

LIBRI

ANTEPRIMA

LA FINANZA PER TUTTI SENZA PELI SULLA LINGUA



Lorenzo Marconi

MARCONI È UN CONSULENTE PER LA GESTIONE DI PATRIMONI FAMILIARI E ISTITUZIONALI. COLLABORA ANCHE CON INVESTIRE, FRATINI, GIORNALISTA, E CAPOREDATTORE ECONOMIA DELLA "7". I DUE AUTORI DI VAFFANBANKA! SONO COLLAUDATI DAL SUCCESSO DELLA LORO RUBRICA DI BORSA "LE BUONE AZIONI" SUL SETTIMANALE OGGI

Marco Frattini



Borsa e bond, banche e consulenti. In tema di risparmio & investimenti esce in libreria (Rizzoli) un manuale indipendente che fa diventare comprensibili le cose da sapere. E che sbugiarda senza pietà chi approfitta dei clienti. Ecco una gustosa anticipazione

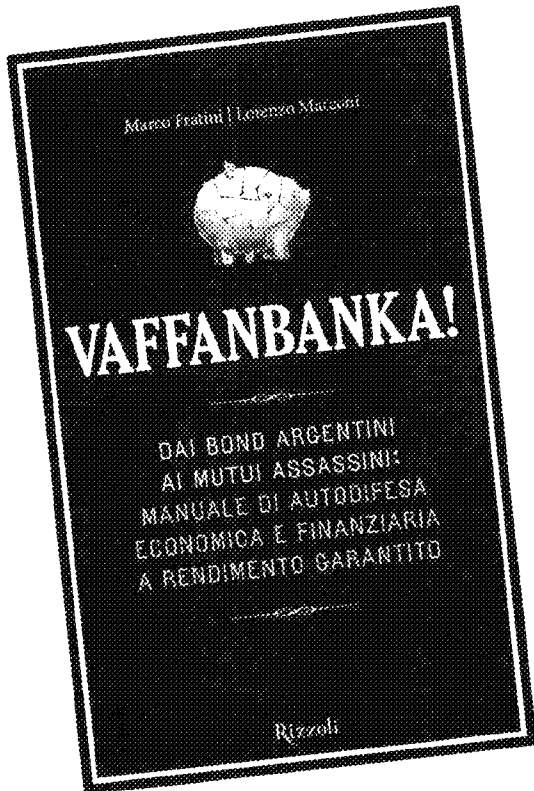
■ di Marco Frattini
e Lorenzo Marconi

Questo libro è stato scritto da due puffi che credono nell'indipendenza dell'informazione declinata in maniera nazionalpopolare nell'accezione meno negativa del termine. Il nostro obiettivo è stato quello di spiegare alcuni temi dell'economia e della finanza in maniera chiara come lo farebbe Mike Bongiorno, cercando di mantenere alto (con umiltà e senza spocchia) il livello dei contenuti. Vorremmo far capire al nostro pubblico quello che da anni ci segue fedelmente (trovate a pagina 26 una della tante mail che riceviamo) che si può parlare di finanza e di economia in maniera comprensibile anche se ci rendiamo conto che non è facile. Il primo errore degli analisti e degli pseudo esperti è di dare tutto troppo per scontato, di usare un linguaggio troppo autoreferenziale (anche voluto) pieno di messaggi da decifrare, con un uso spasmodico dell'inglese, non sempre perchè fa figo ma perchè come per il calcio, la finanza è anglosassone per definizione.

Però ora grazie a Capello che allena l'inghilterra anche noi italiani possiamo cercare di scrivere di finanza con la lingua di Dante. Dalla parte opposta ci sono i giornalisti che cercano di tradurre tutto ma proprio tutto anche quello che non si deve o non si può tradurre in un linguaggio che sia comprensibile anche alla zia Maria o ad una velina. Purtroppo poi si esagera, perchè il dottore vi tradurrà magari neoplasia, ma lo sternocleidomastoideo o una supposta restano tali.

Provate a immaginarvi il dottore che traduce supposta con parole sue, speriamo abbia studiato ad Oxford, perchè se è ciociaro...

