

# LA **BANCO** *Nota*

Poste Italiane SPA - Sped. in A.P. - Stampa Periodiche in Regime Libero - LO/MI - N. 104 - Dicembre 2022 - la Banca nota ISSN 1972 - 8379



## **SWAGELOK NORDIVAL: DI PADRE IN FIGLIA**



### **STRATEGIE**

Buoni risultati  
in periodi turbolenti



### **FINANZA**

Metaverso, cos'è e quali  
sono le possibili applicazioni



### **FILIALI**

Albano nell'evoluzione  
dello Stato Pontificio



# Buone Feste





4

## strategie

- 4 Buoni risultati in periodi turbolenti
- 7 Crescere all'insegna del servizio al cliente

## prodotti

- 10 Con OMNIA, consulenza finanziaria a portata di clic

## fides

- 12 Prestiti & Mutui Srl, il futuro nel solco della tradizione

## finanza

- 14 Metaverso, cos'è e quali sono le possibili applicazioni

## cover story

- 18 Swagelok Nordival: di padre in figlia

## filiali

- 22 Lecco e i Promessi Sposi
- 25 Albano nell'evoluzione dello Stato Pontificio

## associazioni

- 28 A partire dal più fragile

## vita di gruppo

- 31 Viaggi reali e virtuali

## viaggi

- 32 I quartieri storici di Roma



**Registrazione**  
Tribunale di Milano n. 292  
del 15 aprile 2005

**Direttore Responsabile**  
Monica Nanetti

**Vice direttore**  
Tommaso Adami

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

**Collaboratori**  
Bruno Cisotti, Teresa Delideracchi,  
Marco Demicheli, Alessandro Manca,  
Paola Pignatelli, Francesco Ronchi

**Editore incaricato**  
ESSE EDITORE SRL  
Via delle Forze Armate 41  
20147 Milano

**Progetto grafico**  
Whitelab Agency  
di Claudia Sesana

**Impaginazione**  
Whitelab Agency  
di Claudia Sesana

**Stampa**  
DG Grafica srls  
Giussano (MB)

**Finito di Stampare**  
dicembre 2022  
Giussano (MB)

**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



# Buoni **RISULTATI** in periodi *turbolenti*

... di Monica Nanetti

Lo scorso 8 novembre il Consiglio di Amministrazione del Banco di Desio e della Brianza S.p.A. ha approvato la “Relazione finanziaria trimestrale consolidata al 30 settembre 2022”, che ha evidenziato dati decisamente positivi per la banca. Abbiamo chiesto a Stefano Lado, Presidente del Gruppo Banco Desio, di illustrarci i principali aspetti di questo “giro di boa” del terzo trimestre dell’anno.

## **Corrono tempi difficili, ma il Gruppo Banco Desio non sembra risentirne, a giudicare dai numeri...**

Non solo il Gruppo Banco Desio, in realtà. È vero che stiamo vivendo periodi complessi e delicati: prima la pandemia, poi la guerra russo-ucraina con le sue conseguenze anche in termini di aumenti di costi energetici, poi la siccità derivante dagli effetti del cambiamento climatico. Ma è anche vero, per contro, che quasi tutto il settore bancario sta registrando una fase di risultati positivi, che ci auguriamo si mantengano tali. Anche se, in uno scenario di questo tipo, è necessaria molta prudenza per il futuro, dal momento che non sappiamo ad oggi quante aziende riusciranno ad attraversare il guado e a reggere il colpo delle mutate e più difficili condizioni.

Premesso questo, i risultati della nostra ultima relazione finanziaria mostrano un segno ampiamente positivo. In primo luogo per quanto riguarda gli aspetti della redditività, che vedono un utile netto consolidato del terzo trimestre 2022 pari a 64 milioni di euro, in decisa crescita (+15,2%) rispetto allo



Stefano Lado



stesso periodo 2021, e un ROE annualizzato al 8,0% (+2,7%), con oneri operativi stabili e costo del rischio sotto controllo. Migliorata anche la gestione operativa (+12,9%) per effetto di una crescita dei proventi (+5,6%), come pure le commissioni nette (+0,3%): un elemento, quest'ultimo, ottenuto nonostante il contesto negativo di mercato grazie al contributo positivo delle gestioni patrimoniali (+9,4% su GPM) e alla tenuta dei ricavi derivanti da servizi di pagamento e di bancassicurazione. Il tutto con un cost-income ratio al 60,8%.

**Per quanto riguarda invece gli aspetti legati alla crescita, che cosa ha evidenziato quest'ultima trimestrale?**

Insieme agli indicatori relativi alla redditività, anche quelli legati alla crescita mostrano risultati positivi, a partire dagli impieghi verso la clientela ordinaria che hanno raggiunto quota 11,5 miliardi di euro (+3,2%), con ulteriori erogazioni a famiglie e imprese nel corso del periodo di riferimento per

1,5 miliardi di euro. La raccolta diretta ha registrato un aumento pari a 12,9 miliardi di euro (+3,6%), seppure a fronte di un calo dell'11,8% della raccolta indiretta (pari a 15,9 miliardi di euro), derivante dell'andamento del comparto gestito (-12,1%) e del risparmio amministrato (-11,0%) condizionati dall'effetto mercato negativo di periodo.

Tutto questo con un miglioramento per quanto riguarda la qualità dell'attivo: si evidenzia in particolare una riduzione dell'incidenza dei crediti deteriorati, con un NPL ratio lordo al 3,9% (4,1% al 31 dicembre 2021) e netto al 2,0%; una rigorosa valutazione dei crediti e solidi

livelli di coverage sui crediti deteriorati (al 50,7%) e sui crediti in bonis (allo 0,89%); una liquidità sotto controllo, con indicatore LCR a 166,29%. Nel complesso, risulta pienamente confermata la solidità patrimoniale del Gruppo Banco Desio con CET1 al 15,01%.

**Sempre parlando di crescita, ci sono nuovi progetti in corso che riguardano la banca?**

Dicevamo prima che quello in cui ci troviamo è, innegabilmente, un momento ricco di difficoltà. A mio avviso, però, proprio in momenti come questi è necessario muoversi con audacia, intraprendendo operazioni capaci di creare valore per l'azienda. Ed è questo che come Banco Desio ci stiamo proponendo di fare. Due, in particolare, sono le importanti iniziative su cui ci siamo concentrati negli ultimi mesi in un'ottica di sviluppo: la prima riguarda la sottoscrizione di una partnership strategica con Worldline Italia per la valorizzazione della nostra attività di merchant acquiring, il cui closing è previsto nei primi mesi del 2023 con un risultato economico di grande soddisfazione; risorse che potranno essere utilizzate per proseguire il nostro sviluppo futuro attraverso ulteriori operazioni. La seconda iniziativa riguarda invece l'accordo sottoscritto con BPER Banca per l'acquisto di due rami d'azienda composti da un totale di 48 sportelli bancari (ubicati in Liguria, Emilia Romagna, Lazio, Toscana e Sardegna).

Nel complesso si tratta quindi di una scelta di crescita, tanto più positiva se inquadrata in una fase socioeconomi-

Quello in cui ci troviamo è, innegabilmente, un momento ricco di difficoltà. A mio avviso, però, proprio in momenti come questi è necessario muoversi con audacia, intraprendendo operazioni capaci di creare valore per l'azienda.



ca come quella che stiamo vivendo: i momenti “difficili”, se correttamente interpretati, possono essere anche occasioni per uno sviluppo ancora più consistente.

Tanto più che il nostro “marchio” è identificato all'esterno in modo estremamente positivo, come quello di un'azienda solida e competente. Un'immagine positiva che emerge in particolare per quanto riguarda il lato retail della nostra attività; ma c'è ancora spazio per valorizzare anche l'attività che svolgiamo lato private: un ambito su cui un po' tutte le banche stanno puntando per il loro sviluppo. Certo, anche qui ci vuole coraggio: sviluppare la rete di promotori e di agenti, le strutture necessarie, la tecnologia per operare al meglio richiede la capacità e la volontà di effettuare rilevanti e onerosi investimenti.

**Uno dei grandi temi del momento è la crescita dell'inflazione, che impatta sulle attività della banca da molteplici punti di vista. Come vedete la situazione attuale?**

Sul fronte inflazione, la politica della BCE è molto chiara: la volontà è quella di combatterla attraverso un rialzo dei tassi di interesse. Questo impatta sulla nostra attività con un aumento dei tassi di intermediazione, e quindi con un effetto positivo. Per contro, però, bisogna registrare un drastico ridimensionamento del mercato dei mutui, in particolare i mutui ipotecari sulla prima casa: perché se fino al recente passato le famiglie potevano pensare alla rata di mutuo come alternativa al canone di affitto (permettendo così di capitalizzare l'esborso), con l'attuale livello dei tassi questa convenienza viene meno; la nostra previsione va quindi verso un deciso calo di richieste per queste forme di contratto. E a questo si aggiunge il rischio che, in conseguenza dell'aumento dei tassi, potranno esserci imprese e famiglie non più in grado di sostenere gli oneri legati al proprio indebitamento.



Sul fronte inflazione, la politica della BCE è molto chiara: la volontà è quella di combatterla attraverso un rialzo dei tassi di interesse.

**Abbiamo accennato all'inizio alla guerra in Ucraina: qual è la visione di Banco Desio, a questo proposito?**

Allo scoppio del conflitto, a fine febbraio 2022, nessuno pensava che questa guerra potesse avere una durata così lunga, e nessuno oggi si avventura più nel fare previsioni: né sulla data di un possibile termine del conflitto, né sull'esito e sulle conseguenze di natura politica ed economica che questa situazione potrà avere a livello globale. Di certo si tratta di una situazione assolutamente inedita, che coinvolge tutte le principali potenze; a mio avviso, il risultato di questa guerra ci metterà davanti a uno scenario molto diverso rispetto al passato, con cui saremo chiamati a fare i conti. La Cina da un lato, gli Stati Uniti dall'altro, la Russia tra le due superpotenze, l'Europa che sembra giocare un ruolo minoritario, ma che

- soprattutto come conseguenza delle sanzioni imposte - rischia di subire pesanti conseguenze sulla crescita delle proprie imprese. Abbiamo già assistito a una flessione del PIL della Germania: un dato che ci riguarda molto da vicino, dal momento che molte delle nostre piccole e medie imprese (penso in particolare al settore della componentistica per automotive) riforniscono aziende tedesche, con il rischio di un “effetto domino” sulla loro attività.

