



20/09/2021

Consulenza e trading, una convivenza (quasi) impossibile

Abbiamo cercato con i consulenti un possibile ruolo per il trading in un piano finanziario: ecco come suggeriscono di maneggiarlo

In seguito alla pandemia l'attenzione dei piccoli risparmiatori verso il trading è aumentata. Ma non è sempre facile trovare un senso strategico a questa attività in un piano a lungo termine

Per capire se e come inserire il trading nel proprio progetto finanziario abbiamo raggiunto il ceo di SoldiExpert Scf, **Salvatore Gaziano** e il co-fondatore di Consultique Scf, Luca Mainò.

Nel gennaio di quest'anno, in Italia, la parola “**trading**” non era mai stata tanto cercata su Google in 15 anni. L'interesse su questa forma di investimento, però, era già salito nel 2020 e si è mantenuto elevato fino ad oggi. Negli Stati Uniti i dati sul boom del trading sono ancora più concreti. Secondo la Finra, oltre 10 milioni di nuovi conti per investire in autonomia sono stati aperti nel 2020, presso intermediari come Robinhood o Charles Schwab. Nello stesso periodo il trading dei piccoli risparmiatori ha rappresentato il 20% degli ordini relativi al mercato azionario americano, in crescita di cinque punti rispetto all'anno precedente, ha affermato un report di Bloomberg Intelligence.

Nel mondo degli investimenti, il trading online si è guadagnato la reputazione di un rischioso casinò nel quale le scommesse si moltiplicano con la leva

finanziaria e sono incentivate da costi di transazione sempre più bassi. **Tutto questo può guadagnarsi comunque un posto all'interno della strategia finanziaria a lungo termine?** Può essere d'aiuto a raggiungere determinati obiettivi? Abbiamo chiesto a due protagonisti della consulenza finanziaria indipendente in Italia se il mondo del trading è necessariamente incompatibile con una strategia di risparmio a tutto tondo.

“Alla quasi totalità dei risparmiatori bisognerebbe rispondere che il trading online inteso come attività di ricerca di guadagno tramite operazioni speculative è altamente da evitare”, ha dichiarato **Salvatore Gaziano, ceo di SoldiExpert Scf**, “in Europa risultano percentuali tra il 74 e l'89% dei conti di trading al dettaglio in perdita sugli investimenti effettuati (a seconda delle giurisdizioni), con rossi che vanno da 1.600 a 29.000 euro per cliente. Insomma, per Gaziano, “fare trading online non significa fare soldi”, o almeno, questo è ciò che dicono i grandi numeri.

Secondo **Luca Mainò, co-fondatore di Consultique Scf**, il perimetro per fare trading può comunque essere individuato “fissando un budget preventivo ed individuando quale somma dedicare a questo spazio”, ossia, “facendo risk management sulle proprie finanze”. Questo recinto è importante per arginare anche il profilo emotivo “in caso di esito avverso delle operazioni”. Sui risultati a lungo termine, comunque, i due consulenti concordano. “Vista la complessità della materia”, ha affermato Mainò, “bisogna essere consapevoli che il trading è un'attività che difficilmente sarà persistente nel generare valore”.

Per **Gaziano** battere il mercato in certi momenti è comunque possibile, ma per dare un senso a lungo termine al trading bisognerebbe riuscirci con costanza. *“Pochissimi i gestori professionali al mondo che hanno superato questo banco di prova”*, ha dichiarato Gaziano, *“figuriamoci fra i trader dove la selezione è spietatissima”*. E i pochi che ci riescono, *“se ne hanno la stoffa, la preparazione e mentalità”*, *non dimostrano che il trading sia “un'opportunità per tutti”*.

Nonostante ci siano anni “magici”, nei quali i conti dei trader possono ottenere grandi risultati, “un portafoglio investito in modo efficiente e diversificato in

azioni, obbligazioni e oro in 50 anni e gestito in modo tranquillo con pochissimi ribilanciamenti annui avrebbe prodotto un rendimento che nemmeno lo zero-virgola-qualcosa dei trader ha realizzato nello stesso periodo”, ha detto il ceo di SoldiExpert, “e questo vale per quasi tutti gli orizzonti temporali superiori all'anno”.

Per Mainò **la vera utilità del trading** (nella sua versione dotata di precisi limiti) è soprattutto **psicologico**. “Avere il 'cassetto mentale' dello spazio dedicato al trading permette di vivere con più serenità qualche operazione più speculativa”, ha dichiarato il co-fondatore di Consultique, “è importante avere coscienza che se l'operazione andasse male ciò non pregiudicherebbe il percorso delineato degli investimenti finanziari nel loro complesso e quindi il raggiungimento degli obiettivi”.

D'altro canto, per alcuni “trader della prima ora” poi approdati alla consulenza non è facile abbandonare l'idea che il trading possa mantenere un suo spazio. Alla fine del confronto con il consulente “alcuni clienti decidono autonomamente di dedicare una piccola parte del proprio patrimonio a questa attività”, ha detto Gaziano, “ma in forma residuale considerandola più un **passatempo** che una fonte di potenziali profitti”.

“Iniziamo in **via prioritaria a pianificare il raggiungimento degli obiettivi di vita** per l'investitore e per la sua famiglia, affrontiamo i temi della pianificazione finanziaria, previdenziale, assicurativa, di tutti i componenti: moglie figli ed altri eredi”, ha concluso Mainò, “poi ci può essere **spazio anche per un po' di adrenalina**”, se il cliente vuole un "approccio più dinamico". Il tutto, però, “su piccole componenti di portafoglio (ad esempio su un tema di investimento), in modo da mantenere il timone diritto”.