

# ARTURO DI MASCIO IL TORO DELLA FINANZA





## *Di Mascio Consulting & Financial Services*



*Dott. Angelo Di Mascio*



*Dott. Arturo Di Mascio*



*Dott.ssa Veronica Di Mascio*

**Arturo Di Mascio**, nasce a Napoli l'11 marzo 1965. Intraprende da giovanissimo la carriera di imprenditore. Si laurea in Scienze Politiche in soli tre anni e mezzo. Segue un master in Svizzera dove si specializza in trading finanziario. Viene invitato da un grosso broker negli Usa dove si aprono due grandi possibilità di specializzazione il Trading borsistico e la gestione delle relazioni con i Colossi Bancari d'oltre oceano. Forte di una professionalità estremamente specializzata, torna in Italia ove decide di intraprendere attività di consulenza finanziaria ad altissimi livelli. In più di vent'anni, intreccia con governi, diplomazie ed uffici sia stranieri che italiani una serie di importanti relazioni economiche. Negli anni si affiancano a lui due dei suoi sei figli: Angelo (Avvocato) e Veronica (Immobiliarista), apportando una nuova ventata di energia e competenza. Si amplia così ulteriormente il Gruppo Di Mascio che ad oggi rappresenta un solido ed importante partner per chi desidera intrattenere affari ad altissimo livello.

ARTURO DI MASCIO  
IL TORO  
DELLA FINANZA

*a cura di*

TIZIANA ROSSATO

*Servizio BOOK ON DEMAND di:*  graficaElettronica  
www.autorinediti.it

*Impaginazione e realizzazione copertina:* Grafica Elettronica srl

*Editing e redazione:* a cura di Tiziana Rossato

© 2012 Arturo Di Mascio

Tutti i diritti riservati. È vietata per legge la riproduzione anche parziale e con qualsiasi mezzo senza l'autorizzazione scritta dell'autore.

*Dedico questo libro ai miei nonni  
ed alla mia famiglia che mi hanno dato  
tanto Amore, Stima, Rispetto e preziosi  
insegnamenti di vita, tra cui sul lavoro quelli  
della dedizione e dell'onestà.*

## INTRODUZIONE

**È** un mondo a sé stante. Tutto quanto si svolge al suo interno, tanto quanto ciò che accade nei ristoranti, nei locali fashion che sorgono intorno all'edificio, rappresentano un universo diverso dal resto del pianeta.

Wall Street possiede delle regole ben definite.

Le nostre librerie hanno scaffali pieni di libri dedicati al trading che insegnano ai più le tattiche per guadagnare attraverso le operazioni di borsa.

Su internet durante delle semplici sessioni di navigazione, si è tempestati da banner intermittenti che desiderano propinare corsi di qualche lezione per nuovi adepti della borsa.

Nulla da eccepire sulla loro credibilità e validità.

Io vorrei discostarmi con la scrittura di questo mio libro da questo tipo di filone letterale e raccontarvi invece in forma romanzata, quindi sicuramente più leggera, e decisamente più intrigante e veritiera, quello che ho personalmente vissuto negli androni del 'Muro'. Quello che ho visto con i miei occhi. Spero di farvi un grande piacere, dato che così potrete dilettrarvi nel conoscere un mondo tanto affascinante tanto quanto potente, come quello che si trova nel centro di Manhattan.

Il mondo degli affari che si compiono giornalmente in quell'angolo d'America e che porta con sé cifre di bilioni e bilioni di freschi e risonanti dollari. Bello vero?

Tutti parlano della crisi, ed io invece vi parlerò di tintinnanti quattrini. Di operazioni chiuse con il solo cenno del capo o con l'utilizzo di una comunicazione costituita da sole tre parole. Vi parlerò di come vivono i potenti, i signori del

sopra le righe. Perché esistono davvero, sparsi qua e là negli angoli remoti del pianeta. Io li conosco e li ho conosciuti grazie al mio lavoro.

Io non sono nato in questo ambiente. La mia famiglia di origine aveva delle bellissime ma semplici origini. Io sono nato a Napoli, città a cui devo molto, che ho nel cuore e per cui provo un amore ed un affetto sconfinato.

Però, e dico però, ho sempre desiderato in cuor mio di poter essere annoverato nelle liste dei grandi. Ho sempre desiderato vivere al Top. Sarà stata la mia costanza, sarà stato il mio intelletto, sarà stata la mia capacità di produrre e moltiplicare affari e moneta, saranno stati i sacrifici che ho compiuto in anni ed anni di durissimo lavoro, sarà stato il connubio di tutti questi elementi, ma alla fine ci sono arrivato.

C'è chi nella vita studia per diventare un chirurgo di ottima fama, c'è chi sogna di costruire case o ponti magnifici, chi è un creativo od un artista e sogna di realizzare un'idea che lo faccia diventare un personaggio famoso.

Io non sono così, non ricerco la celebrità, non mi è mai interessata. Ho sicuramente desiderato da sempre essere bravo e scrupoloso nel mio lavoro, ma per una questione di onestà personale e di senso del dovere.

Ma non per il gusto della ribalta. Io ho scelto una professione 'inusuale' agli occhi dei più. Ho studiato per imparare ad accrescere la quantità dei soldi a disposizione e conseguentemente per creare dei guadagni a terze persone.

Detta così la qual cosa potrebbe risultare bizzarra, in realtà è rigorosamente attinente alla mia persona. Ho indirizzato negli anni la ricerca della mia professionalità verso settori, quali la borsa, le banche, grandi contrattazioni di affari, così da apprendere tutti i meccanismi ed i sistemi esistenti per far girare il denaro e per aumentarne il capitale iniziale.

Ho fatto tantissimi sacrifici per costruirmi un'esperienza significativa e la mia posizione.

Non sempre è facile semplificare nel dettaglio le attività di

cui mi occupo, così mi capita a volte, senza voler peccare di presunzione o essere scortese, di rispondere sorvolando sull'argomento con una risposta vaga.

Come vi dicevo, sono un personaggio dal dietro le quinte, non amo le situazioni plateali, perché le ritengo scontate e preferisco lasciarle agli amanti dei gossip.

Mi piace però essere in prima linea quando si tratta di occuparsi di affari e trattative al di sopra di qualsiasi aspettativa. Allora sì che mi sento vivo. Allora sì che potete disturbarmi. Allora sì che potreste avere bisogno di me.

**ARTURO DI MASCIO**

## CAPITOLO I

# CAMBIO DI VITA

Il vento di tramontana soffiava freddo e pungente quella mattina. Le bandiere di segnalazione a cono bianche e rosse, poste sui pennoni all'interno della pista di decollo, vibravano tumultuosamente. Eravamo nel mese di Novembre del 1992.

Da lì a poco il silenzio sarebbe stato interrotto dal rombo prodotto dall'accensione dei due reattori dell'ATR42 che mi avrebbe portato a Roma, dove mi attendeva il volo di linea diretto in America.

Il momento era arrivato ed io che in quell'attimo stavo vivendo ciò che avevo desiderato con tutto me stesso, mi accorsi di avere nell'animo un forte sentimento di profonda nostalgia. Tutt'intorno vi era il profumo del mare, del mio amato mare. Mi fermai ad annusarlo per imprimerne l'essenza nei miei ricordi.

Ben sapevo che per molto tempo non avrei più avuto la possibilità di assaporarne la familiare presenza e già la sua mancanza mi coglieva impreparato. Quanto è bizzarro a volte lo spirito umano. Si sogna con tutto noi stessi l'avverarsi di una situazione e proprio nell'istante in cui questa si avvera forse per una sorta di recondita paura, la si teme a tal punto da fermarsi a ripensare a ciò che si lascia e non a ciò che ci aspetta. Io provavo in cuor mio questi sentimenti. Ero anche emozionato in quanto quel viaggio costituiva il mio primo volo intercontinentale. Non avevo mai avuto necessità sino ad allora di volare così lontano e prendere quell'aereo e l'idea di cavalcare il cielo mi emozionava come un bambino.

Ero ansioso tanto quanto curioso, di provare ancora una volta l'ebbrezza di un decollo, di sentire quali fossero le emozioni che si potevano provare sorvolando l'oceano. Avevo già viaggiato prima di allora quando mi ero recato in Svizzera, patria delle banche, dopo la laurea per frequentare un master in trading finanziario, ma stavolta era diverso, sarei stato come tanti nostri concittadini un emigrante. Volare in alto quella volta avrebbe avuto un sapore differente. Da bambini si fanno tantissimi sogni guardando il cielo e le nuvole. Le si guarda muovere, cambiare forma ed assumere sembianze di ogni tipo nel cielo. Meraviglioso, un immenso e gigantesco materasso di zucchero filato. Chi non ha sognato di poterci saltare, rimbalzare e fluttuarci all'interno, immersi in un mondo di favola. Chi di noi non è stato rincorso e sgridato dai genitori perché saltava sul loro letto matrimoniale e non ne voleva proprio sapere di scendere.

Io mi preparavo all'imbarco con questo turbine di sentimenti in cuore, mentre su tutta l'area forti raffiche di vento sferzavano l'aria, accompagnate da cupi sibili prolungati. Le folate erano talmente intense da spostarmi e farmi traballare inoltre le stesse mi portavano i capelli davanti al volto così da non poter con nitidezza i gradini della scala di accesso dell'aeromobile.

Salii sul velivolo trafelato e sconquassato oltre che carico del peso del bagaglio a mano, in cui avevo stoccato per ovvi motivi, tutto ciò che mi era stato possibile. All'interno dell'abitacolo intanto era già pronta l'accoglienza del 'cabine crew' con le hostess in tenuta di servizio ed il canonico saluto di benvenuto. In un battibaleno ero di nuovo impettito e ricomposto e pronto per affrontare la mia nuova avventura. Dal decollo di quell'aereo ebbe inizio la mia carriera di trader. Io non lo sapevo ancora e d'altro canto non potevo sapere che cosa mi stesse davvero aspettando e dove quel viaggio avrebbe portato il mio futuro e con esso la mia vita. Quel volo divenne il primo di una serie sterminata di viaggi ad alta

quota che continuano tuttora ad un ritmo serrato di uno o due alla settimana con differenti destinazioni. Se da un lato ero estremamente emozionato, dall'altro ero sicuro di me stesso ed entusiasta delle decisioni che avevo preso per la mia carriera professionale.

Ma facciamo un lungo passo indietro a ripercorrere le tappe degli avvenimenti e delle scelte che mi avevano condotto a sedermi su quella poltrona di seconda classe su di un volo dell'American Airlines diretto a Manhattan. Dunque, come spesso accade nella vita, le direzioni più importanti, tanto quanto le scelte che prendiamo, nascono da fatti casuali che indicandoci dei segnali, ci delineano un possibile percorso. Essi ci fanno riflettere da un lato su apparenti possibilità sostenute, ciascuna da una o più argomentazioni, dall'altro verso ci aprono dei nuovi spunti di riflessione da cui nascono e scaturiscono in primis le idee, ed in un secondo momento eventuali azioni. Ma questo è già un passaggio che ha implicato una scelta. Invece è importantissimo il momento, l'attimo preciso in cui ci si accende in testa una lampadina. Tutto brilla di luce propria e da lì se si dà credito all'intuizione, può partire una nuova avventura ove poter ricercare le tracce del nostro destino nel reale. Quando si è giovani, questo percorso porta a tracciare la direzione del nostro cammino.

Così come è giusto che sia, si andrà a delineare chi saremo, la nostra strada professionale, la nostra classe sociale e quindi quali generi di persone incontreremo.

Nel film *sliding doors*, questa dinamica è spiegata estremamente bene. Qualsiasi nostra scelta apre una porta. Dietro di essa è contenuto un sentiero, una nuova strada fatta di nuovi accadimenti, di nuovi incontri, vi sono nuovi sentimenti che ci aspettano. L'apertura di quella porta però, inevitabilmente e automaticamente ne chiude definitivamente un'altra, quella che ci avrebbe portato a vivere l'altro sentiero, altre situazioni ed altri incontri e quindi ad avere un futuro

completamente diverso da quello che stiamo vivendo ad oggi. Sono le scelte o meglio sono i criteri che adoperiamo, i parametri di giudizio che adottiamo nel decidere, siano a volte essi consci ossia dettati da bisogni, desideri, aspettative e valori morali di merito sulla situazione. La scelta può anche essere determinata da fattori inconsci, quali il senso di responsabilità o la paura di poter perdere delle posizioni acquisite o di affrontare nuove situazioni non preventivabili, i cui imprevisti ci possono incutere timore.

### **Amore o Paura**

Sono questi i due elementi che si inseguono nella mente quando analizziamo tutti i fattori del paradigma di una nuova scelta. Da ragazzi si è per così dire più incoscienti. In realtà non credo che sia realmente questa la giusta definizione. Certo è un detto comune utilizzato dalle nostre mamme o nonne. Io invece sono convinto che la giovinezza porti con sé le due forze più grandi del nostro animo: la curiosità e la voglia di affermarsi come persone trovando il proprio posto. Curiosità ed ambizione dunque. I due grandi motori della ricerca di sé e dell'affermazione del nostro io. Ecco che cosa accadde. Una mattina come tante avevo acquistato 'Il Sole 24 ore', niente di speciale fin qui, era questa un'abitudine che avevo ormai da qualche tempo perché oltre ad essere stato sempre molto bravo in matematica ed affascinato da tutto quello che concerneva il calcolo, la statistica e la probabilità, adoravo l'economia e le manovre finanziarie.

Mi ritrovai a sfogliare e a leggere con attenzione la pagina sulle quotazioni della borsa. Vi erano numeri e sigle incomprendibili da qualsiasi comune mortale, ma lì la lampadina del genio mi si accese e comparso nei miei occhi il brillio di una nuova idea. Dietro quei numeri avevo intravisto enormi operazioni finanziarie, enormi movimenti di capitali e forze ed alleanze smisurate. Saper arrivare al di là di quelle cifre,

nel dietro le quinte delle contrattazioni voleva sicuramente dire essere annoverati tra i big del mondo, tra i colossi che decidono le sorti dei popoli e delle nazioni, voleva dire poter intervenire nel destino dei paesi.

Significava uscire dalla massa, significava non voler restare tra le persone comuni che inevitabilmente volenti o no avrebbero dovuto sopportare più o meno coscientemente il peso di decisioni ed azioni politiche e monetarie decise da altri, da pochi altri.

Ero molto giovane avevo solo 18 anni quando nacque questa mia grande passione. Mi ricordo che avevo scoperto una rivista di settore ove era possibile trovare tutte le raccomandazioni per dei trader eccellenti. Non ne perdevo un numero e la studiavo esattamente con lo stessa applicazione che adoperavo per i libri di testo della mia facoltà.

In verità devo dirvi che fremevo nell'attesa dell'uscita del nuovo numero e non vedevo l'ora di leggere letteralmente di divorare i suoi articoli e di conoscere le nuove vicissitudini che erano accadute nei mercati e nelle borse mondiali.

In quegli anni ero iscritto alla facoltà di Scienze Politiche dell'Università di Napoli. Nel piano di studi inserii tutti i corsi che si collegavano ai mercati finanziari, così che la mia passione potesse essere supportata da tutti gli strumenti tecnici possibili, oltre che da visioni globali sui sistemi di governo, le loro istituzioni ed elementi, sia di macro che di micro economia.

Ero affascinato dalle regole, dalle dinamiche, dalle filosofie politiche sul potere e sull'arte di governo. Ma ancor di più da tutte le teorie di politica economica internazionale. Avevo preso una decisione. Io dovevo far parte del mondo dei potenti. Non ci stavo, non mi bastava e non volevo uno stipendio ed una vita da dipendente, dovevo spiccare il volo. Considerazioni decisamente molto lodevoli per un ragazzo comune.

Certo se si è nati in una famiglia benestante o se si appar-

tiene alla cerchia di coloro i quali per discendenza sono destinati a fare l'ingresso nell'alta società, a partecipare al ballo delle debuttanti o hanno un bagaglio di relazioni naturali costituite dalle frequentazioni familiari, tutto può risultare decisamente più lineare e facile.

Ma dato che lo scalino sociale da cui partivo non era tra i più alti, per me la base di partenza era un pochino diversa. Io ho avuto un'educazione estremamente rigida, che mi è stata impartita dai miei nonni, in quanto i miei genitori naturali erano troppo avvicinati a curare le aziende che aveva costruito mio padre ed in cui vi lavorava anche mia madre. Ad entrambi non restava dunque il tempo necessario per prendersi cura di un bambino.

Così io sono cresciuto con i nonni. Abitavo con loro e li adoravo. Erano delle bravissime persone, dei napoletani veraci con sani principi di altri tempi da emulare. Non mi è mai mancato il loro amore a tal punto che li ho sempre considerati come i miei veri genitori.

Mio nonno conosceva dall'infanzia l'ex Presidente della Repubblica Giovanni Leone ed aveva mantenuto negli anni questa amicizia grazie alla sua profonda umanità ed al senso di appartenenza al dovere ed alla nazione italiana oltre che alla capacità di analisi dello scenario politico.

Mia nonna, conosceva a sua volta la Famiglia D'Amato perché vi aveva lavorato, ma a parte queste due amicizie influenti, io partivo proprio dal basso. Avrei dovuto da solo e con le mie forze effettuare la scalata sociale. Non che la situazione mi preoccupasse, al contrario, mi riempiva di stimoli nuovi. Più sembrava complicata l'impresa e più le punte delle mie dita si riempivano di adrenalina. All'epoca tutto poteva crearmi delle preoccupazioni tranne il fatto di non possedere conoscenze influenti.

Non le ho? Poco male! Sono solo delle persone che incontrerò sul mio cammino, dovevo solo essere talmente bravo per dimostrare al mondo di esserlo veramente. Pochi proble-

mi e tanta energia. Tutto il resto doveva solo divenire una storia da scrivere.

Io sono sempre stato molto bravo in matematica ed affascinato da ciò che riguardava il calcolo, la statistica, le dinamiche della probabilità e l'economia. Nel mio piano di studi universitari, avevo inserito oltre tra gli esami facoltativi, tutti quelli che si avvicinavano per analogia alle discipline matematiche ed economiche.

Iniziai ad informarmi, a leggere tutti i giornali, le riviste di borsa che davano consigli ed informazioni utili e vitali per i trader speculativi. E dato che da qualche parte dovevo pur iniziare, andai alla mia banca a prendere le prime informazioni sulle contrattazioni.

Mi venne spiegata l'esistenza dei derivati e di conseguenza dei covered warrant. Iniziai a fare le mie prime operazioni di borsa, le mie prime contrattazioni. Ovviamente come accade agli albori della carriera di qualsiasi grande o piccolo trader le prime operazioni finiscono in un bel fiasco e la perdita non è solo in agguato ma possiamo definirla come un meccanismo organico ed imprescindibile. È vero anche che serve a smorzare immediatamente i primi grandi entusiasmi con delle grandi e sonore docce gelate. È davvero pesante sopportare ed incassare, il peso psicologico delle prime grandi sconfitte.

L'iter di tutti è questo. All'inizio si punta su operazioni costituite da dei derivati. Questi ultimi per intenderci, sono degli strumenti finanziari che conferiscono la facoltà di acquistare (call covered warrant) o di vendere (put covered warrant) entro la data di scadenza a seconda che si parli di prodotti europei o americani, un'attività finanziaria sottostante ad un prezzo prestabilito (strike price) contro il pagamento di un premio. Che cosa accade solitamente.

