



la **Banco** *nota*

N. 92 - Ottobre 2018



Gino Sirci,
Sir Safety
Systems

Strategie

Dimensioni contenute,
grandi risultati

Finanza

La nuova Via della Seta... e noi

Cover Story

La passione come arma
vincente

Storia

1918: l'anno della vittoria

Filiali

Nuove strade nella Roma
del Cinquecento

Viaggi

Dormire da pellegrini

Entra in filiale qui il mutuo è CASA.

TASSO
VARIABILE

TASSO
MISTO

TASSO
FISSO

FLEXTIME



 **Rapida verifica di fattibilità.**

Grazie all'offerta **D Casa**, costruiremo una soluzione personalizzata per affrontare il tuo nuovo impegno con serenità. bancodesio.it

 **Banco Desio**
Un rapporto personale.

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Per le condizioni contrattuali del prodotto è necessario fare riferimento alle "Informazioni Generali sul credito immobiliare offerto ai consumatori" disponibili presso le filiali del Banco, su supporto cartaceo/telematico, e pubblicate sul sito www.bancodesio.it alla sezione "Trasparenza". Il Banco si riserva la valutazione del merito creditizio e dei requisiti necessari alla concessione del mutuo. Il prodotto pubblicizzato con il presente messaggio è promosso e collocato esclusivamente presso gli sportelli delle Filiali del Banco di Desio e della Brianza S.p.A.



la Banca nota

N. 92 - Ottobre 2018

SCENARI

Dimensioni contenute,
grandi risultati..... 4

STRATEGIE

La nuova via della seta... e noi 6

FINANZA

L'Agenda 2030..... 10

PRODOTTI

Gruppo Banco Desio e Nexi:
innovazione e digital payments 13



6



25

PRODOTTI

Consulenza personalizzata,
approccio multicanale 16

COVER STORY

Sir Safety System, la passione
come arma vincente..... 18

FILIALI

Nuove strade nella
Roma del Cinquecento 22

ASSOCIAZIONI

Opera San Francesco
per i poveri..... 25

STORIA

1918, l'anno della Vittoria 28

VIAGGI

Dormire da pellegrini..... 32



32

Registrazione:

Tribunale di Milano n. 292
del 15 aprile 2005

Direttore responsabile:

Giorgio Brugora

Vice direttore:

Tommaso Adami

Comitato di Direzione:

Tommaso Adami, Angelo Antoniazzi,
Maurizio Ballabio,
Mauro Walter Colombo,
Walter Longini, Umberto Vaghi

Coordinamento editoriale:

Monica Nanetti

Collaboratori:

Anita Armani, Enrico Casale,
Enzo Corti, Marco Demicheli,
Alessandro Manca, Andrea Pizzi,
Francesco Ronchi

Editore incaricato

Media(iN) srl 3
Via Campi, 29/L - 23807 Merate (LC)

Progetto Grafico e impaginazione:

Media(iN) srl

Stampa:

Intergrafica srl - Azzano San Paolo (BG)

Finito di stampare:

Ottobre 2018
Azzano San Paolo (BG)

Responsabilità:

la riproduzione delle illustrazioni e articoli pubblicati dalla rivista, nonché la loro traduzione è riservata e non può avvenire senza espressa autorizzazione della Casa Editrice. I manoscritti e le illustrazioni inviati alla redazione non saranno restituiti, anche se non pubblicati e la Casa Editrice non si assume responsabilità per il caso che si tratti di esemplari unici. La Casa Editrice non si assume responsabilità per i casi di eventuali errori contenuti negli articoli pubblicati o di errori in cui fosse incorsa nella loro riproduzione sulla rivista. Ai sensi del D.Lgs 196/03 garantiamo che i dati forniti saranno da noi custoditi e trattati con assoluta riservatezza e utilizzati esclusivamente ai fini commerciali e promozionali della nostra attività. I Suoi dati potranno essere altresì comunicati a soggetti terzi per i quali la conoscenza dei Suoi dati risulti necessaria o comunque funzionale allo svolgimento dell'attività della nostra Società. Il titolare del trattamento è: Media(iN) srl, via Paolo Regis 7 - 10034 Chivasso. Al titolare del trattamento Lei potrà rivolgersi al numero 039/99891 per far valere i Suoi diritti di rettificazione, cancellazione, opposizione a particolari trattamenti dei propri dati, esplicitati all'art. 7 D.Lgs 196/03

Dimensioni contenute, grandi risultati

Giancarlo Ferrario - Giornale di Desio

Dal suo osservatorio privilegiato conosce meglio di altri lo stato di salute della banca perché è l'"uomo dei numeri": Mauro Walter Colombo, 58 anni, di Bovisio Masciago, sposato e padre di due figli, dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili e Vice Direttore Generale Vicario di Banco Desio. La banca privata che fa capo alle famiglie Gavazzi/Lado ha chiuso il primo semestre 2018 con risultati di tutto rispetto.

Lei è l'"uomo dei numeri", essendo anche il Dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari e Direttore amministrativo

del Gruppo. Qual è lo stato di salute del Banco Desio, secondo i numeri?

Assolutamente buono. L'ultima conferma, ma solo in ordine di tempo, è arrivata da Fitch: l'agenzia di rating ha confermato il nostro rating precedente esprimendo una valutazione stabile, premiando il lavoro fatto negli ultimi anni. Una conferma importante soprattutto alla luce del fatto che alcuni nostri competitor hanno registrato una tendenza negativa. La stabilità per un'azienda creditizia è molto positiva. La stessa Banca d'Italia impone a Banco Desio requisiti patrimoniali aggiuntivi rispetto ai minimi regolamentari molto contenuti, a riprova di una realtà sana a basso rischio.

Il comparto del credito italiano, però, è sempre stato ritenuto debole dal punto di vista patrimoniale, con grandi sofferenze, coefficienti poco adeguati e un indice di rischio alto rispetto ai competitor stranieri. Concorda?

Le sofferenze degli istituti di credito italiani esprimono la difficoltà del mercato italiano e se tutte le banche sono nelle stesse condizioni è una condizione di mercato. Ma c'è banca e banca, bisogna iniziare a fare un po' di distinzione... Il Desio è una banca di territorio, vicina alla clientela e ha numeri di tutto rispetto; inoltre ha avuto la forza di anticipare importanti operazioni di cessione dei crediti deteriorati. E il mercato ci ha premiato.

Il tema dei crediti deteriorati è sempre all'ordine del giorno.

La Bce sta portando tutto il sistema creditizio europeo a essere più virtuoso, a ridurre i crediti deteriorati presenti nei bilanci in modo da permettere alle banche di continuare a erogare credito alle imprese e alle famiglie. Quest'anno abbiamo programmato cessioni per 1,1 miliardi di crediti in sofferenza, già perfezionate per circa 1 miliardo mediante ricorso a garanzia statale. Questa è stata un'operazione particolarmente importante e apprezzata dal sistema, ma siamo riusciti a farla perché siamo una banca solida.



Foto E. Corti

Durante la crisi economica Banco Desio, a differenza di tanti competitor, non ha mai chiuso un esercizio in perdita. Come è stato possibile?

Siamo una banca di territorio che ha sempre adottato una politica creditizia severa e valutato con molta attenzione la capacità di rimborso dei nostri clienti. Ecco perché non abbiamo mai registrato particolari sorprese e non siamo stati costretti a fare eccessive svalutazioni.

Insomma, il gruppo Banco Desio non è una banca grande (ha 265 filiali nelle quali operano 2.165 dipendenti) ma una grande banca. Una bella soddisfazione nei confronti di chi teorizzava che per restare sul mercato servissero dimensioni grandi...

Non sempre grande è bello; bisogna anche essere snelli, efficienti e contare su risorse umane valide. Come recita un nostro fortunato slogan "senza le persone saremmo solo una banca". I punti di forza del Desio sono la conoscenza del territorio, la capacità di stare vicini ai clienti e il valore dei nostri dipendenti. Grazie ai nostri collaboratori garantiamo un rapporto tradizionale con i clienti, attraverso strumenti in continua evoluzione.

Come sta reagendo la banca di fronte alla rivoluzione digitale?

La stiamo affrontando in modo rapido, con il desiderio di avere strumenti che ci permettano di rafforzare il legame con la clientela. Vogliamo raggiungere anche chi non ha una visione tradizionale della banca, a partire dai millennials. Strumenti nuovi, moderni, digitali, ma senza trascurare la relazione con il cliente, anzi aumentando la relazione con il cliente.

Come?

La banca si evolve seguendo gli sviluppi che il mercato richiede, introducendo nuove tecnologie ed efficientando le filiali. Il Consiglio d'amministrazione poi ha recentemente deciso di sviluppare la rete dei consulenti finanziari.

Perché?

Il cliente viene sempre meno in filiale, il modo di interagire è in continua evoluzione. Ci sarà sempre una maggiore presenza di tecnologia e di bancomat intelligenti a integrare l'operatività manuale: l'area self oggi sta crescendo, tanto che molte delle nostre filiali già osservano la chiusura pomeridiana. La banca poi è molto attenta sul fronte della formazione del personale e ora ha deciso di dotarsi di nuove e mag-

giori figure professionali dedicate alla consulenza a partire da quella finanziaria.

Inserirete anche nuovo personale?

Nell'arco dei prossimi tre anni inseriremo 100 nuovi consulenti finanziari. Il recruiting è iniziato da quasi due mesi. La persona è sempre al centro di tutti i nostri processi.

Banco Desio ha deciso di predisporre anche il Bilancio sociale. Perché?

È una novità del 2017. Ci siamo scoperti virtuosi perché alcune pratiche erano già nel nostro Dna, ma oggi vengono messe in atto in modo più organizzato e strutturato. Ad esempio, da tempo utilizziamo il teleriscaldamento per porre maggiore attenzione all'ambiente.

Che differenza c'è tra il bilancio finanziario e quello sociale?

Il finanziario riporta quello che ha fatto la banca nell'ultimo esercizio. Quello sociale evidenzia e rappresenta la strategia e i valori di sostenibilità.

Il prossimo anno Banco Desio festeggerà i suoi 110 anni. Ci può dare qualche anticipazione?

È sicuramente un traguardo molto importante a cui verrà data la giusta attenzione, ma è ancora prematuro fare anticipazioni. Però voglio fare un ringraziamento.

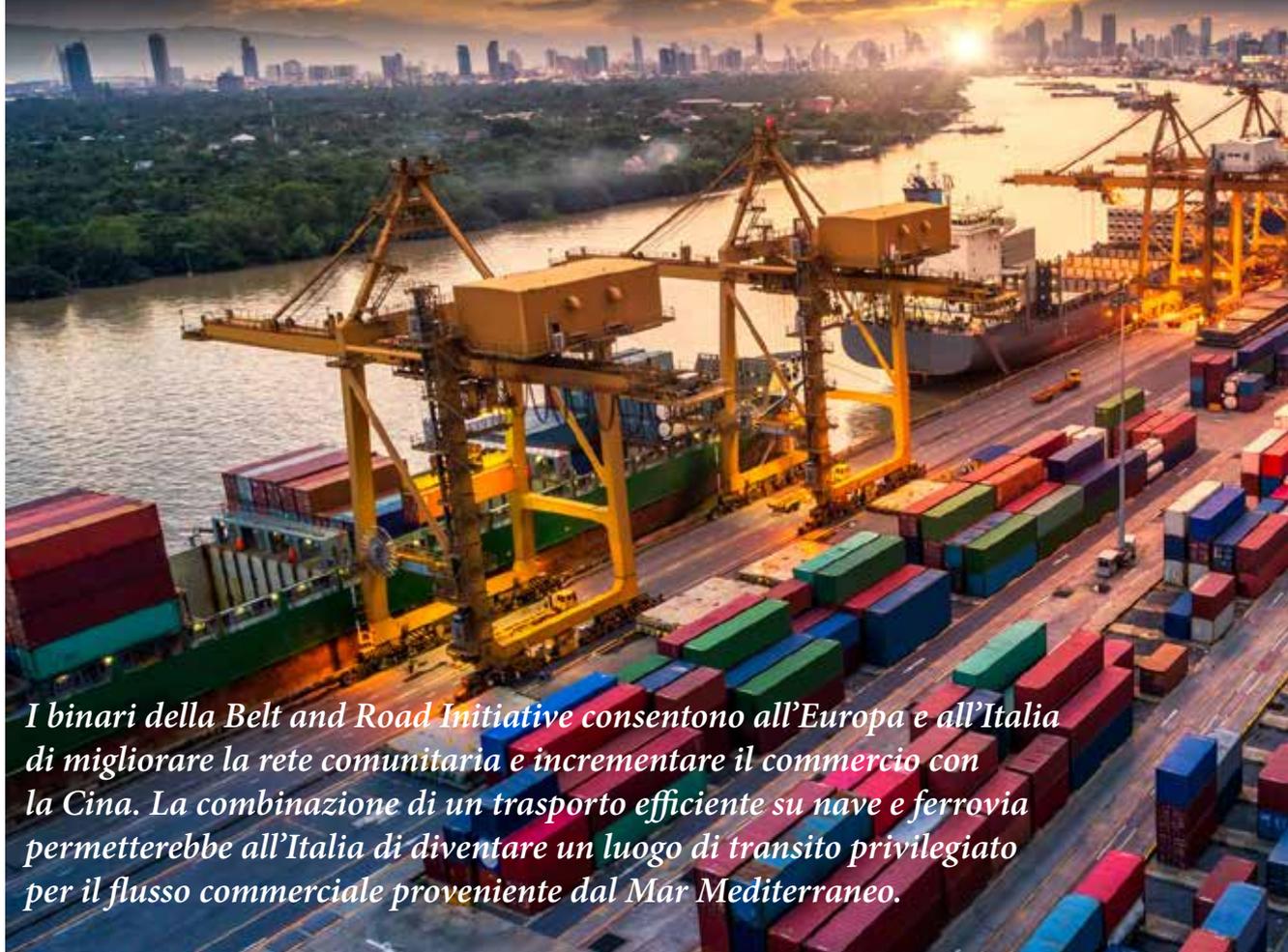
Prego...