Accanto a queste considerazioni economiche, c'è poi - fondamentale - l'aspetto umanitario, che ci vede costantemente impegnati: fin da subito Banco Desio si è attivato per essere vicino alla popolazione ucraina con la campagna di raccolta fondi “Banco Desio x l'Ucraina” rivolta alla clientela e alle risorse interne (per ogni euro donato il Banco ne ha donati due). 

# CRESCERE all'insegna del servizio al *cliente*

... di Monica Nanetti

Tempo di importanti operazioni per Gruppo Banco Desio, tra cui spiccano due progetti che si stanno avviando al loro completamento: il primo, l'acquisizione da BPER Banca di 48 sportelli distribuiti in Liguria, Emilia Romagna, Lazio, Toscana e Sardegna, provenienti per la maggior parte da Carige (40 filiali) e in quota minore (8 filiali) da Banco di Sardegna; il secondo consistente nell'accordo strategico siglato con Worldline Italia relativo alle attività di merchant acquiring.

Abbiamo chiesto all'amministratore delegato di Banco Desio, Alessandro Decio, di illustrarci il contenuto e il significato di queste operazioni.

## **Iniziamo dall'acquisizione delle nuove filiali, il cosiddetto "progetto Lanterna": perché questo nome?**

Semplicemente perché si tratta di un progetto su Genova, la città della Lanterna, che prevedeva inizialmente l'acquisizione dell'intera Carige con un altro partner finanziario: di conseguenza avevamo battezzato quel progetto "Lanterna". Quando poi Carige è stata invece acquisita da BPER e, da parte nostra, l'operazione si è ridimensionata all'acquisizione dei nuovi sportelli, il nome si è così trasformato in "Lanterna".

## **Quali sono i principali obiettivi di questa operazione?**

Da tempo abbiamo dichiarato che vogliamo crescere, e abbiamo tutti i requisiti per poterlo fare: capienza



Alessandro Decio

patrimoniale, stabilità dell'azionariato, e - ovviamente - un modello di business e un'infrastruttura che si stanno confermando vincenti. In questo contesto guardiamo quindi anche a eventuali opportunità esterne: proprio per questo, quando lo scorso anno si è aperto il processo di vendita-salvataggio di Carige ci

siamo fatti parte attiva, proponendoci per l'acquisizione. Il tutto con l'idea che, se anche il progetto nella sua totalità non fosse andato in porto (difficilmente avremmo potuto essere competitivi nei confronti di una banca delle dimensioni di BPER, molto più grande di noi), ci saremmo comunque trovati in "pole po-



sition” per poter rilevare una serie di filiali che, per motivi di antitrust, l’acquirente avrebbe dovuto dismettere. Cosa che di fatto si è verificata. Tornando agli obiettivi, per noi è importante poter servire un numero sempre più alto di clienti attraverso il nostro modello di business. Le filiali che abbiamo acquisito si trovano, ad eccezione della Sardegna, in territori che già conosciamo, in cui stiamo già lavorando bene e dove crediamo che il nostro modello di servizio di banca generalista, caratterizzato da grande attenzione al cliente e grande cura per la motivazione e l’ingaggio delle persone, possa costituire un modello vincente. Le filiali di Carige così come quelle di Banco di Sardegna hanno dimostrato grande resilienza in periodi molto complicati. La Liguria, in particolare, è una terra dove esiste uno stock di risparmio molto elevato e che ben corrisponde alla nostra focalizzazione sulla gestione del risparmio. Abbiamo quindi sfruttato l’opportunità per ampliare la nostra capacità distributiva su un territorio in cui eravamo già presenti, ma in cui diventiamo ora significativamente più rilevanti.

**Un’operazione come questa non è in controtendenza rispetto a quanto sta avvenendo sul mercato, dove si assiste spesso a chiusure e dismissioni di filiali da parte di istituti di credito?**

A nostro avviso le chiusure di filiali possono essere legate a due ordini di motivi: di sovrapposizione geografica (e in questo caso ci sono temi evidenti e non discutibili), oppure, nel caso di grandi banche e in contesti di grande aggregazione, al desiderio-necessità di ridurre la base costi e di realizzare sinergie. Queste sinergie però creano di norma anche qualche perdente: molto spesso a perdere qualcosa, in termini di servizio, sono proprio i clienti. Noi crediamo invece che questi clienti possano trovare nel-



Siamo una banca che ancora si basa - oltre che sui sistemi e sui processi - soprattutto sulle persone che ci rappresentano sul territorio.

le loro filiali, diventate Banco Desio, una proposta vincente.

Questo perché non saremo forse la banca tecnologicamente più avanzata (anche se abbiamo riguadagnato molto terreno negli ultimi due anni, e continuiamo a farlo), non saremo magari la banca più grande (perché ci sono istituti che hanno capienza patrimoniale più forte rispetto alla nostra), ma c’è una cosa in cui siamo indubbiamente bravi, e che ci viene universalmente riconosciuta: saper gestire al meglio il rapporto con il cliente tramite la nostra rete.

Noi siamo una banca che ancora si basa - oltre che sui sistemi e sui processi - soprattutto sulle persone che ci rappresentano sul territorio; una concezione che probabilmente le banche più grandi hanno un poco dimenticato, lasciando spazio a una maggiore standardizzazione.

In altri termini, puntiamo su quello che è il nostro punto di forza: quegli stessi sportelli potrebbero essere strutture “marginali” in un contesto di modello iperstandardizzato, in cui non c’è discrezionalità per le persone, in cui c’è una segmentazione rigidissima e così via; al contrario, nel nostro modello di business che lascia molto più spazio alle persone - di-

pendenti e clienti - filiali come queste diventano investimenti importanti, perfettamente coerenti con la nostra identità e con la linea di sviluppo che stiamo seguendo.

**Per investimenti simili occorrono comunque importanti risorse...**

Certamente: sarebbe probabilmente stato problematico realizzare un’operazione come questa due anni fa, quando avevamo tanto lavoro da fare su processi e innovazione, e quando avevamo un cost/income del 74%. Ora che abbiamo dimostrato di poter gestire questo modello con la stessa attenzione al cliente, ma con un rapporto molto più favorevole tra costi e ricavi, diventa possibile integrare altri sportelli.

**È possibile identificare altri aspetti positivi di questa operazione?**

Ci sono alcuni elementi che mi fanno particolarmente piacere: in primo luogo il fatto di poter offrire ai futuri colleghi e clienti un’opportunità molto positiva per il loro sviluppo professionale, attraverso una banca vicina alle loro esigenze; in secondo luogo il fatto che tutti i colleghi Banco Desio hanno dimostrato grande entusiasmo per questa operazione, che forse ha

cambiato un poco l'ottica in cui noi tutti guardiamo alla nostra banca. E se fino a qualche tempo fa c'era un po' di preoccupazione, con il timore di essere oggetto di percorsi di aggregazione (sappiamo che altre banche hanno dichiarato interesse verso di noi), adesso invece abbiamo invertito il senso: siamo noi che - ovviamente facendo passi proporzionati alle nostre dimensioni - stiamo dimostrando di poter crescere e di poter essere la realtà di riferimento.

Credo che in ogni organizzazione sia importante avere la percezione che oltre a una buona gestione, c'è anche un'ambizione di crescita: fa sentire parte di un insieme e al tempo stesso significa maggiori opportunità per il proprio sviluppo a livello individuale. Con questa operazione crediamo di poter offrire un'ulteriore opportunità ai nostri colleghi, che hanno dimostrato di meritarselo ampiamente.

#### **In pratica, quali sono i tempi dell'operazione?**

Carige è tecnicamente "migrata" sui sistemi BPER alla fine di novembre; a questo punto è partita la fase di ulteriore (e più complessa) migrazione sul nostro sistema, che si completerà il 20 febbraio. Per tale data quindi i clienti delle filiali acquisite diventeranno a tutti gli effetti nostri clienti. Stiamo lavorando molto sul problema, purtroppo inevitabile, della "doppia migrazione": da Carige a BPER e da BPER a Banco Desio. I colleghi si stanno impegnando al massimo perché tutto questo avvenga con il minimo disagio possibile: riutilizzo delle credenziali, reindirizzamento automatico dei pagamenti sul nuovo IBAN e così via. Abbiamo anche costruito un minisito ad hoc che contiene una presentazione completa del nostro modello di servizio e dei nostri prodotti, oltre a un'ampia sezione "FAQ", a un contact center e a una casella email dedicata, in grado di rispondere immediatamente ai

dubbi e alle domande da parte della futura clientela.

#### **Cambiamo ora argomento: passando all'operazione Worldline, quali sono i contenuti di questo accordo di partnership recentemente annunciato?**

L'accordo con Worldline riguarda i nostri 13.000 merchants e i 18.000 POS che abbiamo presso nostri clienti. Banco Desio non ha mai avuto una propria capacità completamente autonoma di gestione di questi sistemi, caratterizzati da un altissimo contenuto tecnologico e di innovazione, e abbiamo sempre fatto riferimento a service esterni. Ci siamo quindi domandati quale fosse la soluzione migliore dal punto di vista dei clienti, creando una consultazione per individuare quello che a nostro avviso potesse costituire il miglior provider per la gestione di POS e servizi di pagamento. Questo con l'obiettivo di offrire ai nostri clienti un prodotto della massima qualità in un settore ad altissima specializzazione; indispensabile quindi un partner di altissimo livello, con dimensioni importanti e in grado di effettuare tutti gli investimenti necessari.