Si investe sui covered warrant e arrivano le prime perdite, con quello che rimane ci si sposta sui covered valutari così si perde definitivamente tutto, si rimane senza un soldo e tutti i sogni di facili e lautissimi guadagni, svanisce in un battibaleno.

L'opera è conclusa. Ci si può mettere anche un solo giorno di contrattazioni, a volte anche solo poche ore. Tutto però come al solito serve. Ci si crea la dura cervice, la caparbietà ed il primo pelo sullo stomaco, oltre alla capacità di incassare le prime sconfitte e le prime delusioni. Non sono certo la persona che si arrende ai primi insuccessi. Io non mi sono perso d'animo perché, come amo, ancora oggi, ripetere, "tutti i grandi trader hanno un grande carattere".

Per capire l'ambito in cui sono cresciuto, vi posso raccontare che ho iniziato a lavorare quando ancora ero un bambino. Mio nonno era giardiniere e aveva il compito di prendersi cura dei giardini che si trovavano proprio dietro il cimitero. Sono andato a scuola un anno prima, così da subito ho dovuto 'tirar fuori i denti' per difendermi dai compagni più grandi, oltre che avere un anno meno per poter giocare.

A dodici anni così per guadagnarmi le mie prime manciate, mi recavo nel pomeriggio dentro il cimitero ed aiutavo le nonnine a pulire le lapidi dei loro cari, a dare da bere ai fiori e ad aiutarle se dovevano spostare le alte scale per raggiungere i loculi posti nelle parti alte.

A tredici anni, mi alzavo alle cinque del mattino e mi recavo insieme a mia mamma ad aprire la pompa di benzina che mio padre aveva in gestione. Dopodiché cartella sulle spalle andavo a scuola da solo. Già a quell'età ho imparato a guadagnarmi i miei primi stipendi. A 18 anni conobbi mia moglie, e a vent'anni oltre ad avere due figli, avevo già la mia prima azienda di posteggi. Ma non mi bastava ancora. Sapevo che era importantissimo studiare.

Così dopo il liceo classico, ho continuato gli studi ed il resto ve l'ho già raccontato. L'analisi che avevo fatto della prospettiva futura per me e per la mia famiglia era positiva. Volevo dunque imparare tutto sul trading di borsa e sui mercati finanziari.

Gli aspetti che avevo considerato erano da un lato la grande possibilità per crearmi un solido impero economico e

dall'altro per formarmi in una professione che potesse darmi grandi possibilità di carriera oltre che aprirmi le porte a degli importantissimi sbocchi internazionali. D'altronde mi ricordo di aver letto da qualche parte che 'tutti i grandi trader hanno un grande carattere'.

E questa frase la presi come mio motto. Io ero ancora un giovane studente universitario. Si sa d'altro canto che guadagnare senza far fatica è pericoloso e per me che ero ancora un albero di legno verde, era più un divertimento che mi portava della sana eccitazione. Quindi, non solo non mi persi di animo, ma iniziai a studiare la materia seriamente.

Ho comprato negli anni e letto talmente tanti libri e riviste sulla borsa, sulle strategie e sulle tecniche borsistiche, da poter creare con tutti loro, da solo, un'intera biblioteca pubblica. In quegli anni ciò che all'inizio era iniziato come un semplice gioco d'azzardo o mero divertimento, si fece ben presto più serio.

Il trading era diventato per me molto più di una semplice passione, era l'aria stessa che respiravo. Era il mio pensiero fisso del mattino, ma non però quello della sera che rimanevano i miei figli e mia moglie. Libri, incontri, meeting ed eventi sull'argomento erano ormai diventati degli appuntamenti settimanali. Ed è stato proprio in uno di questi meeting per trader professionisti che ho conosciuto la persona che ha cambiato per sempre la mia vita.

Devo confidarvi che io i libri non solo li leggevo, ma me li letteralmente mangiavo. Per mia fortuna sono nato dotato di una grandissima memoria, così mi è sempre bastato leggere una sola volta qualsiasi testo per ricordarmene il contenuto. Grazie a questa dote innata, io mi sono laureato in soli tre anni e mezzo.

Mentre studiavo all'Università, contemporaneamente approfondivo la formazione nel trading borsistico, lavoravo ed allevavo i miei figli. Non male come carico di impegni per un solo ragazzo.

Dopo la laurea sono andato in Svizzera per il master, viaggiando tra Lugano, Ginevra e Zurigo e lì ho appreso tutte le tecniche indispensabili per lavorare a livello internazionale con le banche. Sapevo bene però che solo andando in America avrei potuto completare la mia formazione.

In quegli anni inoltre, mi ero aperto ben due parcheggi che curavo grazie anche all'appoggio di mia moglie Adriana e di altri collaboratori. Gli anni trascorrevano ed i bambini crescevano. Quando mi si profilò questa occasione, Angelo il mio primogenito aveva 10 anni e Veronica ne aveva 7. Non so se posso chiamare in causa il destino, il Signore che aveva profilato per me questa strada o semplicemente la dea fortuna. È vero che io mi ero creato tante possibilità per incontrare persone che lavoravano in quell'ambito e che avevo già iniziato ad impegnarmi con grande costanza.

Sta di fatto che quel giorno mi si aprì innanzi un portone di una grande e magnifica nuova possibilità. Questo accadeva diversi anni dopo il conseguimento della mia laurea e dopo aver intrapreso un master di specializzazione nel settore bancario nella patria delle grandi Banche in Europa ossia in Svizzera. Io a quell'epoca avevo 27 anni.

## CAPITOLO II

### UNA GRANDE OCCASIONE

**D**a uomo di fede quale sono, non smetterò mai di ringraziare Nostro Signore per aver messo sul mio cammino questa enorme opportunità. Dicono che i figli portano fortuna. Beh, io posso in prima persona raccontarvi quanto è veritiera questa affermazione.

Come vi dicevo in un meeting dedicato ai trader, avevo avuto la possibilità di incontrare e relazionare con un broker molto conosciuto.

Avevo mantenuto con lui una comunicazione sia epistolare che telefonica. A volte lo chiamavo o gli scrivevo per avere delle informazioni o delle risposte su posizioni aperte in borsa. Lui che forse rivedeva in me la grinta di quando era giovane o forse anche solo perché aveva piacere a scambiare qualche parola in italiano, era sempre molto cortese con me.

Un giorno in una di queste telefonate mi propose di lavorare per lui come stagista oltre oceano, in America nel suo ufficio. Non potevo credere ai miei occhi e alle mie orecchie. Era davvero una splendida opportunità. Di più ancora! Ma ci pensate? Avevo un'occasione unica per recarmi a lavorare nella patria dei colossi mondiali.

New York, Manhattan e Wall Street mi stavano aspettando e tutto questo stava capitando proprio a me? Mi sembrava di vivere in un sogno. Non ci potevo credere e l'emozione era alle stelle! Secondo voi quando tempo ci misi a rispondergli con entusiasmo un raggianti sì! ? Esatto! Solo un microscopico pico secondo. Gli dissi che ero davvero grato della sua offerta e che quanto prima mi avrebbe avuto con lui nel suo

staff. Dentro ero un fuoco di emozioni, non stavo più nelle pelle, se così mi è concesso dire, dalla contentezza.

Non appena abbassai il ricevitore del telefono, dovetti mangiarmi la lingua, ritornare nei ranghi e dimostrare una freddezza ed un self-control senza eguali, perché fu in me immediatamente evidente che dovevo superare lo 'scoglio' più grosso, ossia comunicare la mia decisione a mia moglie. E già perché sin dalla tenera età dei miei vent'anni, lei aveva vissuto dei momenti in cui, o per motivi di studio o per necessità lavorative io mi ero allontanato da casa a volte anche per svariato tempo. Ma quella volta era molto diverso. Si trattava di partire e di rimanere a vivere per diversi anni in America. In quel momento mi trovavo in casa con lei ed i bambini. Dovevo trovare il modo più idoneo per comunicarle quella che sicuramente che per me era una splendida notizia, ma che dall'altro lato avrebbe significato anche la mia partenza. La situazione richiedeva l'utilizzo di parole giuste, studiate con cura. Nulla poteva essere lasciato al caso. Potevo anche procurarle un grande dispiacere e ricevere un suo tassativo diniego alla mia partenza.

Era necessaria una diplomazia oltre le righe. Lei doveva essere con me e non contro di me. È vero che mia moglie mi conosceva da diversi anni e che quindi ben poteva immaginare a priori che, per il carattere deciso e testardo che possiedo e per l'ambizione che mi ha sempre contraddistinto sarebbe stato praticamente impossibile farmi cambiare idea, è vero anche che le avevo chiaramente detto che la vita vicino a me non sarebbe stata molto facile e che però dall'altro lato tutti i sacrifici che avremmo dovuto affrontare, li avremmo sempre fatti insieme per il bene nostro e dei nostri bambini.

Io anche se ero molto giovane e pieno di voglia di scoprire il mondo sono sempre stato anche un buon padre e vi assicuro che anche se la decisione di partire per così tanto tempo mi stringeva e stritolava la parte di cuore ove è riposto l'enorme Amore che provo per i miei figli. Ma erano gli anni in cui

dovevo costruire un futuro stabile per tutti e sapevo bene che se non si dà non si ha. Così mi ero preparato il piano di azione. La invitai a cena fuori, le offrii una pizza ed una coca cola a Mergellina.

Poi la portai sugli scogli davanti al romanticissimo golfo di Napoli, e mentre assaporava un cono di gelato al cioccolato, inizia a sognare con lei di quelli che avrebbero potuto essere i progetti che avremmo potuto realizzare insieme. Una bella casa con giardino vista golfo a Posillipo, ottime scuole per dare un futuro ai nostri pargoli e così via. Certo tutto questo avrebbe comportato degli enormi sacrifici da parte di entrambi e così intavolando il discorso, partendo da così lontano, pian pianino iniziai con toni estremamente delicati e con l'aiuto di incredibili panegirici, a parlarle delle opportunità che vi sono oltre oceano e che sarebbe stato davvero importante per me arrivare a lavorare in America.

Il cerchio si stava sempre più stringendo e dovetti arrivare al sodo, confessandogli che avevo ricevuto un'ottima offerta di lavoro e che in cuor mio proprio per l'amore che portavo a lei ed ai miei figli, mi ero sentito di accettare senza riserve di sorte.

Dagli occhi le scesero dei rigagnoli di lacrime che sembrano non voler terminare mai, poi furono accompagnate da lunghi singhiozzi ed infine quando con calma le spiegai tutte le motivazioni e tutti gli aspetti positivi che la fatica di questa lunga lontananza poteva portare a noi ed ai nostri bambini, la ragione prese il sopravvento e seppur a malincuore mia moglie mi disse:

*'Sono orgogliosa di te. Qui ci rimango io a pensare a tutto, stai sereno e non ti preoccupare di nulla, hai la mia parola. Vai e fatti onore.'*

Le sue parole mi commossero e ben mi ricordo che feci davvero una gran fatica per riuscire a trattenere le lacrime.

Era la sua una grande dimostrazione di coraggio. Mi stava appoggiando in tutto e per tutto. Cosa potevo pretendere di più da quel momento?

Potevo partire tranquillo e con il cuore sollevato. Avevo l'appoggio concreto per la cura dei nostri figli e dei nostri interessi qui in Italia. Mi ero levato il grosso peso dallo stomaco, avevo avuto la sua approvazione ed il suo aiuto.

D'altronde se da un lato l'entusiasmo, la voglia di conoscere nuove situazioni e la curiosità giovanile che porta a scoprire il mondo, tanto quanto la voglia di affermarmi, mi portavano a spiccare il volo così lontano da casa, dall'altro lato il mio cuore di papà era legato all'amore per i miei figli e per la mia famiglia e solo il pensiero di lasciarli anche per poco tempo mi apriva nel petto una enorme ferita che provocava del dolore al solo pensiero della lontananza.

Ma la necessità ed il bisogno di sbarcare il lunario erano razionalmente più forti di qualsiasi dolore o mancanza e le motivazioni che mi portavano a trasferirmi erano più grandi ed importanti di qualsiasi altra considerazione.

Così ho dovuto necessariamente farmi coraggio, impugnare a due mani il mio ed il nostro destino e soprassedere ai sentimenti di tristezza. Quella volta, ho lasciato che nel mio cuore prendessero il sopravvento tutte le sensazioni positive che la nuova avventura che stavo per intraprendere, portava scritto in sé a caratteri cubitali, su tutte le altre.

Ora dovevo espletare tutte le formalità di rito necessarie all'ingresso negli Usa. Green card, passaporto, carta di credito e relazione con una banca che possedesse un buon ufficio estero, così da avere tutto l'appoggio necessario se si fosse verificata una qualsiasi complicazione... e fare le valigie, senza dimenticare come diceva Fiorello in un suo spettacolo di varietà... lo spazzolino da denti.

Erano i magnifici anni '90. Gli anni in cui ancora si viveva del boom economico iniziato negli anni '80. All'epoca si iniziava a viaggiare negli altri stati anche se non esistevano an-

cora le low cost che avrebbero permesso a tutti di viaggiare in aereo a tariffe popolari.

Prendere l'aereo o anche solo parlare l'inglese o più lingue straniere erano prerogative per lo più degli imprenditori, di famiglie di grande levatura sociale o dei nostri connazionali che emigravano all'estero in cerca di fortuna.

Mi ricordo che da bambino, si aspettavano con trepidazione i racconti a volte esotici di amici o parenti che si erano recati o trasferiti all'estero.

I concetti di globalizzazione e di internazionalizzazione erano argomenti trattati nelle ore di lezione dai docenti universitari e non rappresentavano nozioni di uso comune come avviene oggi.

La guerra fredda era terminata da cinque anni con la caduta del muro di Berlino e gli assetti internazionali con gli equilibri politici costituitisi nel post conflitto mondiale avevano mutato configurazione.

Il mito americano dell'eroe imbattibile e senza macchia dei film prodotti da Hollywood aveva per un decennio cavalcato gli schermi dei nostri televisori. E noi stavamo vivendo gli strascichi di questo decennio.

### CAPITOLO III

## NEW YORK E MANHATTAN

L'aereo atterrò a New York e dovetti da subito destreggiarmi con borse e bagagli per raggiungere Manhattan e Wall Street. Come si usa dire... la prima volta non si scorda mai. Dire che mi ero ritrovato nel giro di qualche ora di volo, esattamente in un altro pianeta, penso possa dare l'idea di quali sensazioni mi ritrovavo a provare. I palazzi e gli edifici erano talmente alti e si ergevano con un'imponenza talmente grandiosa verso l'alto, da lasciare letteralmente sia senza fiato che a bocca aperta per lo stupore. Il cielo era visibile solo sopra le loro vette e solo lì l'occhio poteva perdersi all'infinito.

Torri e costruzioni moderne a vetri si trovavano su tutti i lati delle strade. Pensate che io fino al giorno prima mi ritrovavo ad ammirare il Vesuvio sul Golfo da Posillipo. Centinaia di persone si affrettavano sui marciapiedi al piano terra dei palazzi. Si fermavano tutti in gruppo all'incrocio, per ricominciare la corsa frenetica al comparire del 'Walk'. Da noi invece c'era all'interno del display del semaforo, l'omino verde con la gamba sollevata per indicare il via libera, anche se all'epoca a Napoli, i clacson strombazzavano anche quando era rosso. Mi sembrava che tutto fosse permeato di strabiliante energia ed io ero davvero affascinato da quello spettacolo. Tutto era estremamente meraviglioso, ed a suo modo ordinato, compreso il traffico caotico. Ero finalmente arrivato nella Grande Mela.

Io che avevo 27 anni, avrei avuto la possibilità di 'piazzare' gli ordini sul più grande mercato finanziario del mondo.

Non solo, avrei avuto finalmente una risposta a tutte le domande che incalzavano ininterrotte nella mia mente da mesi: 'Quali situazioni vi troverò, come si svolgerà il lavoro giornaliero, quali saranno le informazioni che li utilizzano per contrattare. Quali sono gli indicatori su cui si basano. Ero curiosissimo di imparare tutto in brevissimo tempo ed avevo tanta di quella grinta da poterla vendere.

Così era arrivato il momento cruciale, quello in cui tutte le mie domande avrebbero ottenute delle fantastiche risposte. Avevo anche delle grosse difficoltà con la lingua. Il mio inglese era scolastico ed agli inizi fu dura.

Dovevo sforzarmi a comprendere il senso dei discorsi, anche perché in America si usa una sorta di slang che risulta essere ancora più complicato da capire rispetto all'inglese di Londra. Poi col tempo, tutto migliorò.

I primi periodi sono stati molto duri. A volte, soprattutto la sera, quando da solo mi coricavo nella mia stanza, mi coglieva una forte nostalgia di casa, della mia famiglia e dei miei figli.

Grazie a Dio, ed alla mia fede fervida, che da sempre ha accompagnato i miei passi fin da quando ero bambino, in quei momenti mi mettevo a pregare con il cuore aperto, chiedendo la forza di non mollare, di diventare bravo e di diventare talmente tanto uomo da poter crescere e sostenere nel miglior dei modi i miei cari.

In quei frangenti, il Signore mi è sempre stato vicino e la mia nostalgia, si tramutava in una grande pace interiore. Quel periodo devo ammettere che mise a dura prova sia la mia forza che il mio coraggio. Grazie al cielo, non ho mollato, anche se tante volte sembrava fosse arrivato il momento per cedere e lasciare tutto.

Fortunatamente non l'ho mai fatto e così la mia dura cervice, mi ha permesso di dare una reale continuità alla mia esperienza professionale. Dio che ben mi conosce, deve avermi dotato alla nascita di una grande testardaggine e di un'im-

mensa caparbietà, proprio perché sapeva che tipo di destino poteva profilarmi innanzi.

Mi sento in questo istante, di dare di cuore un consiglio ai giovani, dato che soprattutto in questi anni di grande difficoltà economica, si riesce a volte a stento a guardare con nuova speranza al proprio futuro, alla possibilità di crearsi una famiglia, di acquistarsi una casa e di intraprendere la professione per cui si è magari studiato tanto o che si sogna fin da quando si era bambini.

Ragazzi, fate davvero tutto quanto è in vostro possesso per diventare bravi ed unici nel lavoro che desiderate, senza guardare ai sacrifici che dovrete affrontare.

Se la contingenza, vi obbliga a lasciare la strada maestra per guadagnare quanto serve nell'immediato per portare a casa se così posso permettermi di dire il pane, fatelo. Non accontentatevi mai. Non dimenticate mai i vostri sogni. Usate persino la notte per scrivere curriculum, per inviarli, per studiare nuove situazioni imprenditoriali, nuove idee, con la passione che ci portiamo dentro. Non abbiate paura di smuovere le montagne e non abbiate paura di chiedere a chi è già arrivato, anche se le vostre domande possono trasformarsi in iniziali delusioni, in una voce non ascoltata, o in immediate porte chiuse o rifiuti. Non abbattetevi mai. Ve lo dovete. Tutti noi, abbiamo solo una vita è una sola ed irripetibile. Fate esperienza e date un senso alla vostra esistenza. Ricordate che divenire adulti altro non è che il realizzarsi dei sogni della giovinezza. Se così non fosse a quarant'anni vi sentireste dei falliti. Ed il tempo vola veloce.

