



Mission

Il sistema del risparmio ruota tutto sul principio di colpa dell'investitore/risparmiatore. Chi desidera risparmiare è indotto a non rivolgersi ad un consulente, ma direttamente ad un venditore (collocatori). A questo punto il gioco è fatto: il collocatore fa il suo lavoro e cioè vende. Il risparmiatore perde e la colpa è soltanto sua.

Come beneficiare della straordinaria espansione civile che stiamo vivendo?

I progressi nelle tecnologie e nelle organizzazioni produttive costituiscono ben più di una moda passeggera. L'attuale ondata evolutiva porta con sé innovazioni che cambieranno per sempre il nostro modo di vivere e di fare affari. Ciò significa che un elevato numero di società è destinato ad una rapida crescita grazie alla vendita di prodotti e servizi che andranno sempre di più ad alimentare lo sviluppo - offrendo alle popolazioni opportunità senza precedenti.

Secondo gli studi più recenti però, le nazioni e i risparmiatori ottengono rendimenti negativi, con rischi superiori, rivolgendosi alla consulenza del collocatore. I grandi investitori istituzionali rendono cioè molto meno di un ordinario titolo di stato? Come è possibile?

Questo accade perché il problema che si trovano ad affrontare quanti cercano di trarre profitto da queste eccezionali opportunità è rappresentato dal fatto che non vengono impiegate professionalità organizzate nella medesima direzione. E dato che investire in balia di chi svolge un'attività in contrapposizione con i nostri interessi può rivelarsi altamente rischioso, una

competenza ed un vincolo professionale giusto con il proprio consulente sono condizioni essenziali.

La trappola del fai da te

Chi investe i propri risparmi di una vita facendo il consulente di se stesso, ha uno sprovveduto come cliente.

Qualche anno fa la Sec (la Consob americana) rese noto uno studio in cui si pubblicavano i risultati dell'educazione finanziaria di massa affidata a siti web, giornali, radio, televisioni e a tutte le altre testate giornalistiche, impostata sul fai-da-te finanziario e durata per anni, a fronte di finanziamenti statali faraonici. Il risultato fu sconcertante. La medesima commissione dovette concludere che il principale pericolo del risparmiatore era diventato in pochi anni "lui stesso". Come è potuto accadere?

Semplicemente, tutte quelle informazioni venivano generate e gestite proprio dai collocatori tramite le loro aziende e gli accordi con soggetti collegati e ordini professionali. Vi sembra che l'Italia c'entri niente con questa storia?

Quando si tratta di risparmi, la scelta che appare più facile è spesso quella sbagliata. La strada da prendere con decisione è rappresentata dall'accesso diretto ai fondi d'investimento, senza passare per associazioni o corporazioni - o per i loro

giornali - combinato ad uno studio di consulenza organizzato nell'interesse esclusivo dei propri clienti.

In questo modo sarà anche possibile sostituire alla centralità del sistema bancario-assicurativo un sistema finanziario basato su fondi d'investimento indipendenti, trasparenti e conformi alle leggi, per Stati, aziende e risparmiatori.

La corretta allocazione delle risorse per merito, premierà e stimolerà lo sviluppo di nuove imprese prodotte, rafforzerà le nazioni, le aziende ed i lavoratori sia offrendo loro occupazione di qualità che proteggendoli dalla sottrazione delle coperture previdenziali e correnti, e penalizzerà l'uso distorto della contabilità e della finanza.

Lo Studio

Per orientarti al meglio nell'universo delle opportunità, sb Investments & Trusts Consultancy, Investment Manager, pone attenzione a tutti gli aspetti dell'investimento, non solo alla produzione degli utili. Produzione di utili ad sb Investments non è alternativa alla protezione del capitale: le due cose sono parti di un insieme. I consulenti sb Investments sono esclusivamente persone fisiche, non giuridiche, esperte, competenti, certificate da esami presso le autorità pubbliche, che non

facciano parte di alcuna associazione o organismo pubblico o privato, limitate all'uso dei fondi d'investimento, responsabili personalmente e prive di relazioni di qualunque tipo con le assicurazioni. Senza polizze volontarie per la responsabilità professionale, o altre forme di dipendenza o sponsorship, più o meno nascoste, con i venditori finanziari.

