

A photograph of a cluttered desk in a home office. In the center, a colorful book titled 'CONSTRUISCI IL TUO ROBOT E SCOPRI COME FUNZIONA' stands upright. The book cover features a cartoon robot and the text 'LIBRO +3 MODELLINI CON 11 PEEI'. To the right, a tall, modern floor lamp with a white shade is lit. The desk is covered with various items including a water bottle, pens, and papers. A sign on the desk reads 'MY DESK IS'. The background shows a wall with a red heart-shaped decoration containing small photos.

CONSULENZA INDIPENDENTE: DI NOME E DI FATTO

CONSULENZA EVOLUTA



Salvatore Gaziano, Ceo di SoldiExpert Scf, lavora in questo settore dagli anni '80, ma la sua è una passione nata da ragazzo: oggi, vede molti cambiamenti in atto

GIANLUCA BALDINI

Southern European Editor



La consulenza indipendente è prima di tutto libertà. Così la definisce **Salvatore Gaziano**, il manager a capo di **SoldiExpert Scf** che guida la società insieme a **Roberta Rossi**, responsabile consulenza personalizzata. “Per me significa non avere prodotti o strumenti da collocare o promuovere, budget da raggiungere, costi inutili da far pagare ai clienti. Indipendenza è anche per noi avere i bilanci sani e non chiudere mai un bilancio in perdita e non fare mai il passo più lungo della gamba.

E l'indipendenza è anche poter svolgere questa attività da tutte le parti. I nostri dipendenti lavorano in smart working dal 2002 e io e Roberta ci siamo trasferiti da Milano prima nelle Langhe e poi a Lerici nel Golfo dei Poeti, fra la Toscana e le Cinque

Terre. Ma naturalmente non è tutto. Quello che amo di questo mestiere è la possibilità di imparare ogni giorno qualcosa di nuovo. Anche dai clienti. È questo è una grandissima libertà in questo settore”.

“Già da ragazzo avevo iniziato a interessarmi alle azioni perché mio padre investiva lì tutti i suoi risparmi e la sera a casa si parlava di Fiat, Olivetti, Westinghouse, Sip e Pacchetti”, dice. “Fui assunto subito e mollai l'università. Al telefono trasmettevo gli ordini ai procuratori e agli agenti di cambio di Milano e altre piazze. All'epoca tutto sembrava possibile e mi trovai dopo pochi mesi, a 22 anni, a organizzare un piccolo ufficio studi. Un mio amico mi aveva procurato la prima versione di Metastock, mi appassionai all'analisi tecnica (all'epoca considerata quasi come stregoneria) anche se mi piacevano - da ragioniere - soprattutto i bilanci, seppure all'epoca reperirli era non sempre facile.



LE 5 REGOLE D'ORO

Non farsi trascinare dalle emozioni

Non esistono strategie vincenti, le perdite fanno parte del “pacchetto”

Un portafoglio efficiente e diversificato in azioni, obbligazioni e una spolverata d'oro e gestito in modo tranquillo produce un rendimento interessante

Chi investe crede nel progresso dell'uomo e dell'economia e nella capacità delle aziende più importanti di accrescere utili e dividendi

I costi sono importantissimi e non sono una variabile indipendente, se diventano esorbitanti possono ledere i rendimenti



CONSULENZA EVOLUTA

Dopo qualche anno decisi di mettermi in proprio e aprii una commissionaria titoli a Torino con un ex collega ma l'esperienza fu abbastanza drammatica: l'agente di cambio di Milano a cui ci appoggiavamo e che era il vicepresidente della categoria... fallì", spiega. È stata poi per me utilissima l'attività giornalistica (da Borsa & Finanza di cui fui fra i giornalisti fondatori a Milano & Finanza, da Millionaire a Capital fino a Il Fatto Quotidiano oltre che poi numerosi siti finanziari) che ho svolto per molti anni scrivendo e intervistando centinaia di imprenditori, amministratori di società quotate, banchieri, gestori d'investimento e analisti italiani e stranieri e farmi un'idea di questo mercato molto estesa. E vedere soprattutto cosa stava accadendo a questo settore all'estero, Stati Uniti soprattutto. A fine anni '90 dopo aver lanciato una newsletter di Borsa di grande successo



OLTRE I CONFINI

Il tema dei megatrend è certo affascinante poiché c'è l'idea di capire in anticipo quali saranno i vincitori di domani e coglierne tutti i guadagni che genereranno.

I "megatrend" sono tendenze che hanno un effetto su scala mondiale trascendono i confini fisici, geopolitici e culturali, come la digitalizzazione, il tema del cambiamento climatico o quello che riguarda l'invecchiamento della popolazione. Se lo storytelling è assicurato, non è così purtroppo con i profitti perché le prospettive evidenti in un settore non si traducono in profitti certi per gli investitori.

