



Tags: Consulenza |

Rossi (SoldiExpert SCF): "La nostra consulenza? Un abito cucito addosso ai clienti delusi dal sistema"

08/10/2019 | Francesca Anna Crispo |



Roberta Rossi Gaziano, responsabile consulenza personalizzata, SoldiExpert SCF



Era il settembre del lontano 2001 quando un gruppo di analisti, consulenti finanziari indipendenti e giornalisti finanziari, guidati da **Salvatore Gaziano** e **Roberta Rossi**, decisero di fondare **SoldiExpert SCF** puntando tutto sulla **consulenza finanziaria indipendente a parcella ma a distanza**, grazie al supporto della rete e di algoritmi alla base del processo di investimento. Erano tempi in cui il legame 'fisico' tra cliente e consulente era un elemento irrinunciabile per gli investitori ma negli anni la consulenza finanziaria ha subito numerosi cambiamenti.

SoldiExpert SCF è stata **una delle prime entità ad ottenere l'iscrizione all'Albo dei Consulenti Finanziari** e annovera oltre **500 clienti attivi tra investitori privati e istituzionali** per masse sotto consulenza superiori ai **100 milioni di euro**. In occasione del suo 18° compleanno – colta per rinnovare il sito, mettere a disposizione degli utenti guide gratuite su come investire e, cosa più importante, lanciare nuovi portafogli strategici e tattici – abbiamo intervistato Roberta Rossi Gaziano, responsabile consulenza personalizzata di SoldiExpert SCF.

Una consulenza digitalizzata

Proprio a proposito di **digitalizzazione della consulenza in Italia**, Rossi ha affermato che "la situazione su questo fronte è a macchia di leopardo. **Accanto a realtà all'avanguardia troviamo strutture molto tradizionali** che non hanno a cuore né a budget il tema della digitalizzazione. Quindi, gli investimenti sul fintech sono polarizzati verso l'alto o il basso: se il management è convinto che sia una killer application, concentra gli sforzi sulla digitalizzazione, altrimenti fa meno il minimo

indispensabile. **Lo si vede dai vari internet banking:** alcuni ottimi, altri pessimi. E non è solo questione di costi ma di come si considera il cliente”, spiega l’esperta.

Sin dalla nascita, SoldiExpert SCF ha puntato tutto sulla consulenza indipendente e a distanza, sul fintech e sulla digitalizzazione del servizio. “Quando io e mio marito fondammo la società capimmo che **internet dava finalmente la possibilità di offrire una consulenza di livello elevato, personalizzata, attiva e molto trasparente a un costo contenuto.** Allora pensavamo di poter raggiungere quella nicchia di risparmiatori che voleva in primis un consulente indipendente, poi del resto si poteva parlare. **Senza la rete, senza la digitalizzazione e il fintech, noi semplicemente non esisteremmo**”, ricorda Rossi.

Quella di SoldiExpert SCF è una clientela di nicchia. **“Si rivolgono a noi clienti che definisco ‘del secondo giro’, i delusi dal sistema.** Cercano trasparenza, costi contenuti, valore aggiunto, potersi confrontare con persone competenti, soluzioni non preconfezionate, un abito cucito addosso”, spiega Rossi. La paura è sempre quella di perdere, il desiderio è sempre quello di guadagnare. Ma con maggiore **consapevolezza che i mercati non regalano nulla.** “Avere come consulente **qualcuno di cui ci si può fidare al 100% e che non ha budget di prodotti da collocare** è considerato da chi si rivolge a noi una ‘conditio sine qua non’”, sottolinea la responsabile.

Temi cruciali d’investimento

“Sul fronte obbligazionario oggi con i tassi a zero il ‘compra e tieni’ non basta più e bisognerebbe avere in casa **strategie di investimento attive che permettano di fare trading sulla lunghezza della curva o sulla valuta o sul risk on/risk off Paesi emergenti/Paesi sviluppati**”, spiega Rossi. Secondo l’esperta non si tratta di strategie da tirare fuori dall’oggi al domani: “O ci hai lavorato per anni o non le hai. Per questo tante realtà che ne sono sprovviste **stanno cercando di spostare il problema proponendo altro, ad esempio gli investimenti alternativi,** per dare un minimo di guadagno al cliente. Ovviamente **decuplicando i rischi** ma questo il cliente lo scoprirà solo vivendo”.

Sul fronte azionario il tema principale, per Rossi, è capire “quando si dovrà scendere dal treno che per ora va alla grande e quali settori o titoli possono aggiungere performance o diminuire i rischi rispetto al mercato”. La vera sfida per l’esperta è saper fare la differenza, perché “francamente con i fondi passivi e gli ETF - che in America hanno superato come masse sotto gestione quelli attivi - **bisogna offrire una buona strategia di investimento che non mi sembra sia da anni in cima alla lista dei pensieri dei manager di banche e reti**”, commenta senza mezzi termini. “Il reparto asset management è sempre più ridotto ai minimi termini per concentrarsi sul business che è vendere. Insomma, il mantra sembra: non importa avere un buon prodotto ma saperlo vendere. Secondo me è una visione a corto raggio e inadatta ai tempi ma staremo a vedere”, conclude.

PROFESSIONISTI



Roberta Rossi



Salvatore Gaziano

SOCIETÀ



SoldiExpert SCF