



GUIDA DEL MONDO/ I TRUCCHI PER EVITARE NUOVI CASI CIRIO, PARMALAT E C.

Tutto quello che vorreste (e dovrete)

Troppe volte è stata tradita la fiducia dei risparmiatori. Che devono smettere di comprare a scatola

di Maria Teresa Cometto

I risparmiatori italiani si sono fidati quando i bancari allo sportello hanno venduto loro i bond Cirio come un affare: obbligazioni sicure e insieme redditizie. I dipendenti degli istituti di credito non hanno certo detto che invece erano senza rating (voto di solidità finanziaria), altamente rischiose e redditizie senz'altro per la banca.

E i risparmiatori continuano a fidarsi quando sottoscrivono a scatola chiusa titoli strutturati o polizze indicizzate a esotici parametri. Nessuno dice loro che sono costruiti per garantire i profitti degli emittenti (banche o Poste o compagnie assicurative che siano) e non per premiare il coraggio di chi, comprandoli, fa scommesse su Borse, valute, tassi. E i risparmiatori si fidano in mille altre occasioni. Per esem-

pio quando affidano i loro patrimoni a un gestore professionale: non si aspettano certo che scoppi uno scandalo come quello che ha travolto l'industria americana dei fondi comuni, dove si è scoperto che parecchie società di gestione privilegiavano alcuni clienti ai danni di tutti gli altri, per tornaconto personale dei manager o per arricchire gli utili aziendali.

La fiducia è un elemento fondamentale per il corretto funzionamento di qualsiasi mercato, da quello rionale dove comprate la frutta e la verdura, e vi fidate che il commerciante usi una bilancia giustamente tarata, al mercato azionario, dove gli investitori confidano che i bilanci delle società quotate siano veritieri, che gli amministratori delegati non rubino dalle casse aziendali e che tutti gli altri ope-

ratori coinvolti nel gioco della Borsa (dai revisori agli investment banker e agli analisti) facciano il loro mestiere correttamente.

Ma questa fiducia è stata troppo spesso tradita negli ultimi anni ed è per questo che i mercati finanziari hanno sofferto più profondamente di quanto sarebbe stato normale aspettarsi con la recessione mondiale. Ai tribunali ora spetta stabilire la misura dei risarcimenti alle vittime dei vari scandali. Ai legislatori e alle autorità finanziarie e monetarie spetta valutare quali riforme siano necessarie per ristabilire la fiducia nei mercati, un processo già iniziato negli Stati Uniti.

Ma che cosa possono fare sul piano individuale i risparmiatori, per non cadere nelle prossime trappole? Devono smettere di comprare a scatola chiusa e di dar retta alle proposte che





ASSICURATORE



GESTORE

sapere. E che nessuno vi ha mai detto

chiusa. E scoprire gli strumenti per giocare ad armi pari con i professionisti degli investimenti

più solleticano il loro appetito per guadagni lautissimi e sicuri; devono informarsi di più e prepararsi a fare le domande giuste ai loro interlocutori.

Questa guida del Mondo vuole proprio dare ai risparmiatori tutti gli strumenti per giocare ad armi pari con i professionisti degli investimenti a cui ricorrono più frequentemente: il bancario, il promotore finanziario, l'assicuratore, il gestore, l'agente immobiliare, il broker online, il consulente d'arte e il private banker.

Il che non significa insinuare che tutti questi professionisti non meritino la fiducia dei risparmiatori. Anzi, la grande maggioranza è fatta di operatori onesti, ovviamente. Ma resta il fatto che a volte è molto difficile, anche per i professionisti corretti, trovare l'equilibrio giusto fra gli ordini di

scuderia delle loro società e la missione dichiarata di fare gli interessi dei clienti.

Banche, assicurazioni, società di gestione non sono enti di beneficenza, ma società organizzate per fare profitti per i loro azionisti. Questi profitti possono entrare in conflitto con gli interessi dei clienti. Basta saperlo: basta scoprire tutto quello che non vi hanno mai detto sui vostri soldi.

Che cosa sa il bancario o il promotore o l'assicuratore che voi non sapete? Che cosa pensa davvero mentre vi sta parlando per consigliarvi un prodotto e convincervi a comprarlo? Soprattutto, che cosa non vi dice?

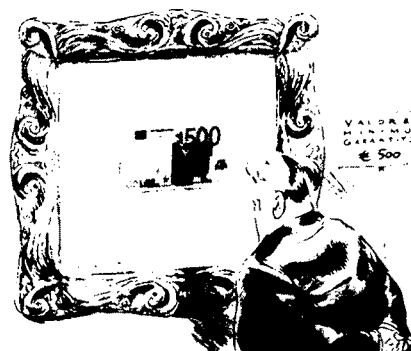
Come scoprirlo se non con l'aiuto degli stessi operatori? È quello che ha fatto *il Mondo*, raccogliendo le testimonianze di insider e veterani dei va-

ri settori. Hanno parlato, rivelando segreti del mestiere, professionisti che vogliono cercare di migliorare il mercato, aiutando i lettori a distinguere le mele marce e stimolando le aziende a un comportamento più etico. In qualche caso a parlare sono stati dei pentiti: per esempio, bancari che hanno abbandonato lo sportello e cambiato completamente mestiere, oppressi da un'organizzazione aziendale che sacrificava tutto al raggiungimento del budget.

Sono confessioni ed esperienze che possono rattristare e preoccupare. Ma il lato positivo è che ora in questa guida sono messe al vostro servizio: le potete finalmente usare per trattare e carte scoperte con i vostri interlocutori e per ottenere il meglio dai vostri risparmi. Mai più comperete Cirio e scatola chiusa.



AGENTE IMMOBILIARE



MERCANTE D'ARTE