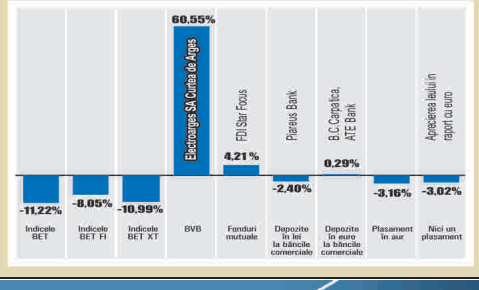
BURSA
ZIARUL OAMENILOR DE AFACERI

Marți, 4 octombrie 2011, nr. 191 (4552), anul XX — 16 pagini — 2 lei

Investiții personale: Cel mai bun plasament

(detalii în pag. 5)



STAI CONECTAT CU ZIARUL BURSA

www.bursa.ro

m.bursa.ro

Ziarul BURSA pe Facebook

■ "LukOil" începe explorarea în Marea Neagră până la finalul anului **PAGINA 4**

■ Irina Anghel: Principala barieră pentru antreprenori - absența resurselor financiare **PAGINA 15**

■ Grecia a adoptat noi măsuri de austeritate, de 6,6 miliarde euro **PAGINA 16**

Fonduri de investiții

BT ASSET MANAGEMENT™

www.btam.ro

BET = 4,240.47 | **BET-C = 2,600.03** | **BET-FI = 16,567.75** | **EURO = 4,3222 RON** | **DOLAR = 3,2369 RON**

Jurnal de criză

Grecia a adoptat noi măsuri de austeritate, de 6,6 miliarde euro

Guvernul Greciei a adoptat, duminică seara, un nou program de reducere a cheltuielilor publice, în sumă de 6,6 miliarde euro, susținut de creditorii internaționali, însă acesta prevede un deficit bugetar mai mare decât cel estimat anterior.

(Citiți articolul integral în pag. 16)

Michael Fuchs, parlamentar german: "Grecia este falită"

Grecia este falită şi va avea nevoie "să fie iertată" de cel puțin 50% din datorii, potrivit lui Michael Fuchs, membru conservator al Parlamentului german. În opinia sa, Grecia este falită în pofida ajutorului financiar furnizat de Uniunea Europeană.

"Grecia este falită. Probabil că nu există altă cale decât să acceptăm reducerea cu cel puțin 50% a datoriilor sale", a afirmat Fuchs.

Roubini: Europa are nevoie de o "bazooka" de 2.000 miliarde euro

Europa ar trebui să majoreze fondurile alocate combaterii crizei datoriilor şi să lanseze o "bazooka" de 2.000 miliarde euro, înainte să fie prea târziu, declară economistul Nouriel Roubini(foto), preşedintele Roubini Global Economics LLC, citat de Bloomberg.

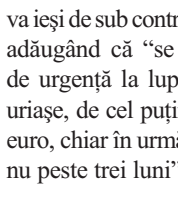
"Sunt foarte îngrijorat că situația va ieşi de sub control", a spus Roubini, adăugând că "se impune scoaterea de urgență la luptă a unei bazooka uriaşe, de cel puțin două trilioane de euro, chiar în următoarele săptămâni, nu peste trei luni".

EFSF, în atenția zonei euro

Miniştrii finanțelor din zona euro s-au reunit ieri, la Luxemburg, unde urmau să discute modalități de optimizare a utilizării fondului de salvare EFSF, respectiv să facă presiuni asupra Greciei în sensul implementării reformelor structurale necesare.

Reuniune a miniştrilor de Finanțe din UE

Miniştrii de Finanțe din UE vor discuta, astăzi, dacă statele membre cu o situație financiară mai solidă pot adopta măsuri pentru stimularea economiei blocului european, anunță Wall Street Journal. Dezbaterea ar putea marca o schimbare a politicii adoptate în octombrie 2009, de a cere țărilor UE să înceapă să-şi reducă deficitele în 2011.



V.R.

Goldman Sachs? Nu! Lumea e condusă de HNWI!

14 iulie 2010, Barack Obama şi Warren Buffett, în Biroul Oval

Kathy Fuld, soția lui Dick Fuld, fost CEO (chief executive officer) al băncii de investiții Lehman Brothers, a cerut la unul din magazinele de lux Hermes (faimoase pentru bunul gust şi prețurile exorbitante, compania fiind acționară a casei de modă Jean-Paul Gaultier) să nu-i fie ambalate cumpărăturile în punga atât de cunoscută tuturor – cea care, deasupra majusculelor "HERMES", aşază o caleaşcă şi un cal, semn devenit echivalent cu scumpetea – ci să-i fie împachetate în hârtie albă, simplă.

