

Il futuro delle sim pure e l'importanza della qualità. Parla Rizzo (Galileo Finance)

La palla adesso passa al governo

Gli esperti auspicano un intervento per l'adeguamento delle regole

Francesca Vercesi

Elaborano previsioni sui mercati finanziari attraverso modelli matematico statistici e giurano che la loro è una consulenza totalmente indipendente. A raccontare ai lettori di BLUE RATING la storia del gruppo e gli obiettivi è Rosario Rizzo, amministratore delegato di Galileo Finance sim.

Siete una sim pura, cioè prestate esclusivamente il servizio di consulenza in materia di investimenti. Come si compone la vostra offerta? Quanto costa la vostra consulenza?

La principale attività della Galileo Finance consiste appunto nell'elaborazione di previsioni sui mercati finanziari attraverso l'uso di modelli

Allo stato attuale, il business della consulenza fee only è reso sostenibile dal punto di vista economico e finanziario dal buon interesse dimostrato dai clienti professionali e istituzionali: percepiscono il valore aggiunto insito nella consulenza indipendente e sono pronti a pagare per ricevere un consiglio, ben consapevoli che si tratta di un consiglio a elevato valore aggiunto.

Secondo lei, il Paese ha le armi necessarie per fronteggiare la sfida lanciata dalle reti? Su quale fascia di clientela potranno competere le sim di consulenza pura, secondo lei?

Alla luce delle dimensioni delle reti di distribuzione e delle forti economie di scala di cui queste posso beneficiare, le sim di consulenza potranno difficilmente competere sui livelli di pricing dei servizi di consulenza a parcella offerti dalle reti. Le sim di consulenza tenderanno invece a distinguersi a livello della professionalità e della qualità superiore del servizio di consulenza reso. Le sim di consulenza sono realtà spesso nate da esperienze positive nell'applicazione di strategie sul capitale personale dei soci, e solo successivamente proposte a clienti terzi. Proprio grazie a questo, assicurano che il servizio reso al cliente sarà qualitativamente superiore grazie alla professionalità dei consulenti ed alle specifiche conoscenze e specializzazioni maturate con l'esperienza. Privo di qualsiasi conflitto di interessi (non vi è alcuna percezione di provvigioni da banche o altre società finanziarie), in completo allineamento di interessi con il cliente. Di base, crediamo che il mercato finanziario italiano abbia un forte bisogno di nuove realtà, ispirate al modello estero di boutique finanziaria, ovvero società specializzate che abbiano il contatto diretto con il cliente e che siano in grado

di offrire soluzioni personalizzate e su misura per quest'ultimo.

La Mifid ha portato la ventata di novità che il mercato stava cercando e a oggi, sulla base della nostra esperienza, sta crescendo, anche in Italia, la fiducia nel settore della consulenza finanziaria, soprattutto da parte dei clienti professionali ed istituzionali che, come anticipato, sono maggiormente pronti a recepire i cambiamenti in atto.

Riteniamo inoltre che nei prossimi anni, in presenza di campagne di comunicazione che aumentino la conoscenza e l'affermazione di tale servizio e di un idoneo quadro normativo, anche i clienti privati percepiranno il valore aggiunto insito nella consulenza indipendente a parcella, come già avvenuto nei paesi con una struttura finanziaria più evoluta.

Il vostro sistema di remunerazione è incentrato sulle success fee. Con questa impostazione, la consulenza è remunerata solo a posteriori, dopo che i risultati ottenuti si sono dimostrati superiori all'obiettivo di rendimento prefissato. I clienti vi corrispondono una parcella solo se, grazie al servizio di consulenza, ottengono al termine dell'anno un utile superiore a un obiettivo di rendimento prefissato e hanno recuperato le perdite subite nel corso degli anni precedenti

ti (sistema cd. hurdle rate con high water mark continuo).

