

GIUSEPPE  
CLOZA

MANUALE DI AUTODIFESA  
DEL RISPARMIATORE

# BASSA FINANZA

Come difendere i propri risparmi  
e scoprire di chi fidarsi

DEMETRA

*Illustrazioni di Piero Sisti.*

*L'autore ringrazia Piero Sisti per i suggerimenti forniti  
per la realizzazione della copertina.*

*L'editore si dichiara disponibile a regolare eventuali spettanze  
agli aventi diritto che non è stato possibile reperire.*

[www.giunti.it](http://www.giunti.it)

© 2020 Giunti Editore S.p.A.

Via Bolognese 165 - 50139 Firenze - Italia

Via G. B. Pirelli 30 - 20124 Milano - Italia

ISBN: 9788844059194

Prima edizione digitale: ottobre 2020



PRO.DIGI  GIUNTI  
FESTINA LENTE

**Giuseppe Cloza**

# **BASSA FINANZA**

**Come difendere i propri risparmi  
e scoprire di chi fidarsi**

**DEMETRA**

# INDICE

INTRODUZIONE	7
RIVOLUZIONI BANCARIE	11
I CONSULENTI	25
I CLIENTI CONSAPEVOLI (?)	43
COME (NON) APPROCCIARE I MERCATI	49
COSE DA NON FARE: LA FINANZA COMPORTAMENTALE	79
E ORA CHE SI FA? COSE DA SAPERE	101
LA VIA NEGATIVA: IL SEGRETO DEI GRANDI INVESTITORI	175
QUALCUNO SU CUI CONTARE	179
L'INVESTIMENTO PIÙ IMPORTANTE	183

# PERSONAGGI E INTERPRETI

## **Azzurrina**

L'anziana signora dai capelli azzurrini che ha risparmiato per una vita a suon di sacrifici. E ora è la preda preferita di consulenti e funzionari arrembanti.

## **Bottavio**

Il pensionato timorato. In pensione da quando aveva 35 anni. Da allora ha sempre investito in Bot a tre mesi. Ma ora, con i tassi a zero è entrato in crisi nera. Non gioca più neanche a bocce.

## **Padre Graziano**

Tesoriere (per caso) dell'Opera Pia Immacolata Addolorata Incoronata, che gestisce i lasciti delle vecchine devote.

## **Zio Nino da Trapani**

Arzillo settantenne con il pallino dei mercati finanziari. E con il vizio di non azzeccarne mai una. Detto "Trapanino" per la tenacia con la quale tartassa parlando a mitraglia i malcapitati che gli danno ascolto.

## **La signora Pina**

Ex professoressa di italiano, esperta del Foscolo e convinta che avendo il conto aperto nei sepolcri della stessa banca dai tempi di Iacopo Ortis verrà trattata con speciale riguardo e premio fedeltà.

## **Selvaggia (sua figlia)**

Separata 46enne vintage, aspirante influencer con toyboy palestrato. Braccia tatuate colorate, zigzaga con la Smart. Un po' acidula, forse a causa delle diete detox estreme dopo gli apericena.

## **Mia Madre**

Che ovviamente non è come descritta (ma è meglio per me se non scopre di essere finita qui dentro)...

### **Armando**

L'amico di famiglia, più mite di un koala di peluche. La sua preoccupazione più grande è quella di non disturbare. E ovviamente quando entra in banca soffre della temibile Sindrome del Cliente Penitente.

### **La Bella Figheira**

La Private Banker dal tacco 15, labbra tubolari e abbronzatura con effetto Ramses. Esperta di Borse (di Prada), grazie alle tecniche persuasive riesce sempre a vincere i bonus e i viaggi premio.

### **Ilario il Funzionario**

L'uomo-azienda per eccellenza: giovane, brillante e ottimista nato; approva sempre le decisioni dei manager, applaude per primo, cambia diligentemente opinione quando richiesto.