Gestul a fost socotit exemplar pentru schimbările intervenite în comportamentul celor mai bogați oameni ai planetei, după declanşarea crizei mondiale: "Bogații sunt mai conştienți de consumul ostentativ", au tras concluzia experții în HNWI ("High Net Worth Individual", adică "indivizi cu valoare netă înaltă") - grupul de persoane care deține averile cele mai ridicate de pe glob.

HNWI este un concept.

ULTRA-HNWI = 0,01% DIN POPULAȚIA GLOBULUI

Definiția conceptului HNWI nu este unanimă, atribuindu-i-se valori specifice de la o bancă la alta, ori de la o concepție fiscală la alta, dar cea mai cunoscută caracterizare aparține rapoartelor anuale elaborate de Merrill Lynch şi Capgemini:

"1. HNWI sunt aceia deținând valori investibile de un milion de dolari sau mai mult, excluzând reşedința primară, colecțiile [n.n. – de exemplu colecțiile de timbre, artă, etc.], consumabilele şi bunurile de folosință îndelungată.

2. HNWI mijlocii ("mid-tier millionaires") sunt aceia deținând astfel de valori investibile între 5-30 de milioane de dolari.

3. Ultra-HNWI dețin peste 30 de milioane."

Contrar imaginii create de publicațiile de economie popularizată de la noi, răspândind tot soiul de Top-uri de milionari neprofesional alcătuite, masa de HNWI, pe glob, nu a depăşit niciodată 11 milioane de cetățeni, fiind răspândiți pe toate continentele, dar cu precădere în SUA şi Europa, cu o dinamică în creştere în ultimii doi ani în Asia (India, China, Rusia) şi Africa.

Desigur, există HNWI şi în România, dar, în nici un caz, nu sunt atâția pe câți ar vrea să-i consemneze revistele care alcătuiesc top-uri pentru amatori, adunând datorii neplătite cu Maybach-uri şi "Care cu boi" de Grigorescu (atunci când realmente calculează ceva şi nu le pică cifrele din stele).

Explicația că, în lume, sunt atât de puțini oameni cu un milion de dolari în buzunar este că milionul acela reprezintă chiar "bani de buzunar".

Din această cauză, deşi, conform unui studiu din luna mai al "Deloitte Center for Financial Services in New York City", în lume există 38 de milioane de milionari în dolari americani, doar 871.000 sunt Ultra-HNWI.

Asta înseamnă 0,01% din populația globului.

Categorisirea drept "HNWI" nu ia în considerare, în nici un caz, valoarea fabricilor, a magazinelor, a vapoarelor şi avioanelor implicate în servicii ori producție– nu, clasificarea HNWI exclude valoarea afacerilor.

Băgați mâna în buzunar, dați peste un milion de lei vechi şi vă gândiți: "Nu-i mare scofală!"

Ei bine, încercați să vă imaginați cum ar arăta averea dumneavoastră, dacă ați putea spune "Nu-i mare scofală!", când dați peste un milion de dolari în buzunar (mă rog, în bancnote de $500, un milion încape într-o sacoşă de plastic, dar, în buzunar, ați putea purta un card).

În 2010, numărul HNWI a atins nivelul de 10,9 milioane de persoane, pe tot globul (în creştere cu 8,3% față de anul precedent), conform Raportului Capgemini-Merrill Lynch, fiind prea mulți ca să fie grupați sub titulatura de "club"; întrecând demografic numeroase state suverane, masa de HNWI devine potrivită pentru titulatura de "populație", cu toate că este globalizată.

Asta înseamnă 0,1% din populația globului.

EVOLUȚIA "DEMOGRAFICĂ" A HNWI

Anul	Milioane persoane
2006	9,5
2007	10,1
2008	8,6
2009	10
2010	10,9

BÂRLOGUL MONETAR A FOST DESFIINȚAT

În general, un HNWI cere (poate justifica şi primeşte) servicii personalizate de management de investiții, planificarea fondurilor, planificare fiscală etc., având stringentă nevoie de un manager privat al averii, care presupune o muncă cu atât mai asiduă de prezervare şi (eventual) de creştere a valorii, cu cât averea este mai mare.

