli altri forse qualcosa sarebbe accaduto".

La sua famiglia gli era stata sempre vicina e per quanto suo padre fosse un avvocato i soldi in casa erano sempre una risorsa scarsa. "Dar da mangiare ai polli, vendere gelati su un carretto, insaccare noci, guidare un trattore, lavorare alle ferrovie – ha ricordato Schwab della sua giovinezza – penso che mi abbia aiutato molto nella vita. Essere eclettici".

A scuola Charles sa farsi ben volere grazie alla personalità positiva e all'ostinazione con la quale cerca di essere pari agli altri e dopo il diploma di scuola superiore riesce anche a iscriversi all'università di Stanford grazie agli ottimi voti nelle materie economiche e alla sua bravura nel golf che lo aiuta a superare i test di ammissione (le università americane sono interessate ad avere allievi che eccellono negli sport).

E' difficile per Charles tenere il passo delle altre matricole e di quel periodo ricorda che quando si trovava con un foglio di carta bianca davanti scrivere era qualcosa di traumatico: "avevo le mie idee nella testa ma non riuscivo a metterle giù".

I numeri sì, quelli Charles li sa maneggiare bene, visto che eccelle nelle materie economiche e finanziarie, riuscendo a guadagnarsi una laurea presso la **Stanford University** e un MBA presso la Business School, trovando subito lavoro presso una società d'investimento. E anche lì si fa notare per le sue capacità, diventando un gestore di fondi. Ma nel suo cervello batte il tarlo dell'indipendenza. E nel 1963 decide di mettersi in proprio insieme ad alcuni amici per pubblicare una newsletter dove consiglia ai risparmiatori come investire i propri risparmi. Le cose sembrano andare bene ma il giovane Charles Schwab ha in mente qualcosa di più, lanciando altre iniziative. Non tutte hanno il successo sperato, anzi. Diverse società sono costrette a chiudere i battenti per problemi finanziari. Ma i fallimenti non deprimo Schwab che è lesto ad apprendere dagli errori e a tuffarsi in altre avventure. Nel 1971 è a capo della First Commander Corporation che propone non solo consulenza di Borsa ma anche la possibilità di acquistare direttamente i titoli. Fra i finanziatori di Schwab c'è uno zio illuminato che si fida delle idee di questo nipote visionario.

E' nel 1975 che nel giro di 2 anni Charles Schwab rileva tutte le azioni degli altri soci, paga i debiti e dà alla società il proprio nome, nasce la Charles Schwab &



ITFORUM RIMINI 2018



22 GIUGNO 2018

ITForum 2018, tutti gli highlights

Rivivi nel video i momenti più importanti della diciannovesima edizione della manifestazione.

SCOPRI DI PIÙ

ULTIME NOTIZIE



22 GIUGNO 2018

CrowdFundMe, l'equity crowdfunding in scena a ITForum



22 GIUGNO 2018

BTP in laterale



22 GIUGNO 2018

Navi cariche di rendimento



22 GIUGNO 2018

Un mercato mai visto

Co. oggi la Charles Schwab Corporation.

Ma è nel 1974 che arriva la svolta che segnerà l'inizio vero della lunga strada verso il successo.

E' in quell'anno che l'organo di controllo della Borsa americana (la **Sec**) sperimenta la deregulation in diversi tipi di transazione azionari ovvero la fine delle commissioni fisse. Mentre diversi intermediari alzano le commissioni, Schwab su consiglio di un amico decide di seguire il percorso opposto, diventando l'operatore con i più prezzi più bassi del mercato. Un quinto di quello che richiedono le banche tradizionali! Il sogno di Schwab inizia a prender forma e sostanza: abbattere le barriere di Wall Street e rivoluzionare il settore. Come? Rendendo più facile e conveniente per tutti l'investimento diretto in Borsa, tagliando all'osso le commissioni. E iniziando a organizzare già nel 1977 dei seminari ai propri clienti per spiegare come si investe e perché è importante diversificare e avere una strategia per i propri risparmi.

E' la nascita ufficiale del settore dei "discount broker" che significherà per la Charles Schwab & Co. diventare il leader di un mercato destinato nei decenni successivi a esplodere. Le pubblicità della sua società (dove si posiziona come "il broker della classe lavoratrice") iniziano a vedersi in tutta America come le nuove filiali e già nel 1979 sono oltre 33.000 i clienti che usano i servizi della sua società per comprare e vendere azioni. Con servizi perfino superiori a quelli della concorrenza più blasonata come la possibilità (introdotta per la prima volta nel 1979) di poter negoziare azioni 24 ore su 24 grazie a una rete di computer collegati direttamente con Wall Street.

Già a metà degli anni '90 è possibile con Charles Schwab & Co. negoziare con il proprio personal computer tramite internet azioni, obbligazioni e fondi d'investimento con una commissione di 39 dollari (ora è 4,95 \$) contro i 160 applicati dagli altri broker. Ed è fra i primi a consentire il trading con il telefonino con il BlackBerry.