### **L'Abbronzato Big Jim**

Il Private Banker con lampada Uva perenne, Rolex e cifre ai polsini. E i capelli così perfetti che sembrano quelli di Big Jim.

### **I F.lli Boscoli**

Ex clienti diventati guru di fama internazionale applicando agli investimenti finanziari la tecnica del seno di poi (che, come noto, è l'unica scienza esatta).

### **Toshiro Sonamazza**

Lo strategist giapponese esperto di previsioni di Borsa.

### **La Contessa Ildegarda Bocciolini Cicciolini nei Bollicini**

Nel cui castello si tengono le convention esclusive per i clienti de luxe della Banca Private, con degustazione di Prosecco.

# INTRODUZIONE

*Il risparmio è un'ottima cosa, specialmente se ci hanno pensato i tuoi genitori.*

Winston Churchill

Quando lavoravo alla Banca Bassotti, tanti anni fa, il problema più grosso che avevano i risparmiatori era quello di ricordarsi di sottoscrivere i nuovi Bot, quelli che venivano emessi ogni mese e che con gli interessi ci si faceva la pensione integrativa.

Le vecchine dai capelli azzurrini cotonati che si mettevano in fila alla cassa fin dal primo mattino li chiamavano i "Bòtti" ritenendo che, comprendoli a migliaia (anzi, all'epoca a milioni), si doveva per forza usare il plurale... Per non parlare degli altri titoli di Stato, gli amatissimi Btp e Cct con i cedoloni a doppia cifra. Le Azzurrine passavano un po' di tempo in fila a chiacchierare, firmavano – "Qui, qui e qui!... dove sono le crocette" – e poi se ne tornavano a casa a sferruzzare, in attesa delle cedole. Tutto qui.

Oggi invece è tutto diverso. Siamo nel mezzo di un cambiamento climatico epocale anche in tema di investimenti, per cui, se avete dei soldi da investire avete un problema da affrontare. Se avete dei risparmi da preservare, avete una bella gatta da pelare. E bisogna anche scoprire di chi ci si può fidare. In pratica, fino a qualche anno addietro, fare il risparmiatore era un mestiere abbastanza semplice: gli investimenti tranquilli e redditizi erano piuttosto facili da trovare. Anche se a volte era solo un'apparenza, che buona parte della cedola se la mangiava l'inflazione.

Ad ogni modo, era un po' come quelle sterminate mandrie di gnu che si vedono nei documentari sull'Africa, che quando c'è la stagione buona se ne

stanno placidi a brucare, perché c'è erba tenera per tutti. Poi però il clima cambia, il prato si inaridisce – come il tasso di interesse – e allora giù, tutti a migrare alla ricerca di qualche filo d'erba (e rendimento) decente. Rischiando però di finire nelle grinfie di leoni e coccodrilli.

Oggi non ci sono più le mezze stagioni e neanche le cedole di una volta: il tasso di interesse è una specie in via d'estinzione. Anche il motto storico della Banca Bassotti si può più usare: "Il Vostro interesse è già Nostro".

Già, ma quale interesse?

Eppure ci sono ancora persone convinte. "Quanto mi rende il conto? Che interesse *sicuro* mi dà questo investimento?" mi chiedono ogni tanto, come se vivessero in un universo parallelo dove il tempo si è fermato a quando anche la liquidità in conto veniva remunerata, o quando i Btp rendevano il 5% e più. Purtroppo oggi avere la velocità di adattamento pari a quella di un minerale del paleocene rischia di far fare la fine dei dinosauri.

Il fatto è che a quanto pare la maggior parte dei risparmiatori oggi ha le idee abbastanza confuse. Secondo le più recenti ricerche in materia, di fronte a un questionario con alcune domande sulla differenza fra un Bot e un labrador o roba del genere, il 30% degli intervistati non sa dare neanche una risposta, mentre solo il 25% raggiunge la sufficienza.