Voglio ringraziare gli azionisti perché hanno sempre deciso di adottare un pay out molto basso per favorire la patrimonializzazione dell'istituto. Questo è un punto di forza del Desio ed è grazie a questa visione strategica e lungimirante che oggi la nostra è una banca forte e solida. E per tutti noi dirigenti - ma parlo anche a nome di tutti i collaboratori - questo è un grande segnale e un grande stimolo a fare sempre meglio.

La crisi internazionale è alla spalle, l'economia cresce, anche se in Italia a ritmi decisamente inferiori rispetto agli altri Paesi europei. Qual è la sua visione?

Noi abbiamo la fortuna di operare prevalentemente in un territorio dove si coglie meglio la vitalità dell'economia del Belpaese. Osserviamo una significativa ripresa tra le imprese che lavorano con l'estero, indipendentemente dal settore di appartenenza, mentre quelle che operano solo sul mercato italiano fanno più fatica. La manifattura brianzola e lombarda è sana, ha saputo investire e internazionalizzarsi. 

La nuova via della seta...



I binari della Belt and Road Initiative consentono all'Europa e all'Italia di migliorare la rete comunitaria e incrementare il commercio con la Cina. La combinazione di un trasporto efficiente su nave e ferrovia permetterebbe all'Italia di diventare un luogo di transito privilegiato per il flusso commerciale proveniente dal Mar Mediterraneo.

Alessandro Manca e Marco Demicheli - Ufficio Gestione Patrimoni Mobiliari del Banco Desio

Quando si parla del progetto cinese "Una cintura, una via" (traduzione dell'acronimo inglese BRI: Belt and Road Initiative) molti restano stupiti. A dimostrazione di quanta poca attenzione venga dedicata a un disegno che potrebbe cambiare il mondo. Si tratta, infatti, di un'iniziativa estremamente ambiziosa che mira a collegare la Cina con l'Europa via terra e via mare ed è stata lanciata a fine 2013 dal governo di Pechino. Stiamo parlando soprattutto di un programma di investimenti infrastrutturali che punta a sviluppare la connettività e la collaborazione tra la Cina e almeno altri 70 Paesi localizzati in un'area che rappresenta un terzo del PIL mondiale, racchiude almeno il 70% della popolazione e possiede oltre il 75% delle riserve energetiche globali. Secondo quanto dichiarato dalle autorità cinesi, l'obiettivo primario è quello di creare

un grande spazio economico eurasiatico integrato, ampliando i legami già esistenti con l'Unione Europea. Il Piano d'azione per la BRI prevede, nel dettaglio, due direttrici principali, sulla falsariga dell'antica Via della Seta. Quella terrestre - Silk Road Economic Belt - collegherà non solo i centri produttivi della Cina meridionale ai mercati di consumo europei tramite ferrovia attraverso l'Asia Centrale, ma anche la Russia alla Turchia, passando per Pakistan e Iran, e all'India, tramite il Sud-Est Asiatico (Thailandia e Myanmar). La direttrice marittima, la cosiddetta Maritime Silk Road, permetterà invece alle merci cinesi di raggiungere il Mediterraneo attraverso Suez, estendendosi fino alle coste dell'Africa Orientale (Gibuti, Kenya e Tanzania) e al Maghreb, e il resto dell'Asia tramite il Mar Cinese meridionale.

e noi



la Belt and Road è stato pari a 7.400 miliardi di RMB (circa 950 miliardi di Euro): una cifra che ha rappresentato un aumento di quasi il 18% rispetto all'anno precedente e oltre il 14% del commercio estero complessivo della Cina. Nello stesso anno, sempre secondo le statistiche ufficiali, gli investimenti effettuati nei Paesi dell'area BRI sono stati pari a 14,4 miliardi di dollari (escluso il settore bancario e assicurativo). Secondo Oxford Economics, inoltre, nel periodo 2018-2022 il gigante asiatico investirà almeno 130 miliardi di dollari all'anno nei progetti BRI, che riguarderanno principalmente i settori dell'energia e dei trasporti.

Per risolvere il problema dei finanziamenti la Cina ha creato un fondo apposito, il Silk Road Fund da 40 miliardi di dollari per sostenere lo sviluppo infrastrutturale e l'industria manifatturiera dei Paesi coinvolti nell'iniziativa. A questo si aggiunge la dotazione di 100 miliardi di dollari dell'Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB), la banca operativa da maggio 2016 che ha tra i Paesi fondatori l'Italia, quarto azionista europeo per partecipazione con il 2,58% del capitale. L'Istituto per il momento ha finanziato 24 progetti per complessivi 4,2 miliardi di dollari nei comparti energetico, dei trasporti e idrico.

Questa imponente iniziativa rappresenta uno dei progetti geopolitico-culturali più forti che siano stati proposti negli ultimi anni al mondo. Essa prevede la riscoperta dell'Eurasia come spazio sociale, politico ed economico, con nuove opportunità nel campo delle relazioni internazionali. In altre parole, le nuove vie della seta rappresentano non solo una grande sfida trasportistica, ma un cambio di paradigma epocale nel quadro della globalizzazione, caratterizzato dallo spostamento a est del baricentro del mondo. Per trent'anni la Cina ha registrato in media un tasso di crescita del PIL del 10% per poi rallentare dal 2011 e attestarsi oggi al 6,7%. Pechino definisce questa congiuntura come la "nuova normalità". L'urbanizzazione costiera ha creato un'ampia classe media che

Analizzando i vari corridoi previsti dalla BRI emerge un sensibile aumento delle rotte ferroviarie che collegheranno l'Asia sia internamente che con l'Europa. Secondo alcune stime, infatti, una volta a regime le ferrovie della Nuova Via della Seta saranno in grado di movimentare almeno 500.000 container all'anno creando nuove opportunità commerciali e favorendo lo sviluppo economico di un'area, l'Asia Centrale, che a oggi è tra le meno connesse a livello internazionale e tra le più promettenti in termini di crescita potenziale. Una delle questioni più controverse per la realizzazione degli almeno 266 progetti previsti dalla BRI è sicuramente quella finanziaria, considerando che, secondo alcune stime, sarebbe necessario un monte investimenti di almeno 1.700 miliardi di dollari (ma vi sono altre stime che quantificano il fabbisogno in 4.000 miliardi di dollari). Solo nel 2017, secondo l'Ufficio Nazionale di Statistica cinese, il volume degli scambi tra Cina e Paesi lungo



8

sta alimentando il consumo della produzione manifatturiera e la domanda di servizi. Allo stesso tempo, larga parte della Cina interna è ancora povera e arretrata. A livello domestico Pechino vuole servirsi della BRI per imprimere una svolta al Paese, costruire opere pubbliche di grandi dimensioni, modernizzare le aree depresse e aumentare il benessere delle zone critiche. Inoltre la Cina punta sulla BRI per rafforzare l'accesso alle risorse naturali necessarie al suo apparato produttivo, ridurre la sovracapacità industriale e supportare attivamente le economie in via di sviluppo. Secondo Pechino, il progetto persegue un nuovo pacifico assetto internazionale che passa attraverso lo sviluppo economico del continente euroasiatico. Questa nuova visione e il suo potenziale ruolo negli equilibri mondiali sono segnati dalla precarietà strategica dei rapporti competitivi con gli Stati Uniti, con prospettive che si preannunciano ancor più incerte e complesse con l'avvio dell'era Trump. La destinazione finale della BRI è l'Europa comunitaria, dove le nuove vie della seta si legano alle fondamentali reti di trasporto transeuropee.

Queste attraversano anche l'Italia, che grazie

alla sua posizione nel mar Mediterraneo può avere un ruolo di rilievo lungo i nuovi tracciati. Certo, non può esistere un approccio italiano alla nuova via della seta ferroviaria che prescindano da una strategia europea. Non ci sono le condizioni geopolitiche, economiche e finanziarie per avventure solitarie. Tuttavia, c'è spazio per un ruolo attivo del nostro Paese alla luce dei suoi interessi industriali, commerciali ed energetici. Nel giugno 2014, l'allora primo ministro italiano Matteo Renzi e il suo omologo cinese hanno adottato un piano d'azione che considera prioritari per la collaborazione bilaterale le tecnologie verdi, il settore agroalimentare, quello aerospaziale, l'urbanizzazione sostenibile e i servizi sanitari. In tali ambiti, l'esigenza di sviluppo cinese e il potenziale italiano sono complementari. La Belt and Road Initiative rappresenta un'opportunità di grande interesse per le aziende italiane non solo per gli investimenti previsti, ma anche per gli effetti che avrà sull'economia dei Paesi coinvolti. Le nostre imprese di costruzione sono presenti in 40 dei 70 Stati BRI, con contratti (concentrati nella realizzazione di sistemi infrastrutturali come strade e metropolitane) per



un valore complessivo di oltre 36,6 miliardi di euro, pari al 40% del totale delle commesse in corso (90,8 miliardi) aggiudicate dalle imprese edili italiane nel mondo.

A livello commerciale i Paesi BRI assorbono il 27% dell'export italiano nel mondo: in particolare, la Cina rappresenta il nono mercato per le esportazioni di prodotti made in Italy, che nel 2016 hanno toccato gli 11,1 miliardi di euro. L'Italia è il quinto partner commerciale di Pechino, nonché uno dei principali destinatari degli investimenti cinesi all'estero. Considerando il richiamo dei prodotti italiani nel mondo e il fatto che più del 20% della popolazione cinese è interessata al consumo di alimenti di qualità e d'importazione, l'agroalimentare è uno dei settori dell'economia italiana che dovrebbe beneficiare maggiormente del progetto BRI. Per ora il nostro Paese è al ventunesimo posto tra i partner commerciali di Pechino nel comparto, ma la crescente domanda di alimenti sicuri da parte della popolazione cinese è uno stimolo all'importazione di prodotti finiti e allo sviluppo in loco di tecniche di conservazione di alimenti freschi.

Per svolgere un ruolo di rilievo lungo le nuove vie della seta sarà necessario dotarsi di infrastrutture adeguate ad accogliere grandi flussi di merci. La combinazione di un trasporto efficiente su nave e ferrovia permetterebbe all'Italia di diventare un luogo di transito privilegiato per il flusso commerciale proveniente dal mar Mediterraneo. Gli sforzi di singoli enti difficilmente spingeranno la Cina a puntare sul nostro Paese, pertanto occorre una strategia che metta a sistema le iniziative nazionali. A questo proposito, è stata costituita una Task Force con il compito di identificare

precise linee d'azione (un gruppo ristretto di Stati BRI, specifici progetti di interesse prioritario, pacchetti finanziari e iniziative promozionali e di sostegno istituzionale) che permettano alle nostre aziende di competere efficacemente a livello internazionale. Saranno inoltre realizzate iniziative volte a favorire contatti diretti tra le nostre aziende e le società pubbliche cinesi presenti nei Paesi BRI per avviare eventuali collaborazioni. Verranno poi organizzati eventi per promuovere la partecipazione delle medie imprese italiane come subappaltatori e fornitori dei vari progetti che richiederanno il nostro contributo tecnologico.

In questo scenario, l'Italia deve valutare attentamente le opportunità in base alla sua posizione strategica. Se si cercano dei punti fermi cui ispirarsi, possiamo trovarli nelle parole lungimiranti pronunciate da Luigi Federico Menabrea il 25 giugno 1857 durante la dichiarazione di voto nel Parlamento Subalpino, riunito per deliberare la realizzazione del Traforo del Moncenisio: "Io credo nell'avvenire certo dell'apertura dell'istmo di Suez, perché sono convinto che l'Europa finirà per capire che è condizione della sua sopravvivenza aprirsi questa via verso le Indie e il mare della Cina, per controbilanciare la potenza di un popolo rivale che sta crescendo con stupefacente rapidità e sta diventando gigante al di là dell'Atlantico. Io dico che l'avvenire del nostro Paese è assicurato, che esso arriverà ad un grado di prosperità inimmaginabile oggi, perché sarà passaggio obbligato di una gran parte del commercio e del transito fra l'Europa e l'Oriente". Queste parole restano la più lucida motivazione delle ragioni europee e italiane per comprendere e concorrere a realizzare le nuove vie della seta, dall'Atlantico al Pacifico. 

Etica e ambiente nelle scelte di investimento



Nell'ambito delle Gestioni patrimoniali del Banco Desio è presente la Linea in fondi "GPF Linea Etica 20% azioni" al cui interno trovano posto quegli OICR che si focalizzano su investimenti SRI (Investimento Sostenibile e Responsabile) e ESG (Environmental, Social and Governance). Si tratta di strategie di costruzione di portafogli che integrano l'analisi finanziaria con quella ambientale, sociale e di buon governo. Questo prodotto è adatto a tutti i soggetti privati e istituzionali (ad esempio, Istituti reli-

giosi, Fondazioni e Fondi Pensione, etc.) che, per scelta personale o per regolamento, vogliono orientare i propri investimenti verso tematiche ambientali, sociali ed etiche. Sempre di più si sta riscontrando un interesse da parte di quei risparmiatori che vogliono coniugare la ricerca dei rendimenti con un'attività di filantropia, assumendosi la propria responsabilità nei confronti delle persone e dell'ambiente, contribuendo a migliorare in modo significativo i valori etici e ad aumentare la qualità generale della vita.

L'AGENDA 2030

e il contributo del Gruppo Banco Desio allo sviluppo sostenibile

Raffaele Negri

Ma quanto inquina una banca? Questa è stata la prima domanda che mi sono posto quando nel nostro ufficio abbiamo iniziato a occuparci del tema della sostenibilità, coordinando il gruppo di lavoro che è stato costituito dal Banco Desio all'inizio del 2017 per arrivare alla pubblicazione del "Bilancio di sostenibilità 2017" del Gruppo Banco Desio.

