

Scopri le nostre novità

La Parola ai Protagonisti: Rosario Rizzo, Amministratore Delegato Galileo Finance SIM S.p.A.

Rosario Rizzo
Amministratore
Delegato
Galileo Finance
SIM S.p.A.



La Parola ai Protagonisti : Intervista all'Amministratore Delegato Galileo Finance SIM S.p.A.

Ci può cortesemente parlare della Vostra società, quando è nata e qual'è stata la spinta che ha portato alla sua creazione?

Durante gli anni di studi economici ho fatto alcune scoperte scientifiche che a partire dal 1999 ho concretizzato elaborando sistemi di asset allocation quantitativi per dare indicazioni utili nell'investimento dei capitali personali, di parenti ed amici. La Galileo Finance nasce nel 2004 con l'idea di creare un centro di ricerca per approfondire le mie intuizioni e di estendere il servizio di consulenza ad una clientela più ampia ed istituzionale. Il successivo avvento della normativa MiFID coincide con una fase di significativa crescita per la società, la cui trasformazione in SIM di consulenza costituisce una evoluzione naturale.

Su quali servizi si concentra la vostra proposta e quali sono i punti di forza da evidenziare?

La Galileo Finance si occupa di ricerca e consulenza. Il team di ricerca analizza tutti i mercati con lo scopo di trovare inefficienze sfruttabili e solo dove le analisi forniscono i risultati migliori viene offerto un servizio di consulenza. Questo si basa quindi su previsioni di andamento di specifici mercati finanziari attraverso l'utilizzo di modelli matematico-statistici proprietari che hanno l'obiettivo di individuare efficaci strategie di asset allocation e di massimizzare il rapporto rendimento/rischio.

A mio avviso i principali punti di forza del servizio di consulenza sono:

la scelta di seguire un approccio specialistico, concentrandosi solo su quei mercati dove emerge una competenza in grado di fornire un concreto valore aggiunto;

il lungo track-record reale con performance superiori alla media di mercato;

il sistema di remunerazione, ancora poco diffuso in europa, basato esclusivamente sui meriti effettivi del servizio di consulenza: i clienti non pagano alcuna commissione fissa, ma corrispondono una parcella solo se al termine dell'anno solare ottengono un rendimento superiore al 6% (success fee del 30% sul rendimento che eccede il 6%) e hanno recuperato le eventuali perdite subite nel corso degli anni precedenti.

Quali sono le peculiarità della vostra attività e verso quale tipologia di clienti si indirizza?

In aggiunta a quanto evidenziato nel punto precedente, la Galileo Finance si caratterizza per la totale indipendenza, per l'approccio di ricerca quantitativo e orientato ai risultati e per il massimo allineamento di interessi con i clienti. Questi ultimi sono investitori istituzionali (Banche, Assicurazioni, SGR, SIM, Hedge Fund), persone fisiche titolari di rilevanti patrimoni e aziende che investono la propria tesoreria.

La MiFID si pone come uno spartiacque tra un prima ed un dopo MiFID. Cosa ci può dire di questa normativa e che cosa ne pensa?

La MiFID costituisce un primo punto di arrivo di una necessità, sentita a livello europeo, di apportare adeguate modifiche alla normativa e al funzionamento dei mercati finanziari. Ritengo fosse necessario affrontare a livello comunitario temi come le regole di comportamento degli intermediari, le norme riguardanti contratti e servizi d'investimento, o i poteri delle autorità di vigilanza. Le Sim di pura consulenza, introdotte dalla nuova regolamentazione e soggette ad un serio sistema di controlli, posseggono tutte le caratteristiche per garantire ai clienti professionalità ed indipendenza.

Grandi aspettative sono riposte sulla nuova attività di consulenza in investimenti finanziari fee-only. Quali sono le vostre idee in merito e pensate che siano fondate queste attese?

Non possiamo che essere in accordo e fiduciosi verso le attese. Riteniamo infatti che un sistema di remunerazione trasparente e basato su chiare fee pagate dal cliente per il servizio ottenuto, sia fondamentale per garantire l'allineamento di interessi:

con un sistema fee-only gli investitori tenderanno nel tempo a convergere verso i consulenti che forniscono i servizi migliori ad un prezzo adeguato; l'obiettivo fondamentale del consulente, per aumentare la sua base di clientela, sarà quello di migliorare il servizio ed i risultati di lungo termine.

Per ultimo ci può dire cosa pensate dei mercati e quali sono le prospettive future, e con quali prodotti potrebbe essere preferibile prendere posizione?

Le nostre ricerche analizzano e monitorano costantemente tutti i principali mercati, ma il nostro approccio specialistico e quindi i nostri modelli econometrici ci forniscono previsioni di brevemedio periodo solo su mercati specifici, in particolare su alcuni azionari emergenti e sul segmento di mercato delle small caps europee.

Su questi mercati abbiamo investito e assunto una esposizione 100% long a partire dal 20/03/2009 e dal 6/04/2009 rispettivamente, dopo essere stati quasi totalmente in liquidità durante i precedenti 9 mesi della discesa delle borse. In prospettiva manterremo una posizione long sui mercati di riferimento fin quando i modelli si aspetteranno una nuova discesa e ci indicheranno di passare nuovamente a prodotti liquidi del mercato monetario.

Per quanto riguarda i possibili strumenti su cui investire, in generale sarebbe preferibile prendere posizione con prodotti di gestori attivi in grado di seguire dinamicamente l'evoluzione dei mercati. Ad un nuovo cliente, con un profilo di rischio medio (persona fisica o azienda), che si presentasse oggi, suggerirei di seguire le previsioni dei nostri modelli per un 20-25% del capitale e di rivolgersi ad altri consulenti indipendenti e specializzati per la restante parte del capitale.

IFAWorld.it

Scopri le nostre novità