

LA **BANCO** *Nota*

Poste Italiane SPA - Sped. in A.P. - Stampa Periodiche in Regime Libero - LO/MI - N. 101 - Dicembre 2021 - la Banco nota ISSN 1972 - 8379



**FIDES COMPIE
75 ANNI**



STRATEGIE

La nuova partnership
Anthilia - Banco Desio



COVER STORY

MedicAir: quello che serve
al paziente



FILIALI

Cittadella
e le sue mura



TUTTI I TUOI CONTI IN UN'UNICA APP E UN MONDO DI SERVIZI DEDICATI A TE

ONE-D TI PERMETTE DI COLLEGARE TUTTI I TUOI CONTI, ANCHE DI DIVERSE BANCHE IN UN'UNICA APP

Con One-D hai a disposizione una sola piattaforma per gestire la tua situazione finanziaria ed effettuare operazioni da tutti i tuoi conti.



COLLEGA I TUOI CONTI
IN ONE-D ED ESEGUI LE
TUE OPERAZIONI CON
L'ASSOLUTA SICUREZZA
DEGLI STANDARD
EUROPEI DELLA PSD2.

bancodesio.it



Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.
Per le condizioni contrattuali si rinvia ai Fogli Informativi disponibili presso le filiali di Banco Desio su supporto cartaceo/telematico e pubblicati sul sito www.bancodesio.it alla sezione "Trasparenza".



4

strategie

- 4 Ecco il percorso per la crescita
- 6 Le basi della nuova partnership Banco Desio - Anthilia
- 9 Il valore della sostenibilità

fides

- 12 Fides compie 75 anni

finanza

- 14 La transizione ecologica cambia il modo di produrre, consumare e muoversi

cover story

- 18 Quello che serve al paziente

filiali

- 22 Cascia e la Prefettura della Montagna
- 25 Cittadella e le sue mura

associazioni

- 28 Con Tatto Donna: mai più sole

vita di gruppo

- 31 Si ritorna a viaggiare

viaggi

- 32 I piccoli borghi delle Marche



6



32



12

Registrazione
Tribunale di Milano n. 292
del 15 aprile 2005

Direttore Responsabile
Giorgio Brugora

Vice direttore
Tommaso Adami

Comitato di Direzione
Tommaso Adami, Mauro Walter
Colombo, Alessandro Decio, Monica
Monguzzi, Umberto Vaghi

Coordinamento editoriale
Monica Nanetti

Collaboratori
Teresa Delideracchi, Marco Demicheli,
Luisa Ferrari, Alessandro Manca,
Paola Pignatelli, Francesco Ronchi

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

Progetto grafico
Whitelab Agency
di Claudia Sesana

Impaginazione
Whitelab Agency
di Claudia Sesana

Stampa
Intergrafica srl
Azzano San Paolo (BG)

Finito di Stampare
ottobre 2022
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



Ecco il percorso per la CRESCITA

... di Giorgio Brugora



*Intervista a Stefano Lado,
Presidente del Gruppo
Banco Desio*

Presidente, il 2022 è un anno segnato da molte incertezze: guerra, crisi energetica, inflazione. Il Banco Desio sembra non risentirne?

Effettivamente sì, il Consiglio di Amministrazione del Banco di Desio e della Brianza che ho presieduto a fine luglio ha registrato un utile netto consolidato in aumento del 46,9% rispetto allo stesso periodo del 2021, pari a circa 17,3 milioni di euro nel primo semestre. Un risultato reso possibile in particolare dall'andamento positivo della gestione operativa che ha segnato un margine di 107,9 milioni (+18,4%) e anche un minor costo del credito, ridotto da 38,7 milioni a 27,7 milioni. Quasi in parallelo si sono mosse le voci di ricavo, che con un incremento di circa 16,3 milioni si attestano a 239,8 milioni di euro, frutto della crescita del margine di interesse di 11,4 milioni (+9,4%), del risultato netto delle attività e passività finanziarie di 2,8 milioni (+49,4%), delle commissioni nette di 1,7 milioni e degli altri proventi ed oneri di gestione che contribuiscono per 0,4 milioni di euro.

Una prospettiva che contiamo di mantenere nei prossimi mesi?

La redditività tiene, anche se credo che nel secondo semestre ci sarà un rallentamento macroeconomico per

l'impatto dell'imprevedibilità della guerra e dei rincari dell'energia, con un incremento dei costi; ma i solidi risultati semestrali e l'approccio conservativo insieme a una massima prudenza nell'assunzione dei rischi adottata in questo periodo, ci consentiranno di affrontare meglio l'eventuale scenario macroeconomico avverso dell'autunno, continuando a svolgere il ruolo di banca a supporto delle piccole e medie imprese e delle famiglie del territorio in cui Banco Desio è presente.

Quali nuove iniziative avete messo in campo in questo periodo caratterizzato dalla difficile congiuntura economico-finanziaria?

Abbiamo riorganizzato il percorso del business commerciale per ampliare l'offerta di prodotti per le imprese e siglato una partnership con Anthilia, nel contesto di un più ampio progetto dei servizi alle PMI e nell'area Asset e Wealth Management, incrementando così le fonti di ricavo e la gamma di servizi a disposizione della clientela attraverso accordi qualificati, permettendo loro di avvicinarsi più facilmente al mercato dei capitali. Siamo entrati con una quota del 15% ma potremo estendere la nostra partecipazione fino al 30%. Con questo accordo potremo offrire prodotti e servizi nel risparmio gestito, attraverso

strategie liquide e fondi, in un mercato come quello delle PMI, dove il modello del credito è sempre in evoluzione.

Altra nuova iniziativa è stata quella di mettere a disposizione della clientela un nuovo servizio nel settore dei pagamenti digitali adottando Plick di PayDo che consente di inviare denaro a chiunque in Italia e in Europa in modo sicuro, senza la necessità di conoscere le coordinate bancarie del beneficiario. Per effettuare il pagamento, è sufficiente indicare il numero di telefono o l'e-mail del ricevente. Grazie a questo nuovo servizio, potremo offrire un nuovo metodo di pagamento digitale sicuro e veloce, in linea con le aspettative della clientela di oggi, mutate a seguito dell'emergere di diversi player dei pagamenti digitali. La digitalizzazione è un percorso che Banco Desio ha avviato da tempo. Personalmente ritengo che con queste nuove piattaforme di servizi possiamo creare una nuova relazione con il cliente e contribuire a incrementare anche l'attività classica della banca sia sotto l'aspetto commerciale che su quello dell'affidabilità.

Il credito e il margine di interesse rimangono centrali nel business bancario?

Certamente sono un ruolo significativo della parte commerciale della banca, ma in questo periodo la ripresa del



Covid e l'aumento dei tassi potranno far diminuire la domanda in particolare di mutui, anche se il tessuto imprenditoriale ha bisogno di supporto per difendersi dagli effetti dell'inflazione e dalla crisi energetica per la particolare situazione in cui si trovano le imprese e anche per le famiglie che chiedono il mutuo per la casa e altro.

La banca sta riducendo il rischio del proprio portafoglio?

La banca in questo particolare contesto è molto attenta all'erogazione di capitali, sebbene prestare denaro sia tornato a essere remunerato e l'operatività si svolge in zone conosciute in cui siamo presenti da diversi anni. Tuttavia nelle fasi recessive la situazione peggiora anche rapidamente, occorre fare i conti con un'inflazione che non accenna ad arrestarsi, nonostante i rialzi dei tassi annunciati dalle principali banche centrali. Si abbasserà, inoltre, il potere d'acquisto delle famiglie, ci sarà un calo netto delle capacità di spesa, con un conseguente impatto sui conti delle imprese per via dei minori consumi e dell'inflazione che porterà una contrazione dei margini aziendali con ulteriore frenata di consumi e investimenti. In questo scenario è evidente che non possono che diventare più restrittivi e severi i criteri di selezione.

Assume allora ancora maggiore importanza la conoscenza diretta e una consolidata relazione tra cliente e filiale bancaria, la nostra specialità che facilita l'attività di supporto a famiglie e imprese.

Perché Banco Desio ha incrementato la sua rete con l'acquisto di 48 nuove filiali?

Noi siamo da sempre una banca di territorio, e la nostra crescita dimensionale iniziata con la Banca Popolare di Spoleto nel 2014 e dopo il via libera della Banca D'Italia nel 2021 incorporata per fusione nel Banco di Desio e della Brianza, prosegue oggi sottoscrivendo un'acquisizione di 48 filiali di BPER Banca S.p.A. Passeremo così da 232 sportelli a 280, distribuiti in ben 10 regioni (oltre a Lombardia: Umbria, Liguria, Piemonte, Emilia-Romagna, Toscana, Lazio, Marche, Abruzzo, Veneto, Sardegna), aumentando sia il numero dei nostri clienti sia la raccolta. Ovviamente la digitalizzazione è un percorso irrinunciabile, ma le filiali fisiche per noi sono determinanti come luogo di incontro e ascolto della clientela e siamo convinti che questa è la differenza fra una banca territoriale quale noi siamo e le altre. Si deve coniugare l'innovazione digitale con la permanenza di un presidio fisico

sul territorio perché così la banca può meglio far fronte alle diverse esigenze della clientela, sempre in un dialogo riservato, esclusivo e fiduciario. I professionisti delle nostre filiali il cliente lo conoscono veramente, e il cliente sa che cercheremo di dare sempre risposte precise nei momenti cruciali della sua vita privata e professionale.

Investimenti in capitale umano?

Nonostante la guerra e una situazione pandemica ancora non domata, la Banca terminato l'esodo con incentivo, sta focalizzando l'attenzione sul tema del mercato del lavoro procedendo ad assunzioni di giovani con diversi gradi d'istruzione e anche con lauree non solo con competenze attinenti alla finanza e all'economia ma anche tecnologiche e ingegneristiche. La banca cambia e quindi non solo miglioriamo il raccordo fra sistema produttivo bancario e formativo ma aumentiamo la flessibilità fra l'investimento nel capitale umano e i servizi offerti per migliorare la competitività del territorio. Anche per quanto riguarda la parità di genere la Banca è molto sensibile e ha effettuato alcune assunzioni in modo da ridurre la disparità di genere e equiparare il salario.

La sostenibilità è un valore importante per il Banco Desio?

Banco Desio è sempre più attento al tema della sostenibilità, che intendiamo a tutto tondo secondo il modello ESG (environment, society, governance: ambiente, società e governance). La tutela dell'ambiente è ormai un tema universalmente riconosciuto, soprattutto dopo la pandemia si è rafforzata la consapevolezza che bisogna prestare attenzione alle persone, ai territori e alle comunità. Oggi la sostenibilità è approdata anche nel mondo degli investimenti, e Banco Desio sa che soprattutto le nuove generazioni (millennials, generazione z ancora di più) scelgono la strada degli investimenti sostenibili. 



VICINANZA, QUALITÀ, INNOVAZIONE: *le basi della nuova partnership* Banco Desio - Anthilia

... a cura della redazione

È stato siglato nel novembre 2021 ed è entrato nel vivo a partire dalla fine del mese di giugno. Si tratta dell'accordo di partnership tra Banco di Desio e della Brianza S.p.A. e Anthilia Capital Partners SGR S.p.A., in base a cui Banco Desio ha fatto il suo ingresso ufficiale nel capitale sociale di Anthilia con una quota del 15%. Abbiamo quindi chiesto ad Alessandro Decio, Amministratore Delegato e Direttore Generale di Banco di Desio e della Brianza, e Giovanni Landi, Senior Partner di Anthilia Capital Partners Sgr e Presidente di Anthilia Holding di raccontare in modo più approfondito il significato e gli obiettivi di questa importante partnership.

L'unione fa la forza, si dice. Nel vostro caso, che cosa vi ha spinto a unire i vostri punti di forza?

Alessandro Decio. Per quanto ci riguarda l'operazione Anthilia ci ha dato grandi soddisfazioni; conoscevamo Anthilia come una Sgr in forte crescita, con obiettivi di sviluppo, nota per la qualità delle sue soluzioni di investimento, in grado di coniugare risparmio dei privati e attenzione all'economia reale italiana. Quindi un



Alessandro Decio

fit perfetto per noi: anche noi siamo un'azienda che vuole crescere, e ci siamo trovati perfettamente allineati. Giovanni Landi. Ci accomuna una visione condivisa sull'evoluzione dell'industria finanziaria italiana, basata su principi fondamentali molto semplici: orientarsi sempre più verso la qualità del servizio alla clientela corporate e privata, e investire sull'innovazione di prodotto. Due elementi che fanno parte del DNA tanto di Anthilia quanto di Banco Desio. Il tutto è stato implementato in una partnership principalmente di tipo industriale, ma che ha avuto sviluppi anche di natura finanziaria; e stiamo avviando questa collaborazione a livello operativo con reciproca soddisfazione, favorendo i rispettivi

piani industriali. Una condizione sicuramente positiva per entrambe le società.

A vostro parere, qual è il valore aggiunto delle rispettive società all'interno di questo accordo?