Voi dovete essere più veloci di lui!

Per quanto mi riguarda, ora che i quarant'anni li ho passati da un pò, vi confesso che non rinnego nulla di quanto ho fatto ed ancor più, no ho rimpianti. Andata come è andata, se ricominciassi dal principio rifarei tutto daccapo. Prima fra tutto, quello di avere dei figli da giovanissimo. Guai se oggi non fossero al mio fianco.

È splendido arrivare in ufficio al mattino e trovarli ognuno nel proprio ufficio e fare le riunioni con i clienti insieme a loro. Attenzione, non pensate che i miei figli abbiano avuto il terreno preparato a regola d'arte. Anche loro hanno dovuto iniziare da zero. Io ho sempre preteso più da loro che dai miei dipendenti. Volevo farli diventare adulti e responsabili. Il detto devo dare a loro ciò che io non ho avuto, non vale. Loro devono imparare a costruirsi da soli il loro impero. Solo così potranno davvero essere soddisfatti di loro stessi ed essere sereni. Quindi come vi dicevo ragazzi, se terrete duro con costanza e caparbità vi realizzerete, sia negli affetti che nel lavoro. La vita sarà allora bellissima e piena di soddisfazioni.

Tornando a noi invece ed al racconto del mio arrivo in America, come vi dicevo, mi ritrovai fuori dall'aeroporto pieno di valigie e con un biglietto ove avevo scritto a mano un indirizzo. Cercai un taxi e tentai di spiegare nel mio inglese 'maccheronico' all'autista, dove volevo essere portato. Fortuna volle che incontrai una signora simpaticissimo, figlio di nostri immigrati, il quale mi rispose in italiano e con un buffissimo accento americano. Iniziò a raccontarmi la storia della sua famiglia e delle situazioni che avevano vissuto subito dopo il loro arrivo. Di quanto era grande la comunità italiana in città e di come si aiutavano in caso di necessità. Tentava di mettermi a mio agio, così da non farmi sentire in terra straniera. Mi lasciò persino il suo telefono e mi disse di chiamarlo se per caso avessi avuto bisogno di un appoggio o se mi fossi trovato in difficoltà. Non mi dimenticherò mai di questo aneddoto. Mi sentii subito di nuovo a casa. Quel posto mi piaceva sempre più. Il taxista si fermò sotto l'ufficio e mi aiutò a portare le valigie in quello che sarebbe stato da allora in avanti il mio futuro ambiente di lavoro.

L'ufficio era posto al primo piano di un palazzo di Wall Street. Nel pieno centro dell'energia. Fantastico! Gli ambienti erano incredibili. Niente di paragonabile con quanto poteva esistere all'epoca nella marinara Napoli. Fui accolto da un

responsabile che era stato avvisato del mio arrivo, il quale oltre a provvedere alle presentazioni di rito, mi introdusse nell'ambiente, partendo dalla spiegazione della funzionalità dei vari monitor.

In Italia eravamo abituati a lavorare duro ed in ambienti poco accoglienti, come se in fondo il trattarsi bene fosse in conflitto con il lavoro. Oggi invece meno male che tante migliorie si sono attuate. All'estero non è così. Gli stranieri sanno ben distinguere la comodità dalla professionalità e proprio per questo le fanno viaggiare di pari passo. Questo vale non solo per i titolari, ma per tutte le persone che lavorano all'interno degli uffici. Avevano semplicemente capito prima di noi che la più parte del tempo della nostra esistenza lo si passa nel posto di lavoro, allora tanto vale, trattarsi bene perché è molto più umano.

Io, arrivando in quel luogo con la mia mentalità italiana, rimasi sorpreso da tanta 'rilassatezza'. La cucina per esempio, era dotata di tutti gli accessori. Era stupenda, con tanto di frigo all'americana e televisore. Vi era dunque tutto il massimo del comfort per il trader impegnato. Non ci potevo quasi credere. Io ero partito pieno di carica e speravo fin da subito di potermi collegare al mio monitor ed iniziare le contrattazioni, sotto l'egida di qualche guru.

Invece all'inizio mi affidarono le relazioni con le banche. Pensavo inizialmente di essere stato messo in un angolo e relegato al semplice ruolo di fattorino, invece mi affidarono la Morgan Stanley, la JP Morgan e la Bank of America che costituivano i più grossi istituti con cui loro operavano.

Una sera il mio mentore mi disse che l'indomani avrei dovuto recarmi alla Morgan Stanley per conoscere di persona il referente con cui avrei dovuto relazionarmi da lì in avanti per seguire le pratiche dei clienti dell'ufficio.

Mi svegliai di buon ora, colazione veloce, doccia, profumo, giacca, cravatta e ventiquattr'ore alla mano. Chiamai il taxi pagato dall'ufficio e mi feci portare alla sede centrale del-

la banca. Sceso dal taxi, non potevo credere ai miei occhi. Il palazzo era gigantesco. Le porte d'ingresso erano enormi e girevoli, tutte in vetro. Solo lontanamente simili per dimensione a quelle che si trovano all'entrata di alcuni alberghi a cinque stelle.

Una volta entrato, rimasi a dir poco basito dalla maestosa bellezza architettonica degli interni, dalla loro smisurata ampiezza e dalla loro imponente fastosità. Nulla a che vedere con le sedi delle nostre banche. Possiamo paragonarle a dei monolocali in confronto! Non potevo immaginare che esistesse nulla di uguale. Mi sembrava di essere entrato in un salone di bellezza, non in un luogo dove le persone si recano per fare affari e gestire il proprio denaro. Gigantesche scalinate, attraversavano il salone principale. I piani dell'edificio erano tantissimi ed al loro interno vi erano infiniti uffici.

Vi era un via vai di persone tale da arrivare a provocare un'emicrania in pochi minuti. Mi sembrava di essere entrato in un immenso formicaio. Io che ero abituato ai nostri spazi limitati, o per meglio dire, ai nostri spazi che fino ad allora avevo considerato come ampi, dato che non avevo avuto altre situazioni con cui poter fare dei raffronti.

Mi sono sentito inizialmente perso. Col tempo in seguito ci feci l'abitudine, anzi a dire il vero frequentare quegli edifici mi piaceva sempre di più e mi entusiasmava. In quei luoghi oltre a seguire delle operazioni finanziarie per conto di clienti dello studio, iniziai ad intrecciare importanti e nuove relazioni professionali.

Devo però confessarvi che non era davvero tutto oro che luccicava. A parte tutte le grandi aspettative che mi ero portato in cuore e dentro le valigie, sinceramente io in quel periodo guadagnavo molto molto poco. Tanto alte erano le mie soddisfazioni personali, tanto bassi erano i miei introiti. Dopo aver mandato in Italia la maggior parte del mio stipendio da stagista alla mia famiglia, ciò che mi rimaneva per vivere era davvero una cifra ridicola.

Ero costretto, mio malgrado a condividere un appartamento con un estraneo dato che ciò che guadagnavo mi bastava appena per permettermi l'affitto di una piccola stanza che mi costava meno di 100\$ e non di arrivare ad avere una casa tutta per me. Per mangiare, mi arrangiavo come potevo. I prezzi non erano proprio alla mano e pasteggiare fuori casa costava davvero tanto. Così dovevo ricorrere a quello che si può per così dire chiamare 'il cibo di strada'. Botteghine, ambulanti, piccoli corner di ogni paese: Cina, Asia, Africa ed anche l'Europa con la pizza all'Italiana, ma niente a che vedere con quella che si mangiava da noi a Napoli.

Manhattan è come un grande piroscifo. Si sentiva sempre il ronzio dei motori e dai tombini fuoriuscivano getti di vapore caldo. Sembrava che la città fosse costruita su un'enorme macchina i cui motori non si fermavano mai.

Pareva di poter vivere, a volte, all'interno del set di un film futuristico, in quartieri abitati da persone che provenivano da diversi continenti del mondo.

In effetti, gli abitanti di Manhattan erano e sono un popolo di viaggiatori. Ci si incontra il mondo e la società rappresentava all'epoca un buon modello di società integrata. Si mangiava per le strade. All'epoca e mi riferisco a quasi vent'anni fa, a Chinatown si riuscivano a pasteggiare dei piatti asiatici con meno di 10\$, invece a Curry Hill bastavano soli 5\$ per colmare il languore della stomaco.

Certo quando si è giovani e si ha vent'anni tutto 'fa brodo', ed io che non sono mai stato un ragazzo viziato, con il poco che potevo permettermi ero già contento.

Sono stati tutti sacrifici che ho fatto volentieri. Mi sono costati davvero tanta forza di volontà, perché non sempre è stato facile e ci sono state delle volte e degli episodi che mi sono accaduti che mi volevano riportare indietro. In tante occasioni o pensato di desistere, anche perché mi mancava tanto la mia famiglia ed i miei figli. Ma alla fine era proprio per loro che stavo facendo quella vita sacrificata e così se da

un lato la loro presenza nei miei pensieri era il motivo che mi voleva di nuovo in territorio italiano, dall'altro lato proprio l'amore che a loro porto, era la molla che mi teneva in terra straniera. Ero così legato a doppio filo, ai miei impegni giornalieri da un lato ed a loro dall'altro. Avevo delle grandi ambizioni che mi accompagnavano e mi spronavano a fare del mio meglio, per me e per la mia famiglia.

Poco mi importava dei corollari, avevo un solo obiettivo ben scritto nella mia mente. Dovevo diventare bravissimo e fare tanti soldi. Pensate avevo già avuto dal cielo un grande dono: stavo facendo uno stage a Wall Street. Era questa una fortuna che non bussava di certo due volte alla porta di casa. Ero nella patria degli uomini che avendo fatto la storia della finanza, erano entrati a gran titolo, nel governo dei mercati ed a volte anche nella sorte dei popoli e dei loro paesi. Incredibile! A volte mi sembrava di vivere in un bellissimo sogno, a volte invece nel peggiore degli incubi.

Le motivazioni che avevo inserito nelle mie valigie erano molto voluminose. Volevo fare in modo che la mia famiglia, potesse permettersi degli agi che io non ho avuto da bambino. (Attenzione però a non confondere l'agiatazza di un bel appartamento con un insegnamento impartito ai miei figli di una vita comoda e senza fatiche. Che non sia mai! Da loro ho sempre preteso tantissimo).

Così non solo io non potevo sbagliare, ma dovevo superare me stesso, girare tutte le situazioni in positivo e costruire, costruire e continuare a costruire. Che cosa? Un impero. Il mio impero.

Lì vi avrebbe dovuto risiedere la stabilità, la serenità, la ricchezza e la gioia negli affetti. Dovevo innanzitutto fare tanti tanti soldi.

Una volta individuato l'obiettivo, tutto è divenuto più facile.

## CAPITOLO IV

### WALL STREET

Vivere nel mondo della borsa americana, farne parte, dà la stessa sensazione di appartenere al mondo degli dei, dimorare sull'Olimpo del mondo. Da lì è possibile giornalmente sporgersi dalla cima per guardare giù e vedere quanto accade.

Tutti i fili del destino economici dei paesi sono collegati, come se fossero dei tiranti, alla sua sommità. Da essa si diramano, vengono mossi e si connettono gli avvenimenti. È vero anche che gli accadimenti esterni, siano essi fatti politici, sociali o anche avvenimenti catastrofici determinano a loro volta le contrattazioni che si svolgono al suo interno. È tutto estremamente collegato a doppio filo. Potrei tranquillamente paragonare Wall Street all'epicentro del mondo. In fondo altro non è che una strada, una grande e importante arteria del quartiere di Manhattan. Ma lì in quel luogo si decidono i destini del mondo. La borsa di New York in realtà si chiama NYSE.

New York Stock Exchange, questo è il suo vero nome. Lo sapevate? Probabilmente no, dato che pochissime persone adepti del settore ne sono a conoscenza.

In realtà per consuetudine, ormai quando si parla di Wall Street si intende l'intero complesso finanziario statunitense. Tutto da qui ha inizio e tutto da qui si dirama. E le altre borse mi chiederete?

Certamente sono anch'esse importanti, soprattutto se parliamo dei mercati asiatici.

## Ma Wall Street è sempre Wall Street

Le operazioni che vi si svolgono, come vi dicevo, arrivano a determinare accadimenti politici e generano delle variazioni sinergiche nel mondo economico tali, da influenzare le prospettive di popoli, nazioni e continenti.

Il senso di onnipotenza che si respira nei suoi androni, è talmente evidente da divenire a volte tangibile e persino fisico.

Esso permea le pareti dei suoi corridoi, dei suoi uffici e delle sue sale riunioni. Lo si percepisce nei discorsi delle persone che lo frequentano. Vi si trovano degli eletti. Dei grandi uomini di business.

Dei professionisti talmente bravi da essere annoverati dai contemporanei nei libri di economia. Quando si lavora con loro, vi assicuro che non è per nulla facile farsi notare, far valere le proprie capacità a tal punto da conquistare la loro fiducia e ancor più la loro stima. Tanto più se si è giovincelli e 'acerbi' del mestiere rispetto a loro. Non basta solo desiderarlo, bisogna diventare bravi, fare tantissimi sacrifici, così da poter accedere ai piani alti ove sono collocati gli uffici presidenziali e ove si svolgono le riunioni che decidono le strategie.

Per poter appartenere a questa elite bisogna essere in grado di conquistarsi la fiducia di qualche grande broker, dimostrare a lui di possedere grandi qualità che nel tempo possono crescere e divenire dei talenti reali, bisogna riuscire ad avere il suo appoggio ed essere così introdotti nella cerchia dei big. Fatto questo che è solo il passo iniziale, bisogna restare sulla cresta dell'onda in quanto non ci si può permettere nessuno sbaglio perché la fiducia, una volta conquistata deve essere mantenuta nel tempo. Insomma bisogna fare a testa bassa, con tanti sacrifici e con molta umiltà e determinazione la sacrosanta 'gavetta'. Certo ci sono anche delle grossissime soddisfazioni.

Ci si sente vivi, l'adrenalina scorre a fiumi, si possono vedere giornalmente con i propri occhi, operazioni il cui ammon-

tare complessivo è esageratamente esorbitanti. Si parla di cifre talmente tanto grandi che si possono pronunciare a fatica.

Si rischia di perdere qua e là qualche numero. Niente di simile esiste in Italia o nelle borse europee. Si ragiona solo partendo da cifre a sei zeri. Incredibilmente tutto vero!

Tra i tanti insegnamenti che devo a quel fantastico luogo, uno in particolare a livello esperienziale da sempre mi fu caro e mi servì per primo a forgiarmi le basi della visione, del giudizio sulle situazioni e sulla scala di valore che determina il modo con cui gestisco il tempo e le occasioni.

Wall Street in primis mi insegnò a ragionare in grande. Questa è una modalità di approccio alle questioni economiche che è divenuta negli anni una mia abitudine.

Tutto ciò che è come possibilità di business, di basso calibro, mi risulta di poco conto. Quando si pensa in piccolo, i piccoli problemi divengono in qualsiasi caso enormi. Tanto vale pensare in grande così almeno se si hanno dei grandi problemi almeno sono reali, poco importa. È meglio vendere un container di scarpe, piuttosto che un solo paio, tanto il tempo che si utilizza è il medesimo. Il risultato però che si ottiene cambia e di anche di molto. La giornata ha in ogni caso ventiquattro ore per tutti, né un minuto più, né un minuto meno.

Tanto vale allora approfittarne al massimo.

Ciò che infatti determina la vera differenza risiede proprio nell'uso del tempo. In come si impiegano gli anni, i mesi, i giorni, le ore, i minuti e persino i secondi. Pensate solo al countdown dello Space Center di Houston, quando deve decollare una navicella. Meno dieci, nove, otto, sette, sei, cinque, quattro, tre, due, uno...

**Partita!**

Che emozione!

.....Solo dieci secondi.

Questi 10 secondi, furono contati in diretta televisiva in tutto il mondo a Cape Canaveral, nel lontano Luglio del 1969 davanti alle telecamere di tutto il mondo. Dieci secondi che cambiarono la storia.

Da quegli attimi partì la conquista per la prima volta dello spazio con la successiva presa della Luna.

Nessuno di noi, può davvero in effetti aggiungere un solo minuto alla sua esistenza. Non possiamo decidere quanto tempo abbiamo a disposizione in totale, però possiamo decidere come utilizzarlo. Ed allora carpe diem: letteralmente 'cogli il giorno' anche se i più lo traducono come 'cogli l'attimo'. Niente limiti, se non quelli dettati dall'umana saggezza al mio agire.

Così Wall Street, mi insegnò a ricercare circostanze ad alti livelli, tanto quanto a rapportarmi con persone di grande livello. Persone capaci a loro volta di stare ai vertici. Attenzione però, devo farvi a questo punto una debita precisazione. Essere al top per come lo intendo io, non significa solamente saper fare tanti 'quattrini', volendo utilizzare appositamente un'accezione spregevole del termine.

Ci sono persone, situazioni o gruppi di delinquenti, che sono in grado di muovere a loro volta per scopi malavitosi quantità enormi di denaro. Quando parlo di situazioni o di persone di alto livello, mi riferisco alla loro statura umana, alla loro intelligenza o al possesso di capacità che le rendono uniche. Il possedere un enorme patrimonio, non è grazie al cielo mai stato l'unico criterio. È questa un'importantissima distinzione. Io non mi sono volutamente mai immischiato in situazioni poco chiare, così come non ho mai voluto gestire finanziariamente fondi dalla dubbia provenienza.

Esiste tra galantuomini, tra grandi uomini di affari una sorta di codice etico di comportamento. Se ci si manca di rispetto, si ha chiuso. Si viene considerati come personaggi poco affidabili e si ha davvero finito di lavorare. Si stipulano

dei mandati, ormai la prassi la richiede e così si evitano qualsiasi tipo di scavalco.

Devo ammettere che l'esistenza di queste consuetudini che persistono prima ancora della normativa, mi hanno sempre fatto sentire piacevolmente a mio agio, dato che io sono cresciuto in una famiglia, quella dei miei amati nonni, ove il rispetto, l'educazione e la dignità personale erano il modo con cui naturalmente ci si rapportava tra noi.

Sarei d'altro canto un ipocrita in questo momento ed userei anche un moralismo fuori luogo se volessi sostenere che in qualsiasi caso i soldi non contano. Anzi voglio proprio affermare che contano tantissimo e chi non ne ha a sufficienza vive una vita povera e piena di rinunce e sacrifici. Eccome se contano.

Fino ad un certo punto possono comprare tutto, persino la salute e tutti noi lo sappiamo bene. Rendono liberi, materialmente liberi di potersi muovere e di fare ciò che più aggrada. Sicuramente non in qualsiasi momento, dato che quando se ne possiedono tanti, bisogna anche essere in grado di gestirli e di investirli bene e questo richiede tempo e dedizione. Perché non a caso si parla di denaro liquido.

Lo si può trattenere nella mano per pochissimo tempo, poi si è obbligati a versarlo in qualche contenitore, pena la sua perdita. E così la maggior parte del tempo trascorre a gestire attività o operazioni. È circostanza risaputa che i grandi imprenditori sono quelli che si alzano presto, prima di tutti al mattino, sempre che non lavorino la notte, allora cambia solo il ciclo solare, ma non le ore dedicate.

