

MA QUANTO DOVREBBE COSTARE LA CONSULENZA FINANZIARIA ?



*Ma quanto mi costi? Quando si parla di consulenza finanziaria più si spende più si guadagna? Come investire bene il Tuo patrimonio e con lungimiranza e avere il servizio veramente giusto per Te pagando il "giusto"?
Minori costi vogliono dire sempre maggiori guadagni?*

[Continua alla pagina seguente >>>](#)

GROSSO GUAIO A MONTEBELLUNA. ORA TUTTI SCOPRONO LO SCANDALO DELLE AZIONI VENETO BANCA

Dopo mesi che mettevamo in guarda i nostri lettori e clienti dal pericolo di detenere titoli di aziende non quotate scoppia il caso dei casi. Veneto Banca è indagata dalla procura di Roma per i prestiti erogati senza adeguate garanzie e per decurtazione del patrimonio di vigilanza. Perquisite le filiali della banca, le case dei dirigenti e le sedi di alcune aziende venete. Che fine faranno i soldi dei risparmiatori che hanno comprato le azioni?

[Continua a pagina 27 >>>](#)

Sommario

PAG. 2

Inchiesta

MA QUANTO DOVREBBE COSTARE LA CONSULENZA FINANZIARIA ? (prima parte)

di Roberta Rossi e Salvatore Gaziano

PAG. 5

Inchiesta/2

MA QUANTO DOVREBBE COSTARE LA CONSULENZA FINANZIARIA ? MEGLIO GLI ETF RISPETTO A UNA GESTIONE FINTO ATTIVA DI FONDI ? (II parte)

di Salvatore Gaziano

PAG. 10

Inchiesta/3

PERCHE' LA MAGGIOR PARTE DEI RISPARMIATORI OTTIENE RISULTATI DELUDENTI IN BORSA. ANCHE CON I FONDI D'INVESTIMENTO O GLI ETF (III PARTE)

di Salvatore Gaziano

PAG. 17

Matrimoni e Patrimoni

COPPIE DI FATTO, UN DISASTRO DAL PUNTO DI VISTA SUCCESSORIO. COME TUTELARSI RECIPROCAMENTE E VIVERE SERENI

di Roberta Rossi Gaziano

PAG. 23

Azioni Italiane

COSI' ANCHE QUESTO IMPRENDITORE HA PERSO 600 MILIONI DI EURO SU TELECOM ITALIA

di Salvatore Gaziano

PAG. 27

Risparmio Tradito

GROSSO GUAIO A MONTEBELLUNA. ORA TUTTI SCOPRONO LO SCANDALO DELLE AZIONI VENETO BANCA

di Salvatore Gaziano

INCHIESTA

MA QUANTO DOVREBBE COSTARE LA CONSULENZA FINANZIARIA ?

Salvatore Gaziano

Ma quanto mi costi? Quando si parla di consulenza finanziaria più si spende più si guadagna? Come investire bene il Tuo patrimonio e con lungimiranza e avere il servizio veramente giusto per Te pagando il "giusto"? Minori costi vogliono dire sempre maggiori guadagni?

Ma quanto mi costi? Quando si parla di consulenza finanziaria più si spende più si guadagna? Come investire bene il Tuo patrimonio e con lungimiranza e avere il servizio veramente giusto per Te pagando il "giusto"?

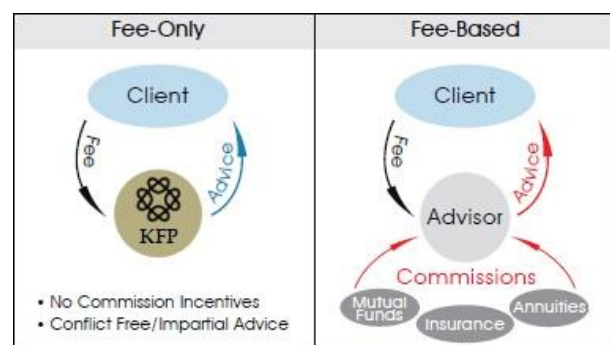
Minori costi vogliono dire sempre maggiori guadagni quando si parla di consulenza finanziaria?

Probabilmente quello che sto per dirti ti stupirà, ma le cose non sono così semplici come possono apparire.

Investire i propri risparmi e pagare in modo palese o occulto un costo di gestione o una consulenza finanziaria non è come acquistare un'aspirina.

Oggi quando si parla di costo della consulenza finanziaria si parla nella realtà sempre di costi palesi e **costi occulti**.

In Italia vige un sistema fondato ancora soprattutto sulle retrocessioni (in inglese *rebates*) che sono il sistema fondante su cui si basa il sistema del risparmio gestito tramite banche e promotori finanziari.



Nel sistema "fee only" il cliente paga in modo diretto e trasparente per ricevere la consulenza finanziaria. Nel sistema "fee-based" (quello più comunemente adottato da banche e promotori in Italia) la parcella viene pagata dal cliente tramite le commissioni di retrocessione che vengono pagate dalle società prodotte ai distributori.

La maggior parte dei risparmiatori in Italia paga commissioni in modo "occulto"

Ti vengono consigliati dei prodotti o suggerito un portafoglio di fondi? Come risparmiatore puoi pagare delle commissioni di ingresso (poche realtà ci riescono ancora visto che molte banche online non le applicano) e poi delle commissioni di gestione (e incentivo) che vengono caricate direttamente sul fondo e prelevate dalle quote. Una parte consistente di questa commissione di gestione non viene trattenuta dalla società che gestisce il fondo ma girata alla società che lo distribuisce e questa a cascata la rigira

alla rete di vendita fino al promotore finanziario che segue il cliente.

La maggior parte delle commissioni su cui si fonda l'industria del risparmio gestito in Italia ha questa origine. Al risparmiatore la cosa sembra piacere perché "occhio non vede, portafoglio non duole" e pensa di non pagare nulla o quasi; all'industria del risparmio gestito la cosa piace ancora di più perché il risparmiatore medio in questo modo non sa nemmeno esattamente cosa paga (anche se magari è carissimo come capita con molti fondi).

E in Italia dove il rapporto personale è fondamentale e viene prima dei rendimenti effettivi, basta avere una nutrita schiera di promotori per riuscire a vendere anche i prodotti più cari e meno efficienti del mercato.

In realtà da tempo si discute in Europa in merito alla trasparenza di questo modo "poco palese" di applicare ai risparmiatori le commissioni e i costi del risparmio gestito e in alcune nazioni come la Gran Bretagna già dall'inizio del 2013 tutto è cambiato. E' vietato incassare commissioni di retrocessione dagli intermediari.

"Abolire tutte le retrocessioni ai distributori e alle piattaforme distributive" dovrebbe far parte della cosiddetta Mifid2 nel segno di una **totale trasparenza** verso i Clienti dei financial advisor (ovvero i consulenti finanziari) e delle banche, ma come è facile intuire ci sono diverse resistenze a questo processo.

La Gran Bretagna già 2 anni fa ha deciso di andare per conto proprio (senza perdersi nella burocrazia delle commissioni europee che continuano ancora oggi nelle discussioni senza fine) perché ha ritenuto che la

trasparenza nei confronti dei risparmiatori fosse qualcosa di non negoziabile, anche per favorire la concorrenza e la riduzione dei costi a favore dei cittadini.



Una vignetta del disegnatore Altan

Ai promotori del Regno Unito dall'inizio del 2013 con l'entrata in vigore della Retail Distribution Review (RDR) è vietato, infatti, percepire retrocessioni o pagamenti delle commissioni se non direttamente dal Cliente: vale il cosiddetto modello *fee only* ovvero "solo parcella".

In sostanza i consulenti indipendenti vengono pagati a parcella e devono rinunciare a provvigioni di distribuzione da parte di banche, sim, compagnie assicurative o sgr.

In Italia il modello "fee only" vale solo per i consulenti finanziari indipendenti (il lavoro che svolgiamo noi come SoldiExpert SCF e MoneyExpert.it, la divisione dedicata alla consulenza su misura) o per i promotori finanziari che offrono espressamente un servizio di consulenza finanziaria di questo tipo e in questo caso, naturalmente, non possono percepire altre commissioni e cumularle.

La Gran Bretagna, per bocca dell’Fsa (Financial Services Authority), ha chiesto da molti anni espressamente all’Unione Europea di conformarsi al proprio modello e quindi cancellare completamente gli incentivi per ogni tipologia di consulente, ma nel Vecchio Continente non è ancora chiaro se e quando questo modello verrà adottato e con che modalità.

Un modello (quello di far pagare la parcella al cliente in modo trasparente e non farsi pagare dalle società di gestione tramite retrocessioni) che non piace a tutte le reti di vendita e banche perché andare dal Cliente e quantificarci una parcella da pagare a parte e farsela corrispondere è sicuramente più complicato che prelevare i soldi dal conto del Cliente senza che nemmeno lo stesso se ne accorga o capisca chiaramente cosa sta pagando.

Così funziona il mondo attualmente della consulenza finanziaria in Italia dove il costo della “parcella” palese o occulta può variare e molto (dallo 0,4% al 3% annuo) come il servizio ricevuto.

Che può essere completamente differente. Come risultati ottenuti e come metodologia sottostante. C’è chi vende, infatti, portafogli a gestione attiva e chi vende portafogli a gestione passiva (camuffati magari da gestione attiva!).

Ovvero c’è chi Vi offre una diversificazione che cerca di scostarsi dagli indici e prende decisioni anche coraggiose e spesso flessibili

che mutano in relazione all’andamento del mercato.

E c’è invece chi offre di fatto gestioni fotocopia degli indici di mercato, componendo con fondi (oppure Etf nel caso di molti consulenti finanziari fee only) dove viene consigliato un po’ di tutto per non sbagliare, in modo che se qualcosa va su e qualcosa va giù non si sbaglia sulla carta (invece si può anche sbagliare e molto con questo metodo nella realtà).

Un universo molto sfaccettato quello della consulenza finanziaria quindi. Dove per rispondere alla domanda sui costi “giusti” è bene capire di cosa si parla per non confondere le mele con le pere. Gestioni e portafogli “cloni” con gestione veramente attive che si discostano in modo significativo nel tempo come risultati (in positivo) dagli indici.

Come avremo modo di vedere nel prossimo articolo dove faremo alcuni casi concreti e confronti. Che cercheranno di smentire alcuni luoghi comuni...

INCHIESTA/2

MA QUANTO DOVREBBE COSTARE LA CONSULENZA FINANZIARIA ? MEGLIO GLI ETF RISPETTO A UNA GESTIONE FINTO ATTIVA DI FONDI ? (Il parte)

Salvatore Gaziano

Meglio investire in fondi oppure in ETF? Un confronto empirico su portafogli con asset simili dimostra che se la gestione è sostanzialmente passiva gli ETF sono da preferire senza alcun dubbio a fondi e sicav. Diffidare altamente quindi di chi vende "torte" di fondi da prendere e tenere lì. Ma se gestiti in modo veramente attivo i fondi possono avere il loro perchè. Ma ad alcune condizioni...

“Non è importante quanto prendo, ma quanto rendo” si racconta che abbia detto il grande giornalista Enzo Biagi quando nel 2002 alcune polemiche investirono il suo cachet milionario al tempo della conduzione del programma televisivo “Il Fatto”, la striscia di approfondimento di maggior successo della fascia 20.30/21.00 (il cosiddetto “access prime time” nel linguaggio televisivo) della Rai.

