

DAVIDE BATTISTA

Consulente Finanziario Indipendente agli Investimenti
97 v. Domenico Sansotta, Rome 00144, Italy
@: davidebattista@sb-ic.com
☎+39 065262... Fax +39 0652621441
Cf: BTTDVD70A26H501A
dlb Consob 12672/19 luglio 2000
P.I.: 06722731004



A: **CONSOB**
Divisione Studi Giuridici
Via G.B. Martini n. 3
00198

CC: **Ministero dell'Economia e delle Finanze**
via XX Settembre, 97
00187
Roma

European Central Bank
Addressee (name and/or business area)
60640 Frankfurt am Main
Germany
info@ecb.europa.eu

OECD
grs.contact@oecd.org

IMF
ieo@imf.org

WB
debtsecurities@worldbank.org

**RISPOSTA ALLA RICHIESTA DI OSSERVAZIONI DA PARTE DI CONSOB ALLE MODIFICHE AL LIBRO
VIII DEL REGOLAMENTO INTERMEDIARI IN MATERIA DI CONSULENTI FINANZIARI**

Documento per la consultazione 28 Luglio 2017

Sig.re della Commissione, Sig.ri,

La crescita è oggi cambiata, i mutamenti stanno accelerando e le tensioni stanno emergendo. Confrontare queste dinamiche può aiutare a costruire oggi il mercato del futuro.

Il punto è creare ora, attraverso la normazione dei consulenti finanziari indipendenti, uno spazio nel meccanismo finanziario, libero di funzionare dalle frodi costantemente predisposte e realizzate da banche e assicurazioni.

Una nazione in cui non è reso accessibile facilmente ed a tutti, o non è neanche previsto, il consulente finanziario indipendente (di seguito cfi) è la principale truffa.

L'intelligenza collettiva corre oggi dei pericoli. Si può ottenebrare, può contenere una contraddizione senza avvedersene e può precipitare in una specie di delirio.

In economia non è data una professione o una impresa che non abbia possibilità di reddito. Un combinato normativo disposto che confiscasse il reddito dell'attività con barriere e oneri d'esercizio, tasse, appropriazione dei rendimenti, non sarebbe una legge che prevede, ma una legge che vieta quella professione o quell'impresa. E questo è il caso del consulente finanziario indipendente (di seguito cfi) per ben oltre il 100% della sua possibilità reddituale.

Secondo un'opinione sempre più radicata, per risolvere la crisi economica e il malaffare nelle istituzioni, l'Italia, l'Europa, avrebbe bisogno di meno venditori e di più consulenti finanziari indipendenti.

Tuttavia, come tutti noi ben sappiamo, introdurre un qualunque obbligo dei cfi verso soggetti terzi introduce delle relazioni di sponsorship (dipendenza) verso quei terzi, impedendo per ciò stesso l'indipendenza del consulente finanziario.

Un regolatore che non traccia una via di accesso al reddito indipendente per i consulenti indipendenti

Dopo l'introduzione de:

1. la polizza sulla responsabilità civile;
2. la tassazione sui rendimenti da investimenti del 26% in caso di disinvestimento,
3. la tassazione sui rendimenti da investimenti del 26% applicata illegalmente e surrettiziamente anche agli switch;
4. l'assoggettamento dei consulenti finanziari indipendenti all'albo dei collocatori (di seguito anche: "venditori");
5. l'introduzione dei consulenti persone giuridiche (cfr.: <http://www.sb-ic.com/investor-education>);

l'obbligo-della-formazione-professionale segna l'ulteriore tassello di un combinato disposto che vieta definitivamente la consulenza finanziaria. Continuando a sottrarre competenza e risorse economiche alla categoria anziché apportarne, allontanando tutti coloro che avrebbero voluto intraprendere onestamente la professione e obbligando alla cessazione la maggiorparte di coloro che l'avevano intrapresa. Si tratta spesso di figure professionali da poche migliaia di euro di reddito annuo. Già adesso ci si può domandare: da dove dovrebbero trarre il loro reddito professionale i consulenti finanziari indipendenti? "Ma dalle mille solite modalità di finanziamenti indiretti del collocatore, bellezza, da dove se no?". La risposta è un coro tra la popolazione e gli impiegati nelle istituzioni, attirando unicamente nuove strabilianti menti, affascinate dalle mille opportunità per nuove soluzioni e fantasie di imbrogli e raggiri.

Ma l'evidenza maggiore è quella di un deficit reputazionale dell'intero modello sociale nei confronti di tutti gli investitori domestici e mondiali. Condannando per sempre il mercato dei capitali in Europa ad un regime opaco, escludente, autoreferente.

Un mercato serve per far circolare capitali nuovi non per generare passività e vivere di autofinanziamento. Ma cosa ancora più importante è che i mercati finanziari sono un'occasione di incontro tra la popolazione e le istituzioni. Ed i consulenti finanziari indipendenti la modalità unica d'accesso ai mercati finanziari per la

popolazione, per le stesse istituzioni, imprese e famiglie. Se salta questo punto d'incontro ciò che rimane è il "merum imperium" (*puro potere*).

La patologia medica ci descrive molto chiaramente questo momento degenerativo del meccanismo volitivo che quando non riesce ad esprimersi si genera uno stato ossessivo delle psicopatie che porta irresistibilmente a commettere atti immorali o dannosi.

Ed è sì facile aggiungere, proprio osservando il comportamento delle maggior parte delle persone coinvolte nelle istituzioni pubbliche, così come nelle organizzazioni finanziarie private, che dove l'indipendenza manca l'intelligenza non scaturisce. Eppure al dunque una sola cosa sarebbe necessaria: farci tutti umili e semplici, ma indipendenti.

L'intelligenza collettiva corre dunque dei pericoli. Essa può ottenebrarsi, può contenere una contraddizione senza avvedersene e può precipitare in una specie di delirio.

Quando le persone si smarriscono nelle pure speculazioni e nelle teorie astratte, antichissime, dottissime, il loro ambiente resta immutato. Ma quando l'immaginazione trova il contatto con la realtà, allora il pensiero comincia, costruisce delle opere sulle quali il mondo esterno va trasformandosi e il pensiero degli individui assume così un potere creativo.

Il problema siamo noi: finchè tutti noi continueremo a guadagnare dal distruggere tutto, tutti noi continueremo a distruggere tutto.

L'obbligo della formazione professionale

E' con la formazione professionale che si manipolano i mercati.

"La madre degli stolti è sempre in cinta" questo, lo sappiamo, è il motto del venditore. Ma allora "la madre delle persone intelligenti è sempre in cinta - soprattutto in materia di soldi" dovrebbe essere il motto del regolatore. Almeno di quello che tiene a conservare il proprio lavoro. Il mercato vive di regole che garantiscono gli scambi. Ma se le volontà sottostanti gli scambi vengono, palesemente o meno, catturate da quella di uno solo dei partecipanti, gli altri semplicemente vanno altrove o smettono di partecipare.

Nell'attuale albo in oggetto, risultano per ragioni apparentemente insondabili, accomunati consulenti venditori (ex promotori) finanziari e consulenti indipendenti (assistenti del compratore, del risparmiatore, dell'investitore). La vita professionale dei promotori finanziari dipende, specialmente nel loro quotidiano convincimento identitario, dalla eliminazione professionale dei consulenti indipendenti. Il conflitto d'interessi non è solo potenzialmente distruttivo, ma feroce, attuale, drammatico e quotidiano. Eppure nessuna reale forma di protezione dalle aggressioni dei venditori nei confronti dei cfi è mai prevista dalle norme.

Piuttosto è parere dello scrivente che nessuna responsabilità o potere organizzativo, di vigilanza, regolamentazione, di consultazione, formazione, giudizio e arbitrato, ecc. debba mai essere consegnata per nessuna ragione ai venditori e alle loro cangevoli forme organizzative o lessicali (persone fisiche, giuridiche, individui, associazioni, società, ecc. - come è invece avvenuto con l'albo) o comunque a soggetti che siano anche solo lontanamente sospettabili di poter essere portatori di interessi affini a quelli della categoria dei venditori.

Al fine di un adeguata trattazione delle osservazioni richieste in oggetto, si richiama anzitutto l'attenzione **alla realtà del contesto italiano.**

Nelle presenti osservazioni viene considerata come realtà italiana l'aver utilizzato da sempre il sistema bancario ed assicurativo come collettore unico di capitali. Da ciò ne è derivato:

1. una società economica dissociata ed autoreferenziale.
2. organi e autorità di garanzia costituite per lo scopo di cui al n.1 soprastante.
3. una conseguente dinamica basata sul funzionamento quotidiano di relazioni, cooptazioni e conflitti d'interesse assunti al centro della realizzazione materiale di un controllo medievale di tipo verticale.
4. l'inversione all'opposto dei più elementari principi di mercato (in ambito di determinazioni delle fonti di ricchezza, coinvolgimento delle volontà, selezione per merito, oneri di verificabilità, unificazione dei sistemi

contabili, effettività delle prestazioni, allineamento funzionale degli interessi, ambiti di competenza ed indipendenza, tra gli altri).

5. Una pericolosa identificazione strutturale tra criminalità organizzata e “colletti bianchi”, esperti finanziari.
6. La prassi normativa di obbligare i “colletti bianchi” ai conflitti di interesse in modo da costringerli a lavorare per il crimine organizzato con false promesse di immunità.
7. Forte presenza di pezzi di istituzioni deviati.
8. L’urgenza di interventi volti ad liberalizzazione non del sistema finanziario di raccolta, ma piuttosto del sistema finanziario delle scelte d’investimento.

Conseguentemente, la previsione normativa seguente sull’aggiornamento professionale per il consulente finanziario indipendente:

“(Aggiornamento professionale) (...)2. I consulenti finanziari autonomi partecipano a corsi di formazione di durata complessiva non inferiore a 60 ore per biennio ...”, non può essere condivisa. Una tale previsione infatti snaturerebbe la funzione stessa del consulente autonomo ed aprirebbe piuttosto ad un mercato delle certificazioni e dell’aggiornamento, dell’informazione commerciale e della selezione per cooptazione dei consulenti, incompatibile con le risorse e con la natura della professione. E’ notorio come ad es. sia prassi di molte prestigiose università, o enti abilitati minori, dichiarare i propri master di formazione aperti al pubblico indifferenziato, ma in realtà assicurandosi che ne possano fruire solo i soggetti sponsorizzati (ovvero dipendenti, affiliati a lobbies e collocatori).

Si raccomanda piuttosto la previsione di forme di aggiornamento rimesse alla valutazione degli stessi professionisti consulenti finanziari autonomi.

La formazione professionale del consulente finanziario indipendente

Il primo punto centrale che vale forse la pena di fissare è una convinzione sempre più largamente condivisa.

Tra i più celebri esperti, che tengono periodicamente a richiamarla c’è il celebre investitore W. Buffett secondo il quale “il mercato finanziario è di regola insegnato, spiegato e regolato da chi non trae il proprio sostentamento dalla partecipazione allo stesso mercato - e questo è un problema”. Mentre dal lato opposto, lo stesso J.M. Keynes, altrettanto celebre consulente istituzionale, ha sempre dovuto ammettere che le sue teorie e modelli economici gli portavano sempre perdite sistematiche nelle operazioni di borsa.

In altri termini, il primo punto centrale che si vuole richiamare è il principio che potremmo chiamare di *cooptazione della competenza*, in base al quale la competenza e conoscenza su un determinato fenomeno - e conseguentemente la capacità di interagire efficacemente con esso - è spesso inversamente proporzionale alla quantità di titoli accademici e riconoscimenti che si hanno nella materia. Com’è possibile?

In realtà, naturalmente, tutti comprendiamo il perchè di questo fenomeno e cioè che per definizione stessa di un sistema chiuso, tali titoli accademici e riconoscimenti vengono per regola assegnati per relazione e cooptazione proprio a coloro che dismettono per patto di relazione le proprie originali capacità.

Il secondo punto centrale su cui si vuole richiamare l’attenzione su questo tavolo di consultazione è la naturale propensione del regolatore a nascondere, fino a farlo scomparire del tutto, proprio il primo punto centrale appena su menzionato.

Ed anche qui tutti ne comprendiamo il motivo. E questo è un altro problema da dover considerare.

Si comprende allora che la questione dell’emotività nelle scelte in materia finanziaria non riguarda solo il risparmiatore, come comodamente si finisce sempre col ritenere. Ma riguarda tutti noi, ciascuno per il proprio ambito di operatività. Ed è questo punto che fa la differenza tra l’agire considerato o meno, di ciascuno di noi, il successo o meno delle nostre azioni. Allineare gli interessi per lo scopo non è un’opzione. Ugualmente, impedire la presenza di interessi in conflitto con lo scopo non è un’opzione.

Il tema dell’emotività, deve dunque essere considerato non soltanto nell’ambito della psicologia comportamentale dell’investitore, ma *a fortiori*, a maggior ragione, nell’ambito di tutti i servizi strumentali al mercato finanziario: dottrina (studi, sviluppo & ricerche); vendita (di strumenti finanziari - collocatori & affiliati); consulenti finanziari (consulenti finanziari indipendenti); autorità di controllo & regolamentazione.

Si pensi ad es. quanto questa emotività (spesso richiamata nei fenomeni di *Overconfidence*, *Base knowledge* e *Lack of evidence*), incidendo fin dall'origine dia vita a procedimenti, fenomeni regolatori, attuativi o di visione strategica (e a cascata anni di lavori, Istituzioni e interi Stati e Pubbliche Amministrazioni) semplicemente errati. Leggi, regolamenti, rilevazioni statistiche, meccanismi di *governance*, analisi, comparazioni, strumenti di valutazione e decisione giudiziari e giurisprudenziali, investimenti, strategie industriali e di politica economica estera sono spesso il prodotto di un'emozione distorta proprio da una formazione professionale, di base e continuata giornalmente, che negli anni è semplicemente stata prodotta dai collocatori e per i collocatori.

