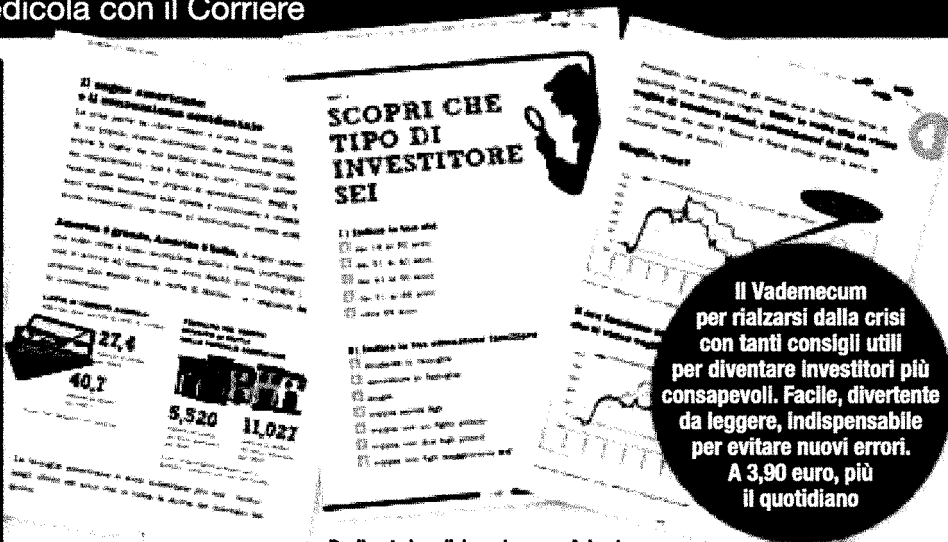


**Iniziative** Una guida in 4 mosse, realizzata in collaborazione con Azimut sgr. Utile e divertente, facile da leggere: perché sapere è la prima difesa

# Come rialzarsi dalla crisi finanziaria

Da lunedì prossimo in vendita «lo non ci casco piu!», il vademecum per ripartire con il piede giusto

Dal primo dicembre in edicola con il Corriere



**Il Vademecum per rialzarsi dalla crisi con tanti consigli utili per diventare investitori più consapevoli. Facile, divertente da leggere, indispensabile per evitare nuovi errori. A 3,90 euro, più il quotidiano**

Realizzato in collaborazione con Azimut sgr.

DI GIUDITTA MARVELLI

**L**a crisi lascerà molte macerie, ma anche la sfida che accompagna tutte le svolte: ricostruire. E, possibilmente, ripartendo con il piede giusto. Magari con una sana lettura di educazione finanziaria.

Nell'ultima foto scattata da Borsa italiana e Gfk Eurisko, il nostro è un Paese con sempre minore voglia di rischiare e di pianificare gli investimenti. Il rapporto presentato qualche giorno fa e realizzato nella primavera del 2008 (cioè poco prima che la crisi arrivasse al suo culmine) fa riflettere. Dal Duemila il peso degli azionisti sulla popolazione italiana è passato dal 18% al 7%. E forse oggi — dopo i drammatici eventi di cui siamo ancora protagonisti — è sceso ancora. In otto anni la ricomposizione del portafoglio medio ha fatto lievitare liquidità e titoli di Stato (dal 45% al 61%), mentre le azioni (dal 34 al 22%), i fondi e le gestioni patrimoniali (dal 14 al 9%) hanno dovuto ri-cedere il passo alla passione per la sicurezza assoluta.

Meglio così? Forse no. Se è vero che nel progressivo ridimensionarsi degli eccessi — dal Duemila ad oggi sono scoppiate ben due bolle speculative — sono scappati dalla Borsa investitori che erano finiti nel posto sbagliato, è altrettanto vero che molti potenziali frequentatori del capitale di rischio hanno rinunciato a sperare e a capire come funziona quello che dovrebbe essere uno dei motori dell'economia e dello sviluppo.

Forse i giorni che stiamo vivendo portano in dote la maggior dose di

pessimismo finanziario mai vista nell'ultimo secolo. Perché non approfittare di una congiuntura così malevola per ricostruire, una volta superata la comprensibile paura, la giusta dose di fiducia?

Il manuale «lo non ci casco più! I primi quattro passi per rialzarsi da questa crisi finanziaria» vuole mettersi dalla parte di chi accetta una scommessa per il futuro finanziario. È stato realizzato dal *Corriere* in collaborazione con Azimut sgr (società di risparmio gestito indipendente quotata in Piazza Affari) ed è un libro per tutti. Proprio per tutti. Si legge velocemente, spiega, provoca, critica, ma costruisce. Sarà in edicola da lunedì prossimo 1° dicembre a 3,90 euro, oltre al prezzo del quotidiano. Gli autori — Paolo Martini, Andrea Milesio e Alberto Fedel — lavorano da anni nel campo della comunicazione e della finanza.

Il testo strizza l'occhio alle più aggiornate teorie di finanza comportamentale (la scienza che ha consegnato a Daniel Kahneman il premio Nobel per l'economia nel 2002) e propone ragionamenti e consigli pratici per chiunque abbia voglia di mettersi in discussione, di dedicare allo studio della pianificazione finanziaria intelligente almeno una parte del tempo che dedica alla nazionale di calcio o alla squadra del cuore.

I quattro passi non arrivano necessariamente in Borsa: un consulente finanziario onesto e competente (nel libro la lista delle innumerevoli qualità che lo definiscono) aiuta le famiglie a fare l'inventario dei propri redditi e dei possibili risparmi e a

suddividerli in ordine di scopo.

Il vademecum per il risparmiatore (utilmente) arrabbiato è pieno di esempi, storie di vita in tempo di crisi che potrebbero essere le vostre, una selezione delle domande più frequenti arrivate in redazione durante i giorni più bui del crollo. Propone, infine, alcuni test che aiutano a capire che tipo di investitore siete. E che cosa serve per diventare, finalmente, padroni del proprio destino finanziario.

**Anti-crisi** Una guida semplice, divertente, realizzata in collaborazione con Azimut sgr. Per capire cosa è successo e come ripartire

# Risparmio, 4 mosse per rialzarsi

Da oggi in edicola con il Corriere «Io non ci casco più!», manuale di autodifesa finanziaria

DI GIUDITTA MARVELLI

**Q**uattro gradi di consapevolezza in più. Mentre la crisi finanziaria sta arrivando al culmine, lasciando pian piano il passo alla gelata economica, c'è chi si domanda se il suo destino di investitore sia segnato e senza possibilità di riscatto. E' andata male ancora una volta: davvero ha senso sperare che possa andare meglio?

«Io non ci casco più! I primi quattro passi per rialzarsi da questa crisi finanziaria» è un manuale per sfidare il pessimismo a testa alta. Senza coltivare illusioni, partendo dall'esperienza concreta e dalle nuove analisi comportamentali che gli studi accademici di finanza mettono a disposizione. In edicola da oggi con il *Corriere* a 3,90 euro (più il quotidiano) è un manuale di sopravvivenza leggibile e comprensibile da tutti. Non è noioso, non è tecnico, ma non è nemmeno semplicistico. Gli autori — Paolo Martini, Andrea Milesio, Alberto Fedel — lavorano da tempo nel campo della finanza e della comunicazione.

«Non è scritto per addetti ai lavori — dice nell'introduzione Pietro Giuliani, amministratore delegato di Azimut sgr che sponsorizza l'iniziativa insieme al *Corriere* —. Ma per chi vorrà trovare un'ora di tempo o poco più per approfondire seriamente e semplicemente il tema della gestione dei propri risparmi e quindi di una parte importante del proprio futuro».

## Bastano 90 minuti

Il passo zero — quello che viene prima di tutto — è «asciugarsi le lacrime e non pensare più a «Lehman e i suoi fratelli». La scommessa editoriale è che venga voglia di leggerlo non a rate come una medicina cattiva, ma tutto d'un fiato (il calcolo dice che bastano novanta minuti) per far sedimentare dopo ana-

lisi, critiche costruttive, informazioni e consigli. Novanta minuti è la durata di una partita di calcio: non a caso una delle autodenunce messa in campo dagli autori è l'osservazione (vera per gli italiani, ma anche dovunque nel mondo) che alla coltivazione dei propri investimenti si dedica una parte infinitesimale dell'attenzione elargita al tifo per la squadra del cuore.

## Capire

Il primo passo — a cui il lettore sarà arrivato subito se il passo zero è stato abbastanza convincente e appassionante — è la comprensione di quel che è successo nell'autunno del 2008. Una crisi epocale, che cambierà per sempre il volto della finanza, ma che viene da lontano. E che insegna in modo definitivo cose che la storia non aveva mancato di sottolineare altre volte. La più recente risale a meno di dieci anni fa, quando scoppiò la bolla della new economy.