AD. Come Banco crediamo di poter fornire ad Anthilia uno spazio di accesso al territorio, la possibilità di connettersi con i nostri clienti (siano essi imprese o privati risparmiatori) mettendo quindi la qualità dei prodotti di Anthilia a disposizione della rete di distribuzione della nostra banca. Abbiamo una rete distributiva eccezionale, abbiamo dei colleghi sul territorio altrettanto straordinari e si è creata una relazione eccellente tra la nostra rete e la struttura di Anthilia: tutto questo

ci permette di portare ai clienti delle soluzioni e dei prodotti che altrimenti non avremmo potuto offrire.

GL. Noi siamo dei "produttori puri" domestici - quindi italiani - e ci occupiamo dei mercati finanziari per le imprese e per i privati. Quello che abbiamo trovato in Banco Desio è un rapporto consolidato ed estremamente fidelizzato con la clientela di entrambi i segmenti: sia le aziende, soprattutto quelle piccole o medie che operano nel territorio elettivo del Banco; sia la clientela privata di medio-alto standing. Anthilia può offrire, a supporto dei valori di Banco Desio, una serie di elementi: l'innovazione di prodotto per entrambi i segmenti; le forti competenze (ormai più che decennali) maturate nell'assistenza alle piccole-medie imprese; e, grazie agli investimenti realizzati nel settore industriale delle PMI, tutta la parte di strumenti finanziari che possono arricchire l'offerta (non certo sostituendosi ad essa, ma integrandola con lo specifico valore aggiunto fornito da queste competenze) a supporto delle strutture di gestione del risparmio di Banco Desio.

Ci sono già in cantiere progetti congiunti a cui state lavorando?

AD. Ci siamo messi al lavoro su progetti comuni fin dal primo giorno dalla firma dell'accordo. Abbiamo fatto uno sforzo di comunicazione e di conoscenza congiunta: per collaborare è importante conoscersi e conoscere i propri prodotti. Abbiamo realizzato insieme ad Anthilia una serie di roadshow, che hanno portato i nostri colleghi e quelli di Anthilia a contatto tra loro e con alcuni dei nostri clienti. Abbiamo, inoltre, avviato la distribuzione di alcuni dei prodotti Anthilia. Posso dire che stiamo anche lavorando su un prodotto ad hoc, che avremo sicuramente il piacere di comunicare nell'arco dei prossimi mesi. Un progetto in cui crediamo e su cui puntiamo molto.



Giovanni Landi



GL. Confermo quanto ha detto Alessandro: la fase iniziale conoscitiva è stata molto utile e interessante e direi che si è creata una bella chimica, sia con le strutture di vertice delle varie aree di competenza del Banco, sia con quelle territoriali più operative. Abbiamo già riscontrato eccellenti ritorni, che per noi sono fondamentali dal momento che ci permettono di indirizzare sia i “vecchi” prodotti, sia le caratteristiche distintive delle nuove esigenze della rete. Abbiamo avviato con soddisfazione una serie di collaborazioni che vanno dal mondo delle imprese a quello dei privati e sicuramente, nel corso dei prossimi mesi i numeri renderanno giustizia a questa attività propedeutica allo sviluppo della relazione. Sul segmento imprese abbiamo già dei buoni risultati: sia le attività di assistenza e consulenza, che quelle di investimento stanno procedendo bene, e anzi abbiamo in programma di implementare forti co-investimenti in questo campo, a supporto delle imprese promosse da Banco Desio. Sul mondo dei privati, lanceremo nei prossimi mesi un prodotto nuovo, tra l’altro in collaborazione con strutture internazionali estremamente interessanti, che andrà ad

arricchire l’offerta di soluzioni nel risparmio gestito, con logiche di investimento a medio/lungo termine per la clientela di Banco Desio. Devo dire, inoltre, che quotidianamente sia le idee di supporto in termini di comunicazione che di innovazione di prodotto sono estremamente fertili da entrambi i lati.

Territorialità e vicinanza fanno parte del DNA tanto di Banco Desio quanto di Anthilia. Che cosa significa questo per voi, in concreto?

AD. Questi concetti sono la nostra essenza: il nostro tratto distintivo è e continuerà sempre a essere quello di stare vicini ai nostri clienti. Una vicinanza che è, evidentemente, di tipo geografico ma anche e soprattutto fatta di continuità di rapporto, di empatia, di conoscenza del cliente. In breve, è ciò che ci rende diversi dalle altre banche e ovviamente ci fa molto piacere che - così come abbiamo sempre sostenuto - si ritorni a parlare nel nostro settore dell’importanza della banca di prossimità, della conoscenza diretta con il cliente: un concetto che sembrava scomparso anni fa, e di cui oggi invece si coglie appieno l’importanza. Questo però

non può prescindere dalla qualità del prodotto, dall’innovazione, dall’essere vicino all’evolversi dei bisogni della clientela. Il nostro accordo con Anthilia cerca di fare proprio questo: mettere insieme conoscenza e prossimità del cliente con innovazione, nuovi prodotti e competenze.

GL. Per noi vicinanza e territorio sono elementi valoriali determinanti. Siamo produttori puri e in questo senso troviamo un’efficacissima leva nel rapporto con la struttura operativa di Banco Desio. Si tratta quindi di un accordo estremamente importante e stimolante. Cerchiamo di mettere a disposizione competenze e professionalità, - dal nostro Team gestionale e commerciale a quello di Advisory - così come strutture e supporti informativi, per offrire la nostra specializzazione nell’economia reale e nel proporre soluzioni innovative nell’ambito degli investimenti alternativi. In questo senso stiamo già collaborando - grazie soprattutto ai sistemi di collegamento in remoto - con numerosi Team di Banco Desio, dall’Advisory desk a quelli che si occupano delle gestioni patrimoniali, che rappresentano un’eccellenza della Banca e che rendono quindi questo confronto altrettanto stimolante. Inoltre, da subito, stiamo cooperando anche sul territorio - attraverso eventi, roadshow e meeting in presenza e da remoto - con il nostro primo “cliente”, costituito dalle reti di vendita e di distribuzione.

AD. Quest’ultima, posso aggiungere, è stata per noi una sorpresa in positivo: conoscevamo già bene la competenza e la qualità dei prodotti Anthilia, ma siamo rimasti estremamente colpiti in modo costruttivo anche dagli investimenti che i colleghi di Anthilia stanno facendo per entrare in sintonia con la nostra rete di gestori. Questa vicinanza anche tra le strutture crediamo possa essere un ulteriore ingrediente di successo per la nostra partnership. 



IL VALORE della *sostenibilità*

... di Giorgio Brugora

Qual è l'importanza di un valore come la sostenibilità per il Gruppo Banco Desio?

Per Banco Desio adottare un modello di business sempre più orientato alla sostenibilità non è considerata un'opzione, ma un requisito necessario per rimanere competitivi nel mercato di riferimento; è un aspetto peraltro da sempre connotato ai suoi valori fondanti e dunque al suo modo di fare banca.

ESG: Environmental, Social, Governance (ovvero ambientale, sociale e governo dell'impresa); queste sono le tre dimensioni che definiscono la sostenibilità di un'organizzazione e che in Banco Desio significano un percorso storicamente caratterizzato da buone pratiche, che negli anni più recenti sono state valorizzate con un approccio più strutturato attraverso la definizione di vere e proprie politiche, di attività progettuali e di obiettivi da perseguire.

Sulla base di questo modello, Banco Desio è quindi sempre più attivamente impegnato nel promuovere il benessere dei dipendenti e la sensibilizzazione ambientale. Ne sono un esempio le iniziative volte a un sempre migliore equilibrio tra esigenze familiari e lavorative, alla valorizzazione della diversità di genere o all'attenzione rivolta all'attrazione dei giovani talenti così come le iniziative volte alla riduzione delle emissioni climalteranti, all'utilizzo responsabile delle risorse o al sostegno di iniziative o progetti che promuovono



Intervista a Raffaele Negri, Responsabile Area Bilancio e Sostenibilità

azioni contro il cambiamento climatico. Oggi quindi la Banca sta mettendo la sostenibilità sempre più al centro del proprio processo decisionale, di breve ma soprattutto di medio-lungo periodo per creare un legame duraturo con le persone, le imprese, le istituzioni e il territorio, finalizzato alla creazione di valore per i propri stakeholder.

Perché fare un bilancio di sostenibilità?

Semplicemente per raccontare chi siamo, cosa facciamo e come lo facciamo. Quando nel 2017, insieme all'infaticabile Angela Trisolini, abbiamo iniziato a lavorare alla prima edizione della dichiarazione non finanziaria - il bilancio di sostenibilità del Gruppo Banco Desio



Il **bilancio di sostenibilità** misura l'impatto delle azioni dell'impresa su persone, società e ambiente

Highlights 2021: l'ambiente



- lo abbiamo fatto con una sempre maggiore consapevolezza di quelle che erano le buone pratiche che altri prima di noi avevano realizzato; un esempio su tutti è il teleriscaldamento della sede di Desio. Non siamo quindi partiti da un foglio bianco, si è trattato piuttosto di raccogliere e rappresentare in modo organico quanto si stava già facendo e delineare un approccio più strutturato alle tematiche della sostenibilità, definendo nuove politiche, aggiornando le precedenti, implementando iniziative e veri e propri obiettivi che sono stati riassunti nel Piano di sostenibilità 2020-22. Dopo l'operatività aziendale, stiamo ora rilanciando l'impegno del nostro Gruppo rispetto alla sostenibilità anche in relazione alle attività di business. Nel quarto trimestre 2021, con un gruppo di lavoro interfunzionale, abbiamo gettato le basi del progetto Masterplan ESG, un piano di trasformazione della durata di tre anni finalizzato all'integrazione dei fattori di sostenibilità nelle attività di business, che ci vede oggi impegnati per arricchire l'offerta commerciale a partire da finanziamenti dedicati all'efficienza energetica, incrementare l'offerta di prodotti assicurativi di protezione

dai rischi del cambiamento climatico, sviluppare i servizi d'investimento alla clientela in funzione dei rischi e delle preferenze di sostenibilità, rivedere il processo di erogazione del credito, il processo d'investimento del portafoglio titoli di proprietà, i modelli di gestione e monitoraggio dei rischi, ecc. Stiamo facendo tutto questo con la consapevolezza che non possiamo chiedere ai nostri clienti di fare qualcosa che noi per primi non facciamo: ecco perché nell'attuare buone pratiche di sostenibilità vogliamo provare a essere di esempio per come un'impresa del territorio (anche se di mestiere fa la banca) può impegnarsi concretamente in comportamenti virtuosi. Già in altre occasioni ho detto che la sostenibilità per noi rappresenta un percorso che abbiamo scelto di intraprendere con convinzione e che vogliamo condividere con i nostri clienti, al servizio dei loro progetti di sviluppo sostenibile. Per questo con il nostro Masterplan ESG vogliamo anzitutto supportare le PMI del territorio nella transizione verso un'economia circolare attraverso specifiche forme di finanziamento, coperture assicurative contro eventi climatici estremi o convenzioni

come quella recentemente sottoscritta con Sorgenia per consentire ai nostri clienti business di usufruire di condizioni vantaggiose per l'installazione di impianti fotovoltaici e altre soluzioni innovative.

Quali sono gli esiti concreti dell'impegno della banca verso una governance sostenibile?

Sono esiti che presuppongono il coinvolgimento e l'impegno di tutti i livelli aziendali, dall'organo amministrativo di vertice al management e a tutte le articolazioni operative di un'organizzazione complessa come il Gruppo Banco Desio.

Nel concreto posso citare alcuni dei principali risultati consuntivati al 30 giugno scorso dal nostro Gruppo che, per esempio, ha ridotto del 27% il consumo di carta (rispetto allo stesso periodo del 2019) con l'utilizzo per l'81% di carta riciclata.

Sempre sul tema della salvaguardia dell'ambiente abbiamo poi rilevato una riduzione del 22% delle emissioni di gas a effetto serra, per effetto del contenimento del 13% dei consumi energetici, e una gestione responsabile dei rifiuti con circa il 93% dei rifiuti destinati al riciclo o al recupero (rispetto al 91% di metà 2019).

Per quanto riguarda la dimensione sociale, cioè la gestione del personale, posso citare l'introduzione dello smart working post-emergenziale per i dipendenti in sede, il 43% di assunzioni di under 30 (rispetto al 35% nel 2019), il 53% di assunzioni femminili (che erano solo al 26% nel 2019), il miglioramento nella percentuale di donne dirigenti e quadri direttivi o l'azzeramento del divario retributivo di genere (c.d. gender pay gap) per le nuove assunzioni. Quest'ultimo indicatore pone certamente il nostro Gruppo tra i best performer di settore.

Dedichiamo dunque una particolare attenzione alla gestione della parità di genere del personale, anche con riferimento alla formazione, così da favorire lo sviluppo di una coscienza comune

su questi temi di sostenibilità tra tutti i principali portatori di interesse di Banco Desio.

Esistono agenzie di rating ESG con indici che evidenziano nel tempo il miglioramento della sostenibilità?

Sì, certo: nel nostro caso si tratta ad esempio dello Standard Ethics Banks Index, un indice sulla corporate governance e la sostenibilità lanciato nel luglio del 2013 dall'agenzia di rating indipendente Standard Ethics.