Într-un Raport de anul trecut, finanțat de Societe Generale, "The Economist Intelligence Unit" susține că "populația" HNWI influențează puternic "lumea investițiilor, piața bunurilor de consum, piața proprietăților şi acțiunile caritabile", în timp ce alte studii afirmă că HNWI controlează o parte consistentă din resursele economice ale planetei.

EVOLUȚIA AVERII FINANCIARE HNWI

Anul	$ trilioane
2006	37,2
2007	40,7
2008	32,7
2009	39
2010	42,7

Este motivul pentru care un număr mic de mari bănci elaborează studii amănunțite asupra HNWI, examinându-le mutațiile de comportament, preferințele, nevoile, aşa cum biologii elaborează studii asupra scoicilor din crescătoriile de perle.

Două cifre cu tâlc

TRILIOANE DE DOLARI	
Averea HNWI	Datoria publică mondială
42,7	40,3

Din cauza enormelor pagube consemnate în 2008, HNWI şi-au pierdut încrederea în experții financiari, notează Raportul "The Economist Intelligence Unit", HNWI tentând să se implice personal în decizia de plasament a banilor:

"Ni s-a spus să investim în fonduri de hedging, aşa că am investit în fonduri de hedging, şi apoi ni s-a spus să investim în "private equity" (companii care nu sunt listate la bursă). Dar majoritatea lor au fost falimentare", citează Raportul un Ultra-HNWI anonim, care completează: "Pur şi simplu nu ştim unde să ne ducem acum, iar banii cash par să fie cel mai bun pariu, pentru că, cel puțin, nu este prea multă inflație".

Între timp, însă, plasamentul în valute a devenit într-atât de dubios, încât, zilele acestea, un faimos expert în plasamente, şi-a sfătuit clienții într-un mod care aproape că nu poate fi aplicat: "Pariază contra euro, dar nu te duce în dolar şi plasează-ți o parte din bani în aur, pentru că vei avea nevoie!"

"Bârlogul monetar" în care averile ar fi putut hiberna a fost desființat, confirmând înfiorătorul avertisment lansat recent de şeful FMI, Christine Lagarde, cum că, în fața devastatoarei crize mondiale care se prefigurează, nu va exista nici un adapost pentru nimeni, nicăieri.

Dacă luăm în serios avertismentul, atunci traducerea lui ar trebui formulată astfel:

"Criza de acum nu este una de tip ciclic, ea atacă bazele sistemului financiar şi va schimba lumea".

REGRESUL LA PRIMITIVISM

"Cei extrem de bogați cred că acesta este un bun moment să găsească oportunități în piața imobiliară şi că aceasta este o investiție superioară celei în a-şi lăsa banii în bănci", susținea, în 2010, un expert indian în proprietăți luxoase din Nisa (Franța), continuând cu o banalitate:

"Când cumperi o proprietate, ai o bucată de pământ tangibilă. Asta îți dă siguranță".

La aceeaşi dată când indianul compunea poezia "Noi vrem pământ", un alt franțuz, de data aceea, în România, ne învăța la Bucureşti:

"Nu cred că, în următorii zece ani, România poate avea o piață mare de capital, în principal, din cauza mentalității: investitorii români preferă speculațiile palpabile cu terenuri sau imobile" (Jean-Pierre Vigroux, de la firma de consultanță "Mazars", citat în BURSA/ 01.07.2010).

Rezultă de aici că ori investitorii români se comportă în modul cel mai inteligent cu putință, ori că populația HNWI a regresat la primitivism: la începutul anului acesta, investițiile HNWI în proprietăți crescuseră la 33%, față de 29%, cu un an în urmă.

NOTĂ: În fața comentariului indianului, un expert român în economie şi finanțe a observat că, da, acela are dreptate că proprietățile pot oferi un refugiu în fața crizei, dar că nu poate fi vorba despre investițiile în proprietăți de lux, ci în pământ agricol. Opinie care pare rezonabilă.