## Sapere

Il passo due è un elenco, si spera esaustivo, delle cose da sapere. Il fatto che la crisi abbia portato alla luce le debolezze del sistema non dà per scontato che le informazioni essenziali per inquadrare il disastro siano a portata di mano per tutti. Che cosa c'è da non dimenticare, una volta superata la cortina della paura e della psicosi da crollo?

## Pianificare

Il terzo passo consiglia di pianificare prima di agire. Un'idea fondamentale, astorica, che andrebbe applicata da tutti gli investitori sempre. Soprattutto in tempi di tranquillità e ottimismo. Oggi non siamo in questa situazione, ma imparare a pianificare per quel poco o tanto denaro che si possiede, è l'unica via al massimo profitto veramente percorribile.

## Agire

Il quarto e ultimo passo, infine, è l'azione. So che cosa è

successo, ho una maggior consapevolezza del contesto in cui è scoppiata la crisi, mi sono fatto i conti in tasca, ora posso agire e posizionare il mio risparmio nel modo migliore.

L'ultima parte del libro è interattiva: i lettori che sono arrivati fin lì troveranno due test. Il primo per stabilire qual è il profilo di rischio più conso-

no alla situazione finanziaria, il secondo — più breve e più psicologico — per capire qual è l'istintiva voglia di rischiare che è in voi.

Ultimo ma non meno importante tributo: le domande di chi legge. Gli autori hanno infatti selezionato una serie di domande arrivate al Forum «I nostri soldi» di *corriere.it* nei giorni cruciali dell'autunno in cui la finanza andò a gambe all'aria. Un modo per conoscersi meglio. Per dire, insomma, io, anzi noi non ci caschiamo più.

## «Un linguaggio nuovo per avvicinare tutti»

**F**are cultura finanziaria, con un linguaggio nuovo, semplice e adatto a tutti. Paolo Martini, uno dei tre autori del manuale, «Io non ci casco più! I primi quattro passi per rialzarsi», racconta il tentativo fatto a sei mani per scrivere un libro serio in modo accattivante. Utile, si spera, per capire di più quello che è successo e imparare a scegliere anche in compagnia di un intermediario affidabile. «Perché al mondo non tutti sono maledetti imbroglioni — recita la quarta di copertina — ma anche se lo fossero... tu cosa fai?».

Martini è direttore marketing e formazione di Azimut, il gruppo che ha realizzato in collaborazione con il Corriere la guida da oggi in edicola.

**Quanto è pericoloso l'analfabetismo finanziario?**

«Molto. Chi non conosce ha più paura e rinuncia al-

l'esercizio dei propri diritti. E' una verità storica antica, ma l'asticella della sfida si alza sempre di più. Un secolo fa larghe percentuali di popolazione non sapevano né leggere né scrivere e pochi decidevano per tutti. Oggi il 60% degli italiani, e molti sono laureati o hanno in tasca un diploma, non sa che differenza c'è tra azioni e obbligazioni. Informazione fondamentale? Nell'Ottocento forse no, nel Duemila sembrerebbe proprio di sì».

**Diciamolo: la materia è noiosa. E di questi tempi ansiogena...**

«Sì, ma solo una maggior conoscenza può evitare che il disastro si ripeta. Il mondo non è finito, ma nemmeno le crisi finanziarie. E ogni tem-

pesta che passa lascia sul terreno macerie, ma anche la possibilità di evitare meccanismi sbagliati. Abbiamo scritto questo libro sperando che, la prossima volta, il numero di risparmiatori attrezzati alla resistenza intelligente sia più elevato. Anche grazie al nostro piccolo contributo. Inoltre, anche se non sembra, gli intermediari non sono tutti uguali: conoscere meglio come vengono gestiti dai professionisti i nostri soldi e le nostre emozioni verso

il denaro sono le prime regole di difesa».

**Chi può leggerlo?**

«Tutti. Il tentativo, e i lettori ci diranno se riuscito oppure no, è quello di offrire uno strumento molto serio scritto in un linguaggio com-

prendibile e nuovo per il settore. Non sorvoliamo su nulla, ma ogni aspetto, anche il più tecnico, è stato tradotto in una lingua nota a chiunque. Quella che tutti noi parliamo in casa e con gli amici».



**Autore  
Paolo Martini**

**In edicola «Io non ci casco più!»**

## Il vademecum blu del risparmiatore

Un manuale utile, semplice, divertente

Che cosa accadrà nei prossimi due anni alla Borsa? Che fare se ho perso molto in questi mesi in Piazza Affari? Perché i fondi guadagnano così poco (e spesso costano così cari) anche quando le condizioni di mercato sono favorevoli? Come mai nessuno mi ha mai avvertito in tempo quando era il momento di vendere?

Le domande dei lettori si sono succedute a ritmo incalzante giovedì scorso durante la presentazione del volume «Io non ci casco più! I primi 4 passi per rialzarsi da questa crisi finanziaria», che si è tenuta in **Sala Montanelli**, nella sede del *Corriere della Sera*.

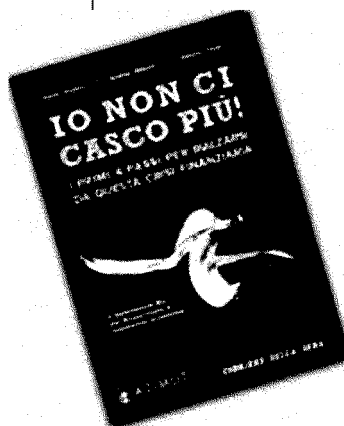
Il libro, un manuale di autodifesa del risparmiatore, nasce con l'obiettivo di farsi leggere in 90 minuti (il tempo di una partita di calcio!) ed è stato realizzato da *CorriereEconomia* in collaborazione con **Azimut**, una delle principali società indipendenti di gestione del risparmio. È acquistabile in edicola a 3,90 euro. Un libro facile da leggere e anche divertente perché usa un linguaggio innovativo, con molti riferimenti alla vita reale.

All'incontro hanno partecipato due gestori senior di Azimut, Guido Casella, specialista del reddito fisso, e Gherardo Spinola, responsabile dei fondi azionari, e due degli autori **Paolo Martini** e Alberto Fedel.

Guido Casella ha sottolineato l'eccezionalità della crisi, ricordando alcuni dati. Uno dei più clamorosi è quello relativo alla volatilità dei mercati azionari. Dal 1950 al 2000 ci sono stati soltanto 27 giorni in cui i listini hanno registrato perdite o rialzi superiori al 5% in una sola seduta. Negli ultimi tre mesi questi andamenti anomali si sono ripetuti per ben 22 giorni. «Questo accade perché la crisi attuale è caratterizzata dal fatto che sui mercati non ci sono compratori e il principale acquirente, su scala globale, sono gli Stati che tentano di arginare la crisi».

Fino a quando la volatilità non sarà tornata entro limiti fisiologici è praticamente impossibile impostare azioni stabili di recupero. E al lettore che domandava quali saranno gli scenari del 2009 e del 2010 gli esperti hanno risposto che le alternative andranno a delinearsi soltanto nei prossimi mesi, via via che affluiranno i dati sulla disoccupazione, sul calo del Pil e dei profitti, sull'occupazione.

Un modo per ricordare che non ci sono soluzioni miracolistiche alle porte, né soluzioni preconfezionate, e che gli investitori devono avere un ruolo più attivo. Informandosi e interagendo con il loro promotore o con le banche di cui sono clienti in modo da individuare i prodotti e le scelte di investimento che



si adattano ai loro bisogni. «La maggior parte degli errori viene compiuta quando non si valuta attentamente l'orizzonte dell'investimento e l'entità delle possibili perdite temporanee che il risparmiatore è disposto a tollerare», ha ricordato Spinola.

Una soluzione per chi vuole affrontare la Borsa è quella degli acquisti rateali con un orizzonte di 24 mesi, accelerando gli acquisti se i mercati torneranno ad essere un po' più tranquilli.

Anche il sistema dei fondi deve recitare un «mea culpa» perché nel suo insieme non è stato capace di far crescere quella cultura finanziaria necessaria affinché i risparmiatori prendano decisioni consapevoli.