Siamo così arrivati alla conclusione che Worldline ci garantisse il meglio per i nostri clienti a livello di servizio e di attenzione all'innovazione, oltre che una valorizzazione molto importante del nostro parco clienti e del nostro rapporto con la clientela.

#### **Quali sono in concreto i contenuti dell'operazione?**

Si tratta di un accordo decennale di partnership che prevede che il contenuto tecnologico, i prodotti e servizi vengano forniti da Worldline, mentre il rapporto con il cliente e la distribuzione vengano invece forniti da Banco Desio; buona parte delle commissioni andrà a Worldline, ma una quota tutt'altro che irrilevante resterà nel conto economico della banca.

Un ulteriore evidente beneficio di questa operazione è l'importante riscontro in valorizzazione (pari a 100 milioni di euro). Di fatto, vengono quindi liberate risorse che possiamo pensare di reinvestire nella crescita su quelli che riteniamo essere i nostri principali focus: aumentare la nostra capacità distributiva, ad esempio con operazioni di acquisizione di filiali analoghe a quella di cui abbiamo appena parlato, operazioni sulla gestione del risparmio, operazioni sulla cessione del quinto. L'accordo ci fornisce insomma la forza patrimoniale per continuare a perseguire obiettivi di crescita in totale indipendenza, e allo stesso tempo ci permette di fornire un servizio eccellente ai nostri clienti sul tema della monetica. Crediamo quindi sia una transazione vincente da tutti i punti di vista.

#### **Due operazioni molto importanti e molto diverse tra loro: c'è qualche elemento che le lega dal punto di vista concettuale?**

Possiamo considerarle come tasselli di un mosaico che compone la nostra strategia complessiva, sintetizzabile in questi termini: vogliamo mantenere le tante cose buone del nostro brand e del nostro modo di fare banca, ma vogliamo associarle anche a innovazione, tecnologia, crescita e focalizzazione. Vogliamo insomma crescere mantenendo grande forza patrimoniale e allo stesso tempo migliorando il contributo reddituale: perché è solo garantendo un profilo di rischio prudente, ma anche una buona capacità reddituale, che si garantisce la possibilità di indipendenza e di crescita della banca stessa.

Un processo lungo e complesso, che non sarebbe stato neppure lontanamente possibile se non ci fosse stata la collaborazione di tutti i colleghi, con la loro intensa attività di questi due anni, e la loro capacità e disponibilità a gestire insieme queste importanti fasi di cambiamento. 



# Con **OMNIA**, *consulenza finanziaria* a portata di clic

... a cura della redazione

La finanza si evolve. E non solo attraverso nuove formule di investimento e tecnologie destinate all'attività di professionisti e strutture specializzate che operano nel settore. Alcuni dei progetti più innovativi in questo campo riguardano anche il pubblico dei "non addetti ai lavori": risparmiatori desiderosi di investire in modo semplice e chiaro e - soprattutto - di creare soluzioni di portafoglio adeguate alle proprie caratteristiche e ai propri specifici obiettivi.

È questa, in sintesi, la genesi del nuovo prodotto proposto da Banco Desio alla sua clientela, denominato Omnia. Per comprendere al meglio caratteristiche e vantaggi di questa innovativa proposta, abbiamo voluto approfondire il tema insieme a Massimo Bergonzi, Responsabile Gestioni Patrimoniali, e Vincenzo Dattero, Responsabile Ufficio Omnichannel e Digital Banking di Banco Desio.

## **Iniziamo dal principio: che cos'è Omnia?**

**Vincenzo Dattero.** Tecnicamente, si tratta di quello che viene definito come un servizio di robo advisory. Il nuovo servizio si inserisce nell'ambito del processo di arricchimento ed evoluzione dei servizi digitali intrapreso da Banco Desio nell'ultimo anno e mezzo, di cui fa parte anche, ad esempio, l'aggregatore OneD di cui avevamo parlato su questa stessa rivista nel maggio scorso. Quello degli



Vincenzo Dattero

investimenti era un tassello che ancora mancava al percorso di evoluzione digitale, e adesso c'è.

**Massimo Bergonzi.** I robo advisor sono dei servizi online di consulenza finanziaria o wealth management che, grazie a un sofisticato automatismo, riescono a ridurre i costi necessari alla gestione di un portafoglio diversificato su misura. Omnia è proprio questo: il nuovo consulente digitale di Banco Desio, direttamente integrato nel nostro internet banking. Il valore aggiunto di questo prodotto è soprattutto quello di fornire a distanza, anche a clienti che non dispongono di un capitale sufficiente per permettersi le cure di un consulente finanziario tradizio-

nale o di private banker, la possibilità di sottoscrivere prodotti e servizi di investimento in modo semplice ed efficiente.

Attraverso Omnia, i nostri clienti hanno la possibilità di gestire i propri risparmi, ottenere un portafoglio d'investimento personalizzato, controllare la propria posizione in qualsiasi momento e ricevere consigli adeguati al proprio profilo d'investimento; il tutto con dinamicità di funziona-

mento, che fa sì che il sistema elabori proposte di ribilanciamento qualora le mutate condizioni esterne rendano il portafoglio non più coerente con gli obiettivi dell'investitore.



Massimo Bergonzi

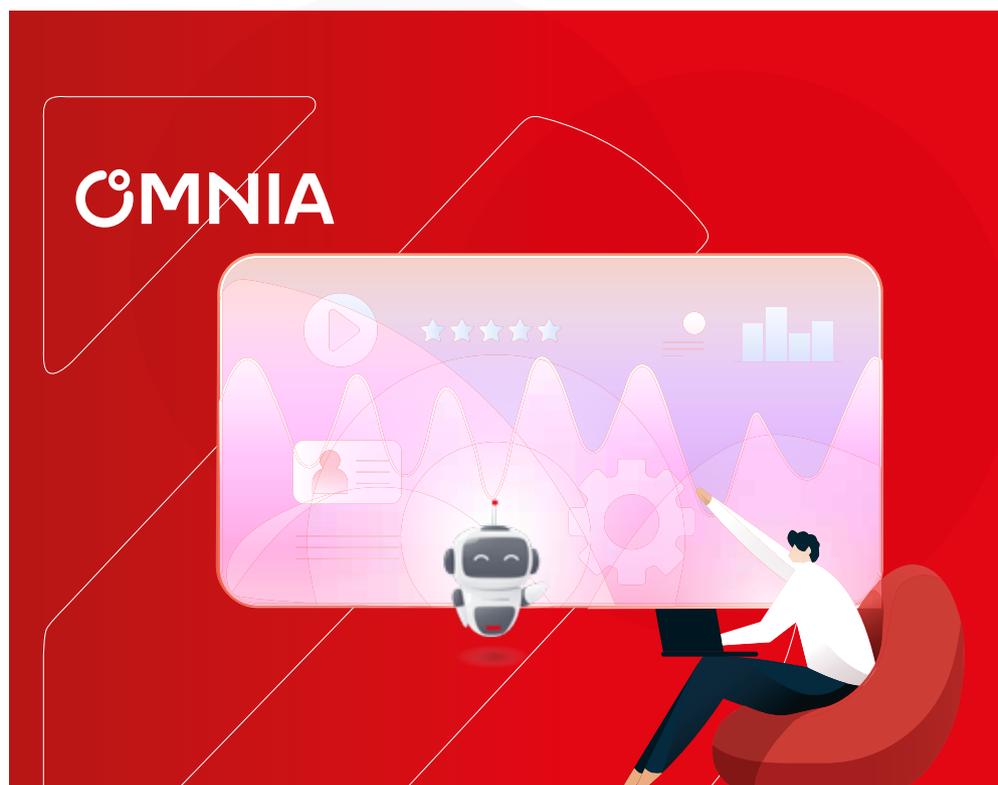
**Quali sono i vantaggi offerti da questo sistema? Non è rischioso affidare i propri investimenti unicamente a un servizio automatizzato?**

**MB.** Come dicevo, in primo luogo il vantaggio di Omnia è che i tagli d'ingresso sono nettamente più bassi rispetto a una classica gestione patrimoniale. Ma, soprattutto, è necessario sottolineare che non si tratta nel nostro caso di un semplice "servizio automatizzato". Al contrario Omnia ingloba una forte componente umana: i consigli generati dal sistema si basano infatti sulla competenza dei nostri migliori gestori. Le decisioni di investimento nei vari portafogli-modello dei prodotti non sono infatti frutto di algoritmi, ma vengono prese sulla base dell'esperienza dei gestori dell'ufficio GPM. In altri termini, non si tratta semplicemente di un "robo" che risponde in modo automatico: sottostante ad esso c'è un reale servizio di investimento che tiene monitorati i vari portafogli, e che costituisce il cuore del servizio. Un monitoraggio attivo che avviene giornalmente, esattamente come in qualunque gestione patrimoniale.

**VD.** Altro vantaggio notevole è la possibilità di avere accesso alla funzionalità di "gaming", in cui è possibile simulare liberamente - e senza alcun impegno - il proprio investimento e il rendimento del proprio portafoglio, selezionando una serie di variabili fondamentali quali il profilo di rischio, l'importo da investire e l'orizzonte temporale della simulazione. È evidentemente un servizio che potrebbe essere svolto anche da un consulente, ma la libertà e l'elasticità di poter fare tutto da sé, elaborando diverse prove ed ipotesi, in totale privacy e prendendosi i propri tempi per metabolizzare le possibili soluzioni, rappresenta senza dubbio una grande comodità per l'investitore.

**Nessun rischio neppure dal punto di vista della sicurezza informatica?**

**VD.** Si tratta di una piattaforma già integrata nell'home banking, quindi in re-



altà ci sono tutti i requisiti di sicurezza che devono essere rispettati: il cliente accede già alla propria area riservata attraverso un'autenticazione "forte" (codice utente, password, accettazione della notifica sulla propria app): sono perciò rispettati tutti i requisiti più forti secondo gli standard di mercato.

