

FONDI&SICAV

CONOSCERE PER INVESTIRE AL MEGLIO

anno 15 - numero 144 - maggio 2022



CINA IN DIFFICOLTÀ,
MA PUÒ RIPARTIRE

FOCUS SALONE, TANTE IDEE
PER UN MOMENTO DIFFICILE

SOMMARIO

Numero 144
maggio 2022
anno 15

direttore
Giuseppe Riccardi

coordinamento redazionale
e direttore responsabile
Alessandro Secciani

vice direttori
Pinuccia Parini (rapporti con le aziende)
Boris Secciani (ufficio studi)

progetto grafico e impaginazione
Elisa Trenzio

collaboratori
**Massimo Avella, Stefania Basso,
Arianna Caviglioli, Rocki Gialanella,
Mark William Lowe,
Brando Michieli**

redazione e pubblicità
Viale San Michele del Carso 1
20144 Milano,
T. 02 320625567

pubblicità
Pinuccia Parini
pinucciaparini@fondiesicav.it

casa editrice
GMR
Viale San Michele del Carso 1
20144 Milano,
T. 02 320625567

stampa
Tatak S.r.l.s.
www.tatak.it

Autorizzazione n.297
dell'8 maggio
2008
del Tribunale di Milano

immagini usate su licenza di
Shutterstock.com

3 EDITORIALE

6 GEOPOLITICA

Dubai: le Ipo e un ecosistema di business sempre più efficiente

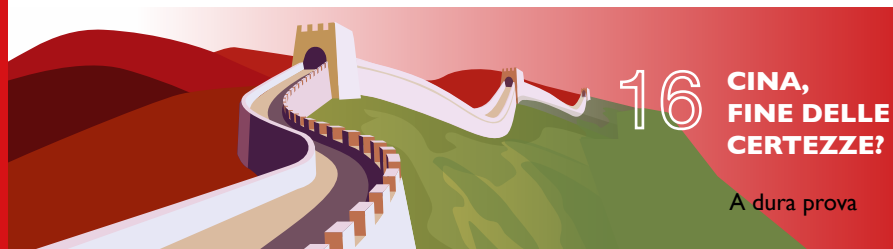
8 OSSERVATORIO ASIA

India, un vecchio rapporto con la Russia diventato difficile

12 FACCIA A FACCIA CON IL GESTORE

Maria Paola Toschi, market strategist, J. P. Morgan Asset Management
Cina e sostenibilità i temi ancora forti

Kevin Daly, gestore del fondo Frontier Markets Debt, abrdn
Anche buoni bond nei mercati di frontiera



32 AGRICOLTURA

Una rivoluzione sempre più urgente

34 PLENISFER INVESTMENTS

Un nuovo approccio per questi tempi di crisi

37 FOCUS SALONE

Si vedrà chi è davvero bravo



48 OSSERVATORIO BUSINESS INTELLIGENCE

Biotech, un boom annunciato

51 VOCI DAI MERCATI

Estendere il Next Generation contro il ritorno della crisi sovrana

52 OSSERVATORIO RISCHIO

In futuro, ci sarà un "dopo"?

56 OSSERVATORIO EDUCAZIONE FINANZIARIA

I truffatori non leggono i romanzi

58 LA FINANZA E LA LEGGE

Attenzione a fissare gli obiettivi di vendita!

62 TOMMASO CORCOS amministratore delegato Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking

Siamo un ponte tra il risparmio e l'economia reale



66 COPERNICO SIM

Una consulenza artigianale

70 INCHIESTA

Una scelta fatta con convinzione

I truffatori non leggono i romanzi

di Fabrizio Pirolli * e Pier Tommaso Trastulli **



Il romanzo è uno strumento importante per interpretare la realtà e le conoscenze acquisite restano dentro di noi, fino a quando le recuperiamo nel corso delle nostre esperienze di vita. In alcuni casi, la narrazione è addirittura in grado di anticipare, prevedere, prefigurare scenari che, se vi fosse un'adeguata elaborazione di quanto letto, potrebbe consentirci di interpretare correttamente eventi che poi avverranno nella vita reale. Un esempio lampante di questo assunto, viene dall'opera di Charles Dickens, uno dei più grandi scrittori britannici di ogni tempo. Nella vasta produzione dell'autore inglese vi sono almeno due romanzi, usciti peraltro a una certa distanza l'uno dall'altro, in cui vengono presentati personaggi e situazioni che hanno numerose analogie con una figura realmente esistita: Charles Ponzi, l'italiano che in America divenne famoso per il suo "schema Ponzi", una truffa milionaria (ai valori di allora!). Anche se i due non si conobbero mai, essendo il primo morto nel 1870 e il secondo nato trent'anni dopo, la descrizione di diversi comportamenti, atteggiamenti e abitudini di alcuni protagonisti presenti nei libri di Dickens costituiscono un utile vademecum per individuare le caratteristiche del truffatore tipo.