Si pensi ancora ad es., agli unici punti qualificanti che realmente contano dei servizi di collocamento o di consulenza finanziaria. Rispettivamente: la modalità di prestazione c.d. *execution only*, (pur prevista in origine da MiFID per i servizi di collocamento); e il requisito degli *owner earnings*, ovvero i guadagni effettivi per i clienti di un consulente finanziario.

In particolare quest'ultimo elemento non viene neanche mai menzionato da nessuna regolamentazione. Se non dal fisco per svilirla, lucrarci e penalizzarla. Chiaramente per il timore che sia reso visibile, ufficializzato, ciò che unicamente dovrebbe distinguere il consulente dal venditore.

Eppure entrambi questi punti chiave sono del tutto scomparsi, magicamente, dallo stesso universo cognitivo o di trattazione tra le maglie dei numerosi lavori, commissioni, consultazioni, attività regolatorie, di vigilanza o controllo, da squadroni di persone serissime, dotti pluricertificati e sapienti.

Piuttosto gli "owner earnings" dovrebbero essere l'unico elemento legittimante e distintivo del consulente finanziario indipendente. Ed il regolatore dovrebbe preoccuparsi soltanto di agevolarli, incentivarli e difenderli il più possibile proprio nello spazio normativo dedicato ai cfi. Alla loro penalizzazione e sottrazione e confisca potrebbe limitarsi a provvedere soltanto nello spazio normativo dedicato al collocatore. Come d'altra parte è sempre stato fatto egregiamente e solamente. In altri termini, esiste sovrabbondanza di normazione al raggio dei risparmiatori ed alla sottrazione delle loro finanze mentre non esiste normazione reale, effettiva, alla loro difesa.

Un sistema istituzionale fuori controllo

Vigilanza regolazione e controllo, arbitrato, che pure dovrebbero essere cose serie, diventano nella realtà malleabili come lo stucco quando gli organi che se ne dovrebbero occupare sono continuamente sotto l'assedio dei venditori. Nessuna istituzione, nessuno e niente può funzionare quando è sotto l'assillo, lo stalking molesto, di un collocatore.

L'istituzione dell'Albo è richiesta funzionalmente da tutto il mercato, dalla società, per certificare indipendenza ed autorevolezza dei consulenti e degli analisti finanziari indipendenti a cui si deve affidare il bene più importante della propria vita: le risorse, la fonte di vita stessa. Nelle mani di questo regolatore diventa lo strumento per privare di indipendenza e autorevolezza proprio gli stessi consulenti ed analisti, ridotti a figure posticce, oscure e precarie. Queste figure, a cui il mondo dovrebbe affidare la fiducia nei mercati, ricevono una certificazione al contrario: tutti gli iscritti all'albo saranno certamente, per legge, collegati, ricattati o ricattabili, legati a tutti gli interessi privati cui è legato un inesperto o un faccendiere qualunque, usurati e strozzati economicamente da quella stessa struttura legale che avrebbe dovuto istituirli e renderli funzionanti. Come ogni faccendiere usurato alla ricerca patetica di clienti da vendersi a chiunque per qualunque prezzo, quando si tratterà di passare dalle chiacchiere al far quadrare i conti di investimenti che non tornano. E ne possono tornare quando sono condizionati all'origine e all'epilogo confiscati dallo Stato da prezzi, costi d'esercizio e tasse e da una mala fede progettuale del quadro d'insieme costantemente aggiornata.

"La settimana fumante"

Dopo:

1. la polizza sulla responsabilità civile;
2. la tassazione sui rendimenti da investimenti del 26% in caso di disinvestimento,
3. la tassazione sui rendimenti da investimenti del 26% applicata illegalmente e surrettiziamente anche agli switch;
4. l'assoggettamento dei consulenti finanziari indipendenti all'albo dei collocatori (di seguito anche: "venditori");
5. l'introduzione dei consulenti persone giuridiche (cfr.: <http://www.sb-ic.com/investor-education>);

6. l'obbligo-della-formazione-professionale

consideriamo anche l'introduzione dell'ultimo mostro economico: l'obbligatorietà giuridica dei codici deontologici. La "settima pistola fumante" e, al tempo stesso, ben carica alla tempia di ogni consulente e analista, è l'obbligatorietà giuridica dei codici deontologici. Dei poteri del parlamento, garanzia di tutela dei diritti, viene insignito un organismo privato, professionale, ma obbligatorio. L'attività è professionale certo, ma non libera, in quanto non si può esercitare la professione senza essere iscritti a quell'ordine (tramite l'albo dei consulenti finanziari).

Questo significa creare una nuova corporazione obbligatoria per legge proprio di quelle figure chiave della società che dovrebbero essere la via di superamento dell'economia delle corporazioni (la cosiddetta economia di relazione alla cui rimozione è diretta proprio la libera circolazione dei capitali tramite libera scelta professionale di allocazione dei capitali - possibile solo con professionisti abilitati e certificati della loro indipendenza, cfi). Un'invasione aliena farebbe molto meno danno.

Una nuova corporazione, guidata da figure catapultate, obbliguamente sindacalizzate e originate dall'universo bancario ed assicurativo, avrà i poteri di un organo costituzionale dello Stato proprio in materia di tutela della finanza dello Stato (comunità) dalle frodi costantemente predisposte e realizzate da banche e assicurazioni, persino tra loro stesse e tra Stati stessi.

Naturalmente ciò non deve allarmare più di tanto.

Tutti noi sappiamo che questa è la crisi del 2008, e che tutta la nazione italiana (Europa) è obbliguamente sindacalizzata e originata dall'universo bancario ed assicurativo nella maggiorparte dei vertici responsabili degli enti pubblici e privati. Il punto però è ora creare nella normazione dei cfi uno spazio nel meccanismo finanziario libero di funzionare dalle frodi costantemente predisposte e realizzate da banche e assicurazioni.

Una nazione in cui non è reso accessibile facilmente ed a tutti, o non è neanche previsto, il consulente finanziario indipendente è la principale truffa. Ed è una truffa predisposta e realizzata da pezzi deviati dello Stato.

In economia non è data una professione o una impresa che non abbia possibilità di reddito. Un combinato normativo disposto che confiscasse il reddito dell'attività con barriere e oneri d'esercizio, tasse, appropriazione dei rendimenti, non sarebbe una legge che prevede, ma una legge che vieta quella professione o quell'impresa. Ed è esattamente questo il caso del cfi per ben oltre il 100% della possibilità reddituale.

La formazione professionale - una possibile soluzione alla crisi economica

Sulla base della mia esperienza, che ha variamente riguardato l'operatività in ciascuno dei servizi al mercato finanziario su menzionati, la soluzione personalmente adottata, ponderata per i risultati, che desidero condividere in questa sede, si è rivelata efficace quanto mai semplice. Ovvero una **ripartizione delle competenze per ambito**.

Questo significa che non si dovrebbe mai lasciare che studiosi ed esperti della dottrina facciano collocamento di strumenti finanziari;
che regolatori e controllori si occupino della formazione di collocatori;
che il collocatore si occupi di produrre attività, ricerche, dati o schemi di regolamentazione & controllo;
e neanche che i consulenti finanziari si occupino di formare collocatori o accademici.

Piuttosto sarebbe naturale statuire che: i regolatori vengano formati esclusivamente da altri regolatori; i collocatori da altri collocatori; accademici da altri accademici, consulenti finanziari individuali da altri consulenti finanziari individuali.

Il tema del cross-skilling.

La ripartizione delle competenze per ambito non è corretta però nella misura in cui può generare ambienti impermeabili tra loro. Il cross-skilling allora, ovvero una formazione di competenze diverse in ciascun ambito, dovrebbe non soltanto essere auspicato, ma previsto come obbligatorio. Non dovrebbe ammettersi infatti un regolatore che abbia passato l'intera sua vita nella regolamentazione. Ugualmente si dica per i collocatori, gli esperti accademici e i consulenti finanziari indipendenti.

Ripartizione delle competenze per ambito e cross skilling possono però confliggere tra di loro, se non vengono adeguatamente separati mediante opportuni periodi di tempo.

Il modello auspicabile è cioè quello di un periodo della propria vita curriculare (durante gli studi o in corso di attività di servizio), dedicato in via esclusiva, a ciascuno degli altri servizi al mercato. In altri termini, non dovrebbe essere permesso quello che avviene oggi e cioè che tutti fanno tutto allo stesso tempo.

L'aggiornamento professionale non può diventare un requisito per l'iscrizione all'albo. All'albo dovrebbero essere ammessi solo coloro che hanno superato un esame pubblico di base mentre successivamente l'aggiornamento resta assorbito dallo stesso svolgimento dell'attività. Misurato dal successo con i clienti. Che per un cfi è il guadagno legale del cliente. I mezzi cognitivi rientrano nella sfera di responsabilità unica del cfi e la loro valutazione di efficacia può essere svolta solo dal cliente che misura la sua convenienza, che per un cfi sono rendimenti ponderati per la persona.

Per l'aggiornamento della volontà degli investitori ci sono già i venditori. Il cfi, di base già formato e certificato, deve aggiornarsi invece con i mezzi cognitivi tutti attualmente in fase di formazione. Per avere successo sui mercati finanziari bisogna prendere informazioni e mezzi cognitivi nel momento in cui la realtà li genera - o prima. Di questo tipo di informazioni, nessun altro ancora ne è a conoscenza: non il regolatore e men che meno il collocatore, non la dottrina o qualunque tipo di docente o formatore. E' l'investitore professionale individuale soltanto che enuclea quelle info che solo anni dopo vengono di solito percepite dal mondo. Dal mondo della dottrina, del regolatore e del collocatore migliori. Obbligare il cfi a ricevere info d'investimento non di base da uno di questi 3 soggetti o, ciò che è perfino peggio, dalle associazioni di consulenza finanziaria, significa condannare per sempre il cfi e le sue abilità, trasformandolo in un consulente incapace che non potrà che dipendere dal collocatore o ad associazioni di consulenza finanziaria.

Voglio essere chiaro su questo punto. La consulenza finanziaria associata (società, associazioni private, ecc.) trae il proprio reddito reale esclusivamente:

- 1.dall'eliminazione dei cfi per l'acquisizione dei loro mercati e clienti,
- 2.dall'arruolamento di reti di procuratori di affari propri o di terze parti,
- 3.dalla vendita suggestiva dei loro servizi.

Tutti temi che riguardano il mondo del collocamento (e la loro economia connessa).

Il tema della produzione di reddito da investimenti (e la sua economia connessa) riguarda invece soltanto la consulenza finanziaria in forma individuale. Non è possibile associarsi per questa produzione senza incorrere nei conflitti su enunciati. Nè sussiste reale bisogno.

Nel lavoro del cfi la forma associativa assurge a livelli differenti di tipo puramente funzionale tra soggetti per tutto il resto separati. A livello personale, fisico, geografico, temporale, ideale e così via. Quello che solo oggi viene percepito e descritto come "impresa liquida" o "società liquida" un qualunque cfi lo scopre all'inizio della sua stessa attività se lasciato indipendente. Per questo motivo il collocatore impone al legislatore di richiedere l'obbligo di sponsorship (dipendenza) nel mondo della consulenza: per assoggettare la consulenza indipendente ai temi del collocamento (e di tutta la sua economia connessa) e, nel medio periodo, per mettere in conflitto i consulenti tra loro e lasciare che si annullino a vicenda, tra scandali, reati, fallimenti, liti, truffe e corruzione, condanne e tanto altro ancora. Riportando poi all'opinione pubblica il vecchio principio per cui "il collocatore truffa sul rendimento, il consulente sui capitali" e, nei suoi auspici, poter tornare trionfante a riproporsi come il gran garante del risparmio nazionale.

Senza un consulente finanziario indipendente il negozio giuridico finanziario è nullo

Quando nel rapporto tra cfi e i suoi clienti entra un'associazione di consulenti finanziari, entra un interesse in conflitto come un elefante in una scatola di scarpe. L'associazione è sia in contrasto con i singoli consulenti sull'acquisizione dei clienti e sia in contrasto con i clienti perchè procura ai singoli consulenti triangolazioni di responsabilità e mille altre modalità di scaricabarile ed esonero dalle responsabilità. Ma ai giovani reclutati non viene detto che man mano che se ne vanno queste responsabilità se ne va anche la loro utilità. A cominciare proprio dalla responsabilità di aggiornare la propria reale competenza piuttosto che ripiegare sulla solita collezione di certificazioni, abilitazioni e riconoscimenti posticci e sui cataloghi, protocolli e schemi di vendita. E se ne va anche la validità del negozio giuridico finanziario perchè il consulente finanziario (di seguito cf) che ha assistito il cliente non aveva un reale potere di consigliare il cliente nel suo esclusivo

interesse. Sponsorship infatti significa che la vita, il reddito, la professione, la credibilità e addirittura la legittimità del professionista (e la sopravvivenza di tutta la sua famiglia che da lui dipende) è nella pura e arbitraria discrezionalità di chi lo legittima. Lo *sponsor* appunto. Che può ritirargli la sponsorship e quindi renderlo un abusivo, un illegale. Una terza pistola alla tempia (che si aggiunge allo sponsorship degli assicuratori e alla sponsorship dei tenutari dell'albo). Se il consulente dovesse pensare di non consigliare le ultime meravigliose opportunità che gli "spingono" nelle aule della formazione o di non seguire le linee guida degli assicuratori ((cfr.: <http://www.sb-ic.com/investor-education>); o dell'organismo per la tenuta dell'albo, e aggiornamento professionale e di tutta la rete che gli è stata creata intorno, potrebbe essere facilmente colpito da chiunque in mille modi. Ciò rende invalida la consulenza in quanto affetta da vizio della volontà del cf. Conseguentemente, il sottoscrittore potrà far valere facilmente l'inadeguatezza del cf per mancanza della libera volontà piena nella consulenza e ottenere la nullità del contratto. La validità del negozio giuridico finanziario si ha laddove il sottoscrittore può scegliere un consulente personale, cioè destinato alla sua persona". Il negozio giuridico finanziario è nullo se il contraente non ha la possibilità di scegliere un consulente libero di dedicarsi alla sua persona.

