

Per chi vuole fare **fruttare il capitale**, ma non si fida più dei classici canali finanziari e ha smesso di credere al borsino delle banche, la soluzione sono le piccole boutique di **consulenza**. Dinamiche e indipendenti | **Rosaria Girotti**

DEDICATA A CHI NON SI FIDA DEI CONSIGLI del classico promotore finanziario o del borsino della banca: anche in Italia sta lentamente prendendo piede la consulenza indipendente. Punta a costruire portafogli perfettamente aderenti alle esigenze del cliente (in termini di profilo di rischio, orizzonte temporale, capitale da impiegare), con logiche che esulano le retrocessioni tipiche delle reti di distribuzione, dal gestore al collocatore dei prodotti di investimento. Negli Usa, da tempo, il cliente paga direttamente il consulente, e la recente svolta in Inghilterra potrebbe aprire nuovi scenari anche per l'Italia. Da inizio 2013, infatti, la normativa inglese vieta il pagamento delle commissioni, o retrocessioni, dalle case prodotto al promotore su prodotti destinati alla clientela retail, implicando che ogni corrispettivo per i promotori finanziari dev'essere concordato direttamente con il cliente stesso. Se il modello inglese non è ancora a portata di mano per l'Italia, qualcosa comunque si muove e nascono piccole boutique di consulenza indipendente, molto aggressive sotto il profilo commerciale. Il modello adottato è tendenzialmente privo di conflitti d'interessi e viene definito spesso fee-only, poiché la remunerazione del consulente deriva appunto dal cliente e non dalle società da cui sono promossi i prodotti suggeriti. Per il momento, prevale lo storico modello basato sulla retrocessione delle commissioni dal gestore a chi colloca i fondi presso i clienti, ma le potenzialità per un lento passaggio verso il modello di tipo anglosassone diventano sempre più elevate. Per questo, anche alcune banche con reti di promotori (per esempio, **Fineco**, **Cre-**

In basso, in senso orario, **Paolo Galvani** (con gli occhiali), **Raffaele Zenti** e **Luca Lodi**.

Filo diretto tra cliente e promotore

dem, Azimut, Banca Generali) iniziano ad affiancare alla classica attività anche servizi di consulenza a pagamento. Solitamente la forma giuridica delle società più piccole che offrono servizi di consulenza indipendente è la Sim, come esempio **MoneyFarm** e **AdviseOnly**.

MoneyFarm, come spiega il ceo **Paolo Galvani**, è nata da un'intuizione semplice quanto rivoluzionaria per l'Italia: quella di offrire consulenza finanziaria indipendente su internet proponendo portafogli Etf. La Sim ora entra nella fase due con **OneClick Advice**, il nuovo servizio di ricezione e trasmissione ordini. Lo scorso agosto, ha debuttato sul

web con www.moneyfarm.com, piattaforma di raccomandazioni personalizzate a seconda del profilo dell'investitore e degli obiettivi. Il primo

passo è il questionario, per classificare la propensione al rischio. Il metodo di consulenza sulla diversificazione, cioè l'asset allocation, è il fattore che determina oltre il 90% delle performance. Una volta costruito il portafoglio, si presenta la lista di Etf e i passaggi per le transazioni. A questo punto, l'utente va in banca per effettuare le operazioni. Il nuovo servizio OneClick Advice è un ulteriore passo avanti nel piano di sviluppo. Da oggi è possibile eseguire gli investimenti direttamente dalla piattaforma, usando un conto corrente aperto in uno degli istituti partner. L'azienda ha conquistato rapidamente nuovi soci: prima **Annapura Ventures** di **Massimiliano** ▶▶



Sulla scia dell'esempio anglosassone e statunitense, anche in Italia potrebbe diffondersi presto un nuovo modello di consulenza finanziaria indipendente

► **Magrini e JV Capital di Paolo Gesses**, quindi **Principia Sgr di Andrea Di Camillo**, che a fine 2012 è entrata con un capitale di 2,65 milioni. Lo scopo dichiarato della società è quello di consigliare all'investitore il prodotto migliore a fronte di un costo fisso mensile o annuale. Non riceve commissioni per i prodotti finanziari che consiglia. Il blog e la strategia marketing sui social network (pagina Facebook e account di Twitter) sono nati prima dell'offerta commerciale, conclude Galvani.

AdviseOnly è stata fondata nel 2011 dal finanziere **Claudio Costamagna**, e il business è ad ampio spettro. *AdviseOnly.com* è principalmente un luogo d'incontro tra risparmiatori e professionisti della finanza. **Raffaele Zenti**, tra i soci fondatori della società ed esperto di gestione dei rischi, sottolinea che l'incrocio tra domanda e offerta crea un naturale marketplace dove i risparmiatori possono dialogare direttamente e acquistare servizi da una molteplicità di operatori che ruotano intorno al mondo del risparmio. Non si vendono direttamente prodotti, vengono piuttosto suggeriti portafogli composti da strumenti

finanziari adatti allo specifico investitore. La consulenza personalizzata prevede un abbonamento annuale con canone fisso di 180 euro indipendentemente dal patrimonio.