Tomato dal suo primo viaggio negli Stati Uniti nel 1842, non ancora trentenne, ma già universalmente noto per "Il Circolo Pickwick" e "Le avventure di Oliver Twist", con una cospicua dote di appunti di viaggio e un'impressione del paese e degli americani non particolarmente favorevole, Dickens si dedicò subito a un nuovo romanzo («la mia opera senza confronti migliore, sotto infiniti aspetti» scrisse egli stesso al suo primo biografo John Forster) che pubblicò nel 1884: "The Life and Adventures of Martin Chuzzlewit", in italiano "Vita e avventure di Martin Chuzzlewit". È piuttosto arduo sintetizzare in poche righe un romanzo che nell'edizione italiana (tradotta da Bruno Odera) arriva a 1.290 (!) pagine e conta circa una quindicina di personaggi. La trama ruota sostanzialmente attorno a due anziani fratelli, Anthony e Martin senior, molto ricchi e molto misantropi, al cui patrimonio attenta una pletera di avidi parenti, naturali e acquisiti, (la Famiglia Chuzzlewit, per l'appunto) e qualche avventuriero senza scrupoli.

IL TRUFFATORE-TIPO

Con la maestria dei grandi narratori Dickens individua alcune caratteristiche pe-

* Esperto di formazione bancaria ed assicurativa.

** Consulente finanziario iscritto all'Albo.

Il presente scritto è frutto di letture, studi e confronti tra gli autori. Il risultato impegna esclusivamente i medesimi, senza coinvolgere né rappresentare le aziende per cui lavorano.



FABRIZIO PIROLLI
esperto di formazione bancaria
e assicurativa

culiari del truffatore-tipo e vedremo che la vita reale di Carlo Ponzi presenta singolari parallelismi con quella del primo personaggio d'invenzione che qui ci interessa presentare. Costui si chiama Tigg Montague e l'autore ce lo presenta come piuttosto male in arnese («guanti rotti, scarpe sfondate, calzoni scoloriti, bretelle sdrucite e un cappello talmente malconco che sarebbe stato difficile stabilire se in origine fosse stato bianco o nero»), mentre partecipa a una «deliziosa piccola riunione» dei parenti, tra i quali il nipote Jonas, in cui si pianifica il modo di sottrarre denaro a uno dei due facoltosi anziani. Quasi 600 pagine più tardi, il nostro, che nel frattempo ha cambiato il nome in Montague Tigg, riappare sulla scena vestito di tutto punto a bordo di un lussuoso calesse che lo deposita nella City davanti a un edificio in cui ha collocato la sede della sua compagnia, la Società Anglo Bengalese di Prestiti senza interesse e di Assicurazioni sulla Vita. Un bruco che si era trasformato prima in crisalide e poi in farfalla!

Carlo Ponzi, nato il 3 marzo 1882 a Lugo di Romagna, vicino a Ravenna, arrivò per la prima volta negli Stati Uniti il 15 novembre 1903 scendendo dalla nave, dopo avere perso alle carte durante la traversata quasi tutto il gruzzolo di cui era dotato, con «due dollari e mezzo in tasca, ma un milione di dollari di speranza!» Dopo avere tentato di sbarcare il lunario come cameriere, impiegato di banca, per il cui fallimento finì tre anni in carcere in Canada, poi in una ditta di import-export e infine avere lavorato nell'impresa del suo cecero (fallita anche questa!), cambiò il nome in Charles Ponzi e aprì a Boston la Sec, la Securities Exchanges Company, al numero 27 della centralissima School Street, iniziando a vestirsi con estrema cura, indossando una paglietta



PIER TOMMASO TRASTULLI
consulente finanziario

e portando un elegante bastone sempre con sé. La prima caratteristica che appare evidente, dunque, è la capacità di questi individui di rigenerarsi; l'evidente grande abilità nell'inventarsi nuove vite riuscendo a cancellare le tracce del proprio passato, compreso il proprio nome. La seconda è un'estrema attenzione al loro aspetto esteriore, che deve sottolinearne rispettabilità e censo.