Proprio il disegno normativo che era stato creato per addossare tutta la responsabilità delle future perdite finanziarie al risparmiatore, e salvare i bilanci dello Stato, si rivolterà contro i suoi stessi autori (Stato, Autorità, collocatori, banche e assicurazioni - pubbliche e private). Verserà su di loro, e i suoi mirabili attachè, funzionari, la responsabilità di quelle perdite e proprio per il fatto di aver eliminato il consulente finanziario indipendente.

Dal cfi al cfv.

Per il fatto che il contraente non aveva scelta migliore se non affidarsi al cfv (consulente finanziario non più indipendente e dunque venditore) iscritto all'albo, nonostante il disegno palese sia quello di disegnare una catena di soggetti irresponsabili, cf, formatori, collocatori, autorità pubbliche, sarà proprio questa assenza di responsabilità che renderà giuridicamente nulla la consulenza (c.d. *azzardo morale*). Quando il negozio giuridico finanziario è nullo a nulla vale una legge che lo volesse comunque legittimare, nelle varie forme immaginabili. In questo caso la perdita del risparmiatore si configurerebbe come confisca d'imperio dei beni. Il negozio giuridico finanziario ha l'unica possibilità di essere valido quando le scelte d'investimento sono fatte nell'interesse esclusivo del risparmiatore (o investitore). Nel caso di ricorso ad un cf, l'analisi della volontà ricade dunque sulla volontà del cf Non soltanto al momento attuale dell'espressione del consiglio dato. Ma anche su tutto il processo di formazione della volontà che dipende sia da eventi passati: "la formazione ricevuta è stata libera o no?". "Il cf è stato libero di scegliersi le fonti di formazione, informazione e aggiornamento o è stato in qualunque modo condizionato?". E da eventi futuri e possibili: "il cf può liberamente formare la sua volontà nella scelta della raccomandazione d'investimento oppure ha ragione di temere nocumento dalle sue determinazioni che non dipendano solo da suoi errori, omissioni, negligenza o comunque responsabilità?". Oppure perfino: "subisce il cf l'apparenza di dover temere nocumento dalle sue determinazioni per fatto a lui non imputabile?". In altri termini il cf non solo deve essere realmente libero, non condizionato ne condizionabile. Ma deve anche essere immerso in uno stato psichico di percezione di non ingerenza nelle sue scelte. Si deve cioè ritenere che il tema della libera volontà si trasferisce *tout court* dal sottoscrittore al cf quando questi è chiamato ad esprimere una raccomandazione d'investimento. Con riguardo ai vizi della volontà classici (errore, violenza o dolo), ma anche qualunque altro tipo di suggestione o condizionamento, trattandosi di prestazione professionale qualificata (c.d. diligenza superiore).

I redditi da investimenti dipendono solo dal differenziale tra le quotazioni d'ingresso e le quotazioni d'uscita, non da schemi contabili.

La peculiarità del cfi è che non deve fare raccolta. Deve fare scelte d'investimento. E queste scelte devono produrre soldi, tanti, legali e nuovi. Ed è questa l'unica utilità del cfi per la società e per tutti gli attori fin qui menzionati. L'aggiornamento sulle mille trovate seriali dell'ingegneria finanziaria, ad es. futures, covered bond, convertibles, swap, flat swap e squared flat swap un domani, non deve mai riguardare un cfi. La nozione di base basta, avanza e tanto altro. Proprio perchè il cfi deve occuparsi di realtà concrete attuali e individuali. Dove certi strumenti non hanno alcuna giustificazione tecnica se non quella di frodare il cliente. E non devono entrare. I redditi da investimenti individuali dipendono solo dal differenziale tra le quotazioni d'ingresso e le quotazioni d'uscita, e dunque dal controllo e analisi incondizionate e libere delle realtà sottostanti, non da schemi contabili o altri riferimenti posticci. Semmai un tale aggiornamento deve riguardare solamente le gestioni collettive, dove non potendo ponderare le considerazioni di un investimento per ogni singolo sottoscrittore, necessariamente occorre ricorrere a strumenti derivati o comunque a coperture (oppure può riguardare analisti *ex post* nelle varie discipline: periti nei tribunali, giornalisti, venditori per suggestionare con la loro retorica, docenti, ecc.).

“Un club di chiacchiere”

La fiducia del mercato nelle istituzioni è un valore imprescindibile - e lo sarà sempre più. Ma tale fiducia non la si ottiene eliminando l'indipendenza di consulenti e analisti. Questa prassi è piuttosto sintomo di un sistema dominato da comportamenti di malaffare ed incapacità autoreferenziale cui è buono il comportamento popolare di rifiutare la fiducia. Di tutti gli operatori di sfiduciare i mercati. Al contrario un sistema di istituzioni riceve tanto più attenzione quanto più equilibrato e incondizionato è il confronto a cui si apre. Dopo l'introduzione della sponsorship (dipendenza) con il mondo delle assicurazioni (con la previsione dell'obbligo di una polizza professionale), la sponsorship (dipendenza) con gli organi amministrativi preposti alla tenuta dell'albo, neanche essi pubblici (e quindi legati alle solite mille catene proprietarie, ora viene caricata sul cf anche la sponsorship (dipendenza) con il mondo della formazione (introducendo l'obbligo all'aggiornamento professionale) e con le sue mille catene proprietarie. Nel primo caso il cf viene inserito in uno stato psichico di accettazione all'appartenenza al mondo dei venditori finanziari, nel secondo caso viene obbligato ad uno stato psichico di minaccia di ritorsioni qualora tenesse condotte non conformi alla categoria (eppure è regola economica n.1: fare ciò che gli altri non fanno - e questo il cf dovrebbe insegnare ai clienti anche per diversificare i capitali e creare economie sostenibili e ben diversificate), nel terzo caso gli viene ricordato periodicamente cosa deve concretamente fare. E tutto da parte del settore privato. Su disegno organico di alcune parti anarchiche dello Stato che ha come unico obiettivo quello di trasferire i dissesti bancari e assicurativi (generati dall'appropriazione indebita dei capitali da parte dei soliti noti), nelle tasche di risparmiatori e contribuenti. Il c.d. Schema-Ponzi (*mettiamo tutti i nostri soldi insieme in modo poi che se ne appropri qualcuno*) non è solo un reato grave per il cittadino, ma anche per il regolatore ordinario, o di rango inferiore. E quando le scelte di allocazione del risparmio sono fatte da un *“tied agent”*, un agente, segretamente o meno, collegato, ricorre un indicatore tipico della fattispecie. Ma soprattutto, lo Schema-Ponzi è un errore.

Ogni giorno il mercato deve smaltire nuovi prodotti fraudolenti. Le mille catene proprietarie non si accontentano. Di tutte queste catene la normativa in discussione ne crea 1000 al collo dei cfi per poi esibire la neutralizzazione di 5. Catene proprietarie sempre in caccia di nuove modalità per la creazione di nuove reti di venditori, meglio se occulti, magari con l'etichetta, legale quanto fasulla, di indipendente. Quando poi i magistrati, dopo che i soldi saranno irrimediabilmente spariti, intervengono, le stesse catene proprietarie, i soggetti cui esse fanno capo, saranno i primi a denunciare i cfi *“infedeli”*, naturalmente. E a denunciare gli stessi funzionari, regolatori e vigilanti.

Così come raccomandazioni e cooptazioni negli organi regolatori e di vigilanza creano reti di venditori al loro interno - ed è così che scompare il regolatore - è così che scompare anche il cfi. Ma non solo, a scomparire in quest'ultimo caso è la stessa informazione finanziaria indipendente su cui unicamente può poggiare la tenuta stessa delle istituzioni, dello Stato. Informazione finanziaria indipendente che solo un cfi può generare pubblicamente (come, ad es., è il caso della presente trattazione), la scomparsa della quale riporterà il tutto alla vecchia e cara moda che ci sta isolando dal resto del mondo. Quella del *“club delle chiacchiere”*, dalla verbosità paludata, ma dai comportamenti fin troppo univoci. Con la speranza degli autori di questo disegno normativo vaneggiante (i collocatori stessi naturalmente), che si possa tornare tutti a giurare e spergiurare allegri e felici sulle meraviglie di un economia del debito e delle polizze. Con tutto il gravame di fraudolenta inconcludenza, pressapochismo e azzardo morale che questo reca con sé.

Le autorità non dovrebbero convivere con il punto di vista del venditore. (*Rectius*) Non dovrebbero guardare ad una realtà di cfi come ad una minaccia da addomesticare, ma invece come alla palesazione di una realtà sottostante, di persone, investitori sottostanti, con cui lo Stato stesso dovrebbe accettare di mettersi in relazione di mercato. Unica opportunità reale per inserire nella P.A. (oltre che nelle imprese private) principi di efficientamento.

Va da sé che vietando la legittimità della consulenza finanziaria indipendente non scompare il mondo degli investitori onesti e legali sottostanti, se non alla vista del regolatore. Piuttosto è il regolatore (composto spesso da individui interessati solo a fare le reverenze a chi l'ha messo su quelle poltrone) e lo Stato che lo esprime, che scompare dalla vista di quel mondo di investitori. Chi se ne nutre è l'illegalità.

Una identificazione onirica

Vietare al contraente la possibilità di un cfi significa rendere nullo intrinsecamente lo stesso negozio giuridico finanziario. E, com'è noto, è proprio la nullità intrinseca del negozio giuridico finanziario che dal 2008 ha

causato la perdita del primato dell'Europa, dell'Italia. Eppure un comportamento del genere sarebbe del tutto lecito se a farlo fosse il collocatore. E' il regolatore che non può farlo.

E' come un processo in cui l'imputato non possa comprendere la lingua ed è privo di difensore: Torquemada faceva molto meno.

In punto di diritto, norme siffatte violano l'intero arco giuridico. Artt. 3 e 48 Cost., le norme sulla libertà di impresa, sulla tutela della proprietà privata, sulla fede pubblica, sul diritto alla partecipazione alla vita associata, antitrust, circolazione dei capitali, violenza alla persona, estorsione, associazione criminosa di qualsiasi tipo, sui reati contro le istituzioni, rapporti tra Stati e tanto altro ancora.

Qualunque previsione che obblighi i cfi verso soggetti terzi, introduce delle relazioni di sponsorship (dipendenza) verso tali terzi, vietando per ciò stesso l'indipendenza del consulente finanziario. Il cfi deve avere rapporti solo con clienti e autorità pubbliche. Non può essere permesso al collocatore di invadere l'indipendenza dei cfi, neppure utilizzando questo o quel regolatore, più o meno corrotto.

Storicamente si è sempre giustificato il monopolio del venditore affermando che i risparmiatori non sono disponibili ad assumersi la responsabilità di gestire i propri soldi e di assumere un consulente finanziario. Osservando il comportamento delle istituzioni sulla materia negli ultimi anni, oggi forse sappiamo il perchè.

Background - Nozioni elementari sui mercati finanziari

Dai nostri lavori di analisti finanziari indipendenti, consulenti indipendenti e manager finanziari d'investimento indipendenti, emerge come principi del consumismo, quali i rapporti di gerarchia, la continuità con il passato, l'accessorietà delle regole, l'inutilità dell'etica, la competizione tra simili, i conflitti degli interessi, l'irrelevanza dei fatti, ecc., possono anche essere tollerati in via transitoria. Ma ciò che è urgente entri nell'intimo delle persone, degli operatori del mercato, delle istituzioni, dei regolatori, authority e controllori, (affinchè possa poi tradursi in aziende in grado produrre beni e servizi) sono i valori della produzione: la cooperazione tra simili, la discontinuità con il passato, la parità delle condizioni, l'allineamento degli interessi, l'essenzialità delle regole, la supremazia dell'etica, la laicità delle decisioni e la decisività dei fatti.

Imparare ad interrompere un business fallimentare

Esistono due principali scuole di economia: una prima secondo la quale si produce ricchezza se gli altri diventano poveri (che, d'ora in avanti, chiameremo scuola ortodossa); una seconda per la quale si produce ricchezza se gli altri diventano benestanti a loro volta.

Nelle economie di mercato disegnate dalla scuola ortodossa ogni individuo o azienda o Stato è considerato un ostacolo al prelevamento delle sue risorse.

La nuova evoluzione dell'economia e dei mercati stà aiutando le nazioni nel superamento della vecchia scuola ortodossa verso un assetto produttivo più sostenibile. Conseguentemente si sono sviluppate professionalità, in forma di impresa privata, dirette a fornire ai singoli ed alle organizzazioni gli strumenti critici e tecnici necessari per orientarsi in questa nuova dimensione.

Al riguardo esiste un importante dibattito che si stà svolgendo nel mondo degli affari e che coinvolge direttamente ciascun individuo e ciascuna azienda.