E con qualche ragione visto che una volta “defenestrato” in seguito al cosiddetto “editto bulgaro”, la trasmissione che prese il posto de “Il Fatto”, ovvero la striscia comica “Max e Tux”, si rivelò poi uno dei più clamorosi flop della Rai. Con conseguenze economiche dirette per l’azienda di Viale Mazzini le cui entrate pubblicitarie si mostrarono in caduta libera.



Morale: se la Rai per quel programma spendeva per esempio 2 milioni di euro per incassarne 6, ciò sarebbe stato certamente preferibile rispetto a spendere “solo” 1 milione per incassarne meno di 2.

La politica sarà un’opinione ma la matematica no. Anche se nel campo della finanza personale molti risparmiatori dimostrano con il loro comportamento di non saper fare di conto.

Mi viene in mente questa frase di Enzo Biagi quando si parla di consulenza finanziaria (indipendente e non) e si affronta il tema, spesso spinoso, delle tariffe.

Quando il prezzo è giusto? E’ vero che meno si spende per la consulenza più si ottiene come rendimento? Il costo della consulenza finanziaria è una variabile indipendente?

Tutti naturalmente vorremmo spendere il meno possibile ed è vero che preferiremmo spendere lo 0,3% all’anno invece che l’1,5%, come converrebbe anche il compianto Max Catalano di “Quelli della Notte”, re dell’ovvio. Ma attenzione, le cose non sono così ovvie come sembrano quando si parla di soldi, di

servizi di consulenza spesso molto differenti fra loro (non sono tutti uguali) e di comportamenti degli investitori!

Magari non pagate nulla ma non ricevete nemmeno nulla come consulenza.

Ci avete mai pensato? O magari pagate molto e non ricevete nulla se non aria fritta (una situazione molto comune alla maggior parte dei risparmiatori che si affidano a consigli di molti presunti “professionisti” del settore). E questo è un discorso.

E poi ce n'è un altro che spesso viene ugualmente trascurato dalla maggior parte dei risparmiatori.

Il risultato nel tempo della consulenza ricevuta è importante o meno ai fini della valutazione del costo?

Avere dopo 10 anni un capitale pari a quello di partenza oppure raddoppiato o triplicato sarà tanto importante come aver pagato l'1% all'anno di costo della consulenza?

E vi è un altro aspetto importante anzi il più importante di tutti di cui si parla poco (è facile dare addosso agli “altri”, meno a noi stessi..) ed è un argomento tabù per molti risparmiatori perché nessuno di noi ama essere criticato: che tipo di investitori siete veramente e non sulla carta o a “bocce ferme”? Come vi comportate nelle fasi avverse: resistete come Ulisse di fronte alle sirene o uscite di senno facendovi condizionare facilmente dagli umori del momento?

E questo come vedremo non è un aspetto secondario per giudicare una consulenza finanziaria...

Poniamo infatti che non abbiate pagato nulla o una cifra bassissima per ricevere consigli non malvagi ma che poi non li avete replicati

perché a un certo punto le oscillazioni del capitale e le preoccupazioni per il futuro vi hanno convinto a mollare.

Occorre tenere conto anche di questi aspetti comportamentali e la differenza che può esistere fra consigli sulla carta e risultati reali?

L'argomento merita diverse riflessioni e dopo 30 anni che mi occupo di Borsa e mercati finanziari e ho conosciuto il comportamento effettivo (non quello a parole) di moltissimi risparmiatori di tutti i tipi (che prescindono dal capitale di cui dispongono) mi sembra doveroso esporvi il mio punto di vista probabilmente poco convenzionale se avrete la pazienza di leggere i confronti su casi reali che ho preparato dove si parla di **costo della consulenza, risultati realizzati a confronto con il mercato e comportamenti degli investitori.**



Tre cose da mettere insieme se si vuole parlare seriamente di questo argomento senza vedere solo un lato di questo triangolo senza valutare il tutto.

Il ragionamento sulla bassa tariffa vale, infatti, se si prendono in considerazione variabili confrontabili e simili. E si assumono comportamenti realmente paragonabili. Ma la realtà ci dice che le cose sono molto più complicate di quello che il buon senso ci direbbe, come proviamo a spiegare con alcuni casi di scuola in questo articolo.

Meglio i fondi o gli ETF?

CASO A, il risparmiatore TIZIANO: Il risparmiatore Tiziano è seguito da un promotore finanziario il quale gli ha consigliato, nel corso del loro rapporto che dura da molti anni, un paniere di fondi d'investimento azionari e obbligazionari. Fra alti e bassi il capitale di Tiziano ammonta oggi a 237.127 euro a fronte di 200.000 euro con cui aveva cominciato l'investimento all'inizio del rapporto avviato poco più di 8 anni fa, a inizio 2007. Non ha pagato apparentemente nulla per questa consulenza ricevuta dal promotore finanziario ma non perché il promotore viva d'aria come abbiamo visto nell'articolo precedente (vedi qui).

Il compenso del promotore è, infatti, rappresentato dalle retrocessioni che la banca gli paga sui prodotti collocati su cui il Cliente corrisponde le commissioni di gestione. Mediamente il 2,5% sui fondi azionari e l'1,5% sui fondi obbligazionari. Tutte queste commissioni di fatto è come se venissero "tosate" ogni anno dal capitale del Cliente direttamente dal conto e una parte di queste viene retrocessa al promotore finanziario. Che ha naturalmente un potenziale conflitto d'interesse che il Cliente sia sempre investito e soprattutto sui prodotti finanziari che possono generare per lui maggiori retrocessioni.

Il signor Tiziano ha seguito i consigli del suo promotore investendo su dei fondi: dopo 8 anni il suo rendimento è stato del 2,15% all'anno e del +18,56% in termini assoluti. Il risultato di questa consulenza è quindi che il signor Tiziano ha avuto in 8 anni un rendimento del suo capitale del +18,56% in assoluto (37.127 euro di guadagno su 200.000 di capitale iniziale) ovvero in media il +2,15% all'anno.

Percentuali che non ci inventiamo ma che rappresentano l'andamento nel tempo della media di tutti i fondi bilanciati distribuiti in Italia secondo gli indici Fideuram (vedi qui). Un rendimento, naturalmente, non costante perché frutto di alti e bassi, annate positive e negative e periodi in cui, come quello tra il 2007 e l'inizio del 2009, ha potuto perdere anche il 20%. E per ottenere questo risultato ha pagato mediamente alla società di gestione del suo promotore circa il 2% all'anno considerato che era investito sia sull'azionario che sull'obbligazionario.

CASO A			
il risparmiatore TIZIANO			
ANNO	PERFORMANCE CAPITALE		RENDIMENTO MEDIO ANNUO
		200.000	2.15%
2007	-0.91%	198.174	
2008	-13.61%	171.203	
2009	11.28%	190.523	
2010	3.58%	197.339	
2011	-4.31%	188.836	
2012	9.46%	206.695	
2013	6.88%	220.920	
2014	7.34%	237.127	
RENDIMENTO ASSOLUTO			18.56%

CASO B, il risparmiatore Michele: Un confronto classico che qualche consulente finanziario o risparmiatore evoluto potrebbe fare è se Tiziano, invece che affidarsi a un promotore, avesse acquistato un paniere di ETF azionari e obbligazionari al posto di un paniere di fondi. E' quello che ha fatto il signor Michele che inizialmente ha deciso di investire i suoi 200mila euro in modo bilanciato attraverso degli ETF ovvero dei fondi passivi quotati in Borsa. La particolarità degli ETF sta nel fatto che non si paga una struttura di commissioni molto elevata perché non c'è una grande rete di vendita a piramide da remunerare e

nemmeno un team molto costoso di gestori e analisti, strategist. Le scelte d'investimento negli ETF sono di tipo passivo ovvero un ETF replica un indice con una strategia già dichiarata.

Nessuna pretesa di fare più del mercato di riferimento ma semplicemente quella di clonare l'indice che si replica. E per questo motivo il loro costo di gestione è molto basso in confronto a quello dei fondi e quello di acquisto pure visto che si possono negoziare in Borsa a poche decine di euro se operate con alcune piattaforme online.

In questa ipotesi Michele, invece di acquistare un fondo bilanciato, nel caso esaminato per il 50% avrebbe potuto acquistare un ETF che replica l'indice azionario delle Borse Mondiali (db x-trackers MSCI World Ucits ETF Isin LU0274208692) e per il 50% un ETF obbligazionario (Lyxor Ucits ETF EuroMTS 3-5Y Investment Grade DR FR0010037234).

In questo caso il costo di gestione annuo di un portafoglio fatto con gli ETF sarebbe stato dello 0,35% circa contro l'1,85% che è il Ter

(il costo di gestione effettivo) medio dei fondi bilanciati in Italia.

Un risparmio ipotizzato dell'1,5% annuo che si sarebbe tradotto in 8 anni in 29.428 euro di minori costi ovvero di maggiori guadagni per Tiziano se avesse optato per un portafoglio di fondi invece che di ETF!

Un confronto che possiamo fare con buona approssimazione prendendo a riferimento negli ultimi 8 anni per i fondi d'investimento l'indice Fideuram dell'andamento dei fondi Bilanciati (che rappresenta l'andamento medio di tutti i fondi bilanciati ovvero con esposizione all'azionario intorno al 50%) e confrontandolo con un portafoglio di ETF costruito con 2 titoli, per il 50% uno che replica l'indice azionario delle Borse Mondiali (db x-trackers MSCI World Ucits ETF Isin LU0274208692) e per il 50% sul mercato obbligazionario un ETF obbligazionario (Lyxor Ucits ETF EuroMTS 3-5Y Investment Grade DR FR0010037234).

INVESTIMENTO IN FONDI BILANCIATI			
ANNO	PERFORMANCE	CAPITALE	RENDIMENTO MEDIO ANNUO
		200.000	2.15%
2007	-0.91%	198.174	
2008	-13.61%	171.203	
2009	11.28%	190.523	
2010	3.58%	197.339	
2011	-4.31%	188.836	
2012	9.46%	206.695	
2013	6.88%	220.920	
2014	7.34%	237.127	
RENDIMENTO ASSOLUTO			18.56%

INVESTIMENTO IN ETF			
ANNO	PERFORMANCE	CAPITALE	RENDIMENTO MEDIO ANNUO
		200.000	4.30%
2007	-0.75%	198.500	
2008	-14.95%	168.824	
2009	11.62%	188.442	
2010	10.38%	208.002	
2011	-1.34%	205.215	
2012	9.90%	225.531	
2013	9.81%	247.655	
2014	13.14%	280.197	
RENDIMENTO ASSOLUTO			40.10%

Questo primo confronto fra un portafoglio di fondi finto attivo venduto dal promotore e quello fatto con gli ETF ci dice chiaramente che se compri sostanzialmente la stessa cosa meno spendi, più guadagni.

Per fare il confronto non abbiamo scelto un fondo pessimo ma l'indice della categoria dei fondi e questo dovrebbe far riflettere molti risparmiatori sul portafoglio di fondi che detengono.

