

FINALMENTE UN LIBRO CONTRO I FURBETTI DELLA FINANZA. SCRITTO DAI NOSTRI ESPERTI

Ma "Vaffanbanka"

L'estratto conto vi fa piangere? Il mutuo vi strozza? Le azioni vi fanno sudare freddo? Se cercate qualche dritta, Marco Fratini e Lorenzo Marconi fanno al caso vostro



SCASSINANO (MA SOLO PER SCHERZO) UN CAVEAU
 Bergamo. Marco Fratini, 42 anni (sulla sinistra), e Lorenzo Marconi, 47, fingono di scassinare un caveau. Il giornalista economico e l'analista finanziario dal 2002 tengono su «Oggi» la rubrica «Le buone azioni». Ora sbarcano in libreria con «Vaffanbanka». (Foto A. Rotoletti/Grazia Neri. Si ringrazia Dario La Ferla per Cvb-Corpo Vigilanza Città di Bergamo).

E Bergamo, settembre
 sce il 10 settembre il libro
 Vaffanbanka!, prima (e
 speriamo non ultima) fa-
 tica letteraria dei «nostri»
 Marco Fratini e Lorenzo Marconi.
 Per chi non segue la loro rubrica Le
 buone azioni (la trovate a pagina
 131) è l'occasione per scoprire un
 mondo. Quello dell'investimento
 consapevole. Perché non si può pre-
 tendere di avere alti rendimenti sen-

za essere disposti a rischiare. Come
 pure non si può pretendere di avere
 rendimenti garantiti a due cifre (e
 più) in pochi mesi. Chi, invece, se-
 gue la rubrica su Oggi sa già che
 Marco e Lorenzo sanno spiegare con
 parole semplici i più complessi mec-
 canismi dell'alta (e bassa) finanza. E
 non può davvero perdersi il libro, un
 autentico «manuale di autodifesa
 economica e finanziaria». Perché,
 pensateci, passiamo ore in un nego-

zio qualsiasi a cercare la migliore
 offerta (magari per risparmiare
 qualche centesimo) e poi ci «fiondia-
 mo» in Borsa a comprare il primo
 titolo (magari sconosciuto) che ci
 consigliano. Abbiamo registrato un
 dialogo tra i due autori mentre par-
 lano del libro. Ve lo proponiamo qui
 di seguito: siamo quasi certi che, fi-
 nito di leggerlo, vi verrà voglia di
 correre in libreria. Buona lettura. E
 buoni investimenti. R.B.

Marco. «Scusa, Lorenzo, ma il
 nostro primo libro dovevamo
 proprio intitolarlo Vaffanbanka!,
 così su due piedi?».

Lorenzo. «È quello che istintiva-
 mente pensiamo tutti quando
 leggiamo un estratto conto e non
 ci ritroviamo con le cifre finali o
 con le commissioni. Dopo una
 prima reazione emotiva, poi si
 innesca quella razionale e cer-
 chiamo di capire cosa sta acca-»

Poltroncine montascale

Numero 1 al mondo



Alire sereni

mplice e sicura. Potrai
 lire facilmente le tue
 ale senza fatica e in pie-
 autonomia. Un salto
 qualità del tuo vivere.

oluzioni su misura
 acile da installare e da usare
 sita e preventivo gratuiti
 ossibilità di contributi
 ossibilità di sgravi fiscali
 A al 4%
 posto accessibile e rateizzabile

Finanziamento
 a Tasso ZERO*

Numero Verde
800-429166

Chiamata subito, è gratis.

eteco

migliora la vita.
 /montascaleitalia.it



ThyssenKrupp

→dendo e quindi ci informiamo. Questo libro è utile perché prova a spiegare alla gente materie complesse nel modo più facile e divertente possibile».

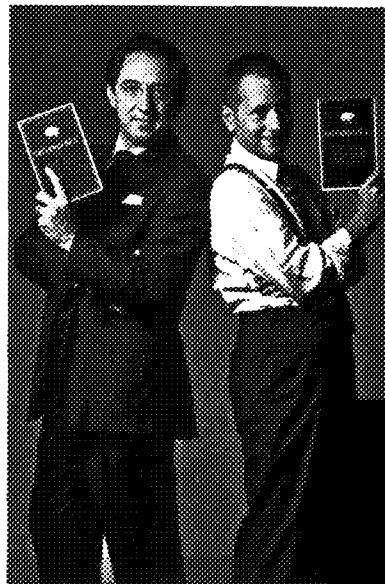
IRONIA E SEMPLICITÀ

Marco. «E indipendente. Un giorno è squillato il telefono, ricordi? In poche parole ci hanno detto che eravamo gli unici sulla piazza che avrebbero avuto il coraggio e la sincerità di scrivere una cosa così usando l'ironia, senza tenere il cappello in mano e senza far cadere le cose dall'alto. Alla faccia di chi ha fatto diventare il mondo del risparmio e dell'economia una cosa inavvicinabile e triste, come l'immagine di quel saldatore che da anni riciclano nei telegiornali quando si parla di recessione: ormai avrà saldato più ferro di quello che c'è sul ponte di Brooklyn».

