

Per Stefano Rossi, responsabile della divisione Wealth management di Euclidea, un buon consulente è quello che confeziona l'investimento su misura del cliente, come un sarto.

Andrea Telara
MILANO

I SERVIZI d'investimento devono essere una sorta di vestito su misura, strutturati in base alle specifiche esigenze dei clienti. La pensa così Stefano Rossi, responsabile della divisione *Wealth management* di Euclidea, società che offre gestioni di portafoglio e gestioni patrimoniali online e che ha scelto uno slogan - «Il *private banking* a portata di tutti» - per promuovere la sua offerta. Secondo Rossi, un risparmiatore che ha una ricchezza di una certa consistenza deve seguire un'avvertenza importante: mai trascurare i costi dei prodotti finanziari, privilegiando chi ha un'offerta trasparente. Su questo fronte, a detta del manager, la tecnologia può dare un supporto prezioso.

Come investono di solito il loro patrimonio gli investitori di fascia alta?

«Più che parlare di strumenti finanziari, parlerei di differenti servizi ai quali questo tipo di clienti ha accesso. Tradizionalmente le gestioni patrimoniali sono riservate a detentori di grandi patrimoni sopra i 500mila euro. Gli investitori più piccoli, classificati come *retail*, spesso ricorrono a portafogli 'fai da te' che non sempre danno i risultati sperati. Possono avere buone *performance* quando i mercati sono positivi, ma anche *performance* molto negative, soprattutto in periodi difficili come quello attuale. Abbiamo lanciato la nostra società proprio per rendere disponibile a un più ampio spettro di persone la qualità e la personalizzazione dei servizi d'investimento che, normalmente, sono riservati a un'élite».

Possiamo dare qualche consiglio a chi ha appena acquisito un patrimonio di una certa entità e si rivolge per la prima volta a una struttura di private banking o wealth management?

«In questa fase di forte volatilità sui mercati, è bene diversificare i propri investimenti. L'elemento da non trascurare è rappresentato dalle caratteristiche personali di ogni investitore, come la sua età o, soprattutto, il suo livello di sopportazione del rischio. Bisogna delineare in maniera accurata un profilo dell'investitore e dargli una corretta informazione sui rischi e le opportunità a cui va incontro. Senza dimenticare la trasparenza: ricordiamoci che, a partire dal 2019, intermediario sarà obbligato a esplicitare i costi dei servizi come vuole la direttiva Mifid 2».

Ogni quanto tempo è bene fare un check-up al portafoglio?

«A nostro avviso è importante fare un *check-up* del portafoglio ogni



IL PROFILO DELLA SOCIETÀ

Indipendente dalle banche

Fondata da Mario Bortoli, Luca Valaguzza e Giovanni Folgori, Euclidea Sim è una società di gestione degli investimenti indipendente da gruppi bancari e assicurativi e non riceve compensi di alcun tipo da società che offrono Etf e fondi. Euclidea ha raccolto finanziamenti per un totale di oltre 5 milioni di euro, e ha un capitale sociale di oltre 2 milioni versati

Un investimento tagliato su misura «Occhio a commissioni e spese E controllate spesso i rendimenti»

tre mesi. È un intervallo che consente a noi gestori di proteggere l'investimento dalla volatilità e di adeguarlo alle nuove condizioni di mercato. Ed è un lasso di tempo che permette al cliente di capire come sono stati investiti i suoi capitali. È fondamentale verificare tutti gli aspetti della gestione, compresi i costi o l'eventuale presenza di commissioni di *performance*».

Come devono affrontare oggi i mercati gli investitori?

«L'incertezza sull'andamento delle piazze finanziarie è molta, mentre tanti italiani amano da sempre la rendita sicura. I risparmiatori italiani sono stati abituati per molto tempo ai titoli di Stato. A nostro avviso, la tipologia di cliente che ama la rendita sicura dovrebbe investire soltanto in fondi ed Etf (Exchange traded fund, ndr) che massimizzano il rendimento sotto forma di cedole e consentono di avere un rendimento garantito, seppur minimo».

Ci sono dei servizi del private banking non ancora troppo diffusi e conosciuti che vi sentite di consigliare ai clienti?

«Difficile, se non impossibile, rispondere a questa domanda citando prodotti o servizi in modo generico. Ogni cliente ha specifiche esigenze e necessità. In Euclidea siamo fortemente convinti che il futuro del risparmio gestito sia caratterizzato da soluzioni di qualità ritagliate sulle specifiche esigenze di ogni investitore, con costi e commissioni inferiori rispetto alla media di mercato. A questi fattori, si aggiunge poi l'utilizzo dell'innovazione tecnologica, che può dare un contributo significativo alla trasparenza».

**CONSULENTI
COME
SARTI**

In alto nel tondo Stefano Rossi, responsabile della divisione Wealth management di Euclidea



Roadshow per l'internazionalizzazione

ITALIA PER LE IMPRESE

con le PMI verso i mercati esteri



Il Roadshow è una preziosa occasione per le aziende che guardano ai mercati esteri. La giornata prevede interventi di esperti che illustreranno opportunità e strumenti per accedere ai mercati internazionali e incontri individuali per definire piani strategici personalizzati, fornire informazioni, servizi di assistenza, consulenza e formazione. Un'iniziativa che vede insieme tutti i soggetti pubblici e privati del Sistema Italia al fianco delle imprese, per vincere la sfida dei mercati mondiali ed individuare nuove opportunità.

Queste le prossime tappe

PRATO
MERCOLEDÌ
3 OTTOBRE 2018

FOGGIA
MERCOLEDÌ
14 NOVEMBRE 2018

La partecipazione è gratuita.

Per ulteriori informazioni: roadshow@ice.it - www.roadshow.ice.it - Iscrizione online