M. SAB.

## Risparmio Il libro con il «Corriere»

# Resistere alla crisi, la guida in edicola

MILANO — La tempesta perfetta dei mercati lascerà molte macerie dietro di sé, ma anche la sfida che accompagna tutte le svolte: ricostruire. Da dove si parte? Come si fa? Per chi vuole provarci in edicola con il *Corriere della Sera* c'è una lettura che può aiutare: «Io non ci casco più! I primi quattro passi per rialzarsi da questa crisi finanziaria». Sarà in vendita fino alla fine di dicembre, al prezzo di 3,90 euro. Un manuale per tutti, scritto a sei mani da Paolo

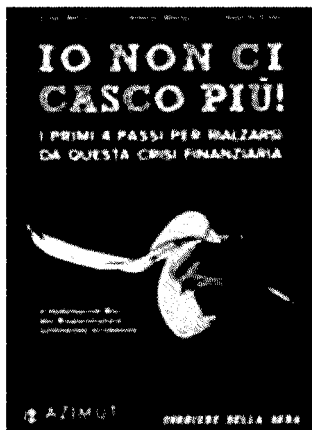
berto Fedel, tre professionisti della comunicazione finanziaria. Si legge velocemente: il consiglio è di farlo senza pause, bastano 90 minuti.

Un piccolo libro che spiega, provoca, critica e costruisce. Propone ragionamenti, test e consigli pratici per chiunque abbia voglia di mettersi in discussione. I tre slogan in copertina dicono molto dello spirito dell'opera: non sapere le cose non è un'attenuante bensì un aggravante; non è necessario un master di finanza per capirci qualcosa; al mondo non sono tutti dei maledetti imbroglioni, ma anche se lo fossero tu che cosa fai?

«Questo vademecum nasce per tutti coloro che desiderano capire che cosa sia successo nell'autunno del 2008. Perché comprendere è la condizione base per fare scelte migliori e per cogliere le opportunità che, paradossalmente, proprio adesso i mercati possono offrire», dice Pietro Giuliani, alla guida di Azimut sgr, la società di gestione che insieme al *Corriere* ha promosso l'iniziativa.

Il linguaggio è molto amichevole. Provare per credere. Ai lettori il verdetto finale: diteci se valeva la pena di dedicare alla cura dei propri risparmi almeno il tempo di una partita di calcio.

**G. Mar.**



### Vademecum

«Il vademecum blu del risparmiatore (utilmente) arrabbiato», così viene definito il saggio con i consigli per affrontare la crisi



**Vademecum** Il volume, realizzato in collaborazione con Azimut sgr, è in edicola per tutto il mese col «Corriere» a 3,90 euro

# Manuale per cavalcare la crisi

«Io non ci casco più!» è per tutti i risparmiatori che non vogliono arrendersi

**I**nvestire nella crisi. Se è vero che alla fine bisognerà far tesoro delle lezioni e degli sconti che la tempesta avrà lasciato sul campo, una lettura durante le vacanze di Natale potrebbe aiutare chi ha voglia di mettersi in gioco per imparare qualcosa in modo divertente.

«Io non ci casco più! I primi 4 passi per uscire da questa crisi finanziaria» è un manuale scritto per tutti quelli che desiderano capire che cosa è successo nell'autunno del 2008 senza soccombere tra termini incomprensibili. Il vademecum del risparmiatore (utilmente) arrabbiato sarà in edicola con il *Corriere della Sera* fino alla fine di dicembre al prezzo di 3,90 euro.

I tre autori, **Paolo Martini**, Andrea Milesio e Alberto Fedel sono professionisti della comunicazione finanziaria che hanno cercato di scrivere un manuale di educazione al risparmio stilisticamente diverso. Il linguaggio è alla portata di tutti e non mancano riferimenti alla vita quotidiana e alla psicologia che possono rendere più digeribile la materia. Per leggerlo bastano novanta minuti, il tempo canonico di una partita di calcio.

L'idea di fondo è che «non sapere» è il primo autogol di qualsiasi risparmiatore, grande o piccolo. Non informarsi e non capire la parte finanziaria del mondo che ci circonda impedisce di fare scelte oculate. E moltiplica le ansie quando, ogni tanto, arrivano i cicloni. Proprio come è accaduto ora.

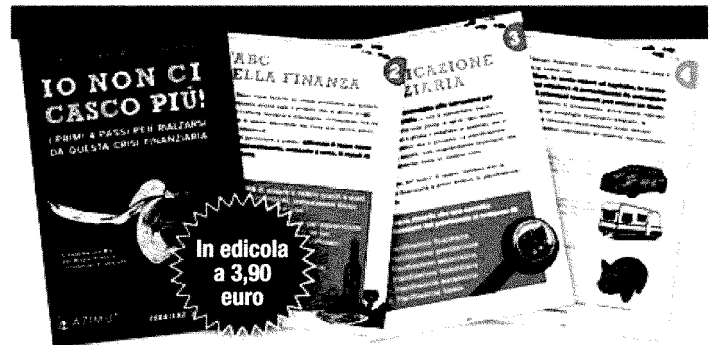
«Comprendere è la condizione base per fare scelte migliori e per co-

gliere le opportunità che, paradossalmente, proprio adesso i mercati possono offrire», dice **Pietro Ciuliani**, alla guida di Azimut, la società di gestione del risparmio che insieme al Corriere ha progettato e realizzato il manuale blu.

L'obiettivo del percorso (quattro passi, appunto) è partire dalla comprensione di quel che ha generato la crisi per arrivare ad una razionale programmazione e gestione dei propri risparmi. Non per tutti la Borsa o l'aiuto di un gestore professionista risulteranno la soluzione ottimale.

Ma il vademecum cerca di elencare quali sono le possibilità per tutte le tasche, elencando le qualità e i limiti di tutti prodotti finanziari esistenti e le caratteristiche dell'intermediario finanziario serio e professionale. Perché, recita uno dei tre slogan in copertina, «al mondo non sono tutti dei maledetti imbroglioni, ma anche se lo fossero tu che cosa fai?».

**G. MAR.**



# Focus Risparmio Gestito

A CURA DELLA SIPC

**IO NON CI CASCO PIÙ! È IL LIBRO REALIZZATO DA AZIMUT CON I 4 PASSI PER COMBATTERE LA CRISI**

## Il vademecum per i risparmiatori

Il testo è rivolto a coloro che vogliono approfondire la gestione del proprio patrimonio

Azimut, la più grande realtà italiana indipendente nel mercato del risparmio gestito, è da sempre impegnata nella diffusione della cultura finanziaria tra i risparmiatori. L'ultima iniziativa, realizzata in collaborazione con *Il Corriere della Sera*, è un libro, "Io non ci casco più!" un manuale di autodifesa finanziaria. Quattro semplici passi per aiutare i risparmiatori a rialzarsi dalla crisi finanziaria. Un vademecum scritto con un linguaggio semplice e chiaro rivolto a chiunque desideri approfondire seriamente e semplicemente la gestione del proprio risparmio. Il libro, a cui è abbinato un sito internet, [www.ioonnicascopiù.it](http://www.ioonnicascopiù.it), è disponibile in tutte le edicole italiane. Paolo Martini, Direttore Marketing & Formazione del Gruppo Azimut e coautore del testo descrive il progetto.

**Quanto è importante oggi il tema della cultura finanziaria in Italia?**

Moltissimo, e quello che è successo in questi mesi, ma anche ultimi anni, ne è la conferma. La cultura finanziaria è la prima regola per proteggere il proprio

patrimonio oltre a saper selezionare l'intermediario più corretto. Sono troppi i prodotti opachi e poco trasparenti, come ad esempio, quelli strutturati o index linked, che sono stati proposti ai risparmiatori italiani senza che questi capissero bene quello che acquistavano. Questo non deve più succedere. La cultura finan-

**"La cultura finanziaria è la prima regola per proteggere il proprio patrimonio e saper selezionare l'intermediario più corretto"**

ziaria, quindi, come prima regola per proteggere il proprio patrimonio e saper selezionare l'intermediario più corretto. Il vademecum blu per i risparmiatori: *Io non ci casco più! I primi 4 passi per rialzarsi dalla crisi finanziaria*, nasce proprio con questo scopo. Semplice ma non semplicistico, innovativo nella grafica e nei con-

tenuti, un libro, una volta tanto, fatto per tutti. Tutta l'industria deve fare uno sforzo di trasparenza nella comunicazione, per cercare di avvicinare la gente a capire un mondo, quello degli investimenti, che può e deve essere spiegato in modo più semplice. Solo così si eviteranno tutti quegli equivoci che oggi creano tante problematiche. Lo sforzo, quindi, deve essere duplice, da un lato il mondo finanziario e bancario deve comunicare in modo più semplice, dall'altro, come detto nel libro, i risparmiatori devono necessariamente dedicare più attenzione alla gestione del loro patrimonio.

