

*STUDIO
ROCCHI
GHILARDI
NUTI*



**CONSULENZA
D'INVESTIMENTO
INDIPENDENTE**

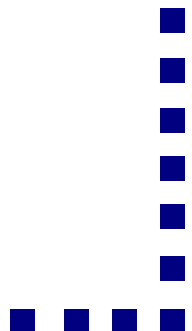
**CAPITAL
MANAGEMENT
ADVISORY
SERVICES**

*VIA PALLAVICINO, 21
20145 MILANO*

02-48.19.58.00

www.advisory.it

rocchi@advisory.it
info@advisory.it



□ FILOSOFIA

PER CHI

INDIPENDENZA

COMPETENZA

COSTI

RISULTATI

PUNTI DI FORZA

CHI SIAMO

FILOSOFIA

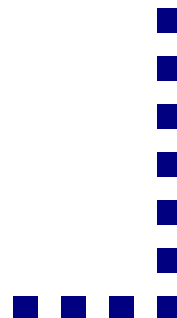
Ci sono **prodotti** semplici. Li producono in tutte le banche, dedicando più tempo alla forma che al contenuto. Se ne possono fare grandi quantità. Non importa se si assomigliano un po' tutti. A molti piacciono così. E si accontentano.



Ci sono **servizi** fatti di uomini, pieni di tanti piccoli particolari, di incastri difficili, di rapporti da costruire passo dopo passo. Insieme. Servizi che le grandi strutture non sono in grado di dare, o che cercano di fornire ma lo fanno meno bene degli uomini.

E gli **uomini**, quando lavorano bene, si vedono. Quando lavorano per Voi e per il Vostro interesse, si riconoscono subito. Ci mettono tempo, tanto tempo. Vogliono conoscerVi bene, per trovare ciò che è meglio. Meglio per Voi. Ci vuole pazienza. Loro ne hanno.

Qualcuno, questi servizi li sa apprezzare, ci si trova bene perché durano nel tempo. E per durare hanno bisogno di **qualità**. La qualità, quella vera, ha bisogno di tempo. Non è impaziente e aggressiva. Ma quando la si scopre, dura tutta una vita.



FILOSOFIA

❑ PER CHI

INDIPENDENZA

COMPETENZA

COSTI

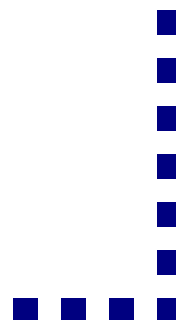
RISULTATI

PUNTI DI FORZA

CHI SIAMO

PER CHI...

- ❑ E' stanco di sentirsi parlare solo di orizzonte temporale e grado di rischio, e cerca informazioni, capacità di scelta e **competenza**.
- ❑ Non pensa più che una volta entrati nei mercati la cosa migliore sia stare fermi e non muoversi per anni.
- ❑ Crede che chiamare *Private Banking* un servizio uguale a quello di altri 10.000 clienti sia poco serio.
- ❑ E' stanco di avere a che fare con figure commerciali che cercano di vendere un prodotto, e preferisce capire i **perché** delle scelte fatte.
- ❑ Dubita che chi vende solo i prodotti della propria banca possa essere un buon consulente.
- ❑ Non vuole più pagare ogni anno il 3-4-5% sui propri investimenti.
- ❑ Vorrebbe aver saputo che i costi erano così alti, ma non glielo hanno mai detto.
- ❑ E' disposto a pagare, ma non per avere l'80% di probabilità di fare peggio del *benchmark*.
- ❑ Non vuole più delegare: preferisce **ascoltare**, **capire** e **scegliere** con il supporto di informazioni corrette e il parere di persone competenti.



FILOSOFIA

PER CHI

▣ INDIPENDENZA

COMPETENZA

COSTI

RISULTATI

PUNTI DI FORZA

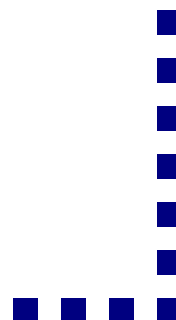
CHI SIAMO

INDIPENDENZA

- ▣ L'indipendenza è il cardine di un serio rapporto professionale, soprattutto in ambito finanziario. Siamo convinti che per offrire un servizio consulenziale di alto livello sia necessario essere totalmente **liberi** da vincoli, legami commerciali e da ogni forma di conflitto d'interesse.
- ▣ Per questo, abbiamo scelto di essere totalmente indipendenti da qualsiasi gruppo bancario o assicurativo, italiano o estero, per poter operare in totale libertà.