Così per tornare a parlarvi dei ritmi frenetici del palazzo, come prima considerazione vi posso davvero dire che fare il trader a Wall Street è sicuramente un lavoro al cardiopalma. Sostenere che si è costantemente sotto pressione non basta per descrivere ciò che si prova. In primo luogo non si stacca mai la spina, si lavora sempre.

Le borse nel mondo a ben vedere sono sempre aperte ed è

possibile effettuare anche delle operazioni durante la notte visto che esistono i mercati finanziari notturni.

Certo, le contrattazioni non hanno importi pari alle percentuali di quelli diurni, ma in qualsiasi modo esistono ed hanno una loro valenza. È vero che però generalmente come trader si lavora principalmente di giorno.

Negli studi vi sono durante le ore notturne dei collaboratori che sorvegliano i mercati, onde evitare di incappare in qualche bolla o in qualche disastro.

Anche le uscite con gli amici dato che tutti fanno parte del gruppo dei trader, sono permeate di argomenti legati alle sessioni finanziarie, alle previsioni dei mercati, agli aneddoti intercorsi nelle giornate, alle informazioni ed alle notizie utili per investire e muoversi meglio il giorno dopo.

Potrebbe sembrare noiosa la vita a Manhattan sempre e solo lavoro. In realtà tutto ciò è estremamente stimolante. Se solo pensate che esistono delle persone che parlano tutto il giorno di creme, vestiti, di calcio e di altri argomenti, beh, almeno parlare degli interessi del mondo quanto meno è stimolante per i neuroni.

Con questo non voglio togliere nulla ai ragionamenti sulle squadre di calcio, sui calciatori, sulle formazioni e sui campionati. Come immagino che sappiate, io sono stato il presidente della Casertana prima e del Messina calcio poi, giusto per fare un quantomeno piccolo accenno al mio amore per il pallone e per l'atmosfera che si respira negli stadi.

Per tornare nel continente americano ed al discorso iniziale sulla pressione psicologica del lavoro di trader, è vero che ci si sente pendere ininterrottamente sul capo una spada di Damocle. Quando si è giovani apprendisti il 'datore di lavoro' se così lo posso chiamare, si aspetta come è giusto che sia, costantemente il massimo del risultato scibile. Quando poi si passa invece dall'altro capo della scrivania, ossia quando si è divenuti professionalmente maturi, la situazione psicologica non varia. Non basta definirsi imprenditori, trader, consu-

lenti o quant'altro. Bisogna esserlo davvero perché le responsabilità aumentano all'esponenziale.

Se prima il peso di un errore commesso ricadeva sul titolare per cui si lavorava, ora non vi sono più intermediari e non si possono dunque commettere errori. Posso quindi sostenere che diventare adulti professionalmente, significa infatti non commettere più un singolo errore. Solo allora si è in grado di promettere ai propri clienti ciò che loro si aspettano da noi, perché si è finalmente in grado di soddisfare al massimo le loro aspettative.

Essi si fidano del loro trader proprio perché è in grado di far fruttare al meglio i capitali o i patrimoni che a lui sono stati affidati. Ciò che cambia tra il primo ed il secondo caso è l'esperienza e la professionalità. Per etica e moralità bisogna arrogarsi solo capacità che si possiedono. Per correttezza è meglio dire di no a volte piuttosto che promettere ciò che a priori non si sarà in grado di mantenere.

Mia nonna con la saggezza di una donnina di altri tempi ma grande statura morale, diceva sempre che prima o poi i nodi arrivano al pettine.

Ecco se ribaltiamo questo proverbio popolare ai nostri giorni ed a contesti di grande levatura morale e professionale, possiamo tranquillamente dire che nessun gentiluomo è tale se le sue azioni non coincidono nel tempo con la sua parola.

Queste considerazioni di metodo possono apparire agli occhi dei più delle semplici disquisizioni etiche che possono trovare il tempo che trovano, invece vi assicuro che vivere per tantissimi anni come è accaduto alla mia vita, mi ha davvero insegnato che non si può essere nessuno se non si possiedono grandi doti morali. Vi avevo d'altro canto accennato che non era mia intenzione parlarvi di grafici o di sistemi di investimento, in quanto ritengo importante almeno per una volta che qualcuno si appresti a raccontarvi quali sono le sensazioni e le regole morali che sono alla base dell'alchimia del Palazzo.

Ora invece parliamo anche del lato oscuro di Wall Street, perché da come ve lo ho finora descritto sembra poter essere un luogo paradisiaco, dove tutto funziona, dove tutti sono fratelli, dove tutto è regolato a priori.

Nei duri anni trascorsi in quell'ufficio, ho sviluppato un gran 'pelo sullo stomaco'. Ma qualità più importante che mi ha aiutato per tutti gli anni a venire è la capacità di capire empaticamente in pochissime frazioni di secondi chi ho di fronte a me. Da allora, come prima considerazione, non ricerco quanto possa essere brava, utile, buona ed in gamba, ma davvero quanto possa essere o risultare pericolosa.

Wall Street è una fossa di squali. Bisogna guardarsi da subito le spalle e crearsi degli ottimi alleati per non essere affondati, scavalcati o peggio ancora, schiacciati. Individuare le persone di cui ci si può fidare, sempre con le debite accortezze, e quelle con cui si possono fare affari, sia per capacità effettive che per doti morali.

Vi è poi un lavoro ulteriore, ossia la scelta dei propri collaboratori. Studiare le persone che si hanno a fianco così da crearsi nel tempo lo staff di lavoro, coloro i quali con cui ci si trova in immediata sintonia e a cui è possibile, per capacità, delegare delle mansioni, siano esse poco o tanto importanti. Si scruta e contemporaneamente si viene scrutati.

Non basta fare il capo per esserlo veramente, bisogna saper trasmettere carica, energia, dedizione e saper assegnare ad ognuno la giusta dose di responsabilità, così da rendere tutti partecipi e soddisfatti del proprio operato. Se si diventa bravi nel fare team, gruppo, il lavoro scorre più lineare, ne trae profitto l'efficienza e così aumentando il tempo a disposizione ci si può focalizzare solo sulle aree di vero interesse, tralasciando quelle collaterali ma altrettanto indispensabili.

Sono usciti due film sulla più famosa borsa americana:

'Wall Street I e II'. Entrambi magistralmente interpretati da un fantomatico Michael Douglas, nei panni di uno spietato e senza scrupoli uomo di affari. 'I soldi non dormono

mai' era lo slogan utilizzato per entrambe le pellicole. Il richiamo scelto dalla produzione, ben si presta a descrivere ciò che accade in quell'enorme complesso. Il clima che vi si respira, le relazioni che intercorrono tra le persone, sono tutte permeate dal business, dalle contrattazioni, da manovre di potere.

Da giochi beffardi, da coltellate alla Bruto alle spalle, così si deve imparare a conoscere le tele, le trame che ci tessono intorno per screditarci e si deve imparare a difendersi, sia a parole e sia con i fatti. Si deve imparare ben presto l'arte della diplomazia e studiare a memoria il 'Principe' di Macchiavelli, sull'arte del governo.

## CAPITOLO V

### PICCOLE NOZIONI

A questo punto prima di inoltrarci ulteriormente nel racconto, bisogna che vi doti di alcune basilari definizioni tecniche, necessarie per poter comprendere la materia che mi accingo a trattare in questo mio libro.

Bisogna che vi fornisca alcune informazioni sul trading, su quali siano i principi fondamentali su cui si basa e su cosa significhi fare ed essere un trader. Detto questo sarà immediato comprenderne sia i rudimenti che le motivazioni intrinseche che fecero scaturire in me un amore sviscerale nei suoi confronti.

Fare del trading significa intraprendere un'attività che si concretizza nel vendere o acquistare strumenti finanziari, siano essi dei covered warrant (cw), dei futures, delle opzioni, delle obbligazioni o delle azioni e guadagnare sulla differenza di prezzo tra il costo di acquisto e quello di vendita. I mercati finanziari, fanno incontrare compratori e venditori. Alcune transazioni sono lineari. Il compratore dà al venditore una certa cifra e riceve in cambio dei titoli. Altre invece sono in differita, ossia le controparti concordano di scambiarsi i beni in una determinata data futura, solitamente definendo una serie di elementi: prezzo, data, dimensione della transazione, qualità del bene, come avviene con il metallo giallo.

Fin qui sembra essere tutto molto chiaro, un'operazione di trading altro non è che un'operazione o di acquisto o di vendita. Ma se così è, allora perché ci si innamora di questa attività al punto tale da non desiderare di fare un altro lavoro nella vita.

Perché non è solo un impiego? Perché fare del trading, riesce a dare delle emozioni difficilmente provabili in altre professioni?

La risposta è contenuta in quattro semplici parole:

### **Il gusto della sfida**

Le perdite si possono limitare al capitale investito, ma i guadagni possono essere davvero illimitati. Un buon trader è capace di tramutare mille dollari in un milione di dollari in un solo anno solare. Incredibile! Era come aver scoperto l'elisir della ricchezza, l'albero della cuccagna e sinceramente non mi importava quanta fatica avrei dovuto affrontare per arrivare a toccare la punta ultima dei suoi rami, sapevo solo che se per alcuni era stato possibile, allora lo sarebbe stato anche per me. Mi si era aperto innanzi un mondo di possibilità infinitamente immenso. Questo concetto mi fece da subito brillare gli occhi. Nessuna barriera nei guadagni, nessun limite dettato da cognizione di causa. Il trading per sua natura può rendere economicamente liberi, basta desiderarlo con tutto se stessi. Bisogna però evitare di farsi prendere da facili entusiasmi. Questi potrebbero rivelarsi catastrofici. È un'attività che comporta degli altissimi rischi in quanto se è vero che è possibile guadagnarci, è altrettanto vero che risulta ancora più facile perderci.

Anzi a dire il vero è molto più esauritiva questa affermazione:

È tanto più semplice effettuare delle operazioni che si chiudono in perdita piuttosto che ottimizzare le posizioni con bilancio positivo. È tutta una questione di percentuali. Tanto più si diventa esperti e bravi, tanto più aumentano le operazioni che permettono di guadagnare e diminuiscono proporzionalmente quelle che fanno perdere denaro. Non si è mai arrivati. È una scienza infinita. Tanto più si studia, tanto più ci si accorge di dover imparare ancora ed ancora. Vi è sempre

una persona che è più brava di noi e che ci può insegnare delle tecniche nuove.

Vi sono sempre delle regole matematiche che si possono apprendere. Numeri, numeri ed ancora numeri. Matematica, formule operazioni, diagrammi e leggi economiche. È un mondo affascinante, senza limiti. Si può crescere ed imparare all'infinito.

Chiunque possieda come me, una sete di sapere incommensurabile, può cadere nella sua rete e cadere innamorato di un' universo si fatto. E così in effetti accadde.

Proprio come avviene quando ci si trova di fronte ad un vero Amore, il quale per superare le barriere dell'utilità, dell'apparenza e del mero effimero piacere deve, superare la prova del tempo per radicarsi nel cuore e divenire insostituibile, così il mio amore per il trading si accese seguendo le medesime dinamiche.



Un uomo venuto da lontano.



Storico incontro fra Ronald Reagan e Mikhail Gorbaciov.



Martin Cooper e il primo cellulare.



Caduta del muro di Berlino.



New York, fiume Hudson.



New York, la metropoli.



New York, veduta dall'alto.



New York, veduta notturna.



New York, notturno Manhattan Bridge.



New York, statua della Libertà.



New York, Torri Gemelle.



New York, il palazzo che ospita la Borsa.



Un Desk.



A fine giornata...



Candele giapponesi.



Dal film 'Wall Street: i soldi non dormono mai' (2010), di Oliver Stone.



Il New York Stock Exchange.



Dow Jones.



Mib.



Uomini di Wall Street.



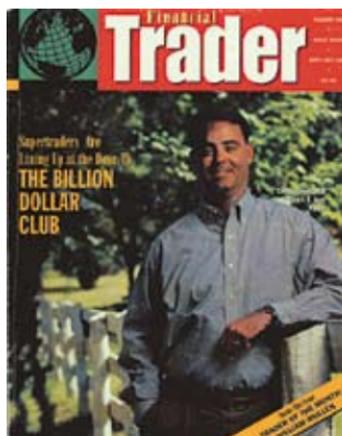


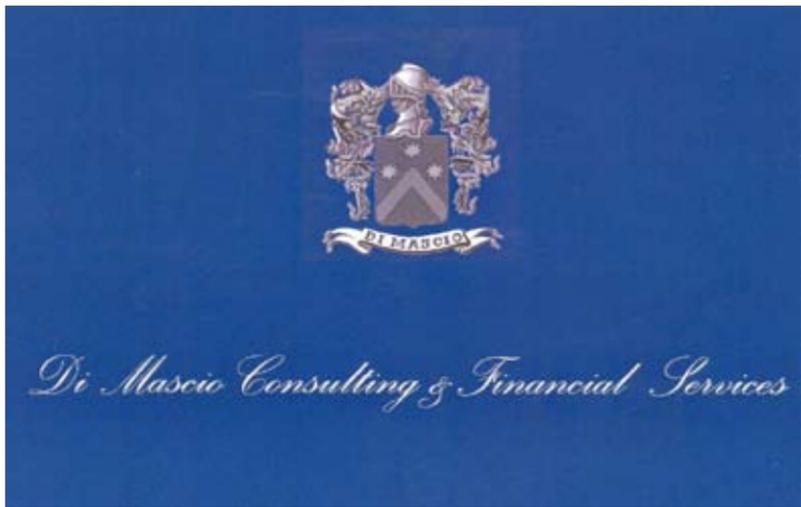
Uomini di Wall Street.





Uomini di Wall Street.





Stemma di famiglia.



Rick Oscher, Steve Rubinstein e James DeMaira sul terrazzo della Briar-gate.

## **Dedicato a chi come me è nato negli anni '60**

- ✓ Noi che suonavamo il campanello per chiedere se c'era l'amico in casa.
- ✓ Noi che ci sentivamo ricchi se avevamo 'Parco della Vittoria' e 'Viale Dei Giardini'.
- ✓ Noi che il 'Ciao' si accendeva pedalando.
- ✓ Noi che le cassette se le mangiava il mangianastri e dovevamo riavvolgere il nastro con la bic.
- ✓ Noi che si andava in cabina a telefonare.
- ✓ Noi che guardavamo il futuro vedendo Spazio 1999.
- ✓ Noi che se a scuola la maestra ti metteva una nota sul diario, a casa c'era il terrore.
- ✓ Noi che andavamo a letto dopo il Carosello.
- ✓ Noi che per vedere la foto dalla Polaroid, dovevamo aspettare che uscisse.
- ✓ Noi che a scuola ci andavamo da soli e tornavamo da soli.
- ✓ Noi che il primo di novembre erano 'Tutti i Santi' e non Halloween.
- ✓ Noi che ci emozionavamo per un bacio sulla guancia.
- ✓ Noi che all'oratorio le caramelle costavano 50 lire...

## CAPITOLO VI

# STRATEGIE

**P**rima di parlarvene ed entrare per quanto mi sarà possibile nei particolari, bisogna necessariamente che mi prodighi in una piccola, veloce ma altrettanto saliente spiegazione dei concetti base dei meccanismi del trading, altrimenti incorrerei nel rischio di intraprendere delle citazioni che sicuramente diventerebbero incomprensibili agli occhi dei non addetti ai lavori. Partiamo dalle prime definizioni.

Innanzitutto è importante capire che cosa si intende per strategia e perché è così importante per un trader possederne una. Dunque, per loro natura, tutti gli uomini di trading ne verificano e ne sviluppano una ed in più ciascuno di loro si focalizza nell'operare in un determinato mercato.

La strategia una volta individuata, testata e acquisita, viene conservata come se fosse il più grande dei segreti e dei tesori di un trader. Addirittura si arriva a registrare e a bloccarne per via legale tutti i diritti. Dopo aver provato e riprovato, dopo aver studiato una quantità indefinita di libri sulle tecniche dei mercati finanziari, sulle regole basilari. Dopo aver vissuto anni in compagnia di monitor, piattaforme, assi cartesiani ed indicatori matematici ciascun trader, affina una propria tecnica di lavoro in uno specifico mercato.

Questa tecnica, composta da singole azioni concatenate e susseguenti, partono da un'attenta lettura della situazione in cui versa il mercato.

Per esempio, in America, l'indice che fotografa giornalmente l'andamento delle trenta maggiori società quotate in borsa è il Dow Jones Industrial Average, dal nome del suo

inventore. È il più sintetico e tradizionalmente quello che rappresenta l'andamento e lo stato di salute dell'economia dell'intero paese.

In Italia per piazza affari a Milano, invece abbiamo il Ftse MIB che rappresenta l'andamento dei 40 titoli che appartengono ad altrettante aziende del settore bancario, assicurativo ed industriale.

Quindi, ricapitolando, si fotografa il momento, si usano degli indicatori, si verificano i delta (ossia gli spostamenti in alto o in basso che i prodotti finanziari su cui si vuole lavorare dovrebbero realizzare), ed in base alla propria esperienza, si sceglie la tattica da attuare. L'unione di queste tre azioni: lettura dei dati, analisi degli stessi e visione prospettica, costituiscono i fondamenti della strategia. Le azioni che si intraprendono su di un singolo titolo, ne costituiscono invece la tattica. Le strategie che giornalmente si decidono di attuare sono direttamente collegate alle previsioni di rialzo o di ribasso. Per operare si utilizzano strumenti quali l'analisi tecnica o quella fondamentale per prendere le decisioni di investimento oltre che per decidere quale che sia il momento giusto per farlo.

Si può lavorare al rialzo se si spera in un aumento del valore del titolo acquistato o al ribasso se al contrario si presume che la quotazione del titolo diminuisca. Speculare al rialzo significa acquistare a 100 per rivendere a 105/110 e lucrare sulla differenza. Speculare al ribasso significa invece vendere allo scoperto (short) per es. a 100, senza avere il titolo, per poi riacquistarlo ad un prezzo più basso 95/90 e guadagnare sulla differenza.

Tanto più quindi la strategia è vincente, tanto più si potranno raggiungere dei guadagni incredibili in un lasso di tempo dato.

Durante lo studio dei mercati l'analista o il trader tendono ad individuare i meccanismi di ingresso sul mercato, basati su oscillatori, su indicatori o su qualsiasi altra cosa.

È naturale prima pensare a come aprire una posizione e

poi a come chiuderla. Tuttavia è sicuramente più importante integrare nella strategia delle condizioni efficaci di uscita piuttosto che dei buoni segnali di ingresso.

L'insieme dei segnali di chiusura di una posizione sono la faccia del Money Management presente all'interno del Trading System. Gestire il guadagno o la perdita di una posizione aperta in modo corretto è essenziale per preservare il capitale nelle operazioni errate e massimizzare la resa delle operazioni vincenti. Non vorrei annoiarvi con una lezione teorica di tecnica di base, però penso che alcune piccole informazioni come queste possano essere simpatiche da conoscere.

I segnali classici del Money Management nei Trading System sono cinque:

- ◆ Stop Loss
- ◆ Breakeven Stop
- ◆ Trailing Stop
- ◆ Take Profit Shock
- ◆ Protection

Ora, lo **Stop Loss** è quel segnale che limita la perdita massima associata a ciascuna operazione. Indica il punto di valore entro il quale non si deve andare.