Sviluppo sostenibile, corporate social responsibility, responsabilità socio-ambientale, responsabilità sociale d'impresa sono termini ormai entrati a fare parte del linguaggio contemporaneo e caratterizzano con sempre maggiore consapevolezza le nostre decisioni di acquisto quotidiane al supermercato, con la sempre più ampia offerta di prodotti "bio", così come quelle di investimento; pensando ad esempio all'automobile, la scelta attuale non è più solo tra benzina o diesel, oggi infatti troviamo anche l'alimentazione a GPL, quella a metano, l'elettrica o l'ibrida che stanno riscuotendo sempre maggiore interesse per la crescente attenzione alla riduzione dei consumi e delle emissioni inquinanti.

Il concetto di sostenibilità non ha una definizione univoca, la sua origine può comunque essere ricondotta alla compatibilità tra sviluppo delle attività economiche e salvaguardia dell'ambiente contenuta nel rapporto "Our Common Future" pubblicato nel 1987 dalla Commissione mondiale per l'ambiente e lo sviluppo delle Nazioni Unite, secondo cui per sviluppo sostenibile si intende uno sviluppo in grado di assicurare "il soddisfacimento dei bisogni della generazione presente senza com-





promettere la possibilità delle generazioni future di realizzare i propri”.

Il principio dello sviluppo sostenibile ha poi subito un’evoluzione nel tempo fino ad arrivare al mese di settembre 2015, quando l’ONU ha approvato i 17 Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (SDG o Sustainable Development Goals) validi per il periodo 2015-2030, che hanno sostituito gli obiettivi di sviluppo del Millennio (MDG o Millennium Development Goals), scaduti alla fine del 2015.

Gli SDG sono stati definiti e promossi come strumento per supportare la definizione di obiettivi e strategie correlate alle priorità di business e rappresentano una sfida ambiziosa per la comunità internazionale, da realizzare in 15 anni all’interno di una Partnership globale supportata da politiche e azioni concrete.

Gli SDG includono 17 obiettivi che sono ulteriormente declinati in 169 target specifici da raggiungere entro il 2030. Rispetto ai MDG sono ritenuti universali e più completi in quanto includono problematiche nuove quali il cambiamento climatico, il consumo sostenibile e l’innovazione in tutti i campi.

Sempre nel 2015, nel mese di dicembre, alla conferenza sul clima di Parigi (COP21), 195 Paesi hanno adottato il primo accordo universale e giuridicamente vincolante sul clima mondiale che ha definito un piano d’azione globale al fine di prevenire cambiamenti climatici pericolosi.

In altri termini lo sviluppo sostenibile coniuga dunque le esigenze di crescita economica con quelle di sviluppo umano e sociale, di qualità della vita e di salvaguardia del pianeta secondo un’ottica di benessere di lungo periodo; in questo le imprese, indipendentemente dalla dimensione e dal settore produttivo, sono chiamate a dare il proprio contributo attraverso nuovi modelli di business responsabile,

gli investimenti, l’innovazione, lo sviluppo tecnologico e l’attivazione di collaborazioni multi-stakeholder.

Parlando di utilizzo di risorse energetiche, emissioni inquinanti, rispetto dei diritti umani, per una realtà che opera nel settore bancario domestico italiano gli effetti prodotti direttamente dalle attività operative interne sono certamente molto meno impattanti rispetto a quelli generati indirettamente attraverso le politiche di allocazione degli impieghi, ovvero delle scelte di erogazione del credito e di investimento del portafoglio titoli.

Ecco dunque chiarita la corretta chiave di lettura dell’interrogativo iniziale che fa capire anche il ruolo nodale del sistema bancario e finanziario nella diffusione dei temi ambientali, sociali e di governo (ESG – Environmental, Social and Governance) nell’attuale contesto economico in cui è essenziale misurare e comunicare gli impatti prodotti direttamente e indirettamente nel perseguire i 17 Obiettivi di Sviluppo Sostenibile.

Un tema oggi ancora molto dibattuto all’interno del settore bancario, anche con riferimento ai prodotti di finanziamento e di investimento offerti alla clientela, riguarda le modalità di definizione o identificazione dei prodotti “sostenibili”: come li possiamo riconoscere?

È difficile trovare oggi un intermediario bancario che non offra prodotti per finanziarie interventi di ristrutturazione per l’efficientamento energetico di un immobile residenziale o prodotti di investimento come i fondi comuni gestiti secondo criteri etici socio-ambientali, ma il concetto “sostenibile” o “sociale” o “green” non trova ancora una definizione univoca.

Anche per colmare questo gap, per aiutare quindi i risparmiatori ad acquisire una maggiore consapevolezza nelle loro scelte di investimento,



la Commissione Europea ha recentemente varato il “Piano di azione per finanziare la crescita sostenibile” che, più in generale, rappresenta la visione d’insieme dell’indirizzo che l’Unione Europea vuole imprimere alle istituzioni finanziarie (alle banche in primis) e alle imprese nei prossimi anni per centrare i 17 Obiettivi di Sviluppo Sostenibile fissati dall’accordo di Parigi sui cambiamenti climatici e dall’Agenda 2030 delle Nazioni Unite.

Questo piano d’azione sulla finanza sostenibile è parte di più ampi sforzi per collegare la finanza alle esigenze specifiche dell’economia europea e mondiale, a beneficio del nostro pianeta e della nostra società. Nello specifico, il piano d’azione mira a (1) riorientare i flussi di capitali verso investimenti sostenibili al fine di realizzare una crescita sostenibile e inclusiva, (2) gestire i rischi finanziari derivati dai cambiamenti climatici, l’esaurimento delle risorse, il degrado ambientale e le questioni sociali nonché (3) promuovere la trasparenza e la visione a lungo termine nelle attività economico-finanziarie

Esso prevede che si realizzino una serie di interventi di natura normativa-regolamentare che impatteranno direttamente sul modo di fare banca,

finalizzati a promuovere gli investimenti in progetti sostenibili come anche a integrare la sostenibilità nella fornitura di consulenza sugli investimenti.

In questo contesto in evoluzione si inserisce il “Bilancio di sostenibilità 2017”, pubblicato nella sezione “Sostenibilità” del sito istituzionale della capogruppo Banco Desio (www.bancodesio.it/it/content/sostenibilita) in conformità al D.Lgs. 254/2016, che è stata l’occasione per ribadire “il nostro contributo al bene comune”, ovvero l’impegno del Gruppo Banco Desio rispetto ai temi socio-ambientali, in un percorso di miglioramento continuo della propria visione in materia di responsabilità sociale d’impresa.

Un miglioramento continuo che si sviluppa a partire dal dialogo con i propri stakeholder; per questo è previsto che a un campione qualificato di clienti, fornitori, dipendenti, ecc., venga sottoposto uno specifico questionario, per poter raccogliere preziose informazioni e considerazioni utili per il processo di formulazione/revisione delle politiche aziendali del gruppo, aggiornandone il posizionamento competitivo. Rispondendo al questionario, ciascuno stakeholder potrà dare il proprio contributo allo sviluppo sostenibile. 

12

TOUR

Viaggio in Perù



Tredici giorni, ventuno partecipanti, quattromilanovecentocinquanta metri di altitudine massima raggiunta: questi sono solo alcuni dei numeri che hanno caratterizzato il viaggio in Perù effettuato nell’agosto scorso dal Circolo Ricreativo Culturale del Gruppo Banco Desio. Un tour intenso e impegnativo, ma anche ricco di straordinarie meravi-

glie alla scoperta di uno dei Paesi più affascinanti dell’America Latina. Dalle rovine di Macchu Picchu agli spazi infiniti del lago Titicaca, dallo storico centro di Cuzco al mare cristallino delle isole Ballestas: per portare con sé, al ritorno, l’energia e gli stimoli di un’esperienza davvero fuori dall’ordinario.

Gruppo Banco Desio e Nexi, parole d'ordine: Innovazione e digital payments

Pagare con carta di credito, fare acquisti con smartphone, app per controllare le spese ed effettuare acquisti: il contante è sempre più messo al bando, perché meno sicuro, non tracciabile e decisamente fuori moda. Un dato certo è che i Paesi del Nord Europa sono in cima alla classifica dei comportamenti virtuosi nei pagamenti digitali. Un dato significativo: in Svezia solo il 2% delle transazioni avviene in contanti, con la messa al bando di questi ultimi nella quasi totalità degli esercizi commerciali; gli altri Paesi Scandnavi seguono il trend. Ma anche l'Italia inizia a scalare la classifica e Nexi, leader nei pagamenti digitali nel nostro Paese, ha l'obiettivo di cambiare le abitudini nei pagamenti di tutti i giorni. Comportamenti di spesa che diventeranno sempre più "cashless" e sempre più digitali: una missione che Gruppo Banco Desio porta avanti quotidianamente nella sua realtà territoriale.

I numeri in Italia parlano chiaro: nel 2017 il 21% delle transazioni è stato effettuato grazie a modalità innovative di pagamento digitale (+6% rispetto al 2016), con un incremento significativo delle transazioni e-commerce. Il mondo dei pagamenti in Italia sta cambiando e la spinta propulsiva è data sicuramente dalla necessità di maggior sicurezza, affida-

bilità e velocità nei metodi di pagamento. Concetto, quest'ultimo, che vale naturalmente anche nell'accettazione dei pagamenti da parte degli esercenti.

Il mondo Merchant, seppur meno rapido nel cambiamento, deve rispondere alla crescente e rapida necessità del mercato di offrire un servizio sempre più completo e in grado di far fronte a ogni tipo di pagamento, anche online.

Per ogni Cliente, Gruppo Banco Desio e Nexi mettono a disposizione una molteplicità di soluzioni grazie a prodotti e servizi sempre più innovativi: come le modalità di pagamento Samsung Pay e Apple Pay. Queste ultime rappresentano la rivoluzione dei pagamenti digitali, una vera e propria libertà nei pagamenti. E una modalità di utilizzo semplicissima e sempre più apprezzata: basta associare al proprio smartphone le carte di pagamento e virtualizzarle nelle relative app.

Facile, sicuro e innova-

tivo: uscire di casa senza portafoglio è sempre più possibile e auspicabile.

I clienti sanno ormai che la preferenza dei pagamenti digitali, con qualsiasi metodo, porta con sé molti benefit e vantaggi immediati.

I vantaggi dell'utilizzo della carta sono molteplici e vanno dalla semplicità e comodità di utilizzo sia nel punto vendita fisico sia in quello online, alla sicurez-



za e velocità delle transazioni, al controllo periodico di tutte le spese anche tramite app. Gruppo Banco Desio e Nexi consolidano ogni giorno la loro partnership per offrire a ogni cliente il massimo dell'affidabilità e dei servizi a valore aggiunto, come pacchetti assicurativi, app con servizi informativi e di sicurezza e programmi di fedeltà.

A ogni Cliente, quindi, la carta ideale:

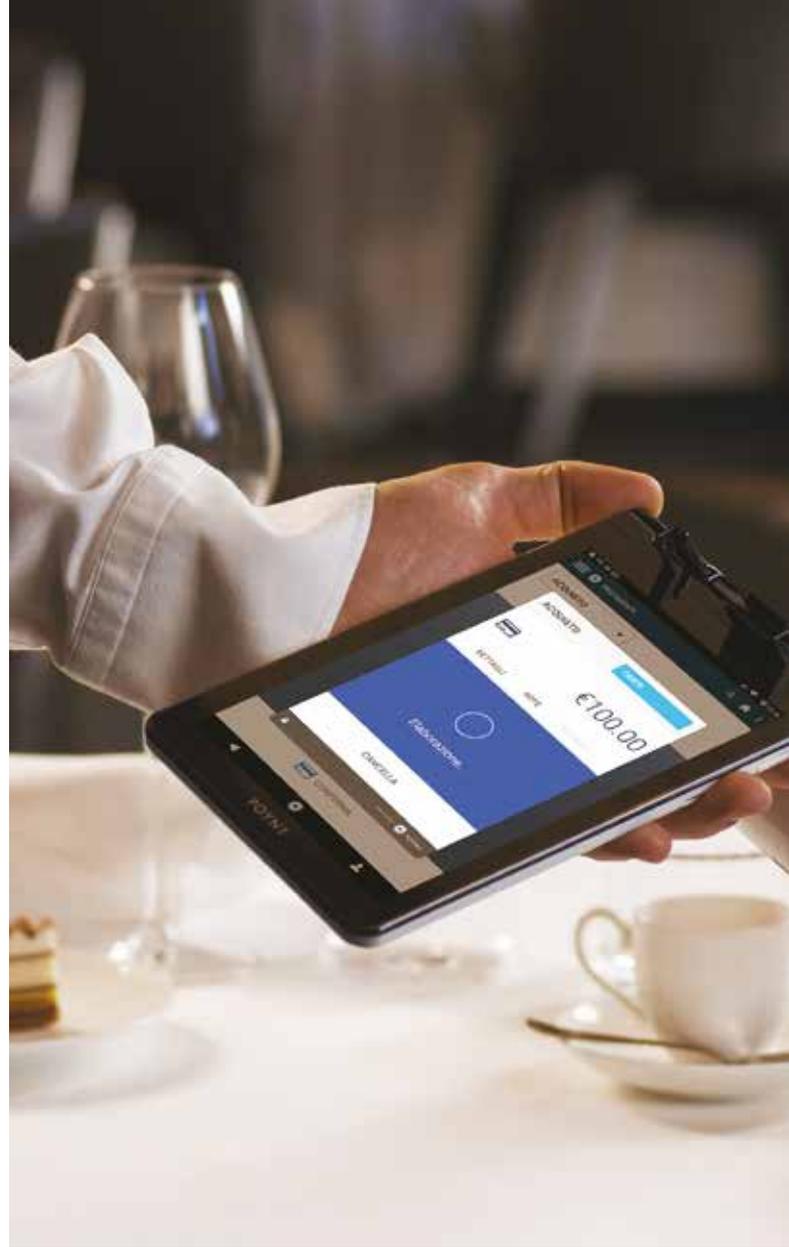
- Carta di credito Nexi, il prodotto evergreen, sempre adatta a tutte le esigenze con i suoi servizi di sicurezza e assistenza, dotata di modalità contactless e fino a 45 giorni di credito.
- Carte di credito Gold e Platinum Nexi, ricche di servizi aggiuntivi come i servizi di lifestyle e le assicurazioni
- Nexi Black, la carta top di gamma solo su invito, riservata alla clientela con esigenze elevate, con alto plafond, Personal Planner e Travel Designer per un'assistenza su misura, servizi esclusivi e dotazione di un pacchetto assicurativo di altissimo livello.