Di seguito ne riportiamo alcuni brani.

Secondo il vecchio schema ortodosso, quando i singoli componenti di una comunità non sono in grado di organizzarsi autonomamente torna a ripetersi lo stesso ciclo: al presentarsi delle opportunità si verifica un nuovo inizio pieno di possibilità e a questo momento gli uomini scoprono tutte le loro ricchezze e la gioia di sentirsi felici.

E poi c'è un dopo, e c'è un qualcuno che vuole fare il padrone. Nel dopo questo qualcuno reclama il forziere con i suoi tesori di monete d'oro. Gli uomini, tenuti disorganizzati, glielo danno, tornano poveri e riprendono a litigare tra loro, a combattersi ed a far scorrere il sangue; la sofferenza genera potere, e questo è proprio ciò che quel qualcuno vuole per fare meglio il padrone.

Per contrastare i sanguinosi conflitti che sono causati da questo modo di fare e che devastarono il mondo occidentale fino alla seconda guerra mondiale, già dalla fine del 1700 le moderne democrazie hanno scelto di basarsi su un nuovo modello sociale fondato nell'economia di mercato.

Il cambiamento consiste in questo: il funzionamento o meno dello Stato dipende dal comportamento di ciascun singolo componente della comunità e non più da un gruppo limitato di persone. Naturalmente, quel qualcuno tiene ben celato il cambiamento.

Tuttavia, in poche epoche come in questa vi è stata una tale abbondanza ed efficienza di strumenti di informazioni, di democrazia e di mercato. In questa sede affronteremo esclusivamente gli strumenti di informazioni e di mercato.

Anzitutto possiamo prendere atto che il problema della povertà e delle crisi economiche è risolvibile, perché viene prodotta ricchezza più che a sufficienza; la soluzione deve solo essere applicata.

Il nostro obiettivo sarà di dimostrare che per far funzionare bene le cose, spesso basta semplicemente usarle correttamente.

Conflitti sui valori e sulle prospettive

L'integrazione delle economie mondiali ha aiutato a comprendere come i mercati possono essere usati per ridistribuire la ricchezza oppure per aumentare le sacche di povertà.

A questo fenomeno esiste un duplice approccio: un primo approccio è quello che alcune economie più aggiornate hanno sviluppato al loro interno. L'altro l'approccio è quello che le economie ortodosse impongono alle aree economiche soggette alla loro influenza.

In questo secondo approccio da oltre trent'anni domina la scena mondiale una potente ideologia che impone regole di comportamento attraverso la produzione cospicua ed incessante di argomenti ed il loro uso temporizzato (market timing). Si tratta di una vera e propria industria che si atteggia a fabbrica di modi di pensare con l'obiettivo di determinare il comportamento di ciascun singolo e di ciascuna azienda e istituzione della comunità.

Uno dei suoi argomenti principali, tra i tanti, è che la sua presenza sarebbe inevitabile e che con essa bisogna scendere per forza a patti e convivere. Quello che ci domanderemo sarà se ciò è vero e se trattare con quell'ideologia è conveniente oltretutto possibile.

Questa ideologia predica nella dottrina economica la creazione di sacche di povertà in quanto la separazione del capitale dalla manodopera consentirebbe di abbassare il costo della produzione e di migliorare l'efficienza del capitale migliorando il benessere collettivo. Sembra perfino stupefacente che nel nuovo millennio ci si debba soffermare ad esaminare un'affermazione del genere. E' come dire: vi rendiamo poveri, ma è per rendervi ricchi. Eppure, teorie del genere riempiono le nostre università, oltre che molti dei nostri luoghi di lavoro...

Queste affermazioni hanno ricevuto una buona diffusione tra i più distratti perché insinuano suggestioni perniciose, come che a diventare poveri siano sempre gli altri e che da ciò ne deriverebbe un vantaggio per le proprie tasche. Tralasciando per un momento che a diventare poveri siano sempre gli altri, certamente sembrerebbe una tesi che converrebbe proprio sostenere, se non altro per le proprie tasche.

Però se la popolazione è privata del capitale chi può comprare i frutti della produzione? A questo proposito sono state elaborate numerose dottrine, ma è molto difficile sostenere al tempo stesso la povertà di un individuo ed il suo potere d'acquisto. Inoltre, nonostante le nostre università pullulino di docenti che si sbracciano per dimostrare il contrario, un'azienda tende a crescere se è inserita in ambienti economici e sociali che si sviluppano non che si deprimono.

Dal 1800, inoltre, i mercati si sono globalizzati, è cioè venuta sempre meno la separazione: paesi ricchi consumatori/paesi poveri produttori e il concetto di area economica ha perso ogni connotazione geografica. Tornando al presupposto che avevamo tralasciato, cioè che diventare poveri succede sempre agli altri, sia chiaro che questo è vero fin quando non succede a noi.

Da un punto di vista microeconomico, nella vita di tutti i giorni, accade esattamente lo stesso perché in finanza macro e micro spesso coincidono.

Peraltro non in tutti i Paesi la ricetta ortodossa è fin'ora stata applicata. In Grecia, Italia, Israele, per esempio, in passato è prevalsa l'esigenza di preservare l'equilibrio sociale, mantenendo il benessere tra la popolazione. In Africa, Asia, America Latina, Romania, no.

Dal punto di vista dei risparmi individuali, invece, provate ad affidare le vostre risorse alle organizzazioni che seguono quell'ideologia.

Il mutamento delle condizioni sociali ed economiche

L'economia di mercato si basa sul principio dell'autonomia contrattuale: i rapporti economici non sono più imposti da una autorità esterna e superiore, ma è il frutto dell'incontro delle volontà che si confrontano liberamente nel contratto. L'economia di mercato esiste nella misura in cui sia realizzato questo principio. L'autonomia contrattuale è impedita quando una delle volontà contrattuali è espressa, in tutto o in parte, dall'altra volontà contrapposta (conflitto d'interesse).

Il primo effetto del conflitto d'interessi è quindi quello di annullare il principio dell'autonomia contrattuale su cui si fonda l'economia di mercato.

Per iniziare a ridisegnare il proprio ruolo sociale e contrattuale nella nuova dimensione di mercato su cui si basano le democrazie moderne, è necessario comprendere la misura in cui i conflitti di interesse determinano l'efficienza o meno dei mercati. Di seguito verranno approfonditi alcuni dei temi principali che ricorrono costantemente e su cui si stende la tela di ragno del monopolista.

È un buon momento, credo, per osservare con una certa distanza, quanto accadde durante la crisi economica mondiale del 1997-1998. Una delle ragioni per le quali la crisi del 1997-1998 ha svolto un ruolo così importante nella riflessione economica, riguarda la struttura mentale del 1996 e dell'inizio 1997.

All'epoca, i flussi di capitale dai paesi sviluppati a quelli meno sviluppati aumentarono di sei volte in sei anni: un aumento sorprendente! C'era una visione trionfante del capitalismo all'American Style. Si era andata costruendo l'idea che il ciclo economico fosse stato rimosso. Dopo 200 anni in cui le economie avevano avuto delle oscillazioni, si cominciò a pensare che stessimo assistendo all'improvviso alla fine dei ribassi. Tutto ad un tratto questa convinzione andò in pezzi, partendo dalla Thailandia, per continuare in Indonesia, in Corea, in Russia, in Brasile, e poi in Argentina e in Turchia; e l'elenco potrebbe ancora continuare.

Il dibattito che in questi casi segue è sempre molto acceso e per una ragione ovvia: gli avvenimenti sfidano l'ortodossia ideologica. Questa forma di integralismo vuole, cioè, che il suo metodo di fare economia sia quello vincente e che riesca a portare beneficio a tutti; e invece ogni volta il mondo sembra crollare.

Più semplicemente quanto accade riconduce alla storia del capitalismo. Per 200 anni ci sono state espansioni e recessioni negli Stati Uniti, in Finlandia, in Svezia, in Germania, in Norvegia. Quello che succede ogni volta presenta solamente delle piccole differenze rispetto al ciclo ordinario reale.

Coloro che vogliono conservare il mito dell'economia ortodossa però non si accontentano. Vogliono rappresentare quanto accade come un problema causato da cattive politiche nazionali, poste in essere in Paesi non trasparenti, che non sono riusciti a adottare il capitalismo American Style ed a adattarsi ad esso. Il problema della crisi asiatica non stava nelle dottrine seguite dal capitalismo di allora quanto, piuttosto, nella situazione della Thailandia.

Ma quando l'Argentina, un paese che aveva seguito alla lettera le indicazioni del Fondo Monetario Internazionale (che, ricordiamo, è controllato dagli Stati Uniti) e che era stato descritto come figlio modello dal Fondo stesso, ha avuto delle difficoltà, tutti hanno riconosciuto che la responsabilità di questi problemi non poteva essere spostata sul singolo Paese; doveva esserci qualcosa di sbagliato in chi aveva imposto quelle politiche.

Il capitalismo di mercato può produrre enormi benefici, ma vi è anche un rovescio della medaglia.

Più di recente, intervenendo a proposito delle tensioni tra USA e Iraq, alcuni esponenti del FMI hanno dichiarato apertamente che sarebbe necessaria una nuova guerra per far reiniziare il ciclo economico. Di fronte agli squilibri dei sistemi produttivi, ossia, si cerca di continuare a rimandare la loro soluzione rovesciando il tavolo in modo infantile, come in quelle teorie economiche che, iniziate nel 1500, avrebbero poi regalato all'umanità i due conflitti mondiali, oltre alle tante altre guerre.

Ora, in questa sede, non si tratta di stabilire chi ha torto e chi ha ragione. Si tratta di cominciare a ragionare sullo sviluppo di strumenti critici e tecnologici, che siano adeguati al mutamento delle condizioni sociali ed economiche. Si tratta cioè di attuare programmi di persistenza tra la popolazione e di sostenibilità, che permettano alle famiglie ed alle aziende di sviluppare una certa capacità di evolvere con il ciclo economico anche senza la mano invisibile (e ambigua) del sovvenzionamento dall'estero.

Governance senza Government

Per fare solo qualche esempio, in occasione della crisi asiatica, per salvare i conti aziendali sono state messe in pericolo la vita di milioni di persone. Com'è noto il Fondo Monetario Internazionale riuscì a trovare 150 miliardi di dollari per soccorrere le banche, ma non riuscì a trovare 1 miliardo di dollari per i sussidi a favore di coloro che erano rimasti senza lavoro. Ma mentre il FMI era stato creato, sotto l'ispirazione di Keynes, per fornire ai paesi la liquidità necessaria per salvare la spesa in modo da ridurre la dimensione delle fasi recessive, risultava invece evidente che le politiche imposte inasprivano quella contrazione.

Persino il Fondo stesso ammise di avere imposto politiche eccessivamente restrittive.

Non è che non avessimo conoscenze adeguate, che non sapessimo cosa fare per contrastare le fasi contrattive. Ciò che si doveva fare era esattamente quanto noi docenti di economia abbiamo insegnato ai nostri studenti corso dopo corso, in tutto il mondo, per più di mezzo secolo. E tuttavia, furono prese delle decisioni che erano esattamente l'opposto di quanto era stato insegnato nei corsi di economia e finanza. Tutto questo almeno all'inizio può sembrare molto difficile da capire. Quelle decisioni avevano degli obiettivi differenti da quelli propri. Non erano tanto preoccupate di conservare la forza delle economie della regione colpita; si preoccupavano piuttosto di impedire le inadempienze nei riguardi delle aziende di tutt'altre regioni.

Il punto è che, persino non volendo avere alcuna solidarietà con le persone colpite, si è trattato di cattive strategie economiche, perché quando ci sono crisi finanziarie vi è una fuga di capitali, si rompe l'ordine sociale e di fatto l'economia si allontana dalla ripresa ed a rimetterci sono tutti.

Per continuare nell'esempio, chi partecipò alle riunioni di quegli organi riferisce che, in verità, a porte chiuse appariva evidente che stavano per essere adottate decisioni contrarie alle ragioni profonde per cui quelle stesse politiche erano state create. Ovvero favorire la stabilità economica globale e garantire ai paesi i crediti di cui avevano bisogno per evitare la recessione. Non pretendere strategie recessive in cambio degli aiuti offerti.¹

Questo è un'esempio che ci aiuta ad osservare il funzionamento delle organizzazioni una volta messe all'opera. Spesso, infatti, esse finiscono con l'orientarsi verso scopi diversi da quelli per i quali sono state create. La funzione viene separata dallo scopo. Quali sono i procedimenti che portano a questo? Sono procedimenti spontanei ed inevitabili? Se non viene perseguito lo scopo che è stato assunto come proprio allora quale scopo si persegue? E, soprattutto, se non viene perseguito lo scopo voluto dal proprietario o dal fondatore chi mai è, che decide quali scopi perseguire?

A queste domande conosciamo tutti le risposte che ci vengono offerte dalla scuola ortodossa. I modelli organizzativi sarebbero disegnati e messi in opera per soddisfare interessi particolari di uno o più ristretti gruppi di persone ultrapotenti, in qualche parte del mondo.

Eppure, specie negli ultimi decenni, si vanno sempre più intensificando gli appelli da parte di coloro che dovrebbero essere i grandi potenti, nei confronti della popolazione, dell'uomo qualunque.

¹ E' questo il lavoro di chi concede prestiti su garanzia.