È un'area certo entusiasmante ma gli investitori dovrebbero assicurarsi di aver prima coperto le loro basi principali. I fondi tematici veri (se non sono Msci World travestito) sono specialistici e più rischiosi quindi dovrebbero essere utilizzati solo da investitori esperti che desiderano ampliare portafogli già ben diversificati.

all'epoca e studiato molti siti finanziari fra cui TheStreet.com di **Jim Cramer**, che incontrai anche a New York, lanciati Bluinvest.com uno dei primi siti in Italia di finanza personale con servizi premium. Offrivamo online portafogli consigliati a pagamento con un ufficio studi di quasi 20 persone. Dopo il crollo della new economy la situazione si complicò anche per divergenze con i soci dell'epoca. Mentre trattavo la cessione della mia quota irruppe la notizia dell'attentato alle Twin Towers a New York. Eravamo passati dalle stelle alle stalle con una velocità incredibile. Ma io e **Roberta Rossi** (che arrivava da Soldionline, il uno dei primi siti di finanza personale in Italia e divenne poi mia socia e moglie ed è la responsabile consulenza di **SoldiExpert**) vedevamo comunque il bicchiere mezzo pieno".

Da quei tempi per **Gaziano** e **SoldiExpert** è passata molta acqua sotto i ponti, ma certi problemi sono rimasti. "La criticità del nostro settore in Italia è che ci sono tantissime regole (come la direttiva Mifid II) ma il rispetto è un optional. Il campo di gioco non è livellato e uguale per tutti i partecipanti. "Alcuni animali - come direbbe Orwell - sono più uguali degli altri. Ci sono poi i consulenti finanziari abusivi e gli influencer, che non sono iscritti a nessun Albo ma di fatto praticano spesso un'attività molto border line grazie alla rete, a YouTube, Instagram, a gruppi Telegram, WhatsApp - quindi non proprio alla luce del sole - e anche qui si vede un po' di tutto. Compreso chi si fa pagare dagli emittenti o dai broker online per parlare dei prodotti o strumenti finanziari che consiglia fingendosi 'terzi", dice. "Essere trasparenti non sempre poi paga in Italia quando per esempio spieghi i costi nel dettaglio e c'è chi invece ancora cerca di confondere il risparmiatore. L'educazione finanziaria dell'italiano medio non è poi eccelsa e questo rema inevitabilmente contro. Non è quindi facile essere consulenti indipendenti in Italia perché l'eco-sistema non è "friendly". A parte questo, quello italiano, resta un mercato meraviglioso se si guarda il bicchiere mezzo pieno. Un livello di risparmio da parte delle famiglie italiane elevatissimo, una crescente sfiducia da parte dei risparmiatori verso gli interlocutori tradizionali, una maggiore consapevolezza che nel futuro la gestione del "tesoretto" sarà sempre più importante, una sempre maggiore attenzione ai costi e alla digitalizzazione.



COSA METTERE IN PORTAFOGLIO

Si possono cercare di rincorrere tutte le tendenze sui mercati, le azioni e i temi del momento, ma oltre 50 anni di andamento dei mercati ci suggeriscono che la semplicità resta la cosa più sofisticata e premiante quando si investe. Personalmente consiglio, quindi, per la parte principale del portafoglio di non rincorrere tutte le sirene, ma di ragionare su una parte core importante legata a strumenti poco costosi come gli Etf e in base al profilo di rischio, se è possibile, avere una quota significativa di azionario mondiale controbilanciato da una parte obbligazionaria e in materie prime (oro) e ribilanciata annualmente. Variazioni sul tema sono certo permesse (tranne su questa parte del portafoglio fare market timing) ma questo semplice telaio è fra quelli che si è dimostrato fra i migliori come rapporto rendimento/rischio.

Ad ogni modo, anche la professione del consulente autonomo sta cambiando radicalmente. "Alcuni dei cambiamenti li abbiamo anticipati avendo iniziato prima a esplorare questo mercato che resta oggi naturalmente una nicchia. La presenza sulla rete (da YouTube ai podcast) ma anche fisica nelle fiere di settore, la produzione di contenuti free di valore, la marketing automation, l'uso dei big data e degli algoritmi, le strategie momentum, i lazy portfolio, gli Etf, la trasparenza, l'indipendenza e l'attenzione ai costi", dice. "In Italia è solo questione di tempo, prima poi il modello attuale basato sulle provvigioni cadrà, come è successo con il muro di Berlino. È anti-storico e pochissimo Esg in un Paese che dice che la 'tutela del risparmio' è un diritto costituzionale. E mi risulta che molti consulenti finanziari tradizionali inizino a non essere più nemmeno loro soddisfatti dell'attuale modello anche perché la sproporzione fra quanto paga il cliente e quanto va a loro è totalmente sperequata a favore della 'piramide' sopra" conclude

Salvatore Gaziano. ●