Gruppo Banco Desio e Nexi offrono un'attenzione costante anche a ogni esigenza delle aziende: le Carte Business e Corporate sono disponibili con pacchetti completi di servizi per permettere una agevole gestione delle spese aziendali.

Tutti i prodotti sono gestibili dalla pratica app Nexi Pay, che permette di verificare in qualsiasi momento le proprie spese e gestire in autonomia anche la verifica delle stesse grazie ai servizi di sicurezza.

Per il cliente che si trova nella necessità di affrontare una spesa non in un'unica soluzione, c'è inoltre la possibilità di rateizzare i propri acquisti in autonomia, tramite la nuova e pratica funzione Easy Shopping; semplice, come acquistare e pagare a rate una spesa, ma senza dover attivare una complessa procedura: una vacanza, un acquisto di un elettrodomestico o anche una spesa più piccola, a partire da 250 euro. Questo permette di gestire il bilancio familiare e individuale in ogni momento, con il ciclo di rateizzazione direttamente verificabile in estratto conto.

Per i clienti più interessati alla funzione di debito, il prodotto ideale è la Carta International Debit, che offre la praticità di visualizzare subito l'addebito della propria spesa in estratto conto, senza aspettare il 15 del mese successivo. Una carta completa, attiva sui circuiti Visa e Mastercard, con funzionalità contactless e chip&pin, spending control personalizzabile e abilitazione a tutte le funzionalità digitali, che Gruppo Banco Desio lancerà per la sua clientela sia in versione Consumer sia Business.



Novità anche per il mondo esercenti con il lancio di SmartPOS Nexi, che rappresenta una rivoluzione nell'accettazione dei pagamenti. Proprio Gruppo Banco Desio è tra i primi a lanciare l'innovazione di SmartPOS: installare Nexi SmartPOS nel proprio punto vendita significa per ogni esercente, piccolo o grande, avere in un unico ecosistema tutti i servizi, le app gestionali, la fiscalità, anche il registratore di cassa del punto vendita. Il tutto in un 'oggetto' dotato di tecnologia Poynt di ultima generazione e di un design elegante e pratico. Con doppio schermo touch, il più piccolo per il titolare che può apporre firma elettronica direttamente sul display. Ma la vera novità di SmartPOS Nexi sono le app: moltissime e particolarmente innovative quelle per il mondo ristorazione, con possibilità di gestione delle prenotazioni e rifornimento magazzino, per facilitare l'organizzazione dei tavoli e le scorte alimentari.

Grande attenzione per il mondo merchant anche nell'accettazione dei pagamenti di piccolo impor-



maggiori garanzie di sicurezza, possibilità di tenere sotto controllo le proprie spese e il budget mensile, garantire la tracciabilità dei pagamenti ed effettuare acquisti assicurati grazie ai pacchetti inclusi nei contratti delle carte stesse. Oltre che viaggiare leggeri e sicuri anche durante le vacanze, gli spostamenti, i viaggi di lavoro.

Per gli esercenti, accettare pagamenti digitali significa allargare sempre di più gli orizzonti del proprio business, velocizzare la chiusura cassa grazie al POS e arricchirla di nuove funzionalità, oltre ad avere sotto controllo tutte le transazioni, anche quelle a distanza. 



to, grazie alla promozione Micropagamenti. Fino a giugno 2019, Banco Desio e Nexi incentivano gli esercenti virtuosi che decidono di accettare importi sotto i 10 euro, come avviene ormai nella normalità quotidiana in tutti i Paesi del Nord Europa: le commissioni di queste transazioni verranno rimborsate agli esercenti direttamente in estratto conto.

Nexi e Gruppo Banco Desio, quindi, sempre più partner in innovazione e pagamenti digitali, con la certezza di porre sempre al centro le esigenze del cliente: in altri termini, evoluzione e facilitazione della vita quotidiana con un occhio sempre attento al tema della sicurezza, nella convinzione che i vantaggi dei pagamenti digitali sono decisamente maggiori rispetto al contante, sia nell'utilizzo da parte dei consumatori, sia nell'accettazione da parte degli esercenti.

Per ogni cliente, quotidianamente, è sempre più una certezza: pagare con carta significa avere

Consulenza personalizzata, approccio multicanale

A cura della redazione

Intervista a Massimiliano Fornari, responsabile della rete consulenti finanziari del Gruppo Banco Desio

La capacità di instaurare con i clienti solide relazioni personali e il forte radicamento sul territorio rappresentano da sempre la cifra distintiva del Gruppo Banco Desio e il piano industriale 2018-2020 ha ribadito la centralità di questi valori, prevedendo una significativa evoluzione del modello distributivo del Gruppo verso un approccio integrato "pluricanale". Ne parliamo con Massimiliano Fornari, responsabile della rete consulenti finanziari del Gruppo Banco Desio.

Richieste sempre più articolate da parte del mercato e nuovi strumenti: quali iniziative sono state messe in atto in risposta al mutare degli scenari?

È proprio per rispondere alle esigenze della clientela con modalità sempre più complete e flessibili che il nostro Gruppo si è posto l'obiettivo di rafforzare oltre che il canale on line anche quello dei consulenti finanziari, integrando entrambi con i servizi offerti dal canale tradizionale rappresentato dalle filiali dislocate sul territorio. Siamo convinti, infatti, del ruolo insostituibile e progressivamente crescente delle nuove tecnologie, ma pensiamo a un'esperienza digitale che sia sempre di più al servizio del professionista e quindi del cliente finale e che non possa e non debba sostituire totalmente l'interazione e il

dialogo diretto tra il consulente e il cliente.

Abbiamo in tal senso già attivato diverse procedure paperless che consentono ai nostri consulenti di operare senza l'intervento della carta, liberando più tempo da investire nella relazione, per l'ascolto del cliente e per l'individuazione dei migliori percorsi di investimento o di analisi e pianificazione.

In questo approccio multicanale lo specifico contributo della rete di consulenti abilitati all'offerta fuori sede (e lo sottolinea anche la nuova denominazione scelta dal legislatore in sostituzione della vecchia di 'promotori finanziari') si concretizza quindi nella possibilità di svolgere la propria attività anche al di fuori delle nostre filiali, andando incontro alle esigenze di quei clienti che desiderano un servizio più flessibile sia in termini di orari che di luoghi di incontro.



Foto E. Corti

Le reti di consulenti finanziari si sono affacciate sul mercato italiano a partire dagli anni '80 e sono state protagoniste di un progressivo sviluppo che nell'ultimo decennio ha subito una significativa accelerazione: come pensa il Gruppo di porsi rispetto a un parterre così affollato di agguerriti competitor?

Le reti di consulenti finanziari oggi raccolgono quasi un quarto dei prodotti del risparmio gestito distribuiti in Italia, avvalendosi della collaborazione di oltre 24.000 professionisti. Per sviluppare la propria presenza in un settore così fortemente competitivo, il nostro Gruppo ha scelto di proporre un modello di servizio coerente con la propria identità di Banca tradizionale radicata sul territorio, che ha sviluppato competenze significative nella prestazione di servizi di investimento, ma anche nell'erogazione dei più completi servizi bancari e nella fornitura del credito necessario a famiglie e aziende; il tutto in oltre cento anni di attività e vantando una solidità patrimoniale tra le più apprezzate del settore.

In termini pratici i nostri consulenti finanziari possono mettere a disposizione del cliente la propria competenza ed esperienza nella pianificazione finanziaria e patrimoniale avvalendosi di un'ampia gamma di soluzioni diversificate per tipologia di investimento, stile di gestione, area geografica e settoriale offerte da oltre venti tra le più prestigiose società di gestione domestiche e internazionali e di un completo catalogo di Gestioni Patrimoniali Individuali e di soluzioni assicurative sviluppate in collaborazione con il nostro partner Helvetia Vita, compagnia svizzera che vanta una storia di oltre 160 anni.

Inoltre, distinguendosi in questo dall'offerta della maggior parte delle reti presenti sul mercato, grazie alla forte sinergia con le filiali presso le quali dispongono di spazi dedicati, autonomamente o con il supporto dei colleghi presenti nelle filiali stesse, possono offrire al cliente l'intera gamma di servizi bancari e di finanziamento rivolti a privati, professionisti e imprese.

Un'assistenza a 360° quindi...

Sì, solo così il consulente può prendersi cura delle necessità del cliente nella sua completezza, fornendo soluzioni appropriate a necessità che possono spaziare dalla gestione dei risparmi di famiglia, al finanziamento dell'acquisto dell'auto o dell'abitazione, fino a quelle legate all'attività professionale e aziendale. Il cliente investitore è infatti spesso anche un imprenditore, un professionista, connotato da un profilo complesso che necessita di una consulenza ad ampio spettro e gestita attraverso le



IL NOSTRO CAPITALE PIÙ PREZIOSO SONO LE PERSONE. PER QUESTO VOGLIAMO INVESTIRE SU DI TE.

Stefano Lado
Presidente di Banco Desio

INVESTI SU TE STESSO. DIVENTA UN CONSULENTE FINANZIARIO BANCO DESIO.
Siamo alla ricerca di figure professionali per ampliare la nostra rete, ma non solo: vogliamo persone che arricchiscano umanamente il nostro Gruppo e i nostri clienti. Prendi parte al nostro valore.

Ti aspettiamo in Banco Desio:
chiamaci al **Numero Verde 800 60 87 60** o candidati ora sul sito unabancadovecrescere.it

 **Banco Desio**
Gruppo Banco Desio

unabancadovecrescere.it 

I contenuti del presente messaggio pubblicitario hanno scopo puramente informativo.

migliori soluzioni. Parliamo di un modello operativo – tra l'altro - già positivamente sperimentato presso Banca Popolare di Spoleto dove da oltre un decennio è attiva una rete di consulenti finanziari che ha contribuito a rafforzare la presenza della Banca in territori storicamente presidati e a sviluppare aree di più recente insediamento, come le Marche.

Dal punto di vista della comunicazione come vi siete mossi?

Dall'estate scorsa è stata attivata un' articolata campagna di comunicazione sia su canali tradizionali che digitali, finalizzata a diffondere sul mercato la conoscenza della nostra iniziativa e a supportare l'attività di reclutamento che nel contempo è stata avviata e ha portato ai primi inserimenti sia nelle strutture di Banco Desio che di Banca Popolare di Spoleto. E a conferma ulteriore della strategicità del progetto "consulenti finanziari", la campagna di comunicazione si è potuta avvalere del coinvolgimento diretto dell'avv. Stefano Lado: il nostro presidente ha voluto così rafforzare tramite la sua testimonianza la determinazione a ricercare, per la nostra rete, professionisti che ci arricchiscano umanamente, determinati a creare valore per i propri clienti e a crescere con il nostro Gruppo.

*La crescita di un'azienda
che racconta anche lo sviluppo
della cultura della sicurezza
sul lavoro nel nostro Paese*



Sir Safety System

la passione come arma vincente

18

Monica Nanetti

La costruzione, nella piana di Santa Maria degli Angeli, ai piedi di Assisi, è di quelle che non passano inosservate: un modernissimo complesso industriale dalle grandi dimensioni e dalle avveniristiche vetrate di design, che mostra su un lato del complesso un gigantesco "testimonial" affiancato dalla sintesi della mission aziendale: "SIR - Protegge chi lavora".

E i lavori di espansione, racconta il vulcanico Gino Sirci (fondatore e amministratore delegato della Sir Safety System spa, azienda umbra che rappresenta un punto di riferimento nel settore dei sistemi di sicurezza per lavoratori) sono destinati a continuare ulteriormente. "I due corpi principali della struttura sono uniti da uno 'sky bridge': un ponte coperto panoramico dalle pareti in vetro, che ho ideato io stesso dopo un viaggio in Cina, rifacendomi a quanto avevo visto e adattandolo al mio gusto. Tra breve, con la costruzione di un nuovo edificio, realizzeremo anche un secondo sky bridge di collegamento che permetta di circolare con facilità (e piacevolmente) tra le diverse parti della struttura".

Ma come è iniziata questa storia imprenditoriale di successo? "Dobbiamo tornare indietro fino al

1977- ricorda Sirci - quando il concetto di sicurezza sul lavoro, nel nostro Paese, era ancora un'idea nuova. Io, in realtà, non ho inventato nulla: mi sono semplicemente trovato, al mio esordio nel mondo del lavoro, a occuparmi di vendite in un'azienda milanese che già operava in questo settore. Due anni dopo, nel 1979, ho deciso di mettermi in proprio, in una prima sede aziendale che era una vera e propria 'bottega'. Certo, ci voleva molta fiducia e molta convinzione per iniziare un'attività simile in un settore pieno di incognite e di difficoltà: trent'anni fa chi parlava di sicurezza sul lavoro era visto quasi come un marziano!"