Una delle cose più interessanti che mi è capitato di verificare è stato che esiste spesso un rapporto inversamente proporzionale tra la capacità e la libertà di prendere decisioni da un lato e la complessità del ruolo ricoperto dall'altro. Si pensi ad es. all'interno di una piccola azienda o nelle grandi conglomerate, nelle singole agenzie assicurative/immobiliari oppure nelle grandi istituzioni finanziarie internazionali. Quanto più le organizzazioni sono complesse tanto più si generano un'insieme di responsabilità sociali e professionali, giuridiche e finanziarie che lasciano ben poco margine a chi deve decidere. Tanto per restare in ambito d'impresa, è incredibile in quante aziende, quante operazioni compia il top management per il solo motivo che lo fanno gli altri.²

E' evidente che i margini di decisione sono ancora più sottili quando manca la gestione autonoma delle risorse finanziarie. Quando cioè la gestione delle risorse destinate a finanziare le scelte sono gestite da organi che hanno interesse a deviare quelle scelte verso scopi estranei e spesso contrari a quelli inizialmente assunti. Basta togliere le risorse finanziari alle scelte che non si vogliono perseguire.³

E' questo il tema della Governance, cioè dell'organizzazione, senza Government, senza controllo. Ed è un punto importante da affrontare per cominciare a ragionare su programmi di persistenza. Ecco, scoprire che c'è nulla da scoprire è un buon inizio nella giusta direzione.

² O perché questo è quello che fanno credere i media.

³ E' questo il lavoro dei gestori di riserve finanziarie che hanno interessi in conflitto con i proprietari delle riserve gestite.

Mancanza di trasparenza nel dibattito sulla trasparenza

Durante l'amministrazione Clinton il Tesoro combatteva strenuamente per non far conoscere al Consiglio dei Consulenti Economici del Presidente quello che stava facendo.

Chiunque abbia lavorato nel campo dell'economia e della finanza concorda nel ritenere che le istituzioni che vi operano siano l'apparato meno trasparente se si esclude la CIA e l'esercito. Anche questo è un modo per impedire che chi fornisce il capitale possa poi esercitarvi un controllo.

In pratica, affidarsi a ciò che dicono tali istituzioni per controllare i dati finanziari, significa semplicemente non esercitare alcun controllo finanziario. Esiste, ad es., una dottrina della contabilità creativa che si occupa di sviluppare metodi di calcolo e parametri per indicare realtà non vere. Gli interessati vengono convinti ad adottarla per questo o quel vantaggio.⁴ In realtà viene usata in un duplice modo: da un lato per impedire controlli e dall'altro, viene fatta utilizzare dalle aziende che si vuole sottoporre alla propria direzione. Ma questo secondo aspetto lo vedremo meglio più avanti.

La giustificazione che solitamente si usa per legittimare la mancanza di trasparenza è la necessità di preservare la stabilità finanziaria globale.

Come abbiamo potuto vedere spesso negli ultimi decenni, però, l'instabilità finanziaria non è un fatto che si evita nascondendo i dati e la realtà. Se fosse così ne saremmo tutti lieti poiché avremmo certamente risolto larga parte dei nostri problemi quotidiani. Purtroppo, invece, la stabilità finanziaria deve essere conquistata

volta per volta. E' il frutto dell'impegno e non della mancanza di trasparenza. Ogni nazione ed ogni persona lo deve capire. Ciò è particolarmente importante per i paesi in via di sviluppo, come l'Italia. Essi hanno certamente l'opportunità di trarre beneficio dalla globalizzazione dei mercati, ma allo stesso tempo sono esposti al pericolo di esserne influenzati in senso negativo.

La crisi economica non è prodotta da un governo troppo piccolo, ma da un governo che non stà facendo la cosa giusta. Il processo di governance globale che viviamo presenta alcuni seri problemi, e, dato che non siamo in grado di affrontarli a livello globale, essi impongono cura ed attenzione a livello individuale oltre che corporate. Ed è un'attenzione che richiede la partecipazione di tutti, è necessario il contributo di ognuno. Guardando in prospettiva, la nuova economia e i cambiamenti nella tecnologia che sono accaduti nell'ultimo decennio hanno avuto un enorme impatto positivo, e lo avranno sempre di più, non solo sulle economie, ma sul ruolo di governo. Siamo ora ad un bivio, nel quale possiamo riconoscere gli errori del passato e guardare avanti ad alcuni cambiamenti rilevanti.

4 Ad es. dicendogli che in tal modo pagheranno meno tasse.

Interrelazioni di sistemi

Vorrei cercare di ricondurre ad una prospettiva più ampia il ragionamento sul ruolo economico dell'individuo. C'è stata una grandissima convergenza su questo punto da molte prospettive. Più di un secolo e mezzo fa, si parlava della forza autoregolatrice del mercato, del fatto che 'una mano invisibile dell'economia' fosse capace di risolvere ogni problema.

Oggi siamo molto più consapevoli dei benefici che derivano dal mercato, ma, allo stesso tempo, siamo anche molto più consapevoli dei fallimenti del mercato e della loro pervasività.

Le ricerche condotte hanno evidenziato che, in tutte le situazioni nelle quali i mercati sono incompleti o l'informazione è imperfetta, questi ultimi non funzionano alla maniera in cui aveva immaginato Adam Smith. Dall'altro lato siamo anche divenuti molto più consapevoli dei limiti dell'azione collettiva, delle difficoltà che i governi hanno nell'affrontare molti di questi fallimenti del mercato. Alcuni di questi limiti sono stati discussi in modo esteso in letteratura, come il red tape, della burocrazia e delle difficoltà di trattare con essa, o i problemi della cosiddetta regulatory capture, ossia il fatto che, spesso, il regolatore è catturato dagli interessi particolari, il che produce come risultato che egli, piuttosto che servire gli interessi generali, si faccia promotore di interessi particolari. Vi sono poi problemi ancora più fondamentali e più persistenti che hanno a che fare con la stessa compilazione delle schede elettorali; problemi che producono come risultato il fatto che le voci di alcuni interessi particolari si facciano ascoltare con forza, mentre le voci della maggioranza, non siano ascoltate affatto.

Dobbiamo riconoscere che i nostri processi democratici sono tutt'ora imperfetti. L'obiettivo verso il quale dobbiamo lavorare è il raggiungimento di processi migliori, più democratici e più utili. Per fare un esempio molti governi, ancora oggi, non dispongono di leggi che disciplinano il diritto ad avere informazioni. Ma come è possibile partecipare ai processi produttivi e decisionali se non si sa quello che stà succedendo? La nozione della trasparenza è davvero un tema fondamentale. Dobbiamo rifletterci, sia per quanto riguarda i sistemi delle nostre società avanzate che per quanto riguarda la salvaguardia delle nostre risorse.

Sebbene si tenda a dare un'immagine diversa ben pochi sanno dei temi dell'economia. Soprattutto quando si rivestono ruoli di responsabilità, si adottano quotidianamente decisioni sulla base delle informazioni che sono servite preconfezionate dai propri competitor, più o meno inconsapevolmente.

Prendiamo l'esempio della regolamentazione dei mercati finanziari. Molti di noi concordano che né il governo né i collocatori dovrebbero partecipare al processo di allocazione del credito e degli investimenti. Tali processi piuttosto dovrebbero avvenire esclusivamente sulla base delle regole del mercato, della convenienza, dell'efficienza e della concorrenza a beneficio esclusivo dei money lenders o degli investors. La regolamentazione in tal senso negli Stati Uniti è iniziata nel 1863, nel mezzo della guerra civile. E' stata introdotta, in parte, perché era avvertito il fatto che dopo la guerra civile era importante avere una nazione forte, e senza un sistema finanziario forte non era possibile avere una forte economia nazionale. Senza una forte regolazione, le banche si dedicano ad operazioni di insider lending, di usura o altre cattive pratiche. Non solo si sprecano così le risorse, ma molto più spesso le debolezze che ne conseguono sfociano in ricorrenti crisi finanziarie. Ed è il risparmiatore a quel punto a dover bere l'amaro calice.

Giustizia sociale e processi produttivi

Il risultato di ogni programma condotto da qualunque azienda dipende dalla governance, dal rispetto delle regole attraverso le quali l'azienda è governata. I risultati sono esattamente quelli che ogni esperto potrebbe prevedere data la struttura della governance. E a meno di cambiare quella struttura, non si otterranno risultati sostanzialmente diversi.

In tutto ciò potrebbe non avere grande importanza la gestione delle risorse se gli aspetti finanziari fossero soltanto un capriccio dettato da bassi sentimenti. Ma gli effetti finanziari non riguardano soltanto le idee di

alcuni esperti ma condizionano con fermezza e influenzano la vita e la sussistenza di milioni di persone, lavoratori e piccoli imprenditori. Non solo, quindi, di coloro che sono coinvolti nei mercati internazionali dei capitali.

Lo stretto legame tra le decisioni (management) e i processi finanziari, è il motivo per cui è così importante unire, nella nostra riflessione, la giustizia sociale e l'economia. Solo ripensando in profondità il modo con il quale i nostri risparmi prendono la decisione di andare in un luogo anziché in un altro, potremo modificare i risultati di questi processi finanziari. Negli Stati Uniti, ad esempio, a meno che non si cambino i metodi con i quali le campagne elettorali sono finanziate, non cambieranno i risultati; le grandi imprese (di pochi) continueranno ad esercitare una influenza indebita nelle scelte politiche della collettività.

Economia o scontro?

Trovo sorprendente l'alta correlazione tra i giudizi relativi alla debolezza del mercato e del capitale e il riferimento ai valori. Risulta, infatti, che le persone che si occupano di più della giustizia sociale sembrano avere meno fiducia nel mercato. E risulta, anche, che coloro che non tengono molto alla redistribuzione hanno sempre molta fiducia nel mercato. Questa correlazione è alla base di gran parte della ambiguità della dottrina economica ortodossa.

Vi sono tre principi generali quasi universalmente conosciuti tra gli esperti economici. Assenza di sussidi; concorrenza; trasparenza.

Il primo significa che tutti credono nella bontà dell'assenza di sussidi. Tutti concordano sul fatto che i sussidi sono una cosa negativa. Tranne che per il loro settore. Il secondo principio altrettanto generale è che tutti concordano sul fatto che la concorrenza è un fatto positivo, che è la forza della concorrenza a far sì che i mercati lavorino meglio, tranne che nel loro settore. Nel loro settore parlano di speculazioni ed opportunismo. Le enormi cospirazioni sulla determinazione dei prezzi e sulla gestione degli ordini professionali che sono state scoperte negli ultimi quindici anni dimostrano che c'è ancora bisogno di dare molta attuazione alle idee sulla concorrenza.

Il terzo principio è che la trasparenza e l'apertura (disclosure) sono una cosa buona. Tranne che nel proprio settore. Le pratiche contabili, cosiddette creative, sono delle prassi elevate a dottrina, declamate da riviste specializzate, docenti pluridecorati e da società dal nome altisonante, che consistono nel far risultare dalle scritture contabili di un'azienda cose non vere. Esistono degli interi ordini professionali incaricati di fare questo. Tale dottrina insegna agli imprenditori a gestire le aziende utilizzando parametri che hanno il solo scopo di nascondere i propri affari, normalmente giustificati con il vantaggio di frodare il fisco. Ma per l'appunto sono delle dottrine e come tali possono essere pienamente comprese solo dagli studiosi che le elaborano o che le analizzano e non da un'imprenditore che deve occuparsi di ben altro. Quest'ultimo finisce solamente con l'utilizzare strumenti vitali per l'impresa, alterati al tal punto da fargli perdere ogni controllo sull'impresa stessa. Ed è la comunità finanziaria ortodossa che a tempo debito verrà a riscuotere. Lo stesso vale per ogni altra unità economica.

Ecco un motivo per cui lo sviluppo di una nazione non può prescindere dallo sviluppo di strutture di consulenza indipendenti e non corporative, cioè non appartenenti a ordini o associazioni manipolabili.⁵ Lasciatemi illustrare questi principi facendo ricorso ad un esempio che coinvolge il nuovo ministro del tesoro americano Paul O'Neill. Paul O'Neill proviene dalla comunità degli affari- era presidente e amministratore delegato della Alcoa, un'azienda leader nella produzione di alluminio e dei prodotti che lo contengono, e come tutti gli altri membri della comunità finanziaria crede nei mercati e nella concorrenza. Nel 1993 il prezzo dell'alluminio ha cominciato a precipitare. Questo crollo è stato determinato da tre ragioni: innanzitutto vi era un rallentamento dell'economia globale; i prezzi delle materie prime tendono ad essere molto sensibili in questi casi.

La seconda ragione è legata alla Coca-Cola che decise di ricorrere a nuove tecnologie che gli consentivano di ridurre del 10% l'impiego dell'alluminio nella produzione delle lattine. Uno degli usi maggiori dell'alluminio è proprio quello delle lattine per bevanda.

⁵ La consulenza è incompatibile con l'appartenenza ad organizzazioni complesse.