**Un servizio adatto a tutti, quindi...**

**MB.** Abbiamo voluto creare un sistema molto semplice e "user friendly", attraverso un percorso guidato che non richiede alcun tipo di competenze specifiche né dal punto di vista informatico, né finanziario. Anche a livello di requisiti, è sufficiente possedere un conto corrente presso Banco Desio intestato unicamente a proprio nome (non è quindi possibile operare in caso si sia cointestatari di un conto riferito a due o più nominativi), ed essere residenti - anche a fini fiscali - in Italia. Soddisfatte queste uniche condizioni, Omnia consente di sottoscrivere

un servizio di gestione patrimoniale multilinea, con un investimento minimo di 5000 euro.

**Concludendo, quali sono le caratteristiche che rendono Omnia un servizio innovativo ed esclusivo?**

**MB.** Quella del robo advisory è una formula che già esiste sul mercato. Ma quello che ci contraddistingue è il fatto di non utilizzare schemi fissi predisposti dal sistema, come avviene in molti casi. In Omnia, al contrario, il portafoglio sottostante è sottoposto a una manutenzione costante e continuativa, che consente tempestive variazioni di fronte ad avversità di mercato o a scelte tattiche o strategiche di asset allocation da parte dei gestori.

**VD.** In breve, Omnia è il risultato di una perfetta sinergia tra la facilità, la semplicità, la sicurezza di un prodotto digitale e un contenuto che nasce dalla competenza e dall'esperienza delle risorse di Banco Desio. 



# Prestiti & Mutui Srl, il futuro nel solco *della tradizione*

... a cura della redazione

Intervista ai responsabili di Prestiti & Mutui S.r.l.,  
Agenzia in attività finanziaria.

**TULLIO GIUSTO,**  
39 anni, amministratore  
di Prestiti & Mutui S.r.l.

## Come nasce Prestiti & Mutui S.r.l.?

La nostra azienda nasce nel 2011. Sono anni di forti cambiamenti per il settore dell'intermediazione finanziaria. Nasce l'Organismo Mediatori ed Agenti cui viene affidata in via esclusiva la gestione, precedentemente in capo a Banca d'Italia, degli Elenchi degli Agenti in attività finanziaria e dei Mediatori creditizi. Vengono ridefiniti i requisiti per l'iscrizione e la prova valutativa propedeutica all'ammissione agli elenchi. È proprio nel 2011 che Prestiti & Mutui diventa la naturale evoluzione dalla ditta individuale di mio padre, agente Fides dal '95. L'idea è chiara: creare una società di intermediazione che segua i modelli offerti dal nuovo testo di legge, fondendo l'esperienza di mio padre Eduardo, oggi socio di Prestiti & Mutui, con le skills di Vincenzo e mie.

## Che sfide avete affrontato in questi 11 anni di attività?

La sfida più importante con la quale il mercato a nostro avviso si è dovuto

confrontare e con cui ancora si confronta è la capacità di ampliare la base clienti. Il mercato della Cessione del Quinto, pur avendo attratto negli ultimi anni molti operatori sia di estrazione finanziaria che bancaria, di grandi e piccole dimensioni, non ha avuto la capacità di ampliare proporzionalmente il numero di clienti che invece, nonostante il valore e le opportunità che offre il prodotto di Cessione del Quinto, rimane sostanzialmente stabile.

## Cosa è cambiato nel rapporto con il cliente?

Per fortuna, il rapporto con la clientela non è cambiato. Siamo loro vicini da quando nasce l'esigenza di liquidità fino all'erogazione del finanziamento e soprattutto dopo, nel post-vendita. Da noi non ci sono call center, voci automatiche o assistenti virtuali ma

solo ottimi consulenti. In un mercato che punta molto sugli automatismi e che ha sminuito il valore della consulenza, oggi il cliente chiama solo per effettuare un confronto, magari con l'offerta trovata on line, fatta da un algoritmo che può valutare pochi dati. Le soglie di indebitamento, la previsione del reddito futuro, le coperture assicurative del credito sono argomenti che noi riteniamo centrali in una consulenza, al pari del tasso di interesse.



Maria Francesca Piana, Domenico Nobile, Luca Azzi e Giusto Tullio (Amministratore)



Giusy Vacante, Vincenzo Fulco (seduto), Francesco Esposito Marroccella

**VINCENZO FULCO, 40 anni, responsabile commerciale di Prestiti & Mutui S.r.l.**

**Il futuro e la sua svolta tecnologica: come li state affrontando?**

È innegabile che nel corso degli ultimi anni la situazione operativa del nostro settore stia virando verso una direzione sempre più votata all'uso di sistemi tecnologici. La situazione pandemica legata al Covid non ha fatto altro che accelerare questo passaggio. Per poter parlare del futuro, devo necessariamente partire dal passato. La nostra forza è sempre stata la presenza sul territorio e la cura del portafoglio. Questo modo di vivere il nostro lavoro deve rimanere la base di partenza per programmare una crescita futura, sana e sostenibile. Non possiamo, però, trascurare quanto la tecnologia stia entrando nel nostro settore e quanto, oggi più che ieri, sia fondamentale poter intercettare il bisogno del cliente nel momento più opportuno. Essere tempestivi in tutte le fasi di lavorazione della pratica di finanziamento, senza mai perdere di vista l'importanza della consulenza che

deve rimanere il centro di tutto il processo. Per questa ragione stiamo programmando, anche insieme alla nostra mandante Fides, una serie di iniziative votate a quella virata tecnologica che prima citavo.

**I collaboratori hanno un ruolo chiave nella vostra azienda?**

Assolutamente sì! I collaboratori sono e resteranno il nostro canale di acquisizione più importante. Crediamo profondamente nelle donne e negli uomini che compongono la nostra "famiglia", crediamo soprattutto nel valore umano, oltre che in quello professionale. La svolta del 2011, quel cambiamento che prima citavo Giusto, non colto da tutti gli operatori di settore, per noi è stato assolutamente un imperativo. Abbiamo sempre puntato molto sulla formazione e sull'aggiornamento della nostra rete, e condiviso quegli ideali che Fides ci ha da sempre trasmesso. Nel futuro, i nostri collaboratori saranno coinvolti più che mai nella crescita della nostra azienda e saranno quelli che si gioveranno maggiormente degli investimenti tecnologici previsti.



**Il multiprodotto può essere un obiettivo su cui puntare?**

Credo fermamente che differenziare, in modo strategico e con prodotti affini alla nostra primaria attività di "cessionisti", sia una strada che dobbiamo continuare a percorrere. Va dato atto a Fides di aver creduto nel multiprodotto con diverse iniziative nel corso di questi ultimi anni, non ultimo l'accordo per la distribuzione dei prodotti Net Insurance o l'anticipazione del TFS. Su questo importante aspetto, investendo molte risorse, vogliamo far crescere nei nostri collaboratori la consapevolezza e l'importanza che può avere il nostro portafoglio in relazione a tutti i prodotti disponibili, in modo da poter mettere sempre più il cliente al centro della nostra consulenza. ❌



# METAVERSO, cos'è e quali sono le possibili *applicazioni*

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



Metaverso è un modo di connettere gli esseri umani a Internet e ad altri esseri umani, andando oltre i concetti di realtà virtuale e aumentata. Le persone collegate fanno parte del mondo fisico, ma interagiscono con avatar e cose virtuali. Facebook ha cambiato il proprio nome in Meta con questo obiettivo



Negli ultimi tempi sentiamo parlare molto di Metaverso, ma abbiamo capito veramente che cos'è e quali potrebbero essere le sue applicazioni nella vita di tutti i giorni? Il termine nasce negli anni '90. Mentre alla televisione spopolavano i telefilm americani di Baywatch e di Melrose Place, nelle librerie americane usciva "Snow Crash", libro culto di fantascienza cyberpunk. La storia raccontata parla di un hacker di nome Hiro, che per vivere lavora come garzone per l'azienda che domina il mercato delle consegne a domicilio in una Los Angeles futuristica, dove le istituzioni sono state sostituite dalle grandi corporazioni internazionali che governano le porzioni di territorio che hanno conquistato. È proprio in questo libro che Neal Stephenson, il suo autore, cita per primo la parola Metaverso. Trent'anni fa Stephenson aveva già descritto quello che oggi per noi è abbastanza normale: città popolate da fattorini che consegnano pizze e che devono riuscire a rispettare tempi ristrettissimi, realtà 3D condivise sulla rete mondiale dove si viene rappresentati dal proprio avatar, cioè da un personaggio virtuale o dalla rappresentazione di una persona scelta per rappresentare sé stessi, e dove si può liberamente passeggiare

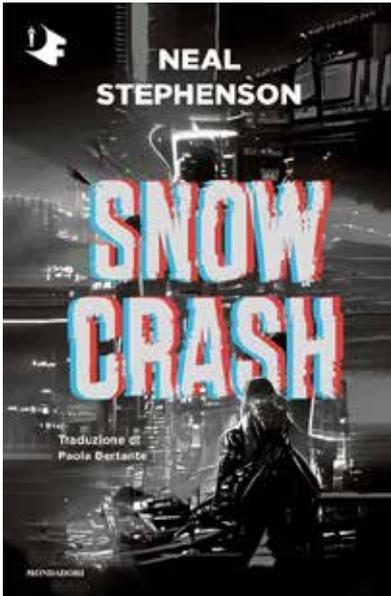
“ La domanda diventa sempre più imbarazzante ad ogni anno che passa: quanto della fantascienza che ieri era considerata come indicibilmente terribile è diventata la ricerca scientifica che viene oggi premiata? ”

(Theodore Roszak, accademico e storico statunitense)

tra bar, negozi e luoghi alla moda: il Metaverso appunto.

