



ANTICIPAZIONI DOPO VAFFANBANKA! ARRIVA VAFFANKRISI!

La ripresa vien mangiando

Trucchi, idee, consigli e calambour per uscire dal tunnel della recessione. Con il contributo (e il cambiamento) di tutti

Come si esce dalla crisi? «Bella domanda», cominciano a rispondere Marco Fratini e Lorenzo Marconi, due giornalisti che dialogano con i lettori per 336 pagine prima di esaurire i dubbi e i quesiti dei risparmiatori alle prese con la recessione globale. Sono le pagine di un libro, Vaffankrisi!, edito da Rizzoli, in libreria dal 2 settembre, destinato a replicare il successo ottenuto dal primo, dissacrante, lavoro dei due autori, Vaffanbanka!, uscito esattamente un anno fa. Il Mondo ne anticipa una piccola parte.

Come si esce dalla crisi? Bella domanda. Allora ve ne facciamo subito un'altra a bruciapelo (anche a bruciaPil, volendo): quand'è che ci siamo entrati? Diciamo, a occhio, almeno un anno prima di quando l'abbia detto la televisione, in anticipo di almeno sei mesi rispetto ai commenti più illuminati di qualche opinionista e, comunque, per motivi lontanissimi dal fallimento a orologeria di questa cavolo di Lehman Brothers. Ci rendiamo conto: la risposta è un po' ba-

starda. Però, in questi tempi in cui è bene guardarsi nelle palle degli occhi, serve sincerità. Il fatto che abbiate scoperto in ritardo che il mondo vi tradiva, non è casuale: semplicemente, prima non dovevate saperlo. Dovevate continuare ad accendere mutui a tassi altissimi per case costosissime, prestiti a tassi da urlo per auto di grido, e qualunque cosa vi venisse in mente di superfluo, purché a rate. (...)

Un giorno abbiamo sbirciato tra i vecchi volumi di una biblioteca e abbiamo trovato un fumetto che andava forte tra gli adolescenti metropolitani degli anni Settanta: Alan Ford. Bene, c'era un tipo squinternato chiamato Grunf, il «tetesco di Cermania», che sfoggiava una maglietta profetica: «Chi vale vola, chi non vale, chi non vola è un vile».

Un discreto claim, volendo, per il promo del concetto di valore dell'ultimo decennio, passato attraverso Roe, Roi, Mol, Cash flow, Earning per share... Alla fine di quel decennio, avete presente a quanti amministratori delegati e presidenti con il brevetto da aviatore e paracadutista avete affidato i vostri risparmi? Considerate che questi signori avevano una dote particolare: ormai



sapevano volare così in alto da vedere cose nascoste ai più. E a noi. (Glissiamo, poi, sul fatto che spesso ce l'abbiano fatta anche sulla testa.) Hanno, più o meno tutti, mantenuto il loro brevetto. E la maglia (sotto la quale nascondevano, loro sì, un bel paracadute). (...)

Valori, non valutazioni. Non si scappa: si parte da qui. Dal più grande malinteso della nostra storia, per il quale la crisi è frutto di un delirio matematico. Errore: questa crisi è frutto di un delirio umanissimo. Dire il contrario sarebbe come prendersela con la calcolatrice se avete meno soldi sul conto. Imparate, invece, a prendervela con chi è effettivamente alla radice

DIETRO LE PAROLE: NOMI E DATE DI NASCITA CHE CONTANO

Apple (Cupertino, 1976)

Letteralmente mela.

Tecnologicamente computer e altri gingilli. Rende? Diciamo che alla fine del 2008, l'anno peggiore della storia finanziaria, milioni di umani mangiavano pane e caciotta, ma erano felici di possedere un iPhone. Perciò rende.

Bank of America (1928)

È la più grande banca commerciale del mondo o giù di lì. Pochi sanno che il suo nome, in origine, era Bank of Italy e a fondarla fu Amadeo Giannini, un

oriundo che aveva il pallino degli affari e che cominciò a farli in grande stile prestando denaro ai connazionali emigrati a San Francisco e messi in ginocchio dal terremoto del 1906. Storicamente, fu questa banca a finanziare i primi sogni in celluloidi di Walt Disney e Charlie Chaplin. Anni dopo finanzia qualche sogno di troppo anche a Calisto Tanzi. Poi, nel 2008, ha rilevato Merrill Lynch. Sempre dopo un «terremoto».

Bnp Paribas (1825)

Gruppo

bancario d'oltralpe riuscito nell'impresa di acquisire l'ambitissima Banca Nazionale del Lavoro (Bnl) con un'operazione senza precedenti: il cambio di consonante.

Cohen Abby (1952) Manager ed ex capo delle strategie di Goldman Sachs. Origini ebraiche, ascoltata come una sacerdotessa e riverita come una delle donne più potenti d'America, aveva un'ossessione: il Toro. Per anni ha previsto solo mercati al Viagra, cioè permanentemente al rialzo. Molti le

augurano, non certo per la sua avvenenza, una corrida in un'arena senza porte: solo lei e il toro.

Exxon (1882) Cioè la Esso. Nata come Standard Oil, apparteneva in origine al trust della famiglia Rockefeller. Poi, a quanto pare, sarebbe passata ai Rockerduck.

Fuld, Richard Severin (1946)

Banchiere padre padrone di Lehman Brothers per decenni. Avido, spregiudicato, brutale, arrogante: è l'orco della crisi. Da giovane prese a cazzotti il suo capitano e fu

DIRE

Quello che vi dice il cuore, può fare bene anche alla testa (e al portafoglio).

FARE

Il contrario di quanto vi propongono può essere una buona idea.

BACIARE

Chi vi porta il caffè a letto, o vi vuole bene: è anche grazie a questo che le crisi finiscono.