**Com'è strutturato il libro?**

Il libro, che vuole essere una lettura facile e veloce di circa 90 minuti, dopo un'introduzione di Pietro Giuliani, Presidente del Gruppo Azimut, è suddiviso in 4 passi:

- 1) Cos'è successo, una breve descrizione della catena di eventi che hanno portato alla crisi finanziaria dell'autunno del 2008.
- 2) Com'è successo, per comprendere le principali motivazioni della crisi finanziaria del 2008 e

Paolo Martini, Direttore marketing &amp; formazione del Gruppo Azimut.



per iniziare a trarre i primi insegnamenti per il futuro.

3) Come pianificare, per imparare a pianificare a gestire il proprio patrimonio:

4) Che fare, per agire in modo corretto, senza farsi prendere dalle emozioni e imparando a scegliere il giusto interlocutore. Gli intermediari non sono tutti uguali ed è importante che questo concetto venga trasmesso ai risparmiatori. L'ultima parte del libro, invece, è interattiva: ci sono alcuni test per valutare il proprio profilo di rischio e la "voglia" di rischiare. Infine, c'è una raccolta di domande/risposte comparse

**"Nei momenti difficili, il dovere dell'industria è quello di aiutare i risparmiatori a capire come muoversi!"**

sul forum del Corriere "i nostri soldi.

**Ulteriori idee per il futuro su questo tema?**

Come gruppo Azimut, da sempre cerchiamo di valorizzare il tema della cultura finanziaria.

Quest'anno abbiamo iniziato con l'*Independence day tour* creato in collaborazione con *Il Sole 24 ORE* al quale hanno partecipato oltre 2.500 persone in 10 tappe in tutta Italia. Farsi vedere, soprattutto nei momenti difficili, e aiutare i risparmiatori a capire è un preciso dovere dell'industria e nel futuro, il Gruppo Azimut, andrà sempre più verso questa direzione, che è poi quella della consulenza che noi vogliamo continuare a perseguire nei fatti e non solo a parole. Ci sono, quindi, in cantiere altre iniziative di questo tipo. Noi facciamo solo questo, vogliamo continuare a farlo al meglio valorizzando l'attività dei nostri financial partner ricordandoci sempre il valore più importante, i nostri clienti.



### TUTTI I PROTAGONISTI DEL SETTORE

Le società di gestione del risparmio (SGR) sono gli intermediari finanziari autorizzati a esercitare in Italia il servizio di gestione collettiva del risparmio. Queste possono istituire e gestire fondi comuni aperti e fondi pensione, svolgere le attività "connesse" stabilite dalla Banca d'Italia e prestare il servizio di consulenza in materia di investimenti.

Possono svolgere, anche l'attività di gestione patrimoniale su base individuale, amministrando il patrimonio affidato loro dai risparmiatori.


Altri intermediari sono le SICAV (le società per azioni a capitale variabile), le SIM (le società di intermediazione mobiliare), le banche e le imprese di assicurazione. In particolare, le SICAV hanno come oggetto esclusivo di attività l'investimento collettivo delle proprie risorse, raccolte attraverso il collocamento al pubblico delle azioni della società stessa. Quelle autorizzate in Italia sono iscritte in un apposito albo tenuto dalla Banca d'Italia. Le SIM, invece, sono state introdotte in Italia nel 1991 e sono auto-

izzate a svolgere attività di investimento su base individuale per conto proprio e per conto terzi. Non solo. Possono offrire servizi di negoziazione di strumenti finanziari e di collocamento di prodotti di risparmio gestito (come OMCF e fondi pensione), oltre a esercitare attività di gestione patrimoniale per la clientela.

Ci sono, poi, le banche, che possono raccogliere risorse finanziarie dai risparmiatori sia in modo diretto (attraverso conti bancari, certificati di deposito, ecc.) sia indiretto, attraverso il collocamento di prodotti di risparmio gestito. Possono, inoltre, offrire servizi e attività di investimento al pubblico, come la negoziazione per conto proprio o per conto terzi, la gestione individuale di portafogli e la consulenza in materia di investimenti.

Infine, si trovano le imprese di assicurazione, che hanno la facoltà (previa autorizzazione), di istituire e gestire fondi pensione aperti e di collocare sul mercato polizze e prodotti finanziari di matrice assicurativa.

# Risparmio gestito

SERVIZIO PROMOZIONALE A CURA DI 

IO NON CI CASCO PIÙ È IL NUOVO LIBRO REALIZZATO DAL GRUPPO AZIMUT IN COLLABORAZIONE CON IL QUOTIDIANO IL CORRIERE DELLA SERA

## Il nuovo vademecum per tutti i risparmiatori

Il testo, scritto con linguaggio semplice e chiaro, è rivolto a tutti coloro che vogliono approfondire la gestione del proprio patrimonio



La sede generale del Gruppo Azimut a Milano, con l'elegante terrazza all'ultimo piano.

Azimut, la più grande realtà italiana indipendente nel mercato del risparmio gestito, è da sempre impegnata nella diffusione della cultura finanziaria tra i risparmiatori. L'ultima iniziativa, realizzata in collaborazione con il *Corriere della Sera*, è un libro, "Io non ci casco più!" un manuale di autodifesa finanziaria. Quattro semplici passi per aiutare i risparmiatori a

rialzarsi dalla crisi finanziaria. Un vademecum scritto con un linguaggio semplice e chiaro rivolto a chiunque desideri approfondire seriamente e semplicemente la gestione del proprio risparmio. Il libro a cui è abbinato un sito internet [www.iononciascopiu.it](http://www.iononciascopiu.it) è disponibile in tutte le edicole italiane. Paolo Martini, Direttore Marketing & Formazione del Gruppo Azimut e coautore del libro de-

scrive il progetto.

**Quanto è importante oggi il tema della cultura finanziaria in Italia?**

Moltissimo e quello che è successo in questi mesi, ma anche ultimi anni, ne è la conferma. La cultura finanziaria è la

**"La cultura finanziaria è la prima regola per proteggere il proprio patrimonio e saper selezionare l'intermediario più corretto"**

prima regola per proteggere il proprio patrimonio e saper selezionare l'intermediario più corretto. Sono troppi i prodotti opachi e poco trasparenti, come ad esempio molti strutturati o index linked, che sono stati proposti ai risparmiatori italiani senza che questi capissero bene quello che acquistavano. Questo non deve più succedere.

La cultura finanziaria, quindi, come prima regola per proteggere il proprio patrimonio e saper selezionare l'intermediario più corretto. Il vademecum blu per i risparmiatori, *Io non ci casco più!*. I primi 4 passi per rialzarsi dalla crisi finanziaria, nasce proprio con questo scopo. Semplice ma non semplicistico, innovativo nella grafica e nei contenuti, un libro, una volta tanto, fatto per tutti. Tutta l'industria deve fare uno sforzo di trasparenza nella comunicazione, per cercare di avvicinare la gente a capire un mondo, quello degli investimenti, che può e deve essere spiegato in modo più semplice.

Solo così si eviteranno tutti quegli equivoci che oggi creano tante problematiche. Lo sforzo quindi deve essere

duplice, da un lato il mondo finanziario e bancario deve comunicare in modo più semplice, dall'altro, come detto nel libro, i risparmiatori devono necessariamente dedicare più attenzione alla gestione del loro patrimonio.

**Com'è strutturato il libro?**

Il libro, che vuole essere una lettura facile e veloce di circa 90 minuti, dopo un'introduzione di Pietro Giuliani, Presidente del Gruppo Azimut, è suddiviso in 4 passi:

- 1) cos'è successo, una breve descrizione della catena di eventi che hanno portato alla crisi finanziaria dell'autunno del 2008.
- 2) Com'è successo, per comprendere le principali motivazioni della crisi finanziaria del 2008 e per iniziare a trarre i primi insegnamenti per il futuro.
- 3) Come pianificare, per imparare a pianificare a gestire il proprio patrimonio.
- 4) Che fare, per agire in modo corretto, senza farsi prendere dalle emozioni e imparando a scegliere il giusto interlocutore. Gli intermediari non sono tutti uguali ed è importante che questo concetto venga trasmesso ai risparmiatori.

**"Nei momenti difficili, il dovere dell'industria è quello di aiutare i risparmiatori a capire come muoversi"**

L'ultima parte del libro invece è interattiva: ci sono alcuni test per valutare il proprio profilo di rischio e la "voglia" di rischiare. Infine, c'è una raccolta di domande/risposte comparse sul forum del



Paolo Martini, Direttore marketing & formazione del Gruppo Azimut.

*Corriere* "i nostri soldi.

**Ulteriore idee per il futuro su questo tema?**

Come gruppo Azimut, da sempre cerchiamo di valorizzare il tema della cultura finanziaria.

Quest'anno abbiamo iniziato con l'Indipendenza day tour creato in collaborazione con *Il Sole 24 ORE* al quale hanno partecipato oltre 2.500 persone in 10 tappe in tutta Italia. Farsi vedere soprattutto nei momenti difficili aiutando i risparmiatori a capire è un preciso dovere dell'industria.

