

WSI DOSSIER / IL VALORE DELLA CONSULENZA



INTERVISTA A SALVATORE GAZIANO (SOLDIEXPERT)

INDIPENDENTI: C'È ANCORA TANTA STRADA DA FARE

Il passaggio generazionale è un possibile “game changer”: i nuovi detentori del risparmio possono non considerare più il proprio consulente una scelta indiscutibile ma una delle opzioni

DI FABRIZIO GUIDONI

L'industria italiana del risparmio gestito ha mostrato in questi anni un lungo periodo di crescita tanto da diventare fra le più grandi in Europa e un mercato importante per molti gestori europei e internazionali. Per capire come nell'attuale contesto sfidante i consulenti finanziari indipendenti italiani stanno crescendo e aiutando i propri clienti, abbiamo sentito uno dei professionisti indipendenti più importanti nel nostro Paese, **Salvatore Gaziano** direttore investimenti di **SoldiExpert**.

“Alcuni osservatori e addetti ai lavori – sottolinea subito **Gaziano** – si attendevano che con l'introduzione della Mifid2 il mercato italiano diventasse più competitivo, con meno margini per gli intermediari e soprattutto trasparente ma poco è cambiato su questo fronte. Il boom di raccolta dello scorso anno da parte di banche su strumenti come i fondi d'investimento o dei certificati dimostra chiaramente che è ancora l'offerta a guidare il mercato di fronte a un risparmiatore tipo poco consapevole e con un'educazione finanziaria non molto elevata come confermano tutte le ricerche.



ONBOARDING

È MOLTO IMPORTANTE
AFFRONTARE
L'ONBOARDING
DEL CLIENTE CON
GRANDE ATTENZIONE
E DEDIZIONE

Il passaggio generazionale è un possibile importante “game changer” perché chi eredita non è detto che trovi buone le ricette del passato. I nuovi detentori del risparmio possono avere preferenze diverse e soprattutto avere un rapporto differente con il proprio intermediario finanziario. Non considerarlo più una scelta indiscutibile e scolpita nella pietra ma una delle opzioni”.

Come in particolare la consulenza finanziaria indipendente sta affrontando queste sfide?

“In Italia le ricerche elaborate dalla Consob dicono che meno di 5 risparmiatori su 10 sarebbero disposti a pagare per una parcella di consulenza ma contemporaneamente che addirittura 7 italiani su 10 sono convinti che i consigli d'investimento offerti da banche e reti siano gratuiti. Chi offre consulenza finanziaria indipendente non può sottrarsi da queste sfide poiché non ha “legacy” ovvero rendite di posizione su cui contare. Per competere in questo mercato come consulenti indipendenti la sfida è ardua. Nessuno può oggi da solo

Salvatore Gaziano
è direttore
investimenti
di **SoldiExpert**
SCF, srl iscritta
all'Albo Unico
dei Consulenti
Finanziari e SCF

competere in un simile mercato considerando anche che l'attività di compliance è vista in crescita vorticoso. I consulenti finanziari indipendenti o autonomi sono soggetti fondamentalmente alle stesse regole degli intermediari anche se non detengono i soldi della clientela e non possono ricevere incentivi. È vitale quindi secondo me avere una certa indipendenza finanziaria e organizzazione e poter avere un'ampia base di clientela diversificata anche per servizi e puntare moltissimo sulla tecnologia e sulla Rete, con una struttura tutto sommato leggera, cercando di unire competenze differenti”.

Qual è lo stato dell'arte della consulenza finanziaria indipendente in Italia?

“A inizio 2022, dopo tre anni dalla costituzione del nuovo Albo OCF, i consulenti finanziari autonomi iscritti all'Albo erano meno di 500 mentre i consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede risultavano oltre 50.000. Il numero degli indipendenti sta certo crescendo ma questi numeri dicono che evidentemente oggi quella della consulenza “fee only” resta una piccolissima nicchia.