Sono nella stessa situazione del risparmiatore Tiziano che sta di fatto regalando soldi alla propria banca e al proprio promotore finanziario?

Il signor Michele ha invece investito il suo patrimonio tramite degli ETF: dopo 8 anni il suo rendimento è stato del 4,3% all'anno e del + 40,1 in termini assoluti pur investendo sugli stessi asset sottostanti

Il costo che pagano è giustificato per un valore aggiunto superiore rispetto a un portafoglio di ETF a pura gestione passiva?

Il promotore li chiama con regolarità per proporre cambiamenti al portafoglio inizialmente consigliato? E se sì rispetto all'andamento del mercato questi consigli si sono rivelati statisticamente buoni?

Hanno mai provato a fare un confronto fra il portafoglio consigliato dal proprio promotore e un portafoglio fatto con degli ETF nella buona e nella cattiva sorte ovvero quando i mercati scendono e parecchio?

Si sta pagando nel tempo un reale valore aggiunto rispetto a una gestione "stupida"?

In pratica il paniere di ETF (ovvero una gestione passiva) rispetto a una gestione presunta attiva come quella in un paniere di fondi su cui non è stata fatta alcuna variazione nel periodo ha ottenuto nel decennio, nel caso preso in esame, un rendimento nettamente migliore.

Il +40,1% contro il +18,56%. Mica bruscolini... Una dimostrazione concreta di come il fatto che una gestione passiva possa realmente dimostrarsi migliore di una attiva e che gli ETF possano battere i fondi (se questi vengono selezionati all'inizio del periodo di

investimento e poi nessuna variazione viene fatta rispetto al mix iniziale). E tutto questo grazie all'effetto combinato di 2 forze: i minori costi di gestione (se ipotizziamo per il fondo rispetto all'ETF un costo dell'1% in più all'anno già un 8% di maggior rendimento del portafoglio di ETF salta fuori solo da lì) sia perché la maggior parte dei gestori di fondi (e lo dice tutta la ricerca accademica e non noi tapini) non riescono a fare meglio del mercato e nemmeno a replicarlo ma, al di là delle parole roboanti che scrivono nella brochure o nelle interviste, riescono con un'alta percentuale statistica a fare solo peggio.

E' meglio allora una gestione passiva rispetto a una gestione attiva? Sono meglio allora gli ETF rispetto ai Fondi sempre e comunque come sembrerebbe da questo confronto ?

Non perdetevi per nessuna cosa al mondo le prossime puntate perché i confronti non sono finiti e avrete sicuramente molto da riflettere sull'argomento della consulenza finanziaria e del suo costo...

E perchè nell'esperienza concreta di SoldiExpert SCF (la Società di Consulenza Finanziaria che è editore di MoneyReport) le cose possono andare anche molto diversamente e anche i fondi dimostrarsi un'ottimo strumento (e basta vedere in proposito qui l'andamento reale dei nostri portafogli di fondi a confronto con i benchmark)

E potrete valutare cosa è veramente meglio o peggio sia nella teoria che soprattutto nella realtà. La cosa che ti dovrebbe più interessare per i tuoi soldi...

INCHIESTA/3

PERCHE' LA MAGGIOR PARTE DEI RISPARMIATORI OTTIENE RISULTATI DELUDENTI IN BORSA. ANCHE CON I FONDI D'INVESTIMENTO O GLI ETF (III PARTE)

Salvatore Gaziano

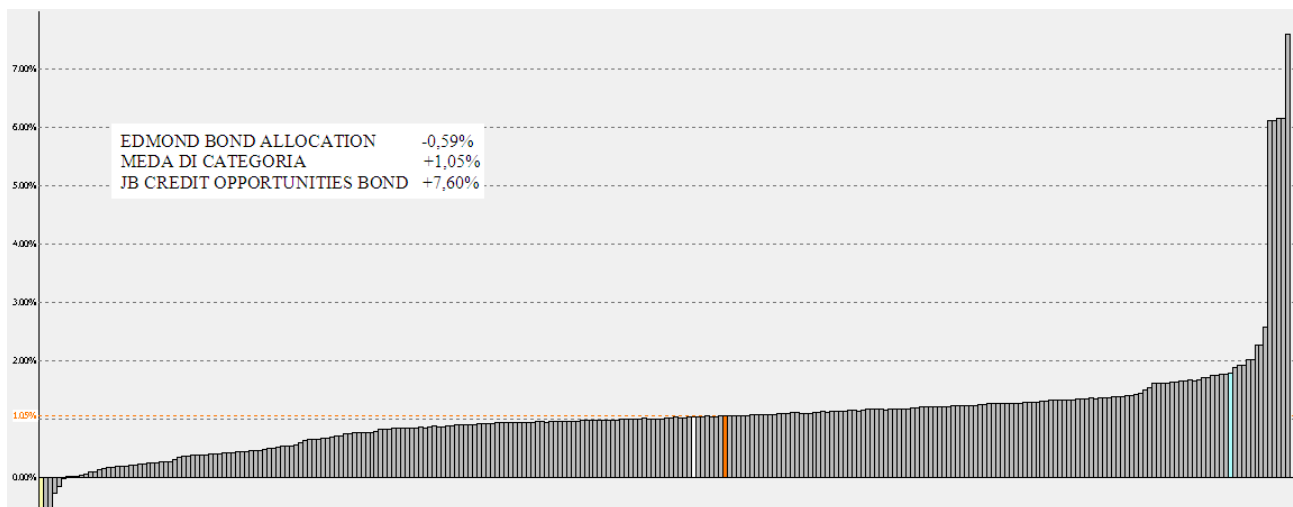
Selezionare un portafoglio di fondi o di ETF o investimenti è solo una parte del processo di consulenza finanziaria. Il mondo cambia... E ci sono quindi molti altri aspetti da considerare che spesso vengono trascurati dalla maggior parte dei risparmiatori (e consulenti). E riguardano la strategia dell'investimento poi seguita (se esiste!) e la capacità del cliente di sopportare realmente gli alti e bassi dei mercati. Non tenere conto di tutti questi aspetti è come fare i conti senza l'oste.

Ma allora i fondi sono da evitare? E' meglio investire con gli ETF? Una gestione passiva batte una attiva come sembrerebbe dal confronto che abbiamo pubblicato nelle precedenti puntate (parte 1 e parte 2) di questo special dossier dedicato ai costi della consulenza finanziaria e come sceglierla? Non siamo di questa idea e non si possono mai fare generalizzazioni, anche quando si parla d'investimenti.

I fondi d'investimento (o sicav) possono essere un veicolo eccezionale, ma dipende come sono utilizzati.

E inoltre nell'universo fondi&sicav, e anche all'interno della stessa categoria, le differenze fra un fondo e l'altro possono essere incredibili.

Si guardi per esempio l'immagine sottostante che rappresenta il risultato, dall'inizio dell'anno 2015 dopo poco più di un mese, dei fondi obbligazionari della categoria "Euro Corporate". Mentre la media di categoria (la linea tratteggiata arancione) ha un risultato leggermente superiore al +1%, tra il migliore e il peggiore c'è una differenza di oltre l'8%.

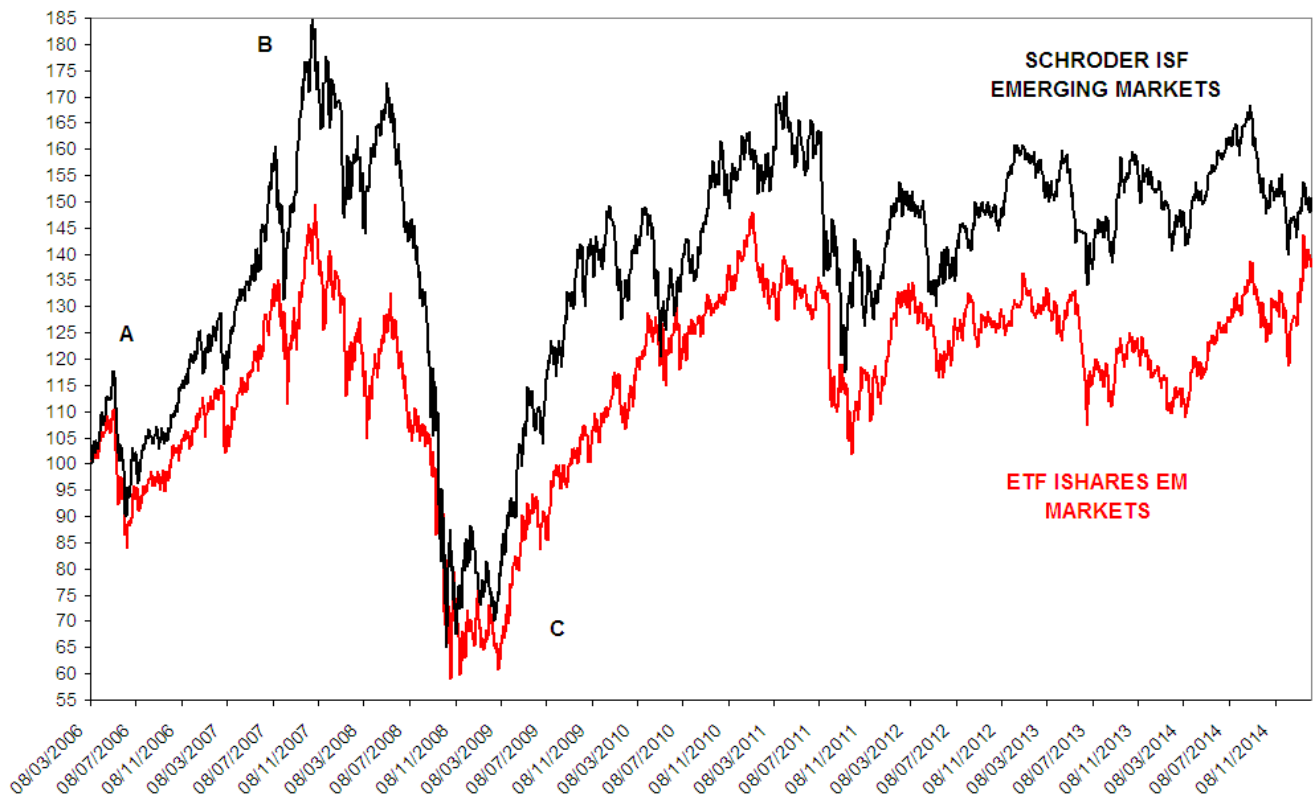


Non tutti i fondi anche all'interno della stessa categoria hanno lo stesso rendimento e il grafico sopra evidenzia bene come la maggior parte dei fondi (in questo confronto ne abbiamo messo in competizione oltre un centinaio) circa il 70-80% è sotto o intorno la media di categoria.

Questo sia nell'obbligazionario come nell'azionario. Se prendiamo per esempio una categoria come i fondi azionari che investono sull'Africa a 3 anni il peggior fondo mostra un rendimento negativo del -15,15%

(Deutsche I.I Africa LC EUR) mentre il migliore è in guadagno invece del +22,82% (Nordea African Eq. E EUR). Quasi 40% di differenza sullo stesso asset sottostante! Una dimostrazione che si può possedere un fondo d'investimento di una categoria "buona" o "discreta" e perdersi dei soldi se il gestore ...gestisce male.