Il 63% dei risparmiatori dichiara di essere totalmente avverso al rischio, convinti forse di essere ancora ai bei tempi delle cedole sicure e il 50-60% dichiara di provare ansia quando pensa agli investimenti, rimpiangendo i bei tempi dei placidi Bòtti.

Per quanto riguarda i consigli, la stragrande maggioranza per avere qualche dritta si rivolge ad amici o parenti, o colleghi di lavoro. Andiamo bene. Ambitissimo è il parente-bancario il quale, anche se non ne capisce un accidente (perché magari lavora all'ufficio recupero crediti), viene subissato di richieste di consulenza. Forse perché sono gratis.

Infatti, la metà degli intervistati pensa che la consulenza debba essere gratis. Una curiosa convinzione, derivante si presume da quello che era lo sport



nazionale di andare in banca, in genere convocati con la scusa di aver tutti quei soldi sul conto che non rende niente, stare un'oretta a fare due chiacchiere con l'addetto di turno, tanto gentile o tanto carina (o addirittura essere ammessi al rito del caffè col Direttore), mettere poi qualche firmetta in corrispondenza delle crocette ("Firmi qui, qui e qui!, che al resto pensiamo noi..."), una "x" alla casellina "Ho compreso tutto, e anche se me lo sconsigliate io voglio farlo ugualmente"... E poi andarsene via senza avere pagato nulla. Ovviamente non accorgendosi che spesso ti sono stati rifilati prodotti con costi impliciti mostruosi.

Sarà anche per questo che il 37% dei risparmiatori è fermamente convinto che sui suoi investimenti non paghi alcuna commissione, mentre il 45% non ha la minima idea di cosa paga e se paga.

A questo si aggiunge il fatto che nei portafogli dei risparmiatori ci sono tonnellate di titoli di Stato comprati 10 e più anni fa (quando i rendimenti erano ben superiori al 5%), che fra poco scadranno, dispiegando la nuova realtà dei tassi a zero. Una situazione che si configura come l'asteroide in arrivo al tempo dei dinosauri. E con tutti i coccodrilli pronti per intercettare i transumanti alla ricerca dei bei pratini di una volta.

In pratica, siamo fritti.

Così, ora che sono passati 20 anni da quando ho scritto le avventure della Banca Bassotti, e tutto è diventato molto più complicato, ho pensato che forse c'era bisogno di una rinfrescatina.



## RIVOLUZIONI BANCARIE

*Tre sono state le grandi invenzioni dall'alba dei tempi:  
il fuoco, la ruota e le banche centrali.*

Will Rogers

Negli ultimi anni ci sono state parecchie rivoluzioni epocali.

Ad esempio, c'era un tempo in cui il posto in banca era il sogno di tutte le madri per vedere il figlio sistemato a vita. Lavorare in banca garantiva praticamente uno status inossidabile: 38 mensilità di stipendio (o giù di lì), un mese di ferie + uno di malattia retribuita; uno o due week end lunghi al mese (con gli scioperi del venerdì), pausa oraria per il caffè, mutuo agevolato, linea telefonica gratuita per chiamare le amiche o parlare di calcio (Facebook e i siti porno sono arrivati dopo), ecc.

Le banche erano praticamente dei punti di riferimento per la comunità; delle cattedrali con le colonne di marmo che incutevano anche un po' di timore. Non a caso l'epidemia più diffusa fra i risparmiatori era la "Sindrome del cliente penitente", che di fronte alle colonne e al direttore così elegante e autorevole – a volte con l'aria così austera – cadeva in soggezione, dimenticando che i soldi erano suoi e firmava qualunque cosa ("Non si preoccupi, firmi qui, qui e qui! *accanto alle crocette...*"), non osando confessare, per paura di fare brutta figura, di non aver capito una mazza dell'investimento proposto.