- ▣ Non abbiamo creato una *Sim* o una *Sgr*. Pensiamo che lasciare ai nostri clienti la libertà di tenere il denaro dove desiderano sia un passo fondamentale verso la massima **chiarezza e trasparenza** dei rapporti. In questo modo, tra l'altro, non lucrriamo sulle commissioni di negoziazione, pratica diffusa che ulteriormente erode le performance nelle forme classiche del risparmio gestito. Dall'altro lato, siamo pronti a suggerire i migliori intermediari per ridurre al minimo i costi di transazione.
- ▣ Non svolgiamo attività di *advisory* in collocamenti azionari. Avete così la certezza che i nostri consigli, le nostre analisi e il nostro **know-how** siano scevri da qualsiasi conflitto d'interesse con altri potenziali clienti.
- ▣ Un rapporto diretto e personale è la naturale conseguenza di quanto sopra detto. Lontani dalle logiche –oggi dominanti– di economie di scala e piani di sviluppo elefantiaci, miriamo a creare e mantenere vivo nel tempo un **rapporto diretto** e confidenziale con un numero limitato di clienti.



FILOSOFIA

PER CHI

INDIPENDENZA

▣ **COMPETENZA**

COSTI

RISULTATI

PUNTI DI FORZA

CHI SIAMO

COMPETENZA

- ▣ E' comodo sostenere che assunti orizzonte temporale e grado di rischio, il grosso del lavoro sia fatto; che le decisioni iniziali sono le uniche importanti; che le mutate condizioni economiche non contano perché l'investimento va valutato solo nel lungo termine. Comodo, perché consente a reti di venditori poco preparati di far fronte alle legittime richieste informative dei clienti. Deresponsabilizzante, perché permette di attribuire ai mercati e alla cattiva sorte i risultati negativi che si protraggono nel tempo: ma poco, molto poco veritiero e professionale.



- ▣ E' comodo anche vendere come esclusivi dei servizi in realtà gestiti secondo logiche di scala, appiattendolo sia la qualità del servizio in sé, sia – inevitabilmente- i risultati.
- ▣ E' comodo infine delegare la gestione dei rapporti personali a funzionari commerciali, che non si trovano ad avere né le competenze né spesso la capacità per indirizzare le scelte dei clienti.
- ▣ Noi siamo focalizzati sull'**analisi** dei mercati, dei trend macro e microeconomici, sull'analisi dei fondamentali delle aziende, sulla **valutazione** delle prospettive valutarie. Non vi daremo risposte di comodo, ma solide basi di scelta per decisioni consapevoli.
- ▣ Siamo e cerchiamo **investitori**, non traders. E l'investitore intelligente non cerca di prevedere il futuro, né modifica con troppa frequenza la composizione del proprio portafoglio: lo riempie invece di titoli di alta qualità. Come ha detto **Warren Buffett**, uno dei più grandi investitori della storia, *"...se ti piace saltare dentro e fuori dal mercato, vorrei essere il tuo broker, sicuramente non il tuo socio..."*.



FILOSOFIA

PER CHI

INDIPENDENZA

COMPETENZA

❑ COSTI

RISULTATI

PUNTI DI FORZA

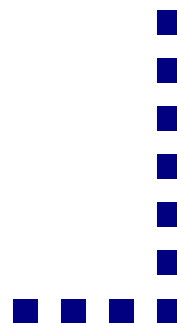
CHI SIAMO

COSTI

- ❑ I costi dei classici prodotti di risparmio gestito (fondi comuni, gestioni in fondi) hanno raggiunto livelli incompatibili sia con i rendimenti attesi dai mercati, sia con la qualità del servizio offerto.
- ❑ Dopo il boom degli anni '90, è molto probabile che il rendimento medio dei mercati si collocherà a livelli modesti per un arco temporale abbastanza lungo. Ciò non costituisce un evento drammatico, bensì il rientro dei valori all'interno di parametri logici e di un percorso di crescita che ha caratterizzato i mercati stessi per decenni. Caricare fondi e gestioni di costi complessivi che arrivano al 3-4-5% è la via più semplice per far guadagnare le società di gestione, ma un pessimo modo per gestire il denaro dei clienti.



- ❑ Soprattutto perché i prodotti di cui sopra sono in massima parte indicizzati, ovvero seguono alla virgola la composizione degli indici che prendono a riferimento. Come dire: pago un prezzo molto elevato per un investimento che potrei farmi da solo, che non effettua alcuna selezione qualitativa (acquista solo i titoli di aziende di grande dimensione), con il risultato che 7/8 volte su 10 si ottengono risultati peggiori del *benchmark*. Senza dimenticare che probabilmente nessuno vi ha mai detto in modo chiaro ed esaustivo quanti e quali costi state pagando...
- ❑ Invece di tutto ciò, offriamo un rapporto improntato alla massima **trasparenza**. Pagherete solo il *fee* della nostra **consulenza**, senza altri costi nascosti. Senza commissioni d'ingresso o di uscita, senza vincolo alcuno.
- ❑ E quel che pagherete, sarà per un servizio realmente personalizzato, continuativo nel tempo, con un forte contenuto di analisi e valutazione, studiato su misura per ciascuno dei nostri clienti. Perché noi puntiamo sulla **qualità**, non sulla quantità.