In particolare, il 14 aprile scorso l'agenzia ha aggiornato il corporate rating di Banco Desio confermato in "EE-", in area sustainable grade, riconoscendo altresì l'incremento di un notch per il Long Term Expected SER dall'attuale "EE-" al "EE", grazie alla continua implementazione delle linee guida internazionali di sostenibilità in tutte e tre le dimensioni ESG.

Chi nella banca sceglie cosa fare per essere sostenibile?

La governance della sostenibilità è attualmente articolata in più livelli, a partire da quello strategico in cui il

Consiglio di Amministrazione ha la responsabilità di definire le politiche relative ai temi della sostenibilità monitorandone l'attuazione. Vi è poi uno specifico comitato endoconsiliare, il Comitato Controllo Rischi e Sostenibilità (CCRS) che, nel proprio ruolo consultivo-propositivo, supervisiona i temi della sostenibilità ai fini dell'approvazione e dell'aggiornamento delle linee di indirizzo strategiche, degli obiettivi di medio-lungo periodo e dei target quantitativi.

A livello direzionale c'è poi il Comitato Guida o Gruppo di Lavoro della sostenibilità, costituito dal Comitato di Direzione, con un ruolo di sintesi delle iniziative progettuali da sottoporre al livello strategico e quindi, a livello operativo sono coinvolte le funzioni aziendali di Banco Desio e di Fides che hanno il compito di dare attuazione alle iniziative approvate dall'organo di supervisione strategica con il coordinamento dell'Area Bilancio e Sostenibilità. Al momento, come dicevo, Banco Desio ha raggiunto risultati molto lusinghieri che portano a una previsione estremamente positiva per la fine del 2022.

La banca supporta le imprese nel processo di transizione verso la sostenibilità?

Banco Desio è impegnato nel citato progetto Masterplan ESG che è finalizzato, tra l'altro, a integrare sempre di più nel processo di erogazione del credito la valutazione di come le imprese del territorio nostre clienti, così come anche i clienti privati, si pongono e affrontano i fattori di sostenibilità (ambientale, sociale e governo dell'impresa) la cui gestione, dal nostro punto di vista, rappresenta una prospettiva imprescindibile, un impegno costante per creare valore condiviso attraverso un modello di business sempre più resiliente.

La responsabilità sociale del Banco Desio significa assumere una posizione responsabile verso l'ambiente e le popolazioni che vivono nei territori dove la banca opera?

Numerose ricerche empiriche hanno ampiamente dimostrato una migliore performance di medio-lungo periodo in aziende gestite in modo responsabile (e che, se vogliamo, rispettano elevati standard etici) rispetto a quelle aziende che sottovalutano tali considerazioni. Se vogliamo proseguire nella riflessione, non si tratta semplicemente di offrire un doveroso contributo al benessere economico e al progresso sociale del territorio in cui si opera, ma anche di un tema di capacità competitiva che occorre preservare nel tempo, proprio perché essenziale per poter gestire le trasformazioni che la società e il sistema economico si troveranno a fronteggiare nei prossimi anni.

Soprattutto i giovani sono attentissimi al fatto che un'azienda abbia un autentico approccio sostenibile al business, cioè che alle dichiarazioni corrisponda la sostanza dell'operatività aziendale, a cominciare dalle istanze relative gli effetti del cambiamento climatico.



La banca sta mettendo sempre più la sostenibilità al centro del proprio processo decisionale per rispondere alle crescenti aspettative dei principali stakeholder



fides

FIDES compie 75 anni

... a cura della redazione

La società finanziaria del Gruppo Banco Desio festeggia l'anniversario con un evento che ha unito celebrazione e formazione

Tre quarti di secolo di vita per una società all'avanguardia sul fronte della qualità di prodotto e di attenzione al cliente. Fides nasce a Roma nel 1947. L'Italia esce dalla Seconda guerra mondiale sconfitta, priva di infrastrutture, divisa ed economicamente lacerata, in sofferenza identitaria come conseguenza delle rinunce territoriali, in una situazione di grande incertezza politica nazionale e internazionale anche per le tensioni crescenti prodotte dal clima di guerra fredda che incombono sulla nostra Europa occidentale.

In questo contesto il coraggio - e oggi possiamo dire la lungimiranza imprenditoriale - di una famiglia portano alla decisione di costituire una società che, forte della propria fiducia, offre agli italiani, e in particolare ai residenti nella città di Roma, denaro e quindi opportunità di crescita e benessere.

L'Avv. Gerolamo Pellicanò, Presidente di Fides S.p.A., ha aperto le attività congressuali ricordando proprio il momento particolare in cui la società



è stata costituita. Le sue parole sono state spunto e conferma di come la società abbia saputo rispondere ai cambiamenti presentandosi alla vigilia del proprio 75° compleanno forte di esperienza e rinnovata capacità di offrire credito di qualità ai propri clienti consumatori.

Nel ripercorrere la storia dei 75 anni di Fides è stata celebrata anche la seconda intuizione, che oggi alla luce degli sviluppi del mercato si è con chiarezza rivelata vincente, che nel 2007 ha portato il Gruppo Banco



Desio ad acquisire il totale controllo della società. La Fi-

des monoprodotta entra in quell'anno nel gruppo bancario lombardo e inizia un percorso di crescita che negli anni l'ha vista trasformarsi in società multiprodotta. Oggi la società, guidata dal Direttore Generale Dott. Maurizio Fusco, conserva il core business iniziale applicando alla distribuzione del prodotto Cessione del Quinto le più moderne innovazioni tecnologiche disponibili ed è in grado di offrire altri prodotti di credito al consumo nati dalle competenze interne: il Prestito Personale e l'Anticipo del TFS.



Ai festeggiamenti per la ricorrenza hanno partecipato tutti i consiglieri di amministrazione, i sindaci e i dipendenti della società. Hanno contribuito al valore dell'incontro formativo i relatori interni (oltre al

Direttore Generale Dott. Fusco, la vice Presidente Dott.ssa Gabriella Bastelli e il Direttore Innovazione e Sviluppo Dott. Enrico Sinagoga) ed esterni (Dott. Federico Luchetti, Direttore Generale OAM, il Dott. Elio Migliardi,

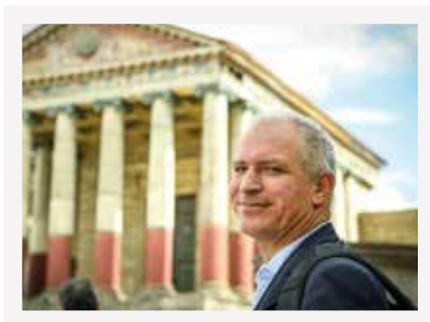
Dirigente Net Insurance, la Dott.ssa Silvia Silvestrelli, Responsabile Area Commerciale e Tecnica CQ, la Dott.ssa Valeria De Santis, Responsabile Underwriting e il Dott. Franco Baldo, Responsabile Commerciale Net Insurance).

Il Presidente del Gruppo Banco Desio, Avv. Stefano Lado, e l'Amministratore Delegato del Gruppo, Dott. Alessandro Decio, hanno salutato tutti i dipendenti e l'intera rete agenziale. Il percorso di crescita della società unitamente alla lunga storia dell'azienda sono stati, da un lato, gli argomenti centrali delle due giornate di lavoro e, dall'altro, spunto costante, in un clima festoso, di piacevoli ricordi vicini e lontani.

Fides è stata festeggiata ricordando la storia di impegno, passione e affidabilità che hanno caratterizzato questi 75 anni della sua vita. L'azienda che oggi conta più di 60 dipendenti e un utile in costante crescita ha ambiziosi progetti, come ha in particolare ricordato l'AD di Capogruppo dott. Alessandro Decio, motivando e ringraziando tutti i partecipanti del caloroso contributo alle celebrazioni. 



Stefano Lado



Alessandro Decio



LA TRANSIZIONE ECOLOGICA

cambia il modo di produrre,
consumare e *muoversi*

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



Il passaggio o la trasformazione da un sistema produttivo intensivo e non sostenibile dal punto di vista dell'impiego delle risorse, a un modello che invece ha nella sostenibilità ambientale, sociale ed economica il proprio punto di forza.



Il progresso economico che nel corso degli ultimi decenni ha coinvolto una parte via via maggiore della popolazione mondiale si è accompagnato a una crescita esponenziale dell'inquinamento ambientale e dello sfruttamento di risorse naturali non rinnovabili. Nel corso degli ultimi sessant'anni, infatti, la concentrazione di gas serra nell'atmosfera è cresciuta a un tasso medio annuo superiore di 100 volte rispetto agli incrementi naturali registrati nei millenni antecedenti la prima rivoluzione industriale, raggiungendo livelli mai registrati prima d'ora. Ciò ha determinato un progressivo innalzamento della temperatura media sulla superficie terrestre, fino a oggi pari a +0,9° rispetto ai livelli medi del periodo 1850–1900. L'evidenza scientifica non lascia quindi dubbi sull'urgenza e l'ineluttabilità di un cambio di paradigma nel modello di sviluppo economico fin qui intrapreso, nella direzione di una riduzione

“**Noi non abbiamo ereditato il mondo dai nostri padri, ma lo abbiamo avuto in prestito dai nostri figli e a loro dobbiamo restituirlo migliore di come lo abbiamo trovato.**”

(Barone Robert Baden-Powell, generale, educatore e scrittore britannico)

dell'impronta ecologica delle attività antiche.

Lo sviluppo sostenibile, nelle tre dimensioni economica, sociale e ambientale, è il focus dell'Agenda 2030 delle Nazioni Unite, declinato in 17 Sustainable Development Goals, ovvero obiettivi di sviluppo sostenibile, e nei 169 sotto-obiettivi a essi associati, di cui fanno parte quelli specificamente riguardanti misure ecologiche urgenti per combattere i cambiamenti climatici e le loro conseguenze, per conservare e utilizzare in modo sostenibile gli

oceani, i mari e le risorse marine, per proteggere, ripristinare e promuovere l'uso sostenibile degli ecosistemi terrestri, per gestire in modo sostenibile le foreste, contrastare la desertificazione, arrestare e invertire il degrado dei suoli e per fermare la perdita di biodiversità. Tutto, a partire già dal nostro stile di vita, dovrà concorrere a mantenere fede all'Accordo di Parigi del 2015 sui cambiamenti climatici, di cui l'UE e i suoi Stati membri sono tra le 190 parti firmatarie, e agli ambiziosi obiettivi fissati dall'UE per il 2030, tra cui i principali: ridurre del 55% le emissioni di gas a effetto serra, raggiungere una quota di energia rinnovabile pari almeno al 32%, aumentare l'efficienza energetica di almeno il 32,5%, che concorrono al più ambizioso di tutti, ovvero quello di andare verso un'UE a impatto climatico zero entro il 2050. È la cosiddetta Carbon Neutrality, ovvero la neutralità climatica, il punto in cui le emissioni di gas a effetto serra non superano la capacità del pianeta di assorbitarle. Entro il 2050 l'Europa vuole diventare il primo continente a impatto zero sul clima.





Tuttavia, malgrado annunci dal forte impatto mediatico, sembra essere rimasta disattesa la crescente richiesta di un intervento immediato e incisivo di contrasto al cambiamento climatico. La rilevanza del tema è ormai ampiamente condivisa da leader e cittadini, dunque è lecito chiedersi: perché l'azione concreta sembra sempre deludente? Perché agire ora per ridurre l'impatto dei cambiamenti climatici è così complicato?

Per mettere a fuoco il nodo della transizione energetica, partiamo da un'equazione. Le emissioni di anidride carbonica sono il prodotto (a) della numerosità della popolazione, (b) del reddito pro capite, (c) del consumo di energia in rapporto al PIL, (d) delle emissioni inquinanti in rapporto all'energia. Combinando i quattro fattori abbiamo dei casi diversi. Una popolazione molto numerosa e appena ricca che consuma molta energia in rapporto al PIL e che inquina molto: è la Cina. Una popolazione molto numerosa e povera che consuma molta energia in rapporto al PIL e che inquina molto: è l'India. Una popolazione numerosa e ricca che consuma poca energia in rapporto al PIL e che inquina poco: è l'Europa. Una popolazione numerosa e ricca che consuma molta energia in rapporto al PIL e che non controlla troppo le emissioni: sono gli Stati Uni-



ti. Sommando le emissioni dall'inizio della Rivoluzione industriale ai giorni nostri si ottiene che l'Europa, il Nord America e l'Asia hanno emesso ciascuna un volume di anidride carbonica simile, mentre il resto del mondo (Sud America, Africa, Oceania) ha emesso un quindicesimo della somma dei tre maggiori emittenti. Stiamo parlando delle emissioni per volume. Se si tiene conto della popolazione, se si osserva il volume pro capite, allora i numeri nella classifica delle emissioni si alterano. Il Nord America sale e l'Asia scende. Nel meeting di Glasgow i Paesi poveri, che non hanno i mezzi per industrializzarsi controllando l'inquinamento, hanno minacciato la richiesta di risarcimento per il danno prodotto dalle emissioni storiche dell'Europa e degli Stati Uniti. Forse erano mossi dall'idea che il controvalore virtuale del danno potrebbe spingere i Paesi ricchi a dare loro i mezzi finanziari

per una crescita con energie alternative. Oppure, che la richiesta di un danno crei il presupposto mediatico per un ciclo di aiuti finanziari a loro beneficio, che poi sarebbe a beneficio di tutti.

