



SpecialeNovembre, 2025

[Le 50 punte di diamante del risparmio gestito](#)

[Nel risparmio gestito il capitale più raro non è la liquidità: è la competenza. Questo speciale riunisce i 50 migliori professionisti che oggi dettano lo standard di qualità in Italia.](#)

CONSULENZA FINANZIARIA INDIPENDENTE

1 di 15

SoldiExpert SCF

Francesco Pilotti

Anni di Esperienza: 25

Classe 1968, Francesco Pilotti si è laureato in Scienze Economiche e Bancarie all'**Università di Siena** dove ha collaborato con l'Istituto di Statistica in qualità di cultore-ricercatore, approfondendo temi legati all'analisi dei dati e alla ricerca economica.

Dopo aver partecipato al Corso di Formazione per Analisti Finanziari organizzato dall'**AIAF** (Associazione Italiana Analisti Finanziari), ha intrapreso la carriera nell'analisi economico-finanziaria collaborando con il Prof. **Alessandro Cortesi** (Università LIUC di Castellanza) e il Prof. Alberto Falini (Università degli Studi di Brescia).

A partire dal 2000 ha lavorato come analista finanziario, occupandosi della valutazione di società quotate nei settori alimentare, cementiero e tessile-lusso, specializzandosi progressivamente nell'analisi tecnica e quantitativa e nello sviluppo di trading system.

Dal 2002 è responsabile dell'ufficio studi di **SoldiExpert SCF**, dove coordina l'elaborazione e l'implementazione delle strategie di investimento applicate ai portafogli sotto consulenza, curando in prima persona la verifica e il monitoraggio dei segnali operativi. Affianca a questo ruolo l'attività diretta di consulente finanziario, seguendo la clientela nella costruzione e gestione dei portafogli.

Negli anni ha partecipato come relatore a conferenze e seminari su temi di analisi quantitativa, comportamento degli investitori e dinamiche dei mercati finanziari, portando la sua esperienza maturata in oltre vent'anni di attività nel settore.

Quanto i private markets contano per la vostra clientela?

Certamente. Negli ultimi anni si sta registrando un forte aumento della domanda di Etf, che per la nostra clientela si affianca a una crescente richiesta di strumenti diretti in portafoglio come azioni e obbligazioni. Questo fenomeno è dovuto a molteplici fattori, ma per chi si rivolge a noi, consulenti finanziari indipendenti remunerati esclusivamente a fronte di una parcella, la motivazione è quasi sempre la stessa.

Il risparmiatore che arriva alla consulenza indipendente 90 volte su 100 ha deciso di disfarsi dei fondi comuni perché, grazie anche alla divulgazione che **SoldiExpert Scf** ha portato avanti in questi decenni e a una crescente consapevolezza, ha compreso il meccanismo perverso delle commissioni (e non solo).

Di conseguenza, la vera leva di successo degli Etf resta il costo, che risulta decisamente inferiore rispetto a qualsiasi altro strumento di gestione simile. Questo fatto non è una semplice opinione, ma è sostenuto da un'ampia evidenza e da tutta la ricerca sul tema che dimostra come gli Etf siano lo strumento migliore e più vicino all'interesse dei risparmiatori rispetto ai fondi di investimento tradizionali.

Nella mia esperienza quotidiana, analizzando i portafogli di molti investitori privati seguiti dalle banche, noto come siano spesso infarciti di fondi comuni, prodotti strutturati, assicurazioni e gestioni patrimoniali dai costi anche dieci volte superiori a quelli di un Etf. È comprensibile, quindi, che gli investitori cerchino soluzioni più efficienti e trasparenti.

Gli investitori oggi sono più sensibili all'efficienza e alla trasparenza dei costi dei loro portafogli e la crescente consapevolezza finanziaria sta cambiando le regole del gioco..

Avete notato un incremento della domanda di Etf rispetto ai fondi comuni nell'ultimo anno?

La nostra posizione sui private market (Private Equity e Private Debt) è improntata alla massima cautela e questo si riflette anche sull'interesse dei nostri clienti. Per la clientela che si rivolge a **SoldiExpert Scf** il tema dei private market è un argomento che non convince appieno e, di conseguenza, questi strumenti hanno un ruolo molto marginale, se non nullo, nei portafogli che costruiamo.

Questo scetticismo è condiviso e motivato da considerazioni che trovano eco in testate autorevoli come il **Wall Street Journal** e il **Financial Times**, oltre che in avvertimenti di istituzioni come la **Banca d'Inghilterra** e la **Bce**.

Il nostro punto di vista è che l'attuale spinta verso la "democratizzazione" del private equity e del private debt sia in gran parte un tentativo dell'industria del risparmio gestito – in crisi per la concorrenza degli Etf e la riduzione dei margini – di spostare le masse dei risparmiatori verso strumenti che garantiscono maggiori commissioni e una maggiore "retention" (fidelizzazione forzata) della clientela grazie al lock-up. In questo, i private market sono perfetti, data la loro natura illiquida e i costi spesso elevatissimi e non sempre trasparenti.

Come evidenza un esponente di spicco come **Ruchir Sharma** di **Rockefeller Capital Management**, "in cambio della promessa di rendimenti superiori, i fondi di private equity bloccano il denaro dei clienti per dieci anni". Anzi, in certi contesti, i canali privati sono diventati un modo per i gestori di denaro di nascondere le perdite ai clienti.

I Bitcoin stanno ormai diventando un asset class come le altre. Quanto li chiedono i vostri clienti?

Negli ultimi anni l'interesse verso il **Bitcoin** è cresciuto in modo evidente anche tra i risparmiatori italiani, ma rispetto ai primi tempi è cambiato profondamente l'approccio. Oggi non ne parlano più solo i clienti più giovani o i curiosi della tecnologia, ma anche investitori tradizionali che vogliono capire se le criptovalute possano ormai essere considerate una vera asset class, degna di far parte, seppur in piccola misura, di un portafoglio diversificato.

Come consulenti indipendenti di **SoldiExpert Scf** affrontiamo l'argomento con la stessa logica che applichiamo a qualsiasi altro investimento: partire dai dati, comprendere i rischi, valutare la coerenza con il profilo dell'investitore. La curiosità dei clienti c'è, e spesso nasce dal bombardamento mediatico o dalle performance passate del bitcoin, ma la maggior parte di loro si rivolge a noi proprio per capire se e come inserirli nel loro portafoglio.

La nostra posizione è chiara: il **Bitcoin** rappresentano un mercato interessante da monitorare, ma ancora caratterizzato da una volatilità elevatissima, da rischi normativi e tecnologici e da un'incertezza strutturale sulla loro reale funzione di lungo periodo. Per questo motivo, quando valutiamo eventuali esposizioni, lo facciamo sempre in modo marginale e solo tramite strumenti come gli Etp e con strategie dinamiche che prevedono un'esposizione dinamica combinata per esempio con l'oro tramite Etc e strategie interne che in questi anni hanno perso di contenere la volatilità estrema (un drawdown del -72% quello del Bitcoin negli ultimi 15 anni)

In generale, direi che i nostri clienti oggi chiedono meno "come faccio a comprare bitcoin" e più spesso "ha senso farlo per me?". Ed è proprio qui che si vede il valore della consulenza indipendente: nel fornire una valutazione obiettiva, senza preconetti ma anche senza entusiasmi facili. Perché, al di là delle mode, la priorità resta sempre la stessa: costruire portafogli solidi, coerenti e sostenibili nel tempo.