L'ATTENZIONE ALL'IMMAGINE

Ma per attrarre i potenziali clienti tutto ciò potrebbe non bastare. Ecco allora che nel romanzo di Dickens Tigg Montague dedica estrema cura agli uffici della sua nuova società. L'autore inglese ci fornisce una descrizione minuziosa, dagli arredi agli ottoni, dalla carta intestata alle brochure, dalla presenza di un usciere tutt'fare (al bisogno anche maggiordomo), di un investigatore privato (uno dei primi della storia della letteratura) e addirittura di un medico legale: tutte caratteristiche che devono dare l'impressione di autorevolezza, ispirare fiducia, mostrare solidità. Charles Ponzi segue il medesimo schema. Non disponendo di più di 5 dollari sul conto in banca e non riuscendo a ottenere un prestito per mancanza di garanzia, si rivolge a un commerciante della comunità italiana di Boston, in cui si è introdotto mediante il matrimonio, per arredare il suo ufficio di tutto punto, compresa una macchina da scrivere Multigraph: gli propone una dilazione di pagamento a sei mesi, che, grazie alle sue capacità relazionali e alla comune origine italiana, riesce a ottenere.

UN MODELLO SEMPLICE

Altra caratteristica che serve perché gli affari di questo tipo vadano in porto è la relativa semplicità delle proposte. Nel "Martin Chuzzlewit" la Società Anglo Bengalese è

formalmente una Compagnia che eroga prestiti contro assicurazioni sulla vita; lo scopo dell'attività è procurarsi clienti bisognosi di prestiti, grazie a una rete di agenti cui corrispondere una commissione per ogni contratto, applicando «il massimo interesse consentito dalla legge», oltre alle spese della pratica, comprese le «informazioni» assunte dall'investigatore, lucrando così grossi utili su ciascuna operazione.

Nella visione di Ponzi la Sec dovrebbe essere una società che investe i capitali ricevuti in prestito promettendo un rendimento stratosferico del 50% in soli 90 giorni. Il tutto attraverso i Buoni di risposta internazionale (International reply coupon o Irc), cioè dei coupon che venivano inseriti all'interno di buste spedite all'estero, nel caso si desiderasse una risposta da parte del destinatario. Quest'ultimo, per affrancare la lettera di risposta, avrebbe utilizzato il buono scambiandolo con francobolli validi nel suo paese. Ponzi sa bene che l'inflazione rende diverso il "valore reale" dei buoni nei vari paesi e conta proprio di ottenere grossi guadagni dal loro arbitraggio acquistandoli negli Stati Uniti e cambiandoli in Italia.

IL PASSAPAROLA DEI CLIENTI

Ma se la pubblicità è l'anima del commercio, chi può pubblicizzare un prodotto meglio dei clienti soddisfatti? In questo modo, investendo e reinvestendo gli utili ricevuti nella medesima compagnia che li ha generati, essi diventano una sorta di "soci silenziosi", che consentono all'ideatore di continuare a gestire il business e a ricavarne la massima utilità personale.

È per questo motivo che Tigg Montague quando gli si presenta uno dei giovani Chuzzlewit, Jonas, il quale ha finalmente ereditato il cospicuo patrimonio del padre Anthony, perché vuole assicurare la propria moglie sulla vita gli propone, astutamente, di diventare socio dell'Anglo Bengalese. Ed è per questo che Charles Ponzi, dopo avere puntualmente ripagato i primi clienti, tutti reperiti presso la numerosa colonia degli italo-americani della città, propone a tutti, compreso il mobiliere di cui abbiamo detto, che ha cercato immediatamente di fare diventare cliente, il reinvestimento di utili e capitali, quando non di diventare agenti della Sec.

In un successivo articolo vedremo come andranno a finire gli affari di Tigg e di Ponzi, e conosceremo un altro personaggio dickensiano, apparso in un romanzo scritto oltre 10 anni dopo: un taciturno, ma rispettato, banchiere londinese che ha anche lui caratteristiche utili a comprendere il "fenomeno Ponzi".