È chiaro quindi che, in primo luogo, la crisi climatica richiede una soluzione collettiva a livello globale e ciò pone un serio problema di coordinamento, poiché l'azione di un singolo stato può poco, se non in un contesto che adotti politiche comuni. In secondo luogo, vanno considerati i costi economici della transizione ecologica, costi che interessano a vario titolo lavoratori, comunità, consumatori e che se sono non gestiti correttamente possono tradursi in rischi di entità tale da compromettere la coesione sociale, la stabilità economica e, con esse, l'efficacia stessa delle politiche climatiche. Questo è il punto cruciale: se le politiche climatiche comportano sacrifici economici, il rischio è che l'opinione pubblica possa osteggiarle fino a metterle in discussione. In questo senso un esempio di come i costi della transizione ecologica, se non opportunamente considerati, si palesino prima e con maggiore enfasi rispetto ai benefici, è rappresentato dalla sostituzione dei mezzi di trasporto più inquinanti con quelli elettrici. Da un lato, infatti, c'è chi pone il problema, non trascurabile, dei posti di lavoro che andranno inevitabilmente persi nei prossimi anni. Molti componenti di auto a combustione, per esempio, non saranno più in produzione e si prevede un calo degli occupati pari al





30% della attuale forza lavoro. Questo significa, dati alla mano, che sono a rischio circa 500mila posti di lavoro in Europa e 70mila solo in Italia. Dall'altro lato, poi, va anche considerato il problema che molte delle più importanti aziende europee dovranno necessariamente riconvertire le loro produzioni per adattarsi al mutato contesto di mercato, predisponendo dunque significativi investimenti per creare nuove "gigafactory" da destinare alla realizzazione di batterie per veicoli elettrici.

Ma c'è di più, fanno notare gli scettici. I consumatori si troveranno nella costrizione di dover acquistare auto molto più costose dei tradizionali veicoli a combustione. Anche il settore agricolo è fortemente impattato dalla transizione energetica: è impellente ridurre la dipendenza da pesticidi e dagli antimicrobici, nonché dai fertilizzanti e, al contempo, bisogna migliorare il benessere degli animali, potenziare l'agricoltura biologica e invertire la perdita di biodiversità. Inoltre, in base agli scenari ipotizzati si prevedono l'incremento della produzione di biocarburanti, la sostituzione delle proteine animali con surrogati vegetali, l'aumento della produttività tramite nuove applicazioni tecnologiche; cambiamenti che implicano riduzione e modifica della forza lavoro agricola,

prevalentemente localizzata nei Paesi in via di sviluppo.

Allo stesso modo, la manifattura è chiamata a dare un contributo fondamentale per raggiungere la neutralità ecologica, alla luce del suo ruolo di trasformatore di risorse naturali in beni destinati dalla produzione al consumo, e della sua capacità di generare innovazioni (non solo tecnologiche) che, attraverso i legami intersettoriali a monte e a valle del processo di trasformazione, si diffondono al resto dell'economia. In particolare, la manifattura è chiamata da un lato (quello dell'offerta), a sviluppare capacità tecnologiche green applicate alle costruzioni, ai trasporti, ai processi produttivi, alla generazione e alla distribuzione di energia, alla cattura e allo stoccaggio di gas serra e altri inquinanti, al trattamento dei rifiuti e a ripensare la progettazione dei beni per facilitarne il loro successivo aggiornamento, disassemblaggio e riutilizzo; dall'altro (quello della domanda), a utilizzare prodotti e tecnologie green nonché a implementare modelli circolari di gestione delle risorse all'interno dei processi produttivi.

Per prevenire e limitare i costi economici della transizione ecologica, si parla da tempo di transizione giusta, un concetto che compare già nell'accordo di Parigi del 2015. Per

raggiungere questo obiettivo sono necessari interventi distributivi e di compensazione, nonché coordinamento internazionale per spartirne i costi globalmente e gestire squilibri geopolitici: servono risorse ingenti, soprattutto perché i Paesi più dipendenti dai combustibili fossili e quindi più impattati dalle politiche di transizione sono quelli con minore disponibilità economica. Intanto, nei Paesi sviluppati, le risorse a disposizione sono molte, specialmente grazie agli interventi espansivi attivati per la ripresa post-pandemica. All'interno del Green Deal, il piano di politiche ambientali promosso dalla Commissione Europea, è previsto un apposito fondo per la transizione giusta, dotato di 17,5 miliardi di euro destinati alla protezione del lavoro, attraverso programmi di reinserimento lavorativo, formazione, riconversione economica di territori più impattati dalla transizione energetica, appunto per minimizzare i costi economici della transizione ecologica. Analogamente, l'American Jobs Plan, formulato a marzo 2021, prevede di destinare la metà dei fondi previsti per la ripresa economica e la creazione di occupazione negli Stati Uniti, circa mille miliardi, in specifici progetti climatici.

Le sfide della transizione ecologica sono fortemente connesse fra loro e segnano un cambiamento storico profondo della nostra società e della nostra economia: un cambiamento di civiltà. La transizione ecologica dispone ormai di un grande potenziale di condivisione perché oggi è possibile vivere bene in modo ecologicamente sostenibile senza essere eroi. Negare le difficoltà non è una opzione: l'unico modo di raggiungere l'obiettivo è prendere sul serio la sfida che abbiamo davanti e tenere conto di tutte le sue implicazioni, soprattutto quelle spiazzanti. È dunque necessario un cambiamento che, se anche supportato da efficaci politiche governative, deve cominciare da ciascuno di noi. ❌





Quello che serve *al paziente*

... Monica Nanetti

Il “quartier generale” di Origgio, a pochi chilometri da Milano, è un grande e moderno edificio che trasmette immediatamente innovazione e competenza: e non potrebbe essere diversamente per la sede di MedicAir Group, azienda che rappresenta un sostanziale punto di riferimento nei servizi sanitari assistenziali e nello sviluppo di tecnologie legate ai gas per la cura e l'evoluzione della qualità della vita. A presentarcela, e a raccontarcene la storia e le prospettive, l'imprenditore che è stato artefice dello sviluppo di

questa solida realtà, il Presidente Filippo Moscatelli, oggi affiancato nella conduzione dell'azienda dalla figlia Dafne che ricopre l'incarico di Vice Presidente.

“L'inizio di questa attività - racconta Filippo Moscatelli - risale in realtà al bisnonno di Dafne, Paolo Crivelli, che nel 1948 diede avvio al business della commercializzazione di bombole di gas ad uso industriale, per saldature; un'attività che venne poi sviluppata da mio padre Alessandro, subentrato nel 1955: il primo della famiglia Mo-

scatelli a credere e investire in questo business. Nasce così nel 1978 la Gastec, prima realtà specializzata in gas tecnici. Un anno dopo, è il mio turno: decido di mettere la mia esperienza a disposizione della società; e nel 1982 ho l'intuizione di entrare nel settore salute con la creazione di MedicAir, primo fornitore di servizi e assistenza domiciliare a supporto del SSN. Bisogna tenere conto che fino ai primi anni 80 il settore sanitario non esisteva autonomamente: era in sostanza il settore industriale con una verniciatura

diversa della bombola. Non esistevano AIFA, ispezioni, normative... le bombole di ossigeno ci sono da ben prima di allora, ma il contesto era molto diverso (basti pensare che il filetto delle bombole era lo stesso di quelli delle bombole di protossido di azoto, e questo consentì nel tempo vari errori fatali). È solo dopo gli anni 80 che il mondo delle forniture di gas ad uso sanitario si trasforma e si evolve”.

Ma come è nata l'intuizione geniale di specializzarsi nel settore sanitario? “Di fatto - prosegue Filippo Moscatelli - vendevamo già l'ossigeno agli ospedali. Accadde poi che andai in Spagna per acquistare del protossido di azoto (utilizzato per la sedazione dei pazienti) e un alto funzionario dell'azienda da cui mi rifornivo mi raccontò le caratteristiche del mercato dell'ossigeno in bombola, fornendomi le percentuali di pazienti esistenti e in particolare quelle dei pazienti over 65 (i più bisognosi di trattamenti con ossigeno). Numeri che attirarono decisamente la mia attenzione; una volta rientrato - era luglio - andai a trovare la famiglia a Forte dei Marmi e con l'occasione feci un giro all'ospedale di La Spezia, per farmi spiegare come veniva gestita la cosa da quelle parti. Sconcertante risposta: “Chiamiamo l'idraulico che con il motocarro porta la bombola; quella che altrimenti si usa per saldare”. In pratica, la preistoria, mentre già era facilmente disponibile una tecnologia avanzata come quella a



Dafne e Filippo Moscatelli

ossigeno liquido: una conferma che esisteva un grande mercato potenziale. Quanto al fatto che si sia trattato di un'intuizione geniale... beh, l'imprenditore, di fatto, è un fortunato: un uomo che capita al posto giusto nel momento giusto”.

Gli fa eco Dafne Moscatelli: “Fortuna, certo, poi però ci vuole anche una buona dose di coraggio e di audacia, oltre che la capacità di guardare avanti. C'è una storia che tocca sempre a me raccontare, davanti alla quale gli ascoltatori invariabilmente sgranano gli occhi. Un leit-motiv che, a iniziare dal nostro ingresso nel mercato medicale nel 1982, passa attraverso tutti questi anni: per capire in quale direzione andare, quali tipi di business fosse opportuno attivare nel corso del tempo, mio padre si è auto-inventato una tecnica di dialogo con un paziente immaginario. Un paziente che parla, che interloquisce e soprattutto dà risposte - direi brillantemente - a un quesito semplice ma fondamentale: di che cosa hai bisogno? La sua prima risposta è stata 'ho bisogno di respirare'. E da lì è partita l'indagine: era necessario l'ossigeno; era necessaria la ventilazione meccanica non invasiva (che rappresentano tuttora i nostri due core business). I nostri primi 20 anni sono stati dedicati a strutturarci per questo tipo di servizio che svolgiamo oggi in tutta Italia attraverso appalti pubblici, dal momento che il nostro principale cliente è il servizio sanitario”.

Una volta soddisfatta l'esigenza legata al respiro, quale altre risposte ha fornito il paziente immaginario per le sue necessità? Riprende il racconto Filippo Moscatelli: “A questo punto siamo passati a una nuova fase: 'ho bisogno di dormire'. Ci siamo così specializzati sulla diagnosi dei disturbi respiratori del sonno, le cosiddette apnee notturne, realizzando appositi dispositivi per garantire una corretta respirazione durante il sonno; un disturbo che interessa una grande porzione di popolazione: si parla di un 5/7% , ma presumibilmente la realtà è intorno al 10%”. Quelli per le apnee notturne sono macchinari molto semplici, che oggi in Italia vengono comunque considerati un farmaco a tutti gli effetti; il dispositivo viene quindi prescritto dal medico. Ma a differenza di ventilatori più complessi, questo tipo di dispositivo può essere acquistato anche direttamente dal privato, senza passare dal servizio sanitario. Una strada, quest'ultima, che è utilizzata nella grande maggioranza dei casi: sia perché le strutture ospedaliere non sono in grado di offrire in tempi ragionevoli le necessarie analisi preliminari (il “test del sonno”); sia perché se il paziente risulta di fatto positivo al disturbo, la cosa viene segnalata sulla patente, vengono previsti controlli specifici e ravvicinati ed è necessario - in caso di incidente - dimostrare di utilizzare il ventilatore durante la notte: cosa, questa, complessa sia dal punto di vista pratico che burocratico”





“Per questo - fa eco Dafne Moscatelli - nel 2016 abbiamo creato una società autonoma, la MediCare Healthcare, che fattura oggi un milione di euro all'anno e che si occupa esclusivamente di fornitura di prestazioni sanitarie che, per il 99% dei casi, sono legate ai disturbi respiratori del sonno; solo prestazioni, si badi bene: non vendita di prodotto. Noi andiamo a casa del paziente, gli facciamo l'esame durante la notte, ritiriamo lo strumento, scarichiamo il tracciato; il medico riferita: tutto ciò che serve per mettere in moto il meccanismo”.