Una partenza davvero pionieristica, quindi; ma quando è avvenuta "la svolta" che ha permesso a Sir di decollare verso una crescita esponenziale? "Abbiamo iniziato a svilupparci fin da subito - continua Sirci - tanto che nel 1984 (anno in cui è entrato in azienda anche mio fratello Francesco, che è oggi socio al 20% e si occupa delle vendite per i grandi clienti) abbiamo avuto bisogno di maggiori spazi e abbiamo trasferito la sede dell'azienda nella zona industriale di Assisi, dove ci troviamo tuttora. Ma resta il fatto che ci trovavamo ancora in una



situazione molto diversa da quella che conosciamo oggi, una sorta di limbo in cui i sistemi di sicurezza non erano considerati: basti pensare che, all'epoca, erano in pratica solo ENEL e FFSS a utilizzare guanti e scarpe protettive. Una situazione che è cambiata radicalmente nel 1994, quando il mondo industriale e politico si è reso conto che era indispensabile un'armonizzazione con il resto dell'Unione Europea, riconoscendo la necessità di questi strumenti: si è arrivati così al famoso decreto legge 626, che ha costituito un'autentica svolta e che è stato il primo passo verso il contesto attuale. Oggi, infatti, la sicurezza rappresenta una funzione importante in ogni

azienda, a conferma che ci muoviamo in uno scenario più civile in cui la protezione dai rischi e la dignità sul lavoro sono elementi imprescindibili".

Incomincia così una nuova fase per Sir, che aveva fino ad allora operato solo attraverso un'attività di tipo commerciale: "Tra il 1996 e il 1996 abbiamo intrapreso le prime produzioni dirette di indumenti da lavoro, così da soddisfare le richieste sempre più varie e complesse che ci pervenivano dalla clientela e, al tempo stesso, consentendoci di sviluppare creativamente nuovi prodotti sperimentali nel mondo dell'antinfortunistica. Una produzione che in seguito, nel 2002, abbiamo deciso di delocalizzare in





Romania. Qui, a Lugoj, abbiamo acquistato una ex 'fabbrica-lager' in cui venivano prodotti pneumatici, l'abbiamo ristrutturata integralmente e con il primo gennaio 2003 abbiamo dato inizio alla produzione; oggi questa struttura (Sirtech) è altamente meccanizzata, occupa un centinaio di persone ed è gestita interamente da uno dei miei due figli. Per quanto riguarda le scarpe, invece, la delocalizzazione è messa in atto acquistando il prodotto presso produttori esteri, principalmente in Cina e in India. Bisogna tenere conto, infatti, che quello da lavoro è un tipo di indumento molto 'sportivo' che deve costare poco; del resto, in generale in questo periodo il fattore prezzo è fondamentale: lo è anche nelle scelte personali della maggior parte di noi, basta considerare quanti oggetti nelle nostre case sono a marchi 'low cost' come Ikea, H&M, Zara... E lo è tanto più per le aziende, a cui vengono richiesti investimenti sempre più importanti da questo punto di vista: non solo perché i dispositivi di sicurezza interessano un numero sempre crescente di settori, ma anche per la maggiore dotazione che si rende necessaria, sia per motivi funzionali che per ragioni igieniche. Una normale attrezzatura individuale, infatti, richiede almeno due paia di scarpe (per la stagione invernale e per quella estiva), due paia di pantaloni, cinque t-shirt, e così via. Al tempo stesso, la qualità dei tessuti e



del prodotto finito è molto migliorata con l'andare del tempo; ma proprio per questo, mantenere un corretto rapporto qualità/prezzo rende indispensabile delocalizzare la produzione in Paesi a costi più bassi. Non a caso questo schema è seguito anche da molte delle grandi griffe della moda. Una tendenza che, a mio avviso, proseguirà anche nel futuro, almeno per una ventina di anni ancora; solo verso il 2050, probabilmente, inizieremo a veder tornare la produzione nelle nostre zone".

Il racconto di Gino Sirci è un fiume in piena, che rispecchia l'energia travolgente di questo imprenditore "fuori dagli schemi" e che passa per altri momenti-chiave della vita dell'azienda: l'ottenimento della certificazione di qualità ISO 9002 nel 1998; l'inaugurazione del primo edificio dell'attuale stabilimento aziendale ("per assicurare ai dipendenti un posto di lavoro bello da vivere e per fare del lavoro quotidiano un'esperienza felice") nel 1999; l'apertura di una seconda sede commerciale a Cusago, in provincia di Milano, nel 2002. Ma soprattutto, un anno prima, nel 2001, l'inizio di una fase di espansione anche sui mercati esteri. "Per un'azienda come la nostra, intenzionata a crescere, l'Italia stava diventando troppo stretta: abbiamo quindi fatto il nostro ingresso sul mercato globale, concentrandoci sia sull'Europa, sia sul resto del mondo: nord Africa, Estremo Oriente, ma soprattutto Paesi caucasici come l'Azerbaijan, il Kazakistan, l'Armenia: zone con un'intensa attività di estrazione petrolifera, che richiede indumenti e dotazioni antinfortunistiche ad altissimo livello di specializzazione. È un mercato stimolante, che ci sta dando grandi soddisfazioni: è più facile espandersi, in un mondo più largo. Tanto è vero che, su una crescita annua totale del fatturato intorno al 7%, tra il 22 e il 25% è costituito dallo sviluppo dell'export. Ultimamente abbiamo anche aperto una nostra azienda in Cina, seguendo il business model di Nike: una struttura di tipo commerciale rivolta unicamente al mercato interno cinese, che ha già registrato un fatturato di circa 2 milioni di euro e da cui ci aspettiamo un'ulteriore crescita".

Parlando di dimensioni, pochi numeri bastano



per dare un'idea delle attuali dimensioni dell'azienda, che attualmente vende in oltre 30 Paesi del mondo, con una capacità produttiva annua di oltre 5.500.000 paia di guanti, 400.000 paia di calzature, 5.000.000 di indumenti complessivi, oltre 1.000.000 di Dispositivi di Protezione Individuale e un fatturato 2018 previsto intorno ai 55 milioni di euro. Una realtà imponente di cui Gino Sirci è senza dubbio l'anima e il leader carismatico, ma che vede nel suo management anche la seconda generazione della famiglia: i suoi due figli (responsabili rispettivamente della fabbrica in Romania e delle vendite per il Centro Italia) e il nipote (impegnato sulle vendite nel settore costruzioni e grandi opere).

E proprio guardando al futuro, i nuovi progetti

non mancano: "Oltre all'ulteriore ampliamento della sede, con la costruzione del nuovo sky bridge - spiega Sirci - siamo probabilmente orientati verso una quotazione in Borsa: una scelta che ci fornirà un assetto migliore e contribuirà a una gestione più virtuosa, tanto a livello operativo quanto a livello di ordine mentale. Infine, puntiamo a sviluppare una rete di vendita sempre più capillare in ambito mondiale. L'obiettivo, da qui a dieci anni, è quello di realizzare con l'estero il 50% del nostro fatturato: le potenzialità sono alte poiché, rispetto all'Italia, molti Paesi sono più propensi alla crescita, meno affollati di concorrenti, più orientati a un concetto di protezione basato maggiormente sulla qualità e meno sul prezzo".

Sir Volley: una storia di successi

Imprenditore di successo, fondatore di un'azienda dalla crescita esponenziale, Gino Sirci è in realtà ancor più noto pubblicamente per la sua grande passione in ambito sportivo, che si concretizza nella Sir Safety Umbria Volley: la squadra di pallavolo di cui è Presidente e la cui storia è emblematica della grinta con cui Sirci affronta ogni sfida.

"Mio figlio aveva incominciato a giocare nelle giovanili con la squadra del Bastia, a pochi chilometri da casa. Così ho conosciuto il volley, che mi ha subito affascinato: un ambiente pulito, in cui non girano troppi soldi e non ci sono situazioni sgradevoli; uno sport interessante e difficile da giocare, dove oltre alla forza conta molto l'intelligenza". Nel giro di pochissimo tempo, Sirci fonda nel 2001 la Sir Volley Bastia e la fa crescere: dalla serie C regionale, al salto in serie B, fino al passaggio in A2 nel 2010, anno in cui i "Block Devils" (questo il soprannome della squadra) si trasferiscono a Perugia.

Da qui l'escalation, a suon di investimenti corposi ma mirati, fino ad arrivare al trionfo del 2018 con uno storico tripleto: Supercoppa, Coppa Italia, Scudetto. "Fondamentale è stato l'appoggio delle altre aziende nostre sponsor - spiega Sirci - perché è grazie a loro che abbiamo potuto compiere il salto di qualità arrivando ai massimi vertici. Certo, abbiamo anche saputo spendere bene il budget a disposizione, perché non è detto che quelli che spendono di più siano poi quelli che vincono. In ogni caso abbiamo scoperto in Umbria una vena pallavolistica molto interessante: uno spirito regionale che emerge a seguito delle vittorie, che ti conferma che quella intrapresa



è la strada giusta e che ti dà lo stimolo, come Presidente, per continuare a investire il tuo tempo, i tuoi soldi e la tua faccia".

Un impegno che Sirci, coerentemente alla sua personalità, interpreta in modo esuberante e istrionico, da "primo tifoso" assai più che da Presidente: ormai proverbiali sono le sue tenute folkloristiche (dalle camicie hawaiane alle magliette di Superman), i festeggiamenti con i giocatori, le esultanze travolgenti. Un entusiasmo capace di trascinare e coinvolgere una squadra e un'intera regione.

Nuove strade nella **ROMA** del Cinquecento

Elena de Leoni

Nel 1502 il re Luigi XII volle far omaggio all'abate Francesco da Paola, il quale dal 1483 era "ospite" (per ordine del papa Sisto IV) della corte francese a Plessis les Tours, sulla Loira, di un convento in Roma per l'ordine dei frati Minimi, da lui fondato a Cosenza nel 1470. Il terreno sul Pincio, colle panoramico a ridosso dell'abitato, fu ceduto a buon prezzo dalla famiglia Barbaro (Venezia era alleata della Francia). I lavori iniziarono dalla chiesa, che Luigi volle in stile gotico, con rivestimento in pietra, fatto giungere da Narbonne via mare e poi risalendo il Tevere. Negli anni seguenti le armate francesi subirono in Italia una serie di rovesci; il cantiere per la

chiesa dei Minimi, dedicata alla Trinità, riprese sotto Leone X de' Medici, cui l'abate calabrese (morto nel 1507) aveva predetto che sarebbe divenuto papa; egli nel 1519 dichiarò Francesco da Paola santo.

L'edificio venne danneggiato dai lanzichenecchi durante il Sacco di Roma del 1526; i lavori ripresero dopo il 1530, ma si protrassero per vari decenni, anche perché s'era dato mano anche alla costruzione del chiostro.

L'area ai piedi del Pincio andava rapidamente popolandosi, sia per l'incremento delle attività portuali lungo il Tevere, sia grazie al ripristino dell'Acqua Vergine, l'acquedotto aperto da Agrippa nel 19 d.C.

**La celeberrima
scalinata di
Trinità del
Monti e un
dettaglio della
"Barcaccia"**

22



Nel 1544 papa Paolo III ordinò di rendere diretto e carreggiabile il collegamento viario tra il fiume e la base del Pincio: via del Clementino, via della Fontanella Borghese e via Condotti (nome delle opere idriche ipogee). Lungo tale asse sorsero (o furono ampliati) alcuni palazzi nobiliari, tra cui il Caetani-Ruspoli, d'angolo con via del Corso, la principale della città.

Per completare il complesso di Trinità dei Monti bisognò attendere la cosiddetta "Riforma Cattolica" di fine secolo: i papi non avevano dimenticato che nel 1562 gli Ugonotti francesi avevano bruciato il sepolcro del santo taumaturgo, onde eliminarne le reliquie. Ai noti architetti Giacomo della Porta e Carlo Maderno vennero affidati l'ampliamento della navata (non più gotica) e la facciata, con i caratteristici due campanili.

Nel 1570 il governo pontificio decise di soprassedere al progetto di una fontana al termine di via Condotti: lì l'Acqua Vergine non aveva pressione, per lo scarso dislivello rispetto alle fonti; venne invece realizzato un grande serbatoio (il Bottino, nell'omonimo vicolo) così da favorire l'insediamento di nuove attività artigianali nella zona di piazza di Spagna.

La scelta fu sostenuta da mons. Bartolomeo Ferratini, proprietario di alcuni caseggiati nella zona, specie in via Frattina (contrazione di Ferratina). La famiglia, potente ad Amelia, aveva dato alla Chiesa prelati e funzionari; Bartolomeo, dottore in legge, era stata favorito dallo zio Baldo, nominato da Pio V nel 1567 governatore di Roma.

Sant'Andrea passa ai Minimi

L'incremento della popolazione nel rione di Campo Marzio aveva indotto Gregorio XIII a elevare nel 1584 al rango di parrocchia una vecchia chiesa che, in quanto concessa nel medioevo agli scozzesi, aveva assunto il nome del protettore di quella nazione, sant'Andrea. Per distinguerla da altre dedicate al santo pescatore, era detta "alle Fratte" (si noti l'analogia con la vicina via Frattina). In occasione del giubileo del 1575 il papa aveva aperto la via Gregoriana, un collegamento viario diretto tra Trinità dei Monti e via Capo le Case, eliminando la scomoda scalinata costruita solo pochi anni prima dall'architetto Domenico Fontana.

Con Sisto V, pontefice dal 1585, venne dato un impulso decisivo alla conclusione dei lavori alla chiesa della Trinità. Il convento e il chiostro sul Pincio, in funzione già dal 1570, andavano caratterizzandosi quale importante polo culturale e scientifico, grazie soprattutto alla costante attenzione della Francia; ciò



peraltro andava a discapito di altre attività in campo devozionale e pastorale più tipiche del ministero dei Minimi.

Il papa volle realizzare una nuova strada di collegamento tra il Pincio e gli altri quartieri della città. Operando in aree ancora in gran parte libere da edifici, il Fontana realizzò le attuali vie Sistina (con minor pendenza rispetto alla Gregoriana) e Quattro Fontane (cui faceva capo dal 1587 un nuovo acquedotto, l'Acqua Felice. Inoltre rettificò il percorso sino a S. Maria Maggiore, sull'Esquilino. Furono necessarie notevoli opere di sbancamento, per le quali furono utilizzati anche i forzati, tuttavia quasi tutti i nobili proprietari dei terreni aderirono con entusiasmo al progetto.