La terza ragione era la fine dell'impero sovietico che ha portato a tagli nelle spese per la difesa (aereoporti). Tutti concordavano sul fatto che la Russia sarebbe diventata un'economia di mercato. I russi non potevano competere con la vendita delle automobili, non sarebbero stati in grado di vendere le loro auto in Germania o negli Stati Uniti. L'unica cosa che potevano vendere era l'alluminio e provarono a venderlo in Occidente. Quando il prezzo dell'alluminio cominciò a scendere era legittimo attendersi che qualche rappresentante dell'Alcoa sarebbe immancabilmente arrivato alla Casa Bianca per chiedere qualcosa. Arrivò Paul O'Neill prima di quanto si potesse pensare con una proposta semplice quanto antica: un cartello globale per l'alluminio che tenesse fuori i russi dai mercati presidiati dagli americani. Gajdar, l'allora vice primo ministro russo, incaricato delle questioni economiche, iniziò i suoi interventi ai successivi incontri parlando di

ipocrisia. E aveva ragione. L'America invocava che la Russia facesse mercato, ma non appena riusciva a produrre qualcosa di competitivo, il governo americano era indotto a schiacciare la Russia mettendola fuori mercato. Alcuni rappresentanti russi in effetti, incoraggiati dall'Alcoa, si mostrarono alquanto soddisfatti per le quote imposte dal cartello, si trattava di una situazione loro più familiare, piuttosto si chiesero perché mai ci si era spostati verso i prezzi ed il libero mercato. Altri componenti del governo sovietico continuavano ad implorare di fermare l'istituzione del cartello preoccupati che avrebbe potuto segnare una battuta d'arresto nel processo di riforme democratico. Addirittura il procuratore generale dell'Antitrust americano, furioso, rese noto agli economisti del governo americano che avrebbe dovuto incriminarli per collusione nella violazione delle leggi antitrust. Ma non lo fece, e sbagliò. Persino i più critici tra coloro che presero parte alla vicenda non compresero pienamente la natura del disastro, perché non stimavano in modo corretto l'ingerenza del capitalismo mafioso nelle questioni dell'economia, quanto si contribuisce a sviluppare la criminalità adottando decisioni inique e favorendo i monopoli.

Seguì una stagione di delitti eccellenti per le strade sovietiche ed oggi all'interno della Russia sta emergendo un monopolio dell'alluminio gestito dalla cosche mafiose della regione.

Una lezione generale che si può trarre da questo esempio è che la governance (l'organizzazione) può essere una forza importante nel mantenere la concorrenza e la trasparenza, ma può anche essere usata per limitarla, e la questione di chi partecipa ai processi decisionali fa la differenza. I risparmiatori, per esempio, in quanto privi di consulenza non hanno un posto al tavolo delle decisioni. Un altro motivo perché il tema della consulenza è, oggi, così importante.

È più facile ora ripercorrere la nostra educazione mentale ed accorgerci che nel corso della nostra esistenza ci è stato insegnato di fare alcune cose e di non farne altre. Ma in ogni caso mai di pensare a gesti estremi, tabù, come rivolgersi a strutture di consulenza professionali che nella gerarchia sociale italiana hanno da sempre rivestito una dignità immediatamente inferiore a quella di un'organizzazione di pedofili. È stato sradicato il concetto stesso di consulenza professionale indipendente e la facoltà di consulenza finanziaria è stata riconosciuta soltanto come attività secondaria e amatoriale di altre professioni. Una manna per banche e assicurazioni (e per coloro a cui esse fanno capo) che hanno potuto legalmente usare i consulenti "amatoriali" per amplificare la propria rete di vendita.

Allargando la visuale su scala nazionale questo significa anche che è stata eliminata la domanda di un determinato servizio. Come si creano nella popolazione le necessità di acquistare certi prodotti così si eliminano le esigenze di ricercarne certi altri; esiste una moltitudine di modi per fare ciò. Formare il comportamento di una popolazione su questi principi vuol dire appunto escludere completamente ogni sua influenza dai processi decisionali.

Welfare aziendale

Un altro principio delle tesi economiche ortodosse è che lasciando arricchire i più ricchi ne trarranno giovamento anche tutti gli altri.

Ma per legge dell'esperienza i vincitori non indennizzano mai gli sconfitti.

Inoltre nel corso degli anni passati abbiamo utilizzato miliardi e miliardi di valute pregiate per finanziare le attività in perdita che l'ideologia ortodossa ci imponeva (inclusi i massicci soccorsi alle istituzioni assicurative e del credito) che sono un multiplo di quelle spese per la protezione sociale.

Se dobbiamo arricchire i meno ricchi portando tutte le risorse ai più ricchi, credo che sia più efficace darne una parte direttamente a chi ne ha bisogno. Quanto meno sarebbe decisamente più economico e con quello che avanza si potrebbero fare tante altre cose utili.

Occorre ricordare che si tratta di qualcosa che è molto di più di una teoria. È questione di pura sopravvivenza, da affrontare individualmente oltre che collettivamente. Qui non stiamo parlando di settori aperti solo a discussioni filosofiche ed a dibattiti tra accademici. Anche riconoscendoci tra gli appartenenti alla schiera dei più ricchi, dobbiamo ammettere che la nostra vita non sarebbe migliore in una società non democratica.

Tutti noi in fondo desideriamo vivere tranquillamente, ma dobbiamo stare attenti al modo che scegliamo per farlo, perché potremmo vedere ridotta, anziché allungata, la nostra tranquillità.

Mercati finanziari e sistema delle pensioni. La finanza come differenza tra la matematica e la realtà

Una delle questioni più importanti di fronte ad ognuno di noi è la questione della garanzia del pensionamento. Il primo obiettivo di un sistema di pensionamento è naturalmente quello di offrire sicurezza di reddito al momento del pensionamento. Quanto ci riesca il sistema che adottiamo, è il criterio più importante con il quale si può giudicare l'adeguatezza del sistema.

Un punto di partenza importante è quello di riconoscere che ci dovrà essere necessariamente un ruolo dell'individuo nel trattamento previdenziale ed un ruolo per le sue scelte.

Si può discutere se questo ruolo consista nell'affidarsi al proprio istinto o alle procedure di un consulente, ma il fatto certo è che una tale possibilità di scelta deve esserci.

Un argomento che rafforza l'importanza di un ruolo delle scelte dell'individuo nella sua futura pensione è quello di dare copertura al rischio di inflazione. Non c'è alcun sistema di assicurazione privata, nessun sistema collettivo di rendite annuali, in quasi nessun paese del mondo che garantisca contro questo rischio, tantomeno in Italia.

L'ultimo argomento per rafforzare il ruolo dell'individuo ha a che fare con la natura del capitalismo. Una gran parte dei fondi impiegati per finanziare le aziende proviene dai fondi pensione privati, e ciò comporta che ci siano persone che fanno scelte di allocazione degli investimenti. Credo che l'individuo possa fare da solo (e dovrebbe farlo da professionista), ma mi sentirei più tranquillo se fosse affiancato da un consulente agli investimenti che lavori solo per lui, anziché finire inevitabilmente con l'essere risucchiato dagli interessi di chi è al governo o da quelli della comunità finanziaria.

Ciò che è molto difficile tenere in considerazione, è il fatto che la maggior parte degli individui nelle nostre società sono ancora investitori molto poco informati. Sono stati fatti degli studi negli Stati Uniti, dove vi è probabilmente uno dei mercati finanziari più sofisticati, per cercare di verificare quali persone conoscessero la differenza tra azioni e obbligazioni e quella tra obbligazioni a breve termine ed obbligazioni a lungo termine. Più del 50% non sembrava conoscere la differenza tra azioni ed obbligazioni. Eppure tutti avranno bisogno di un trattamento previdenziale. E' molto difficile prendere delle buone decisioni d'investimento se non si conosce la differenza tra un'azione ed un'obbligazione oppure tra una consulenza ed una sollecitazione all'acquisto.

Le imprese di collocamento, data la mancanza di informazioni, cercheranno di sviluppare e di sfruttare al massimo questa ignoranza del risparmiatore, senza tralasciare neppure coloro che si ritengono al sicuro perchè appartenenti alla schiera degli 'eletti' e che si ritroveranno, invece, le tasche piene di polizze, stock options⁶ o di altri prodotti simili.

E' possibile sfruttare questa ignoranza del risparmiatore in un'intera gamma di modi, alcuni dei quali criminosi altri dei quali perfettamente legali, ma in entrambi i casi certamente

⁶ Cercherò di spiegarmi meglio. Le stock options sono uno strumento che è andato di gran moda qualche tempo fa, ma del quale se ne cominciano a riconoscere i limiti sempre da più parti. Ai fini del risparmio ci basti in questa sede soltanto sapere che il lavoratore riceve azioni in sostituzione della sua legittima retribuzione e che, in quanto privo di consulenza, l'operazione è completamente gestita dal datore di lavoro e dal suo broker che gli rigirerà parte dei lauti guadagni. Perciò il lavoratore 1) riceve i titoli al loro prezzo massimo, 2) sarà indotto, a tempo debito e con adeguati strumenti di persuasione, a vendere al loro prezzo minimo, 3) in caso di default dell'impresa resterà del tutto privo di lavoro e di soldi, 4) non ha alcun potere di rifiutare le indicazioni che gli vengono date, 5) subirà un'ulteriore assottigliamento del suo potere contrattuale con l'imprenditore e si potrebbe aggiungere molto altro.

disonesti. Naturalmente ci sono richieste di regolamentazioni di questi casi al fine di porre al riparo se non altro dalle pratiche più estreme. Ma per alleggerire una persona delle sue finanze non c'è certo bisogno di ricorrere a pratiche estreme per un collocatore dato che quella è semplicemente la sua funzione prevista dalla legge e dal suo ruolo nel mercato. Dall'altro lato, certe regolamentazioni non saranno facili. In un seminario tenuto alla Banca Mondiale sulla riforma delle pensioni, una rappresentante della Securities and exchanges commission (Sec) statunitense alla domanda sulle capacità di regolamentare questi problemi, ella rispose negativamente. In effetti, disse: "possiamo agire contro frodi evidenti, possiamo proteggere da alcune pratiche abusive; ma non possiamo fornire il tipo di regolamentazione per far fronte alla reale preoccupazione di proteggere gli investitori". Emerse chiaramente cioè l'oggettiva impossibilità di difendere i risparmiatori da loro stessi. Dall'induzione in errore che esercitata in forma diffusa, metodica e strutturale nella società rappresenta semplice esercizio della logica negoziale per un collocatore.

Esiste un altro aspetto della distorsione dell'informazione finanziaria. Esiste in altre parole un rapporto inverso tra la quantità di informazioni che si assumono nel corso della propria esistenza e la conoscenza dei mercati finanziari. Tanto più conosciamo di finanza quanto più può accadere che ci stiamo sbagliando clamorosamente. Dobbiamo cominciare a ragionare sul fatto che l'educazione finanziaria spesso non è fatta da altri se non dai distributori (pensiamo alle associazioni bancarie ed a tutte le organizzazioni che esse finanziano). E sono sbagli che peseranno nel conto finale delle proprie risorse. E' un punto questo che i professionisti del settore conoscono molto bene. Intendo dire che il vero oggetto della contesa nei mercati finanziari non sono i soldi, ma l'informazione. Ed il compito di chi gestisce il mercato (market maker) non è di educare, dato che non ricevono specifica parcella di consulenza finanziaria, ma è fornire con flussi in continua le informazioni devianti. E' un processo di controllo indiretto dei comportamenti a cui in molti finiscono con il partecipare più o meno consapevolmente anche per il solo fatto di ripetere quello che "si sente in giro", da questo o da quel telegiornale, senza ponderare attentamente. Dobbiamo rifletterci su

questo punto. E' necessario ragionare con cautela anche sul ruolo che ciascuno di noi ha sulle vite degli altri ed esserci particolarmente attenti se non vogliamo essere proprio noi gli artefici della malasorte delle persone che ci sono più care, che ci sono più vicine e che hanno maggiormente fiducia in noi.

Tutti noi, ciascuno nel proprio ruolo, rischiamo di essere responsabilmente impegnati nel compito di cane pastore e di non renderci conto che il gregge siamo noi. Resto sempre particolarmente stupito, ad esempio, di quante persone pur assolutamente lungimiranti nei propri settori, stentano ad ammettere, prima di tutto a loro stessi, che ciò che per un risparmiatore rappresenta costi e perdite, per la comunità finanziaria è il normale reddito. E' il profitto proprio che deriva dalla loro attività. I mezzi di informazione di massa, specie nelle economie depresse, non appartengono ad altri se non alla comunità finanziaria dei collocatori. Sono dei supporti alla vendita.

Il motivo di questi limiti della cognizione umana è ben noto in realtà agli esperti di marketing: si ottiene identificando i valori più intimi dell'individuo con la realtà che si vuole vendere. Ma si tratta di marketing, per l'appunto, non della realtà. Ed è un punto, quello degli effetti del marketing sulla realtà, sul quale si deve cominciare a fare gli opportuni approfondimenti con estrema puntualità e determinazione.

Ad una riunione a porte chiuse con alcuni noti capitalisti, a proposito delle nazioni dell'area del mediterraneo e dell'est Europa, mi è capitato di ascoltare più o meno le seguenti espressioni: "Questi poveracci devono ancora imparare il valore del denaro. La moneta corrente, fino a ieri, erano i privilegi. Se giocavano bene le loro carte ottenevano tutto quello che volevano – case, cibo, scuole, vacanze, macchine, ospedali, lavoro – tutti i privilegi. Oggi devono comprarsi le stesse cose con moneta sonante. E' un gioco diverso, e ci vuole un diverso giocatore. Quanto ci vorrà? Tempo 5 cinque anni e gli avremo tolto anche i pantaloni a quei vecchi demoni". Era il 2000.

Adam Smith e l'equivoco delle assicurazioni

Qualche tempo fa Lorenzo Bini Smaghi, commissario italiano della BCE, durante un approfondimento del TG3 Rai, con uno strano sorriso sul volto, affermava che il problema del debito si sarebbe dovuto affrontare ricorrendo al sistema assicurativo, perchè (parole sue) "si sa, le assicurazioni non ci rimettono mai"...