Sui contenuti l'obiettivo principale è



La copertina del libro, in uscita il 10 settembre al prezzo di 16 euro.

settembre 2008 ■ Investire 079

LIBRI

ANTEPRIMA

quello di fare education (qui ci stava l'inglese), sfatare un pò di luoghi comuni seminati ad arte, cercando anche di sbugiardare un pò di comportamenti delle banche o più in generale degli intermediari che vogliamo che il cliente resti ignorante per fatterlo meglio. Con questo vogliamo anche mettere il risparmiatore

atavica pigrizia che ci attanaglia, che si trasforma in paura di chiedere perchè siamo ignoranti e non capiamo. Tutto ciò si traduce in triste passività quando ci rivolgiamo ad uno sportello non solo bancario! Sì, perchè ci sono anche le assicurazioni e, udite udite, le Poste. Proprio quel luogo triste e malsano dove tutti sono in-

trasferisce ad altri. In molte banche è lo stesso, non abbiate paura. Molti private banker hanno il vestito sartoriale e il fazzolettino bianco nel taschino, ma per fargli fare la "O" bisogna tenergli fermo il bicchiere. Se la gente sapesse veramente tutto terrebbe i soldi sotto il letto. Noi non vogliamo fare terrorismo e nemmeno parlare di malafinanzità; solo cercare di educare, senza matita blu e rossa, con un linguaggio semplice, anche ironico e divertente (un pò Report e un pò Zelig) ma mai volutamente canzonatorio, perchè ai soldi pochi o tanti che siano bisogna portare il massimo del rispetto. I soldi non sono la merda del diavolo ma sono energia e per molti il frutto di duro lavoro.

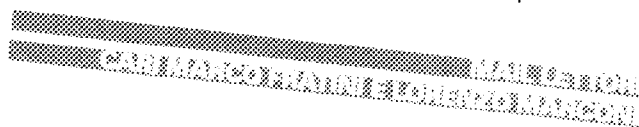
“ Così come l'incapacità di leggere la stampa era la sventura dei secoli passati, nel nostro tempo la sventura consiste nell'analfabetismo economico”

Ezra Loomis Pound

di fronte alle proprie responsabilità cercando di guidarlo nel magico mondo del perchè dei suoi errori, senza per questo volergli fornire un alibi, ma con l'obiettivo di creare la domanda a cui fornire le risposte. Lasciando da parte gli utopici ideali, non cambieremo il sistema, e i clienti rimarranno parco buoi perchè questo è scritto da centinaia d'anni nei sacri testi. Però ci piace pensare che molti rifletteranno, alcuni ci proveranno, altri capiranno e agiranno di conseguenza. Ci piace pensare che qualcuno sorriderà leggendoci, ma che molti si riconosceranno in quello che scriviamo. Mi piace pensare così come avviene con la pagina di *Oggi* ritagliata all'uopo, che il nostro lettore, brandendo il libro a mo' di clava, si presenti dal proprio venditore di pentole in doppiopetto e fazzolettino formato banca e provi ad argomentare dove si è sentito fregato, provando magari ad impostare un nuovo dialogo frutto di maggiore consapevolezza. Ecco, il sogno è di dare al lettore maggiore informazione, pulita, scevra da condizionamenti di parte, libera, indipendente, autorevole, che faccia aumentare la propria consapevolezza nei confronti di quello che dobbiamo fare con la "nostra finanza quotidiana" rispetto alla solita

cazzati per la fila; quel luogo dove a malapena sapevano inviare una raccomandata a destinazione... Ma vi rendete conto? Le Poste vendono prodotti finanziari, mutui, leasing, ecc ecc. E il nostro ignaro investitore (mii... che parola grossa) entra in questi posti e, se sa poco o nulla, trova un/una pazzo/a che ha fatto un corso per corrispondenza che crede di sapere qualcosa che non sa e lo

Che altro dire? Che i nostri lettori ideali (si dice target?) sono i risparmiatori, anche quelli con tanti soldi, che non capiscono un cacchio come quelli che i soldi non li hanno, ma fanno finta di capire proprio perchè li hanno; i promotori finanziari, i private banker, i bancari, anche per fare cappa e spada, libro contro libro (tanti bancari ci leggono su *Oggi*, e ci scrivono, perchè dall'alto arrivano notizie avariate dai budget) e qualche amico che tenterà di alzare il livello delle vendite, chiedendo nelle librerie se hanno il libro dei puffi... ■



SIAMO UNA COPPIA QUARANTACINQUENNE CHE VIVE A BARDONECCHIA, LOCALITÀ TURISTICA IN PROVINCIA DI TORINO (IO MI CHIAMO GUIGUET DANIELA E MIO MARITO BLANC FULVIO), SEGUIAMO LA VOSTRA RUBRICA DA UN PAIO DI ANNI. LA COSA PIÙ APPREZZATA SONO I CONSIGLI RELATIVI ALLA PRUDENZA CHE SI DEVE AVERE SUI MERCATI E CHE DEVE AVERE SOPRATTUTTO LA GENTE COMUNE, LA QUALE NEL MONDO BORSISTICO RISCHIA PIÙ DI TUTTI DI FARSI "PIZZICARE" E CONDIZIONARE DALLA DISINFORMAZIONE CHE ORMAI DILAGA IN TUTTI I CAMPI. PENSIAMO CHE, COME NOI, SIANO TANTE LE PERSONE CHE VI SEGUONO IN SILENZIO. VI SALUTIAMO E VI AUGURIAMO BUONE FESTE E UN SERENO 2008.