Il consulente agli investimenti. Chi è

Un collocatore riceve compensi da un gran numero di soggetti del mercato: il prezzo pagato dal Cliente serve soltanto da copertura.

All'opposto di questo modello, il consulente finanziario è solo la persona fisica (non dovrebbe appartenere a società o altre persone giuridiche) i cui profitti

derivano esclusivamente dalle parcelle riconosciutegli dai Clienti. Ciò significa che egli guadagna unicamente in relazione ai guadagni del Cliente.

In materia di fondi d'investimento, le autorità monetarie e giurisdizionali provvedono a vigilare su eventuali abusi.

Si riconosce in quanto:

- ✓ Rilascia fattura o ricevuta specifica, nominale e direttamente intestata avente per oggetto solamente la consulenza.
- ✓ E' per legge sottratto alla vendita.
- ✓ E' responsabile personalmente.

Organizza le competenze

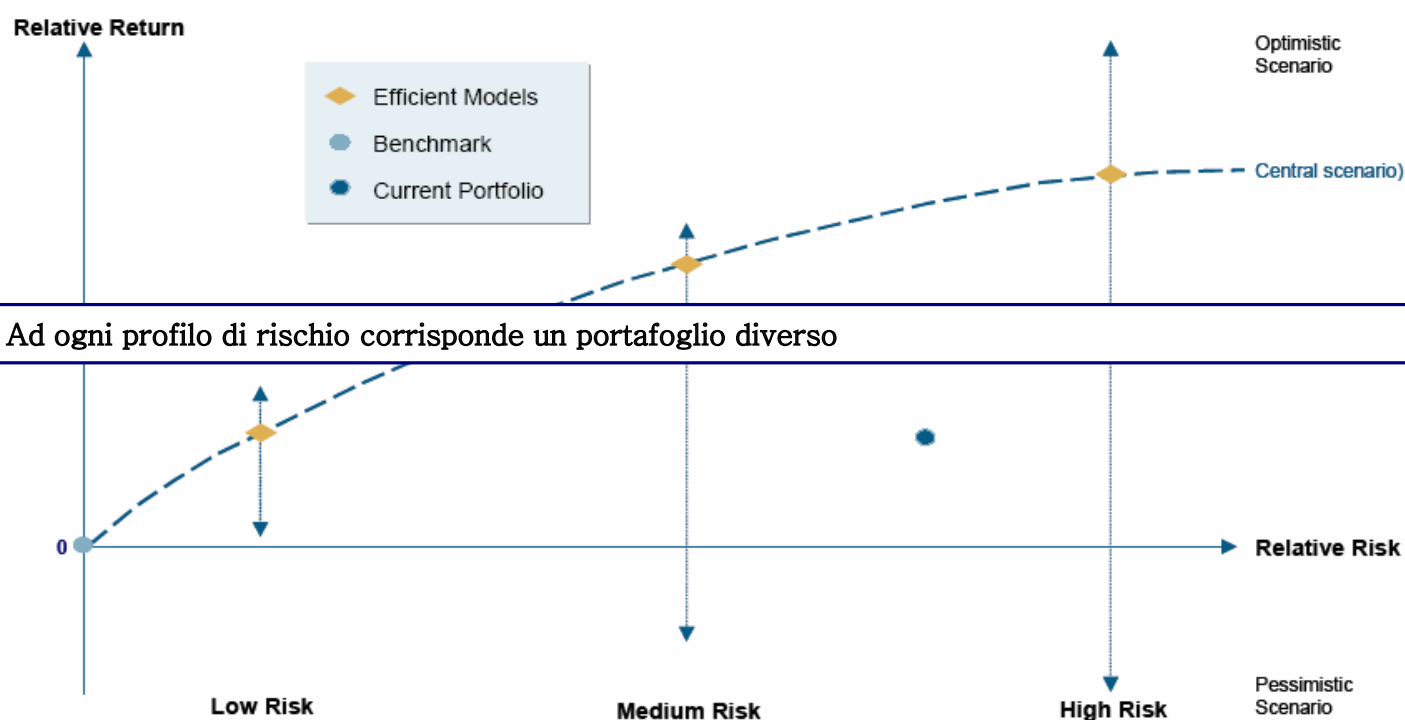
Perché è vitale risparmiare:

- Esistenza libera e dignitosa
- Aumento della precarietà lavorativa
- Evoluzione delle organizzazioni sociali
- Riduzione delle competenze statali
- Aumento dell'età media
- Aumento della competitività venditore-compratore
- Tutela dagli imprevisti
- Aspirazioni per il futuro

Perché si risparmia investendo in fondi:

- 1) Perché possono essere gli strumenti più convenienti sotto il profilo rischio/rendimento/liquidità/costi/trasparenza.
- 2) Per partecipare allo sviluppo sociale e del ciclo economico.

Inoltre sull'accesso diretto ai



fondi è costruito il sistema economico e previdenziale per il futuro e la transizione dal sistema "per ripartizione" (o "Schema Ponzi") al sistema "per capitalizzazione" (scarica il documento: "Sicurezza"). Tuttavia, facendosi guidare nelle proprie scelte dalla consulenza del collocatore - o dai suoi mezzi d'informazione - si finisce inevitabilmente con l'essere usati dal mercato anche ricorrendo ai fondi d'investimento.

Infatti il collocatore ha l'obbligo contrattuale di promuovere esclusivamente ciò che comporta i maggiori costi e le maggiori commissioni a carico del Risparmiatore, qualunque sia lo strumento suggerito.*

Il risultato dunque è lo stesso che si ha quando si ricorre a forme meno regolamentate di risparmio: il capitale risulta drasticamente penalizzato e rimane privo di ogni controllo.

Assorbito agevolmente, il capitale può essere così usato per:

- vendere attività a prezzi superiori al loro valore;
- rafforzare i monopoli finanziando attività che sono dirette a soffocare le imprese produttive (perché concorrenti o semplicemente per appropriarsene).

L'Investitore intelligente
Il Risparmiatore attento non segue mai il "gregge".

L'Investitore intelligente sa che il comportamento del "gregge" è determinato dal distributore.

J.M.Keynes sosteneva: *<Le cose che possiamo sapere sono estremamente limitate. Vi sono solo poche attività di cui sarei disposto a fidarmi in un dato momento>*.

Dal canto mio, credo che il guadagno legittimo sui risparmi sia la principale garanzia dell'efficienza dei mercati, in quanto stimola responsabilità, trasparenza e competitività.

In altre parole è solo ottenendo un rendimento superiore, sia in termini assoluti (cioè sul capitale) che in termini relativi (cioè rispetto alle medie di mercato), nell'ambito dell'investimento regolamentato, che si premia lo sviluppo e si penalizza l'uso della contabilità creativa e della finanza manipolativa.

Dr. Davide Battista
Personal & Corporate Asset Manager**

* La consulenza del collocatore è vietata. Fa eccezione la consulenza diretta agli obiettivi di vendita (cioè massimizzare la riscossione della parte maggiore possibile sul risparmio del cliente - dlgs. 415/96, Dir. Ce/93/22; Consob BOR/RM/94005134).
Quali sono gli obiettivi di vendita? Il collocatore o intermediario è anzitutto un'unità economica che persegue l'obiettivo di produrre utili propri svolgendo al tempo stesso:

- la vendita per conto proprio. In questo caso guadagna tanto più quanto venda gli strumenti più costosi;
- la vendita per conto terzi. In questo caso guadagna tanto più quanto venda quegli strumenti che il terzo che gli ha dato l'incarico sia disposto a remunerare maggiormente per il collocamento.