Vi sono diversi modi per determinare l'entità di questa perdita:

1) Si utilizza la percentuale fissa quando non si vuole ammettere in nessun caso una perdita superiore ad un dato ammontare, in genere è una percentuale sul capitale investito.

Questa considerazione vale, indipendentemente dal titolo negoziato. Quando si è convinti che raggiunta una perdita pari al valore prefissato, il segnale di ingresso sia da ritenersi non più valido e quindi non sussistono più le ragioni che hanno spinto ad aprire la posizione.

2) Si impiega la percentuale legata alla volatilità del titolo, per determinarne la 'sicurezza', magari ancorando il valore

dello stop all'Average True Range (ATR) che è un altro indicatore.

La volatilità, registra la fluttuazione, le oscillazioni che il prezzo del titolo ha subito in un dato periodo di tempo. L'ATR invece viene utilizzato per calcolarne la volatilità. Tanto più quest'ultima è alta, tanto più il titolo è rischioso.

3) Si impiega un ammontare fisso quando si opera con strumenti quali possono essere i 'future'. Infatti questi portano a guadagnare o perdere non in ragione del movimento percentuale realizzato, quanto piuttosto, in funzione del numero di punti incamerati o lasciati sul mercato. Perdere 1.000 punti per un ingresso errato a 50.000 piuttosto che a 25.000 è la stessa cosa da un punto di vista monetario: in entrambi i casi sono stati bruciati 5.000 euro per contratto.

Il **Breakeven Stop** invece è quel segnale che permette di chiudere una posizione in pareggio una volta raggiunto un determinato profitto. Il limite da regolare è il guadagno che attiva il segnale. Il procedimento per la sua determinazione ricalca quanto visto per lo stop loss, con i metodi a percentuale fissa, variabile o a punti fissi. Attivare presto il segnale significa sì, cautelarsi maggiormente da inversioni del mercato, dall'altro lato però rischiare di chiudere in anticipo un'operazione vantaggiosa. Al contrario attendere troppo per l'attivazione di questo segnale può portare una operazione favorevole che ha generato un bel guadagno virtuale a trasformarsi in una operazione che può generare una perdita reale.

Il **Trailing Stop** invece è l'evoluzione naturale dei due segnali precedenti. Nel momento in cui, l'operazione si riveli positiva, ed il guadagno continui ad incrementarsi, è necessario cominciare ad assicurarne parte di esso, in modo che qualsiasi inversione del mercato non ci eroda l'intero guadagno virtuale accumulato. In questa tipologia di segnale è necessario stabilire due livelli:

Quello in cui attivare il segnale e quello in cui chiudere la

posizione. Per il primo livello dovremmo scegliere un valore di guadagno superiore rispetto al breakeven stop. Mentre per il secondo livello è necessario decidere quanto del guadagno virtuale siamo disposti a cedere al mercato. Se siamo disposti a cedere poco del guadagno accumulato rischiamo di andare incontro ad una uscita anticipata alla prima correzione del mercato. Al contrario, mantenere il trailing stop eccessivamente lontano dai massimi o dai minimi raggiunti, porta a vedere vanificato gran parte del guadagno accumulato.

Il quarto caposaldo del Money Management nei Trading System è il **Take Profit**. Questo segnale indica la chiusura della posizione raggiunto un determinato profitto. A differenza del Trailing Stop che non preclude la corsa dei prezzi, questo segnale pone un traguardo massimo al guadagno che può essere accumulato. Sarà dunque un segnale particolarmente efficace per quelle operazioni che nascono in trading range, ossia quelle dove lo spazio a disposizione per i movimenti di prezzo appare limitato.

L'ultimo segnale che voglio spiegarvi è, lo **Shock Protection**, legato ad avvenimenti esterni che possono provocare shock sul mercato. Lo scopo di questo segnale è di proteggere la posizione aperta qualora il mercato imbocchi improvvisamente ed inaspettatamente una direzione opposta a quella desiderata, generando un forte aumento della volatilità. Sarà una valutazione della strategia nel suo complesso e delle caratteristiche del trader ad indicare quali valori adottare.

## CAPITOLO VII

### DISFATTE CHE FANNO CRESCERE

Soprattutto nel primo anno di attività è importante imparare a perdere, e a non demoralizzarsi per gli insuccessi. Questi ultimi fanno parte del gioco. Esso stesso non potrebbe esistere se questi fossero nulli. Non può esistere nessuna vincita se non esiste la possibilità di una sconfitta. Sembra apparentemente un paradosso.

Ma come, prima vi parlo del trading in maniera estremamente entusiasta e un attimo dopo inizio a parlarvi di sconfitte e dei suoi lati negativi. Come mai? Vi è un grande perché di fondo.

Bisogna innanzitutto distinguere il trading dal gioco d'azzardo. Giocare in borsa è un mestiere durissimo. È necessario combinare intuito, disciplina e tantissima razionalità. Chi si lascia prendere anche per un solo giorno o anche per una sola operazione è perduto.

Le statistiche del resto parlano chiaro: più di 8 trader su 10 perdono soldi nell'arena dei mercati. Per raggiungere dei successi un trader deve essere molto serio con se stesso.

Non è possibile concedersi il lusso di essere ingenui o di far dettare ad istanze psicologiche l'operatività delle scelte. Spesso vi sono delle persone impulsive che vengono attratte dal trading, dalla speranza che vi si insinua di poter guadagnare velocemente. Tutto e subito. Ma non è così. Al contrario esistono professioni che si possono apprendere in meno tempo. Certo, non si può pensare autorizzare di raggiungere gli stessi guadagni che può concedere il trading, infatti questi sono illimitati.

I mercati sono inesorabili ed il trading emotivo si traduce sempre in una perdita.

Dopo i primi mesi trascorsi a seguire le relazioni con le banche, e dopo aver passato senza saperlo il primo esame, dato che ero tenuto in continua osservazione dal supervisore a cui ero stato affidato, arrivò il giorno in cui finalmente mi venne concesso di sedermi davanti ad un monitor ed iniziare ad operare come trader. Era arrivato il momento che avevo atteso per così tanto tempo. Era il 1993 ed era trascorso circa un anno dal mio arrivo.

Lì in quel luogo, per la prima volta avrei avuto la possibilità di piazzare direttamente gli ordini sul più grande mercato finanziario del mondo: quello americano. Ero felice come un bambino.

Posso confidarvi che per tutto il mio primo anno di attività, se nella mia giornata, arrivavo a limitare le perdite a soli 1.000 dollari Usa su 5 posizioni che stavo seguendo, il mio capo si congratulava con me ed era contento del mio operato, al contrario diventava una furia se con una sola operazione arrivavo a perdere la medesima cifra. Ero nel periodo del cosiddetto breakeven trading, ossia con il mio lavoro ero in grado di coprire i costi ma non ancora di guadagnare. È fisiognomico ed imprescindibile da chiunque voglia tentare la professione del trader speculativo.

Bizzarro vero, essere contenti per aver realizzato una perdita al posto di esserlo per aver conseguito un guadagno.

Per capire il perché bisogna contestualizzare la situazione, ricordandosi di non dimenticare l'ammontare delle operazioni che giornalmente venivano effettuate. Stiamo parlando di transazioni con importi pari a bilioni di bilioni di dollari. Cosa volete dunque che rappresenti lo spostamento in passivo di qualche migliaio di dollari se non davvero una piccola goccia in un oceano di flussi monetari. Ed intanto io crescevo professionalmente e non solo. Persino le mie abitudini si erano in poco tempo modificate. La colazione del mattino era

costituita da uova con il bacon, al posto del mio canonico caffè e la qual situazione mi piaceva. Mi ero perfettamente integrato nel nuovo mondo.

Ogni giorno aprivo circa 500 posizioni e quindi avevo a che fare con altrettante situazioni matematiche nuove. Nel frattempo il mio inglese era diventato abbastanza fluente a forza di praticarlo, e questo era per me un ulteriore importante successo. Tutto era stupendo, bellissimo ed entusiasmante per un giovane come ero io all'epoca. Di fronte a me ogni mattina si aprivano un insieme di monitor che mi permettevano di avere sempre sotto osservazioni gli spostamenti degli indici, e dei valori dei titoli. Uno di questi mi serviva per effettuare le operazioni, ed era collegato alla lan del palazzo. Stiamo parlando di una tecnologia che allora poteva apparire elevatissima rispetto a quella che si utilizzava in contesti che si definivano informatizzati. A Wall Street all'epoca tutto era ai massimi livelli e non si badava di certo alle spese. Tutto era al Top.

Oggi i nostri ragazzini potrebbero farsi una sonora risata solo a vedere la grandezza dei computer che io utilizzavo e l'efficienza delle piattaforme software con cui si lavorava all'epoca.

Se proviamo a pensare che Internet e con lui la posta elettronica nasce solo nel 1997, ci si può ricordare di quanto diverse erano le modalità di lavoro dell'epoca... nemmeno lontanamente avremmo potuto immaginare come l'esistenza delle odierne piattaforme on-line di trading avrebbero modificato in meglio il lavoro del trader.

Oggi esiste la possibilità in tempo reale di verificare lo spostamento del valore di un titolo attraverso le rappresentazioni grafiche di indicatori quali quelle che tecnicamente vengono chiamate candele giapponesi.

L'ufficio era grande e splendido. Aveva una zona centrale tutta corredata da televisori, poltrone, riviste e librerie ovunque.

que. L'arredamento era futuristico e studiato da designer nei minimi particolari.

Tra gli spazi comuni primeggiava la cucina. Super attrezzata e dotata di tutti i confort (televisore compreso).

A me che ero ancora annoverato tra la schiera dei 'pivellini', avevano messo a disposizione un ufficio piccolissimo quello che io scherzando chiamavo 'un metro per un metro' dove vi erano solo una scrivania, tre monitor ed un telefono che mi serviva per comunicare le decisioni di vendita o di acquisto al tondino. Pareti bianche, pulite, linde ma asettiche senza quadri o monili appesi. Tutto era volutamente ed estremamente spoglio.

Per ottenere un bell'ufficio, bisogna divenire davvero bravi, ottenere la promozione e passare così di diritto nelle stanze più grandi e più professionali dedicate ai grandi uomini di borsa.

Le piattaforme sui pc che utilizzavamo erano legate al sistema 486. Niente colori, sfondo nero ed un'infinità di numeri che mutavano ad ogni secondo. Lavoravamo, grazie all'invio di enormi flussi di dati che venivano inseriti nel sistema da ogni singola Borsa nel mondo.

Il capo sorvegliava, passava dietro le postazioni e se tutto procedeva per il meglio si riceveva una bella ed amichevole pacca di incoraggiamento sulla spalla... altrimenti poche parole... ma molto sferzanti per l'orgoglio personale.

In quel periodo mi feci i miei primi veri amici americani. Alcuni sono diventati determinanti per la mia vita di persona, tanto quanto per la mia carriera professionale. Ad oggi volo spesso su Miami per incontrarli. Sono persone con cui lavoro e con cui gestisco tutt'oggi le operazioni finanziarie per i fondi dei miei clienti.

Ma di loro ve ne parlerò in seguito perché ho deciso di dedicargli un intero capitolo.

## CAPITOLO VIII

### I MIEI SUCCESSI DA TRADER

**I**l primo anno in cui potetti vedere e toccare con mano dei cospicui guadagni, fu il 1994.

Iniziavo ad accumulare ed a gioire delle prime vere soddisfazioni personali e professionali. Sempre nel 1994 che nacque il mio essere trader vincente. Iniziai ad occuparmi degli stock durante il bull market, ossia durante le fasi di rialzo del mercato e guadagnai davvero tanto. In questo anno avvenne la mia consacrazione nella schiera dei trader vincenti.

Avevo individuato la mia personale strategia. Da allora, avevo iniziato a guadagnare costantemente. Money, money, money canta Liza Minelly in Cabaret. Fiumi di banconote di tutte le taglie. Ne feci davvero tanti, molti di più di quanto avrei mai potuto sperare.

Io lavoravo con i soldi dei clienti, ma tanto più il mio operato li faceva fruttare, tanto più le mie provvigioni aumentavano di importo.

Così fui finalmente in grado di far fare al mio stile di vita un gran bel balzo di qualità. Come prima miglìoria, traslocai. Finalmente mi potevo permettere una bella casa tutta per me. In secondo luogo acquistai un'automobile ed in terzo luogo, iniziai a frequentare locali alla moda, serate di tendenza, cene di gala, rassegne di teatro. Insomma tutti quei luoghi che fino ad allora erano stati per me proibitivi. Frequentando queste situazioni e questi nuovi ambienti, non tardarono ad arrivare nuove amicizie e conoscenze, così iniziai ad essere invitato a cene di gala organizzate da personaggi del jet set.

Avevo finalmente iniziato la mia scalata sociale e iniziavo a prendere il posto nella società che sapevo per capacità di meritare. Ero sicuramente soddisfatto di me, ma non lo ero davvero ancora pienamente. Detto questo, immagino che sarete curiosi di conoscere e capire la strategia che utilizzavo per moltiplicare all'esponenziale tanto i miei guadagni quanto quelli dei miei clienti. Come facevo a realizzare la liquidità che mi permetteva a sua volta di effettuare nuovi investimenti ed arrivare di volta in volta a capitalizzarla.

Ve la concedo come una curiosità legittima e vi svelo il mio segreto. Dunque il mio fattore di successo risiede nel Money Management, la cui traduzione letterale ha come significato:

**'la gestione del denaro'.**

Devo individuare a priori con esattezza con quante operazioni dovrò andare ad operare nella sessione di lavoro. Se con 1 contratto o con 100. Il trucco sta tutto qui. Semplice in apparenza vero? Beh per come ve l'ho spiegato in effetti sembrerebbe di sì.

In realtà cercavo di capire come poteva ragionare e muoversi il mercato durante la giornata. Successivamente, effettuata la debita analisi, decidevo le uscite dalle operazioni, ossia quando vendere o quando acquistare in base alla strategia che avevo deciso di attuare.

Uscivo dall'operazione sull'ultimo swing, ossia sulla variazione di prezzo del titolo. Se avevo deciso di muovermi al rialzo uscivo con il valore del titolo al massimo, se invece stavo ragionando al ribasso, chiudevo al minimo. La mia giornata tipo si svolgeva più o meno con questi ritmi:

Mi svegliavo di buon'ora alle 06.30, dato che i mercati dormono davvero poco e si muovono anche di notte. Era quindi indispensabile fare un'excursus dell'andamento dei mercati asiatici, prima che si aprissero le contrattazioni per verificare gli scostamenti degli indici dai parametri del giorno prima. Colazione veloce e via diretto in ufficio. Da allora

in poi, i miei occhi erano incollati su più monitor fino alla chiusura dei mercati diurni.

Fogli di calcolo, numeri, flussi di dati che mutavano in continuazione. Tutto mi lampeggiava innanzi. Dove lavoravo avevamo a disposizione il massimo della tecnologia allora disponibile.

Vi erano dei trader che lavoravano invece con strumenti non adatti per effettuare delle operazioni o ancor peggio non idonei. Improvvisarsi costituiva un rischio molto grande, anche perché i mercati non hanno mai permesso il benché minimo errore.

Io ero abituato a lavorare su operazioni di breve durata. Aprivo e chiudevo le operazioni in giornata. Ogni giorno si trattava di affrontare dalle 8 alle 9 ore di ordini e contrordini ove la concentrazione doveva sempre essere al massimo.

A fine giornata dopo aver compiuto pressappoco sulle 500 operazioni, l'adrenalina che si era accumulata faticava ad andar via, soprattutto se si era perso e capita davvero ai più.

Chi invece era riuscito a cogliere i click giusti, poteva meritarsi un riposo un po' più sereno e tranquillo ... non prima però, di aver dato uno sguardo alla chiusura dei mercati così da raccogliere eventuali spunti e dati significativi per poter cogliere la mattina seguente la strategia vincente.

Come vi ho già detto è una professione al cardiopalma e i battiti accelerano significativamente soprattutto nelle fasi temporali di mercato, quale quella attuale, ove gli scambi finanziari viaggiano ad altissima volatilità.

Personalmente non mi ricordo nemmeno una sola volta in cui il mio capo mi avesse chiesto di aprire delle posizioni oltre le 17.00 e solo con rarissime eccezioni si portava il trading oltre la fine delle contrattazioni, in quanto i mercati erano ormai praticamente fermi a quell'ora.

È davvero una professione estremamente stressante e che non concede pause, sicuramente da non consigliare a chi è ansioso.

In quell'anno ero arrivato ad essere un vero professionista affermato. Non era però un punto di arrivo, ma solo un altro punto di partenza. I clienti si fidavano di me, e non potevo correre il rischio di deluderli ed in più avevo iniziato a lavorare anche con del capitale personale, così potevo permettermi tanti oggetti lussuosi, ma neanche un solo giorno di vacanza.

La mia posizione, non mi permetteva di deconcentrarmi nemmeno per una singola giornata. Molto stressante vero? Come al solito tutto ha il suo prezzo. In questo caso posso affermare che ciò che mi ha pagato sono state la costanza e la dedizione.

Sono sicuro che non tutti i ragazzi tra i venti ed i ventisei anni sarebbero stati in grado di fare tutti i sacrifici che mi sono personalmente accollato. In questo sta la differenza meritocratica fra gli individui. Vi sono persone che sono più meritevoli di altre ed è giusto riconoscere queste differenze, altrimenti non vivremmo in una società democratica e liberale, ma in regime totalitarista dove tutti sono uguali e dove l'uguaglianza coincide con il livellamento delle qualità di ognuno.

Nel 1995 la mia vita da trader era consolidata ed il grande salto non tardò ad arrivare. Devo ammettere che anche in questa fase la fortuna o la provvidenza, anche se a me piace pensare che l'angelo di mia nonna mi ha sempre protetto ed accompagnato in tutte le scelte importanti della mia esistenza, indirizzandomi con il suo sguardo materno, mi sono state vicine.

In quegli anni mi ero costruito delle sane e profonde amicizie. Due ragazzi come me, in particolare, con la passione per il trading e per la matematica e con tanta voglia di affermarsi. Avevamo iniziato la 'gavetta' insieme ed ora ci sentivamo pronti per metterci in proprio.

Era il 1995. Ci aprimmo il nostro ufficio personale e presidenziale, ovviamente in pieno Wall Street. Era bellissimo.

Si trovava all'interno di uno degli altissimi palazzi a vetri e dall'alto potevamo ammirare un fantastico panorama.

Eravamo ormai tutti e tre conosciuti sulla piazza e trovare dei clienti che ci affidassero un loro portafoglio, fu davvero molto facile.

Cominciammo allora a vedere i primi grandi guadagni personali. Anche il mio ritmo, ed il mio stile di vita, subirono una profonda trasformazione in positivo.

Conoscevamo le regole del mercato ed i suoi orari, ma avevamo anche desiderio di prenderci del tempo per noi, situazione questa che non aveva potuto verificarsi per sei lunghissimi anni. Così, spesso una volta impostate le entrate ed il relativo money management, ce ne andavamo a giocare a golf tra le 11.00 e le 14.00.

### **Bella la vita vero?**

In quel lasso di tempo difficilmente nei mercati si verificavano degli scostamenti significanti ed io avevo già impostato la mia strategia. Bisognava tornare all'azione ed essere operativi per le 14.30 in quanto a quell'ora arrivavano i primi dati macroeconomici americani. Dall'impatto di questi dati ero in grado di capire le reazioni immediate dei mercati. Conoscendo le sue regole in base all'andatura ero diventato così bravo da prevedere il verificarsi di qualche sorpresa o imprevisto.