Nel tempo, molti hanno provato a riprodurre quanto immaginato da Stephenson, soprattutto nel mondo videoludico. Uno dei primi esempi è stato Second Life. Nato nel 2003 come un gioco online, era un luogo virtuale dove la gente comune poteva socializzare, un luogo di aggregazione virtuale, dove si organizzavano eventi e dove ogni persona poteva dare vita al proprio progetto, al proprio sogno segreto, al proprio business. Nel 2008, ai tempi d'oro, Second Life aveva 10 milioni di utenti nel mondo, ed è stato la culla di alcune società digital o di gaming attuali. In sostanza, quindi, il Metaverso può essere definito come uno spazio tridimensionale all'interno

del quale le persone fisiche possono muoversi, condividere e interagire. In altri termini, può essere considerato come una sorta di ambiente di vita virtuale che si sovrappone al mondo fisico della vita reale, permettendo agli utenti di relazionarsi in modo più diretto e immediato rispetto ai comuni social network, partecipando anche a varie attività in maniera molto coinvolgente. Un mondo virtuale che, quindi, ricalca quello di tutti i giorni, cancellandone però i limiti spaziali. Il concetto di Metaverso si fonda principalmente su tre pilastri: presenza, interoperatività e standardizzazione. Il primo riguarda la sensazione di essere fisicamente impegnati con luoghi e persone invece di guardarli attraverso una finestra. Riunire i propri colleghi



intorno a un tavolo virtuale potrebbe, per esempio, sembrare più naturale per alcune persone che guardare una griglia di miniature di Zoom.

Interoperatività significa essere in grado di muoversi agilmente tra ambienti virtuali diversi, riuscendo a mantenere lo stesso asset, lo stesso equipaggiamento, gli stessi oggetti digitali. Sono un esempio calzante gli avatar che si possono utilizzare in centinaia di diversi mondi virtuali.

La standardizzazione, infine, è ciò che, di fatto, permette l'interoperatività di piattaforme e servizi all'interno del Metaverso. L'idea alla base è proprio il poter comunicare, vivere, spendere in un mondo che interagisce continuamente con centinaia di migliaia di altri utenti.

Un'esperienza di questo tipo è resa possibile da dispositivi e infrastrutture che rendono il Metaverso un mix di elementi ad alto tasso di tecnologia. Si tratta di strumenti quali la realtà aumentata (AR), la realtà virtuale (VR), connessioni superveloci e blockchain, oltre a una incalcolabile quantità di dati e informazioni. Gli utenti sono rappresentati da avatar tridimensionali con un proprio stile che rispecchia quello della controparte umana, capaci

addirittura di interagire fra loro utilizzando la propria voce. La lista potrebbe essere più lunga, ma in ogni caso il Metaverso non si esaurisce in nessuna di queste tecnologie, trattandosi infatti di qualcosa di assai più complesso. Ciò che lo caratterizza maggiormente, infatti, non è solo l'insieme delle tecnologie innovative che lo compongono, ma anche e soprattutto il modo in cui viene vissuto. A differenza di quello che si potrebbe pensare, per accedervi non è sempre necessario un visore VR, ossia il visore per la realtà virtuale. Si tratta casomai di uno strumento che consente di vivere un'esperienza ancora più realistica e immersiva. In pratica per accedere al Metaverso è sufficiente avere un pc funzionante o uno smartphone, una connessione internet per sostenere l'accesso al mondo virtuale e un account su una qualsiasi delle piattaforme che offrono l'esperienza del Metaverso. In sostanza, quindi, la realtà virtuale è accessibile a chiunque senza che siano richieste particolari formalità o competenze tecniche. Ad ogni mondo, ogni piattaforma potrà decidere autonomamente le sue regole d'ingresso. Ad esempio, per entrare nel Metaverso di Meta, oltre ad avere un account Facebook, sarà necessario utilizzare il visore VR Quest 2 di Oculus. In sostanza, quindi, per entrare nel Metaverso ci sono delle condizioni essenziali sempre presenti, come l'account, il pc o la connessione internet, e dei requisiti che invece dipendono dalle politiche di ciascuna piattaforma. Oltre all'iscrizione e al login, l'accesso al Metaverso richiede la creazione di un avatar che rappresenti la persona fisica nel mondo virtuale. Una volta fatto ciò, davanti all'utente si apre un ventaglio ampissimo di possibilità, da intendersi in primo luogo nel senso di opportunità. In riferimento a quest'ultimo concetto, si pensa soprattutto alle prospettive di crescita lavorativa e imprenditoriale. Secondo una previsione di Gartner, multinazionale americana che si occupa di consulenza strategica,

ricerca e analisi nel campo della tecnologia dell'informazione, nel 2026 il 25% delle persone trascorrerà almeno un'ora al giorno nel Metaverso per lavoro, shopping, istruzione, socialità o intrattenimento. Spetterà quindi alle aziende cogliere al volo le occasioni di crescita. Queste ultime avranno in primo luogo la possibilità di offrire ai propri dipendenti nuove prospettive di collaborazione attraverso spazi di lavoro negli uffici virtuali, favorendo la nascita di gruppi professionali multidisciplinari tra soggetti collocati in luoghi diversi, che interagiranno non più su Zoom o Meets, ma in sale riunioni ad alta tecnologia.

Come intuibile, gli ambiti di attività che potranno avvantaggiarsi dei Mondi Virtuali saranno i più disparati. Probabilmente il primo e più redditizio fra tali attività sono state quelle immobiliari (Virtual real estate) con la possibilità di estendere le potenzialità applicative del real estate tradizionale ai fini di rendere più efficienti i suoi processi: dalla progettazione alla commercializzazione. Subito dopo, il



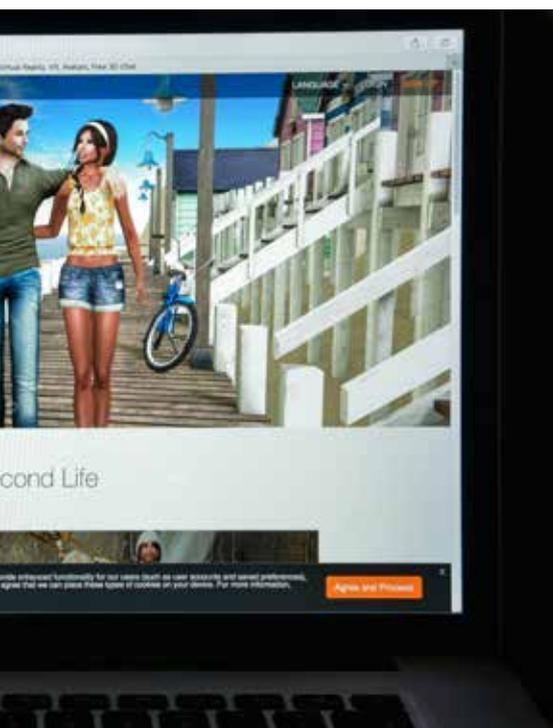


gaming si è mostrato come uno dei primi e più evidenti campi di applicazione della virtualità, in tutti i suoi gradi di separazione dalla realtà. L'aspetto più interessante sarà il sorgere esperienze di gioco originali all'interno del Metaverso, sfruttando le risorse interne al mondo in cui si svolgono, o la creazione di spettacoli virtuali in grado di raccogliere un pubblico al cui confronto Woodstock è una sagra di paese. Brand di lusso come Gucci, Dolce & Gabbana, LV, Etro, catene di fast fashion come Zara, H&M, Benetton e dello sportswear non hanno perso l'occasione di aprire i loro negozi

nei Metaverse Fashion District, creando per gli utenti delle vere e proprie esperienze immersive. Un caso emblematico è quello di Nikeland, il mondo virtuale di Nike, lanciato sulla piattaforma Roblox nel 2021, dove i visitatori possono vestire i propri avatar con i prodotti Nike nello showroom digitale. Questa esperienza supera il mondo fisico, il quale richiederebbe di spostarsi verso il negozio, ma supera anche l'e-commerce "tradizionale", dove pur potendo acquistare a distanza non c'è la possibilità di indossare i capi. Un altro esempio è la Metaverse Fashion Week che ha rappresentato la prima e più grande fashion week interamente digitale del mondo, con quattro giorni di sfilate e oltre 60 brand. Alcuni marchi del settore del Food&Beverage hanno già consolidato a tutti gli effetti la loro presenza nel Metaverso, mentre altri stanno iniziando a compiere i primi passi lanciando progetti sperimentali per coinvolgere e divertire e creare contenuti digitali unici e di qualità. Inoltre, il Metaverso è il luogo ideale dove vivere esperienze dal forte impatto emotivo, ma anche educativo. Dal team building al medicale, dalle scuole di vela alle aule universitarie, il virtuale permette di avere esperienze memorabili come, e a volte più del reale. Per quel che riguarda invece le scienze sociali, il marketing e la comunicazione, tramite il Metaverso è possibile simulare l'efficacia di un punto vendita o di una campagna di marketing, verificare l'interesse del pubblico

verso un prodotto, creare un contest o progettare uno staff di creativi ibrido reale/virtuale. In questo modo, si potranno avere risposte e verifiche come e meglio di qualunque sondaggio, nonché creare un prototipo di un oggetto e testarne l'efficacia. Ancora, viaggiare virtualmente (Synthtravel) non è "viaggiare per finta", è uno strumento in più per costruirsi una opinione e sperimentare una offerta, oltre a conoscere chi ci accoglierà quando prenderemo l'aereo.