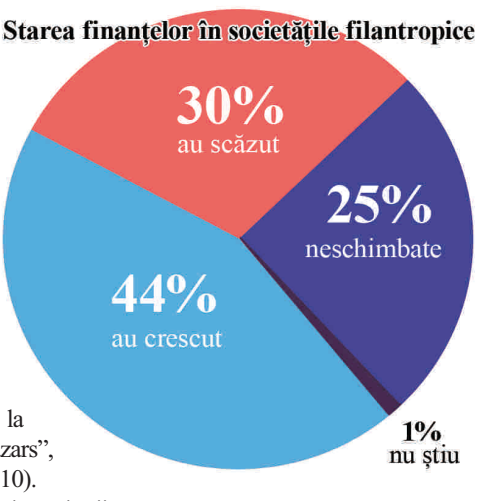
MODIFICĂRI DE COMPORTAMENT (I): IPOCRIZIE ŞI FILANTROPIE

Experții susțin că "populația HNWI" va cheltui, în continuare, aceleaşi sume de bani, atât în ceea ce priveşte propriul lux, cât şi în operele de binefacere, prezentând, însă, unele mutații de comportament:

1. Urmând-o pe Kathy Fuld, "populația HNWI" îşi va reconsidera ostentația cheltuielilor, preferând să nu-şi mai afişeze faimoase brand-uri pe obiectele personale (deja, considerate de "prost gust" – săpunul Hermes de 35$ a fost primit cu strigăte de dezgust), menținându-şi, însă, prioritatea pentru lucruri de bună calitate – o schimbare de comportament care a generat mişcări de restructurare, la nivel de imagine, în industria bunurilor de lux, care inventează mărci necunoscute, aplicate producției sale tradiționale. "Este o luptă pentru calitate identică celei din piețele de investiții", compară un HNWI;

2. În pofida reculului constatat în primul semestru, în mişcarea filantropică americană, angajamentul "populației HNWI" pare neştirbit: "Filantropia este un mod de trai", susține un faimos HNWI indian, experții explicând diminuarea operelor de binefacere nu atât prin reducerea fondurilor donate, cât prin performanțele mai slabe ale instituțiilor filantropice care se autosusțin economic şi care au fost afectate de criză, la fel cu societățile comerciale. În schimb, donatorii HNWI au devenit mai grijulii cu drumul pe care îl iau donațiile lor, începând să controleze cu atenție, personal, ca banii să ajungă chiar la destinația lor, iar nu altundeva. Un studiu bazat pe cercetarea a opt sute de grupuri de donatori, publicat cu trei zile în urmă de revista americană "The Chronicle of Philantropy", ilustrează că finanțele societăților de binefacere se aşază pe o tendință şovăielnică.

Starea finanțelor în societățile filantropice



MODIFICĂRI DE COMPORTAMENT (II): BOLŞEVISMUL

Desigur, criza financiară mondială a atras atenția organelor fiscale asupra populației HNWI, deşi Australia, de pildă, nu a aşteptat să o trezească criza, ci şi-a constituit un organism fiscal specializat pentru această categorie de avuție, încă din 1996 ("High Wealth Individuals Taskforce"), întrecând, cu doisprezece ani, inițiativă americană similară, care abia în 2009 şi-a pus problema, fără să facă nimic, până de curând.

Între timp, un număr de cinci alte state dezvoltate şi-au creat organe fiscale dedicate HNWI.

Preşedintele american Barack Obama a descoperit apa caldă pe 19 septembrie, când a afirmat, că este un lucru corect ca bogații să plătească taxe de cel puțin acelaşi nivel cu clasa de mijloc, lansând ceea ce s-a numit "The Buffett Rule" (regula Buffett), după celebrul investitor Warren Buffett, preşedintele companiei de investiții Berkshire Hathaway, care, la începutul anului, a declarat public că este incorect să plătească taxe mai mici pe venit decât secretara sa.

Potrivit unui sondaj al Bloomberg, dat publicității vineri, la New York, investitori din întreaga lume sprijină cu o mare majoritate planul preşedintelui Statelor Unite, Barack Obama, să crească impozitele plătite de americanii cu venituri de cel puțin un milion de dolari, ca parte a măsurilor de reducere a deficitului bugetar: participanții din Europa la cercetare au susținut ideea lui Obama în proporție de 78%, cei din Asia cu 68%, iar cei din SUA cu 40% (nu-i decât o coincidență că "The Buffett Rule" îi priveşte pe americani).

Epigon al unei copii, preşedintele Franței, Nicolas Sarcozy, a propus un program similar, să-i spunem "La règle du Buffett".

MAKE

(continuare în pagina 15)

5 948491 340012 04552