Sono questi dati che muovono i mercati ed è curioso verificare come spesso tanti trader ancora oggi non ne tengano conto o se ne dimentichino, procurandosi così delle ingenti perdite.

Vi siete per caso mai chiesti quale sia il meccanismo in essere che determina l'estrema velocità, mi riferisco ad un lasso temporale composto da poco meno di un secondo, con cui si attuano gli apprezzamenti o i deprezzamenti di valore dei titoli?

A volte non si ha a disposizione neppure il tempo necessario per poter interpretare il dato in uscita e prendere la conseguente decisione di azione.

Bene. Dietro questi scostamenti di prezzo, noi in gergo le chiamiamo ‘esplosioni’, operano i Trading System, ossia dei sistemi informatici che lavorano sui dati economici così da determinare gli aumenti o i ribassi dei titoli. Solo l’esperienza permette di valutare immediatamente gli scostamenti e di prendere le conseguenti decisioni.

Questo tipo di vita, con questi ritmi, si protrasse per circa due anni. Stavo davvero molto bene ed ero finalmente sereno.

In Italia però, Veronica ed Angelo avevano bisogno di me.

Il richiamo della mia famiglia era talmente tanto forte e radicato in me da costituire nella scala di valori della mia esistenza il piolo più alto.

Così anche se lì avevo costruito il mio piccolo pezzo di paradiso in terra, decisi di tornare a casa.

## CAPITOLO IX

# I GRANDI MAESTRI

**S**ono davvero contento di poter scrivere questo capitolo che davvero farà una grande differenza con quanto, come vi dicevo è possibile trovare in tutte le librerie.

Mi accingo a parlarvi dei potenti uomini di business che hanno costruito grazie alle loro imprese, un buon pezzo, diciamo quello più interessante della storia delle contrattazioni che sono avvenute in Wall Street.

Alcuni di loro non vi sono più, altri non operano più, altri invece sono ancora attivi. In qualsiasi caso le loro gesta sono divenute epocali. Diversi di questi personaggi possedevano un carattere alquanto schivo e burbero, non amavano rilasciare interviste, così ciò che ho raccolto in queste pagine, è frutto di ricerche in vecchi articoli di giornale o in nuove pagine del web, ricerche che in più occasioni sono state rocambolesche se non a dir poco complicate.

Vi racconterò oltre alle loro personali vicende, per quanto ci è dato di conoscere, le strategie che ciascuno di loro ha adottato, argomento decisamente solleticante ed interessante, per arrivare a realizzare i personali guinness.

I loro nomi sono:

Richard Dennis, Paul Tudor Jones, Seykota, Martin S. Schwartz, Larry Williams, Bruce Kovner, Warren Buffett, Jesse Livermore e George Soros.

Ciascuno dei quali possedeva un'intelligenza matematica particolare oltre che un'intuito ed un'astuzia degni di nota. Vorrei raccontarvi come singolarmente raggiunsero il succes-

so, perché desidero rimarcare quanto sia importante ed essenziale arrivare a possedere una personale modalità di azione nell'interagire con i mercati. Ossia quanto sia determinante per ciascun trader sviluppare una propria e singolare strategia di lavoro.

Ogni tecnica utilizzata è talmente unica ed inimitabile che è persino possibile depositarne i diritti, così da evitare qualsiasi macchinazione illecita.

Negli anni ho avuto modo di incontrare un trader professionista, di cui volutamente non desidero svelare il nome, il quale cercò di lavorare utilizzando una tecnica che aveva creato un collega, al cui fianco aveva lavorato per diversi mesi. Ebbene questo guadagnava e lui perdeva, immaginate quanto poteva essere arrabbiato del secondo a fine giornata, era praticamente impossibile avvicinarlo.

Ma come è possibile, un giorno gli domandai, dato che eravamo in confidenza: 'Stai facendo tutte le mosse ad opera d'arte esattamente come le farebbe lui eppure lui guadagna e tu no, che cosa ci sarà mai che non vada, come è possibile?'. Anche lui non riusciva a capacitarsi e a capire il motivo del malfunzionamento del sistema.

Eppure mi aveva precisamente spiegato tutti i passi della strategia adottata ed in effetti coincidevano perfettamente. La tecnica utilizzata era precisamente la stessa. Riflettendoci su, dovemmo nostro malgrado arrivare alla conclusione che più di un fattore poteva influire sul risultato arrivando così a determinare un insieme sferrato di insuccessi:

1. Dissimili obiettivi di realizzo legati alla stessa operazione od alla medesima giornata di lavoro.
2. Diversa capacità di tollerare mentalmente od emotivamente la perdita a cui la strategia poteva condurre.
3. Differente disponibilità di capitale a disposizione per operare. Se l'importo variava di molto sicuramente anche il risultato ne avrebbe risentito.

Chi dispone di poco capitale non può muoversi all'interno di fluttuazioni veloci con la stessa elasticità di chi ne possiede di più. Questo è un caposaldo conosciuto da tutti i trader.

Più risorse si hanno a disposizione e più si è in grado di incassare senza problemi una qualsivoglia perdita per poi avere nuovamente la liquidità necessaria per tornare a guadagnare. Ciascuno di loro è dunque un vero e proprio genio perché nessun altro mai al mondo, è stato in grado e sarà in grado di realizzare un'impresa simile a quella che singolarmente ciascuno di loro ha compiuto.

Posso paragonarli a degli artisti che hanno raffinato una tecnica particolare ed unica che li ha portati al successo ed alla fama. Nuove opere però si possono e si devono creare, così è altrettanto importante che nascano nuovi talenti.

Soprattutto per le giovani generazioni a cui come padre di sei fantastici figli, come penso che abbiate potuto intuire tengo tanto.

**Avanti allora! C'è posto per tutti!**

### **RICHARD DENNIS E LE 'TURTLES TRADERS'**

La vicenda di Dennis è talmente romanzesca e divertente sia per il modo con cui ebbe inizio, sia per come si è successivamente sviluppata, da far immediatamente per analogia rivivere in un film di Natale che puntualmente viene trasmesso sui nostri schermi negli immediati giorni che lo precedono.

La trama narra in versione fiabesca, di una disputa nata fra due vegliardi uomini d'affari. L'uno asseriva che uomini d'affari si nasce, l'altro invece sosteneva che chiunque, persino arrivando dai bassi fondi americani, avrebbe potuto diventarlo, se munito di tutti gli strumenti necessari ed indispensabili, oltre che ad una veloce e serrata preparazione ad oc.

Così presero un uomo di successo e lo ridussero in miseria

in una sola giornata e misero al suo posto nelle mura di Wall Street, un accattono che furbescamente si fingeva claudicante. Entrambi i personaggi fino a quasi a metà film sono ignari del perché accadano loro tutta una serie di vicissitudini paradossali, fino al momento in cui incontrandosi, riescono a scoprire l'esistenza di questa scommessa, intentata alle loro spalle. La commedia brillante a cui mi sto riferendo è 'Una poltrona per due' con Eddie Murphy e Dan Aykroyd, per chi non l'avesse mai vista. Ora una situazione molto simile dette inizio alla singolare sfida che portò questo business man al successo.

Richard Dennis che già negli anni '80 era conosciuto come una leggenda nel trading delle materie prime, perché era riuscito a trasformare 5.000\$ in 100 milioni, spesso discuteva con il suo socio William Eckhard.

Quest'ultimo sosteneva che il successo a cui era arrivato Dennis, fosse legato a sue capacità innate e che nessun altro sarebbe stato in grado di replicare la sua impresa.

Dennis sosteneva il contrario e per dimostrare questa sua teoria, mise un annuncio sul 'Wall Street Journal' dove inserì anche una sorta di facile questionario sul trading. Reclutò così dopo una serie di colloqui, 14 persone a cui era ben deciso di insegnare tutti i trucchi del mestiere in sole due settimane. Era fermamente convinto che chiunque potesse velocemente imparare a tradare con esiti positivi se gli si fosse insegnato il giusto approccio al sistema.

Dato che da poco era tornato dalla Thailandia, dove aveva visitato un allevamento di tartarughe, chiamò il gruppo con lo stesso nome: The Turtles. Sapeva bene che era un'impresa complicata, così decise di attuare una strategia con regole molto semplici così da essere assimilata da tutto il gruppo di lavoro in breve tempo.

Dennis decise di seguire le classiche mosse che si usano quando si cavalca un trend, ossia seguendo una direzione del

mercato già avviata, effettuando delle entrate long al rialzo, quando il prezzo segnava dei nuovi massimi, ed un'uscita short al ribasso, quando segnava nuovi minimi.

Il sistema funzionò talmente bene che le tartarughe furono in grado di guadagnare oltre 175 milioni di dollari in poco meno di un anno. Incredibile ma vero! Ciò che nei fatti accadde rimane gelosamente conservato nelle carte sulle quali sono stati apposti dei diritti e dove furono conservati i settaggi e le regole del sistema. Con i dovuti accorgimenti quest'ultimo funziona ancora oggi. Dennis così oltre a vincere la scommessa con il suo socio entrò nel Guinness dei primati.

### PAUL TUDOR JONES

Siamo sempre negli anni '80, gli anni del boom economico, eppure, proprio nell'ottobre del 1987, quando tutti persero ingenti somme Paul Tudor Jones, fu l'unico uomo che riuscì a guadagnare un incredibile 67% sul suo fondo: il Tudor Jones Fund.

Ogni sua iniziativa di trading si è sempre trasformata in una storia di successo, basti pensare che investì 1.000\$ nel 1984 e seppe farli diventare 17.482\$ solo quattro anni dopo.

Per quanto riguarda la sua personale strategia lui riteneva che non si dovesse mai mediare le posizioni in perdita. Era necessario diminuire il volume delle operazioni aperte quando il trading prendeva una piega negativa, così da limitare le perdite ed aumentare l'esposizione quando si iniziava a guadagnare con trend positivi. I dati economici soprattutto se erano importanti, non andavano seguiti.

Sarebbe stato troppo pericoloso fare trading in queste situazioni, perché i mercati diventavano instabili e quindi non controllabili perché altamente fluttuanti. Affermava che, se una posizione in perdita non era convincente, non bisognava

attendere lo stop loss che ci si era prospettati, bisognava semplicemente uscire da quella posizione, senza doversi per forza intestardirsi sulla stessa.

Se in seguito si fosse ritenuto che la stessa dettasse indicazioni nuovamente positive, nessuno vietava di riprenderla rientrandovi. Era decisamente inutile tentare di fare gli eroi ad ogni costo. Jones, ha toccato nelle sue interviste anche degli aspetti comportamentali importanti.

L'umiltà prima di tutto, infatti essa è in cima alla lista delle qualità che si devono possedere. Mettere da parte il proprio ego è molto importante. Mai pensare infatti di essere dei bravi trader.

Quello che vi ho indicato fin qui su Paul Tudor Jones, è quello che ci è dato di sapere. In una intervista aveva sottolineato che aveva testato una serie incredibile di sistemi e che dopo tanto tempo, ne aveva trovato uno che funzionava veramente.

**Quale che sia, per ovvi motivi rimane un segreto.**

## ED SEYKOTA

Di lui sappiamo che è un trader autodidatta. Ha imparato il mestiere, basandosi sui suoi personali errori ed ha quindi fondato il suo sistema di lavoro su esperienze vissute in prima persona.

Anche lui ha delle regole fondamentali su cui basa il suo agire e quando ne ha parlato le ha indicate secondo un ordine di importanza ben stabilito. Come prima direttiva, è necessario tagliare le perdite.

In secondo luogo, bisogna operare sui titoli che in quel momento risultano essere vincenti.

In terzo luogo, è importante in qualsiasi caso limitare

l'esposizione nel tempo ed in termini monetari su di un unico titolo.

Per quanto riguarda l'atteggiamento invece sostiene che le regole vanno seguite ad ogni costo, da un lato, così come è altrettanto importante sapere quando romperle.

Queste due affermazioni, sembrano essere in apparenza in contraddizione tra loro. Ed però parlando di sé arriva a confidare che vi sono dei momenti in cui il mercato assume una tale andatura che gli determina un nervosismo così forte da obbligarlo ad uscire, senza aver ricevuto dei segnali di vendita.

Sesto senso lo potremmo definire e generalmente Seikota afferma che nei più dei casi le situazioni gli danno in seguito ragione.

Con questa affermazione finale nebulosa, Seykota ci lascia quindi espressamente e scherzosamente nel dubbio sul suo modo di operare, proprio per indicarci che ciò che ci può dire da un lato può rappresentare un tutto, come dall'altro lato può anche non avere un significato. Un buon trader è insostituibile, forse in altre parole la sua affermazione può così essere interpretata.

### **Ognuno ottiene ciò che desidera.**

Così chi perde è perché paradossalmente desidera perdere, chi invece esce vincente è solo chi vuole davvero guadagnare.

Con queste parole Seykota definisce la sua personale filosofia sul trading.

### **MARTIN S. SCHWARTZ (BUZZY)**

Già da ragazzo possedeva un ottimo curriculum e così riuscì ad essere ammesso all' Amherst College che anche ad oggi è considerato come una delle migliori scuole specializzate in materie scientifiche ed in matematica.

Era nato esattamente come me da una semplice famiglia e

riteneva giustamente, che l'unica sua possibilità di riscatto risiedesse negli studi e nella formazione che poteva intraprendere se voleva sbarcare il lunario.

Nelle interviste rilasciate parlando del periodo trascorso in questa scuola, ne parlava come il luogo in cui aveva imparato, quanto fosse importante l'impegno personale, la dedizione, e la leale competizione. Inoltre qui aveva provato il gusto di un sano amore per lo studio e l'approfondimento continuo. Decise in seguito di diventare analista finanziario. Queste doti furono molto importanti per il suo futuro di trader. Nel 1967 finito il college, venne ammesso alla Columbia Business School.

Era il tempo in cui L'America era entrata in guerra con il Vietnam e così anche lui come altri giovani americani, venivano arruolati nei marines. Fu questa un'altra esperienza che gli fu da tesoro per forgiare il carattere.

Anche lui dopo aver affrontato diversi anni dedicati all'apprendimento del mestiere, aveva come sogno nel cassetto di diventare indipendente. Nel 1978 si sposò e successivamente, appena guadagnati i suoi primi 100.000\$, si licenziò e iniziò a lavorare per suo conto. Nel suo primo anno da libero professionista, era riuscito a guadagnare 600.000\$ nell' American Stock Exchange (AMEX).

L'anno successivo li aveva trasformati in 1,2 milioni di dollari. Era diventato un ottimo trader su opzioni, futures ed azioni. L'anno dopo raddoppiò la cifra e così entrò di diritto nel Guinness degli uomini di Wall Street. Aveva una particolarità. Veniva e viene spesso nominato, perché è stato in grado di guadagnare diversi milioni di dollari in una sola giornata di contrattazioni.

Lui è considerato l'ideale da seguire per chi ama intraprendere l'attacco ai mercati con operazioni che si aprono e chiudono in qualche minuto, o al massimo in qualche ora.

Certamente sono trader che non lasciano aperte posizioni quando i mercati sono chiusi, perché si possono verificare dei

fatti esterni imprevedibili che possono mutare in una frazione di secondo lo scenario. Chi opera attuando questo tipo di strategia è chiamato da chi opera in borsa in gergo day-traders e scalpers.

Buzzy, questo era il suo soprannome, riteneva che dopo tre giorni che la quotazione di un titolo si era scostata decisamente in una direzione, il trend di breve termine era ormai prossimo ad esaurirsi e quindi detta operazione non era più interessante, perché pericolosa.

La sua attività però era talmente frenetica che arrivò a deteriorargli la sua salute. Fu infatti costretto a ritirarsi nella sua casa in Florida. Anche lui esattamente come operavo io, apriva e chiudeva posizioni molto rapidamente. Questi suoi successi nel 1984, siamo ancora negli anni '80, gli permisero di vincere il 'Campionato investire Stati Uniti'. Se siete interessati a leggere la sua autobiografia, è l'autore di: 'Pitt Bull: Lessons from Champion Trader di Wall Street.

### LARRY WILLIAMS

Nessun altro trader era riuscito nell'impresa di trasformare 10.000\$ in 1.100.000\$ nei dodici mesi del Robins World Cup Trading Championship.

La sua tattica è composta da rudimenti di analisi tecnica mista a quelli della fondamentale. È anche conosciuto per aver creato un indicatore che prende il suo nome appunto il 'Williams% R' che anche oggi viene utilizzato giornalmente su molti quotidiani finanziari perché ormai considerato come un indicatore standard.

Questo ha delle oscillazioni entro una forcilla compresa fra lo 0 e il 100. Utilizza il rapporto esistente tra l'ultima chiusura ed il range dei prezzi in un arco temporale definito. Quando ci si trova al confronto con un valore che si trova tra l'80% e il 100%, siamo di fronte ad una fase di iper-venduto,

mentre se l'indicatore si trova tra lo 0% ed il 20% allora siamo in una situazione di iper-comprato. Noi trader lo utilizziamo in diverse occasioni. Per citare alcune sue affermazioni, potrei prenderne una molto conosciuta.

Un giorno nel corso di un'intervista espresse un concetto che ben riassumeva la condizione di tutti gli uomini di trading e lui in quella stessa intervista disse che la maggior parte delle persone vivono nel presente, mentre i trader devono necessariamente chiedersi se poverà fra sei mesi, se ci sarà una guerra fra dodici mesi, se ci sarà una carestia fra due anni. Noi disse, viviamo nel futuro, ed è un bel posto dove vivere.

### BRUCE KOVNER

Kovner da quello che di lui si conosce, non si limita a operare solo sul mercato valutario: parte del suo portafoglio è investita in azioni, come anche in future su materie prime e metalli preziosi. Nel 1987 ha realizzato guadagni, per se stesso e per i suoi clienti, per oltre 300 milioni di dollari.

È un personaggio alquanto schivo e non facile è conoscere in dettaglio il suo operato perché difficilmente rilascia interviste. Ciò che si conosce è che le sue prime operazioni si attuarono nel mercato dei future, e si basavano sulle differenze esistenti tra i prezzi attuali e quelli futuri (spread positions).

Osservando i dati, Kovner realizzò che quando la differenza tra i due prezzi diventava sostanziale si inevitabilmente verificava un'inversione di tendenza.

Operando con questo presupposto gli fu perciò possibile iniziare con un conto di soli 3.000 \$ e portarlo a 22.000 dollari dopo poche operazioni (questo genere di profitti è realizzabile solo operando a margine).

Tra gli stralci di interviste che ha rilasciato si può leggere:

“Non ero affatto contento del risultato ottenuto: a un certo punto mi trovavo infatti con 45.000 dollari, ma uno stu-

vido sbaglio mi costò metà dei profitti realizzati. Lo sbaglio fu quello di chiudere una posizione in un momento di panico, ignorando la logica che mi aveva portato ad aprirla.

Perdere metà del capitale in pochi minuti mi provocò un violento chock emozionale. Per molti giorni ho creduto di aver sbagliato mestiere e che come trader ero finito prima ancora di aver iniziato veramente. Non riuscii persino a mangiare, tale era stato il colpo subito”.