Ci può spiegare nel dettaglio? Per quanto concerne i costi del servizio, l'approccio di Galileo Finance si basa quasi esclusivamente sulle success fees, prevedendo inoltre dei meccanismi, come l'integrale recupero delle eventuali perdite precedenti (cd. High Water Mark continuo), per evitare politiche che portino ad aumentare la volatilità a danno del cliente, rafforzando la garanzia di un allineamento di interessi con la clientela. Il cliente paga per il consiglio ricevuto solo se questo si è rivelato idoneo a creare un significativo valore aggiunto. In particolare, nel contratto base (relativo alla consulenza specializzata tramite i modelli Emip e Esc), non sono presenti commissioni fisse, ma prevediamo di essere remunerati, su base annuale, esclusivamente tramite success fees, che vengono applicate solo al di sopra di una predefinita soglia di rendimento pari al 6% annuo (cd. hurdle rate).

Su cosa state lavorando per il futuro? Ora, col nuovo governo tutti sperano che ci sarà maggiore sensibilizzazione nei confronti dell'arrivo dell'Albo dei consulenti che è ancora lettera morta. Che cosa ci può dire in materia?

Con riferimento al core business di ricerca quantitativa, la società è costantemente attiva nell'ottimizzazione dell'applicazione dei due modelli econometrici di previsione proprietari (il modello Emip che fornisce previsioni di medio periodo sui mercati azionari emergenti, e il modello Esc che fornisce indi-

cazioni di medio periodo sul segmento di mercato delle small cap europee.

Nel medio/lungo termine nello sviluppo di nuovi modelli capaci di interpretare le fasi di mercato caratterizzate da elementi di finanza comportamentale.

Dal punto di vista del marketing, la fiducia e la stima della clientela nei confronti della società è cresciuta, in quanto i portafogli dei clienti che hanno seguito il servizio di consulenza hanno visto registrare performance positive a bilancio conclusivo di questi primi anni di attività da sim.

Oltre a consolidare tali rapporti, la sim punta pertanto in futuro ad allacciare nuovi contatti e collaborazioni.

Infine, per quanto riguarda la questione dell'Albo dei consulenti, sicuramente la mancanza di chiarezza a livello normativo conduce a una eccessiva disuguaglianza in termini di regole e paletti imposte alle sim rispetto a quelle previste per gli altri soggetti (srl/persone fisiche).

Finché non verranno adeguate le regole attuali, se i risparmiatori non saranno in grado di valutare correttamente la diversa qualità dei servizi, le srl e le persone fisiche, avendo meno controlli e meno costi regolamentari, potrebbero offrire un servizio (apparentemente) simile ad un prezzo più basso. In tale scenario, un intervento del nuovo governo è senz'altro auspicabile, o quantomeno le istituzioni e le sim di consulenza dovranno fare uno sforzo comune per far percepire ai risparmiatori la diversa qualità e professionalità del servizio di consulenza reso.

“ Le sim di consulenza tenderanno a distinguersi dalle reti per la professionalità e il servizio reso ”

Rosario Rizzo,
a.d. di Galileo Finance Sim

matematico-statistici proprietari, sviluppati interamente da un team di ricercatori e analisti. Il servizio di consulenza reso è totalmente indipendente. L'indipendenza non si esaurisce con il sistema fee only, che non prevede commissioni retrocesse da terzi. L'indipendenza è un concetto più ampio che riguarda sia la professionalità e la preparazione del management, sia la predisposizione di un adeguato sistema di controlli finalizzati a escludere l'incidenza di qualsiasi tipo di conflitto d'interesse nell'erogazione del servizio. Di norma, i contratti di consulenza sottoscritti sono a tempo indeterminato, con possibilità di recesso immediato per il cliente e di recesso con preavviso per il consulente.

Come sta rispondendo il mercato a questa novità?

10

persone

Sono le risorse che lavorano nella sim romana. Rosario Rizzo è l'a.d.

1999

anno

Il gruppo è nato nel 1999 (dal 2004 srl, da inizio 2009 sim di consulenza)

4

milioni di euro

Il portafoglio medio della clientela della società Galileo Finance sim