

# 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, È 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 Fratini**



**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**

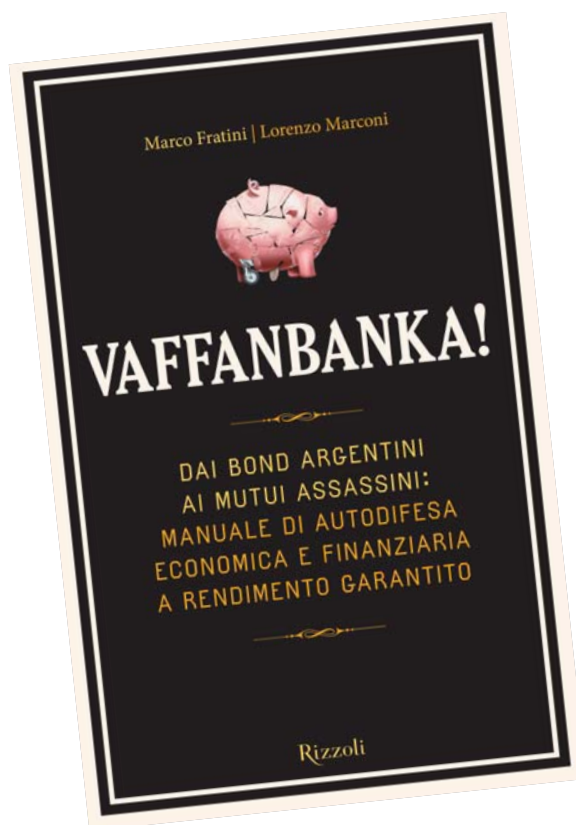
■ di **Marco Fratini**  
e **Lorenzo Marconi**

**Q**uesto 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 perché fa figo ma perché 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, perché 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, perché se è ciociaro...

Sui contenuti l'obiettivo principale è



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

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 vogliono 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 malafinanza; 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.

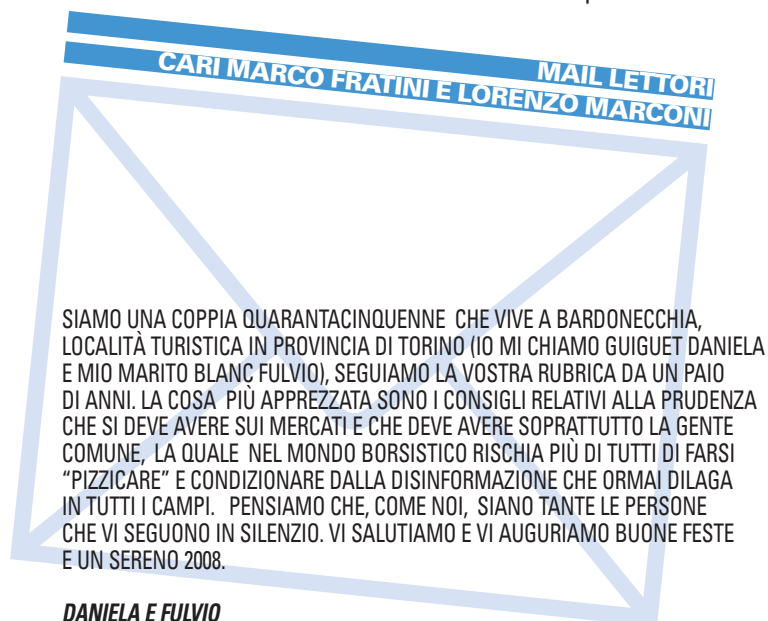
## “ Così come l'incapacità di leggere la stampa era la sventura dei secoli passati, nel nostro tempo la sventura consiste nell'analfabetismo economico” ”

**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... ■



## 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 DITASSE. 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 SBATTETUTTI IN CASSA INTEGRAZIONE E PRENDE LE SOVVENZIONI STATALI.