E ora guardate il grafico sottostante e il comportamento del fondo. Si può dire che il fondo abbia fatto schifo?



Nel periodo da A a B sicuramente no, in quello da B a C il fondo in oggetto preso a campione probabilmente sì. E' sceso come e più del mercato.

Molti fondi, come dovrebbe essere chiaro a tutti, anche per regolamento non si discostano molto dall'andamento del mercato e restano comunque investiti a prescindere

perché non possono (anche volendo) andare sotto una certa percentuale di investito (spesso il 70%) della loro specializzazione se si legge il regolamento.

E basta vedere l'andamento del 95% dei fondi per rendersi conto di questo: se un mercato scende del -50% il fondo d'investimento perderà mediamente il 50%...

Stare investiti su un fondo (e questo vale anche per un ETF o qualsiasi titolo) dipende molto quindi dal cosiddetto “market timing”, come si dice nel settore. **Saper aggiustare il tiro** detto più prosaicamente parlando in base all'evoluzione dei mercati, riducendo per esempio l'esposizione nei momenti finanziari statisticamente più rischiosi.

Questo è un valore aggiunto importante che un buon consulente finanziario (pochi ma esistono) potrebbe fornirvi ed è un argomento molto discusso perché vi troverete sicuramente qualche promotore o ricerca che vi diranno (spesso in pieno conflitto d'interesse) che non è importante il “market timing”. “*Se entravate in Borsa nel 2000 o nel 2004 a 10.000 oppure a 5.000...*” poco conta secondo questa approccio molto diffuso fra i venditori di fondi e di ETF e un certo numero di accademici seguaci delle teorie di Markowitz.

Noi non lo condividiamo affatto, naturalmente come abbiamo spiegato nell'ebook gratuito “Guadagnare in Borsa è questione di forza”. E non siamo i soli e negli ultimi anni un numero crescente di ricerche e paper (di cui abbiamo dato ampia bibliografia nell'ebook citato) dimostrano come strategie di tipo attivo e basate sulla forza e sul momentum (come quelle utilizzate all'interno dei nostri portafogli modello consigliati di BorsaExpert.it o della consulenza personalizzata di MoneyExpert.it) possono ottenere risultati nettamente migliori come rapporto rendimento/rischio come dimostrano peraltro da oltre 14 anni anche i risultati realizzati.

Il secondo punto che va considerato è poi quello che non tutti i fondi di una categoria sono uguali come abbiamo visto. E saper selezionare statisticamente in modo

significativo i fondi che producono un reale valore aggiunto rispetto all'andamento del mercato può fare una bella differenza in positivo.

Quasi mai questi fondi top sono quelli di una sola società di gestione e magari il vostro promotore o il vostro bancario su questi fondi potrebbe avere diritto a retrocessioni perché il suo istituto o la sua banca non li negoziano e quindi non ve li consiglia perché non ha alcun tornaconto.

Ma la faccenda è complessa come sappiamo. **I fondi buoni, anche quelli con le buone performance passate, vanno costantemente monitorati.** Non è assolutamente detto che continuino in eterno a essere i primi della classe. E fare meglio del sottostante e a non scendere e anche crollare in caso di mercati avversi.

Sarebbe bello il mondo se bastasse, come fa qualche venditore furbetto o qualche risparmiatore in buona fede, selezionare sic et simpliciter i migliori fondi a 4 o 5 stelle con le migliori performance recenti....e aver risolto il problema...

Costruire anche un paniere di fondi “*da tenere lì per qualche anno*” per quanto intelligente non è la soluzione del problema.

E il problema di investire può iniziare un minuto dopo che avete acquistato il vostro pacchetto iniziale di fondi. Occorre affidarsi a dei consulenti che movimentino il giardinetto di fondi inizialmente consigliato in funzione del momentum del mercato. Perché pensare che un portafoglio gestito in maniera statica e mai modificato per anni possa produrre risultati di rilievo è come salire su una macchina e andare sempre alla stessa velocità qualsiasi cosa accada e sempre nella stessa direzione sperando di non incontrare

altre macchine, di non dover frenare, di non incontrare passaggi a livello, di non avere pedoni che attraversino.

Ma si potrà dire che il gestore non può frenare? In molti casi no perché i fondi, ad eccezione di quelli flessibili (spesso flessibili solo nelle brochure...come dimostra un'ampia reportistica sull'argomento dei risultati reali ed è di questa mattina l'ultima ricerca sul tema pubblicata da Corriere Economia che dimostra come solo 19 fondi flessibili su 1000 mantengono la promessa), non possono andare liquidi con tutto il portafoglio.

Un fondo che investe sulle azioni dei paesi emergenti deve essere massicciamente

investito su queste borse qualsiasi cosa succeda al mercato sottostante. Difficile che se il mercato scende il fondo possa performare bene avendo poche frecce al suo arco. Certo può anche fare peggio. Molto peggio.

Nel periodo 2007-2014 abbiamo visto anche fondi bilanciati fare nettamente peggio del benchmark. Per esempio se aveste acquistato il fondo Mediolanum Balanced avreste visto rivalutato dopo 8 anni il vostro capitale del 10% circa contro il 19% circa dell'indice di categoria dei fondi e il 40% circa di un portafoglio di Etf. E non vi stupirà sapere che questo fondo ha costi di gestione annui del 3%. Una bella zavorra.

ANNO	PERFORMANCE FONDO MEDIOLANUM BALANCED	PERFORMANCE PORTAFOGLIO FONDI	PERFORMANCE PORTAFOGLIO ETF
2007	-2.44%	-0.91%	-0.75%
2008	-19.65%	-13.61%	-14.95%
2009	10.27%	11.28%	11.62%
2010	5.94%	3.58%	10.38%
2011	-1.17%	-4.31%	-1.34%
2012	5.97%	9.46%	9.90%
2013	6.01%	6.88%	9.81%
2014	7.92%	7.34%	13.14%
PERFORMANCE PERIODO 2007-2014	9.73%	18.56%	40.10%

A questo punto possiamo dire che chi meno spende più guadagna? La consulenza finanziaria non serve a nulla, tutti i promotori e consulenti finanziari sono da "rottamare" e per investire basta investire in ETF da tenere lì?

No. Non credo che le cose stiano in modo così semplice. E senza parlare ora del valore aggiunto che possono contribuire significativamente al tuo patrimonio seguendo il nostro approccio attivo e che alla base della

consulenza di SoldiExpert SCF (editore di MoneyReport) ti invito ora a vedere le cose da un punto di vista differente perché quando si parla di soldi bisogna vedere le cose non solo da un punto di vista teorico ma anche pratico.

Ed è la pratica quella che "fotte" la maggior parte di noi risparmiatori come insegnano gli studi della finanza comportamentale...

Siete sempre il signor Michele (quello che abbiamo visto nell'articolo precedente) che nel 2007 ha acquistato il portafoglio di ETF, investendo 200.000 euro. Le cose all'inizio sono andate bene ma poi è arrivata la crisi del 2007 e del 2008, la crisi dei subprime, il default di Lehman e sembrava a un certo punto che il mondo stesse per crollare e prima di tutto qualsiasi valore finanziario. Alla fine del 2008, quasi nel momento peggiore per i mercati finanziari, il vostro capitale era sceso dai 200.000 euro iniziali a 168.824.

Eravate molto preoccupati. L'Apocalisse sembrava vicina a sentire i telegiornali, la stampa finanziaria e quei blog che parlavano di collasso imminente per l'euro, Italia e tutto il sistema finanziario capitalistico mondiale. E avete venduto tutto. Via il dente, via il dolore. Vi è sembrata la cosa migliore che si poteva fare. Basta con la roulette della Borsa. Michele ha deciso di vivere tranquillo e non vedere più il proprio umore oscillare con gli indici. Meglio chiudere in perdita che vivere con questa angoscia e perdere tutto.

Del capitale iniziale di 200.000 euro sono tornati indietro 168.824 (-15,59%) che sono stati investiti su un conto deposito "sicuro" vincolato con interessi annui netti del 2.5%. **Alla fine del 2014 quel capitale assomma oggi a 195.784 euro.**

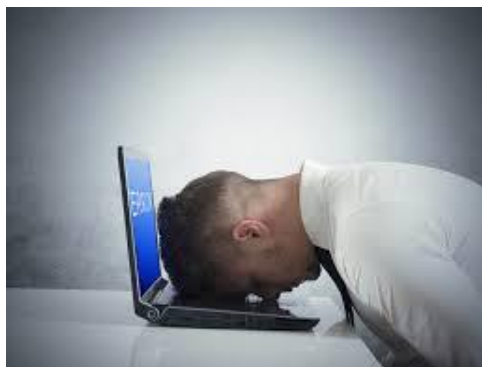
Il signor Tiziano invece era anche lui sul punto di mollare e voleva proprio farlo stufo di vedere ogni sera su La7 Enrico Mentana con il suo faccione trasferirgli tutte quelle angosce. Ma il suo consulente finanziario l'ha convinto a desistere, spiegandogli che alti e bassi fanno parte della storia di tutti i mercati e vendere senza una strategia ma solo perché pressati dalla paura sarebbe stata una scelta alla lunga perdente. E se oggi il signor Tiziano si trova con un capitale ben superiore ai 195.784 euro dell'emotivo Michele lo deve

ai consigli del suo consulente che gli è stato vicino nei momenti di incertezza oltre che alla strategia seguita.

Quello che vi ho raccontato ora potrà sembrarvi una provocazione (e non certo sostengo questo per sostenere il valore superiore in assoluto dei promotori o consulenti finanziari come potete verificare) ma non lo è più di tanto come insegnano tantissimi studi di finanza comportamentale e va considerato anche questo aspetto quando si fanno dei confronti.

Vi è, infatti, un numero molto elevato di risparmiatori che se è anche seduta su un buon treno a un certo punto, durante il percorso, perché magari preoccupata per gli sbalottamenti e la velocità, scende per prenderne uno molto più lento e destinato magari a un binario morto. E in quasi 3 decenni che lavoro in questo settore posso assicurarvi che è pieno il mondo di risparmiatori che hanno bruciato opportunità di guadagno incredibili per stare dietro al loro "istinto" e all'emotività.

Gli studi molto approfonditi della società statunitense Dalbar sul comportamento dei possessori di fondi d'investimento o delle gestioni sono impietosi e ci raccontano molto bene la distanza fra teoria e realtà nel comportamento dei risparmiatori.



Nello studio del 2014 si evidenzia come il risparmiatore medio americano (ma non crediamo che questo accade solo oltreoceano...) ha ottenuto un rendimento medio annualizzato sulla Borsa americana del **+5,02% nell'ultimo ventennio che è sensibilmente più basso di quello che ha ottenuto l'indice azionario americano (l'indice S&P 500 è salito nello stesso periodo in media del +9,2% all'anno)**. Il risparmiatore medio ha in pratica ottenuto un rendimento quasi della metà per il cattivo timing di entrate e uscite nel seguire il proprio "istinto".

E questa società di Boston ha anche misurato questo effetto nel più tranquillo mercato obbligazionario dove si è rivelato (persino con più scarto) come l'investitore medio ha ottenuto risultati ridicoli, ovvero il +0,71% annuo contro il +5,74% annuo ottenuto dall'indice Barclays U.S. Aggregate Bond Index nell'ultimo ventennio.