E nel futuro, il Gruppo Azimut, andrà sempre più verso questa direzione che è poi quella della consulenza, che noi vogliamo continuare a perseguire nei fatti e non solo a parole. Ci sono in quindi in cantiere altre iniziative di questo tipo.

Noi facciamo solo questo, vogliamo continuare a farlo al meglio valorizzando l'attività dei nostri financial partner ricordandoci sempre il valore più importante, i nostri clienti.

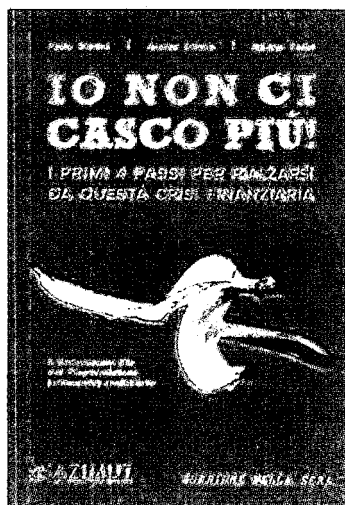


# Gli errori da non ripetere

Per rialzarsi dall'attuale crisi ecco un manuale di autodifesa finanziaria rivolto ai risparmiatori

**I**n edicola dal 1° dicembre insieme con il *Corriere della Sera*, *Io non ci casco più!* è il vademecum scritto a sei mani da Paolo Martini, direttore marketing e formazione di Azimut, Andrea Milesio, responsabile sviluppo area banche di Azimut, e Alberto Fedel, a.d. di Newton management innovation.

Con un linguaggio nuovo, semplice e adatto a tutti, l'obiettivo della guida è quello di offrire uno strumento utile ad orientarsi nel difficile mondo della gestione del risparmio, soprattutto oggi che la crisi ha messo a dura prova l'intero settore finanziario con ripercussioni notevoli sull'economia reale. Per non farsi prendere dal panico allora è necessario comprendere quanto accaduto, per essere pronti ad affrontare consapevolmente il futuro. Educazione al risparmio è la parola d'ordine da cui prende ispirazione il libro: la cultura finanziaria rappresenta



infatti la prima regola per proteggere il proprio patrimonio e per poter interloquire in maniera efficiente con i promotori finanziari, consulenti della gestione del risparmio.

Novanta minuti di lettura, in quattro step, sugli eventi che hanno

condotto alla crisi finanziaria, per trarre alcuni insegnamenti per il futuro, per imparare a pianificare e gestire il proprio risparmio senza farsi prendere dalle emozioni e con l'aiuto del giusto interlocutore. «I promotori finanziari hanno dimostrato in questi anni di essere i più capaci nel gestire il rapporto con i clienti e in futuro questo aspetto sarà sempre di più un fattore differenziale», ha commentato Martini.

L'opera non è un trattato teorico di materie economiche bensì una vera e propria guida che nell'ultima parte diventa interattiva con il lettore: sono infatti presenti alcuni test per valutare il proprio profilo di rischio e la «voglia» di rischiare.

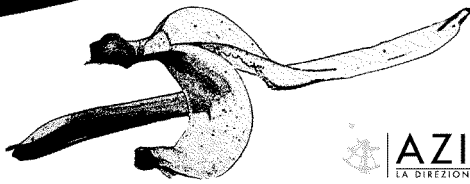
Al volume, in edicola al prezzo di euro 3,90 insieme con il *Corriere della Sera*, è anche abbinato il sito [www.iononciascopiu.it](http://www.iononciascopiu.it), dove sono approfondite alcune tematiche della guida anche attraverso video e test.

# PER NON SCIVOLARE SULLA CRISI FINANZIARIA... ...CORRI SUBITO IN EDICOLA!

Chiedi **IO NON CI CASCO PIÙ!**  
la **guida** semplice chiara e divertente  
per sopravvivere alla crisi.

L'idea più sfiziosa per un pensiero  
di Natale davvero originale è in edicola  
a soli 3,90 euro\*.

**OLTRE  
40.000 COPIE  
VENDUTE  
IN SOLI  
15 GIORNI**



**AZIMUT**  
LA DIREZIONE PER INVESTIRE



Scriveteci  
info@iononciascopiu.it

e visitate il sito  
www.iononciascopiu.it

**IO NON CI CASCO PIÙ!**  
di Paolo Martini, Andrea Milesio e Alberto Fedel



**Manuali** «Io non ci casco più!», una lettura e due utili test attitudinali per chi vuole fare un po' di training finanziario durante le vacanze

# Scegli così il consulente giusto

In edicola con il Corriere fino a Capodanno il vademecum per uscire dalla bufera

**N**essuno sa se il punto peggiore della crisi finanziaria sia già stato superato. Ma gli inviti alla speranza per il 2009, il tempo in cui prima le Borse poi l'economia reale dovrebbero riprendersi, vengono da tutte le parti.

Per chi non vuole arrendersi al pessimismo, allora, le vacanze potrebbero essere un'occasione per imparare cose nuove. Magari con una sana lettura. Il manuale «Io non ci casco più! I primi quattro passi per rialzarsi da questa crisi finanziaria» vuole mettersi dalla parte di chi accetta una scommessa per il futuro finanziario.

È stato realizzato dal *Corriere della Sera* in collaborazione con **Azimuti** sgr (società indipendente di risparmio gestito quotata in Piazza Affari) ed è un libro per tutti. Proprio per tutti. Si legge velocemente, spiega, provoca, critica, ma costruisce.

Sarà in edicola fino alla fine del mese di dicembre a 3,90 euro, oltre al prezzo del quotidiano. Gli autori — Paolo Martini, Andrea Milesio e Alberto Fedel — lavorano da anni nel campo della comunicazione e della finanza.

Il testo strizza l'occhio alle più aggiornate teorie di finanza comportamentale (la scienza che ha consegnato all'economista Daniel Kahneman il premio Nobel per l'economia nel 2002) e propone ragionamenti e consigli pratici per chiunque abbia voglia di mettersi in discussione, di dedicare allo studio della pianificazione finanziaria intelligente almeno una parte del tempo che dedica alla Nazionale di calcio o alla squadra del cuore.

Non a caso per leggerlo tutto di un fiato bastano novanta minuti, la durata canonica di una partita del campionato.

I quattro passi non arrivano necessariamente in Borsa: un consulente finanziario onesto e competente (nel li-

bro la lista delle innumerevoli qualità che lo definiscono) aiuta le famiglie a fare l'inventario dei propri redditi e dei possibili risparmi e a suddividerli in ordine di scopo.

Ma di chi bisogna davvero fidarsi? Ecco alcuni dei consigli che compaiono nel quarto passo, il capitolo dedicato alla scelta di chi può aiutarci.

Ci si può mettere nelle mani di chi ama il proprio lavoro e lo fa con passione.

Di chi ti conosce da tanto tempo e si è sempre comportato in modo corretto aiutandoti a gestire bene i tuoi risparmi. Di chi si è sempre rifiutato di proporti prodotti che non capisce oppure di seguire delle mode. Di chi nei momenti difficili ti chiama e viene a trovarti spiegandoti bene che cosa si può fare.

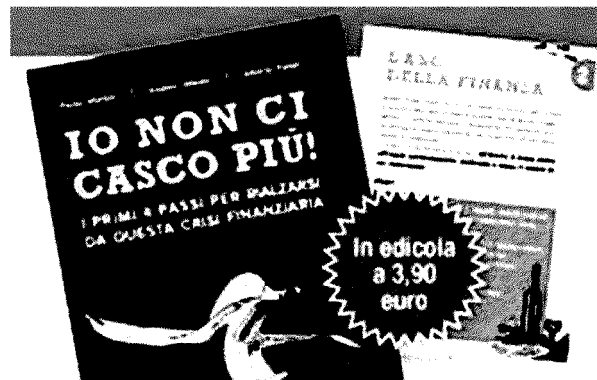
Di chi invece è meglio diffidare? Ecco la lista dei comportamenti che devono far riflettere. E magari provocare un cambiamento nelle strategie di scelta del consulente.

Meglio non mettersi nelle mani di chi si lamenta del proprio lavoro. Di chi ti offre il caffè, ma non ti dice mai nulla dei tuoi investimenti. Di chi ti propone prodotti che non capisce nemmeno lui e arriva sempre con la novità di fine mese. Di chi ti presenta un consulente diverso ogni anno. Di chi non prova ad aiutarti a capire, perché ti preferisce ignorante.