Torniamo dunque al nostro paziente immaginario: dopo il respiro e dopo il sonno, quale esigenza ha evidenziato? Risponde ancora Filippo: “Ci siamo trovati di fronte a un'ulteriore necessità, che cronologicamente ci si è manifestata più tardi, ma che ha sempre a che fare con l'essere allettati: il rischio del formarsi di piaghe da decubito, ferite che - se non gestite e curate immediatamente - possono degenerare in lesioni anche molto gravi. In questo caso lo spunto iniziale è stato fornito da appalti ospedalieri per la fornitura di materassi in ospedale. Materassi che vengono cambiati ogni volta che cambia il paziente: è quindi un'attività sostanzialmente di noleggio”. “Da qui - prosegue Dafne - l'esigenza di una grande centrale di sanificazione, come quella che abbiamo realizzato presso la nostra sede. Oggi abbiamo ad esempio un appalto che riguarda tutta la Regio-

ne Lombardia, per cui tutti gli ospedali pubblici lombardi fanno capo a noi. Era quindi necessario disporre di un hub molto grande: sanifichiamo 300 materassi al giorno. Sull'onda di questo abbiamo acquisito nel 2017 un'azienda che produce superfici antidecubito - abbiamo quindi ora anche un hub di produzione - e l'anno scorso un'altra azienda (in questo caso nostra competitor), attestandoci come leader di mercato a livello italiano. Una scelta che segue la stessa logica dell'acquisto, a suo tempo, dell'impianto per l'ossigeno che abbiamo realizzato in Sicilia, in modo da non dipendere da terzi, e dello sviluppo al nostro interno della macchina per le apnee notturne: tutte

decisioni volte a rendere il nostro gruppo indipendente nonché - elemento da sottolineare - intrinsecamente Made in Italy. A parte alcuni componenti, la lavorazione e l'assemblaggio vengono effettuati interamente nel nostro Paese”. Ma l'attività del gruppo non si ferma qui. Resta da coprire un ultimo, fondamentale aspetto del rapporto con il paziente: “Abbiamo infine rivolto la nostra attenzione - racconta ancora Filippo - all'ambito della nutrizione: un elemento assimilabile di fatto ai farmaci, dal momento che gli alimenti contengono in forma naturale principi attivi simili a quelli dei medicinali. Noi realizziamo menu alimentari per recuperare le crisi a cui i pazienti van-



La nuova sede di MediCare a Origgio

no incontro in caso di riacutizzazioni: situazioni in cui il paziente tende a smettere di mangiare e a perdere peso, con conseguenze anche letali. Per ottenere i migliori risultati, ho avuto l'idea di utilizzare un'apparecchiatura che simulasse il corpo umano: una 'testa elettronica' in grado di manifestare i difetti respiratori del paziente-tipo. Ho trovato questo dispositivo negli Stati Uniti; non è stata una ricerca facile, ma anche in questo consiste il piacere di fare l'imprenditore: pensare a qualcosa che non esiste, ma che serve; rifletterci, guardare il problema da tante angolazioni diverse, magari cambiare idea molte volte e attivarsi - a volte aiutati da un po' di fortuna - per trovarla e per proporre qualcosa di innovativo. Così ho acquistato tre di questi simulatori e ho istituito dei corsi universitari gratuiti al Policlinico di Milano e al Gemelli di Roma, in cui abbiamo formato 3000 medici sulla ventilazione polmonare.”

“Questo lavoro di formazione - aggiunge Dafne - è diventata una vera e propria sezione della nostra attività, denominata MedicAir Academy, che si estende anche ad altri aspetti (la nutrizione, gli aspetti industriali...), per la quale abbiamo anche realizzato nella nostra nuova sede una grande sala; che, in futuro, potrebbe essere utile anche per incontrare e formare i pazienti stessi, ad esempio nel caso di disturbi del sonno”.

Le nuove frontiere di MedicAir, comunque, continuano a spingersi in avanti, con ulteriori progetti e ambiti di attività. Spiega Filippo: “A monte della vendita di specifiche apparecchiature, il nostro 'cappello ideale' che racchiude tutto è quello dell'assistenza domiciliare. Un concetto che permette di offrire al paziente una serie molto ampia di diagnosi e terapie, tagliate su misura delle specifiche esigenze, e un settore in cui in futuro dovremo spingerci con maggiore profondità. È un'attività che dipende dalla capacità di organizzare la presenza al capezzale del paziente; più che l'uso di tecno-

logie particolari, si tratta quindi soprattutto di saper programmare bene lo staff paramedico necessario per una corretta assistenza, oltre naturalmente a tutte le comunicazioni di telemedicina, trasmesse dal domicilio del malato per essere esaminate ed elaborate”.

“In generale - precisa Dafne - il nostro sistema di telemedicina è legato soprattutto all'aspetto cardio-respiratorio, attraverso monitoraggio e controllo di vari parametri; c'è però anche una parte riabilitativa: ad esempio pochi mesi fa abbiamo quindi realizzato un programma a distanza destinato a pazienti cronici con malattie degenerative, sviluppato in collaborazione con il maggior esperto in Italia in campo di riabilitazione respiratoria e con fisioterapisti specializzati (tutti operanti presso la Fondazione Maugeri), che si sono occupati del lato clinico dell'applicazione. Dopo la dimissione, il paziente può quindi svolgere a casa il programma riabilitativo e viene monitorato a distanza sia con sensori di movimento, sia con un controllo costante dei parametri vitali nel corso dell'attività. Monitoraggio che viene svolto dal medico e in contemporanea anche dalla nostra centrale di telemedicina (composta da una ventina di persone fisse, a cui si aggiunge il personale sanitario - infermieri, tecnici, fisioterapisti... - con altre 210 persone circa), in modo da consentirci di intervenire immediatamente in caso si verificasse qualsiasi problema.

Le necessità legate all'assistenza domiciliare dei malati sono sempre più pressanti: tanto che a questo punto sono le stesse strutture ospedaliere - che non riescono a gestire la massa di pazienti - a interpellarci per delegare a noi tutta una serie di attività sanitarie in ambito domiciliare; oggi seguiamo direttamente 93.000 pazienti in tutta Italia, fornendo 320.000 prestazioni



sanitarie all'anno. L'attività di assistenza domiciliare viene svolta attraverso una società autonoma, in cui siamo entrati con la maggioranza, che nel corso del tempo ha acquisito una serie di budget della Regione Lombardia in forza dei quali svolge una serie di attività presso le case dei pazienti: dal banale prelievo del sangue o medicazione a interventi più complessi. Stiamo ora attivando questo stesso modello anche in altre regioni, in primis Lazio e Sicilia, con l'obiettivo di allargarci al resto del territorio nazionale”.

Il mondo MedicAir è insomma una fucina di idee e progetti in continuo divenire, in cui il passaggio da una generazione all'altra sembra svolgersi il modo fluido e privo di problemi: qual è la ricetta per questa collaborazione armoniosa? “Non ho mai sollecitato Dafne - racconta Filippo - e la scelta di entrare in azienda è stata esclusivamente sua, fatta con grande entusiasmo. Quello che credo sia necessario, e che vale un po' per tutti gli imprenditori nei confronti dei loro figli, è soprattutto insegnare il sogno. In realtà fare impresa è immaginarsi un quadro da dipingere, su cui giorno per giorno si aggiungono pennellate fino a che si avvicina il momento del suo completamento. Si deve partire dai sogni, dal modo di 'sognare impresa'. E non è facile insegnarlo: una questione di sfumature, di sensibilità, di visione del futuro che è un po' il marchio di fabbrica del vero imprenditore. ❌



filiali

CASCIA e la Prefettura della *Montagna*



... di Francesco Ronchi

Cascia è centro di riferimento della Comunità Montana Valnerina, sita nella parte sud-orientale della provincia di Perugia.

La città nel corso del Medioevo si era contrapposta a Spoleto, sede dell'antico Ducato longobardo; grazie anche ai legami con Foligno, rimase punto di riferimento amministrativo sulle attuali frazioni, alcune delle quali (l'altipiano di Chiavano, Fogliano, Roccaporena) si trovano a diversi chilometri dal centro. In epoca napoleonica Cascia perse il controllo sulla valle del Tissino (un

affluente minore del Nera) lungo il cui corso sorgevano i castelli di Roccatamburo, Mucciafora e Usigni, passati a un comune creato ex novo, Poggiodomo. L'estremo sud-est del territorio di Cascia si trovava al confine tra lo Stato Pontificio e il Regno delle Due Sicilie; nel 1850 Roma la cedette a Napoli, e da allora Trimezzo è divenuta una frazione di Cittareale.

Ancora alla fine del '400 l'economia del territorio poteva definirsi tanto silvo-pastorale (allevamento di suini e di ovini da carne, da lana e da latte) che

agro-forestale (legna per costruzioni e legna da ardere, carbone, legumi, frutta secca, tartufi, cera e miele, galle di quercia per la concia del pellame). Dalla valle del Tevere e dal Piceno giungevano sale e spezie, indispensabili per produrre formaggi e salumi; granaglie, tessuti di ogni tipo e oli (sia alimentari che per le lampade, più pratiche - in casa - rispetto alle torce).

Queste merci viaggiavano prevalentemente a dorso d'asino e di mulo, seguendo itinerari che ai nostri occhi appaiono tortuosi, ma di cui all'epoca





erano ben noti i tempi di percorrenza e i relativi costi.

Agli inizi del XVI secolo, grazie anche al progressivo ridimensionamento delle ambizioni della Francia, la Roma dei Papi era pronta ad assumere il ruolo che aveva svolto, per l'Italia, la Firenze di Lorenzo il Magnifico nella seconda metà del '400.

La progressiva "messa in sicurezza" delle antiche vie consolari andava stimolando anche i commerci da e per l'alta Valnerina, nota all'epoca come "la Montagna". Data la tipologia dei prodotti, per i quali (a differenza, ad esempio, dei vini) il prezzo finale dipendeva solo in minima parte dalla qualità, gli acquirenti "romani" organizzavano, immediatamente dopo i raccolti, carovane di muli e di carriaggi, così da evitare di dover pagare ai piccoli potentati locali (retaggio dell'epoca feudale) tasse e balzelli, da loro richiesti per far passare le merci senza danni.

L'incursione in Valnerina attuata nel 1495 dalle milizie al soldo di Paolo e Camillo Vitelli, intenzionati a raggiungere Napoli per un itinerario alternativo rispetto al grosso dell'esercito francese, dimostrò come fosse possibile trasferire sui carriaggi un'ingente quantità di generi alimentari: frutto del saccheggio di Monteleone, che si era rifiutato di fornire loro le vettovaglie.

A Cascia erano in molti a saper leggere, scrivere e far di conto, anche grazie all'impegno dei frati Benedettini e degli Agostiniani, il cui convento era stato fondato a metà dell'XI secolo. Non è un caso che dal 1998 l'Istituto scolastico Comprensivo (che raccoglie gli studenti della zona, dall'asilo alle superiori) è stato intitolato al beato Simone Fidati, grande predicatore (in particolare a Firenze), morto a Roma durante la Peste Nera del 1348.

Nel territorio di Cascia, data la scarsa manutenzione dei tratturi e il gran numero delle frazioni, già da tempo le merci e il bestiame venivano avviati al mercato cittadino solo se si prospettava un buon profitto; in caso contrario era preferibile accordarsi sul prezzo e far giungere direttamente a destinazione il prodotto. Per commercianti e mediatori, quindi, l'unica differenza fu che ai contratti verbali subentrarono quelli scritti e registrati. Uno dei primi a profittare della razionalizzazione dei commerci fu Colasante Santi, il quale nel corso del XVI secolo fece costruire un lussuoso palazzo di famiglia a ridosso della chiesa del convento benedettino di S. Antonio.

Discorso diverso, invece, per altri centri minori della Valnerina, in particolare quelli esclusi dalla nuova rete dei trasporti, in quanto le loro strade mulattiere erano inadatte ai carriaggi: la perdita di opportunità lavorative non poteva che indurre i più disperati al brigantaggio.

Disagio sociale e lotte di campanile in Valnerina

Tra il 1521 e il 1522 una masnada guidata da Piccozzo Brancaleoni e Petrone da Vallo assunse il controllo della zona tra Serrano, Cerreto e Piedipaterno, lungo una delle direttrici di collegamento con le Marche. L'anno seguente, dopo aver tentato invano un colpo di mano più a sud, a Scheggino, i briganti, di ritorno verso le loro basi, saccheggiarono Vallo di Nera. Si trattava di una mossa disperata: fino ad allora Petrone aveva preferito taglieggiare ma non devastare il paese dov'era nato e dove poteva contare su qualche complice, che forniva informazioni e/o acquistava i carichi rubati.

Convintosi di ciò, il giovane governatore della piazzaforte di Spoleto Alfonso da Cardona si gettò all'inseguimento dei briganti, lungo l'attuale SS 395, accompagnato da un manipolo di volontari. Lo scontro avvenne presso il ponte di Piedipaterno; gli spoletini ebbero la peggio. Per vendicare il Cardona, da Roma vennero mobilitati un migliaio di uomini, guidati da esponenti degli Orsini e dei Varano di Camerino. Petrone, arreso per non finire arso vivo, fu giustiziato,



filiali

insieme ai pochi che non l'avevano abbandonato.

Nel 1527 vi furono danni in Valnerina per il passaggio dei lanzichenecchi di ritorno dal sacco di Roma, e poi per le scorrerie dei mercenari di Sciarra Colonna. I borghi fortificati lungo la valle del Tisino decisero di staccarsi da Cascia, confidando nella protezione di Spoleto. Ne nacque una causa legale, conclusasi nel 1536 con il ripristino dello status quo, durato sino al 1809. Nel frattempo anche Monteleone, all'epoca in fase di ascesa demografica ed economica, nel 1535 si era ribellata per l'ennesima volta a Spoleto, confidando nel tradizionale sostegno di Cascia, e si era data uno statuto repubblicano.