**3** L'IMPRENDITORE DEL "TERZOTIPO", INFINE, E' UNO CHE SI INVENTA UN'IDEA E LA QUOTA IN BORSA CON QUATTRO AMICI AL BAR (VISTO CHE DELLE GENIALATE, MATURATE 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 Zanicchi, 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**

//

# MEGLIO LA CANALIS O LA SEREDOVA?

L'ESEMPIO QUESTA VOLTA NON È DA NOBEL, ANZI È DECISAMENTE DA TELEGATTO, MA STATE CERTI CHE COSÌ CAPIRETE BENE IL CONCETTO. PER CUI SIGNORI METTETEVI COMODI, E SIGNORE FATE LE BRAVE E NON ESAGERATE CON I COMPLIMENTI (ANCHE SE LE GUARDATE CON LA LENTE, NON TROVERETE CELLULITE).

*L'uomo risparmiatore medio è come quel fortunato signore che riesce a invitare a cena la Canalis e nel bel mezzo della serata suona al citofono la Seredova.*

*Passati appena quei fatali, soliti, dodici millesimi di secondo va in paranoia: ha un nodo alla gola, le mani gli sudano e si sente sfortunato perché ormai non pensa più alla Canalis che ha lì, ma a come liquidarla per far salire la Seredova (che adesso è la signora Buffon, è felicemente sposata, ma resta il migliore dei paragoni possibili nel "settore").*

*La verità è che il problema non dovrebbe riguardarlo più di tanto quando in quello stesso momento milioni di persone sono a casa in pantofole a guardare Bonolis alla televisione. Ma quel fortunato signore - come ricordate - è andato comunque in tilt.*

Nel mondo degli investimenti purtroppo succede la stessa cosa: ogni volta si guarda dopo cosa si sa-

rebbe potuto fare meglio seguendo la classifica dei rialzi del mese, della settimana o (peggio) del giorno. E' la "sindrome dell'insoddisfazione permanente", una delle pulsioni emotive più frequenti che, gira e rigira, spinge i risparmiatori a perdere soldi. Succede che l'investitore inseguia risultati mirabolanti che spesso, oltre a non essere raggiungibili, lo portano a vanificare ciò che di buono ha già fatto o potrebbe fare se, oltre al rendimento, pensasse al rischio.

In Italia ci sono venticinque milioni di allenatori della Nazionale e altrettanti analisti finanziari: questi professionisti del giorno dopo cercano il successo con modalità esasperate e ottengono molto spesso l'opposto.

Un economista di quelli bravi, ma proprio bravi, come Paul Samuelson, dice che nel caso dei fondi non esiste un prodotto finanziario che sia buono o cattivo in generale, piuttosto esiste il rischio di un suo utilizzo sbagliato.

Tradotto vuol dire che se avete comprato un'utilitaria siete consapevoli che non sia una Ferrari, però se riuscite a farci venti chilometri con un litro, potreste essere ugualmente contenti. ■

## Morale della favola (e del capitolo)

**1 ■** Mettete in conto che l'infallibilità non esiste: gli errori e le perdite fanno parte delle regole del gioco.

**2 ■** Non preoccupatevi delle perdite, ma concentratevi sul gesto tecnico per guadagnare. Una profittabilità del 60% è sufficiente per avere successo in Borsa, ma anche con il 45 potete essere vincenti se tagliate le perdite e lasciate correre i guadagni.

**3 ■** Affrontare l'investimento in Borsa con superficialità, dove le mani forti vi aspettano per battervi come dei polpi, è la cosa più stupida che ci sia.

**4 ■** Preparatevi al combattimento, studiate, applicatevi con buon senso e flessibilità, ma con giudizio e razionalità. Come veri gladiatori.

**5 ■** Peter Lynch ha scritto: "E' la preparazione personale, cioè la conoscenza e la ricerca continua, che distingue l'investitore vincente dal perdente cronico. In ultima analisi, quanto determina il risultato è il destino di un investitore non è il mercato, e nemmeno le singole società che lo compongono: è l'investitore stesso."

**6 ■** Lo stato emotivo di chi investe oscilla continuamente tra due opposti: paura e avidità. E' chiaro che cercare un equilibrio (e una convivenza pacifica) tra questi due fattori è il traguardo. Chi lo taglia, vince.