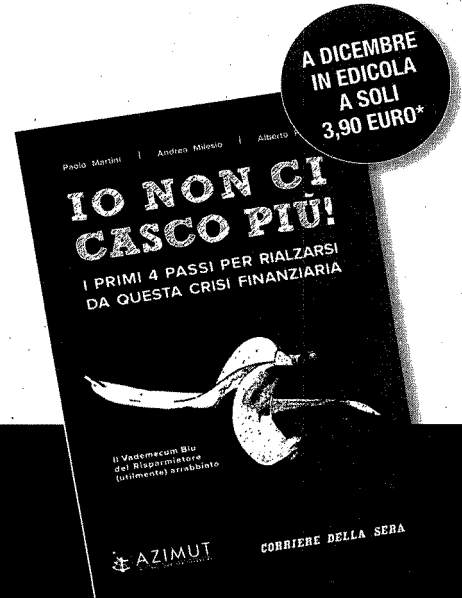
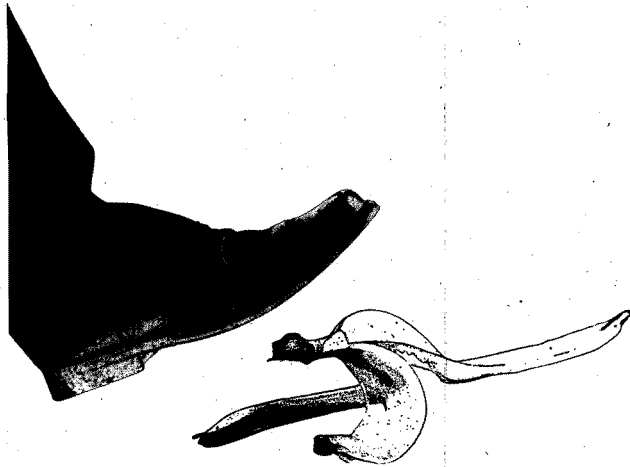
Il vademecum per il risparmiatore (utilmente) arrabbiato è pieno di esempi, storie di vita in tempo di crisi che potrebbero essere le vostre, una selezione delle domande più frequenti arrivate in redazione durante i giorni più bui del crollo, corredate di risposte.

Propone, infine, alcuni test che aiutano a capire che tipo di investitore siete. E che cosa serve per diventare, finalmente, padroni del proprio destino finanziario.

G. MAR.



# NON SCIVOLARE SULLA CRISI FINANZIARIA!



**CORRIERE DELLA SERA e AZIMUT**  
presentano **IO NON CI CASCO PIÙ!**  
di Paolo Martini, Andrea Milesio e Alberto Fedel

**LA NUOVA GUIDA IN 4 SEMPLICI PASSI PER RIMANERE IN PIEDI  
NONOSTANTE LA CRISI FINANZIARIA**

[www.iononciascopiu.it](http://www.iononciascopiu.it) [info@iononciascopiu.it](mailto:info@iononciascopiu.it)



## Consigli per l'anno appena iniziato

# Sono da tener d'occhio i prodotti che hanno resistito alla crisi

■■■ (m.g.) Il segno "più" dell'ultima chiusura del 2008 delle Borse non è stato ovviamente sufficiente per colmare i crolli che durante gli ultimi 12 mesi hanno registrato i listini di tutto il mondo. Anche i fondi hanno chiuso male a livello di macrocategorie. Le ultime chiusure positive sono di buon auspicio, ma gli esperti si attendono ancora dei mesi difficili. Che fare allora con i propri risparmi? Quali strumenti d'investimento usare in attesa della fine della crisi? La parola d'ordine è ancora prudenza. Bisogna però tenersi pronti a quando si potrà finalmente parlare di ripresa, magari scegliendo quei prodotti che anche nel 2008 hanno tenuto duro registrando performance positive. Qualche risparmiatore sembra se ne sia già accorto e abbia ricominciato a guardare verso il settore azionario. Dal punto di vista dei gestori, il 2009 sarà caratterizzato

da uno scenario recessivo, come ha ricordato il sondaggio mensile Morningstar, realizzato a dicembre, con un Europa più lenta rispetto agli Usa. In questo quadro ancora incerto si può comunque dare un consiglio ai risparmiatori sia quelli che hanno tirato i remi in barca per tempo, sia quelli che invece continuano ad investire: mantenersi informati e formati. Questa crisi ha dimostrato che la conoscenza della finanza non è mai abbastanza e nel corso dell'anno sono state pubblicate diverse guide sia su carta che su internet. Tra le ultime in ordine di tempo: "Io non ci casco più" ([www.io-non-ci-casco-piu.it](http://www.io-non-ci-casco-piu.it)) e "Quando la fiducia fa crack" ([www.altroconsumo.it](http://www.altroconsumo.it)). Navigando su internet se ne possono trovare molte altre. Possono essere delle buone letture per iniziare il nuovo anno finanziario.



**Q**uesto difficile 2008 se n'è andato per sempre. Facciamo tre buoni propositi per l'anno nuovo?

Il primo: controllate la vostra banca. Come abbiamo capito, spero per sempre, ci sono tante cose da controllare e discutere con le banche. Per esempio, le spese e, soprattutto, gli interessi sui soldi che avete in conto corrente. Con un conto corrente on line potete controllare le condizioni almeno ogni mese. Forse scoprirete di avere interessi inferiori all'uno per cento. Magari di molto. Trentamila euro medi sul conto corrente che se ne stanno lì all'uno per cento, diventano in trent'anni poco più di quarantamila. Al tre per cento, che è quanto possono darvi in questo momento, volano a settantaduemila. Mille euro in più all'anno per trent'anni.

Il secondo proposito: smettete di fumare. Co-



*Soldi & felicità*

ISTRUZIONI PER NON FARSI FREGARE

di Francesco Carlà\*

## Tre buoni propositi salva-portafogli

me? Un modo può essere quello di scoprire che potete risparmiare fino a 1.500 euro. Il fumatore classico, da venti sigarette al giorno, sborsa 120 euro al mese in media e quindi ne manda in fumo quasi 1.500 l'anno. Una coppia di fumatori può risparmiare circa 3.000. Indicizzati e investiti per 30 anni a un interesse medio dell'otto per cento, quello delle Borse globali, diventerebbero

oltre 350 mila euro.

Il terzo proposito: cominciate a risparmiare. Il prossimo anno dev'essere finalmente quello buono. Organizzatevi per risparmiare in automatico, è l'unico modo che funziona sul serio. Fatevi accreditare su un conto corrente almeno il dieci o il quindici per cento di quanto guadagnate ogni mese. Automaticamente.

Appena il gruzzolo cresce, investitelo e continuate a fare così per i prossimi trent'anni. Se siete giovanissimi, anche di più. Quattromila euro all'anno di risparmi, indicizzati e investiti all'otto per cento medio, diventeranno quasi mezzo milione di euro. Una vera pensione integrativa.

Dare un'occhiata al sito [www.iononicascopiu.it](http://www.iononicascopiu.it) può aiutarvi. Buon anno a tutti.

\*[www.finanzoworld.it](http://www.finanzoworld.it)

## RISPARMIO GESTITO 2 L'INDUSTRIA DEI FONDI COMUNI AFFRONTA LA CRISI



Tra le sgr c'è chi punta sulla semplificazione dell'offerta. Chi fa leva sul taglio delle fee. E chi sulla comunicazione. Per...

**T**rattamento fiscale lordo anche per i fondi comuni. Semplificazione della gamma di offerta e rimodulazione al ribasso dei costi. Incentivi del fisco per i piani di accumulo a lungo termine. Maggiori investimenti e sviluppo nelle reti di promotori. Sono questi i principali obiettivi da centrare per rilanciare l'industria italiana del risparmio gestito secondo i pareri, raccolti dal *Mondo*, dei maggiori operatori del mercato. Un mercato che nei primi 11 mesi del 2008 ha subito un deflusso netto di 131 miliardi di euro che vanno ad aggiungersi ai 53 miliardi di raccolta netta negativa del 2007. Anche per questo è da mesi che le sgr, le società di gestione del risparmio, si stanno industriando per bloccare il flusso di riscatti e contano di rilanciare il comparto già dal 2009. In prima battuta con prodotti innovativi, ma senza disdegnare l'ampliamento della comunicazione ai clienti tramite newsletter e contenuti sul sito web e, infine, anche attraverso l'investimento nella formazione di promotori e consulenti sfruttando anche le collaborazioni con le prestigiose università.