LETTERA

«C» come crisi. Mettete 1 euro nel bussolotto per ogni volta che la sentirete nominare ancora e diventerete ricchi. Rifiutatela, combattetela e, forse, lo diventerete anche di più.

TESTAMENTO

Jay McInerney, scrittore americano, ha detto che «non c'è più nessuno che voglia cambiare il mondo, ma solo possederlo». Dovrà ricredersi, prima o poi.



Lorenzo Marconi e Marco Fratini. A fianco, i licenziamenti alla Lehman Brothers a New York e alcuni consigli dal libro «Vaffankrisi!» (sopra, la copertina)

del male(ssere) dei nostri giorni.

Nel 2007 (ultimo dato reale conosciuto, visto che poi hanno fatto riscrivere i bilanci a Silvan) i 50 top manager delle principali società quotate italiane incassarono bonus per 300 milioni di euro, ai quali andavano anche sommati i dividendi. È successo così che in Italia, dal 1998 al 2008, il rapporto tra lo stipendio di un amministratore delegato e di un neo laureato è passato da 1 a 23 a 1 a 150. Ma, scusate, qual è l'uomo che può valere 150 volte più di un altro?

Considerate che:

- un sistema di questo tipo produce tra i dipendenti senso di ingiustizia e frustrazione che (è provato) riducono anche la capa-

rità di acquisto (non tirate in ballo Marx, sono cose che si insegnano in atenei liberali e conservatori come Harvard e Princeton, presso master costosi che, evidentemente, assegnano solo un diritto ad appendere un diploma su un muro);

- statisticamente, in questi ultimi anni, il valore aggiunto distribuito ai dipendenti è stato in media del 35%, contro il 50% della fine degli anni '90;

- contemporaneamente il valore distribuito agli azionisti (sempre famelici) è cresciuto dal 12 al 18%;

- la spesa in ricerca e sviluppo delle aziende, ingredienti necessari per assicurare la competitività e la sostenibilità, è scesa (tra

il 2004 e il 2007) di un 10-15% (erodendo basi che, anche prima, non erano proprio il massimo).

Che cosa significa? Significa che la faticata, cosiddetta creazione di valore con cui i manager belli e bravi (con il capello brizzolato, la erre moscia e l'occhialino fighettino calato sul nasino) ce l'hanno menata per anni, passa in verità attraverso la più grande distruzione di valori della storia.

Le regole. La prima, di azione e di riconquista del rispetto, riguarda la distribuzione del valore. L'obiettivo resta quello di massimizzare i profitti, certo, ma all'interno di limiti (moralì e matematici) che permettano di ricompensare i soggetti che concorrono alla loro creazione: stiamo parlando dei proprietari dell'azienda, ma anche dei dipendenti, dei finanziatori, dello Stato, dei fornitori, dei clienti, dell'ambiente e anche delle generazioni future. (...)

La seconda regola è l'applicazione dei valori. Occhio, signori: deve essere genuina, perché non siamo più così beatamente ignoranti e, se ci prendete per i fondelli, ce ne accorgiamo. I valori non sono quelli che avete matematicamente preteso dai vostri ingegneri finanziari: piuttosto dovrete recuperare con la memoria i vecchi consigli della vostra saggia nonna (...). Una bella regola, nell'anno primo d.L. (dopo Lehman), può essere che, ovunque si andrà, d'ora poi bisognerà impegnarsi ad andarci insieme. Ognuno con le proprie responsabilità, nel rispetto dell'autorevolezza crescente del ruolo, del ceto, dello stipendio, dell'auto, della barca da venti metri, della villa a Miami. Ma senza fregarsene di quelli che rischiano di restare indietro.

Marco Fratini e Lorenzo Marconi

allontanato dall'Aeronautica americana: anche stavolta le ha date, ma non le ha ancora prese. Colleziona case come fossero francobolli e viaggia più blindato di uno sceicco: se i latinos lo prendono (è la categoria più colpita da subprime e affini) farà sicuramente la fine di un Gronchi rosa. Senza denti, però.

Gates, Bill (Seattle, 1955)

Nababbo tra i più geniali del mondo, ha fondato la Microsoft, litiga spesso con l'Antitrust che lo multa

portandogli via un po' di noccioline, poi si è dato alla filantropia la cui espressione più alta è quella di cambiarsi, all'incirca ogni due anni, il sistema operativo: lo fa, infatti, solo ed esclusivamente per il nostro bene.

Greenspan, Alan (1926)

Banchiere centrale perenne: ha guidato, infatti, la Federal Reserve dal 1987 (nominato da Reagan) al 2006 (spedito a casa da Bush). Di origini ungheresi, è stato osannato come l'oracolo capace di traghettare la finanza americana attraverso la

crisi del 1987 e l'attacco alle Torri Gemelle. La storia lo inchioda, però, tra i principali colpevoli della «Grande Implosione»: ha fatto decollare la bolla immobiliare alimentata da tassi bassi, mutui facili e poche regole. Ha convinto milioni di americani a indebitarsi con il variabile e ha sostenuto per anni il boom dei derivati (con lui sono passati da un valore di 100 mila miliardi a uno di 500 mila). Con quell'aria da vecchio quattrocchi ci ha fregato alla grande.

JP Morgan Chase (1799)

Multinazionale finanziaria americana con origini lontane (1799). Molto più recentemente protagonista (2008) dell'acquisizione di Bear Stearns, pioniera delle banche vittime dei subprime. JP Morgan è famoso per aver detto: «Non voglio un avvocato che mi dica che cosa non fare, ma pagarme uno che mi dica come fare quello che voglio». Con un paio di secoli di ritardo, ma l'hanno seguito alla lettera.