**7 ■** Se la Borsa è come un film, evitate di pagare troppi biglietti per vederlo.

**8 ■** Se la Borsa è come una festa, controllate bene che non la stiano facendo a voi.



## Mutuo (senza) soccorso

### TE L'HANNO MAI RACCONTATA LA REGOLA DEL TERZO?

Considerate il vostro stipendio al netto di eventuali entrate non previste (tipo bustarella in contante ricevuta dalla zia ottuagenaria per le feste comandate o centone al gratta e vinci) e dividetelo per tre. La cifra risultante corrisponderà al più ragionevole degli esborsi per decidere di accollarvi un mutuo per i prossimi vent'anni senza aspettare la scadenza della rata con la cardioaspirina in mano.

E' chiaro però che la regola vale anche per il passato. Potete perciò andare a recuperare il vostro cedolino paga risalente al periodo in cui avete firmato la vostra condanna e fare lo stesso conto: stipendio diviso tre. Se la cifra risultante è inferiore alla prima rata che avete pagato le cose sono due: la banca non vi ha spiegato la regola e, così facendo, non vi ha offerto una buona consulenza; oppure ve l'ha spiegata e voi non l'avete seguita. Non accettate l'alibi della banca che in un'eventuale difesa a spada tratta della propria buona fede vi sbatta in faccia la vostra incompetenza nel caso abbiate scelto un tasso variabile che, prima o poi si sa, sono stracavoli amari.

La "regola del terzo", in previsione di quello che può accadere (e che una banca aspetta fregandosi le mani come il lupo che fa la posta ai tre porcellini), non è un optional: devono dirvela.

Il tasso variabile non è una fregatura in senso stretto, ma lo diventa se chi ve l'ha consigliato vi ha assecondato senza commenti o ha dimenticato di ricordarvi che i tassi possono scendere, ma anche salire. Anzi, l'esperienza insegna che il variabile viene consigliato quando i tassi stanno già scendendo da un sacco di tempo e non quando si pensa che lo faranno. Che è un po' come cercare il salmone da Peck la vigilia di Natale sperando di trovarlo a prezzo di saldo.

Ci sono 5 test tutti di questo stile e uno serio per conoscere se stessi visto che il questionario della Mifid serve solo alle banche per evitare le cause dei clienti. Ecco quello del perfetto evasore.

## TEST Evasori fiscali si nasce o si diventa?

IMMAGINATE DI ESSERE RICCHISSIMI. PER SFUGGIRE AL FISCO VI FARESTE TENTARE DALLE CAYMAN, PORTERESTE I SOLDI A VADUZ OPPURE APRIRESTE UNA HOLDING IN LUSSEMBURGO?

### 1 Le tasse sono ingiuste quando:

- a) sono alte
- b) sono sproporzionate ai redditi
- c) sono belle (come dice Padoa-Schioppa)

### 2 Pagheresti le tasse più volentieri se...

- a) le pagassero tutti
- b) fossero più basse
- c) non venissero sprecate dallo Stato

### 3 Il tuo commercialista deve:

- a) Votare Lega e avere amici in Svizzera
- b) Leggere Il Sole-24 Ore un'ora al giorno
- c) Essere onesto

### 4 Vinci il jackpot al Superenalotto: che fai?

- a) dichiaro tutto al Fisco
- b) apro una holding a Zug
- c) scappo (e faccio fuori il malloppo in un mese)

### 5 La lotta all'evasione

- a) è inutile
- b) è utile per farmi pagare di meno
- c) è una barzelletta inventata dai politici

### 6 Arriva la Guardia di Finanza nella tua impresa...

- a) porca miseria, mi hanno beccato
- b) è tutto a posto, sono tranquillo
- c) è tutto a posto, ma tanto troveranno qualcosa

### 7) La legge fiscale italiana:

- a) è un casino: anche volendo, non le stai dietro
- b) è giusta
- c) non è uguale per tutti

### 8) L'idraulico ha riparato il tuo rubinetto

- a) Niente fattura: almeno risparmio qualcosa anch'io
- b) Voglio la fattura
- c) Non mi fa la fattura? Chiamo il 117

### 9) il tuo capo evade e te lo dice in faccia

- a) Lo invidia: farei come lui
- b) Lo odio
- c) Lo denuncio

### 10) Ho votato per chi

- a) ha promesso di farmi pagare meno tasse
- b) ha promesso che pagherò tasse giuste
- c) mi pare (tanto pagavo, tanto pagherò)

Risultati a pag. 031

Obbligazioni, viva la sincerità...