Realizzato lo sbaglio, Kovner comprese che operare in momenti in cui non ci si sente mentalmente lucidi o emozionalmente tranquilli può provocare veri e propri disastri.

‘Da allora’ dice, ‘ogni qualvolta avverto un senso di disagio per ragioni non chiare chiudo immediatamente tutte le posizioni aperte che potrebbero risentirne.

L’ultima volta è stato proprio nell’ottobre del 1987: chiusi tutto tra il 19 e il 20, dopo che per giorni avevo avvertito la sensazione che qualcosa di straordinario e imprevedibile sarebbe accaduto nel mondo. Non avevo la minima idea di che cosa sarebbe stato, ma ne ero completamente disturbato e angosciato. Credo che essere un grande gestore non abbia nulla a che fare con l’intelligenza; ritengo che i migliori trader siano infatti persone dotate di una fortissima sicurezza di se stessi e delle proprie opinioni, persone indipendenti e disciplinate, persone senza manie di grandezza che riescono a prendersi i giusti rischi in ogni occasione, senza mai sbilanciarsi’.

Io ritengo invece che bisogna essere anche molto intelligenti perché normalmente si ha pochissimo tempo, a volte solo alcune frazioni di secondo, per prendere delle decisioni che si devono basare su calcoli matematici molto complessi. Ritengo molto interessanti le sue teorie in merito alle ‘rottture da parte dei prezzi di importanti livelli di resistenza’.

Secondo lui, danno infatti poco affidamento gli strappi dei prezzi susseguenti alle notizie economiche pubblicate sui

giornali, mentre hanno maggior validità gli strappi che nessuno riesce a spiegare. Lui è quello che in gergo si definisce un 'trend follower', ovvero un trader che segue la tendenza del mercato anziché tentare di anticiparla.

## WARREN BUFFETT

Mr. Warren Buffett invece, al contrario di molti suoi colleghi, non ha mai dettato delle regole o dei parametri da seguire.

Io ho estrapolato per voi, alcune delle sue linee guida che ho potuto dedurre dalla lettura delle lettere che scrive annualmente, così come da alcune interviste che ha rilasciato. Non vi sono in qualsiasi caso mie interpretazioni dei suoi pensieri perché dette regole sono universalmente riconosciute dagli studiosi di Buffett come le sue linee ispiratrici. È un trader che preferisce il mercato azionario e quando si rivolge ad azionisti, parla di concrete situazioni che si possono verificare nella normale vita di un'azienda o di un gruppo.

Queste sono le sette regole su cui si basa il suo pensiero o meglio come vi dicevo i suoi consigli al management:

1. Dopo che i manager hanno gestito razionalmente i soldi degli azionisti, devono decidere se trattenere gli utili o restituirli.

Nel caso in cui ritengano di avere la possibilità per far rendere gli stessi più che altri impieghi nella media di mercato, possono decidere di trattenerli.

Nel caso in cui non intravedano invece questa possibilità dovrebbero decidere di restituirli agli azionisti, sotto forma di dividendi, o sotto forma di riacquisto di azioni proprie.

2. L'impresa deve aver veramente aumentato nel tempo i guadagni dei suoi azionisti.

Il cash flow di norma viene calcolato a Wall Street come guadagno operativo più le spese di deperimento ed altre spese non-cash.

Secondo Buffett questo è un indicatore incompleto, al quale bisogna aggiungere i reinvestimenti richiesti dal business. Il nuovo indicatore usato al posto del cash flow è dunque l'owner earnings.

3. Al momento dell'acquisto dell'azione, la sua quotazione deve essere almeno il 25% inferiore al valore intrinseco, è il margine di sicurezza per operare. Se la stima sarà corretta, o sbagliata per difetto, il ritorno sarà straordinario.

4. I manager devono essere in grado di convertire le vendite in profitti. Ogni volta che un'azienda annuncia un piano di ristrutturazione per tagliare i costi, è segno che l'azienda fino a quel momento ha avuto degli sprechi e ha speso i soldi degli azionisti non razionalmente.

5. Una buona azienda deve essere in grado di ottenere un buon profitto senza l'aiuto della leva dei debiti, i quali devono rimanere ridotti entro limiti di sicurezza in rapporto al cash flow generato.

Le imprese sane da considerare sono quelle in grado di avere un buon ritorno senza l'impiego di una grande quantità di debiti.

6. L'impresa deve aver performato in maniera consistente.

Il rapporto utili per azione di per sé non è considerato da Buffett un valido indicatore.

Siccome ogni anno le aziende distribuiscono agli azionisti solo una parte degli utili, non c'è niente di particolarmente esaltante in un aumento del 10% dell'utile per azione se nel frattempo la base di capitale è aumentata del 10%.

Buffett preferisce considerare quelle aziende che hanno nel tempo mantenuto un ottimo return on equity, cioè il ritorno sul capitale investito.

7. I manager devono aver veramente aumentato il valore dell'azienda. Un aumento di valore della stessa, deve corrispondere ad un aumento di valore delle azioni. Si tratta della famosa regola "one dollar for one dollar".

Le aziende ogni anno decidono quanta parte dell'utile net-

to, se esistente, deve essere distribuito sotto forma di dividendi. Il restante rimane impiegato nella stessa. Ora, se la parte trattenuta è impiegata bene, il mercato nel lungo periodo lo riconoscerà e il valore del titolo aumenterà di conseguenza. Si tratta allora di verificare, se la quota trattenuta si è davvero trasformata nel tempo in un apprezzamento del valore del titolo. Secondo Buffett sono da prendere in considerazione, per effettuare delle operazioni di borsa, solo quelle aziende che per ogni dollaro trattenuto abbiano creato almeno un dollaro di maggiore capitalizzazione del titolo.

In effetti sono dei parametri molto difficili da individuare. Richiedono una grande quantità di dati sulle aziende monitorate, anche in serie storica. L'investimento sulle singole azioni per avere successo nel tempo richiede quindi un grosso sforzo di controllo e di analisi, da parte di persone esperte e preparate. Ma questa è la sua specificità.

Come avete potuto notare Buffet è un trader 'anomalo', ma proprio qui risiede la sua grandezza e la sua specificità.

### JESSE LIVERMORE

È conosciuto come il giocatore d'azzardo. Come colui che ha incarnato lo spirito oscuro della finanza, riassumendo in sé avidità, mancanza di scrupoli oltre che la furbizia incurante del rispetto altrui. Ha vissuto il trading come se dovesse essere un personaggio all'interno di un romanzo giallo. Sicuramente possedeva doti e talenti fuori dal comune. Scappò di casa grazie all'appoggio di sua madre per sfuggire a una vita da allevatore come suo padre gli aveva augurato di avere. Ha iniziato la sua carriera commerciale a soli quindici anni.

Livermore divenne molto conosciuto per la sua tattica di aspettare finché il titolo acquistato era cresciuto al punto giusto, per poi confidare ad amici giornalisti che il titolo in que-

stione era un vero affare. A quel punto tutti sarebbero corsi ad acquistare i titoli così lui avrebbe potuto venderli al prezzo desiderato. Spesso e volentieri utilizzava anche tecniche definite in seguito illecite dalla SEC, ossia, la Securities and Exchange Commission, come l'insider trading, l'occultamento delle proprie posizioni finanziarie, il corner e la divulgazione di notizie fuorvianti o non corrispondenti al reale.

Le sue prime pubblicazioni sulle quotazioni di borsa comparirono sul 'Paine Webber' di Boston.

È stato uno dei più grandi speculatori mai esistiti.

La sua tattica era la seguente: 20%-20%-20%-40%.

Ossia se il capitale da investire era di 1.000\$, consigliava di iniziare ad acquistare azioni per 200\$. Se il prezzo saliva, altri 200\$ fino all'utilizzo totale del capitale a disposizione.

Poi era necessario aspettare conferme dal mercato così da essere sicuri che la propria valutazione era corretta e quindi pagare di più per ogni percentuale acquistata.

Era importante inoltre stabilire il totale dei titoli o il capitale da utilizzare prima di entrare in gioco.

Nel 1940, dopo qualche crisi finanziaria scrisse un libro:

'How to trade in stocks'. In questo saggio, in cui spiega le sue tattiche d'investimento, Livermore aveva indicato dei consigli che alla fine vennero contraddetti in toto dalle scelte fatte nella sua vita di speculatore. Infatti se per esempio, suggeriva di conservare un fondo di liquidità per sopperire ai periodi neri, di lui si conosce che finì in bancarotta per ben 4 volte.

Così come sconsigliava di osservare le azioni degli insider, in quanto troppo influenzati dall'azienda in cui lavoravano per valutarne bene il valore, dall'altro lato invece nelle sue contrattazioni spesso si era basato su informazioni di insider trading.

Pensate che riuscì ad accumulare negli anni una vera e propria fortuna, ben 32 milioni di dollari, ma, ironia della sorte, morì povero portando con sé un debito di circa due milioni di dollari.

Il suo errore risiedeva nel fatto che rigiocava sempre tutti i suoi averi in borsa, senza mai accumulare del capitale.

Altro grande caposaldo da tenere in primo piano così da non commettere gli sbagli di chi ci ha preceduto.

## GEORGE SOROS

Per concludere, voglio raccontarvi proprio la storia appunto di George Soros e non a caso.

Coglierò questa occasione, alla fine di queste mie poche pagine, perché voglio approfittare del suo personaggio, per esprimere un pensiero importantissimo sulla responsabilità delle azioni negli scenari internazionali che noi uomini di trading ci portiamo sulle spalle. Proprio perché operiamo ad alto livello è bene non dimenticarselo mai. Quando si inizia a giocare nel trading la prima volta con la prima operazione da ragazzi, certamente non è davvero possibile, immaginare quali conseguenze possa portare con sé il divenire non solo bravi ma unici uomini d'affari.

Su di noi ricade il peso non solo si perdite o guadagni, delle aspettative personali, tanto quelle dei nostri clienti, ma anche quelle di intere popolazioni o collettività. Per esprimere meglio questo concetto andrò quindi sul concreto e ne approfitto appunto parlandovi di Soros. Lui è di origine ungherese. Suo padre scrisse in un libro il racconto di quanto accadde alla sua famiglia, durante gli anni dell'invasione nazista e di come riuscirono a sopravvivere oltre che di come sono riusciti ad aiutare molte persone a fare altrettanto.

Memore del suo passato, si è prodigato in progetti umanitari, anche con esposizioni personali di denaro.

Il suo appoggio al movimento sindacale polacco Solidarnosc ed il supporto all'organizzazione cecoslovacca per la tutela dei diritti umani, hanno contribuito alla fine del dominio autoritario dell'Unione Sovietica in questi Stati, elimi-

nando le grandi sofferenze che queste popolazioni hanno dovuto affrontare negli anni del conflitto prima e della freddezza successivamente. Attenzione! È conosciuto però, anche come l'uomo che in un solo giorno ha distrutto la Banca d'Inghilterra.

Appellativo molto forte per inserire il proprio nome nelle pagine della storia. Dunque che cosa accade. Nel mercoledì nero del 16 settembre 1992, Soros vendette allo scoperto più di 10 miliardi di dollari in sterline, approfittando della riluttanza da parte della Banca d'Inghilterra sia di aumentare i propri tassi di interesse a livelli confrontabili con quelli degli altri paesi dello SME, sia a lasciare fluttuante il tasso di cambio della moneta. Alla fine, la Banca d'Inghilterra fu costretta a far uscire la propria moneta dallo SME e a svalutare la sterlina, e Soros nel processo guadagnò una cifra stimata in 1,1 miliardi di dollari.

Da un lato è pur vero che attua una lodevole attività di filantropo che inizia sin dagli anni settanta, quando offre dei fondi per aiutare gli studenti neri dell'Università di Cape Town nel Sudafrica durante il regime dell'apartheid.

Alcuni progetti a cui si è dedicato pensate, hanno portato degli aiuti concreti a ricercatori e ad Università del centro e dell'est Europa oltre che degli aiuti ai civili durante l'assedio di Sarajevo.

Dall'altro canto è anche vero che i critici affermano, che eserciti un'irregolare influenza sui mercati valutari per via del Quantum Fund, ossia il fondo di investimento privato di sua proprietà. È capace di creare una distinzione tra l'essere un operatore del mercato ed il lavorare per cambiare le regole che gli operatori devono seguire.

Ha comprato due milioni di BTP europei, la più parte dei quali sono italiani e se un uomo così compra bond italiani è perché è certo di avere ampi margini di guadagno.

Di recente è stato emesso un mandato di cattura internazionale nei suoi confronti da Putin, in quanto Soros si appre-

stava a inviare aiuti finanziari a quella che si definisce opposizione in Russia. I servizi segreti Russi hanno scoperto che stava usando derivati Danesi insieme ad altre valute straniere per iniziare un attacco contro le azioni in valuta russa sul mercato.

Come potete ben capire dalla sua storia, lavorare nei mercati è da un certo punto di vista, esattamente come operare in politica.

**Soldi e potere vanno sempre a spasso insieme.**

È necessario utilizzare dei valori di fondo, quali la responsabilità delle proprie azioni verso la collettività, le famiglie e le persone che sono alla base della società.

Muoversi attuando delle azioni destabilizzanti nei sistemi può portare grandi sofferenze sociali, per questo essere dei grandi, implica avere anche delle grandi responsabilità.

**Noi trader non dobbiamo mai dimenticarlo.**

## CAPITOLO X

### IL MIO TEAM: STEVE RUBISTEIN E RICK OSCHER

**I**n questo capitolo vi parlerò dei grandi uomini di trading con cui lavoro ormai da tanti anni.

Anche loro fanno parte dei personaggi leggendari di Wall Street, ma non li ho volutamente inseriti nel capitolo precedente in quanto mi sembrava doveroso dedicare a loro più spazio e più attenzione, sia per un discorso di stima personale che per quanto riguarda il nuovo modo di fare trading che li contraddistingue.

Essi rappresentano in America la nuova 'guardia' degli uomini di borsa: i traders. Ritraggono la nuova generazione degli uomini di borsa, sia per le tecniche che si sono affinate negli anni, grazie anche alla tecnologia sempre più efficiente, sia perché hanno uno stile di vita sui generis. Ora, che New York e Miami siano le roccaforti del bel vivere questo è un dato di fatto risaputo.

Dunque se è possibile godersi a pieno la vita, perché allora non farlo?

Sia Steve Rubistein 42 anni che Rick Oscher 43, hanno fatto di questa affermazione il loro motto di vita. Il loro ufficio si trova al Cipriani al 55 di Wall Street.

Tutte le volte che mi reco in America parto con una tenuta estremamente differente da quella che solitamente utilizzo qui in Italia o nei meeting internazionali con i miei clienti o con le delegazioni dei paesi a cui settimanalmente partecipo.

Quando sono con loro anche il mio abbigliamento cambia e diventa molto più easy. Eppure pensate che è proprio

con loro che muoviamo le enormi quantità di denaro sui mercati che sono alla base delle consulenze finanziarie e della gestione dei fondi privati di cui mi occupo. Si può proprio dire che anche se vedo un monaco vestito da monaco e quindi credo che sia davvero un monaco, in questo caso, non è un monaco.

Steve e Rick sono i fondatori della Briargate Trading.

Si presentano in ufficio con polo rosa o celeste, bermuda beige e scarpe da polo a seconda dei giorni e dell'umore a dispetto di tutti gli uomini di business di Wall Street. Si vestono così anche quando devono recarsi in banca o a parlare con qualche cliente. Sono talmente tanto conosciuti che non hanno bisogno di affidare la loro popolarità o la loro ineffabile bravura, a dei paraventi di forma costituiti. È vero che l'abbigliamento casual non va confuso con un atteggiamento non concentrato o rilassato. Anzi hanno un carattere deciso ed autoritario entrambi. Certo, sono i titolari e se lo possono permettere.

Il grosso del loro lavoro si concentra nella prima mezz'ora di apertura ed in quella di chiusura della borsa. Nelle ore intermedie, invece i mercati sono calmi e non vale la pena di rimanere attaccati ad uno schermo o ad un telefono.

Steve sostiene e a ragione che le giornate di contrattazioni, sono paragonabili ad una parabola ad U, con due picchi, uno di inizio e uno di chiusura. Così, nel mezzo i volumi scambiati si riducono notevolmente ed in quel mezzo, noi ci godiamo la vita.

Questi ritmi possono sembrare strani a chi è abituato a considerare Wall Street come il tempio della frenesia, eppure sia Steve che Rick sono annoverati tra i migliori trader americani per i volumi di affari trattati oltre che per le percentuali di utili che annualmente realizzano per loro e per i clienti.

La loro giornata tipo, ha inizio alle 6 e 45. Sono entrambi sposati, e fatalità del caso, entrambi hanno a testa una bambina di sei anni. Simpatica analogia del destino.

Così dopo ovviamente aver fatto una bella colazione all'americana, con uova e bacon che non possono mai mancare, altrimenti la giornata inizia con il piede sbagliato, accompagnano le bambine a scuola.

Da lì il tragitto prosegue verso l'ufficio ed alle 8.30 sono pronti ed efficienti davanti ai monitor. Due ore serrate dedicate al trading. Verifica della situazione in corso, scelta delle strategie, impostazione delle contrattazioni e via così di seguito a comprare e vendere senza sosta.

In queste mie parole, tra le righe voglio inserirvi una nota di nostalgia, sia degli anni da ragazzo in cui anche io restavo per intere giornate incollato alla postazione del mio desk, sia di quelli che ho trascorso insieme a Steve nel nostro ufficio. Ad oggi se non avessi deciso di tornare in Italia e fossi rimasto a vivere in America, vivrei la mia giornata con questi ritmi, e non con quelli altamente più frenetici che sono costretto ad avere qui in Europa, rincorrendo il tempo o guardando l'orologio nell'attesa di un check-in di un volo. Nostalgia ed anche un po' di sana invidia. Sono degli amici a cui voglio molto bene e io a loro lo posso dire, tanto lo sanno.

Ma qui in Italia ho la mia famiglia, i miei figli ed i miei affetti e qui voglio restare.

Ora se nel mio racconto invece torno alla vita che conducono Rick e a Steve, posso continuare dicendovi che se la giornata è generosa ed il suo cielo è terso e luminoso, loro se ne vanno beati e tranquilli a giocare a tennis a Central Park. Di solito parte una sfida in un doppio con altri due colleghi. Altrimenti se piove, vanno a vedersi un film in un cinema del Financial District o a fare compere.

Così facendo arriva il momento di recarsi a pranzo, momento ideale per incontrare altre persone e fare conversazione, oppure per leggere i giornali del giorno, navigare in internet, andare in palestra o se è una bella giornata, per dedicarsi alla lettura di un buon libro sul terrazzo dell'ufficio. Niente da eccepire sul loro quality style.

Le posizioni che sono state aperte però in mattinata sono sempre sorvegliate. Nulla è mai lasciato al caso.

In questo lasso di tempo ove si dedicano delle ore di libertà, la situazione di mercati è costantemente presidiata dal loro programmatore. Se dovessero accadere dei movimenti anomali ed imprevisi, scatta la telefonata di avviso ed in un attimo entrambi sono collegati alle piattaforme on-line grazie ai cellulari di ultima generazione. Questo tipo di vita è ad oggi possibile solo in quanto esiste una tecnologia come quella in cui viviamo che lo può permettere. Solo dieci anni fa tutto ciò sarebbe stato impossibile.