Sisto V decise di affidare la chiesa alle Fratte ai Minimi di S. Francesco, nella speranza che essi fossero in grado di ottenere da qualche benefattore le risorse per il restauro dell'edificio. Ormai i due conventi



erano ben collegati, e i frati realizzarono nella cripta di Sant'Andrea, destinata anche a chiesa sepolcrale, un putridarium, cioè un locale adibito alla scarnificazione delle ossa dei defunti, prima della loro inumazione definitiva.

Negli anni di Sisto V il Ferratini ottenne ruoli di prestigio: fu lui a benedire la croce posta sull'obelisco di piazza San Pietro, eretto non senza difficoltà dal Fontana nel 1586. Il prelado fece pavimentare via Frattina, cui faceva capo il palazzo di famiglia, collocato all'incrocio tra le attuali vie Due Macelli e di Propaganda.

I danni dell'esondazione del Tevere del 1598 aggravarono l'esposizione debitoria dei Ferratini: Bartolomeo da tempo si era assunto l'onere di mantenere i quattro figli del fratello Giovanni, degli autentici sciacquatori. Il vecchio funzionario morì nel 1606, pochi giorni dopo l'agognata nomina a cardinale. Il palazzo, su cui gravavano molte ipoteche, finì col diventare - quasi due decenni più tardi - la sede di una nuova istituzione ecclesiastica sostenuta prima da Gregorio XV e poi da Urbano VIII, il Collegio di Propaganda Fide, destinato alla preparazione teologica dei missionari.

Urbano VIII Barberini riprese il progetto di una fontana in fondo a via Condotti: Piero Bernini, il quale aveva ampliato l'acquedotto, e il figlio Gian Lorenzo, realizzarono la Barcaccia, punto focale della piazza di Spagna. I lavori di ampliamento dell'ex palazzo Ferratini vennero affidati nel 1639 a un discepolo del Maderno, Gaspare De Vecchi, il quale aprì anche diverse botteghe sul lato Due Macelli, i cui affitti consentirono al Collegio di compensare le spese di costruzione del-



la cappella dei Magi, affidata al giovane Bernini. Fu molto attivo nel quartiere anche l'architetto di fiducia di Innocenzo X, Francesco Borromini. In Sant'Andrea alle Fratte Borromini, abituato a lavorare in spazi ristretti e con un budget limitato, non si occupò del grande chiostro rettangolare (32 arcate rette da 28 colonne e 4 pilastri angolari di travertino) ma realizzò, magistralmente, l'abside ellittica, la cupola (le cui lesene esterne riprendono lo schema della croce di S. Andrea) e il piccolo campanile barocco. Quei lavori gli furono pagati dal marchese Ottavio del Bufalo, il cui palazzo sorgeva nelle vicinanze. S. Andrea ospita, dal 1729, due dei grandi angeli realizzati da Bernini per il ponte d'accesso al Castel S. Angelo.

Borromini inoltre lavorò a lungo e senza compenso, sino alla morte (1667) alla sistemazione del Collegio sul lato di via di Propaganda. 

24

Il personale della filiale





Opera San Francesco per i poveri

Da 60 anni al servizio dei più fragili

Andrea Pizzi

Si trasforma progressivamente il volto di Milano. C'è frenesia, cambia lo skyline, la città meneghina pulsa, produce, attrae. Mentre si elevano nuovi grattacieli e si costruiscono nuovi moderni quartieri, nella metropoli si realizza ogni giorno un silenzioso miracolo, quello sognato e costruito da Fra Cecilio Cortinovis, un umile frate cappuccino catapultato da un paesino tra le montagne bergamasche a Milano all'inizio del secolo scorso. È sua l'intuizione dell'Opera San Francesco per i Poveri, divenuta un punto di riferimento per i tanti invisibili che si muovono nella città, i senza dimora, le numerose persone che si trovano in mezzo a una strada: padri separati, pensionati con il minimo della pensione, persone che arrivano a Milano in cerca di fortuna e poi si ritrovano senza un soldo, imprenditori falliti, operai senza lavoro dopo la chiusura della loro fabbrica, profughi e tantissimi altri ai quali la "vita si è rotta" a causa di situazioni spesso impreviste e imprevedibili.

L'espressione è di Fra Marcello Longhi, vicepresidente dell'Opera: "Fra Cecilio arrivò a Milano nel

1910 – spiega – e vi rimase fino alla morte, avvenuta nel 1982. Serviva i poveri alla porta del convento e sognava di poterlo fare in un luogo più accogliente per i bisognosi. Nel 1959 il Signore gli fece incontrare Emilio Grignani, un imprenditore illuminato che si offerse di edificare un edificio adeguato per distribuire i pasti ai poveri. L'inaugurazione avvenne il 20 dicembre 1959 per mano del Cardinal Giovanni Battista Montini, futuro Papa Paolo VI. Sono passati sessant'anni e oggi la Mensa è una realtà riconosciuta, qualificata e apprezzata".

La mensa di Corso Concordia è il servizio storico di Opera San Francesco per i Poveri: a questo indirizzo milanese chi vive in difficoltà sa che può sempre trovare gratuitamente un pasto equilibrato e completo, sia a pranzo che a cena. Da ottobre 2017 si è aggiunta la mensa di Piazza Velasquez, più piccola e aperta solo per il pranzo. Mediamente vengono distribuiti quasi 2.350 pasti, più di 726 mila in un anno.

Nell'ufficio di Fra Marcello ci sono due fotografie, scattate alla fine della Seconda Guerra Mondiale: ci

Più di 2.300 pasti al giorno, oltre 26.500 persone accolte in un anno (per il 12% italiane). E, in aggiunta, servizi per l'igiene personale, un Poliambulatorio e progetti di reinserimento sociale

sono poveri in fila per ricevere la minestra dai frati di Monforte. Una scena che si ripete ancora oggi, nel quartiere a due passi dal centro storico: "Non sono pochi gli invisibili in una grande città come Milano – dice Fra Marcello - Non ci importa da dove arrivano e perché si sono persi, ci importa solo di cosa hanno bisogno. A noi sta a cuore la visione globale della persona, non ci interessa il freddo ragionamento di chi vuole ridurre l'assistenza al povero a un calcolo di costi. Cerchiamo di guardare al cuore dell'uomo. Purtroppo oggi c'è un degrado dell'umanità e dell'intelligenza. Quale visione dell'uomo sta prevalendo? Ci sta marcendo il cervello. Una persona in difficoltà spesso riceve meno rispetto di un cane. C'è un imbarbarimento al quale vogliamo reagire".

Nel corso del 2017 quasi 26.500 utenti hanno bussato ai servizi dell'Opera almeno una volta. Provengono da 137 diverse nazioni. Tra questi ben 11.427 si sono rivolti a Opera San Francesco per la prima volta. L'Italia è la nazione più rappresentata con l'11,7% degli utenti. Dopo di loro ci sono gli utenti del Perù (9,1%), del Marocco (8%), della Romania (7,3%) e dell'Egitto (6,6%). Il 75% degli ospiti è di sesso maschile e più della maggioranza (63%) rappresenta la



fascia di età che va dai 25 ai 54 anni.

Chi bussa alla porta della Mensa deve semplicemente presentare un documento per ricevere la tessera che consente l'accesso ai locali. Non c'è solo la Mensa. I bisognosi possono usufruire anche di un Servizio di Igiene Personale, grazie al quale le persone possono lavarsi una volta alla settimana e indossare abiti puliti, ricevendo un cambio completo di vestiti ogni quattro settimane. Tra le altre attività dell'Opera spicca un Poliambulatorio, con servizi gratuiti, con una sala per le medicazioni, tre studi dentistici e otto ambulatori per le visite e un Servizio Distribuzione Farmaci. E non va dimenticata l'Area Sociale, con volontari ed esperti impegnati a costruire progetti individuali di sostegno: ci sono l'housing sociale per l'ospitalità di nuclei famigliari complessi e multiproblematici, il Servizio Legale e lo Sportello di Orientamento al Lavoro.

"Tutto dimostra – prosegue Fra Marcello - che l'Opera San Francesco offre un aiuto per soddisfare necessità primarie come sfamarsi, vestirsi, lavarsi e curarsi, ma anche il bisogno di tutelare o riconquistare la propria dignità personale per poter lavorare e vivere in autonomia. Qui siamo a un passo dalle vie del lusso. È chiaro che le persone in difficoltà diano fastidio ai benpensanti. Dà fastidio riconoscere che persone in difficoltà siano persone vere, autentiche. È per tutti più comodo dire: stai pure male, ma non farti vedere, non venire a sporcare le nostre vite, il nostro quartiere. E c'è poca tendenza a chiedersi: ma se capitasse a me?"

26

Nella foto qui sotto, da sinistra, Padre Vittorio Arrigoni, Fra Marcello Longhi, Fra Daniele Grossule, Padre Maurizio Annoni e Fra Domenico Lucchini





Fra Marcello Longhi, vicepresidente di OSF

Sopra, alcuni volontari del Servizio di Igiene Personale

A questa domanda hanno dato una risposta gli oltre 900 volontari, che sono la vera anima dell'Opera. Ci sono pensionati, ma anche giovani e lavoratori, uomini e donne, che offrono una parte del proprio tempo ai più poveri, negli svariati ambiti dell'Opera. Mediamente il 71% di loro presta servizio di volontariato tutte le settimane. Il 25% è impegnato da più di 10 anni. Fra Marcello non ha dubbi: "Sono i volontari la nostra forza. A chi viene da noi per prestare questo servizio chiedo innanzitutto di conoscere e amare la carta dei diritti dell'uomo. E poi dico a ciascuno una frase un po' cruda: abbi verso la persona uno sguardo non meno benevolo di quello che hai verso il tuo cane. Lo so, sono parole grezze, ma guardate che questa cosa la si respira ogni giorno, si ha spesso la percezione che per molti la persona non meriti attenzione e misericordia. Vorrei che si cominciasse a pensare al fatto che in questa nostra città non ci sono solo persone carine, sane e ricche. C'è anche altro. A Milano c'è ancora tanta gente che sa cosa significa la solidarietà: il grado di umanità di una città si misura sulla capacità di aiutare chi ha bisogno, chi è in difficoltà. Del resto basta venire qui, alla mensa, e, senza fare altro, vedere e osservare. Vieni, guardi e poi torni alla tua vita. Mettersi in mezzo a questa gente, entrare nella situazione. Solo così, stando dentro, si può capire".

Quando in quel lontano 1959 il Dottor Grignani aiutò Fra Cecilio, costruendo a proprie spese la mensa, volle fare le cose con attenzione e professionalità. Si continua allo stesso modo anche oggi: "Ci accusano spesso di essere un'azienda - dice Fra Marcello - Non è così. Noi siamo convinti che per fare il bene, bisogna fare bene le cose, rispettando il fatto che un Santo Frate e un imprenditore umano e illuminato hanno avuto una visione comune per il bene dei più poveri. Questo va fatto per evitare che il bene venga preso a calci dal male, che invece è perfettamente organizzato".

Dalla valorizzazione economica dei servizi offerti dall'Opera, calcolata basandosi su prezzi di mercato,

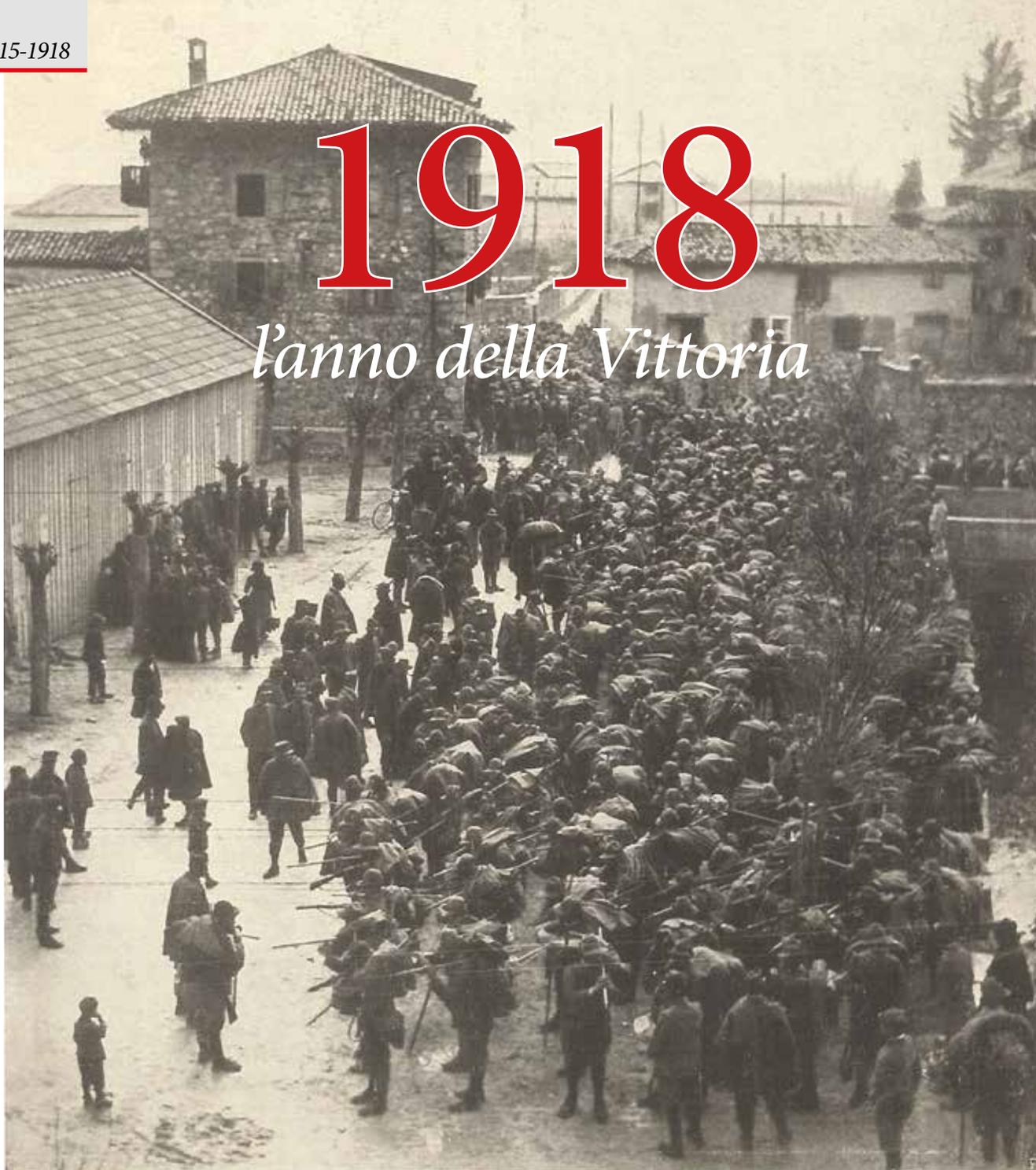
si evince che Opera San Francesco opera in modo virtuoso. Ogni euro ricevuto in donazione viene fatto fruttare come se valesse ben di più, grazie a un'efficace ed efficiente gestione, unita alle capacità di organizzare al meglio le risorse interne ed esterne e alla gratuità delle prestazioni professionali (volontari) e delle donazioni (denaro e merci). In altre parole l'Opera San Francesco dell'euro ricevuto restituisce ai poveri servizi per un valore superiore pari a 1,48 euro e quindi con un rendimento della donazione del 148%.