C'è da mettersi le mani nei capelli (io ne ho oramai pochi in verità) ma questa è la realtà e siccome lavoro in questo settore da molte stagioni non mi stupisco assolutamente di questi dati che tutti i risparmiatori dovrebbero conoscere e non pensare che questa cosa non gli riguardi.

Una simile sottoperformance è dovuta non solo a gestori "cattivi" ma prima di tutto alle pessime scelte compiute da moltissimi risparmiatori che purtroppo prendono decisioni d'investimento sballate nell'entrare e uscire dai mercati (il cosiddetto "market timing") per effetto delle pressioni emotive che condizionano il loro cervello facendoli muovere in balia degli eventi che non sanno dominare (argomento su cui abbiamo scritto moltissimi articoli e tenuto molte conferenze). E i cui effetti, come dimostrano gli studi di Dalbar (e non solo visti gli studi accademici più famosi come quelli di Goetzmann-Kumar

o di Barber-Odean fatti esaminando decine di migliaia di conti reali di investitori), sono noti: molti investitori escono dai mercati dopo forti perdite e sono fuori quando i mercati risalgono perché operano senza una strategia, facendosi guidare dall'emotività. Tutto quanto spiegato ora ci riporta alla discussione sul costo della consulenza, aggiungendo alcuni elementi importanti se si vuole vedere la cosa da un punto di vista pragmatico e reale.

Il costo della consulenza è certamente un aspetto da guardare ma ragionare solo su questo può essere fuorviante e che fanno capire come, quando si parla di soldi & cervello, sono molte le variabili da tenere in considerazione visto che non ci muoviamo dentro un laboratorio asettico dove non contano le emozioni.

Il signor Michele "versione emotiva" ha speso, infatti, molto poco per la sua consulenza visto che ha deciso di fare da solo e di puntare su un portafoglio di ETF che sulla carta ha ottenuto il miglior risultato. Nella realtà però il suo capitale è oggi molto inferiore a quello di Tiziano versione che ha pagato molto di più in termini di consulenza ma che ha oggi nella realtà un capitale superiore: 195.784 di Michele contro 237.127 di Tiziano.

Questo insegna che uno può avere anche la pistola più precisa al mondo ed essere un mostro di bravura al poligono o un grandissimo karateka ma se poi si trova nel pericolo reale e se la fa sotto... non servirà nulla essere sulla carta un ottimo sparatore o combattente di arti marziali.

Il costo della consulenza finanziaria va quindi valutato per il servizio che si riceve e conoscendo prima di tutto se stessi, i propri obiettivi e il proprio profilo di

rischio. E un bravo consulente finanziario può aiutarvi a capirlo.

Con questo non voglio certo dire che chi più spende meno spende, ma mi capita sempre più spesso di incontrare 2 tipi di risparmiatori differenti: quelli che vorrebbero pagare il meno possibile e ritengono che chi venda consulenza tutto quello che fatturi guadagni e viva d'aria (magari!); quelli che ritengono che per la gestione dei risparmi con la banca o il proprio promotore finanziario non si paghi nulla mentre affidarsi a un consulente finanziario indipendente rappresenti invece un costo supplementare.

Le cose non stanno evidentemente così.

E come si diceva da bambini quando si fanno dei confronti soprattutto non occorrerebbe confondere le mele con le pere.

Nei casi di Michele e Tiziano abbiamo confrontato 2 gestioni, una passiva (fatta con gli ETF) e una finta attiva (fatta con dei fondi d'investimento).

Sulla carta la gestione passiva dichiarata fatta con gli ETF è sicuramente la migliore in termini di minori costi, maggiori guadagni rispetto a quella in fondi.

Ma abbiamo voluto anche far notare come le cose nella realtà potrebbero essere andate diversamente e la gestione più cara alla lunga rivelarsi persino la scelta migliore in un caso estremo ma molto meno estremo di quello che si possa pensare.

Fondi o Etf? Gestione attiva o passiva?

Per noi di SoldiExpert è chiaro che la gestione finto attiva (ed è quella che nel 90% dei casi viene venduta allo sportello o proposta dalla maggior parte dei promotori finanziari a ignari risparmiatori) fatta

proponendo portafogli di fondi da mantenere non vale spesso un centesimo. Piuttosto come avete visto nei casi di Michele e Tiziano meglio seguire l'esperienza di Michele se non siete un investitore emotivo.

Gli ETF sono allora la panacea sempre e comunque come una gestione passiva? No, assolutamente. Non è questo il nostro parere.

Una gestione vera attiva (come quella che è alla base da oltre 10 anni dei nostri portafoglio reali può essere nettamente migliore) come contenimento del rischio e come rendimenti.

Anche gli ETF possono peraltro essere utilizzati in una strategia attiva come i fondi d'investimento e nella prossima e ultima puntata di questo dossier dedicato alla consulenza finanziaria vedremo degli esempi concreti di cosa intendiamo noi come gestione attiva e che risultati può generare grazie alle strategie che implementiamo con grande successo sui portafogli di BorsaExpert.it e di MoneyExpert.it sia di ETF che di fondi. Con un costo per risultato fra i migliori possibili.

Anche con i fondi d'investimento. Che possono generare risultati nettamente migliori degli ETF nel tempo.

Ad alcune condizioni...

Ricordiamo che prossimamente sarà pubblicata l'ultima puntata di questa inchiesta, che verrà poi pubblicata nel prossimo numero mensile di MoneyReport.

MATRIMONI E PATRIMONI

COPPIE DI FATTO, UN DISASTRO DAL PUNTO DI VISTA SUCCESSORIO. COME TUTELARSI RECIPROCAMENTE E VIVERE SERENI

Roberta Rossi Gaziano

Mancano poche ore a San Valentino. Dopo aver pensato ai fiori, al ristorante, al vino e naturalmente al regalo, questa festa degli innamorati è un'occasione anche per pensare al futuro insieme anche dal punto di vista patrimoniale. Soprattutto se non siete una coppia sposata. Come insegnano anche i casi di Lucio Dalla e Pino Daniele...

“Che bisogno c'è di sposarsi? Stiamo bene così”.

Di sposarsi molte coppie di fatto non vogliono assolutamente sentirne parlare. Anche quando gli anni trascorsi insieme sono tanti e il rapporto è ormai consolidato.

In effetti va tutto bene, finché le cose vanno bene. Ovvero finché si sta insieme. Ma cosa succede quando ci si separa? O quando è il destino, il fato, a separare una coppia con il passaggio a miglior vita di uno dei due partner? Quali diritti economici ha chi rimane?

E' un problema che affronto spesso come consulente finanziario indipendente (MoneyExpert.it è la divisione dedicata alla consulenza personalizzata di SoldiExpert SCF, editore di MoneyReport) con i miei clienti non sposati, occupandomi sempre più spesso a 360° della gestione della ricchezza. Non solo come investire il patrimonio ma anche come ottimizzarlo sia dal punto di vista fiscale che di passaggio generazionale o ereditario.

Spesso molte persone non sono consapevoli della “minus-valenza” che lo

status di “coppia di fatto” significa dal punto di vista economico, patrimoniale ed ereditario.

Poniamo di aver comprato una casa insieme. Con i soldi di entrambi, provenienti dal rispettivo conto corrente. Oppure che la casa l'abbia pagata uno solo dei due, e l'altro si sia fatto carico delle spese di ristrutturazione. Poniamo che per ragioni fiscali la casa sia stata intestata a uno solo dei due. L'intestatario della casa viene a mancare. Chi eredita l'immobile? Se si è sposati, il coniuge eredita la casa di diritto. Se si convive no. La casa va agli eredi del legittimo proprietario dell'immobile se non si sono adottati alcuni accorgimenti. Il partner è trattato come un ospite: non può vantare alcun diritto di proprietà né di godimento sull'immobile.

Il matrimonio sarà anche la tomba dell'amore come dicono alcuni, ma lo status di coniuge dà al partner sposato garanzie patrimoniali, economiche e successorie che le coppie di fatto si sognano.

Nonostante questo, il matrimonio piace sempre meno, soprattutto al Nord e al Centro Italia. Secondo l'Istat, in Italia le coppie che decidono di non sposarsi sono più di un

milione. E il trend è in continua crescita: rispetto al 2007, le coppie di fatto sono raddoppiate. Il matrimonio va ancora forte al Sud e nelle Isole, mentre nelle altre regioni d'Italia sposarsi è sempre più "out". Anche in presenza di figli.



Ah se lo avessi saputo prima...

Nel caso delle coppie di fatto purtroppo se si lascia fare al destino, il compagno/a di fatto non ha diritto a nulla in caso di separazione. E' possibile fare qualcosa per colmare questo vuoto legislativo e tutelare il compagno/a anche dall'aldilà? Sì, finché si è al di qua. Dopo è troppo tardi. Perché la legge italiana come è scritta oggi è fatta per quelli sposati non per quelli che "va bene così" e "non c'è mica bisogno di sposarsi". Ed è bene sapere, se si desidera restare uniti nella vita, ma non in alcun registro, quali sono le regole del gioco...

Tengo famiglia

La legge italiana è bravissima a tutelare i parenti, i coniugi, i figli. Non le coppie di fatto. Se il partner muore e non ha fatto testamento, tutti i suoi beni saranno ereditati dai parenti più prossimi. Compreso l'ex, se il partner è ancora unito in matrimonio.

Per la legge italiana gli eredi numero 1 sono gli ascendenti (i genitori, i nonni, i bisavi, i trisavi) e i discendenti (figli, nipoti, pronipoti) del partner in linea retta. Il coniuge, se non c'è una sentenza di divorzio, ha diritto a una parte tanto più cospicua dell'eredità quanto minori sono i parenti in linea retta in circolazione (ovvero genitori, nonni, figli e nipoti del coniuge defunto).

Se non ci sono nonni, genitori, figli o nipoti, il coniuge eredita tutto. Se ci sono figli, il coniuge eredita secondo il loro numero: dalla metà (se c'è un figlio solo) a un terzo (se ci sono più figli) del patrimonio. Anche i figli sono assolutamente tutelati: se ci sono figli e il coniuge non c'è più, l'eredità è divisa in parti uguali tra i figli. Tutti i parenti fino al sesto grado hanno variamente diritto all'eredità nel caso in cui manchino gli eredi più prossimi.

Il testamento? Se si è sposati non è fondamentale. Mal che vada ci penserà la legge a tutelare il coniuge, i figli, i parenti.



Non c'è il testamento: chi eredita?

Se non c'è un testamento ereditano i parenti più prossimi secondo quote prestabilite dalla legge in funzione del grado di parentela.