Così, anche nel mio caso, quando dopo due anni come impiegato precario la Banca Bassotti mi propose l'assunzione a tempo eterno, mia madre comunicò a chiunque le passasse a tiro che suo figlio era sistemato e presto sarebbe diventato Direttore di Filiale con poltrona imbottita.

A me invece venne l'orticaria. E dopo alcuni giorni di profonde meditazioni gastro-intestinali, rifiutai. Sono fatto così. Credo di essere stato l'unico negli ultimi 5.000 anni, perché il direttore del personale, gli occhi sgranati, non ne voleva sapere di credermi.

Mia madre tenne il lutto per mesi (non usciva senza il velo nero), mentre mio padre – il viso tra le mani – cercava di capire che mestiere fosse quello del “promotore finanziario” che dicevo di voler fare al posto del “banchiere” (mia mamma non diceva “bancario”).

Era l'epoca in cui le banche aprivano una filiale ogni due giorni, per cui alla fine c'erano in media 500 sportelli per chilometro quadrato che brulicavano di impiegati indaffaratissimi. Alcuni addirittura lavoravano. Ovviamente per mantenere tutto ciò le banche dovevano caricare con commissioni agghiaccianti i clienti. Ma tanto questi non se ne accorgevano.

Poi però ci sono state, in rapida successione: una rivoluzione e un cataclisma. La prima è stata la rivoluzione tecnologica. L'avvento di internet, con annessi e connessi, ha avuto due effetti principali:

- ha consentito agli impiegati di poter chattare su Facebook e You-porn in ufficio e ordinare su Amazon;
- ha reso buona parte degli stessi impiegati (e quindi anche delle filiali) obsoleti.

Così, oggi quando vai in banca non sai più se la troverai. Che magari la tua filiale è stata chiusa nottetempo. Oppure è sempre lì, ma dentro non c'è più nessuno. Mia madre ad esempio ci passa delle ore, gridando “C'è nessuno?” e cercando di capire come versare un assegno alla cassa automatica intelligente, con tutti gli sportellini che si aprono da soli.

Infatti, dopo la rivoluzione tecnologica, i cassieri umani sono praticamente scomparsi e la media in filiale è di un impiegato part time per chilometro quadrato. Quello che trovi, in genere, fa anche il Direttore, oltre a cercare di appiopparti un prestito, una polizza auto, un concorso per vincere uno smartphone (se ti fai dare otto carte di credito con un canone annuo che vale

due smartphone). Così, se per caso hai bisogno di qualcosa tipo un timbro della banca, ora devi prendere l'appuntamento, come alla Asl per una visita. Le poche filiali rimaste in modalità tradizionale, quindi con cassiere umano e qualche impiegato, vengono sistematicamente prese d'assalto da tutte le vecchine non tecnologiche della zona, per cui, se sei costretto a fare un'operazione allo sportello, ti ci vogliono un paio d'ore di coda assieme a loro che sferruzzano. Un po' come alle Poste il giorno di riscossione delle pensioni, che sembra di essere all'Apple store quando esce il nuovo modello dell'iPhone.

Alcuni pur di passare un po' il tempo vanno in banca 6 volte al giorno, che a qualunque ora ci passi tu te li ritrovi in fila davanti a te.

Ad ogni modo, come dicevo, dopo la rivoluzione tecnologica è arrivato il cataclisma. L'Armageddon finanziario risale al 2008, cioè è praticamente un'era geologica fa, abituati come siamo ormai alle instant news e ai messaggini real time che ci hanno ridotto la memoria alle dimensioni di quella di un criceto (fate la prova di quanti numeri di telefono ricordate...).

Così, nel 2008, dopo almeno venti anni di gonfiaggio, è scoppiata a livello globale la grande bolla del debito, dei soldi finti e dei derivati. Ci eravamo convinti di poter creare la ricchezza tramite l'indebitamento e le banche avevano scoperto il profittevole gioco di creare soldi dal nulla. Poiché su questa vicenda scrissi un intero libro dall'incoraggiante titolo "Siamo Fritti", per cercare di spiegare il funzionamento del sistema monetario senza annoiarvi, uso una storia tratta da lì.