Lato domanda, vediamo richieste crescenti da parte di un numero più elevato di risparmiatori che vogliono confrontare la consulenza ricevuta da parte di banche e reti con quella di chi non è in conflitto d'interesse. Lato offerta, a oggi molti super consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede e private banker che qualcuno immaginava avrebbero fatto il “salto della quaglia” e mollato le mandanti (facendo decollare il modello “fee only” come avvenuto all'estero) per mettersi in proprio si sono dimostrati invece “lealisti”. Non è evidentemente facile (anche mentalmente oltre che imprenditorialmente) compiere questo passaggio e chi ha patrimoni sotto gestione importanti non se la sente di mettere a repentaglio quanto costruito in anni e anni. Riguardo la consulenza su base indipendente poi pochissime banche e reti in Italia lo hanno adottato come modello salvo trovare qualche palliativo furbetto come la consulenza fee on top o “evoluta” che consente sempre di tenere il doppio banchetto. E questo confonde alla fine lo stesso risparmiatore. Il mercato della consulenza finanziaria indipendente in Italia resta quindi molto sfidante se vogliamo dirlo in modo elegante. Incasinato se vogliamo far capire meglio il concetto”.

Che approccio usate per la costruzione dell'asset allocation dei vostri clienti?

“Diversificazione degli asset ma anche in parte di stra-

<500

A INIZIO 2022
(DOPO 3 ANNI DI
NUOVO ALBO OCF)
I CONSULENTI
FINANZIARI
AUTONOMI ISCRITTI
ALL'ALBO ERANO
MENO DI 500

tegie. Nel 2003 siamo stati probabilmente fra i primi a costruire portafogli basati anche al 100% su ETF e sicuramente sono dei mattoni indispensabili per i consulenti finanziari che guardano nel tempo all'interesse del cliente. Minori costi significano maggiori rendimenti. Ed è fra le poche leggi certe quando si investe. Ma non siamo “talebani”. Offriamo una consulenza completa anche su azioni, obbligazioni, fondi d'investimento e anche sulla parte previdenziale, dai fondi pensione alle unit linked.

La pianificazione finanziaria degli investimenti è cruciale perché ci consente di sapere se il nostro comportamento di oggi è ragionevole. Un piano è buono se è capace di sopravvivere alla realtà e ai forti stress. È molto importante quindi affrontare l'onboarding del cliente con grande attenzione e dedizione. Capire qual è il suo profilo di rischio corretto e dirgli come vanno le cose veramente sui mercati che non salgono sempre e dove non sono sufficienti orizzonti temporali di pochissimi anni per guadagnare come magari invece alcuni prodotti promettono. Per questo è molto importante parlare con il cliente di orizzonte temporale dei vari investimenti, spiegarli subito cos'è il drawdown che può attendersi e prepararlo anche a uno scenario negativo temporaneo perché è probabile che ci si ritroverà dentro.

La parte educational è quindi per noi molto importante e dedichiamo molte risorse a questo scopo. Con newsletter (LetteraSettimanale.it per esempio, video, podcast, webinar...) Ed è ancora più importante dell'asset allocation. Perché nei mercati finanziari quello che conta è soprattutto il comportamento degli investitori nelle varie fasi dei mercati. Anche la migliore asset allocation se poi il risparmiatore al primo forte ribasso vende tutto non serve a molto”.

Gestire gli aspetti psicologici dei clienti, ecco come si fa

“L'aspetto formativo e di divulgazione delle nostre strategie e dei nostri principi - spiega **Salvatore Gaziano a proposito di come gestisce gli aspetti psicologici dei clienti - si dimostra importante proprio nelle fasi più stressanti dei mercati. Siamo sempre a disposizione dei nostri clienti che ci possono contattare telefonicamente o prenotare in video-conferenza dove analizzare il loro portafoglio e fare il punto. Non diciamo sempre al cliente quello che si vuole sentire e cerchiamo di prepararlo anche allo scenario “grigio”, e non solo a quello “rosa”, ma questo alla fine è apprezzato perché chi si rivolge a un consulente autonomo apprezza proprio l'indipendenza e la schiettezza”.**