Dopo la sconfitta della Repubblica di Firenze (1530) e la restaurazione del governo mediceo, diversi esponenti dell'oligarchia di quella città decisero di lasciare la Toscana e si stabilirono negli stati regionali italiani non amici del nuovo regime, in particolare nei domini di Venezia e a Pesaro (ducato di Urbino), ma anche in Valnerina. Il papa Paolo III Farnese, in carica dal 1546, era considerato antimediceo; tuttavia, quando avallò il matrimonio

(1537) tra il duca Alessandro de Medici e Margherita d'Austria, figlia naturale di Carlo V, i fuoriusciti fiorentini ne furono delusi. In quell'anno il duca fu assassinato, e il papa approfittò della situazione per far sposare Margherita (la quale si era tenuta un numero rilevante di feudi "abruzzesi", tra cui Cittareale) al nipote Ottavio Farnese. Nel 1540 il papa tolse Perugia ai Baglioni, e sulle rovine del loro palazzo fece costruire l'imponente Rocca Paolina. Decise poi di porre un freno alle contese in Valnerina e nel 1545 scelse Norcia quale capoluogo di un Governatorato che comprendeva i territori di Cascia, Cerreto e Monteleone. Esso non dipendeva da Spoleto, ma dal Legato Pontificio di stanza a Perugia. Il passo successivo avvenne per volontà del papa Pio V Ghislieri, eletto nel 1566, il quale trasformò dal 1569 il Governatorato in Prefettura di Norcia e della Montagna, affidandola al nobile di Tolentino Sebastiano Rutiloni, coadiuvato dal fratello Francesco per la gestione del presidio militare, il cui nerbo negli anni seguenti sarebbe stato affidato ai temuti mercenari giunti dalla Corsica. Il Prefetto era genero del teramano Paolo Ranuccio, già vice legato nel 1560 a Bologna del potente cardinale Carlo



La sede e i dipendenti della filiale Banco Desio di piazza Giuseppe Garibaldi 1, a Cascia (PG)

Borromeo, il quale nel 1562-4 era stato Governatore di Spoleto.

Nel 1572 il nuovo pontefice Gregorio XIII, preso atto della mancata integrazione tra i tre centri maggiori, li affidò ad altrettanti governatori; per Cascia scelse Bernardino Guasconi. Data però la recrudescenza degli episodi di banditismo, nell'ottobre 1583 fece rinascere la Prefettura della Montagna, affidata al bolognese Valerio Rengherio, e ne ampliò l'estensione, sottraendo alcuni centri, tra cui Labro, alla Marca Anconetana.

Il successore di Gregorio XII, Sisto V, scelse un nuovo Prefetto, Marco Tullio Ongarese, il quale, privato nel 1584 dei centri marchigiani, decise di aumentare la quota dovuta da Cascia per il mantenimento del bargello e dei mercenari corsi, di stanza a Norcia.

In effetti dietro la questione c'era anche il fastidio per le maniere "spicce" con cui i corsi trattavano non solo i (supposti) complici dei briganti, ma anche il contrabbando di merci nel territorio napoletano. I notabili raccolsero fondi per pagare due oratori che portarono le loro istanze alle udienze papali, e nell'ottobre 1588 Cascia venne assoggettata a un "governatore di breve"; al Prefetto rimase la competenza (condivisa con Perugia) sulle "cause di seconda istanza" che riguardavano il territorio di Cascia. 



CITTADELLA e le sue mura

... di Luisa Ferrari

Tra i molti patrimoni storico-artistici che il Veneto può vantare, ce n'è uno tanto affascinante quanto poco conosciuto: quello della grande rete di città murate, distribuite su tutto il territorio della regione e tanto numerose da essere confluite in un'associazione (l'Associazione Città Murate del Veneto) che riunisce ben 34 i Comuni, sparsi in sei province. Si tratta, come è facile intuire, di borghi spesso risalenti a epoche remote, spesso di origini romane, ma che conobbero una particolare diffusione e ricoprirono un ruolo strategico



nel corso del medioevo, a partire dal X secolo e in particolare quando ebbero inizio i tentativi di conquista e di espansione del territorio da parte delle famiglie nobili che dominavano i territori: i Carraresi a Padova, gli Scaligeri a Verona, i di Camino a Treviso.

Splendidi esempi di borghi storici racchiusi da possenti cinte murarie si trovano un po' dappertutto, tanto da aver dato origine anche a veri e propri itinerari turistici attraverso queste località toccando cittadine come Montagnana, Castelfranco Veneto, Marostica, Soave, Monselice, Asolo, Este, Lazise, Valeggio sul Mincio.

Se è vero che ognuno di questi luoghi ha particolarità peculiari e ricche di interesse, è vero d'altro canto che in tutto il Veneto c'è una "città murata" per eccellenza, vero e proprio mo-



filiali

numento medievale vivente: si tratta di Cittadella, splendido borgo a nord di Padova, ai confini con le province di Vicenza e Treviso. La fondazione della cittadina risale intorno al 1220, quando il comune di Padova decise di creare ex novo nel settore centrale della pianura veneta un luogo fortificato per tutelare le zone di confine del suo contado contro le città di Treviso e Vicenza, oltre che per controllare i signorotti locali e per avviare una politica di colonizzazione agraria.

In realtà, però, le origini sono ben più antiche, dal momento che l'intera zona risulta popolata sin da epoche più remote. È comprovata, infatti, una presenza romana già a partire dal II sec. a.C.: nel 148 a.C. venne realizzata la Via Postumia, arteria viaria che attraversava tutto il Nord Italia - passando anche da questi luoghi - collegando Genova ad Aquileia. Al termine della dominazione romana le notizie sui destini della zona si fanno meno precise; il territorio fu probabilmente sotto il controllo dei Longobardi, anche se scarsissime sono le fonti altomedioevali; molto probabilmente l'intero ambiente subì progressivamente un degrado, tendendo a inselvaticarsi e a spopolarsi, mentre si svilupparono poteri feudali attorno a piccoli centri quali Onara, Fontaniva, Tombolo, Galliera. La rinascita avvenne tra il XII e il XIII secolo, quando la Repubblica comunale padovana diede



I dipendenti e la sede della filiale Banco Desio di via Andrea Palladio 18, a Cittadella (PD)

inizio a una vigorosa spinta espansionistica che la vide scontrarsi con i vicini comuni di Treviso e Vicenza; la zona del medio Brenta divenne così teatro di scontro. È in un simile contesto che si inserisce la fondazione di Cittadella. Ed è proprio a questo periodo che risale anche la costruzione della cinta muraria, dalle caratteristiche davvero uniche. Le mura si elevano a un'altezza media di 14 metri, e raggiungono invece una elevazione fino a 30 metri nei torrioni posti a vedetta delle porte. L'intera cinta, di forma ellittica, si sviluppa per una circonferenza di 1461 metri; le mura hanno uno spessore medio di circa 2,10 metri. La muraglia si alterna a 36 torri di varie dimensioni: 4 torrioni in corrispondenza delle porte di accesso, 12 torrioni quadrangolari di

6×4 metri in pianta e con un'altezza di circa 22 metri e 16 torresini di base più ridotta, di 6×3 metri per un'altezza di 15. La distanza fra ciascuno di questi elementi è di circa 40 metri, e ciascuno di questi intervalli di mura è coronato da un parapetto con 10 merli "guelfi" a due spioventi lisciati. In alcuni punti - a causa di rifacimenti posteriori - sono presenti anche i cosiddetti "merli ghibellini", o a coda di rondine. Le mura sono pressoché prive di fondamenta e a sostenerle provvedono i terrapieni appoggiati all'interno e all'esterno di esse, ricavati con materiale di riporto delle fosse. Attorno corre un ampio fossato con funzione difensiva, alimentato da acque sorgive, che un tempo raggiungeva una larghezza e una profondità doppie



dell'attuale: un livello tale da permettere la vita di un'abbondante fauna ittica. La costruzione delle mura fu lunga ed estremamente impegnativa in termini di risorse, e proseguì attraverso diversi stadi di sviluppo: in un primo tempo ci si limitò all'allestimento di strutture difensive realizzate in terra e legno, nonché alla costruzione delle porte di accesso e del fossato; a questa fase corrisponde l'impianto delle quattro porte e di quasi tutte le torri e i torresini, su cui poggiavano cortine murarie piuttosto basse. Con una serie di interventi successivi si crearono poi le opere in muratura, e contestualmente si provvide all'innalzamento della muraglia e al suo completamento con gli archetti e i merli. Un simile capolavoro architettonico, considerato uno dei sistemi difensivi più belli in Europa e giunto integro fino ai nostri tempi, meritava un accurato restauro conservativo: un lavoro durato 20 anni, che ha saputo restituire il pieno splendore a questo prezioso monumento storico attraverso la messa in sicurezza dell'antico Camminamento di ronda.

Così, dall'8 giugno 2013 le Mura di Cittadella sono tornate ad essere interamente percorribili attraverso un percorso pedonale a 15 metri di altezza, consentendo ai visitatori di ammirare la città da punti di vista inediti e privilegiati. Lungo il percorso sono



visitabili le stanze di rievocazione e allestimento medievale nella Casa del Capitano, il Belvedere, il Museo dell'Assedio e il Museo Civico Archeologico all'interno della Torre di Malta (quest'ultima pare fosse utilizzata, intorno alla metà del 1200, dallo spietato signorotto locale Ezzelino da Romano come camera di torture per i prigionieri). Da sopra le mura, la vista spazia dai Colli Euganei ai Monti Berici, fino alla Pedemontana con le città murate di Marostica e Asolo e il Monte Grappa, e permette anche di osservare la particolare disposizione dello spazio urbano all'interno delle mura stesse, organizzato su un sistema geometrico a scacchiera dalle tipiche stradelle di ascendenza romana e imperniato sui due assi principali che raccordano le quattro porte. Queste ultime sono orientate secondo i punti cardinali, rivolgendosi a sud verso Padova, a ovest verso Vicenza, a nord verso Bassano e a est verso Treviso (nel

quadrante nord-ovest, a causa della presenza di una breccia nella cinta muraria, è stata costruita una passerella che permette il proseguimento della passeggiata sulle mura).

Le Mura di Cittadella sono aperte ai visitatori ogni giorno dell'anno (unica eccezione, il giorno di Natale), dalle 9 del mattino fino al tramonto; vengono inoltre organizzati nel corso dell'anno una serie di suggestivi eventi che permettono ai partecipanti di godere del suggestivo spettacolo di questo luogo in orari inconsueti, come nelle aperture eccezionali in notturna programmate durante i mesi estivi. Con il pagamento di un supplemento e previa prenotazione è inoltre possibile partecipare a visite guidate, che permettono di approfondire tutti gli aspetti storici, sociali, architettonici del monumento. Ma le Mura di Cittadella continuano a sorprendere, svelando segreti inaspettati: è recente, infatti, la scoperta di una serie di tunnel sotterranei, costruiti in mattoni in forma di volte a botte. Due gli ingressi individuati, uno al di sotto della Casa del Capitano e un altro sotto Porta Treviso; i percorsi, scorrendo al di sotto dei quattro principali assi viari della città, permettono di attraversare la cinta e di riemergere alla luce al di fuori delle mura. Gli studi e le rilevazioni su questo antico manufatto sono tuttora in corso, ed è in progetto un lavoro di restauro e di messa in sicurezza per rendere fruibili al pubblico anche questi percorsi, offrendo così un'esperienza ancor più completa dello straordinario patrimonio storico della città. 





CON TATTO DONNA: mai più *sole*

... di Paola Pignatelli

Secondo i dati Istat, in Italia il 31,5% delle donne ha subito nel corso della propria vita una qualche forma di violenza fisica o sessuale. Le forme più gravi sono esercitate da partner o ex partner, parenti o amici. Gli stupri sono stati commessi nel 62,7% dei casi da partner. Lo scorso anno sono stati compiuti ben 119 femminicidi. Una strage inarrestabile, ormai sotto gli occhi di tutti. Una strage che non viene perpetrata soltanto nelle periferie emarginate delle grandi città, ma che tocca tutti gli ambiti socio-economici.

Anche in un centro come Vigevano (Pavia), la “capitale della scarpa” italiana, con le sue strade ordinate e la sua bellissima Piazza Ducale, sono tante le donne che hanno bisogno di aiuto. È così che nel dicembre 2013 ha preso vita – per volontà di un gruppo di professionisti del set-



tore – l’associazione Con Tatto Donna (contattodonna.com).

“In Italia i dati forniti dal Ministero delle Pari Opportunità dicono che circa la metà delle donne tra i 14 e i 59 anni hanno subito molestie di

natura sessuale – si spiega sul sito -. Da tutti questi dati deduciamo che troppe poche donne denunciano e troppe donne subiscono la violenza. In questo contesto la nostra associazione si pone l’obiettivo di accoglie-

re e sostenere tutte le donne che sono o che potenzialmente potrebbero essere a rischio di violenza”. A raccontare nei dettagli come lavora Con Tatto Donna e quali sono le sue attività è Elena Crosio, che è stata tra i soci fondatori dell’associazione e oggi ne è la segretaria.