*In una piccola cittadina delle Fiandre è una giornata sonnacchiosa. La pioggia picchia forte e le strade sono deserte. Sono tempi duri: tutti sono indebitati; tutti vivono a credito. Quel giorno arriva in città un ricco turista da Bruxelles. Si ferma all'unico albergo e lascia alla reception un biglietto da 100 euro, dicendo che vuole salire di persona al piano di sopra a controllare le camere, per vedere se ci passerà la notte.*

*Appena l'uomo sale le scale, il padrone dell'hotel acchiappa la banconota e si precipita fuori a pagare il suo debito con il macellaio di fronte. Il macellaio prende i 100 euro e corre in fondo alla strada per saldare il suo debito con l'allevatore di maiali. L'allevatore prende i 100 euro e si precipita alla cooperativa agricola per pagare gli arretrati (mangime, attrezzature...). L'uomo della cooperativa prende i soldi e corre a saldare il debito con la prostituta del paese, costretta anche lei dai tempi duri a offrire i suoi servizi a credito. Il protettore prende i 100 euro e si precipita all'hotel per saldare i conti arretrati della stanza usata dalla prostituta. Il proprietario dell'hotel incassa i 100 euro e li rimette sul bancone della reception, cosicché il turista non sospetti nulla. In quel momento, il turista scende le scale e, dicendo che le stanze non lo soddisfano (è un funzionario della Ue e vuole minimo 6 stelle), riprende i 100 euro e se ne va.*

*Da quel giorno tutta la città è finalmente libera dai debiti e tutti guardano al futuro con molto più ottimismo. Così ricominciano subito a spendere e indebitarsi stimolando l'economia; poi comprano azioni e la Borsa sale e siccome sale si indebitano per comprare di più. Così guadagnano e vanno a cena fuori. E i ristoranti sono pieni...*

Il fatto è che, a partire dagli anni '90, il sistema finanziario ha sviluppato una serie di ingegnose soluzioni creative per sfruttare al meglio il circolo virtuoso descritto sopra. Le migliori menti sono state spremute per creare a livello globale la mega bolla dei derivati e dell'ingegneria finanziaria.

Ancora da "Siamo Fritti" ecco la storia di Helga.

*Helga è la proprietaria di un bar, di quelli dove si beve forte. Rendendosi conto che quasi tutti i suoi clienti sono disoccupati e che quindi dovranno ridurre le consumazioni e frequentazioni, escogita un geniale piano di marketing, consentendo loro di bere subito e pagare in seguito.*

*Segna quindi le bevute su un libro che diventa il libro dei crediti (cioè dei debiti dei clienti). La formula "bevi ora, paga dopo" è un successone: la voce si sparge, gli*

*affari aumentano e il bar di Helga diventa il più importante della città. Lei ogni tanto rialza i prezzi delle bevande e naturalmente nessuno protesta, visto che nessuno paga: è un rialzo virtuale. Così il volume delle vendite aumenta ancora. La banca di Helga, rassicurata dal giro d'affari, le aumenta il fido. In fondo, dicono i risk manager, il fido è garantito da tutti i crediti che il bar vanta verso i clienti: il collaterale a garanzia. Intanto l'Ufficio Investimenti & Alchimie Finanziarie della banca ha una pensata geniale. Prendono i crediti del bar di Helga e li usano come garanzia per emettere un'obbligazione nuova fiammante e collocarla sui mercati internazionali: gli Sbornia Bond.*