Insomma, il Metaverso è ormai una realtà, benché non ancora ai livelli sperati dai suoi ideatori. Tuttavia è necessario fin da subito fare i conti con le novità di questo fenomeno, che nell'arco di una manciata di anni potrebbe diventare ciò che oggi sono i social network, se non qualcosa in più. Il motivo è ricavabile, ancora una volta, da Snow Crash. Nel romanzo, infatti, gli abitanti della Los Angeles futuristica vivono il Metaverso come una via di fuga da una vita reale frustrante e priva di particolari gioie e soddisfazioni. Ecco quindi che, anche al di fuori della fantasia visionaria di Stephenson, potrebbero presentarsi scenari analoghi. Peraltro, offrirebbe un'esperienza molto più vicina alla realtà di quella vissuta con lo smartworking durante il lockdown. Le piattaforme, quindi, non solo ricalcano la vita reale, ma riescono, e soprattutto riusciranno, a offrire situazioni che molte persone finiranno per preferire alla quotidianità. ❌





# SWAGELOK NORDIVAL: di padre in *figlia*

... Monica Nanetti

Il nome “Swagelok Nordival” all’esterno dell’elegante costruzione a Rovato, nei pressi di Brescia, probabilmente non evoca alcuna immagine particolare a chi si trovi a passare di lì. Ma la realtà che opera all’interno di quella sede è, al tempo stesso, un esempio di eccellenza tecnologica e una storia imprenditoriale straordinaria. Nordival - Swagelok Italia è infatti distributore esclusivo (non solo per l’Italia, ma anche per Balcani, Grecia, Unghe-

ria, Romania e Turchia) del colosso statunitense Swagelok, società USA produttrice di soluzioni per sistemi fluidodinamici: raccordi, tubazioni e valvole per alta e bassa pressione di fluidi, liquidi e gas destinati a una molteplicità di settori chiave dell’economia moderna.

L’azienda italiana è il frutto del lavoro e delle intuizioni di Osvaldo Bosetti, nato a Chiari nel 1950, nominato nel 2012 Cavaliere dell’Ordine al Merito

della Repubblica Italiana e nel 2014 Commendatore dell’Ordine al Merito della Repubblica Italiana, tuttora attento all’andamento aziendale. Anche se chiarisce immediatamente: “Dal 2016 le redini dell’azienda sono in mano a mia figlia Cristiana, Managing Director della società. E devo aggiungere (con molto orgoglio e anche con un po’ di autocritica) che con la sua guida il nostro fatturato è cresciuto in maniera rilevante”.



I conti di Nordival - Swagelok Italia, in realtà, sono un fiore all'occhiello già da molto tempo: oltre 20 anni fa l'azienda compariva nell'elenco stilato dal Sole 24Ore dei 500 migliori bilanci, suddivisi per categoria merceologica, su 120.000 aziende oltre i 20 miliardi di fatturato. Da allora il nome Nordival - Swagelok Italia compare un po' in tutte le classifiche italiane di questo tipo (inclusa, recentissima, quella pubblicata dal Giornale di Brescia), forte soprattutto di uno straordinario livello di redditività.

Ma come è iniziata la storia imprenditoriale di Osvaldo Bosetti? "Ho iniziato 53 anni fa come tecnico commerciale in Siemens, a Milano: tre anni interessanti, che mi hanno permesso di capire dall'interno l'organizzazione di una grande multinazionale. Tra i molti clienti che avevo in carico, ce n'era uno di piccole dimensioni che aveva deciso di lanciarsi nell'elettronica: una scelta innovativa per quei tempi, in cui si parlava al massimo di elettromeccanica o elettrotecnica. Mi proposero di lavorare per loro, e nel giro di poco abbandonai la Siemens e mi dedicai a sviluppare questa nuova attività. Una scelta che era anche una sfida... soprattutto nei confronti di mia mamma: era già la seconda volta che abbandonavo un 'posto sicuro' e uno stipendio certo (prima ero tenente nell'Esercito), e per una piemontese come lei si trattava di una vera follia!" I fatti, comunque, diedero presto ragione alle scelte compiute: "Nell'arco di 7 anni la crescita dell'azienda fu esponenziale. Ma arrivò il momento di cambiare di nuovo poiché, come dipendente, non avrei avuto altro spazio di crescita. Approdai così in una multinazionale inglese in qualità di direttore marketing per l'Italia. Nel frattempo, provvedevo a completare i miei studi lavorando a tempo pieno di giorno e studiando di sera, laureandomi a Milano (in Scienze Politiche, unica facoltà che all'epoca consentiva corsi serali) e seguendo poi - sem-



Osvaldo e Cristiana Bosetti

pre di sera, ovviamente - un Master in Bocconi. Arriviamo così intorno all'88/89, quando ebbi l'occasione di comprare un'azienda di Mazzo di Rho che era fallita, che lavorava su licenza americana e possedeva una serie di importanti brevetti tecnologici in vari settori. Nel frattempo, un mio ex collega inglese si era trasferito negli Stati Uniti e aveva aperto un ufficio a Philadelphia; gli chiesi quindi di mettermi a disposizione una stanza, in modo da poter iniziare a frequentare gli Stati Uniti per sviluppare l'attività della società. Iniziasti ad andare spesso avanti e indietro dall'America, partecipando a fiere a a varie iniziative commerciali. In una di queste fiere mi trovai come vicina di stand la Swagelok; naturalmente feci conoscenza con le persone che si trovavano lì... ma la cosa sembrava essersi fermata a quel punto. Invece, un anno dopo, in un'ulteriore fiera a Chicago mi capitò di incontrare di nuovo quelle stesse persone. 'È da un anno che ti cerchiamo, avevamo perso il tuo biglietto da visita. - mi sentii dire - Siamo pensando a te perché secondo noi hai le caratteristiche giuste per ricoprire un incarico che ci interessa, quindi vorremmo metterti in contatto con il nostro presidente'.

L'esordio fu piuttosto spiazzante: vennero loro a trovarmi in Italia, e mentre io mi aspettavo un normale volo di linea, fui invece coinvolto in una riunione a bordo del loro aereo privato atterrato per l'occasione a Orio al Serio (con tanto di permesso della polizia, perché a quel punto mi sarei trovato in territorio statunitense). Mi spiegarono i loro progetti e quando risposi che, con la mia società, avevo già vari impegni, la risposta del mio referente fu 'ho capito che non hai capito: meglio se vieni in America, nostro ospite, per farti un'idea più precisa'. Così, di lì a poco volai oltreoceano, dove vidi una realtà dalle dimensioni straordinarie. In quel momento le loro vendite erano quasi interamente sul mercato domestico, e mi fu proposto di studiare una formula di distribuzione per il mercato italiano operando - come di norma avviene - in qualità di vice president della casa-madre. Ci pensai un po', e alla fine dissi che preferivo operare come distributore esclusivo; una scelta che inizialmente non fu vista favorevolmente, dal momento che il ruolo del distributore era considerato meno importante. Ma io rimasi fisso sulle mie posizioni, con l'idea di riprodurre la rete commerciale di distri-

butori esclusivi esistente sul territorio americano; la cosa funzionò poi così bene in Italia da convincere Swagelok a scegliere la stessa soluzione anche altri Paesi, fino ad arrivare all'attuale formula di distributori esclusivi praticamente in tutto il mondo".

Un tipo di organizzazione che ha fornito risultati decisamente straordinari: dopo 30 anni, il fatturato della società statunitense si è moltiplicato fino a 2 miliardi di dollari, con 11.000 persone coinvolte, di cui 6500 in fabbrica e 4800 nella rete di distributori. Ma in che cosa consiste in pratica il lavoro del distributore? "È l'intera la parte vendite dell'attività, perché l'azienda si è sempre occupata solo della produzione; tutta la parte commerciale, connessa al rischio d'impresa, è affidata a imprenditori (tra cui ci sono anch'io) in grado non solo di vendere il prodotto, ma anche - e soprattutto, direi - di sostenere finanziariamente l'attività: bisogna infatti considerare che tuttora i nostri pagamenti a Swagelok avvengono brevissimo termine, mentre le scadenze verso i nostri clienti prevedono 60, 90 o anche 120 giorni. Se a questo si aggiunge l'anticipo IVA sulle importazioni, si può capire quanto impegnativo sia questo modello, e quanto lo sia stato in particolare nelle fasi iniziali: non a caso, rispetto ai primi tempi, i distributori sono diminuiti di numero, e noi dal canto nostro ne abbiamo accorpato diversi fino a coprire un ampio territorio in ambito europeo".

Una fatica ricompensata da un elevato margine di contribuzione: il bilancio 2021 di Nordival - Swagelok Italia a fronte di un fatturato di oltre 30 milioni di euro segna un utile superiore ai 9 milioni. "Con un simile margine di contribuzione - continua Osvaldo Bosetti - un 'normale' imprenditore penserebbe a operare direttamente sul mercato. Non i nostri americani, che vogliono innanzitutto evitare il rischio d'impresa. Questo fa sì che il nostro ruolo sia non solo quello di venditori,



La nuova sede Swagelok Nordival, a Rovato

ma anche e soprattutto di garanzia e di disponibilità della necessaria liquidità. Per contro, la forza che noi ci troviamo è quella di un ufficio tecnico di centinaia di persone dietro le spalle: nessuna azienda italiana sotto i 10.000 dipendenti potrebbe permettersi una struttura di questo tipo, che invece a noi distributori costa solo una piccolissima percentuale di quanto che costerebbe se lo mettessimo in piedi da soli. Analogo discorso vale per i moltissimi brevetti depositati in tutto il mondo ogni anno... chi lo può fare, se non un'azienda con un fatturato milionario nel solo settore dei semiconduttori? È da qui che si spiega il nostro margine di contribuzione: l'incidenza di un nostro prodotto su un impianto è di entità minima, ma con un ruolo chiave: deve essere assolutamente affidabile. E i nostri prodotti, frutto di un simile potenziale di ricerca e sviluppo, sono brevettati a vita e utilizzati nei progetti più complessi e avanzati, inclusi quelli dell'industria aerospaziale".

Ora, però, è il momento di Cristiana Bosetti, a cui il padre lascia volentieri la parola. Anche per lei, la domanda di rito: come è iniziato il suo percorso in azienda? "Lavoro qui da 27 anni:

sono entrata appena finita la scuola superiore, con l'obiettivo di guadagnare qualche soldino mentre studiavo per la mia laurea in giurisprudenza. Mi piaceva l'idea di venire in azienda... anche se il mio papà non mi ha certo fatto sconti: 'se vuoi venire con me - ha detto - cominci a lavorare in magazzino'. E così è andata, per vari anni. Una gavetta che si è però rivelata molto utile per conoscere i prodotti, toccarli con mano, capire di che cosa si sta parlando. Anche perché le referenze che abbiamo sono tantissime: circa 8000 solo quelle più trattate, su un totale di 290.000 prodotti. Dopo di che, il percorso è continuato ricoprendo diversi ruoli all'interno: customer service, sales, contabilità... un po' tutte le funzioni che un'attività commerciale come questa può avere".