NON C'E' TESTAMENTO	
CHI EREDITA	QUANTO EREDITA
CONIUGE	100%
CONIUGE + 1 FIGLIO	50% CONIUGE 50% FIGLIO
CONIUGE CON PIU' FIGLI	33% CONIUGE 66% FIGLI
1 FIGLIO	100%
PIU' FIGLI	IN PARTI UGUALI
CONIUGE + GENITORI/NONNI/BISNONNI	2/3 CONIUGE 1/3 ASCENDENTI

Coppie di fatto ma non di diritto

Chi rischia invece concretamente di essere tagliato fuori dall'eredità è il/la partner di fatto. Nel caso delle coppie di fatto, la controparte corre il concreto rischio, in caso di premorienza del beneamato/a, di non ereditare nulla. Per la legge italiana gli anni trascorsi insieme non contano nulla. Anni di lavoro domestico possono venire cancellati in un attimo. La casa in cui si è convissuto rimane a colui che risulta l'intestatario dell'abitazione. Il lavoro prestato nell'azienda del partner senza alcun contratto di società o di lavoro dipendente non dà al partner di fatto alcun diritto proprietario sull'impresa.

In caso di premorienza del partner, le case a lui intestate, i conti correnti, gli investimenti finanziari, i rami di azienda passano tutti ai suoi eredi in assenza di testamento. La coppia di fatto non ha diritto ad alcuna pensione di reversibilità, né acquisisce alcun diritto di abitazione della casa adibita a residenza familiare e di uso dei mobili che la corredano.

In caso di premorienza del partner per una coppia di fatto il rischio concreto di passare velocemente dalla ricchezza alla povertà è quanto mai concreto se chi sopravvive non

ha un lavoro o dei beni mobili o immobili a sé intestati.

Un giorno tutto questo sarà (in parte) tuo

La metà di fatto ha diritto a una parte dell'eredità solo in presenza di un testamento e solo per la parte relativa alla quota disponibile. Difficilmente quindi potrà ereditare tutto il patrimonio del compagno/a. Ma sicuramente in assenza di disposizioni testamentarie non avrà diritto ad ereditare alcunché. *“Per questo è corretto e quanto mai opportuno – spiega il giornalista Giovanni Mediolini nel libro “Un giorno tutto questo sarà tuo” (Mind Edizioni) – che chi convive ponga una particolare attenzione ai rapporti patrimoniali con il partner, in maniera da non procurargli situazioni di chiaro svantaggio rispetto ad “anonimi” parenti, magari lontani”.*



Perché per la legge questi parenti per quanto lontani contano molto di più ai fini successori del compagno di un tratto di vita, per quanto lungo. Ne sa qualcosa Marco Alemanno, compagno di Lucio Dalla per otto anni, che alla sua morte non ha ereditato nulla, perché **Lucio Dalla** non aveva fatto testamento. Il patrimonio del cantante bolognese è andato tutto a cugini di secondo e terzo grado che hanno poi messo all'asta due appartamenti a Bologna, la villa di Milo in Sicilia e la barca Brilla & Billy, nonostante abbiano ereditato un patrimonio mobiliare di oltre cinque milioni di euro.

Certo non è detto che il testamento dia qualche garanzia di ereditare qualcosa.

Pino Daniele (dopo 2 matrimoni) pare che alla sua ultima compagna Amanda Bonini non abbia lasciato nulla. Anche se avrebbe potuto farlo se avesse voluto. Pino Daniele aveva una ex moglie (dalla quale non c'era stata separazione ufficiale) e cinque figli nati da due matrimoni diversi. Avrebbe potuto lasciare il 25% del suo patrimonio alla compagna. Di più no, nemmeno se avesse voluto, perché questa era la sua quota disponibile.

Il cantante napoletano ha preferito usare questa quota disponibile a favore dei figli più piccoli che dovevano ancora costruirsi un

futuro. A quello della compagna non ha pensato.



L'erede lo sceglie soprattutto lui (lo Stato)

Chi "tiene famiglia" non può mai decidere liberamente a chi e quanto lasciare del suo patrimonio. La legge italiana non consente di diseredare ex mogli o ex mariti se non c'è una sentenza di divorzio, figli sia che siano nati nel matrimonio sia che siano nati durante una convivenza e anche i figli adottivi.

Qualsiasi sia il numero di parenti, **esiste sempre una quota di eredità di cui la persona può disporre a favore di un terzo che non fa parte dell'asse familiare**. Si chiama quota disponibile. Ed è stabilita dalla legge. In caso di eredi ascendenti o discendenti in linea retta (genitori, coniuge, figli, nipoti) la quota disponibile va da un minimo del 25% a un massimo del 66%. Occorre però fare testamento per disporre che questa quota di patrimonio vada in eredità al compagno/a di fatto.

Quanto si può lasciare al partner se si fa testamento

Se si fa testamento si può destinare una quota del proprio patrimonio mobiliare e immobiliare al partner. Questa quota dipende dal numero di parenti che si hanno.

TESTAMENTO O POLIZZA: QUANTO SI PUO' LASCIARE AL PARTNER?

PARENTI IN VITA	QUOTA CHE SI PUO' DESTINARE AL PARTNER
CONIUGE	50%
CONIUGE + 1 FIGLIO	33%
CONIUGE E PIU' FIGLI	25%
1 FIGLIO	50%
PIU' FIGLI	33%
CONIUGE + GENITORI/NONNI/BISNONNI	25%
CONIUGE + GENITORI/NONNI/BISNONNI	66%

Il partner diventa beneficiario di una polizza vita

Ma il testamento non è l'unica strada per assicurare un futuro economico al/alla proprio/a partner in caso di morte.

Ci sono strumenti, come le polizze vita, che assicurano una maggiore privacy nei confronti della moglie e/o dei figli e dei parenti in genere e che consentono alla metà di fatto di incassare quanto il/la partner hanno deciso di lasciargli senza dover sostenere dei contenziosi legali con gli eredi legittimi.

Il testamento può essere impugnato dagli eredi legittimi e il partner potrebbe incassare anche dopo molti anni quanto gli spetta. Anche la polizza può essere contestata dagli eredi che ritengono non sia stata rispettata la legittima, ma il beneficiario viene comunque liquidato entro trenta giorni dalla Compagnia Assicurativa e ha a quel punto i mezzi per poter affrontare un eventuale contenzioso legale. Nel testamento invece è esattamente il contrario: se viene impugnato con i tempi

della giustizia italiana possono passare anni prima che il partner venga liquidato.



Il vantaggio della polizza (sempre a patto di aver affidato a un buon gestore l'investimento dei propri denari perché altrimenti da una parte si aggiusta e dall'altra si sfascia...) potrebbe consentire anche di lasciare un capitale maggiore al proprio partner rispetto a quanto si può fare tramite testamento.

“L'incremento dei premi versati in polizza non rientra nel computo del patrimonio ai fini successorî” spiega **Giuseppe Frascà** broker assicurativo e amministratore e partner di

First Advisory, uno dei consulenti di MoneyExpert.it in tematiche di questo tipo.

“Mi spiego meglio: poniamo che una persona sottoscriva oggi una polizza per 425.000 euro indicando come beneficiario la sua metà di fatto. Tra dieci anni il contraente passa a migliore vita e nel frattempo la polizza si è incrementata di valore ed è pari a 900.000 euro. Il beneficiario incasserà questa cifra anche qualora la restante parte del patrimonio del contraente della polizza non sia mutato di valore”.

In pratica gli eredi non possono contestare nel caso che il beneficiario abbia ricevuto una quota superiore al 25% perché conta il momento del conferimento.

Naturalmente il beneficiario di una polizza vita (come quelle collegate a gestioni di tipo finanziario cosiddette unit linked o private insurance di cui avevamo parlato in questo articolo) può essere modificato dal contraente.

“E’ una scelta sempre reversibile – spiega Frascà – Se la relazione si interrompe il contraente della polizza può riscattarla o nominare un nuovo beneficiario”. E nel malaugurato caso in cui la coppia di fatto muoia in un incidente aereo, chi viene liquidato dalla Compagnia Assicurativa? “I parenti del beneficiario indicato in polizza” chiarisce Frascà. Ma in questo caso magari il contraente della polizza avrebbe preferito lasciarli ai suoi di parenti i soldi. “Se si vuole evitare che questo accada” raccomanda Frascà “bisogna indicare nella polizza che il beneficiario è il partner ma in sua mancanza sono per esempio i figli del contraente della polizza o altri suoi parenti”.

E così tutto ritorna ancora una volta in famiglia.

Coppia di fatto ma anche di diritto

Sostanzialmente chiunque quindi anche se sposato e con figli può destinare parte del suo patrimonio (la quota disponibile) a un terzo facendo testamento. E qualunque coppia di fatto può tutelare e tutelarsi anche reciprocamente in caso di premorienza facendo testamento o contraendo una polizza vita e indicando come beneficiario il proprio partner.

Nessuna delle due soluzioni è irreversibile e può essere modificata. Ma nel malaugurato caso in cui ci capiti qualcosa, questi strumenti assicurano un futuro al proprio compagno/a.

Perderà il bene amato ma almeno avrà qualche diritto per quanto consolatorio sui suoi amati beni.

AZIONI ITALIANE

COSI' ANCHE QUESTO IMPRENDITORE HA PERSO 600 MILIONI DI EURO SU TELECOM ITALIA

Salvatore Gaziano

Anche i ricchi piangono in barba alla tesi dell'economista Thomas Piketty nel libro "Il Capitale nel XXI secolo". Non è sempre vero che diventano sempre più ricchi. Lo dimostra la storia di Marco Fossati che venduta la Star ha pensato bene (magari supportato da consigli di "grandi" banchieri d'affari) di investire massicciamente su Telecom Italia diventandone il più grande azionista privato. Vi raccontiamo come è andata a finire...

Domanda: se incassaste oltre **1 miliardo di euro** dalla vendita delle aziende di famiglia cosa fareste?

E' il "grande problema" (bel problema pensiamo noi uomini comuni) che la famiglia Fossati si è trovata ad affrontare nel 2007 dopo aver ceduto la Star agli spagnoli di Gallina Blanca.

Sì, l'azienda del doppio brodo e dei dadi ma anche di marchi come Sogni d'Oro, Orzo Bimbo, Gran Ragu' e Pumaro' fondata da Danilo Fossati nel 1948.



Cosa ti fa l'erede principale dopo che incassa un assegno 1000 volte quello che faceva

entusiasmare il Signor Bonaventura (un misero milione, lo ricordate)?

Decide di investire massicciamente in Telecom Italia, diventandone il più importante azionista privato.

Dai dadi da brodo alle telecomunicazioni, dagli estratti di gallina e manzo alla banda larga e ai salotti di Mediobanca.

Sono passati circa 8 anni dal primo investimento e oggi possiamo provare a tracciarne un primo bilancio.

Negli scorsi giorni, infatti, la Findim del finanziere **Marco Fossati** ha annunciato a sorpresa che ha ridotto a meno del 2% la propria partecipazione nel capitale di Telecom Italia al fine di "diversificare il portafoglio" dopo che nel passato era arrivata a superare il 5% nell'ex monopolista telefonico.



Nel marzo del 2014, sul settimanale Left-Avvenimenti in edicola in allegato con l'Unità il finanziere Marco Fossati veniva presentato come "L'uomo che vuole rottamare il capitalismo italiano".

In pratica la famiglia Fossati dopo che qualche anno fa ha investito si stima oltre un miliardo di euro in Telecom Italia col titolo sopra i 2 euro ora col valore del titolo dimezzato e aver collezionato perdite per circa 500 milioni di euro (sì avete letto bene) scopre le virtù della diversificazione.

Se liquidasse tutta la partecipazione in questi anni ha collezionato minusvalenze per **500-600 milioni** di euro stimano gli addetti ai lavori.