*I bond ottengono subito un rating di AA+ come quello della banca che li emette, e gli investitori caribù non si accorgono che i titoli sono di fatto garantiti da debiti di ubriaconi disoccupati. Così, dato che rendono bene, tutti li comprano. Conseguentemente il prezzo sale, quindi arrivano anche i gestori dei Fondi pensione a comprare, attirati dall'irresistibile combinazione di un bond con alto rating, che rende tanto e il cui prezzo sale sempre. E i portafogli, in giro per il mondo, si riempiono di Sbornia Bond.*

*Un giorno però, alla banca di Helga arriva un nuovo direttore che, visto che in giro c'è aria di crisi, tanto per non rischiare le riduce il fido e le chiede di rientrare per la parte in eccesso al nuovo limite.*

*A questo punto Helga, per trovare i soldi, comincia a chiedere ai clienti di pagare i loro debiti. Il che è ovviamente impossibile essendo loro dei disoccupati che si sono anche bevuti tutti i risparmi. Helga non è quindi in grado di ripagare il fido e la banca le taglia i fondi. Il bar fallisce e tutti – impiegati e clienti – si trovano per strada.*

*Il prezzo degli Sbornia Bond crolla del 90%. La banca che li ha emessi entra in crisi di liquidità e congela immediatamente l'attività: niente più prestiti alle aziende. L'attività economica locale si paralizza.*

*Intanto i fornitori di Helga, che in virtù del suo successo, le avevano fornito gli alcolici con grandi dilazioni di pagamento, si ritrovano ora pieni di crediti inesigibili visto che lei non può più pagare. Purtroppo avevano anche investito negli Sbornia Bond, sui quali ora perdono il 90%. Il fornitore di birra inizia prima a*

*licenziare e poi fallisce. Il fornitore di vino viene invece acquisito da un'azienda concorrente che chiude subito lo stabilimento locale, manda a casa gli impiegati e delocalizza a 6.000 chilometri di distanza.*

*Per fortuna la banca viene invece salvata da un mega prestito governativo senza richiesta di garanzie e a tasso zero. Per reperire i fondi necessari il governo ha semplicemente tassato tutti quelli che non erano mai stati al bar di Helga perché astemi o troppo impegnati a lavorare.*

In linea di massima questo è ciò che è successo nel 2008, con i mercati finanziari crollati di brutto e il panico a tutti i livelli (compresi i governi e le banche centrali, tutti colti di sorpresa), perché nessuno riusciva più a capire dove fossero i soldi, come fossero investiti e se per caso non ci fosse una bomba ad orologeria nascosta in quel prodottino che sembrava tanto sicuro. Il gioco dell'ingegneria finanziaria era sfuggito di mano e il sistema finanziario globale stava davvero per collassare, non scherzo.

Come diceva il giornalista Eric Margolis: *"Sono più gli imperi crollati per la finanza allegra che quelli per le invasioni barbariche"*.

Comunque, da allora le banche centrali del pianeta intero hanno fatto di tutto per tenere in piedi la baracca. Prima di tutto con le cosiddette iniezioni di liquidità, cioè creando soldi praticamente dal nulla per darli alle banche che stavano affondando nelle loro stesse voragini. In particolare, sono stati artificialmente abbassati i tassi di interesse, in modo che prendere i soldi in prestito costi pochissimo. Questo dovrebbe stimolare l'economia (ci si indebita per spendere e "far girare l'economia") e agevolare chi è alla canna del gas. Solo che anche questo gioco, che va avanti ormai da tanti anni, è probabilmente sfuggito di mano, per cui, al posto della ripartenza di un circolo virtuoso abbiamo più che altro alcuni poco rassicuranti effetti collaterali.

- La formazione della bolla del debito (o del credito, secondo come la si guarda) più grande dai tempi delle piramidi. Che, come tutte



le bolle, prima o poi avrà la tendenza a esplodere. La Banca Mondiale ci fa sapere che oggi, sommando tutte le componenti del debito – privato, degli Stati e delle aziende – il pianeta poggia su 250 mila miliardi di indebitamento, o se si preferisce, di promesse da mantenere. Un numero che rappresenta ormai il 240 per cento dell'intero prodotto lordo mondiale. E questo senza conteggiare le promesse per pagare le future pensioni.