DANIELA E FULVIO

Da sapere

■ Imprenditore

Principalmente, può essere di tre tipi.

1 E' CHI RISCHIA IN PROPRIO AVENDO IL PROFITTO COME SCOPO. TENDENZIALMENTE, E UNO/A CHE HA UNA BUONA IDEA, SI FA UN MAZZO TANTO PER REALIZZARLA E RIESCE AD AVERE CREDITO CON LA PROPRIA BANCA METTENDO A GARANZIA ANCHE LA DENTIERA DEL NONNO. ALLA FINE OTTERRA UN DISCRETO GUADAGNO PAGANDO UN FOTTIO DI TASSE. IN FONDO, E UN EROE DI ALTRITEMPI. ONESTO, IDEALISTA E ROMANTICO.

2 IMPRENDITORE E' ANCHE CHI, DOPO AVER AVUTO LA BELLISSIMA IDEA DI NON FARE UNA SEGA PER QUARANT'ANNI (BUONA PARTE IMPEGNATI COMPRANDO FERRARI), DECIDE DI AVERE UNA MEZZA IDEA E, INVECE DI METTERE A GARANZIA LA DENTIERA DEL NONNO, GLI RILEVA L'AZIENDA. NEGLI ANNI BUONI INCASSA DIVIDENDI E GODE COME UN RICCIO, NEGLI ANNI BUI SBATTE TUTTI IN CASSA INTEGRAZIONE E PRENDE LE SOVVENZIONI STATALI.

3 L'IMPRENDITORE DEL "TERZO TIPO" INFINE, E' UNO CHE SI INVENTA UN'IDEA E LA QUOTA IN BORSA CON QUATTRO AMICI AL BAR (VISTO CHE DELLE GENIALATE MATURE NEI GARAGE O NEI SOTTOSCALA DELLE UNIVERSITA' PIU' PRESTIGIOSE, LE ENCICLOPEDIA SONO GIA' STRACOLME). NEGLI ANNI DUEMILA C'E' RIUSCITO ANCHE CHI L'IDEA L'AVEVA AVUTA DI "MENTA" MA, COME DICONO QUELLI DEL MARKETING, TOLTA LA PUZZA E CAMBIATO IL COLORE, CON UN BEL FIOCCO SI QUOTATUTTO.

■ Junk bond

Obbligazioni monnezza. Proprio come è successo a Napoli, uno si accorge della loro esistenza quando hanno già invaso le strade (o i portafogli).

■ Minusvalenze

Questo vi capita, se vendete un titolo a un prezzo inferiore a quello di acquisto. Quando sono poche, le portate in detrazione; ma quando diventano troppe, vi portano sul lastrico.

■ Nuovo Mercato

Lontani i tempi in cui "il piccolo Nasdaq italiano" faceva felici orde fameliche di risparmiatori. Dopo averli mandati in rovina, è stato fatto sparire nelle colate di cemento per i piloni di qualche autostrada. Insieme al suo capomandamento, il Numtel: più noto alle cronache come sicario per piccoli capitali, che non come indice dei titoli tecnologici nostrani.

■ Prezzo

Tutto e tutti ne hanno uno. Se è il risultato dell'incrocio tra la domanda e l'offerta, bene. Ma se è il risultato della speculazione, vi porterà fuori strada. Se al supermercato cercate i prezzi bassi per risparmiare, fate lo stesso in Borsa. Come si capisce se un prezzo è alto? Quando per il quinto giorno consecutivo, leggendo il giornale, troverete un coro di analisti, giornalisti, banchieri e finanziari per i quali "il prezzo è giusto". O c'è anche la Zanichchi, oppure sono i massimi e non è un buon affare.

//
Lasciando da parte gli utopici ideali, non cambieremo il sistema, e i clienti rimarranno parco buoi perché questo è scritto da centinaia d'anni nei sacri testi. Però ci piace pensare che molti rifletteranno, alcuni ci proveranno, altri rifletteranno e agiranno di conseguenza

//