## I PRIMI PASSI DA COMPIERE

L'industria nel suo complesso dovrebbe tornare a prodotti semplici, trasparenti, in grado di essere capiti dai risparmiatori e di fornire del valore aggiunto tramite una vera gestione attiva che riesca a fare una buona selezione degli investimenti. È questa la visione di Maurizio Riboni, direttore commerciale di Bipiemme gestioni a cui fa eco Giovanni Bagiotti, amministratore delegato di Allianz global investors Italia sgr. Che aggiunge: «Una razionalizzazione dell'offerta, una semplificazione delle tecniche gestionali e una maggiore trasparenza: tutto questo porterà a rendimenti attesi forse minori ma più stabili e comprensibili».

Sono molte, infatti, le sgr che hanno deciso di semplificare la gamma d'offerta: basti pensare che il numero di fondi comuni italiani è passato da 1.156 di fine 2004 a 874 di fine 2008. In parallelo, però, l'industria deve continuare, anche ostinatamente, a promuovere la tutela del risparmio. «È necessario insistere sul valore straordinario che aspetti quali la diversificazione, la trasparenza e l'autonomia patrimoniale delle sgr italiane assegnano ai fondi co-



Tommaso Corcos,  
ad di Fideuram  
investimenti



Marco Barbaro,  
ad di Bnp Paribas  
asset management



Giovanni Bagiotti,  
ad di Allianz global  
investors Italia

munici e ai fondi pensione» sottolinea Fabrizio Carenini, direttore commerciale & marketing Aletti Gestielle am sgr. Più o meno quello che dichiarano Simone Bini Smaghi, vicedirettore generale di Arca sgr e Marco Barbaro, amministratore delegato di Bnp Paribas asset management, il quale aggiunge: «Uno stimolo ulteriore potrà venire dall'incrementata competizione sulla struttura di pricing che tende a imporre una maggiore coerenza tra i prezzi dei servizi offerti e i costi di produzione dei medesimi». Il riferimento è agli oneri complessivi annui che gravano sui fondi: per gli azionari gli importi oscillano tra l'1,80% e il 2,0% (contro lo 0,40% - 0,50% dei più semplici etf azionari); mentre per gli obbligazionari i costi si attestano tra l'1,0% e l'1,20% (rispetto allo 0,15%-0,20% degli etf dedicati al reddito fisso). L'eterno punto dolente, poi, del mondo del risparmio gestito è l'aspetto fiscale. Non c'è dubbio, ricorda Andrea Cecchini, direttore commerciale di Eurizon Capital sgr, che i prodotti italiani soffrono di un trattamento fiscale penalizzante rispetto ai prodotti esteri e dell'assenza di agevolazioni e incentivi fiscali al risparmio di lungo termi-

## I MIGLIORI DIECI DEL 2008...

FONDO COMUNE	SOCIETÀ DI GESTIONE	CAT.	PERF. 2008
Interfund Bond Japan	Interfund	OAY	28,0%
Fonditalia Bond Japan r	Fideuram gestions	OAY	26,2%
Ducato fix yen a	Montepaschi am sgr	OAY	24,9%
Vegagest flessibile	Vegagest sgr	FLE	22,0%
Carismi pratico classe a	Servizi sgr	FLE	20,3%
Ubi Pramerica obbl. globali	Ubi Pramerica sgr	OIG	20,1%
Carismi bond int.le a	Servizi sgr	OIG	17,5%
Intra flessibile	Vegagest sgr	FLE	16,3%
Fonditalia bond Usa r	Fideuram gestions	ODM	15,9%
Gestielle bond dollars a	Aletti Gestielle am sgr	ODM	15,3%
<b>MEDIA GENERALE FONDI COMUNI ITALIANI NEL 2008</b>			<b>-6,56%</b>

## ...E I PEGGIORI DIECI

FONDO COMUNE	SOCIETÀ DI GESTIONE	CAT.	PERF. 2008
Pioneer Cim India index	Pioneer Cim	APS	-57,2%
Interfund eq. Europe financials	Interfund	AFI	-56,6%
Fonditalia euro financials r	Fideuram gestions	AFI	-56,5%
Pioneer Cim global gold & mining	Pioneer Cim	AAS	-55,3%
MC Fdf Paesi emergenti A	Mc gestioni	AEM	-55,1%
Gestielle East Europe classe a	Aletti Gestielle am sgr	APS	-53,9%
Gestielle India classe A	Aletti Gestielle am sgr	APS	-53,0%
Pioneer azionario Paesi emergenti	Pioneer investments	AEM	-52,9%
Allianz azioni Paesi emergenti L	Allianz Gi Italia sgr	AEM	-50,2%
Pioneer Cim Latin America index	Pioneer Cim	AEM	-48,8%

In tabella, i primi e gli ultimi dieci fondi per rendimento nel 2008. I fondi comuni italiani lo scorso anno hanno perso in media il 6,56%. Gli azionari hanno lasciato sul campo il 39,4%, i bilanciati il 13,65% e i flessibili il 13,24%. In territorio positivo, invece, gli obbligazionari (+1,7%) e i fondi di liquidità (+2,16%). Questi risultati vanno inquadrati in un contesto che ha visto le Borse mondiali perdere il 39,5% in euro (e quella di Milano circa il 50%), mentre i titoli di Stato mondiali hanno guadagnato il 17,8% (e quelli italiani il 4,43%).

Legenda categorie fondi: AAS= azionari altre specializzazioni; AEM= az. Paesi emergenti; APS= az. specializzati su singoli Paesi; AFI= az. settore finanziario; FLE= flessibili; OIG= obbligazionari internazionali; OAY= obbl. area yen; ODM= obbl. area dollaro a medio-lungo termine

ne. Sempre secondo Cecchini, comunque, l'industria non deve limitarsi ad attendere interventi regolamentari, ma impegnarsi in uno sforzo formativo e informativo nei confronti della rete di vendita, per far conoscere in modo corretto e approfondito i prodotti del risparmio gestito.

«Sarà in ogni caso importante sviluppare e appoggiare di più i promotori finanziari, aumentare la chiarezza nella comunicazione ai sottoscrittori e puntare sulla consulenza come reale valore per i clienti», tiene a far presente Pietro Giuliani, presidente e amministratore delegato del gruppo Azimut, mentre Tommaso Corcos, amministratore delegato Fideuram investimenti sgr, aggiunge: «Ritengo che, in questi anni in cui la dinamica dei costi va comunque tenuta sotto controllo, sia importante avere delle partnership tecniche con qualche ge-

store terzo di altissimo livello su segmenti o nicchie di mercato in cui si è deciso strategicamente di non essere presenti».

## LE MOSSE GIÀ FATTE

In casa Mediolanum ritengono doveroso ribadire il ruolo centrale del distributore nell'allocazione strategica del cliente, il che comporta lavorare sempre più strettamente con le reti di vendita, al fine di indirizzare il cliente in modo corretto sulla base delle sue esigenze, da una parte, e degli scenari prospettici di mercato, dall'altra.

Ma non manca chi, come Eurizon capital e Arca, ha deciso di puntare sui nuovi prodotti. La prima sui fondi a formula, in grado di coniugare l'esigenza di protezione dei risparmiatori, sempre più avversi al rischio, e la capacità di partecipare ai rialzi dei mercati, mentre la seconda (dopo aver

prorogato al 28 febbraio 2009 il periodo di sottoscrizione di Arca capitale garantito Dicembre 2013) lancerà altri fondi obbligazionari, con volatilità decrescente nel corso degli anni e con commissioni di gestione in linea con la struttura dei tassi.

Allianz GI, invece, ha semplificato la gamma di offerta, che ora comprende specializzati sui mercati azionari e obbligazionari, italiani e internazionali, prodotti flessibili, fondi di fondi e può attingere su altri specializzati delegati alle piattaforme proprietarie in Europa, Stati Uniti e Asia. «Non vogliamo tuttavia rinunciare al continuo miglioramento dell'attività di comunicazione verso la struttura commerciale e verso la clientela, anche sul web», aggiunge Bagiotti.

L'arricchimento delle informazioni e dei contenuti sul sito web è anche al primo posto nelle iniziative promosse da Aletti Gestielle e da Bnp Paribas am. Spiega Barbaro: «Stiamo avviando un progetto inteso a sviluppare l'area dedicata all'Italia. Ci sembra inoltre opportuno imprimere un nuovo impulso alle soluzioni per l'accumulo di capitale nel lungo termine».

Viste le dinamiche negative del 2008, se è lecito attendersi un incremento delle richieste di soluzioni di investimento gestite in maniera cauta, è altrettanto vero, stimano gli addetti ai lavori, che ci sarà un ampliamento della domanda da parte dei risparmiatori per sfruttare le tante opportunità esistenti oggi sui mercati finanziari. Per questo occorrerà preparare i promotori e i consulenti: «Continueremo a investire molto in formazione e ad avvalerci della collaborazione delle più prestigiose università italiane ed estere per continuare il lavoro di approfondimento e di aggiornamento dei temi legati al risparmio gestito e al wealth management», afferma Corcos. E non a caso in Azimut, «oltre alla formazione abbiamo deciso di puntare sulle attività di marketing e comunicazione», sottolinea l'amministratore delegato del gruppo. Ne è un esempio il libro *Io non ci casco Più*, realizzato in collaborazione con il *Corriere della Sera*. «Un manuale di autodifesa finanziaria per i risparmiatori, che pone in evidenza come la conoscenza sia la prima regola per proteggere il capitale», conclude Giuliani.