Una scelta quasi naturale, quella di entrare nell'azienda creata dal padre; e, a giudicare dall'armonia e dalla stima reciproca che si percepisce guardando le due generazioni conversare insieme, un passaggio generazionale perfettamente riuscito. Ma non c'è mai stato un momento di dubbio per Cristiana Bosetti, sulla sua decisione di dedicarsi interamente a Nordival - Swagelok Italia? "Sono arrivata qui per gioco -



è la risposta - e poi sono rimasta. È vero che inizialmente i miei obiettivi erano altri: ho studiato legge non per diventare avvocato ma perché mi sarebbe piaciuto diventare criminologa. Le cose poi sono andate diversamente, ma va bene così. Tanto più che questo lavoro mi ha offerto la possibilità di vivere esperienze professionali davvero appaganti: in particolare, quella legata alla Turchia. Nel 1999 avevamo aperto una sede a Istanbul, ma inizialmente c'erano stati una serie di problemi e vicissitudini tali da richiedere una nostra presenza diretta. Avevo 24 anni, e ho cominciato ad andare avanti e indietro occupandomi dei clienti, dei contatti, di costruire l'intera struttura; il tutto come donna, nella Turchia del 2003/2004, imparando nel frattempo il turco perché da quelle parti nella vita quotidiana è impossibile farne a



meno. Un'esperienza intensa, ma anche bellissima, che si è rivelata professionalmente il mio trampolino di lancio. Tanto più che amo moltissimo quel Paese: se potessi, e se la situazione politica fosse diversa, ci andrei a vivere volentieri”.

Interviene Osvaldo Bosetti: “Le lingue, è vero, sono un fattore fondamentale. Lo è stato anche per me conoscere l'inglese. Ricordo ancora quando ero in quarta elementare a 8 anni: guardavamo il mondo sulla cartina, c'era l'Atlantico nel mezzo, io morivo dalla voglia e mi chiedevo: ‘ma quando mai potrò andare negli Stati Uniti?’ Nel 1956 il sogno di un bambino, diventato realtà grazie al lavoro. Io avevo studiato inglese a scuola e poi approfondito per passione, e si è rivelato un mio punto di forza: se l'interlocutore si trova davanti una persona che parla la sua stessa lingua ci si trova con un vantaggio competitivo immediato. È quello che è successo a me con gli americani ed è quello che sta succedendo a Cristiana parlando turco”.

Tra i prossimi eventi in programma per Nordival - Swagelok Italia c'è quello della nuova sede, costruita ex novo a poca distanza dall'attuale. Spiega Cristiana Bosetti, che ne ha seguito lo sviluppo: “È una scelta resasi indispensabile dalla nostra crescita: con l'incremento delle vendite aumenta anche il magazzino e c'è bisogno di maggiore spazio. Abbiamo più o meno raddoppiato le nostre dimensioni. Sarà pronta tra pochi mesi: una sede prestigiosa, ‘di rappresentanza’ e anche perfettamente sostenibile, come del resto lo è già la nostra sede attuale: interamente alimentata con pannelli fotovoltaici ed energia geotermica. Una scelta quasi visionaria oltre 10 anni fa, ma che ci rende oggi praticamente autonomi al 100%”.

Se le energie di Cristiana sono interamente assorbite dallo sviluppo di Nordival - Swagelok Italia, quelle di Osvaldo - ufficialmente ritiratosi da ruoli attivi in azienda al compimento del sessantaquattresimo anno

- non rischiano comunque di andare sprecate: l'inesauribile imprenditore sembra trovare continue opportunità di business e di interesse personale. “Devo sempre qualcosa da fare, se no mi annoio - ammette - Così, mi occupo di varie cose: sono socio in una banca specializzata in corporate e investment banking; seguo anche un nostro anche family office che investe direttamente in Borsa. Ho rilevato, salvando dal fallimento, una piccola realtà di 12 persone a Barcellona, dove ci occupiamo della vendita di prodotti tecnici e che oggi è ben capitalizzata”. Il più recente progetto, però, sembra essere quello che più lo appassiona: “Abbiamo affittato da Dea Capital l'ultimo piano di palazzo Cordusio, nel pieno centro di Milano: 1400 metri quadri, di cui 750 al chiuso e uno splendido roof garden; abbiamo coinvolto il cuoco a 3 stelle Norbert Niederkofler; abbiamo realizzato un bellissimo progetto architettonico e abbiamo creato il nuovo ristorante Horto, aperto lo scorso settembre. È iniziato un po' come un hobby, ma sta funzionando davvero molto bene: soprattutto nei confronti di aziende di alto livello, che lo scelgono come location di prestigio per i propri eventi”. Ma gli impegni dell'“eterno innovatore”, come è stato chiamato, non si fermano qui: Bosetti è anche attivo sostenitore di Fondazioni impegnate su vari fronti: la Fondazione Camillo Golgi per la ricerca sulle malattie rare dei bambini, la Fondazione Cogeme per gli studi sullo sviluppo sostenibile, la Fondazione Comunità Bresciana... “E in più - aggiunge ridendo Cristiana - fa supervisor di cantiere dei lavori della nuova sede; e pure il portinaio della Nordival”.

“Se serve, non è un problema: io sono qui, il primo che entra e l'ultimo che esce” è la risposta altrettanto sorridente di Osvaldo.

E di vacanze, non se ne parla mai? “Ne ho fatte tante, ma dopo una settimana ne avevo abbastanza. Tutto sommato, per me ‘pensione’ è quasi una parolaccia”.



filiali



# LECCO e i *Promessi Sposi*

... di Bruno Cisotti

“Quel ramo del lago di Como, che volge a mezzogiorno, tra due catene non interrotte di monti. . . “. Così inizia quello che è considerato in assoluto il primo romanzo storico italiano, vale a dire *I Promessi Sposi*. Scritto da Alessandro Manzoni, venne pubblicato in una prima versione tra il 1825 e il 1827, e nella sua veste definitiva tra il 1840 e il 1842. Ambientato in Lombardia durante il dominio spagnolo, prende le mosse sulle rive del lago di Como. Precisamente a Lecco, dove la famiglia Manzoni possedeva una villa già dall’inizio del ‘600, e dove lo stesso Alessandro trascorse tutta l’infanzia, l’adolescenza e la prima giovinezza. Ed è proprio da Villa Manzoni che può iniziare una suggestiva passeggiata alla scoperta dei luoghi che fanno da sfondo al più famoso tra i libri in lingua italiana. La Villa si trova nel quartiere

Caleotto, a una decina di minuti a piedi dal centro di Lecco e dalla stazione ferroviaria. Una posizione ideale, quindi, per chi arriva in città con l’intenzione di mettersi sulle orme di Renzo e Lucia. In questo edificio in stile neoclassico si sistemò nel 1621 Giacomo Maria Manzoni, quadrisavolo di Alessandro, e tutti gli antenati dello scrittore vissero qui. In questa dimora Alessandro trovò ispirazione per alcune delle sue opere, tra cui appunto *I promessi sposi*. Dal parco poteva ammirare i panorami della cima del Resegone, del lago di Lecco e del fiume Adda. Immagini che restarono profondamente impresse nella sua memoria e che trovano grande spazio nel romanzo. Nelle sale della grande Villa, ora adibita a Museo Manzoniano, sono custoditi manoscritti, stampe, documenti autografi, mobili originali dell’epoca. Dopo

il Vittoriale, è il museo letterario più visitato della Lombardia. Nella biblioteca è conservato anche il Fondo Manzoniano: comprende tutte le edizioni originali delle opere dello scrittore, le più importanti edizioni italiane e straniere dei *Promessi Sposi*, saggi critici, curiosità bibliografiche. Dalla Villa, una passeggiata di circa 15 minuti conduce a quella che si presume essere stata la casa di Lucia Mondella. Si trova in Via Caldone, nel rione di Olate. Oggi l’edificio non è visitabile, perché abitazione privata. Si prova comunque una sensazione particolare, passando davanti a queste mura che così precisamente ricordano la descrizione di Manzoni: “Aveva quella casetta un piccolo cortile dinanzi, che la separava dalla strada, ed era cinto da un muretto”. Se il portone d’ingresso è aperto, si può con un’occhiata ab-



bracciare il piccolo cortile e il ballatoio. Continuando a salire lungo la strada, dopo una cinquantina di metri ecco invece la chiesa dei Santi Vitale e Valeria, dove don Abbondio alla fine del romanzo avrebbe celebrato le tanto sospirate nozze di Renzo e Lucia. Fu ricostruita nel 1767 e poi parecchio rimaneggiata nel 1934. Dell'antica struttura mantiene soltanto il bel campanile. Quindi in realtà quella che fu la parrocchia dei protagonisti del romanzo appare oggi parecchio ingrandita e ammodernata. Dalla chiesa, salendo verso il rione di Acquate e prendendo la via pedonale Tonio e Gervasio, si arriva al Tabernacolo dei Bravi. Vale a dire all'edicola sa-

cra presso cui i Bravi si appostarono per minacciare don Abbondio, intimandogli di non celebrare il matrimonio tra Renzo e Lucia. Chi non ricorda quelle immortali righe del Manzoni? "Tornava bel bello dalla passeggiata verso casa, sulla sera del giorno 7 novembre dell'anno 1628, don Abbondio. Il curato, voltata la stradetta, e dirizzando com'era solito, lo sguardo al tabernacolo, vide una cosa che non s'aspettava, e che non avrebbe voluto vedere...". Questo tabernacolo, come si evince da antiche illustrazioni dei Promessi Sposi, era dipinto con figure serpeggianti, fiamme, anime del purgatorio. Oggi in realtà solo la targa che vi è apposta

accanto ne ricorda il glorioso passato. Non vi è più traccia dei vecchi dipinti, e il tabernacolo stesso appare come una triste, anonima nicchia ricavata nella pietra del muro.