E sono diverse le considerazioni riguardo gli investimenti che vengono in mente a riflettere su questa storia senza voler affrontare quel pasticciaccio brutto della Telecom Italia.

La prima che viene spontanea è perché mai un tipo come Marco Fossati ha avuto l'idea di puntare una fidejussoria da oltre 1 miliardo di euro su Telecom Italia? Quasi un gigantesco "all in" si direbbe nel gioco del poker secondo le regole del Texas Holdem. Andare in All-in significa, infatti, mettere tutti i propri gettoni sul piatto e quindi giocarsi tutto

in un solo colpo, senza limiti, in un'unica mano.

E' contro ogni logica effettuare un investimento di questo tipo per quanto la famiglia Fossati viene accreditata di una fortuna certo superiore al "miliardino" (1,2 miliardi di euro più esattamente) che ha investito in Telecom Italia perché al tesoretto della Star bisogna aggiungere la vendita della Mellin (alimenti per bambini) e altre proprietà.



Che razza di consulenti finanziari e banchieri d'affari si scelgono i Paperoni italiani?

E' questa la seconda domanda insistente che mi frulla, infatti, da tempo nella testa.

Se il più piccolo e insignificante dei consulenti finanziari consigliasse un simile investimento sarebbe probabilmente radiato a vita da qualsiasi ordine ma se un consiglio così balordo lo dà un banchiere d'affari tipo di Mediobanca allora è un'altra cosa?

Dico il nome di Mediobanca non a caso perché qualche bravo giornalista come Giovanni Pons di Repubblica si era posto qualche anno fa anche lui la domanda su come ha fatto l'uomo del dado Star a finire come un pollo... dentro l'avventura Telecom Italia.

E ricostruendo quello che era accaduto tra il 2007 e il 2008 era venuto fuori il nome di Gabriele Galateri, allora presidente di Mediobanca e che già conosceva bene i

Fossati dai tempi in cui il gruppo alimentare brianzolo aveva stretto una joint venture con i francesi della Danone e l'Ifil, finanziaria della famiglia Agnelli. L'idea di Fossati era probabilmente quella di fare una grande cosa con gli spagnoli di Telefonica, sottovalutando che gestire un'azienda personale è cosa ben diversa che entrare in una public company con tanti vizi e poche virtù come Telecom Italia.



E quello che è accaduto ai Fossati non è a memoria un caso certo isolato perché se si scorrono dagli anni '80 in poi le cronache finanziarie è veramente significativo il caso di ricchissimi imprenditori che dopo aver ceduto l'azienda di famiglia o "fatto il grano" in modo pesante decidono di acquistare partecipazioni importanti in società quotate e ne escono poi nel tempo con le ossa rotte seguendo i consigli arditi di celebrati banchieri d'affari. Si pensi alle Assicurazioni Generali di cui da quando ero ragazzo a Torino leggevo di famiglie "bene" che costituivano finanziarie e holding dove conferire rotondi pacchetti: nel tempo se avessero investito in Btp non avrebbero perso intere fortune e avrebbero invece ottenuto rendimenti quasi stellari. Pure la famiglia De Agostini che sembrava non sbagliarne una in Borsa è caduta negli scorsi anni su Generali perdendo una cifra sostanziosa su questo investimento come qualcuno ricorderà.

Su Telecom Italia peraltro Fossati è entrato dopo che un certo Marco Tronchetti Provera aveva bruciato oltre 3 miliardi di euro dei suoi azionisti Pirelli in questa avventura. Pensava di essere una volpe più furba o qualcuno glielo ha fatto credere?

Personalmente chi propone simili operazioni come certi banchieri e consulenti o top privat bankers penso che sappia sfruttare il lato mentale debole di alcuni di questi ricchi a caccia di all-in. Il vendergli non solo l'idea di guadagni allettanti (e quelli ci sono sicuramente per la loro mediazione) ma anche forse il fatto di partecipare a operazioni di "sistema", robe importanti non di piccolo cabotaggio. Finanza con la F maiuscola. Per ritrovarsi nelle caselle importanti nel crocevia del capitalismo italiano e conquistarsi anche le pagine dei giornali, il rispetto dei media e del potere che conta.



Liliane Bettencourt è la persona più ricca di Francia, la seconda più ricca d'Europa grazie al fatto di aver ereditato il controllo de L'Oreal.

Leggendo qualche mese fa il tomo celebrato sulla sperequazione della ricchezza dell'economista francese Thomas Piketty "Il Capitale nel XXI secolo" mi aveva colpito la sua considerazione secondo la quale i ricchi

diventano sempre più ricchi indipendentemente se svolgono o meno un'attività imprenditoriale o sono dei semplici tagliatori di cedole o speculatori o nullafacenti. Il caso citato da Piketty era quello di Liliane Bettencourt (92 anni), erede di L'Oréal, leader mondiale nella produzione dei cosmetici, fondata dal padre nel 1907 la cui ricchezza personale è passata tra il 1990 e il 2010 da 2 miliardi a 25 miliardi di dollari al tasso del 13% annuo. E l'autore sottolinea come questa ricca anziana non ha mai lavorato in vita sua (una "rentier" secondo la definizione marxiana) e ha avuto lo stesso incremento della ricchezza di un certo Bill Gates, imprenditore di prima generazione, che ha visto nello stesso periodo passare la propria fortuna personale da 4 miliardi di dollari a 50 miliardi di dollari.

Secondo Piketty questo basta a dire che "una volta accumulato il patrimonio, la dinamica patrimoniale segue una logica propria, e un capitale può continuare a crescere a ritmo sostenuto per decenni, per il semplice effetto del volume a cui corrisponde". Secondo l'economista francese in pratica chi detiene super ricchezze vede il denaro "riprodursi in modo automatico da solo" come raccontava lo stesso scrittore francese Balzac in Papà Goriot.



Se fossi in Marco Fossati scriverei a Piketty per confutare con dati reali la sua

affermazione troppo lapidaria che basti essere ricchissimi per diventare ultra ricchi e basti possedere fortune importanti per vedere il capitale crescere a tassi positivi a 2 cifre. Anche i ricchi piangono e possono prendere delle fregature.

E tante perché possono entrare in contatto con consulenti di valore ma anche con un numero molto elevato di gatti e volpi desiderose di tosargli la ricchezza con parcelle salate e affari avventati.

E non parlo naturalmente solo per l'affaire Telecom Italia e l'avventura dei Fossati ma per molti casi che ho esaminato come giornalista finanziario e poi consulente finanziario e dove ho visto come il ricco rischi ancora più facilmente di essere spennato quando ha molta liquidità da investire.

Mi dispiace comunque per la famiglia Fossati che in questi anni ha dovuto affrontare situazioni familiari dolorose fra cui la perdita del fratello di Marco Fossati, Luca, morto nel 2001 insieme ad altre 117 persone in un incidente assurdo (il più grave mai avvenuto in Italia) presso l'aeroporto di Linate per colpa della nebbia e della visibilità ridotta.

I soldi vanno e vengono quando se ne possiedono molti e l'esperienza di questa puntata in Telecom Italia sicuramente servirà in futuro a muoversi con meno audacia e tentare l'all in. Quello lasciamolo ai giocatori di poker professionisti se esistono.

Quando si investono i soldi propri o della propria famiglia (e questa lezione non vale solo se siete miliardari) il colpaccio meglio evitarlo anche se si possiede una fortuna di 1 o 2 miliardi di euro.

Ai dadi tutta la propria fortuna non la si gioca: nemmeno se avete costruito la vostra ricchezza sui dadi...

RISPARMIO TRADITO

GROSSO GUAIO A MONTEBELLUNA. ORA TUTTI SCOPRONO LO SCANDALO DELLE AZIONI VENETO BANCA

Salvatore Gaziano

Dopo mesi che mettevamo in guardia i nostri lettori e clienti dal pericolo di detenere titoli di aziende non quotate scoppia il caso dei casi. Veneto Banca è indagata dalla procura di Roma per i prestiti erogati senza adeguate garanzie e per decurtazione del patrimonio di vigilanza. Perquisite le filiali della banca, le case dei dirigenti e le sedi di alcune aziende venete. Che fine faranno i soldi dei risparmiatori che hanno comprato le azioni?

Correva l'anno 2008 quando un imprenditore veneto mi chiese un parere su un pacchetto azioni Veneto Banca che aveva acquistato su insistenza di un funzionario della sua banca. Glielo avevano presentato come una sorta di investimento perfetto. Come quelli che piacciono a molti risparmiatori che guardano il lato esteriore delle cose e non vogliono perdere tempo a guardare all'interno.

Il funzionario mostrava un titolo con un buon dividendo e un prezzo delle azioni che nel corso degli anni era sempre salito. Il cliente sentiva di fare un investimento sicuro perché in primo luogo si trattava di una banca e poi perché non era una banca qualsiasi ma un istituto molto familiare: gli sportelli della banca nella sua regione li vedeva dappertutto.

E forse questo investimento poteva anche tornargli utile per la sua attività imprenditoriale gli ventilava il funzionario: un corsia preferenziale per poter attingere al credito.



Il “do ut des”

Scoprirò poi, in seguito alle sempre più numerose lettere inviate al blog MoneyReport e alle confidenze raccolte via telefono ed email in tanti anni di attività in questo settore, che il meccanismo di Veneto Banca per collocare alla propria clientela le azioni era diventato (secondo le testimonianze di alcuni ora oggetto dell'indagine della magistratura) in diversi casi segnalati più sofisticato.

“Se tu impresa ottieni il credito è perchè noi abbiamo fiducia in te, ma anche tu imprenditore devi avere fiducia in noi e quindi ci acquisti con parte della somma che ti concediamo delle azioni della nostra

banca".Lo stesso refrain se lo sentiva dire a volte anche chi chiedeva un mutuo. Un "do ut des" ben oliato in cui sembrava che tutti uscissero vincitori.



Poi sono iniziati i problemi. Quando il cliente aveva bisogno di fare cassa e rientrare nell'investimento iniziale scopriva che le azioni Veneto Banca erano difficili da vendere, anzi totalmente illiquide. Ci potevano volere mesi o anni. O mai. Perché il titolo non era quotato ed era poco liquido. Dopo numerose lettere ricevute negli ultimi mesi da parte di risparmiatori che non riuscivano a vendere le azioni, anche i giornali si sono accorti che c'era qualcosa che non andava. E hanno iniziato nelle pagine interne, quelle riservate alla posta dei lettori, a mostrare il lato B di questo investimento, quello brutto: non era facilmente liquidabile.

Lo scandalo

Oggi il "mostro" è in prima pagina. La Procura di Roma su segnalazione della Banca d'Italia ha aperto un'indagine per «decurtazione del patrimonio di vigilanza» visto che mancano secondo quanto leggiamo sulle agenzie stampa all'appello 345 milioni di euro. Bankitalia ha anche da ridire sui finanziamenti concessi da Veneto Banca. Sono stati secondo l'accusa «erogati prestiti sospetti senza tutele» che hanno determinato uno «scadimento della qualità del portafoglio

prestiti» e perdite per oltre 192 milioni di euro. E' da martedì mattina che i militari della Guardia di Finanza su ordine della Procura di Roma stanno passando al setaccio le sedi della Banca, le abitazioni di 16 dirigenti e le aziende di 61 soci che hanno ottenuto finanziamenti di notevole entità dall'istituto. Il direttore generale di Veneto Banca, Vincenzo Consoli, e l'ex presidente Flavio Trinca, sono indagati per «ostacolo alla vigilanza», un reato punibile con la reclusione da uno a quattro anni.