Per Fra Marcello c'è molto lavoro, ogni giorno. Anche perché ci sono dei sogni da realizzare: "Desidero che ci siano tanti volontari giovani, che volontari adulti possano impegnarsi con i loro nipoti. E poi mi piacerebbe creare una struttura di accoglienza notturna e che accanto a ciascun uomo bisognoso, in quel posto, la notte, ci possa essere un milanese, quasi a proteggerlo. A chi ci legge lancio un ultimo appello: venite a trovarci e, se avete voglia e tempo, dedicate un paio d'ore del vostro tempo per guardare un film, 'Pane del cielo', realizzato da Giovanni Bedeschi. È un film bellissimo, girato in parte nelle nostre strutture, perché è importante raccontare e capire... perché come è successo a loro, può succedere a chiunque".



1918

l'anno della Vittoria



28

**Arrivo
di truppe
alpine
in Carnia**

Francesco Ronchi

Sul fronte italiano negli ultimi mesi della Grande Guerra si segnala una discontinuità rispetto al trend precedente, cioè una sanguinosa campagna militare condotta nelle valli alpine, poco popolate e difficili da raggiungere da parte della stampa.

Il presidente del Consiglio Vittorio E. Orlando fece ampio ricorso alla censura per garantire al governo un enorme potere anche in campo economico, pur senza coercizioni nei confronti dei vari gruppi parlamentari. Essi erano consapevoli del rischio che si correva sul Pia-

ve, dove le armate e le divisioni italiane erano inferiori a quelle nemiche, per numero e armamento, anche mettendo nel conto le unità pazientemente ricostituite con i circa 300 mila "sbandati" dopo la rotta di Caporetto (24 ottobre 1917), che furono raccolti in Emilia.

In quei giorni di enorme confusione era cresciuto in modo esponenziale il numero delle famiglie in fuga dal Friuli e dal Veneto settentrionale. Fin dal 29 ottobre vennero censurati gli articoli sullo sfollamento della popolazione dalle zone perdute dall'Italia; venivano bian-



Truppe del reggimento che issò il Tricolore su Castello del Buon Consiglio. Sotto, un autoarticolato austriaco

chettati anche i numeri dei profughi in viaggio sui treni speciali. Treviso, punto di raccolta da dove sarebbero stati smistati a Milano e a Bologna, fu abbandonata dalle autorità, che si misero in salvo con le famiglie lasciando sul posto funzionari di basso livello.

Nel corso del 1918 Orlando ottenne da Gran Bretagna e Francia truppe, armamenti e viveri. La contropartita fu la disponibilità a rivedere le clausole del Patto di Londra del 1915, che era stato reso pubblico da Lenin onde dimostrare le mire imperialistiche degli Alleati. Orlando dichiarò che l'Italia non aveva secondi fini, e per dimostrarlo sostenne le iniziative poste in atto a Londra e a Roma dai comitati "spontanei" di esuli delle nazionalità oppresse dall'Impero Austroungarico, molto pubblicizzate dalla stampa internazionale, e in particolare dal Corriere della Sera. Il ministro degli Esteri Sydney Sonnino, firmatario del Patto, non stette al gioco: gli stavano a cuore, anche per ragioni familiari, gli interessi degli italiani in Dalmazia, per non parlare dell'impegno profuso dall'Italia in Albania a sostegno del blocco alleato sul canale d'Otranto.

Tali contraddizioni nella politica estera condizionarono negativamente le trattative del ministro del Tesoro, Francesco S. Nitti, per ottenere prestiti dagli Stati Uniti.

L'8 novembre 1917 a Peschiera il Re, che ai sensi dello Statuto Albertino era il comandante in capo dell'esercito, aveva ottenuto dagli Alleati il consenso su tre punti rimasti in sospeso il giorno prima alla conferenza di Rapallo: a) lui, e non il cugino Amedeo d'Aosta (comandante della III Armata), avrebbe condotto la riscossa nazionale; b) il comando operativo sarebbe spettato a un generale di origine meridionale, Armando Diaz, il cui nominativo gli era stato proposto dal nuovo ministro

della Guerra, Vittorio Luigi Alfieri; c) i generali Gaetano Giardino e Pietro Badoglio venivano nominati vice comandanti, pur essendo sino a quel momento gerarchicamente superiori a Diaz.

Questa soluzione non aveva convinto Orlando. Dalla fine di gennaio del 1918, quando la linea del Piave si era dimostrata invalicabile da parte del nemico, costretto a riorganizzare le proprie linee di rifornimento (l'esercito austriaco poteva contare su reparti motivati, ma rallentati dall'onnipresente burocrazia e dalla scarsità di riserve di cibo e munizioni) il presidente del Consiglio decise di puntare su Badoglio, nonostante fosse anch'egli tra i generali inquisiti dalla Commissione parlamentare d'inchiesta su Caporetto. Giardino venne inviato al Consiglio militare interalleato di Parigi, in sostituzione dell'inquisito Cadorna; Alfieri in marzo protestò invano contro il trattamento insolitamente severo adottato dai magistrati romani nei confronti dei dirigenti della Cascami Seta, accusati di aver fatto pervenire nel 1916 al nemico, tramite la neutrale Sviz-





30

zera, materiale bellico; egli fu costretto alle dimissioni, e sostituito da Vittorio Zupelli, già ministro della Guerra sino all'aprile 1916, quando Cadorna aveva ottenuto dal Re la sua destituzione. Alfieri aveva legami anche familiari con i grandi industriali serici lombardi, ma forse non era il vero obiettivo della violenta campagna "patriottica" montata contro la Cascami Seta: infatti tra i primi dirigenti arrestati, il 25 febbraio, figurava il vecchio Francesco Gnechi, uno tra i più importanti numismatici d'Europa, ben noto e apprezzato dal Re, anch'egli grande collezionista di monete. La Procura di Roma si era mossa a seguito delle accuse presentate alla Camera dall'on. Gianbattista Pirolini, longa manus del massone Eugenio Chiesa, che era entrato nel governo Orlando quale "Commissario all'Aviazione": se fosse stato "Ministro" avrebbe dovuto giurare nelle mani del Re; un danno d'immagine per il leader dei Repubblicani. Il sostegno di Chiesa e degli ambienti industriali a lui legati consentì al governo di liberarsi, il 14 maggio, di un altro personaggio scomodo, il ministro alle Munizioni Alfredo Dallolio: Nitti voleva lanciare il messaggio che lo Stato, impegnato nello sforzo supremo, non era più disposto a pagare le forniture belliche "a pié di lista". Tuttavia Orlando non poteva tirare troppo la corda con gli industriali, quindi decise di creare un nuovo dicastero e di promuovere da sottosegretario a Ministro agli Approvvigionamenti il noto cotoniero lombardo Silvio Crespi (22 maggio). Quest'ultimo però non riuscì a ottenere da Zupelli, che aveva assunto l'interim, il controllo sulle Munizioni. In pratica dopo tale giro di rimpasti non

si ebbe traccia dei risparmi auspicati da Nitti. Il quale, pressato dal costante incremento delle spese militari, non poté far altro che ricorrere a nuovi prestiti, forieri di spinte inflattive e malessere sociale. In molte città del Regno si riscontrava la penuria dei generi alimentari (si faceva sentire la prolungata assenza dai campi dei contadini-soldati) mentre le fabbriche lavoravano a pieno ritmo solo per la produzione bellica.

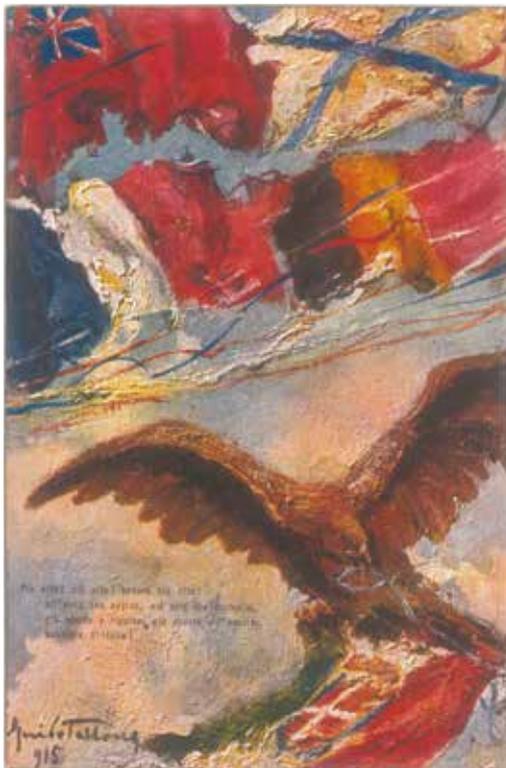
Dal Solstizio a Vittorio Veneto

Giardino si dimise dal Consiglio in primavera e ottenne la guida della 4ª Armata, stanziata nella zona del Monte Grappa, tra il Piave e il Brenta. Anche Alfieri chiese di tornare al servizio attivo; in aprile gli fu affidato un semplice Corpo d'Armata, il 26°.

Il giovane imperatore Carlo d'Asburgo aveva avviato trattative segrete con i francesi per una pace separata, ma a tarda primavera a Vienna si riteneva indispensabile un'offensiva su larga scala, per togliere finalmente di mezzo gli italiani.

Dalla Val d'Astico all'Adriatico il fronte era di 140 km; 41 divisioni italiane dovevano fronteggiarne 50. Anche il numero delle bocche da fuoco era leggermente inferiore (5100 pezzi contro 5470); gli austriaci erano superiori per le mitragliatrici, armi micidiali ma efficaci soprattutto per chi difende.

A causa delle rivalità tra i comandanti, le forze attaccanti diedero il via a tre distinte operazioni, fatalmente sfasate nei tempi: il 15 giugno iniziò verso il To-



nale l'offensiva "Valanga"; fu poi la volta dell'operazione "Albrecht", contro il Trevigiano, e della "Radetzky", che investì l'Altipiano d'Asiago. Le artiglierie italiane seppero controbattere subito, e il gas asfissiante fu disperso dal vento. Il Piave in piena rese impossibile il passaggio in quasi tutti i punti prestabiliti, quindi il 23 giugno i comandi austriaci, vista l'impossibilità di mantenere le ultime teste di ponte e data l'estrema penuria di cibo, di munizioni e di riserve, ordinarono la ritirata sulla riva sinistra del Piave.

Nelle file italiane le perdite furono ingenti, specie tra le truppe in prima linea sul Grappa, costrette a tenere le posizioni per giorni senza rinforzi. Inoltre il gen. Giuseppe Pennella, capo dell'8ª Armata, aveva sottovalutato l'importanza strategica del Montello, dove fu necessario l'assalto alla baionetta contro le mitragliatrici austriache, e dove cadde l'asso italiano Francesco Baracca. Pennella venne rimosso e sostituito da Enrico Caviglia, il quale ottenne per l'8ª Armata un maggior numero di uomini e cannoni, nonché voce in capitolo per l'offensiva finale.

La corte di Vienna fece ricadere l'insuccesso soprattutto sul feldmaresciallo Franz Conrad; le truppe in Italia furono affidate principalmente al feldmaresciallo Svetozar Borojevic, un soldato fedele all'Impero, ma intimamente convinto dell'inevitabile sconfitta.