Vigevano è una città ricca e apparentemente senza grosse problematiche sociali. Chi sono le donne che hanno bisogno del vostro aiuto?

Nel 50% dei casi si tratta di donne straniere. Ma nel periodo del Covid è aumentato il numero di italiane che si sono trovate in difficoltà. Un po' a causa dell'isolamento e un po' a causa della perdita del lavoro, sono cresciute le tensioni in famiglia e quindi i maltrattamenti. Nella maggior parte dei casi sono donne tra i 35 e i 45 anni, ma ora sta aumentando il numero delle più giovani.

Come è nata l'idea di dare vita all'associazione?

L'iniziativa è stata di un gruppo di professionisti attivi in questo settore. Persone che già lavoravano per supportare le donne maltrattate, e hanno deciso di creare un centro di aiuto in città. Ci sono avvocati, psicologi, infermieri, educatori che operano con noi. Tutti volontari. Ognuno dà quello che può in termini di tempo.

In che modo viene fornito supporto alle donne?

Lo forniamo in tanti modi diversi. Per esempio mettendole in contatto con avvocati che le aiutano nelle pratiche di separazione. Oppure interveniamo – come in un caso recente – quando il tribunale decide di togliere loro la potestà genitoriale, apparentemente senza validi motivi. Alcune donne

maltrattate precipitano in un tale abisso, che finiscono per diventare alcolizzate e quindi sono seguite dal SerT (servizio per le tossicodipendenze). In questo caso noi le affianchiamo anche aiutandole a trovare un posto di lavoro per risalire la china. Ma non è facile. Spesso queste donne vengono assunte con contratti di apprendistato, sono pagate pochi spiccioli e costrette a lavori pesanti come per esempio scaricare camion.

Una parte importante della vostra attività è rappresentata dall'organizzazione di corsi di vario genere...

Spesso le donne maltrattate non parlano dei propri problemi. Partecipare a un corso di cucina, di disegno, di cucito o di lingue può essere un buon sistema per uscire di casa, prendere confidenza con altre persone, e magari alla fine riuscire ad aprirsi e a raccontare che cosa succede tra le mura domestiche. Ma non è facile. Ci vogliono mesi prima che queste donne si sentano davvero accolte e protette.

I corsi sono riservati alle donne?

No, sono aperti a tutti purché maggiorenni. Uomini compresi. Perché ci sono anche alcuni uomini che in casa vengono maltrattati, seppure non fisicamente. E anche loro hanno bisogno di un supporto. Il bello è che si creano rapporti molto forti, queste

persone non dimenticano di essere state aiutate. Tanto che a loro volta continuano a darci una mano, per esempio quando abbiamo bisogno di effettuare piccoli traslochi. Proprio di recente ci siamo trasferiti in un locale più grande, di proprietà del Comune.

Voi non disponete però di alloggi-rifugio per i casi di emergenza?

No, non siamo organizzati per questo tipo di operazioni. Ci è successo in realtà di trovarci di fronte a qualche caso per cui era necessario un intervento immediato. Anche perché tra le nostre attività c'è la distribuzione a domicilio di pacchi alimentari e buoni-spesa, e quindi spesso tocchiamo con mano che cosa succede tra le mura domestiche. L'unica soluzione per risolvere il problema in tempi veloci è stata quella di trovare una sistemazione a pagamento, nell'attesa che il Centro Anti Violenza facesse il suo iter.

Organizzate anche attività per farvi conoscere dalla comunità locale e per sensibilizzare le persone su queste tematiche?

Assolutamente sì. In tutti questi anni siamo stati molto attivi su questo fronte. Abbiamo organizzato o supportato performance teatrali, dibattiti tematici, interventi nelle scuole, mostre... Nel mese di novembre al Castello Sforzesco si tiene quello che forse è l'appuntamento più impor-



Per sostenere Con Tatto Donna donando il proprio 5 x mille: C.F.94034310188.

Per informazioni: tel. 334.9247182; email: contattodonna@gmail.com



tante: "Non sei sola". Un evento di sensibilizzazione che viene organizzato in concomitanza della Giornata Internazionale Contro la Violenza sulle Donne. Quest'anno la giornata sarà il 25 novembre, e la nostra manifestazione si terrà dal 25 al 27 del mese. La ricetta? Esposizione di manufatti, mostre di pittura, conferenze, lezioni, interventi di esperti, proiezione di filmati, esibizioni di cantanti e attori, lezioni di difesa personale. E

a questo proposito: tra i nostri corsi ci sono anche quelli per imparare a difendersi.

Anche se in realtà non è solo dalla violenza fisica che bisognerebbe imparare a proteggersi...

Sì, la violenza si manifesta sotto varie forme. Ed è proprio quello che vogliamo far capire alle donne. Anche sul nostro sito lo spieghiamo bene. Battute e prese in giro dirette a umiliare, isolamento e controllo delle relazioni, insulti di fronte ad altre persone... sono tutte forme di violenza psicologica mirate a distruggere l'autostima della donna. Poi c'è anche

la violenza economica: quella che si manifesta con il controllo ossessivo dello stipendio e delle entrate familiari, impedendo decisioni autonome; o magari la costrizione a lasciare il proprio lavoro. In certi contesti si manifestano anche casi di violenza spirituale: cioè la donna vede distruggere in maniera sistematica i valori della propria fede, o è costretta a trasgredirne i precetti. È importante parlarne. Per questo organizziamo anche corsi gratuiti di due ore negli Istituti superiori, tenuti da psicologhe che spiegano cos'è la violenza di genere.

Perché il fenomeno è in continua crescita?

Purtroppo uno dei motivi può essere il fatto che se ne parla di più, e quindi si generano comportamenti imitativi. Poi sicuramente tante modalità di relazione sociale sono deviate, mutate da trasmissioni televisive che veicolano un rapporto uomo-donna privo di rispetto. E se vivi in un contesto dove il rispetto non esiste, giocoforza assimili il modello.

Quindi appuntamento al Castello Sforzesco di Vigevano dal 25 al 27 novembre, oggi più che mai...

Proprio così. Quest'anno, inoltre, per aiutare l'associazione, oltre ai vari manufatti realizzati durante i corsi metteremo anche in vendita un gioiello. Un ciوندolo in vetro che sarà il simbolo della nostra manifestazione. 

UN AIUTO ALL'UCRAINA

Nella difficile emergenza umanitaria frutto della guerra in Ucraina anche un piccolo contributo ha un valore enorme; il Gruppo Banco Desio ha voluto impegnarsi a favore delle popolazioni vittime del conflitto coinvolgendo dipendenti, clienti, agenti Fides in una raccolta fondi. L'importo delle donazioni è stato raddoppiato dal Banco ed è stato quindi devoluto a Fondazione Francesca Rava per il progetto Emergenza Ucraina, che sta svolgendo un importante lavoro a sostegno dei civili ucraini presenti nelle zone di guerra.



Si ritorna a *viaggiare*



vita di gruppo

Viaggi in destinazioni vicine e lontane, ma anche arte e cultura: questa la "ricetta" del Circolo Ricreativo Culturale di Banco Desio che non smette di ricevere grande apprezzamento e partecipazione.

Dal punto di vista degli itinerari, questi ultimi mesi hanno portato i partecipanti in località affascinanti e suggestive: a partire dal viaggio a Porquerolles, piccola e incontaminata isola del sud della Francia, visitata nel maggio scorso durante un tour che ha toccato anche le città di Nizza e di Tolone e le maestose Gole del Verdon, il canyon più grande d'Europa con gole profonde da 250 a 750 metri. L'inizio di luglio ha portato invece il

gruppo all'estremo sud del territorio italiano, alla scoperta dell'arcipelago delle Pelagie, sull'isola di Lampedusa e le sue splendide spiagge (tra cui quella dell'Isola dei Conigli, considerata una delle più belle del mondo) e con un'escursione sulla vicina isola di Linosa dalle acque limpidissime.

Per concludere, all'inizio di agosto, con un viaggio ancor più remoto: una settimana nella "terra di ghiaccio e di fuoco", l'Islanda, con i suoi grandi spazi selvaggi tra cascate, ghiacciai, vulcani attivi e avvistamenti di balene.

Anche dal lato delle iniziative culturali, non sono mancati eventi prestigiosi e di grandissima partecipazione. Come la mostra "Marc Chagall. Una storia di due mondi", allestita al MUDEC, o come la visita guidata al Cenacolo Vinciano e a Santa Maria delle Grazie, una delle più belle chiese del Quattrocento milanese, a cui si è aggiunta, a fine luglio, quella alla Pinacoteca di Brera, il cui già immenso patrimonio artistico risultava in quel periodo arricchito dalla presenza, per pochi mesi, di un dipinto di Caravaggio

proveniente dalla Galleria Borghese di Roma, il "David con la testa di Golia". A cavallo tra arte, storia e architettura è stata la gita a Lainate per la visita di Villa Borromeo Visconti Litta, una delle meravigliose ville costruite tra il Cinque e il Settecento nei dintorni di Milano come dimore di delizia della nobiltà. Spazio, infine, anche agli spettacoli teatrali: lo splendido "Morricone Film History" al Teatro Arcimboldi di Milano, dove pure si è assistito, poche settimane più tardi, ad "Alice in Wonderland" del Circus-Theatre Elysium di Kiev, un gruppo di 30 acrobati, ginnasti e ballerini provenienti dall'Ucraina; il coinvolgente musical "La piccola bottega degli orrori" e il travolgente spettacolo portato in scena da Fiorello al Gran Teatro Geox di Padova. 





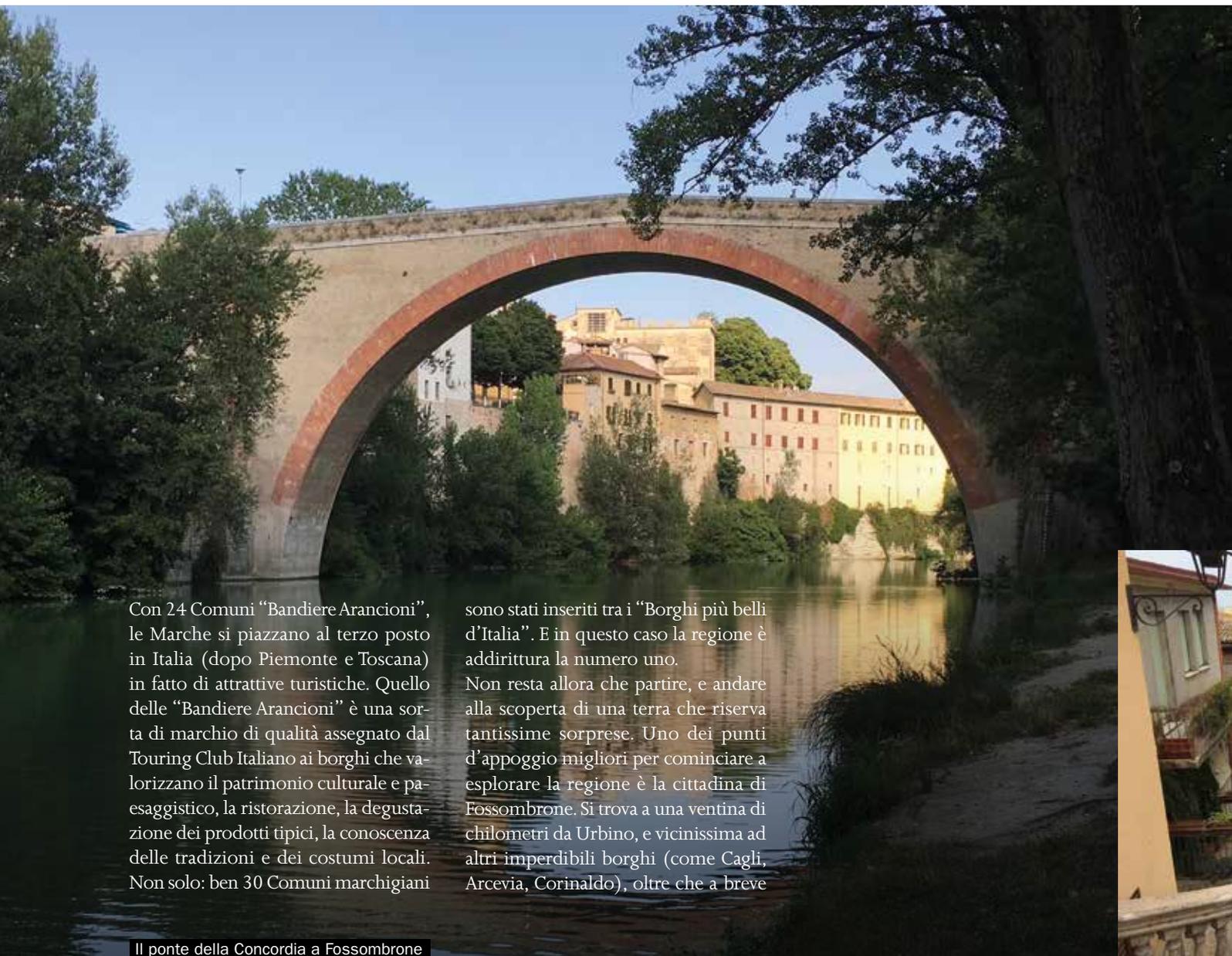
viaggi

I piccoli borghi delle MARCHE

... di Teresa Delideracchi



La chiesa di San Bartolomeo a Cagli



Con 24 Comuni “Bandiere Arancioni”, le Marche si piazzano al terzo posto in Italia (dopo Piemonte e Toscana) in fatto di attrattive turistiche. Quello delle “Bandiere Arancioni” è una sorta di marchio di qualità assegnato dal Touring Club Italiano ai borghi che valorizzano il patrimonio culturale e paesaggistico, la ristorazione, la degustazione dei prodotti tipici, la conoscenza delle tradizioni e dei costumi locali. Non solo: ben 30 Comuni marchigiani

sono stati inseriti tra i “Borghi più belli d’Italia”. E in questo caso la regione è addirittura la numero uno. Non resta allora che partire, e andare alla scoperta di una terra che riserva tantissime sorprese. Uno dei punti d’appoggio migliori per cominciare a esplorare la regione è la cittadina di Fossombrone. Si trova a una ventina di chilometri da Urbino, e vicinissima ad altri imperdibili borghi (come Cagli, Arcevia, Corinaldo), oltre che a breve

Il ponte della Concordia a Fossombrone



distanza dalla Gola del Furlo, una sorta di canyon che il fiume Candigliano ha scavato nella roccia e che oggi è una spettacolare riserva naturale.