Leo Campagna

# Investire non è un gioco

La convinzione di non avere capitali sufficienti ha spinto molte famiglie verso il business fai da te ma l'unico modo per sopravvivere in questo mercato è scegliere consulenti esperti e di grande fiducia

**S**ei mesi horribilis. Metà anno in cui gli investitori in strumenti finanziari hanno visto bruciare a livello globale quanto l'intero Pil dell'Italia. Gli indici hanno perso tra il 50 e il 70%, la nostra Piazza Affari è stata maglia nera, rialzando la testa solo in marzo fino a recuperare un po' di quanto perso sotto i colpi della flessione globale.

Inutile soffermarsi sui motivi di una tale disfatta, ci hanno già provato in troppi senza cavarci un gran che. Viceversa è fondamentale aprire bene gli occhi e definitivamente capire che investire in azioni e dintorni fa correre grandi rischi, qualche volta si guadagna, sovente si perde, molto.

In Borsa si investe, non si gioca, si sceglie uno o più titoli o fondi che li contengono, se questi titoli non solo hanno i fondamentali in ordine, producono redditività e significativamente la distribuiscono, se poi i settori so-

## Stavolta la flessione è stata globale e ha colpito la finanza e l'economia reale

no a loro volta vincenti e l'economia reale si sviluppa, allora le Borse finanziarie sono il migliore degli investimenti, ma basta che una sola delle condizioni precedentemente citate non funzioni ed ecco che il disastro è dietro la porta.

Così è stato negli ultimi 15 mesi, economia reale e finanza si sono annichiliti e il crollo è stato dirimponte. Le banche per prime hanno pagato e con loro ogni altro settore. Quanto si sia erosa la ricchezza reale delle famiglie è cosa assai difficile da dire, certamente molto an-

che se molto fa la paura. Pochi sono stati coloro che, possedendo almeno 50 mila euro liquidi, non li hanno investiti in Borsa e dintorni, tra cedole e crescita di valore, nel triennio precedente era quasi impossibile non guadagnare bene, chi poi possedeva capitali superiori al milione utilizzava le Private banking, ottenendone assoluta riservatezza e maggior tutela.

Le private sono le Ferrari delle banche, utilizzano, come le Ferrari, i migliori del settore, sono strutturate con le più aggiornate tecnologie per collegarsi in tempo reale con qualunque sede finanziaria e sovente in anticipo conoscono le mosse delle imprese quotate, sanno prima e meglio di chiunque come far fruttare i depositi anche perché vivono di commissioni da depositi. Bene aggiungere che ogni agenzia bancaria dispone comunque di almeno un esperto di Borsa a cui rivolgersi se non si dispone di capitali elevati tali da arrivare al private. Non che le private siano immuni da cadute, ma disponendo di conoscenze, competenze e tecnologie sanno anticipare prima e meglio le cadute rovinose e spostare i depositi in acque più tranquille.

Quanto si sia spostato non sarà mai dichiarato, di certo è stato salvato molto di più di quanto sia avvenuto con il fai da te. Su 100 investitori in

## Le turbolenze non sono ancora passate ma l'emotività non è una buona consigliera

azioni meno del 5% è in grado di rivolgersi alle private, il resto fa da se. Tante sono le famiglie che si stanno leccando le ferite, alcune, ma ancora troppo poche, sono consapevoli dei rischi di Borsa, altre,

la grande maggioranza, sono



Indici in picchiata a Tokyo sotto gli occhi di una casalinga che prova a difendersi da tutto ciò che è tossico

ha a prendersela un po' con tutto e tutti per l'evaporare dei risparmi. Nei mesi che verranno ci saranno ancora molte turbolenze, l'onda dello tsunami è nel pieno della sua aggressività, bene tenerne conto se si è ancora in Borsa. Alla ripresa fondamentale sarà ricordarsi che le azioni sono sempre una grande fonte di rischio e non un gioco.

**Bruno Villois**  
Università Bocconi



PARLA PAOLO MARTINI AUTORE DI "IO NON CI CASCO PIÙ"

## “L'intermediario che fa la differenza”

Il Gruppo Azimut, la più grande realtà italiana indipendente nel mercato del risparmio gestito, è da sempre impegnato nella diffusione della cultura finanziaria tra i risparmiatori.

L'ultima iniziativa è un libro, «Io non ci casco più!» un manuale di autodifesa finanziaria. Quattro semplici passi per aiutare i risparmiatori a rialzarsi dalla crisi finanziaria. Un vademecum scritto con un linguaggio semplice e chiaro rivolto a chiunque desideri approfondire seriamente e semplicemente la gestione del proprio risparmio. Il libro ha venduto oltre 62.000 copie e oggi alcuni estratti dei capitoli sono disponibili sul sito internet [www.iononciascopiui.it](http://www.iononciascopiui.it).

Paolo Martini, Direttore Marketing & Formazione del Gruppo Azimut, e uno degli autori del libro ci parla di un tema importante nella gestione del proprio patrimonio: la

### Il direttore marketing dell'Azimut spiega le sue regole d'oro per non sbagliare

scelta dell'intermediario.

Quanto tempo dedicate alla scelta di una macchina nuova? Quanti giornali comprate, quanti concessionari visitate, quante tipologie di autovetture comparate prima di arrivare alla decisione finale? E pensate invece adesso a quanto tempo dedicate alla gestione del vostro patrimonio, alla scelta del giusto intermediario. Generalmente molto poco.

Anche alla luce degli ultimi avvenimenti è evidente invece come il nuovo risparmiatore evoluto, quello che non vuole più incappare in prodotti poco trasparenti, deve iniziare a comprendere, almeno alla base i fenomeni che regolano la gestione del suo patrimonio. Informarsi, leggere, confrontare, dedicare

tempo al proprio patrimonio diventa quindi fondamentale: è importante cambiare l'approccio nei confronti dei propri soldi dedicandogli il tempo che merita. Ovviamente in tanti già lo fanno.

Fare da soli è però in molti casi pericoloso e complesso. Può andare bene qualche volta, soprattutto quando i mercati salgono, ma alla lunga è fondamentale farsi supportare da un professionista serio, che dimostri nei fatti e nella sua storia di saper fare bene il proprio lavoro. Oggi è sempre più importante trovare il professionista giusto, perché il mondo è troppo veloce e complesso per rischiare il fai da te. Non ci si deve lasciar prendere dalla pigrizia nella scelta del consulente adatto. Spesso è difficile effettuare scelte razionali, soprattutto di fronte agli stress di mercato e se si è soli o mal accompagnati nei propri investimenti è più facile sbagliare emotivamente.

Una corretta impostazione del portafoglio per obiettivi è il primo passo che richiede uno sforzo grande e consapevole. Una sistematica attività di consulenza ci può aiutare a prendere decisioni sagge in momenti difficili, ma solo se il nostro interlocutore merita la piena fiducia.

Sul mercato ci sono intermediari e intermediari... l'industria è caratterizzata da tanti operatori diversi. Non tutti sono da guardare con sospetto, come si può essere portati a pensare anche in seguito agli ultimi crack finanziari (Lehman, Madoff...). Ci sono infatti intermediari bravi e utili. E' quindi necessario fare un'attenta analisi di chi opera sul mercato senza avere paura di pretendere risposte chiare e tempestive e ponendo il giusto tempo e la corretta attenzione nella selezione dell'interlocutore per la gestione del proprio patrimonio.

Ecco alcune indicazioni di massima da tenere presente nella scelta dell'intermediario. In generale di chi si può avere

fiducia quando si sceglie un intermediario:

- 1) Di chi ama il proprio lavoro e lo fa con passione
- 2) Di chi ti conosce da tempo e si è sempre comportato in modo corretto aiutandoti a gestire bene i tuoi risparmi
- 3) Di chi si è sempre rifiutato di proporti prodotti che non capisce oppure di seguire le mode
- 4) Di chi opera in una società che ci crede e ha una storia e una forte reputazione
- 5) Di chi nei momenti difficili ti chiama e viene a trovarti spiegandoti bene cosa si può fare.
- 6) Di chi fa vivere meglio la sua famiglia se tu resti suo cliente a lungo e sei soddisfatto: allineamento e condivisione degli interessi.

[G. GAA]