Dato il rapido evolversi della situazione politico-militare, per tutta l'estate Orlando, che già pensava ai nuovi assetti europei, invitò Diaz ad attaccare, mobilitando anche la stampa. Il comandante dovette accetta-

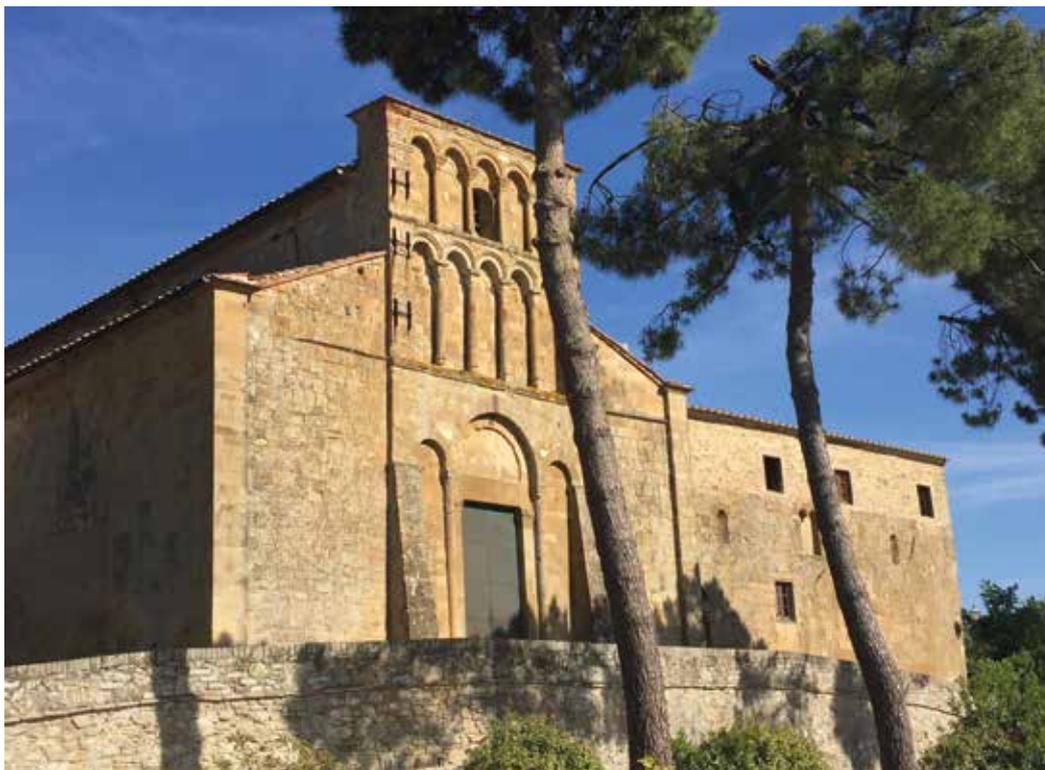
re il piano elaborato dal piemontese Ugo Cavallero: le teste di ponte sul medio corso del Piave sarebbero state realizzate, previo bombardamento, dall'8ª Armata, ai cui fianchi operavano le divisioni francesi del gen. César Graziani (12ª Armata) a valle, e gli inglesi di Federik Cavan (12ª Armata); sul Grappa Giardino avrebbe avviato l'azione con un importante diversivo. Obiettivo primario era la cittadina di Vittorio Veneto. A causa delle esitazioni di Diaz, che sperava di poter impiegare "veri" soldati americani, e della decisione di Orlando di dar vita a un battaglione cecoslovacco (composto da disertori, e mai inserito nello schieramento) l'attacco fu procrastinato sino al 24 ottobre, nella stagione delle piogge e delle piene autunnali; esse costrinsero a tentare il passaggio nei pochi punti accessibili, battuti dagli 835 cannoni della 6ª Armata austriaca.

Sul Grappa il gruppo armate "Belluno" anziché sfaldarsi iniziò a contrattaccare. Per tre giorni sembrò di essere ritornati alle sanguinose "spallate" sull'Isonzo, e la 4ª Armata subì gravi perdite. Come in giugno le riserve affluirono in ritardo, ma per fortuna gli uomini di Cavan impedirono l'aggiramento austriaco. Il 29 ottobre Caviglia ordinò di utilizzare le passerelle che erano state poste sul Piave dai francesi, i quali avevano subito minor pressione, essendosi trovati nella zona di raccordo tra la 6ª e la 5ª armata austriaca. Il passaggio in forze dell'8ª armata provocò il crollo dell'intero fronte, mentre nelle retrovie era già iniziato il dissolvimento d'interi reparti, accresciuto dalle voci che davano per imminente la definizione di una pace separata. Tutte le armate italiane superato il Piave si lanciarono all'inseguimento di truppe in ritirata o in fuga verso il Trentino. Sempre il 29 a Zagabria era stata proclamata la nascita di uno stato sloveno-croato, cui Vienna consegnò la base di Pola; il giorno seguente Trieste autoproclamò l'annessione all'Italia. Il cessate il fuoco tra italiani e austriaci scattò alle 15 del 4 novembre: da quel momento divenne il giorno della Vittoria. 

Cartoline di promozione dei prestiti di guerra e celebrative della vittoria



Dormire da PELLEGRINI



La pieve di Santa Maria a Chianni, a Gambassi Terme, con l'adiacente ostello

32

Anita Armani

Attraversare una buona parte dell'Italia dal confine con la Svizzera fino a Roma, seguendo il millenario tracciato della Via Francigena, significa innanzitutto scoprire una molteplicità di ambienti, paesaggi e suggestioni che compongono la storia del nostro Paese. Se poi il viaggio viene svolto rispettando l'originaria identità di questo percorso - che nasce come cammino di pellegrinaggio - seguendo quindi le tradizionali modalità dei pellegrini, l'esperienza si arricchisce in misura inaspettata di valori e di incontri.

Un cammino di pellegrinaggio (che non necessariamente implica una motivazione religiosa, ma che anzi viene effettuato sempre più spesso in una forma laica) prevede infatti che il percorso - lungo o breve che sia - venga svolto a piedi oppure in bicicletta: forme di viaggio "lento" e "leggero" così profondamente differenti dalle normali modalità della nostra

vita quotidiana da risultare in qualche modo sorprendenti. Anche per quanto riguarda i pernottamenti, lo stile del pellegrino prevede l'utilizzo degli "ostelli" presenti lungo il percorso: una regola che, ovviamente, non è affatto obbligatoria, ma che in qualche modo è coerente con l'intera esperienza; e che, soprattutto in certi casi, può regalare la scoperta di veri e propri gioielli straordinari.

Il primo di questi esempi si trova ancora in territorio svizzero, seppure per pochi metri: lo storico "Ospitale" che sorge sul Passo del Gran San Bernardo, a 2473 metri di quota, è infatti posto al di là della frontiera, nel punto in cui la Via Francigena, proveniente da Canterbury, dopo aver attraversato Inghilterra, Francia e Svizzera fa il suo ingresso in Italia. Già il passo alpino, di per sé, merita sicuramente una visita: sia per le bellezze naturali delle cime circostanti e del laghetto glaciale posto proprio sul valico,

Esempi di ospitalità inconsueta e affascinante lungo il corso della *Via Francigena*

sia per la straordinaria storia che caratterizza questo luogo (con insediamenti preistorici e una strada di epoca romana), nonostante il clima estremo che lo caratterizza. A causa della sua posizione, il valico è infatti esposto a venti quasi incessanti e a una temperatura che oscilla tra un minimo di -30°C e un massimo di $+19^{\circ}\text{C}$. La caduta di neve annuale raggiunge, e a volte supera, i venti metri. Proprio per assistere i viandanti che affrontavano la traversata di questi luoghi impervi, circa mille anni fa l'arcidiacono d'Aosta Bernard de Menthon ordinò la costruzione di un rifugio per i viaggiatori e i pellegrini esposti ai banditi e al freddo. Nacque così una piccola comunità religiosa fondata sul principio dell'ospitalità, che ancora oggi prosegue la sua missione. Nonostante il passo sia chiuso da metà ottobre a metà giugno, il grande edificio dell'Ospitale è aperto tutto l'anno per accogliere anche chi si avventura con sci o racchette da neve (non a caso è considerato il luogo abitato in permanenza più alto d'Europa). Passare la notte tra queste mura antichissime è sicuramente un'esperienza memorabile, che permette di vivere in prima persona un'atmosfera emozionante e carica di memorie e suggestioni, in cui i ritmi sono ancora scanditi dai tempi delle preghiere e dove ci si sente quasi assediati dalle forze della natura. Con il vantaggio del fatto che, oggi, è possibile scegliere il grado di semplicità della sistemazione a seconda dei propri gusti e abitudini: dal semplice dormitorio comune fino all'adiacente albergo, collegato all'Ospitale da un passaggio coperto, che offre accoglienti camere con bagno privato, in un hotel di buon livello.

Altro ostello, altre atmosfere: sul secondo punto più elevato del percorso della Via Francigena, il Passo della Cisa, tra Emilia e Toscana a 1041 metri di quota, i moderni pellegrini sono accolti nei grandi saloni di una delle molte ex Case Cantoniere presenti lungo la strada, ristrutturata e allestita per soddisfare le esigenze di questa particolare forma di turismo. Una sistemazione senza dubbio inconsueta e abbastanza spartana (si dorme in camere a più letti, con il bagno condiviso), ma estremamente pulita e accogliente, che offre un'esperienza per la quale vale la pena di affrontare qualche piccolo disagio. Il fascino della vecchia costruzione, la posizione panoramica e isolata immersa nel verde dei boschi dell'Appennino, la cordialità del gestore, l'atmosfera conviviale





da rifugio di montagna in cui si cena tutti insieme, su grandi tavoloni di legno, facendo conoscenza con persone di ogni tipo provenienti un po' da tutto il mondo: arrivare qui dopo una lunga camminata o una pedalata in salita significa trovarsi d'improvviso in un luogo "diverso" e molto lontano da quelli a cui si è abituati, anche se a separare dalla normalità sono solo qualche decina di chilometri.

Continuando la discesa verso sud, in direzione Roma, si arriva a Gambassi Terme, sede di uno dei più spettacolari ostelli dell'intero percorso. L'Ostello Sigerico (che prende il nome dall'Arcivescovo di Canterbury considerato il "padre" della Via Francigena, che per primo elencò e descrisse in un diario tutte le tappe del percorso) si trova infatti all'interno della magnifica pieve romanica di Santa Maria Assunta a Chianni, in cui lo stesso Sigerico soggiornò nella ventesima tappa del suo viaggio. L'edificio storico adiacente alla chiesa è stato completamente ristrutturato, nel rispetto delle strutture originarie, e mette ora a disposizione una serie di camere di diverso tipo: da stanze comuni a sei letti fino a camere doppie con bagno privato, affacciate sui panorami "da cartolina" della campagna toscana, che non hanno nulla da invidiare a quelle di un buon hotel. Con la differenza, anche in questo caso, di trovarsi all'interno di mura millenarie e calati in un'atmosfera fuori dal tempo: si cammina su pavimenti di cotto consumati dai secoli; ci si rilassa nel piccolo cortile accanto alla vecchia pompa dell'acqua; si cena e si fa colazione nei locali dell'antico refettorio. E, se la chiesa è aperta o se i gestori dell'ostello hanno il tempo di accompagnare a una visita, si ha anche la possibilità di ammirare l'austero interno della grande struttura, in cui le navate sono suddivise da due ordini di colonne tutte diverse tra loro, per dimensioni, materiali e, soprattutto, per una serie di fantastici capitelli scolpiti con motivi vegetali o antropomorfi: un vero gioiello di arte romanica, perfettamente conservato e fuori dai più consueti circuiti turistici.

Infine, un suggerimento molto particolare per chi

si trova a percorrere il tratto di Via Francigena lungo la Val d'Orcia, che testimonia il crescente interesse che si va diffondendo nei confronti di questo cammino e di coloro che lo percorrono: in questo caso non si tratta, infatti, di un ostello "ufficiale", bensì di una formula ideata da un hotel di altissimo livello. La Dimora Buonriposo, nei pressi di Pienza, è una splendida Country House immersa nella campagna: una tenuta dai grandi spazi, con una scenografica piscina e ampie camere arredate con grande gusto. Questa struttura, rivolta a un turismo "di fascia elevata", ha però voluto recuperare la secolare tradizione di accoglienza ai viandanti, allestendo al proprio interno anche una camera con 6 posti letto il cui accesso è riservato ai pellegrini muniti di "credenziale" (una sorta di passaporto che attesta lo status di pellegrino, e che deve essere richiesta prima dell'inizio del viaggio); e come negli ostelli più antichi, in questo caso il pagamento è "a donativo", cioè a offerta libera. I motivi di questa inconsueta proposta sono spiegati chiaramente dagli stessi proprietari: "Nel medioevo il pellegrino veniva spesso ospitato nelle case private perché, secondo il Vangelo, aprendogli le porte si accoglieva il Cristo. Inoltre il viaggiatore che arrivava da lontano portava con sé le notizie, i racconti, la conoscenza, la cultura del suo paese e dei luoghi attraversati. Il forestiero era visto come una risorsa, non solo economica ma anche culturale, un ruolo che oggi purtroppo è in gran parte andato perduto e che al Buonriposo possiamo recuperare".



Riferimenti utili

Ospizio del Gran San Bernardo

www.gsbernard.com

Ostello Passo della Cisa

www.ostellipassocisa.it/gli-ostelli

Ostello Sigerico Gambassi Terme

www.ostellosigerico.it

Dimora Buonriposo

<http://www.dimorabuonriposo.it/ostello.html>

MIGLIORA IL PRESTITO CHE ARRIVA PRIMA.

Con **MIGLIORA** il tempo scorre più veloce. Finalmente potrai ottenere in tempi molto brevi un prestito personale comodo, flessibile e in linea con le tue esigenze. **MIGLIORA**, è arrivato il tuo momento. Scopri di più su fidesspa.com

Subito fino a

50
mila €

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Per le informazioni precontrattuali si rinvia al contenuto del modulo di "Informazioni europee di base sul credito ai consumatori" ed alla copia del testo contrattuale disponibili presso le Filiali del Banco di Desio e della Brianza, della Banca Popolare di Spoleto nonché presso gli Intermediari finanziari ex art. 106 T.U.B., le Agenzie e le Società di Mediazione convenzionate per la promozione dei prodotti ed i servizi pubblicizzati con il presente messaggio. Salvo approvazione Fides S.p.A.

Anniversario

70° **Fides**
— Gruppo Banco Desio —

SENZA LE PERSONE SAREMMO SOLO UNA BANCA.

Un luogo, un punto di riferimento per sostenere progetti e ambizioni.



Incontrarsi, dal 1909 il nostro modo di essere banca. bancodesio.it



Banco Desio

Un rapporto personale.