# PARMALAT, UN DRAMMA A LUNGA CONSERVAZIONE

**M**ettere sullo stesso piano Cirio e Parmalat è un errore comune: se infatti la prima non aveva un rating, la seconda lo aveva e rientrava ancora ampiamente nell'investment grade. Un noto banchiere ascoltato dai magistrati disse che prima di occuparsi di come erano stati certificati i bilanci e piazzate le obbligazioni in giro per il mondo, sarebbe stato opportuno verificare come agenzie di rating dalla fama adamantina avessero potuto elaborare pagelle così generose; un altro banchiere, altrettanto famoso e potente, si lasciò sfuggire che, nel caso di Calisto Tanzi, era difficile trovare un bollino di garanzia più solenne della sua vicepresidenza di Confindustria, era insomma improbabile che gli industriali potessero avere tra i loro rappresentanti più alti un imbroglione.

Tanzi era considerato un uomo altruista, un po' baciapile, ma misurato e modesto come quelli che si fanno da sé: arrivava in piazza a Parma guidando una Lexus che parcheggiava con garbo e, se serviva, metteva mano al portafoglio per dare una mano a quelli che incontrava per strada e gli chiedevano aiuto (alcuni a volte li assumeva). Uno stile molto diverso da quello di altri rampantissimi industriali della zona che le Porsche le lasciavano in seconda fila o sul marciapiede e ripartivano sempre sgommando.

Poi, un brutto giorno, il tradimento: le obbligazioni Parmalat vanno in default, cioè l'azienda diventa incapace di far fronte ai propri impegni con il pubblico degli investitori e non paga più. I rating crollano, e fanno lo stesso i bond con scadenze più avanti nel tempo e il titolo in Borsa. Parma perde un pezzo, questa zolla grassa e ri-

spettabile nel cuore dell'Italia dei campanili e del quieto vivere diventa un simbolo di malizia e infamia. E' l'inizio della fine.

Il resto sarà scandito da decine di libri, milioni di pagine di giornale e icone televisive in cui Tanzi è immortalato, nell'ordine: mentre saluta con la manina i giornalisti stretto tra i finanziari che lo portano via; emaciato e pallido nell'infermeria del carcere; ingobbato nel patio della sua villa a Fontanini di Vigatto; affranto come un cocodrillo in lacrime nell'aula del Tribunale di Milano. In mezzo ci sono i fotogrammi indimenticabili del suo fedele scudiero Fausto Tonna con una sciarpa sul volto per non farsi riconoscere e poco tempo dopo con le manette quando tutti ormai sapevano chi fosse; e poi folle di obbligazionisti e associazioni di consumatori a gran consulto per rivedere qualche quattrino (possibilità che la legge ha vietato a chi possedeva azioni, se non al prezzo di lunghissime procedure alle quali hanno rinunciato praticamente tutti).

E memorabile resta, forse anche di più, l'opera di risanamento di Enrico Bondi con cui Parmalat è rimasta sul mercato e nei nostri frigoriferi senza aggiungere sui cartoni le decine di faccine, tra cervelli e controfigure, che hanno animato il più grande scempio finanziario della nostra storia.