Curioso. Certo la soluzione sarebbe sicuramente molto gradita alle compagnie di assicurazioni per le quali sembrava spendersi tanto il nostro rappresentante alla Banca Centrale Europea. Eppure, almeno all'inizio, ci si aspetterebbe proprio il contrario da casse nate per proteggere finanziariamente i cittadini, le società, dagli infiniti imprevisti e rischi che affliggono drammaticamente la nostra vita, le imprese e la nostra economia. Ci si aspetterebbe che le casse di una compagnia assicurativa fossero costantemente sotto pressione e stoicamente bisognose di assistenza da parte dello Stato.

E allora dov'è la magia di cui parla il commissario italiano? O si tratta di qualcos'altro? Cosa sa Bini Smaghi che noi non sappiamo?

In che modo (11, sono quelli principali che abbiamo individuato) le assicurazioni incassano più di quanto pagano ai loro assicurati?

1) Il danno non viene mai riparato.

Non esiste corrispondenza tra la riparazione e l'evento dannoso. La decisione se liquidare o meno l'importo assicurato dipende dall'accertamento degli elementi soggettivi ed oggettivi previsti dal contratto, dalla legge e dalla loro coincidenza con ciò che è accaduto nella realtà, storica o ricostruita. Questo accertamento o viene fatto dalla compagnia assicuratrice o da un arbitro o da un giudice. Ma soltanto in quest'ultimo caso la somma liquidata potrebbe essere quanto dovuto, dal momento che negli altri casi bisognerà negoziare la somma con gli interessi della controparte. Tuttavia, anche in caso di accertamento giudiziale, al danno originario si somma il danno (non coperto da nessuna assicurazione) di dover sostenere un processo, le sue incertezze, i suoi costi e le relative conseguenze sulla vita e gli affari personali.

2) Il sistema delle assicurazioni sostituisce alla burocrazia dello Stato una Burocrazia "privata" potenzialmente ancora più pericolosa ed ancora più corrotta. Al verificarsi del danno, dirigenti, impiegati, periti, avvocati e gli altri professionisti collegati alla compagnia assicurativa, da ciascuno dei quali dipende l'esito delle complesse procedure di accertamento e liquidazione, possono richiedere all'assicurato, più o meno espressamente, scorciatoie contrattuali e legali o compensi per la compagnia (sotto forma di oscure transazioni) o direttamente per le proprie tasche. Con un duplice scopo: l'arricchimento indebito personale o della compagnia a danno dell'assicurato oppure la sterilizzazione dell'azione in giudizio dell'assicurato medesimo. Con buona pace della tutela del soggetto bisognoso per cui il sistema assicurativo era nato nel 1852 in Italia proprio per tutelare i pescatori e le loro famiglie da naufragi e morti sul lavoro. E molto altro ancora.

3) Una perdita certa e non quantificabile.

Per dare un'idea della perdita che si subisce occorre considerare che i costi di una assicurazione non sono mai interamente dichiarati per salvaguardare l'interesse economico generale. Ciò dà una straordinaria capacità alla compagnia di assicurazione di determinare in modo totalmente arbitrario i costi totali che gravano sull'assicurato.

4) Il rischio assicuratore.

L'esperienza di oltre 50 anni maturata in tutte le regioni del mondo ed in tutte le condizioni di mercato dimostra che in caso di crisi economica il primo settore a subirne è quello assicurativo. Le società di assicurazione e di riassicurazione, quindi, aumentano le insolvenze e le resistenze proprio nel momento di maggior bisogno. Ciò è dovuto alla incompatibilità strutturale del business assicurativo con quello proprio dell'asset & risk management (conflitto d'interessi), oltre a tutta un'altra serie di inefficienze che sviluppa il settore assicurativo stesso al suo interno ed, esternamente, nel sistema industriale, oltrechè sociale.

5) Un rapporto contrattuale ingovernabile.

A causa della presenza diffusa di informazioni gravemente alterate regolarmente prodotte e distribuite. Una informazione corretta difficilmente può essere disponibile in materia di assicurazioni in mancanza di un consulente indipendente dal business assicurativo. La forte penetrazione della comunità assicurativa con le principali istituzioni della società esclude un facile accesso a dati storici e statistici neutri. Pensiamo, ad es. alla straordinaria scarsità di studi ed analisi strutturalmente critici al sistema delle assicurazioni. Oggi le polizze vengono promosse e vendute dai protagonisti principali della nostra società e delle nostre istituzioni politiche ed economiche come normale attività parallela in via del tutto ordinaria, ma certamente disonesta.

6) Una assicurazione assorbe liquidità inutilmente.

I premi all'assicurazione vengono versati a fondo perduto, mentre alle forme di accantonamento viene addebitato, all'ingresso, anche oltre il 70% di commissione sull'importo versato.

7) Una assicurazione obbliga al debito.

Sottraendo inutilmente liquidità, le assicurazioni obbligano i sottoscrittori a ricorrere a mutui ipotecari e altre forme di prestito bancario, normalmente ad usura, al fine di poter finanziare l'operatività quotidiana o al verificarsi del primo inconveniente.

8) La percezione antisociale di una assicurazione.

Legare la propria attività alla garanzia apparente offerta da una compagnia assicurativa non solo produce perdite interne, ma aumenta la percezione negativa del business e peggiora gli standard di affidabilità (rischio reputazionale).

9) La surrogabilità dello strumento.

Un'assicurazione non è altro che un contratto che ha ad oggetto un fondo d'investimento con lo scopo statutario di scoraggiarne la fruizione e con oneri ben più gravosi.

10) Le assicurazioni guadagnano dal numero e dalla gravità di incidenti o tragedie che si riescono a provocare.

Diversamente da quanto si ritiene solitamente, le compagnie assicurative guadagnano di più con soggetti privi di tutela assicurativa che con clienti in più.

Esattamente allo stesso modo in cui guadagnano di più se appare una maggiore incidenza degli eventi di rischio, più danneggiati e più truffe.

La spiegazione è che si tratta di tutti eventi che se, pilotati come si deve, aumentano a dismisura la sottoscrizione delle polizze da parte di persone rese incapaci di fare adeguate valutazioni - e giustificano le imposizioni per legge. Mentre i rimborsi non possono mai comunque andare oltre i budget aziendali, in base a precise disposizioni di legge, oltrechè per politiche aziendali.

In altre parole, è solo la sottoscrizione che conta. L'assicurato per il resto è solo un costo, da rimuovere o ingannare il più presto e il più silenziosamente possibile. Anche con l'ausilio di sindaci, presidenti e ispettori delle amministrazioni sia pubbliche che private.

Basti notare, ad es., come si sia violentemente radicalizzato il contrasto delle lobbies delle compagnie assicurative, anche europee, contro il presidente americano Obama a seguito delle riforme della materia che sono state avviate dall'amministrazione statunitense. E, inoltre, quanto siano frequenti provvedimenti d'autorità che gli amministratori, soprattutto italiani, adottano per rendere obbligatorie la sottoscrizione di prodotti assicurativi alla popolazione, sia individualmente che collettivamente.

11) Le assicurazioni discriminano i risarcimenti.

Le società di assicurazioni pagano prontamente solo coloro nei confronti dei quali hanno un interesse specifico di mercato, ad es: un funzionario pubblico, oppure soggetti controllati o controllanti, ecc. Mentre aumentano le resistenze nei confronti di tutti gli altri, tra cui poveri e indigenti, ma anche imprese o professionisti indipendenti. In questo modo agiscono come "stanza di compensazione e redistribuzione del reddito nazionale" in peggio, aggravando non solo il divario tra i ricchi ed i poveri, ma anche aumentando gli squilibri economici a favore degli oligopolisti. Danneggiando o impedendo di lavorare alle imprese concorrenti delle posizioni dominanti e causando maggiori concentrazioni.

Discriminare i risarcimenti significa però anche esercitare sulla società e sulla nazione un'intimidazione ed un condizionamento associativo ambientale di tipo violento, poiché dall'omissione della compagnia assicurativa derivano danni gravi ed ingiusti per le persone e le cose. La richiesta delle compagnie di

controfavori, o transazioni, o negoziazioni, conseguentemente, si configura come fatto di chi, con violenza o minaccia, costringe uno o più terzi a fare o ad omettere qualche cosa traendone un ingiusto profitto con altrui danno.

Infine, una polizza rc professionale (ovvero per avvocati, notai, consulenti finanziari, ecc.) riduce anziché aumentare la protezione per il cliente, sia perché disincentiva il consulente, sia perché instaura una relazione trilatera delle responsabilità in ambito di tutela anche processuale dei diritti. Produce scarsa indipendenza del professionista e quindi un potenziale pericolo per il cliente. In questo modo, ad es., dipendendo l'affidabilità del professionista dalle compagnie assicurative, i loro rappresentanti potranno facilmente pretendere l'utilizzo dei loro prodotti, o esercitare agevolmente pressioni sulle autorità e commissioni di regolamentazione, o stabilire i livelli di prezzo agevolati per i professionisti affini, o alimentare campagne d'informazione basate su una pretesa superiorità dei loro prodotti, o tutte queste cose insieme. Aumenta i costi e rappresenta un aggravio finanziario insostenibile per un consulente non venditore. Scredita il patrimonio reputazionale del consulente nei confronti del mercato, dei clienti e dei potenziali clienti, è facilmente sostituibile da soluzioni, come ad es. un fondo personale vincolato del consulente anche facoltativo, oppure un fondo di categoria compartecipato ed affidato in gestione ai professionisti indipendenti stessi. Vieta di fatto l'indipendenza del professionista, riduce il reddito del professionista in quanto ne scredita l'intero servizio, getta discredito su tutti gli operatori del settore, priva di credibilità il lavoro dello Stato e delle sue istituzioni, dell'intero sistema economico italiano ed europeo. Predisporre l'espulsione dalla professione dei professionisti consulenti funzionalmente "non affini", altera gli obiettivi professionali individuali e di categoria, predisporre la prossima crisi finanziaria, o l'ulteriore avvilitamento di quella già in corso.

In un mercato in cui la realtà segue linee diverse da quelle disegnate dagli esperti più comuni, difficilmente l'economia può essere affidata a chi è impegnato a soddisfare soltanto il proprio egoistico interesse, come invece immaginava Adam Smith.

Il ruolo dei protagonisti. Individuo & azienda

A questo punto è forse opportuno focalizzare l'attenzione su alcuni passaggi chiave che caratterizzano i flussi finanziari. In finanza è possibile distinguere due tipi di aziende: un primo tipo destinato a produrre ricchezza, un secondo tipo invece destinato a ricoprire un ruolo strategico al primo tipo, o creando direttamente un flusso di capitali a suo favore (sotto forma per es.: di rapporti commerciali) oppure facendosi carico di tutte quelle attività di preparazione del mercato che l'azienda che deve produrre ricchezza non può attivare, o perché si tratta di attività illecite o perché si tratta di attività che ne danneggerebbero l'immagine. Normalmente quest'ultimo tipo di aziende sono la stragrande maggioranza. In pratica il loro compito è di collezionare rapporti giuridici, rapporti finanziari, rapporti commerciali per finanziare il proprio ruolo strategico. Esaurito il capitale raccolto ne viene dichiarato il fallimento con buona pace dei risparmiatori ignari che l'hanno finanziata acquistandone le azioni, le obbligazioni o gli altri strumenti finanziari, assicurativi o previdenziali ad esse legati. Spesso il proprietario delle aziende di entrambi i due tipi possiede anche gli istituti di credito o di assicurazione e i mezzi di informazione, che provvedono al convogliamento dei flussi di capitale. Il ricorso al risparmio pubblico è il metodo tipico di finanziamento delle aziende strategiche.

Lo stesso vale per gli Stati e per qualunque altra unità economica.

Voi dove mettereste i vostri risparmi? Nelle aziende del primo tipo o in quelle del secondo tipo?

Un modo pressoché esatto per distinguere i due tipi è studiare i loro modelli di business, le loro strategie reali e fare alcuni semplici ma efficaci ragionamenti. E' il normale lavoro di un consulente in fondi d'investimento, di un asset manager consulente.

Non c'è bisogno di essere proprietari per controllare un'impresa. Diffondere i business model di un'azienda strategica significa assoggettare l'economia dell'area a quella di qualcun'altro.

Dal punto di vista dell'allocazione dei risparmi, un'asset manager è in grado di distinguere facilmente quali strumenti finanziano le aziende del primo tipo. Molti consulenti, per es.: dopo le procedure di analisi ordinarie, si fanno assumere presso alcune aziende, magari come operai al magazzino, e ne studiano i business ed i rapporti interni prima di esprimere valutazioni.

Naturalmente i dati che sono diffusi presso il pubblico indicano soluzioni spesso opposte a quelle cui giunge un asset manager.

Ricapitoliamo: il capitale che affluisce alle aziende strategiche è destinato a disperdersi (le aziende strategiche possono essere replicate a piacimento (è il fenomeno delle cosiddette scatole cinesi). Ma dal punto di vista dell'organizzatore ci si pone un problema piuttosto serio. Come ne finanziamo la costituzione, l'avviamento e l'attività finché restano in vita? Con i soldi propri? Certamente no dato che si sa con anticipo che non torneranno mai indietro. Invocando i soldi dei risparmiatori? Assurdo, nessuno metterebbe un centesimo in attività che perderanno. E già, nessuno...

O forse no. Forse qualcuno c'è! Anzi non si tratta soltanto di qualcuno, ma di una intera popolazione, silenziosa, cui è stato insegnato per tempo di non farsi troppe domande e di non cercare di capire, incollata ai media e pronta a fare quello che gli si lascia intendere con una strizzatina d'occhio dalle pagine di un quotidiano o da uno schermo televisivo.