L'approccio di Schwab è orientato a fornire la massima soddisfazione alla clientela: "prima di tutto i clienti". Per il risparmiatore come per il trader la tecnologia è importante per i benefici che consente; nessuno sceglie un broker o una banca perché ha cambiato sistema operativo o perché i suoi manager si riempiono la bocca di parole come tecnologia e fintech ma poi cercano di tostarti senza fine.

"Alla fine di ogni giornata scoprire di avere una clientela che parla bene di voi è la più importante fonte di business – spiega Schwab – E non importa in che settore operate. Sono i vostri clienti la più potente forma di pubblicità che esista al mondo. Il mio obiettivo è sempre stato semplicemente questo. Fare in modo che i nostri clienti ci segnalassero altri clienti".

Nonostante la diffidenza iniziale e l'ostracismo più totale delle grandi case di brokeraggio di Wall Street (dalla Merrill Lynch alla Salomon Brothers) l'idea piace ai risparmiatori americani che apprezzano sin da subito il concetto di pagare meno costi con un operatore che telefonicamente e poi via web consente di negoziare quasi qualsiasi titolo.

Nel 1979 contro la tendenza di molte banche e società di servizi finanziari Schwab decide di portare all'interno della sua società tutte le competenze tecnologiche, non dando più in outsourcing questa parte. Una mossa che consente a questo broker di avere un vantaggio competitivo importante, avendo



22 GIUGNO 2018

Il Piano Marshall

NEWSLETTER

Iscriviti alla newsletter di ITForum News

maggior flessibilità nell'adequarsi alle richieste della clientela ed essere sempre davanti alla concorrenza nell'innovazione nel settore.

Nel 1981 Schwab sbarca a Manhattan e già nel 1983 i clienti sono arrivati a quota mezzo milione grazie anche ad alcune acquisizioni. Nel settore si inizia a non considerare più questa società "qualcosa che non sta in piedi" e addirittura arriva l'offerta di Bank of America di rilevare tutta la compagnia per 57 milioni di dollari. Schwab accetta l'assegno ma continua a lavorare per la sua creatura. Ma è insoddisfatto per come Bank of America gestisce la creatura che lui ha fondato e riesce a ricomprarla per 280 milioni di dollari per portarla in borsa nel 1987. Il suo intuito si rivela ancora una volta vincente. Negli anni '90 la Charles Schwab punta massicciamente sull'online e sulla tecnologia per tagliare tutti i costi possibili e nel 1996 è la prima società a lanciare la possibilità di comprare e vendere azioni via computer. Negli anni precedenti era stata anche la prima società del settore a offrire la possibilità ai risparmiatori di negoziare centinaia di fondi a commissioni di ingresso "zero".

Nel 2000, nel periodo folle della new economy, la capitalizzazione della sua società supera addirittura quella della Merrill Lynch e tutti prevedono un futuro tutto in discesa con una moltiplicazione senza fine di ricavi e clienti. Ma le cose non vanno proprio in questo modo. Il crollo dei mercati mette a dura prova i conti della Charles Schwab, i profitti sono in caduta libera. La risposta della società è tagliare massicciamente i posti di lavoro e i costi di struttura e richiamare in sella come amministratore lo stesso Charles Schwab che negli anni precedenti aveva lasciato il timone ai manager. Il fondatore della società decide di dare un'ulteriore limata alle commissioni e chiudere tutte le divisioni (comprese quelle estere) che hanno portato la società lontana dal proprio obiettivo principale: fornire agli investitori individuali il miglior servizio al minor prezzo possibile. Ma Schwab decide di rivedere la strategia, non puntando più solo sul prezzo basso. "Abbiamo portato i prezzi verso il più basso punto possibile e non possiamo andare molto oltre" dice - Ora dobbiamo andare nella direzione di aggiungere altro valore al rapporto con i nostri clienti. Non voglio essere più come 15 anni fa il miglior broker discount ma la società del settore dei servizi finanziari con il miglior "rapporto qualità prezzo".

Un vero "full service broker". Una rifocalizzazione che si rivela vincente visto che la sua società passa dai 942 miliardi di dollari del 2004 di depositi della clientela ai 3300 miliardi di dollari attuali di masse sotto consulenza con oltre 100 billions in asset gestiti tramite ETF dove è il quinto operatore del mercato. Da diversi anni la Charles Schwab è diventata anche banca e non c'è servizio finanziario che questo gruppo non offra ai propri clienti. Dalle azioni alle obbligazioni, dai fondi alle assicurazioni, dall'intermediazione alla consulenza e gestione.

E sul fronte del roboadvisory ovvero la consulenza offerta con soluzione basate sulla tecnologia e gli algoritmi Charles Schwab c'è (è entrato nell'arena nel 2015) ed è diventato già uno degli attori più importanti ed è fra quelli che stanno ottenendo i migliori risultati e tracciando un solco nei confronti degli "sfidanti" come Betterment e Wealthfront (e i vari cloni negli Stati Uniti e nel mondo) che faticano sempre più a trovare un modello di business sostenibile.

"L'amore per il denaro non porta lontano - racconta Schwab - Quello per il lavoro che si fa sì. Per questo è molto importante fare qualcosa di molto divertente nella propria vita".

www.soldiexpert.com

[← Articolo precedente](#)

[Articolo successivo >](#)