Uno scandalo che non ha riguardato soltanto una società ma un sistema che ha patteggiato per pochi spiccioli. Sbaglia chi pensa sia stata una truffa strapaesana in cui, prima di scappare dalla nave, la ciurma su ordine del capitano ha preso a martellate i computer: non c'è banca che non abbia fatto affari con Tanzi. Elen-

carle è inutile: più o meno ci sono le prime dieci d'Italia e le prime dieci del mondo. In un perverso intreccio di scatole cinesi, triangolazioni e complicità eccellenti, la gestione Tanzi ha potuto taroccare i bilanci per anni scaricandone i liquami nei portafogli di mezzo mondo nella totale indifferenza delle più grandi e blasonate istituzioni del credito che hanno avuto nella banda di Collecchio uno dei migliori clienti. Parmalat, del resto, era sempre pronta a pagare ingenti commissioni per piazzare bond e derivati, e per gestire un'instabile fama di acquisizioni con cui faceva periodicamente perdere le tracce delle sue stregonerie finanziarie.

Ma il vero nodo processuale e morale di questa favola noir è un altro ed è di una semplicità disarmante: quando le banche continuavano a venderci le obbligazioni Parmalat, erano già al corrente della disastrosa situazione finanziaria del gruppo? Sapevano o non sapevano di venderci latte avariato? Si ripulivano il frigo a nostre spese?

L'insolvenza del primo bond Parmalat è arrivata nei primi giorni di dicembre del 2003, ma era da almeno nove mesi che i giornali (e qualche televisione più coraggiosa di altre) avevano sollevato dubbi sulla solidità del gruppo. In quei mesi le obbligazioni Parmalat sono state "ristrutturate" più volte e, perse in mille rivoli e fondi, hanno potuto continuare a inquinare la falda del risparmio senza che autorità politiche e del credito facessero qualcosa di utile e serio per evitarlo. Nel silenzio e nell'impotenza dell'ottanta per cento degli italiani che, in quelle brave banche, tiene ancora tranquillamente il conto. ■

**Soldi e bricolage non vanno d'accordo  
Dove vai se il consulente non ce l'hai**

## IL GATTO E LA VOLPE (COME RICONOSCERLI)

**OGNI SEMINA CHE SI RISPETTI VA FATTA TENENDO CONTO DELLA QUALITÀ DEI SEMI E DELLA TERRA, POI BISOGNA VALUTARE LUNE, UMIDITÀ E TEMPERATURA.**

**CHIARIAMO SUBITO: POTETE PURE PROVARCIDA SOLI, MA PER FARLO BENE VI SERVE UN GIARDINIERE (LEGGETE PURE CONSULENTE).**

**GIÀ, MA COME SI FA EVITARE QUELLI CATTIVI? ECCO UNA BELLA MANCIATA DI SEMPLICI CONSIGLI PER RICONOSCERLI (ED EVITARLI).**

**1 ■** Diffidate di chi si interessa solo al vostro patrimonio: averlo è importante, ma una buona consulenza non parte mai da lì.

**2 ■** Attenti a quelli che vi chiamano per vendervi il "prodotto del momento": è bene che lo faccia il fruttivendolo. Voi, invece, non trattate i vostri soldi come pere o cavolfiori.

**3 ■** Chi vi parla senza farsi capire è pericoloso: ha qualcosa da nascondere. La supercazzola di "Amici Miei" dovrebbe aver insegnato qualcosa. Pretendete di capire e non vergognatevi di chiedere spiegazioni fino allo sfinimento (il suo, chiaro).

**4 ■** Sospettate anche di chi vi accontenta sempre e vi lusinga: deve sicuramente farsi perdonare qualcosa.

**5 ■** Però anche chi vi dice sempre "stia tranquillo" o "ci penso io" (ghe pensi mi) deve farvi riflettere. Sicuro e Tranquillo sono morti nel '29.

**6 ■** Fermi qui che l'è bun (se faccia servi, dotto') è anche peggio: in quel caso deve tremarvi la mano. Se non accade, fatevi visitare (non avete più freni inibitori)

**7 ■** Quante volte vi siete sentiti dire: "Mi faccia almeno 10 mila euro di questo"? Probabilmente la mano è tesa come quella del barbone alla Stazione Termini che ha bisogno di un bicchiere di rosso. Ogni professione deve avere dignità: pretendetela.