Se tutto rimane nei normali canoni, alle 14.30 sono di nuovo ai posti combattimento per seguire l'apertura dei mercati fino alla loro chiusura che si verifica alle 17.00 del pomeriggio.

Per tanti anni anche loro però hanno vissuto con gli stessi standard dei tanti trader in giacca e cravatta che affollano Wall Street. Niente da eccepire. Lo siamo stati tutti. Io ancora oggi, difficilmente abbandono questo tipo di abbigliamento. In Europa ed in special modo in Italia siamo ancora molto legati all'abbigliamento ed all'apparenza. Anche Steve e Rick per 15 anni il primo e per 20 il secondo, si sono alzati all'alba per presidiare i mercati asiatici, e per tutta la giornata non si allontanavano mai dalla loro postazione.

È negli anni della gavetta che ci siamo conosciuti, quando ancora da ragazzi ci stavamo formando professionalmente. Io ho dei bellissimi ricordi insieme a loro. Passavamo il nostro limitato tempo libero a parlare per intere ore di analisi sui mercati, di argomenti di tecnica finanziaria e di equazioni matematiche. Ho anche dei ricordi legati a delle intrepide disquisizioni sulle vicende politiche ed economiche di quegli anni.

Abbiamo trascorso insieme dei momenti molto duri, aiutandoci a vicenda. All'inizio avevo aperto con Steve la nostra prima società, non fu facile nel 2000, l'anno del famigerato

Millenium Bag, prendere la decisione per un mio rientro definitivo in Italia. I miei figli avevano bisogno di me. In seguito Steve aprì con Rick la Briargate, il cui nome altro non è che l'anagramma di arbitrage. Loro due giocano per così dire in casa dato che sono entrambi americani.

Una volta in patria avevo pensato di dedicarmi alla consulenza aziendale e così è stato.

In America, la scelta di vivere una vita con ritmi easy come quella di Rick e Steve è altamente personale. Non è possibile quantificare quanto sia diffusa tra i grossi uomini di affari.

Certamente è un'ottima soluzione qualitativa da un lato per quanto riguarda il life style, dall'altro lato si basa su considerazioni eminentemente pratiche legate al lavoro.

Non bisogna dimenticare che nessun trader può avere successo se il suo carattere non è stato forgiato negli anni ed ha acquisito la capacità di prendere decisioni immediate, di essere quindi risoluto e soprattutto emotivamente stabile. La tattica che loro adottano parte da considerazioni nate in anni di studi dell'andamento delle contrattazioni.

Secondo un rapporto della Thomson Reuters, più della metà delle operazioni e quindi dei volumi di affari scambiati nell'arco della giornata si concentra in determinati orari.

Ad Agosto scorso, la prima e l'ultima ora hanno prodotto il 58% delle percentuali di scambio, rispetto al 45% che si otteneva nello stesso Agosto del 2005. Questa variazione di punti percentuali, è indice di una nuova tendenza degli operatori.

Si utilizzano orari diversi, ed anche la vita stessa dei trader, ha avuto negli anni delle grandi modifiche.

È vero che non tutti si possono permettere la stessa libertà di Rick e Steve, ma loro lo dicono chiaramente: 'Noi non abbiamo padroni'. Io con loro lavoro e collaboro da diversi anni. È a loro che mi rivolgo quando devo attivare delle operazioni particolari su fondi che devo gestire per conto di miei clienti. Con loro decido i migliori investimenti del momen-

to, ed in base alla necessità concreta, si trova la soluzione più idonea. La nostra collaborazione è ambivalente. Da un lato loro sono giornalmente informati sui mercati, dall'altra io avendo i contatti con le banche e contatti con governi o operatori o imprenditori esteri, do a loro le informazioni necessarie per aprire nuove situazioni di business o per cogliere nuove opportunità per i clienti.

È una modalità di lavoro in team che da anni dà dei frutti molto buoni e validi, sia a livello professionale che commerciale. È una squadra che funziona in modo ottimale. Tra noi esiste un forte rispetto, una grande stima e fiducia reciproca, oltre che un grande e sincero affetto. Tutti e tre negli anni abbiamo acquisito delle conoscenze professionali importanti, che si integrano tra loro generando una sinergia positiva e proficua.

Wall Street per noi è stato non solo dunque il luogo in cui abbiamo trascorso i migliori anni della nostra vita, ossia quelli della gioventù con tutta la passione insita per natura nel periodo, ma anche il luogo dove ci siamo potuti creare il nostro piccolo impero.

Ciascuno di noi ha avuto nel tempo obiettivi e caratteri differenti, ma ci siamo sempre aiutati, anche nei momenti in cui tutto sembrava non girasse per il verso giusto.

Ora siamo dei professionisti conosciuti e ricercati e questa è la più grande soddisfazione che potevamo ricevere.

## CAPITOLO XI

### CHI SONO IO OGGI

Chi ha avuto occasione di visitare il mio ufficio su Roma, ha potuto vedere le innumerevoli targhe che riportano tutti i riconoscimenti che ho ricevuto dai vari ordini, dalle associazioni di categoria, tanto quanto dalle istituzioni sia italiane che estere, dall'esercito, per i servizi di consulenza che ho prestato in tutte le parti del mondo. Non voglio dilungarmi e pavoneggiarmi in questo momento nell'elencarvele. Se siete curiosi di saperne di più, fatemi delle domande di persona o venite a trovarmi in ufficio. Ad un buon caffè preso in buona compagnia, non si rinuncia mai.

Che io mi chiami Arturo Di Mascio, penso che a questo punto del libro sia chiaro a tutti voi. Sono con orgoglio ed amore per la mia città napoletano anche se abito e lavoro a Roma.

Per quanto riguarda la mia età, io sono nato a l'11 di Marzo del 1965, a voi i calcoli, io ho smesso di farli. Che abbia iniziato a lavorare da giovanissimo ve l'ho già raccontato, quale notizia su di me allora devo allora ancora fornirvi?

Ho trovato!

Potrei entrare in merito del mio lavoro, cioè di quali siano effettivamente i campi in cui ad oggi mi prodigo. Vi ho indicato che una volta tornato in Italia ho iniziato ad operare come consulente aziendale. Questa definizione può voler dire tutto e contemporaneamente non spiegare nulla. Non voglio sicuramente dilungarmi in una lista di attività che nor-

malmente svolgo, ritengo possa risultare decisamente più interessante parlarvi di alcuni aspetti della mia persona.

Per fare questo desidero partire da un aneddoto che mi accadde tanti tanti anni orsono. La vicenda si snoda all'interno di un contesto a cui sono particolarmente legato e che oltre a costituire la radice del mio essere è l'essenza dei valori che mi hanno permesso di costruirmi una famiglia composta da sei splendidi figli, che io adoro e che rappresentano l'aria che respiro.

Questa si svolse nella mia città natale. Città a cui devo l'amore per la vita e l'arte di arrangiarsi in qualsiasi situazione contingente.

Vive e partecipa di uno degli affetti a me più cari nell'animo e che mi ha insegnato che il senso ed il valore della esistenza. Conosce l'energia delle fatiche e dei sospiri che mi hanno obbligato a crescere velocemente. Conosce il grande desiderio celato in fondo al mio cuore di riscatto e di rivincita sul mondo e su mio padre da sempre è stato la molla che mi ha costantemente spinto nel mio cammino professionale.

Un giorno mia nonna, che io adoravo più di ogni altra cosa al mondo dato che la consideravo la mia vera mamma mi disse: *'Arturo se vuoi davvero diventare grande, non ti dimenticare mai di quelli che sono più piccoli di te. Facciano parte essi della famiglia che ti sei creato o delle persone che lungo il tuo cammino incontrerai, perché ricordati che lì non ci sono passati per caso. Se così farai, esattamente come abbiamo fatto io e tuo nonno, diventerai non solo grande, ma un grande uomo'*. Quel giorno le sue parole, mi colsero impreparato. Il loro significato non mi era per nulla chiaro, anzi in verità mi era molto lontano. Io che però ho buona memoria, non dimenticai una sola parola di quel discorso.

Nel corso degli anni, quelle indicazioni di principio che ben ho tenuto a mente, si sono profilate e svelate, in tutta la loro profondità e grandezza morale all'interno dei miei gior-

ni, delle azioni e delle decisioni che ho preso nel corso della mia vita.

Mia nonna è stata la persona più saggia, nella sua semplicità di una donna di altri tempi che io abbia avuto la fortuna di incontrare.

Mi conosceva molto bene, probabilmente aveva già notato in me la stoffa di una persona che ha degli insegnamenti da trasmettere.

O meglio, di colui che ama partecipare e condividere ciò che ha imparato. Non solo, di colui che ha da sempre la capacità innata di prendersi cura, degli altri, prima come padre e poi come consulente. Ecco svelato in fondo chi sono. Sono una persona che aiuta chi si trova in difficoltà a ricominciare di nuovo a sperare o a riprendersi un po' di meritata tranquillità. Voi potrete obiettarmi che per far questo mi faccio pagare e non presto dei servigi gratuiti. Certo, la mia non è beneficenza. Anche se ne nella mia vita mi sono e tanto mi prodigo per chi davvero non ha di che mangiare, tanto più se si tratta di bambini. Nessun lavoro può definirsi tale senza l'esistenza di un sano ed onesto corrispettivo, altrimenti non esisterebbe la giustizia e la considerazione che ciò che si produce ha un valore.

Io faccio delle consulenze che servono per ripristinare delle situazioni che altrimenti andrebbero catastroficamente allo sbando.

È sempre una grande soddisfazione, generare nuove possibilità, trovare i finanziamenti idonei, risollevare rami di holding o gruppi aziendali, così da poter ripristinarne nuovamente la salute, ridando nuova linfa al lavoro. Non riesco ormai più dopo tanti anni a calcolare, quale sia il numero dei posti di lavoro di padri o madri che ho salvato, entrando nel dietro le quinte delle aziende o dei gruppi.

Io non posso rivelare informazioni sul soggetto a cui sto prestando la mia consulenza, così come sull'operato che svolgo all'interno delle mura aziendali. La mia attività nella mo-

dalità specifica in cui si attua deve rimanere sconosciuta ai più, dato che nei mandati che stipulo, esiste l'obbligo della riservatezza.

Quando presi la decisione di rientrare in Italia, avevo provato a lavorare come trader, ma avendo vissuto per anni a contatto con le possibilità che il mercato americano offriva, lavorare nella borsa italiana era un ambiente che mi appariva troppo ristretto.

Così decisi nel tempo di dedicarmi alla consulenza finanziaria, toccando tutti i molteplici aspetti che la compongono e che sono davvero innumerevoli, così da poter avere giornalmente contatti con il mondo al quale non potevo più rinunciare.

Sono riuscito ancora, come tante altre volte in passato ho fatto a creare una società con competenze professionali davvero uniche. Io sono stato la persona da cui è nata. All'epoca i miei figli erano piccini ed io mi muovevo da solo. Nel tempo anche loro hanno dimostrato interesse per l'attività che stavo svolgendo ed hanno deciso di venire a lavorare insieme a me. Devo confidarvi che da padre questa loro decisione mi ha riempito di una gioia immensa. Io ho iniziato a trasmettere a loro tutto ciò che in tutti gli anni di sacrificio trascorsi all'estero ho imparato. Ora non sono più da solo e sono felice per questo. Mia figlia Veronica si è sposata l'anno scorso e mio figlio Angelo qualche mese fa, così la famiglia si è ulteriormente allargata. A volte penso di non dovermi meritare di più dalla vita. Ci vorrebbe certo qualche giorno di vacanza in più, ma dato che sono una persona che non riesce a stare ferma, probabilmente finirei per annoiarmi.

## CAPITOLO XII

### IL GRUPPO DI MASCIÒ

**I**l Team nasce dalla mia personale esperienza, ma si dirama andando a intraprendere azioni che toccano molteplici direttrici tra loro collegate e gestite grazie alle differenti competenze e conoscenze dei professionisti che ne fanno parte. Al suo interno operano diverse persone tra cui due dei miei figli. Dello staff americano con cui si decidono le imponenti operazioni di investimento in borsa, ve ne ho già parlato in un capitolo precedente. Oltre a loro, mi avvalgo di collaborazioni che ho scelto e designato in anni di lavoro ma che preferisco non menzionare in questa sede. Per quanto concerne i miei figli, ciascuno di loro ha studiato creandosi una formazione che congloba e ampia le necessità del nostro ufficio. Angelo il mio primogenito ha deciso di laurearsi in giurisprudenza. Ad oggi è Dottore in avvocatura oltre che Console Onorario di un paese dell'est. Lui si occupa di analizzare e seguire dal punto di vista giuridico tutta la parte contrattualistica dei mandati e delle operazioni che intraprendiamo per conto del cliente. Spero tanto che nel tempo a lui sia demandata in mia vece la direzione del gruppo. Ad oggi dimostra un entusiasmo, una tenacia, ed anche un self-control che mi portano a ricordare aspetti del mio temperamento in giovinezza.

Veronica invece, che è la mia secondogenita si è laureata in economia e commercio, ed è la nostra immobiliare. È molto attenta, caparbia e forte di carattere. In un particolare momento della storia della nostra famiglia dove l'orizzonte si era profilato a noi estremamente ostile, è stata lei a prendere a

due mani la situazione e ad aiutare tutti ad uscire indenni e più uniti di prima, da quello spiacevole frangente. Si occupa e devo ammettere con ottimi risultati, di tutte le operazioni collegate alla vendita di immobili o di terreni, oltre che della conduzione di grossi patrimoni immobiliari. Accanto a lei si pone la mia presenza ed insieme a quella di Angelo andiamo a verificare tutte le fruttuose possibilità esistenti per l'apertura di mutui fondiari o per la ricontrattualizzazione di grosse situazioni finanziarie con le banche. In ufficio oltre a loro vi sono altre figure che integrano la nostra azione. Vi è un'interazionista esperta nell'organizzazione di eventi, fiere internazionali e nella realizzazione di seminari e convegni che crea e gestisce tutte le occasioni che possono ritornare utili per creare nuove possibilità di business con l'estero o con paesi di interesse strategico. Vi è un'altra figura che si occupa di organizzazione aziendale che gestisce dall'interno le relazioni con le aziende partner. Si dedica alla ristrutturazione interna della stessa, mi sostiene nella farraginoso verifica dei bilanci e attua di concerto con i titolari e con i quadri le azioni di riqualifica decise nel piano programmatico.

Siamo una struttura snella, un vero e proprio network di professionisti. Questo ci permette di prendere con rapidità delle decisioni che risultano essere importanti nelle operazioni di gestione patrimoniale.

Per quanto riguarda invece i nostri clienti, senza voler peccare di orgoglio, o di presunzione, e senza voler attuare qualsivoglia strategia di marketing, per una nostra presa di posizione a priori, questi sono estremamente selezionati. Non accettiamo e non vogliamo accettare, chiunque desideri riferirsi a noi. Lavoriamo solo con chi possiede la capacità e la forma mentis per attuare delle azioni che richiedono, forza patrimoniale da un lato e conoscenza delle reali opportunità dei mercati dall'altro, soprattutto se si parla di mercati esteri con regole e dinamiche molto diverse dalle nostre.

Possedere la stessa struttura sia essa umana, morale che

professionale del cliente ci permette di agire in sintonia, creando una sinergia importante.

Il core business della nostra attività si snoda su diversi fronti. Prima fra tutti rimane la capacità, che deriva dall'esperienza che ho portato nel gruppo e che ho acquisito nel finance banking. Siamo così in grado di offrire la gestione di investimenti mobiliari e patrimoniali avvalendoci delle relazioni che intercorrono fra noi e le Primarie Banche Europee, le cui filiali essendo presenti in tutti i continenti ci permettono di attuare importanti triangolazioni. Quotazioni in borsa di aziende, ristrutturazioni societarie, costituzioni all'estero di società, pianificazione fiscale europea, ricerca del partner adatto con cui intraprendere affari, giusto per elencare alcune possibilità.

Sappiamo scegliere i prodotti più idonei per ciascun cliente, considerando la percentuale di rischio che lo stesso ha intenzione di sopportare, creando così un solido equilibrio fra la sicurezza ed il rendimento. L'esperienza di tutte le nostre professionalità ci permette di elaborare personali strategie di patrimonializzazione, così da garantire estrema riservatezza e tutela da ingerenze esterne sullo stesso. Se invece dobbiamo realizzare progetti di crescita e di sviluppo per progetti industriali, ci poniamo in prima persona come prestatori di garanzie nei confronti degli istituti di credito.

L'operazione consta di più fasi. Si parte dall'analisi dell'effettività concreta, passando per quella intermedia delle potenzialità del mercato, fino appunto a definire il punto percentuale di successo. Da questo parametro scaturisce la certezza della buona riuscita dell'iniziativa. Ma la nostra attività non si ferma qui.

La parte del lavoro che più mi affascina e mi realizza quando vi esercito, concerne i rapporti con le istituzioni estere di cui a volte sono Consigliere Finanziario. Verifico spesso le possibilità di sviluppo di variegati settori nei paesi in via di

sviluppo, aiutandoli a crescere e a migliorare le condizioni di vita, per quanto possa essere possibile della popolazione, agendo sul PIL.

Molto spesso prendo parte a progetti internazionali che si muovono in questa direzione e vi posso assicurare che la gratificazione umana è infinita.

Ad essere sincero però, l'aspetto che ritengo più avvincente del mio lavoro è la parte che mi vede come attore primario nella creazione di *trait d'union* fra imprese o soggetti commerciali che desiderano realizzare nuove occasioni di impresa in paesi esteri.

Sono questi, servizi diplomatici che intratteniamo con soggetti istituzionali di Paesi esteri o con controparti locali. Spesso sono io che viaggio, spesso è mio figlio Angelo, dato che possiede una profonda passione per le relazioni internazionali, siano esse Europee, dell'Est, Asiatiche o del Mondo Arabo.

*Ciò sta a significare che sono riuscito  
nel lavoro più difficile al mondo:  
quello del padre*

*Buon lavoro, buona giornata e buona fortuna a tutti.*

*2 giugno 2012 ore 00.32*

ARTURO DI MASCIO

## INDICE

<i>Introduzione</i> . . . . .	p. 7
I. Cambio di vita . . . . .	» 11
II. Una grande occasione . . . . .	» 21
III. New York e Manhattan . . . . .	» 27
IV. Wall Street. . . . .	» 35
v. Piccole nozioni. . . . .	» 45
<i>Dedicato a chi come me è nato negli anni '60</i> . . . . .	» 62
VI. Strategie . . . . .	» 63
VII. Disfatte che fanno crescere . . . . .	» 69
VIII. I miei successi da Trader. . . . .	» 73
IX. I grandi Maestri: <i>Richard Dennis e le 'Turtles Traders'; Paul Tudor Jones; Ed Seykota; Martin S. Schwartz (Buzzy); Larry Williams; Bruce Kovner; Warren Buffett; Jesse Livermore; George Soros</i> . . . . .	» 79
X. Il mio team: Steve Rubinstein e Rick Oscher . . . . .	» 97
XI. Chi sono io oggi. . . . .	» 103
XII. Il Gruppo Di Mascio. . . . .	» 107

FINITO DI STAMPARE PRIMA EDIZIONE:  
NEL MESE DI SETTEMBRE 2012  
DALLA «GRAFICA ELETTRONICA» SRL, NAPOLI