Fossombrone è salita più volte agli onori della cronaca per via del suo carcere di massima sicurezza. Ma gli abitanti si curano poco del carcere: la gente di Fossombrone preferisce che della città si apprezzino le belle vie del centro su cui affacciano palazzi rinascimentali, le chiese barocche e soprattutto il Ponte della Concordia che attraversa il fiume Metauro. Si tratta di un ponte settecentesco, ricostruito nel dopoguerra perché le truppe tedesche lo avevano fatto saltare. La sua peculiarità è che il profilo a dorso d'asino, specchiandosi nell'acqua verde del fiume, disegna un cerchio perfetto.

A mezz'ora d'auto da Fossombrone si trova Pergola, un borgo che ha ricevuto una certa notorietà con il ritrovamento nel 1946 dei cosiddetti Bronzi Dorati da Cartoceto di Pergola, sculture databili tra il 23 e il 29 a.C. Rappresentano uno dei pochissimi grandi gruppi equestri in bronzo dorato dell'antichità romana giunti fino a noi. Oggi, dopo un lungo e complesso lavoro di restauro, sono ospitati nel Museo dei Bronzi Dorati, che ha sede nell'ex convento di San Giacomo.

Da Fossombrone in poco tempo si raggiunge anche Urbino, la perla del-



Urbino

la regione, con il Palazzo Ducale che è una sorta di città nella città. Da tenere presente: il Comune ha approntato un vero e proprio itinerario di trekking urbano (www.trekkingurbano.info), con relativa segnaletica, che tocca i punti più interessanti della città.

A Corinaldo, invece, l'itinerario urbano più suggestivo è quello che corre lungo le antiche mura che ancora cingono il paese. Percorrendole si incrociano le guardiole che un tempo ospitavano le sentinelle. Una volta decaduta la funzione difensiva, queste sono state trasformate in case e botteghe. L'ultima ad essere abitata è stata quella della Lisippetta, un'anziana donna che ha vissuto lì dentro fino agli anni '60 del secolo scorso. In pochi metri quadrati, tutto il suo mondo: un letto, un camino, la latrina. Che ancora si vedono attraverso il vetro della porta.

Poi il borgo di Cagli, che con abili operazioni di marketing turistico è riuscito a fondere armonicamente antico e moderno. Tra le tante bellissime chiese, da non perdere San Domenico con la sua Cappella Tiranni affrescata da Giovanni Santi, padre di Raffaello; e quella di San Bartolomeo, un cammeo barocco interamente rivestito di legno intagliato e dipinto.

Nel Torrione, costruito alla fine del '400 per volere di Federico da Montefeltro, sono ospitate opere site specific di artisti contemporanei del calibro di Jannis Kounellis, Salvatore Scarpitta, Ernesto Porcari. Si respira avanguardia,

e poi per un'immersione nella storia ci si incammina lungo il cunicolo sotterraneo che collegava un tempo il Torrione alla Rocca.

Da Cagli, in meno di un'ora d'auto si arriva ad Arcevia, un borgo medievale circondato da nove castelli che sono a loro volta minuscoli borghi fortificati, ancora cinti dalle antiche mura. Da ognuno lo sguardo si affaccia sulle colline che si perdono all'infinito. Nove castelli tutti simili e sempre differenti. Da scoprire dopo avere fatto conoscenza con Arcevia e i suoi tesori. Primo tra tutti la Collegiata di Medardo, con i polittici di Luca Signorelli e la spettacolare pala d'altare in ceramica dei Della Robbia.

Affacciata sul mare, vale senza dubbio una sosta Senigallia. Dopo avere visitato la città vecchia, il suo porto con i caratteristici trabocchi (antiche macchine da pesca con reti appoggiate su palafitte), e magari anche uno dei suoi ristoranti stellati (Uliassi con le sue meritissime tre stelle è uno dei migliori indirizzi in Italia), ci si può dedicare a una passeggiata lungo la spiaggia. È una delle più belle d'Italia, ed è lunga ben 14 chilometri. Qui si trova anche la famosa "Rotonda sul mare" resa celebre dall'omonima canzone di Fred Buongusto. Costruita negli anni '30 su palafitte che si allungano nell'acqua, tra gli anni '50 e '60 era il punto di ritrovo di cantanti famosi e personaggi del jet-set.

Chi preferisce invece far partire il proprio itinerario dal capoluogo di regio-



Tipici vicoli a Corinaldo



viaggi

Il centro storico di Arcevia

ne, può visitare la zona seguendo la Strada del Rosso Conero: una sorta di percorso ad anello che parte dal centro di Ancona e lì fa ritorno, dopo aver toccato alcune delle più belle località della costa e le colline dell'entroterra. Prima di lasciare il capoluogo, conviene dare uno sguardo al borgo antico, dominato dall'alto dalla facciata in pietra bianca e rosa della cattedrale di San Ciriaco, di epoca medievale. Da vedere anche il Lazzaretto, a ridosso del porto, costruito in forma pentagonale dall'architetto Vanvitelli nel 1732.

Da Ancona si prosegue in direzione sud. Qualche chilometro, e la strada inizia a snodarsi su un costone di roccia a strapiombo sul mare. Solo per pochi attimi, e l'orizzonte sarà nascosto dalla sagoma del monte Conero. Ma intanto alla vista si aprono panorami indimenticabili. Come quello che dà sulla baia di Portonovo, incastonata fra mare e montagna. Vista dall'alto sembra lontanissima, ma bastano le poche curve di una stradina tutta in discesa per raggiungerla. Affacciato sull'acqua si trova il Fortino Napoleonico, una struttura militare costruita nell'800 per impedire l'approdo alle navi inglesi. Nelle vicinanze, poi, c'è una chieset-

cata nel 1716.

Poi via di nuovo, seguendo la strada provinciale fino a Sirolo. Balcone dell'Adriatico: così la chiamano, per la sua fortunata posizione a picco sul mare. Alla bellezza del centro storico, racchiuso nella cerchia muraria con il torrione di fortificazione, fanno riscontro le splendide spiagge.

Piegando a est si raggiunge Castelfidardo, il paese delle fisarmoniche. Nei laboratori artigiani della città, infatti, se ne producono di ogni tipo. C'è anche un museo dedicato alla storia di questo strumento musicale. Notevoli anche le testimonianze storiche, a cominciare dalla chiesa della Collegiata, sorta sul luogo di un'antica pieve intorno all'anno Mille. Una passeggiata nel centro storico, insomma, è da raccomandare. Anche perché lì si trovano facilmente buoni ristoranti e trattorie in cui gustare i piatti della cucina locale: pesce dell'Adriatico soprattutto, ma anche carni prelibate, come il piccione ripieno o il coniglio in porchetta.

Lasciato Castelfidardo, la tappa successiva è Osimo, uno tra i più interessanti e antichi centri delle Marche. Si trova a 265 metri sul livello del mare e offre un magnifico panorama: nelle giornate



La Gola del Furlo

limpide la vista spazia dal litorale adriatico al Gran Sasso, dai Monti Sibillini a San Marino. A Osimo, città di origine romana, bisogna assolutamente visitare la Cattedrale di San Leopardo, uno dei più interessanti esempi di architettura romanico-gotica; oltre al palazzo del Municipio e a palazzo Gallo, costruiti tra il XVI e il XVII secolo.

Proseguendo lungo il percorso ad anello si raggiunge Offagna, un grazioso paese fortificato che sorge a 309 metri sopra il livello del mare. L'impronta medievale qui è fortissima, anche per la presenza del massiccio mastio ancora intatto e delle mura merlate della rocca, con il camminamento di ronda che si raccorda con una torre munita di ponte levatoio. Insomma, l'aspetto di questo piccolo borgo è ancora quello che gli diedero gli anconetani quando lo edificarono nel 1454. Uno scenario da fiaba, esaltato dalle feste medievali che si tengono a fine luglio: una settimana intera di eventi con rappresentazioni rigorosamente in costume d'epoca.

Da Offagna, prima di rientrare ad Ancona, si tocca Camerata Picena, cardine di una cinta difensiva che proteggeva lo stato pontificio. Sul paese svetta il castello del Cassero, con il caratteristico andamento circolare tipico delle fortificazioni di poggio. Dall'unica porta ricavata nel tessuto murario, si accede a una caratteristica piazzetta (l'antica corte) che ospita la chiesa parrocchiale.

Da Offagna, prima di rientrare ad Ancona, si tocca Camerata Picena, cardine di una cinta difensiva che proteggeva lo stato pontificio. Sul paese svetta il castello del Cassero, con il caratteristico andamento circolare tipico delle fortificazioni di poggio. Dall'unica porta ricavata nel tessuto murario, si accede a una caratteristica piazzetta (l'antica corte) che ospita la chiesa parrocchiale. 

Scopri «Go 2 Incentives»: la piattaforma per accedere agli incentivi del PNRR

Siamo al fianco delle Imprese per favorire l'accesso agli incentivi previsti dal PNRR, il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza vuole favorire una crescita economica robusta, sostenibile e inclusiva, lasciando in eredità alle generazioni future un paese più moderno ed efficiente.

Nasce «Go2 Incentives», la piattaforma digitale che abilita un accesso rapido e chiaro alle aziende nel soddisfare specifici bisogni connessi agli incentivi PNRR e ai fondi europei. All'interno del portale, nato dalla collaborazione con Deloitte, avrai la possibilità di ricercare gli incentivi più adatti alle tue esigenze, navigare all'interno delle opportunità attive, visualizzare il dettaglio dei bandi previsti e le loro caratteristiche chiave come modalità di accesso ai fondi, requisiti, beneficiari.

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.
La piattaforma Go2 Incent di Deloitte Consulting S.r.l. è messa a disposizione dei clienti Banco Desio in virtù di un accordo di partnership. La fruizione del servizio a supporto della clientela per la consultazione dei bandi prestato dalla società Deloitte Consulting S.r.l. è facoltativo, non vincolante rispetto all'eventuale concessione del credito ed è fornito direttamente dalla società Deloitte Consulting S.r.l. che è responsabile dei contenuti pubblicati. A tale rapporto, che si perfeziona direttamente tra la menzionata società ed il cliente interessato, la Banca è del tutto estranea ed è quindi esclusa ogni sua responsabilità per le attività svolte dalle società del network Deloitte.



bancodesio.it



**CONTO CORRENTE
CON OPERATIVITÀ
ILLIMITATA**

**PUOI ACCEDERE
A PRODOTTI E SERVIZI
CON CONDIZIONI
AGEVOLATE PER
I TUOI PROGETTI**

SOGNA, VIVI, SCEGLI
BANCO DESIO È SEMPRE CON TE



D.evolution

bancodesio**.it**

 **Banco Desio**

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

Per le condizioni contrattuali si rinvia ai Fogli Informativi disponibili presso le filiali di Banco Desio su supporto cartaceo/telematico e pubblicati sul sito www.bancodesio.it alla sezione "Trasparenza". I prodotti e i servizi pubblicizzati con il presente messaggio sono promossi e collocati presso gli sportelli delle filiali di Banco Desio.

Per le condizioni contrattuali si rinvia all'allegato "C" del contratto di Gestione di Portafogli in Fondi GPF "Linea Etica 20% Millennial" e alla scheda informativa disponibile presso le Filiali di Banco Desio su supporto cartaceo. 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 di Banco Desio. Salvo approvazione Fides S.p.A..

Prima della sottoscrizione leggere il Set Informativo disponibile presso le filiali di Banco Desio su supporto cartaceo/telematico e sul sito Helvetia. I prodotti ed i servizi pubblicizzati con il presente messaggio sono promossi e collocati presso gli sportelli di Banco Desio.