Inoltre può ricevere l'incarico da un'organizzazione che investe professionalmente sui mercati e che come tale ricerca profitti generando tra i Risparmiatori: comportamenti uniformi; vendite (ai minimi) e comper (ai massimi); flussi omogenei di denaro a sostegno delle proprie attività economiche in difficoltà o dissesto. I collocatori sono: banche, assicurazioni, sim, sicav, sgr e qualunque altro soggetto di cui essi si avvalgano. Anche il gestore di fondi può essere un collocatore e non un consulente. Più collocatori possono concorrere nella conclusione dello stesso affare. I costi sommersi possono superare il 70% del capitale versato.

** Davide Battista è stato broker finanziario presso ZurichScudderKemperThreadneedle Investments.
Ha insegnato diritto, economia e finanza presso primari Istituti di management aziendale.

“L’unico rischio è non sapere cosa stai facendo”

**AVVERTENZE SUI RISCHI
LEGATI AD UN
INVESTIMENTO**

Le previsioni di rendimento futuro di un investimento o di un piano di risparmio non possono basarsi solamente sui rendimenti ottenuti in passato. I fenomeni legati all’inflazione e le variazioni dei corsi dei cambi possono determinare la crescita o il calo del valore degli investimenti e dei risparmi. I distributori, gli agenti o gli altri professionisti ad essi collegati, o le società che partecipano ai tuoi investimenti potrebbero avere interesse a generare perdite sui tuoi investimenti e sui tuoi risparmi e sui proventi che ne derivano, al fine di promuovere il collocamento di strumenti finanziari a più alto margine di guadagno per il collocatore. Il valore degli investimenti e dei risparmi ed i proventi che ne derivano possono diminuire o aumentare, e gli investitori ed i risparmiatori potrebbero non recuperare il capitale investito o risparmiato. Ulteriori dettagli e prospetti informativi degli strumenti finanziari utilizzati possono essere richiesti allo Studio utilizzando la posta elettronica. Operazioni d’investimento errate, o l’omissione delle operazioni dovute, possono portare alla perdita anche totale dell’investimento. Le normative concernenti il trattamento fiscale sono suscettibili di variazioni o modifiche future. Gli strumenti finanziari vengono utilizzati, nei servizi al cliente, al fine di escludere e prevenire l’esposizione ai rischi speciali dell’investimento. Rischi speciali dell’investimento sono: la leva finanziaria; la illiquidità degli strumenti; il fatto che un investitore potrebbe assumersi, a seguito di operazioni su tali strumenti, impegni finanziari e altre obbligazioni aggiuntive, comprese eventuali passività potenziali, ulteriori rispetto al costo di acquisizione degli strumenti; eventuali requisiti di marginatura od obbligazioni analoghe applicabili a tali strumenti; circostanze in cui i rischi connessi con uno strumento finanziario o con un’operazione finanziaria che combinano tra loro due o più strumenti o servizi finanziari diversi potrebbero risultare superiori ai rischi connessi alle singole componenti.

Caratteristiche

Nome	sb Investments
Forma giuridica	Studio di consulenza in investimenti
Inizio attività	Settembre 2001
Valutazioni	Quotidiane
Co-fondatore	Davide Battista Team
Contatto	Fax+39 06 52621441 E-mail: sb-ic@sb-ic.com

Contatta:

00144 Rome, Italy - Via Domenico Sansotta 97

☎(9-13.00) +39 06 52 62 14 1

Fax +39 06 52 62 14 41

Learning Centre:

www.sb-ic.com

E-mail: sb-ic@sb-ic.com