Lorenzo. «Però, chiariamo: non è un libro contro le banche, è un manuale di autodifesa da tenere a portata di mano per interpretare le verità nascoste che governano i mercati finanziari, investire in modo consapevole, capire che cosa c'è dentro un fondo e scegliere un mutuo senza ritrovarsi con un cappio al collo a vita. È un libro facile che in sei capitoli (più un glossario di 300 voci, una quindicina di pagine di test e un'antologia di errori-orreri, *Mai dire finanza*, in cui tutti possiamo riconoscerci) cerca di portare un contributo al cambiamento del rapporto tra banche e clienti, dove le prime non conoscono i secondi e i secondi non conoscono le prime e nemmeno se stessi».

Marco. «Almeno troveranno qualche risposta a quello che nessuno ha mai spiegato loro, se non il giorno dopo, quando ormai la frittata è fatta e le tasche sono state svuotate dalle "mani forti". Con noi, magari, qualche uovo si salva: azioni, obbligazioni, mutui, prestiti e conti correnti sono cose che, anche se non le conosci, non le puoi evitare. Ma, se le conosci, non ti fregano».

Lorenzo. «Va anche detto che è un libro per tutti. Sarebbe bello che anche le "mani forti" si facessero una risata e riflettessero



SONO IN LIBRERIA DAL 10 SETTEMBRE

Marco e Fratini, gli «07 della finanza», brandiscono come pasticcini due copie di «Vaffancanza» (Rizzoli, 16 euro). «Non è contro le banche», precisa Marco, «ma un'autodifesa per tutti i risparmiatori», ironico e indipendente», aggiunge Fratini.

cinto del parco buoi».

Lorenzo. «Già con la nostra rubrica su *Oggi* riceviamo molte lettere di persone che ci raccontano le storie più incredibili. Ma c'è anche tanta gente prepa-

ro. Però l'obiettivo resta la gente, quella che vuole capire e a cui non tutti danno risposte. Un libro così diventa pericoloso se i clienti lo leggono prima dei bancari e scoprono le armi

rata che, nonostante tutto, fatica a reagire al meccanismo. Nel libro abbiamo voluto dedicare una sezione ai nostri lettori: abbiamo raccolto alcune delle loro lettere e scritto le nostre rispo-

● "Perché restare cliente di chi ti ha fregato?"

del nemico ma, se lo leggono insieme, è un bene: non si parlerà più tra sordi. Se i clienti fossero più attenti e informati raggiungerebbero risultati migliori. Una volta erano diffidenti e facevano Bot, oggi pensano di sapere, fanno i professori, abbassano la guardia e si fanno "infocchiare" e poi non hanno la capacità di distinguere tra consulenti bravi e quelli fasulli: questo è il vero qualunquismo! Senza contare che poi restano clienti delle banche che li hanno fregati. A proposito, quando esce questo libro?».

Marco. «Oggi: che si affrettino a comprarlo prima che qualcuno, ai "piani alti", lo blocchi. Il secondo rischio di andarlo a scrivere per i risparmiatori dell'Isola di Pasqua. No, non è un libro contro le banche, ma sicuramente è contro la volontà di chi vuole che il risparmiatore resti ignorante perché, se imparasse a scegliere, farebbe il contrario di quello che vogliono loro e salterebbe il re-

ste. Ecco perché il nostro è un libro realista: ci siamo divertiti a scriverlo e

molti si divertiranno a leggerlo. Precisiamo però che i lettori non troveranno la ricetta per diventare ricchi in tre sedute. Non siamo santoni né guru: è vergognosamente immorale predicare facili guadagni alla gente».

CHI INVESTE PERDE?

Marco. «Anche perché la stragrande maggioranza dei risparmiatori quando investe, perde».

Lorenzo. «Non sempre. E comunque spesso la gente non guadagna perché è vittima della sindrome dell'insoddisfazione permanente. Non si accontenta mai di quello che ha. Questo meccanismo lo spieghiamo bene nel libro. Così come spieghiamo i trucchi sui mutui, le follie dei prezzi del petrolio e la perversione di certi prodotti finanziari».

Marco. «Sperando che qualcuno finalmente capisca che la Borsa è come la vita: se ci si prova con pazienza non è detto che siano sempre e solo fregature». ✽

58 OGGI