Ma sempre dal punto di vista di chi deve reperire tali capitali è necessario non solo convincere al versamento dei risparmi, ma anche a lasciarli incustoditi quanto più possibile per poterli usare fino all'ultimo. E' cioè necessario separare il capitale dalla volontà di chi lo fornisce anche nelle fasi successive. Quante volte vi siete sentiti nell'impossibilità di prendere decisioni nella gestione reale dei vostri titoli, dei vostri immobili, delle vostre controversie legali, delle vostre polizze o delle vostre aziende? Chi può vantare di avere un controllo sui propri flussi patrimoniali? Alcune tecniche: impedire l'uso di strumenti che consentano un controllo reale dei rendimenti; fare acquistare titoli gonfiati per paralizzare l'investitore nelle perdite, far usare prassi contabili "creative" per far perdere il controllo su ciò che si sta facendo, automatizzare i flussi di pagamento, innalzare i livelli d'indebitamento, screditare l'informazione indipendente, incentivare comportamenti finanziariamente frivoli, moltiplicare la medesima fonte d'informazione per accrescerne la credibilità, distogliere l'attenzione verso altre questioni e se ne potrebbero elencare numerosi altri. Occorre tener presente che il business delle telecomunicazioni riveste ormai un certo ruolo nelle nostre società. Si tratta di industrie specializzate remunerate dagli altri settori dell'economia che elaborano informazioni ed aggiornano in continua il pubblico fornendogli quegli argomenti che servono per entrare nel labirinto del marketing e per restarvi, almeno fin quando si hanno dei soldi in tasca o altri valori da barattare per pagare il biglietto.

Esiste però una ragione ottima da seguire per uscire dal labirinto. La necessità di preservare i guadagni che significa la necessità di sopravvivere o prosperare per la stragrande maggioranza delle persone e delle aziende. Questo significa che la necessità finanziaria condiziona pesantemente le nostre scelte. Una delle regole principali è che non esiste autonomia se non vi è un'autonomia finanziaria. L'individuo e le aziende hanno bisogno di risparmiare e di sviluppare accantonamenti. Senza non possono affrontare le scelte indispensabili alla propria sopravvivenza e semplicemente si estinguono. E' solo questione di tempo. Quello che potrà accadere è dunque una stagione di fallimenti a catena dopo i decenni di elevato indebitamento che viene tutt'ora promosso dalle banche e da tutte le organizzazioni infiltrate e controllate. Questo perché una banca guadagna molto di più se il suo debitore fallisce che se ripaga il suo debito nel tempo, al tasso concordato. E le banche quindi sono condizionate da un potente incentivo ad indirizzare i loro servizi (investimenti, assicurazioni, consulenza) al fallimento del loro cliente, piuttosto che al suo mantenimento, che sia esso persona fisica, dipendente o cliente esterno, o società o Stato oppure una banca esso stesso. In altre parole, una banca oggi è funzionalmente inidonea a ricoprire il ruolo che gli viene assegnato (consulenza, amministrazione, politica, difesa militare, management, ecc.) ed è una condizione questa che non è correttamente valutata anche dagli stessi policy makers.

Ed il risultato è ovviamente un enorme debito pubblico e le pessime condizioni in cui si trovano le nostre banche. Infatti, ha poco senso separare il livello di debito delle banche da quello del governo, visto che di frequente l'uno supporta l'altro e questo è certamente il caso in Italia.

Mettere le idee in pratica

Come è stato sottolineato dalla fondazione Nobel, il mercato non trova il suo equilibrio quando ciascuno dei partecipanti fa ciò che più gli conviene, ma quando fa ciò che al tempo stesso è più conveniente per lui e per la comunità.

Il contrasto tra gli interessi del risparmiatore e quelli del venditore di mercato è una delle principali cause di instabilità economica. Mr Market, in molti paesi, Italia compresa, ha organizzato un sistema di risparmio di massa in cui i consulenti-venditori guadagnano nella misura in cui il risparmiatore perde.

E' un sistema basato su costi che vanno dal 40% al 150% degli importi versati. Il risultato è un formidabile duplice successo dal suo punto di vista: capitale senza controllo a volontà (i costi di transazione servono per immobilizzare il capitale e vengono rigirati pressoché interamente alle strutture di raccolta), e manodopera senza capitale in abbondanza pronta a fare tutto ciò che gli si dice. E qui è forse bene precisare che non sto parlando solo delle borse, ma di tutto ciò che comprende la finanza: acquisto o vendita di immobili, avviamento di esercizi commerciali, assicurazioni, richieste di finanziamenti, fiscalità e tanto altro.

Dal punto di vista del risparmiatore, invece, il risultato è di restare convinto di essere privato della propria capacità di risparmio, di investimento, di trattamento previdenziale e di farlo rassegnare a vivere giorno per giorno in parallelo ad un gorgo di costi, rimborsi, risarcimenti, illeciti, oscuri compromessi e raggiri che preludono all'usura. Per coloro che tengono duro Mr Market organizza cacce di vagabondi incaricati di prelevare i capitali tenuti negli appartamenti, grazie ad una efficiente gestione centralizzata delle informazioni sensibili. Con tanti saluti allo sviluppo ed alla stabilità economica.

Esistono programmi dell'Unione Europea per far utilizzare ai cittadini strumenti di risparmio efficienti. Ed esistono programmi di Mr. Market per impedire che gli stessi cittadini utilizzino tali strumenti. E naturalmente

le pressioni sono enormi. D'altra parte fu così anche all'indomani della separazione degli Stati Uniti dal Regno Unito, dell'India sempre dal Regno Unito, di Panama dagli Stati Uniti, e l'elenco potrebbe andare avanti.

Quando pensiamo a quello che intendiamo per equilibrio sociale, non dovremmo pensare solo in termini di risultati. Dovremmo avere attenzione anche ai processi attraverso i quali questi risultati sono prodotti e se tali processi sono veramente in grado di far ottenere quei risultati.

Avendo compreso i limiti del mercato e delle nostre scelte passate, credo che sia possibile usare i meccanismi di mercato in modo efficace.

Il punto è: come è possibile raggiungere una stabilità finanziaria?

La risposta può essere: cominciando a darci un consulente in investimenti professionale.

Decidere di agire secondo le nostre scelte e non seguendo quelle degli altri non è tanto un fatto di logica quanto di coraggio. Una delle esperienze professionali in qualità di consulente più interessanti, è stato un'esercizio che chiamavamo "reinventare le scelte". Ci incontravamo ponendoci tre domande: innanzitutto, se nell'attività di scelta vi fosse un ruolo per la pianificazione del risparmio, e in secondo luogo, quale dovesse essere questo ruolo ammesso che ve ne fosse uno. La terza domanda riguardava il modo migliore per svolgere quel ruolo. Le attuali pratiche riflettono oggi il ruolo cui il risparmio dovrebbe essere chiamato?

Conclusioni

Ho cercato di convincervi, nel rispetto delle mie funzioni, della necessità per ciascuno di noi, individuo o azienda, di ripensare le proprie abitudini economiche e finanziarie.

Ho cercato di convincervi, ossia, che le decisioni in materia di risparmio non sono un gioco ma la partita. Tali decisioni non possono essere delegate agli avversari. Compito del risparmiatore è cercare di capire l'importanza delle proprie scelte nelle sue vicende private. Compito di banche ed assicurazioni è quello della custodia dei valori finanziari. Compito degli studi di consulenza è indicare l'allocazione dei risparmi nell'interesse esclusivo di ciascun risparmiatore/investitore.

I sistemi economici, finanziari e democratici possono collassare su se stessi se viene affidato il compito di gestire le risorse finanziarie per il loro funzionamento a chi provvede al tempo stesso alla loro custodia. Sia direttamente che indirettamente. In questo modo cessa il governo (gestione) sul capitale. E' questo il tema del conflitto di interessi.

Le istituzioni democratiche ed i mercati non sono sospesi nel nulla. Essi hanno spesso enormi difficoltà a funzionare senza il supporto del comportamento degli individui e delle aziende che li compongono. Chi sperimenta guadagni senza occuparsi di questi aspetti deve sapere che sta guadagnando sul taglio della propria testa e di quella dei propri figli.

Una democrazia invece è tanto più forte quanto siano forti i suoi componenti e senza un sistema di gestione finanziaria forte non è possibile avere individui forti. La propria stabilità finanziaria non si ottiene aumentando il proprio livello d'indebitamento. La propria stabilità finanziaria è un traguardo che è molto difficile da raggiungere se si tiene un comportamento che va nella direzione opposta. La nostra tranquillità e uno Stato di democrazia sono come gli arti del nostro corpo: se non ne facciamo un corretto uso ne perdiamo le funzionalità.

La novità è che la gestione finanziaria non è più delegata allo Stato (o chi per esso), ma è accentrata a ciascuno di noi. In questo senso uno Stato di libertà è anche uno Stato di responsabilità.

Pertanto, obbligare i consulenti finanziari indipendenti ai medesimi principi e criteri relativi "alle modalità di aggiornamento professionale dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede, dei consulenti finanziari autonomi e dei soggetti che svolgono, per conto delle società di cui all'articolo 18-ter, equivale a vietare di fatto la consulenza indipendente.

Il consulente autonomo o indipendente è infatti un analista sociale ed economico che deve seguire una formazione specifica non orientata alla vendita, ma a principi, criteri e modalità spesso opposte a quelli previsti per i venditori (cfr.: www.sb-ic.com)

Conseguentemente stabilire il proposto regime formativo per consulenti e venditori significa:

- a) Creare un mercato oscuro ed obliquo a cui viene aumentato il tasso di esclusione di partecipanti sia dal lato dell'offerta che della domanda;
- b) Creare un orizzonte di sviluppo del mercato verso la stessa informazione finanziaria di vendita indipendente dai risultati ed autoreferenziale.
- c) Affermare ancora una volta pedissequamente il boicottaggio degli investimenti privati alle imprese, strutturati professionalmente;
- d) Idem come sopra, sulla consulenza finanziaria indipendente;
- e) Ibidem come sopra, sulla possibilità di accedere per l'imprenditorialità a capitali d'investimento non bancari o assicurativi liberi dal controllo di stati e governi, associazioni e organizzazioni spesso esteri;
- f) Screditare il mercato finanziario e tutti i suoi operatori, regolatori e istituzioni;

- g) Realizzare unicamente in tal modo, conseguentemente e anacronisticamente, gli obiettivi unici ed esclusivi del collocatore proponente e delle sue associazioni e organizzazioni, individui e istituzioni, più o meno dichiaratamente collegati, comunque illegittimi perchè proiettati dall'alto e non espressione della comunità, contro gli interessi del mercato;
- h) Cercare di riproporre ancora una volta una ricetta del passato, che è alla base tutt'ora della crisi finanziaria italiana ed europea attuale.

Le fonti:

-Studio Battista Investments Consultancy - di Davide Battista
sb-ic.com

- The World Bank Group
worldbank.org

- World Trade Organisation
wto.org

- Unione Europea
europa.eu.int

- Banca Centrale Europea
ecb.int

- CONSOB
consob.it

- Worldwatch Institute
worldwatch.org

- Soros Foundations
soros.org

iif.com

- CESR
cesr-eu.org

- McKinsey & Co.
mckinsey.com/knowledge/mgi

- Economist Intelligence Unit
eiu.com

- World Economic Forum
weforum.org

- European Fair Trade Association
eftafairtrade.org

- The Institute of International Finance Inc.

In blu la bibliografia.7

- Robert Heller

Warren Buffet, collana Sole 24Ore Ed.

- Joseph E. Stiglitz

In un mondo imperfetto, Donzelli Ed.

- Robert N. Anthony, David F. Hawkins

Sistemi di controllo-analisi economiche per le decisioni aziendali, 10th edition, McGraw-Hill Ed.

- George Soros

George Soros on Globalization, Public Affairs, March 2002

Grazio per l'attenzione

Cordialità

Agosto 2017

Dr. Davide Battista

Davide Battista è stato tra i co-fondatori di [sb Investments & Trusts Consultancy](#) nel 2001 ed è Senior Investment Manager e Partner dello Studio. Oggi gestore d'investimenti indipendente, in precedenza ha lavorato per Scudder-Zurich-Threadneedle Investments. Davide ha iniziato la sua carriera entrando nel mondo della finanza come broker e successivamente analista di investimenti dopo una lunga specializzazione giurisprudenziale e finanziaria. Le sue responsabilità hanno compreso fornire ai clienti unit trust multifunzionali, disegnate e gestite attivamente come hedge funds individuali; gestione delle relazioni con banche, assicurazioni e professionisti collegati, asset allocation strategica e gestione tattica degli investimenti, valutazione legale di atti costitutivi, contratti e parametri di pagamento, analisi macro, quantitative e decodifica dei dati di mercato, allineamento degli interessi nell'ambito dei fornitori di servizi legali, contabili e finanziari. Da indipendente ha guidato i propri partner o clienti attraverso la grande crisi dei mercati del 2001, seguita al crollo delle torri gemelle, la crisi del mercato immobiliare mondiale, nonché il collasso dei sistemi di scambi internazionali vissuti in occasione delle crisi bancarie del 2008. Il tasso di abbandono dei clienti è stato fino ad oggi prossimo allo zero. Ha una laurea di secondo livello in legge all'Università La Sapienza di Roma ed un corso di specializzazione in asset & risk management dell'Università sda Bocconi. Ha insegnato diritto ed economia. Nessun ruolo ricoperto in organi societari nè attività di consulenza per importanti organizzazioni europee o straniere. Nessuna funzione pubblica ufficiale significativa o uffici pubblici.