Scontata la reazione della banca che ha diramato un comunicato dove esprime "la piena fiducia nell'operato della Magistratura, degli Organi Investigativi, degli Organi di Vigilanza e dei propri Rappresentanti, nonché la disponibilità a una piena e trasparente collaborazione".

Il vaso di Pandora

Oggi nell'occhio del ciclone è finita Veneto Banca. Ma anche altre banche popolari hanno adottato da diversi anni questa pratica odiosa di fare scalpi dei loro correntisti risparmiatori vendendo le loro azioni a prezzi gonfiati (leggi qui) e totalmente illiquide nella realtà. Anche sulla vicina Banca Popolare di Vicenza abbiamo (e non solo noi) raccolto in questi anni segnalazioni di risparmiatori rimasti "incastrati" con le azioni.

Di questi argomenti abbiamo scritto molto in questi anni, denunciando in diversi articoli (leggi qui e qui) il fenomeno fra i primi e con più determinazione, raccontando le cose come stavano in modo che capissero tutti. E ci siamo accorti nel corso del tempo che avevamo toccato un iceberg perchè questi articoli hanno totalizzato nel tempo centinaia di migliaia di visualizzazioni, un numero che non avevamo mai visto.

Segno che stavamo parlando di un fenomeno poco toccato per varie ragioni dalla stampa finanziaria dove c'era un buco informativo pazzesco.

Investitori sottomessi? Mai. Investitori Combattivi? Sempre

Il nostro consiglio in questi anni è stato sempre quello di uscire senza tentennamenti da questo tipo di investimenti, inviando una richiesta scritta con raccomandata (senza farsi prendere in giro dai funzionari delle banche allo sportello che cercavano di comprare tempo) e poi sollevando più casino possibile con la banca. Un consiglio irrituale per un comportamento delle banche irrituale. E sappiamo che qualche azionista di banche popolari non quotate è riuscito grazie a questa strategia a uscire.

Sono certo diverse le cose in questi anni che ci hanno colpito e in particolare come fosse possibile che una banca (e non solo Veneto Banca) possa vendere le proprie azioni in modo così libero a prezzi anche fantasiosi ((leggi qui) senza sottostare a controlli seri da parte di Consob, Bankitalia e altre autorità di controllo.

Una zona grigia inquietante che consente a molte banche da molti anni di avere come una zecca in casa. E dove possono esistere naturalmente anche comportamenti nei confronti del pubblico risparmio poco limpidi. Approfittando di quella che la Consob chiama elegantemente mancanza di "literacy" finanziaria del concittadino medio ovvero detto in pratica mediamente i risparmiatori italiani non capiscono un tubo di finanza personale.

L'investimento in conoscenza è quello che paga il miglior interesse (B. Franklin)

Ed è questo il terreno ideale per operatori e intermediari finanziari capaci di rifilare ai clienti di tutto e di più senza che i malcapitati nemmeno spesso capiscano che cosa hanno veramente sottoscritto e quali sono i rischi. Come il minus della liquidità che caratterizza le azioni di banche non quotate.

Una brutta storia. Dove in molti hanno dormito. E speriamo che in molti risparmiatori con questo episodio suoni la sveglia. Non si può ancora naturalmente formulare giudiziariamente una condanna nei confronti dei vertici di questa banca ma da parte nostra nei confronti di questo fenomeno siamo stati sempre molto critici, provando in tutti i modi che ci è consentito a lanciare un SOS.

E trovavamo nel caso di Veneto Banca (sponsor della Juventus F.C. fra le altre cose) un paradosso fra il tragico e il comico che propria questa banca utilizzasse come slogan che "Esistono legami indissolubili".

Pochi mesi fa sembrava uno slogan esagerato, ora ha un che di macabro.



Cosa succederà ora a chi possiede azioni di Veneto Banca come di altre banche non quotate?

Crediamo (e speriamo di sbagliare) che inevitabilmente come sempre accade nella finanza (e non solo) che tutti i nodi

arriveranno al pettine e si arriverà al redde rationem.

Molte di queste banche (non solo Veneto Banca) dovranno per vari motivi adeguare il valore delle azioni al vero valore di mercato (in molti casi inferiore al 50% a quello ora dichiarato come abbiamo già dimostrato 2 anni fa in questo articolo) anche perchè se arriveranno i Cavalieri Bianchi ovvero altre banche “salvatrici” in caso di integrazioni e fusioni non potranno certo andare a pagare avviamenti esistenti solo sulla carta di qualche perito pagato dalla banca. Soprattutto se si parla di banche quotate che scambiano azioni con azioni.

Non conta quanto costo ma quanto rendo (Enzo Biagi)

Proprio in queste settimane abbiamo iniziato a scrivere una serie di articoli dedicata alla consulenza finanziaria in Italia, costi e vantaggi.

Chi ha acquistato azioni di banche non quotate avrebbe fatto bene a chiedere un parere a un esperto indipendente come SoldiExpert SCF. Anche se è un consiglio che costa. Forse leggendo questo articolo datato 6 agosto 2013 (quando ancora non c'erano i finanzieri a perquisire le sedi della banca) e anche nei 7 anni precedenti davamo lo stesso consiglio senza se e ma (come quello che abbiamo dato all'epoca a quell'imprenditore che nel 2008 ci aveva chiesto un parere) ora non si troverebbe in una situazione complicata in cui il valore del suo investimento è certo solo sulla carta e difficilmente liquidabile.

Quanto vale un consiglio di evitare di trovarsi in una simile situazione?

Perché molti risparmiatori si cacciano in situazioni di questo tipo e si fidano di quello che passa il Convento?

Avremo modo di riparlarne e vi consiglio se non li avete visti di leggere questi articoli (vedi qui e qui) e che credo potrebbe essere molto interessanti anche per il tuo patrimonio.

E sapere se stai investendo bene i tuoi risparmi e con una vera strategia. O se stai andando a naso, o ti stai affidando al caso contando sulla fortuna e su quelli che conosci. Persone a te incredibilmente vicine, amici, parenti o conoscenti che fanno il nostro mestiere di consulenti finanziari, e al contempo così a volte assurdamente lontane dai tuoi interessi.



Per richiedere un check up gratuito contattare MoneyExpert.it al numero verde 800-913124 oppure via mail a info@moneyexpert.it

MoneyReport è un periodico registrato al Tribunale di Milano, numero 652 del 23 novembre 2001. Iscritto al R.O.C. n. 13382

DIRETTORE RESPONSABILE:

Salvatore Gaziano

EDITORE ASSOCIATO:

Roberta Rossi

AUTORI: Salvatore Gaziano, Roberta Rossi, Francesco Pilotti, Mara Dussont, Gregory Mattatia, Emanuele Oggioni, Gianfranco Sajeva, Vincent Gallo.

PROGETTO GRAFICO E IMPAGINAZIONE:

Cristina Viganò, Attilio Raiteri e Assunta Cicchella

CONSULENZA TECNICA ED EDITORIALE:

Alessandro Secciani

EDITORE: SoldiExpert SCF con sedi in

Piazza Vetra, 21 - 20123 Milano

e Via Matteotti, 21 - 19032 Lerici

Tel. 800.03.15.88 - fax 02 700562002

e-mail: info@soldiexpert.com

RIPRODUZIONE RISERVATA

Secondo la legge con questa scritta viene tutelato il diritto d'autore degli articoli pubblicati su questa rivista. Pertanto l'Utente sarà considerato esclusivo responsabile legalmente per gli eventuali danni subiti da quest'ultima o da soggetti terzi in conseguenza dell'utilizzo del Servizio da parte dell'Utente medesimo in violazione della normativa vigente, anche in materia di tutela del diritto d'autore. In particolare, l'Utente sarà ritenuto responsabile dei danni subiti dal titolare dei diritti d'autore in conseguenza della pubblicazione, utilizzazione economica, riproduzione, imitazione, trascrizione, diffusione (gratuita o a pagamento), distribuzione, traduzione e modificazione delle notizie e delle informazioni in violazione delle norme in tema di protezione del diritto di autore con qualunque modalità esse avvengano su qualsiasi tipo di supporto. Pertanto i sottoscrittori o i visitatori registrati possono scaricare, archiviare o stampare il materiale dal sito solo per utilizzo individuale e saremmo certo lieti se segnalano ad amici e conoscenti il sito www.moneyreport.it. Qualsiasi riproduzione, trasmissione o utilizzo senza un permesso scritto di SoldiExpert SCF srl è strettamente vietato e sarà perseguito ai sensi di legge. Ci piace che i nostri contenuti 'girino' ma vogliamo averne il controllo per tutelare il nostro lavoro e i nostri abbonati.

AVVERTENZE

Le informazioni presentatevi sono fornite a titolo puramente documentale e non coinvolgono la nostra responsabilità. Si invita in proposito a leggere attentamente le AVVERTENZE pubblicate sul sito. In sintesi si ricorda che le informazioni e le opinioni contenute nella presente pubblicazione si basano su fonti ritenute attendibili. La provenienza di dette fonti e il fatto che si tratti di informazioni già rese note al pubblico è stata oggetto di ogni ragionevole verifica da parte di SoldiExpert SCF che tuttavia, nonostante le suddette verifiche, non può garantire in alcun modo né potrà in nessun caso essere ritenuta responsabile qualora le informazioni alla stessa fornite, riprodotte nel presente documento, ovvero sulla base delle quali è stato redatto il presente documento, si rivelino non accurate, complete, veritiere ovvero non corrette. Le fonti usate con maggior frequenza sono le pubblicazioni periodiche della società (bilancio di esercizio e bilancio consolidato, le relazioni semestrali e trimestrali, i comunicati stampa e le presentazioni periodiche) oltre che quanto pubblicato da altre fonti giudicate dalla nostra redazione autorevoli (stampa, siti web, interviste, report...). La presente pubblicazione è redatta solo a scopi informativi e non costituisce offerta e/o sollecitazione all'acquisto e/o alla vendita di strumenti finanziari o, in genere, all'investimento, né costituisce consulenza in materia di investimenti finanziari. Considerato che nessuno può fare previsioni sicure MoneyReport non fornisce alcuna garanzia di raggiungimento di qualunque eventuale previsione e/o stima contenuta nella presente pubblicazione ma ha la speranza che le informazioni e segnalazioni fornite possano accrescere le possibilità di battere il mercato nel tempo. Analogamente vista l'imprevedibilità dei mercati eventuali risultati realizzati nel passato dal nostro team non sono garanzia di uguali risultati nel futuro. Le informazioni e/o le opinioni ivi contenute possono variare senza alcun conseguente obbligo di comunicazione in capo a SoldiExpert SCF.

Per ulteriori informazioni, sottoscrizioni o altre informazioni visitate il sito www.moneyreport.it o contattateci via posta elettronica (help@moneyreport.it) o telefonicamente al numero 800.03.15.88.

Finito di scrivere il 23 febbraio 2015