FILOSOFIA

PER CHI

INDIPENDENZA

COMPETENZA

COSTI

❑ **RISULTATI**

PUNTI DI FORZA

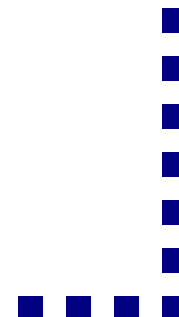
CHI SIAMO

RISULTATI

- ❑ E' ampiamente dimostrato dalla letteratura del settore che il risparmio gestito tradizionale ottiene risultati peggiori dei mercati con cui si confronta nel 75% circa dei casi. Molto peggio per il comparto obbligazionario, in cui la percentuale si colloca quasi al 90%.
- ❑ Questo significa che investire in prodotti quali fondi o gestioni in fondi, comporta nel tempo la quasi totale certezza di ottenere risultati più bassi del mercato. Siccome oggi il mercato è replicabile con estrema semplicità utilizzando strumenti quali gli ETF (*exchange traded funds*), la conclusione è che il risparmio gestito distrugge valore anziché crearlo.



- ❑ Al contrario dell'indicizzazione, l'utilizzo della **logica** unita ad una **rigorosa analisi** dei dati economici e finanziari permette, oggi come in passato, di ottenere risultati significativi.
- ❑ Ciò senza interpretazioni grafiche o tentativi di prevedere il futuro, ma semplicemente focalizzando l'attenzione alla ricerca di **opportunità** d'investimento a prezzi attraenti.
- ❑ Valutando due appartamenti allo stesso piano dello stesso palazzo, di cui uno grande il doppio dell'altro, nessuno acquisterebbe per investimento quello con il costo al metro quadro più elevato. Un fondo invece acquista titoli (appartamenti) anche sopravvalutati se di aziende di grandi dimensioni, perché facenti parte di un indice da replicare pedissequamente e senza fatica.
- ❑ Questo, noi non lo suggeriremo. Mai.
- ❑ I nostri report informativi periodici riportano le performance di un portafoglio azionario tipo rispetto al mercato, che presenta risultati ampiamente superiori alla media.



FILOSOFIA

PER CHI

INDIPENDENZA

COMPETENZA

COSTI

RISULTATI

- ❑ **PUNTI DI FORZA**

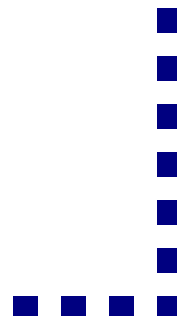
CHI SIAMO

PUNTI DI FORZA

- ❑ Rapporto realmente **personalizzato** e consulenza su misura per le esigenze dei clienti.
- ❑ Filosofia operativa basata non su interpretazioni grafiche o previsione del futuro, ma su una continua ricerca di opportunità d'investimento attraenti.
- ❑ **Indipendenza** totale nella scelta degli strumenti d'investimento, nell'utilizzo delle fonti e delle elaborazioni di mercato, nell'identificazione degli intermediari, nella costruzione dei portafogli personali.



- ❑ **Costi inferiori** a quelli del risparmio gestito tradizionale.
- ❑ Servizio di livello superiore.
- ❑ Track record **eccellente** di risultati prodotto dalla logica di selezione e investimento adottata.
- ❑ Totale **trasparenza** del rapporto.
- ❑ **Rapporto diretto** con un responsabile delle scelte strategiche, senza inutili e poco proficue intermediazioni commerciali.



FILOSOFIA

PER CHI

INDIPENDENZA

COMPETENZA

COSTI

RISULTATI

PUNTI DI FORZA

▣ CHI SIAMO

CHI SIAMO

I consulenti dello Studio hanno in comune una pluriennale esperienza nel campo finanziario, nonché competenze specifiche nell'analisi dei mercati azionari, obbligazionari e valutari.

Mossi dal comune intento di liberarsi dai limiti delle strutture tradizionali, hanno deciso di fondare il rapporto con i propri clienti su basi di indipendenza, trasparenza e competenza, secondo modalità totalmente svincolate da qualunque realtà del sistema bancario o assicurativo, nazionale o internazionale.

Gabriele Rocchi

Esperienza decennale in ambito finanziario, sia in attività analitico/aziendale (direzione finanziaria, analisi di bilancio), sia nel settore del risparmio gestito (Zurich Investments, Fineco The New Bank).

Laureato in Economia Aziendale presso l'Università L. Bocconi.

Fabrizio Ghilardi

Ad una esperienza nel project financing hanno fatto seguito vari anni di attività nel settore del risparmio gestito (Zurich Investments, Fineco The New Bank).

Ha collaborato con il Sindacato Italiano Risparmiatori.

Laureato in Economia Aziendale presso l'Università L. Bocconi.

Massimiliano Barbiani

Esperienza decennale in ambito finanziario nel settore del risparmio gestito (Zurich Investments), sia sotto il profilo manageriale sia nella relazione diretta con la clientela.

Alessandro Nuti

Oltre 15 anni di esperienza nel settore finanziario, prima come broker assicurativo e poi come operatore di sala cambi. Prima di iniziare l'attività di consulente indipendente ha inoltre lavorato nel settore del risparmio gestito (Zurich Investments, Fineco The New Bank).