Leggermente differente l'impostazione di **FIDA**. **Luca Lodi**, manager della società, evidenzia che FIDA gestisce un database contenente dati di tutti i principali mercati finanziari, sviluppa software finanziari professionali e dispone di un centro studi dedicato allo sviluppo di algoritmi finanziari, analisi ed elaborazioni. Il mercato della consulenza rappresenta uno dei target principali della società, sul quale è concentrata una parte importante dell'attività di ricerca e sviluppo. *FIDAAdvisor.it* è la piattaforma web-based che distribuisce portafogli modello offerta agli investitori finali. I prezzi arrivano al massimo ai 500 euro all'anno. *Capital* ha chiesto a queste società di proporre un portafoglio per un investitore con media propensione al rischio e orizzonte temporale di qualche anno, utilizzando lo strumento principe per una gestione efficiente e indipendente, cioè l'Etf. Gli Etf o fondi indice permettono infatti la replica di indici di mercato, e soprattutto sono acquistabili da chiunque direttamente in borsa, al pari di azioni o obbligazioni. Con l'enorme vantaggio, però, della diversificazione di un indice e senza l'aggravante dei costi di gestione di fondi-Sicav, nonché del legame a specifiche case di investimento. ■

I portafogli consigliati da società «free»

MoneyFarm

«Il portafoglio presentato da MoneyFarm è di moderata volatilità, diversifica l'esposizione con un numero limitato di transazioni. Nell'attuale scenario di espansione monetaria, la presenza di un'asset class di riserva come l'oro ha il ruolo fondamentale di copertura da eventi estremi. Riguardo l'obbligazionario societario e i bond governativi, è preferibile mantenere nei portafogli un basso rischio di tasso, investendo prevalentemente su durate di breve periodo. Le obbligazioni inflation linked permettono di difendere i portafogli da uno scenario di risalita dei rendimenti. I bond dei paesi emergenti in valuta locale forniscono invece una buona diversificazione valutaria al portafoglio dell'investitore e dei buoni rendimenti. Allo stesso modo, i bond high yield offrono interessanti rendimenti se inseriti in un contesto di portafoglio. Riguardo all'azionario, la nostra strategia privilegia i mercati azionari europei rispetto a quello statunitense. I paesi emergenti sono però un investimento di lungo termine. Per i portafogli più rischiosi, è possibile diversificare ulteriormente attraverso un investimento in commodity».

AdviseOnly

«Il portafoglio di AdviseOnly è un bilanciato obbligazionario destinato a un investitore con media propensione al rischio e orizzonte temporale di un triennio circa. Scorrendo la composizione del portafoglio in Etf, il basket di metalli preziosi fornisce una protezione da rischi estremi, parzialmente raggiungibile anche con il successivo Etf che investe in obbligazioni internazionali ad alto rating e diversificate rispetto all'area euro. La diversificazione dall'euro è perseguita anche attraverso le successive scelte, in particolare attraverso lo strumento che investe in obbligazioni governative degli emergenti emessi in dollari Usa. Mentre l'Etf che investe in Btp è finalizzato alla pura ricerca di rendimento dall'asset class obbligazionaria. Passando ai sottostanti azionari, una quota può essere investita nell'alimentare e nel farmaceutico, mentre l'azionario globale è rappresentato da una strategia in Etf di tipo Dividend. Infine, l'Etf di Ubs che seleziona a livello mondiale le azioni a rischiosità inferiore. La volatilità storica è prossima al 5,6% annuo, il rischio abbastanza contenuto. Le informazioni sono disponibili su www.adviseonly.com, il portafoglio è stato denominato Capital-ETF».

FIDA

«Gli Etf sono scelti mediante un modello proprietario di rating che seleziona i migliori prodotti all'interno della propria categoria, basandosi su variabili come i rendimenti assoluti e rispetto al benchmark, la liquidità. Il portafoglio corrisponde a un profilo moderato, per rispettare il più possibile gli obiettivi di rendimento e soprattutto di rischio; con un orizzonte temporale di medio termine, il basket ha stime annuali di volatilità e rendimento nell'ordine del 5%. La componente azionaria del portafoglio (30% come totale) è ben rappresentata da un Etf sul mercato Usa globale affiancato dalla componente tecnologica nordamericana. L'Europa ha una quota marginale tramite la strategia ad alto dividendo; si sceglie di diversificare dall'euro attraverso un Etf che punta sull'Msci emergenti e sul Giappone (indice Topix). Le componenti obbligazionarie vedono il peso maggiore su una strategia che investe in bond governativi ad alto rating e scadenza intermedia, seguito da governativi con scadenza molto corta per difendersi da eventi avversi. Un pizzico di pepe arriva invece dalla componente obbligazionaria di tipo corporate, che offre rispetto ai titoli di stato un extra-rendimento a fronte di maggior volatilità».