

19 settembre 2016 0:00

## Fai da te Online

Gentile dott. Pedone,

prendo spunto dai suoi recenti articoli che ho molto apprezzato, per porle delle domande ed esprimere considerazioni personali, per le quali la sua opinione è motivo di riflessione per arrivare ad una scelta consapevole. Ancora una volta e giustamente, lei rileva l'importanza per chi investe di acquisire una sufficiente educazione finanziaria e sulla fondamentale differenza fra intermediazione bancaria e consulenza finanziaria indipendente. Come lei stesso dice, la strada del FAI da TE non è percorribile da tutti, chi le scrive è un investitore autodidatta consapevole dei propri limiti, perciò restano per me poche alternative a questa possibilità.

Fermo restando di aver compreso il valore aggiunto del consulente indipendente di averne verificato preparazione, percorso formativo, metodo e serietà professionale, le chiedo un associato ASSOFINANCE è un'ulteriore garanzia per la sua scelta?

Vorrei inoltre porle una questione non marginale sul tema, come si può capire se la parcella proposta dal professionista è commisurata al valore del mio portafoglio?

Un piccolo cliente che necessita di un servizio di riprofilazione, ottimizzazione, monitoraggio e gestione del rischio con un portafoglio investimenti già in essere e di un patrimonio non particolarmente complesso, quanto dovrebbe pagare all'anno e quale patrimonio deve possedere un investitore per rivolgersi ad un consulente indipendente? Infine escludendo il ricorso ad un professionista pagato a parcella per sostenibilità di costi, avvalersi del FAI da TE online con il supporto di un consulente a distanza via WEB sul modello americano, come le SIM di consulenza finanziaria indipendente da qualche anno presenti in Italia, ADVISE ONLY e MONEY FARM è una vera alternativa possibile secondo Lei?

Come si usa dire dalle mie parti, se non posso permettermi il miglior ristorante, meglio la trattoria al digiuno.

Grazie.

Cordiali saluti.

Daniele, da Verona (VR)

### Risposta:

le domande che pone sono particolarmente importanti, ma al tempo stesso molto difficili.

In buona sostanza lei chiede come fa un piccolo investitore che non ha svariate centinaia di migliaia di euro da investire, ma probabilmente qualche decina di migliaia di euro, a scegliere una consulenza finanziaria indipendente e valutarla correttamente, anche sotto il profilo del prezzo, prima di aderire.

In primo luogo, mi corre l'obbligo ricordare, anche per i lettori, che il sottoscritto fa proprio il consulente finanziario indipendente da circa 15 anni, quindi devo valutare con attenzione questo aspetto nell'apprezzare o meno le risposte che saranno, come sa bene visto che mi segue da molti anni, estremamente sincere.

Ci vorrebbe così tanto tempo per rispondere esaurientemente che in futuro, probabilmente, prenderò spunto da questa domanda per scrivervi un articolo più dettagliato.

In primo luogo è necessario distinguere fra il servizio di pianificazione finanziaria e quello di asset allocation. Sono due cose molto diverse. Nella sua domanda lei parla di "riprofilazione", non capisco bene a cosa si riferisca, in ogni caso mi sembra di capire che ciò che lei cerca sia essenzialmente un servizio di asset allocation, ovvero qualcuno che le dica "su quali titoli investire" per gestire i soldi senza voler entrare nel merito di obiettivi di vita collegati ad esigenze finanziarie (pensione, studi dei figli, ecc.).

Lei mi chiede se essere associato ad ASSOFINANCE sia una "ulteriore garanzia". La risposta dipende da cosa s'intende per "ulteriore garanzia". Allo stato attuale né Assofinance né Nafop (un'altra associazione, più grande, dei consulenti finanziari indipendenti) effettua in nessun modo delle verifiche formali sulle qualità professionali dei loro associati. Per iscriversi a queste associazioni si compilano dei moduli e - nel caso di NAFOP - si dichiara di essere indipendenti. Questo è tutto. Sicuramente un consulente che decide di spendere dei soldi per iscriversi ad un'associazione di categoria è probabilmente più affidabile di uno che non lo fa per il fatto che probabilmente la consulenza finanziaria sarà il suo principale business ed è meno probabile che sia uno completamente improvvisato (come, purtroppo, esistono).

Venendo al tema della parcella. Anche qui, molto dipende dal servizio che si chiede al consulente indipendente. Il servizio di pianificazione finanziaria è un servizio che richiede necessariamente tempo e che espleta i suoi effetti positivi nel corso di molti anni. E' molto difficile che una buona pianificazione finanziaria costi meno di 2.000-5.000 euro. Per il servizio di asset allocation, la consistenza del portafoglio è determinante nella scelta della fee. In genere i costi della semplice asset allocation sono tra l'1% e lo 0,5% del capitale "sotto consulenza".

Mi chiede, infine, dei servizi di MoneyFarm e Advise Only.

Su Money Farm io credo che tutto il servizio che hanno costruito sia potenzialmente molto utile. Si vede che hanno investito molti soldi per realizzarlo e sia la comunicazione che la parte informatica sono fatte molto bene. Possono portare la consulenza finanziaria, effettivamente, alla portata anche dei piccoli investitori e questo è positivo.

Hanno, giustamente, un'attenzione importante sul fronte dei costi dell'investimento, ed anche questo è corretto. Ciò che, personalmente, non mi convince per niente, è il cuore del servizio, ovvero il processo d'investimento (che si può leggere qui: <http://moneyfarm-images.s3.amazonaws.com/doc/Investment%20process-1.pdf>) che trovo sinceramente "vecchio stile", tradizionale, non sufficientemente protettivo in particolare in periodi di fortissima incertezza finanziaria dovuta ad un enorme esperimento finanziario mondiale, messo in atto dalle principali banche mondiali, di cui nessuno può riuscire a prevedere gli esiti.

Trovo, in altre parole, che un processo molto automatizzato come quello proposto da Money Farm dovrebbe avere un approccio alle scelte d'investimento più sistematico e meno discrezionale e con tecniche di risk management più efficaci.

Per quanto riguarda Advice Only non sono riuscito a formularmi un'idea altrettanto precisa. Mi sembra un'insieme di servizi rivolti all'investitore del quale l'asset allocation, forse non è il più importante. Comunque non è esplicitato in modo sufficientemente chiaro quale sia il processo d'investimento anche perché è possibile scegliere fra diversi "portafogli modello". Mi sembra più un servizio di educazione finanziaria e "social investing", ovvero una sorta di social network dedicato agli investimenti.

Il "social investing" lo trovo uno strumento potenzialmente molto rischioso. Mentre il modello di Money Farm, ovvero i così detti "robo-advisor" sono potenzialmente interessanti e tutta la differenza la fa - ovviamente - il processo d'investimento sottostante, il "social investing" espone l'investitore poco preparato a facili trappole, magari anche poste da persone inconsapevoli a loro volta.

Pero, la parte di "educational" di Advice Only sembra essere interessante ed utile.

In sintesi, Advice Only è un servizio troppo articolato per poter dare un giudizio secco.

-----

Ha risposto Alessandro Pedone: <http://investire.aduc.it/info/pedone.php>