- I tassi di interesse praticamente a zero hanno completamente annullato i rendimenti su cui hanno sempre contato i risparmiatori prudenti.
- Un effetto collaterale del punto precedente è quello di spingere tutti, consapevolmente o no, verso investimenti sempre più rischiosi, alla ricerca del proverbiale pratino verde (ma con il cocodrillo che ti aspetta al guado). E nonostante ciò, essendo passati ormai diversi anni dal cataclisma, la tendenza, anche fra i consulenti finanziari, è quella di dimenticare ciò che è successo, nonché il monito che dovrebbe rappresentare.

Ad ogni modo, l'effetto combinato della rivoluzione tecnologica e dell'Armageddon 2008 – a cui aggiungerei anche la globalizzazione in genere – ha fatto sì che il sistema bancario tradizionale sia ancora in affanno per tappare buchi e stenti a rimettersi in piedi.

E uno dei pochi modi per riuscire a sopravvivere (oltre a chiudere le filiali e indire concorsi a premio dove ti regalano una caffettiera se apri un conto che ti costa il doppio) è quello di spolpare i clienti, specialmente sugli investimenti. La differenza rispetto al periodo precedente al 2008 è che prima lo facevano per avidità, ora lo fanno più che altro per disperazione.

Così, se per caso ti arriva un accredito sul conto di qualche migliaio di euro, puntualmente poco dopo ti arriva anche la telefonata della banca.

Mia madre, ad esempio, ha recentemente venduto un bilocale che aveva comprato anni prima, convinta di tirarci fuori una buona rendita come ai

bei tempi (“Gli immobili sono una rendita *sicura!*”, mi diceva sempre). Salvo poi rimanere incastrata con un inquilino moroso. Che per mandarlo via ha dovuto pagare un avvocato per anni, poi pagare la buonuscita all’inquilino, la multa per la caldaia non a norma, sanatoria e contro sanatoria per gli errori del geometra precedente, sistemare le infiltrazioni dal tetto, multa dall’Agenzia delle Entrate che il commercialista ha sbagliato il calcolo delle detrazioni, litigare con la famiglia di 18 persone al piano di sopra che fanno festa tutte le notti (gemellati con un gruppo di flamenco), rifare le facciate, ripianare i debiti lasciati dall’amministratore di condominio fuggito con una ballerina... Così, dopo aver venduto l’immobile alla metà del prezzo che lei chiedeva (fermamente convinta che nessuna crisi avrebbe mai potuto far calare i prezzi delle case), l’assegno circolare fu finalmente versato in banca, quella col cassiere umano.

Mezz’ora dopo arrivò la prima telefonata della direttrice, che con la scusa di dover aggiornare il “Questionario Mifid” e il “Profilo cliente”, con voce suadente la convocava per il giorno dopo. Ma siccome mia madre – addestrata a dovere – non cede e non sottoscrive gli investimenti proposti da firmare assieme al questionario... ormai viene convocata settimanalmente per qualche improvviso e urgente adempimento burocratico e normativo. In effetti negli ultimi anni la burocrazia ci ha dato dentro, grazie anche agli euroburocrati di Bruxelles, che ad esempio si sono inventati la Direttiva Mifid (Markets in financial instruments directive) con il nobile obiettivo della tutela dei risparmiatori.

In pratica si tratta di riempire dei questionari elaborati appositamente per conoscere che tipo di cliente sei e quale esperienza hai nel mondo degli investimenti. Le domande sono del tipo:

**I Bòtti sono:**

- a) Fuochi d’artificio a basso rendimento.
- b) Speciali contenitori di legno dove si invecchia il vino.
- c) Gli investimenti che ha sempre fatto mia nonna.