**8 ■** I costi non sono tutto, ma sono una parte importante. Valutate il valore aggiunto che ricevete e pagate in funzione di questo. "Alto" o "basso" non significa niente: i costi devono dipendere dai risultati. (Preferireste una Ferrari o una qualsiasi auto rubata? Eppure la seconda costa così poco....)

**9 ■** Scappate lontanissimi da quanti vi promettono di diventare ricchi in un paio di sedute. Se fosse così facile, perché perdono tempo a insegnarvelo? (E perché stanno ancora lì e non a Tahiti?). Le diete insegnano che per il risultato serve sacrificio. Cercate chi insegna umiltà e lavora duro: sono questi quelli che fanno soldi sul serio.

**10 ■** State con le minoranze.

Quelle etniche di solito prendono grandi bastonate, ma in finanza la massa ha sempre torto.

**11 ■** Pretendete relazioni accurate e personalizzate: i tempi del Mago Merlino che si presenta con due scarabocchi sulla carta del formaggio sono finiti.

**12 ■** Ricordate che i soldi veri non si fanno in fretta. Per cui alla larga da soffiato, cavallini giusti e telefonate da sotto la scrivania. Se vi piacciono queste cose, ci sono sempre i bastoncini di Wanna e il sale miracoloso. Poi però non presentatevi a "Mi manda Raitre": siete voi i rimbambiti.

**13 ■** Non ascoltate tutti e poi tirate la pagliuzza. Cercate un bravo consulente e seguitelo. Ma soprattutto al bar e dal parrucchiere continuate a parlare di calcio.

**14 ■** L'ultima raccomandazione è la più importante: occhio agli scatoloni (che fanno più danni dell'Uragano Mary). Ce n'è sempre uno sotto la scrivania di ogni bancario e contiene il prodotto da piazzare a ogni costo. Che sia inverno o primavera, che siate Pinocchio o la fatina, non conta: cercheranno sempre di rifilarvelo perché la strategia è vendere (vendere, vendere) altrimenti il bilancio soffre e l'azionista si arrabbia (ma se vi arrabbiate voi, importa molto meno).

### I RISULTATI DEL TEST

	A	B	C
1	3	1	5
2	2	1	5
3	5	2	1
4	1	5	0
5	2	1	3
6	5	1	3
7	3	1	2
8	5	1	0
9	5	2	1
10	5	1	2

### FINO A 15 PUNTI

LE TASSE PER VOI SONO GIUSTE E SACRE. ANZI, SONO "BELLE" E PADOA-SCHIOPPA È IL VOSTRO MITO. SIETE DEI FETICISTI DELLE CARTELLE ESATTORIALI E VI SENTITE INCORRUTTIBILI E SOSTANZIALMENTE ONESTI (MA FORSE NON ABBASTANZA RICCHI PER ESSERE STATI VITTIME, ALMENO UNA VOLTA, DELLA GRANDE TENTAZIONE). INGENUI.

### TRA 15 E 30 PUNTI

STATE TRA L'INCUDINE E IL MARTELLO. PROBABILMENTE LA VOSTRA EVASIONE NON ECCEDE LA MANCATA FATTURAZIONE DELL'IDRAULICO MA NON VI FATE SCRUPOLI MORALI: TEMETE SOLO DI ESSERE BECCATI DALL'AGENZIA DELLE ENTRATE. SIETE BORDERLINE (E ANCHE UN PO' IPOCRITI).

### OLTRE 30 PUNTI

DIVENTERESTE CITTADINI ONORARI DELLE CAYMAN O DI QUALSIASI PARADISO FISCALE PUR DI SFUGGIRE AL FISCO. NON AVETE FIDUCIA NELLO STATO E VE NE INFISCHIATE ALTAMENTE DELL'UTILIZZO SOCIALE DELLE TASSE. CINI CI E PREPOTENTI GODRESTE NEL SAPERE CHE VI SIETE COMPRATI LA SPIDER E LA BAITA A CORTINA ALLE SPALLE DI VISCO. PUR DI PORTARLI A SAN MARINO, I SOLDI LI METTERESTE ANCHE NELLE MUTANDE (E ANCHE PEGGIO). SIETE DEGLI EVASORI NATI.