Parlando di Bravi, il pensiero non può fare a meno di correre al malvagio don Rodrigo, che infatuato di Lucia aveva deciso di farla sua. Sul promontorio dello Zucco, poco distante da lì, si trovava appunto il suo palazzotto. Un edificio costruito alla fine del 1500, che venne demolito nel 1937 per lasciar posto a una villa progettata dall'architetto razionalista Mario Ceregghini. Oggi quindi non sopravvive nulla dell'antico maniero che dominava dall'alto la città di Lecco. Non resta che ammirare dall'esterno l'attuale Villa Guzzi (residenza privata) e immaginare un torvo don Rodrigo che da quassù tramava i suoi loschi affari. A questo punto bisogna scendere verso il lago per andare alla scoperta delle altre tappe di questo affascinante viaggio letterario. Sulla riva sinistra del fiume Adda si trova Pescarenico. Oggi fa parte della città di Lecco, ma una volta era un villaggio di pescatori. Fino a qualche anno fa era ancora possibile vedere le reti appese ad asciugare e i lunghi filari su cui si mettevano ad essiccare gli agoni: gustosi pesci di lago meglio conosciuti da queste parti come "missoltini", che venivano messi sotto sale e poi serviti con la polenta. Pescarenico è un piccolo gioiello che si specchia nell'acqua, con la bellissima Piazza Era su cui affacciano le case colorate e le barche tirate in secca. Ed è proprio da qui che Renzo e Lucia, accompagnati da Agnese, danno il loro





**filiali**



La sede e i dipendenti della filiale Banco Desio di via Alessandro Volta 2, a Lecco

struggente addio ai “monti sorgenti dall’acque”, mentre si allontanano in barca lungo l’Adda per sfuggire al perfido Don Rodrigo.

Incamminandosi da Pescarenico verso il centro città, si incontra quello che viene chiamato confidenzialmente Ponte Vecchio. Si tratta del Ponte Azzoni Visconti, costruito appunto dal signore di Milano tra il 1336 e il 1338. Lungo 131 metri, con 11 arcate, fu un’opera di importanza strategica per la vicinanza del confine veneziano. Un tempo era fortificato e presidiato da una guarnigione di soldati, aveva torri e ponti levatoi. Alessandro Manzoni nel parla nel 1° capitolo del romanzo: “...e il ponte che ivi congiunge le due rive, par che segni il punto in cui il lago cessa, e l’Adda ricomincia...”.

Nel centro di Lecco, è d’obbligo un incontro ravvicinato con Alessandro Manzoni: nella piazza a lui dedicata si trova dall’ottobre 1891 una statua in bronzo alta quasi tre metri, opera dello scultore Francesco Confalonieri. Raffigura lo scrittore in atteggiamento meditativo, seduto sulla sua poltrona. Nel basamento in granito sono stati incassati altorilievi - sempre dello stesso artista - raffiguranti il rapimento di Lucia per mano degli scagnozzi dell’Innominato con la complicità di Egidio e della Monaca di Monza; il matrimonio di Renzo e Lucia; la morte di

Don Rodrigo al Lazzaretto di Milano. Da piazza Manzoni si imbecca poi via Roma per raggiungere la Torre Viscontea in piazza XX Settembre. Fatta erigere anche questa da Azzone Visconti, era la torre principale del Castello costruito nella prima metà del XIV secolo. La città di Lecco rimase ben fortificata e protetta da un’originale cinta di mura di forma triangolare fino al 1782, quando l’Imperatore d’Austria Giuseppe II ne ordinò l’abbattimento. Di tutte le opere murarie, rimase in piedi solamente la torre, che nel 1816 venne restaurata da Giuseppe Bovara per essere poi utilizzata come carcere. Oggi, oltre a ospitare il Museo della Montagna gestito dal CAI (Club Alpino Italiano), viene adibita a sede di mostre temporanee. Scrive Manzoni nel suo libro: “Ai tempi in cui accaddero i fatti che prendiamo a raccontare, quel borgo, già considerabile, era anche un castello, e aveva perciò l’onore di alloggiare un comandante, e il vantaggio di possedere una stabile guarnigione di soldati spagnoli...”.

Per scoprire le ultime tre tappe di questo viaggio manzoniano, bisogna di nuovo allontanarsi dal centro. Questa volta la meta è il rione di Chiuso, che mantiene tutt’oggi le caratteristiche architettoniche originali e dove si trova la casa del Sarto. Esempio di tipica architettura rurale del Seicento, nel romanzo era la dimora del “sarto erudito” che

avrebbe ospitato Lucia dopo la sua liberazione da parte dell’Innominato.

Poco distante da lì, su Corso Bergamo, si trova anche la Chiesa del Beato Serafino, un edificio di origini romaniche con la facciata a capanna. L’oratorio dedicato a San Giovanni Battista custodisce affreschi rinascimentali attribuiti a Giovan Pietro da Cemmo o ai fratelli Baschenis. Secondo la tradizione, fu in questa chiesa che avvenne la conversione dell’Innominato grazie all’intercessione del Cardinale Federigo Borromeo. E proprio la Rocca dell’Innominato, non lontano dalla chiesa, è l’ultima tappa del percorso. Per arrivarci occorrono però scarpe comode e parecchio fiato. Infatti le rovine di quello che doveva essere il palazzo nobile si trovano a 180 metri di altezza sul lago, in località Vercurago. “Dall’alto del castellaccio, come l’aquila dal suo nido insanguinato, il selvaggio signore dominava all’intorno tutto lo spazio dove piede d’uomo potesse posarsi...”, scrive Manzoni. E la descrizione calza perfettamente con i resti dell’antica fortificazione di confine tra il Ducato di Milano e la Repubblica di Venezia. Oggi di quei tempi bellicosi restano un recinto quadrangolare e la torre trasformata in cappella. E lo sguardo spazia, pacificato, sul bellissimo panorama del lago cinto da pareti di roccia e boschi di castagni. ❌

# ALBANO nell'evoluzione dello *Stato Pontificio*

... di Francesco Ronchi

Albano Laziale si colloca nella parte dei Castelli Romani caratterizzata dai resti di antichi crateri vulcanici, alcuni dei quali hanno formato il Lago di Albano, la cui circonferenza è di circa 10 km, e il vicino lago di Nemi. Il primo ha forma ellittica, in quanto composto da due crateri contigui; l'altro, minore, da uno solo. Pochi chilometri a sud dei laghi, la frazione di Montagnano (Monte di Gian) segnava un confine tra i territori delle antiche etnie laziali dei Rutuli, dei Latini e dei Volsci. In epoca repubblicana Roma realizzò un canale scolmatore sotterraneo nel fianco dell'ex vulcano, così da regolare il livello del bacino.

In prossimità dei due laghi sorsero diverse ville patrizie, tra cui – stando alle fonti classiche – quelle di Publio Clodio e di Gneo Pompeo.

La più importante villa di nuova costruzione del periodo imperiale fu una



residenza estiva voluta da Domiziano, l'ultimo esponente dei Flavi, il quale da ragazzo, nel 69, era sfuggito per un soffio agli sgherri di Vitellio e all'incendio del Campidoglio (e forse quel trauma può spiegare l'indurimento del

suo cuore negli ultimi anni di regno). Settimio Severo, salito al potere alla fine del II secolo, decise di collocare stabilmente ad Albano la Seconda Legione Partica, da lui ritenuta più affidabile quale guardia personale rispetto ai

La tomba degli Orazi e Curiazi in una stampa d'epoca



## filiali

pretoriani. Il figlio, Caracalla, aggiunse nuove Terme agli edifici in muratura e alle cisterne; qualche decennio più tardi venne realizzato anche un anfiteatro, sfruttando la pendenza naturale. Albano in anni recenti ha dedicato a queste truppe un Museo.

La legione Partica venne rimandata in Oriente qualche anno prima dell'effimero tentativo di Massenzio di restituire all'Urbe il ruolo di capitale dell'impero. Ne conseguì un calo della popolazione residente; inevitabile ma non repentino; in caso contrario Costantino non avrebbe deciso di elevare Albano a sede di una diocesi. Poco fondata appare la tesi secondo cui tale atto nasceva dal desiderio di estirpare il culto di Mitra, tradizionalmente associato alle legioni "orientali" e testimoniato dal mitreo scoperto a Marino nel 1962.

Nel medioevo, durante il lungo e complesso periodo della trasformazione del "Patrimonio di S. Pietro" in uno Stato sovrano, i punti di riferimento per Albano furono Tuscolo (distrutta nel 1194, le succedette Frascati) e Velletri. I Savelli, una delle potenti famiglie marchionali del Lazio, mantennero il controllo su Albano per circa quattro secoli, fino agli ultimi anni del '600; il passaggio all'amministrazione pontificia non determinò significativi mutamenti strutturali in un borgo parzialmente ancora murato, dove rimaneva traccia dell'impianto urbanistico di epoca imperiale, a maglie regolari, lungo la via Appia. Come ricorda il sito del Comune, "Un anno fondamentale per la città di Albano fu il 1780, allorché Pio VI diede il via ai lavori di ristrutturazione della via Appia, con lo scopo di realizzare un collegamento rapido tra Roma e Terracina, dove fervevano i lavori per la bonifica delle Paludi Pontine. L'apertura del nuovo percorso della via Appia portò indubbi benefici ad Albano e la città ritornò ad essere [dopo sette secoli, n.d.r.] luogo di villeggiatura delle famiglie patrizie di Roma."



La sede e i dipendenti della filiale Banco Desio di corso Giacomo Matteotti 170, ad Albano Laziale (RM)

Venne tra l'altro agevolata la conoscenza da parte dei turisti del "giro" di Enrico Stuart di monumenti quali la "Tomba degli Orazi e Curiazi" e l'ipogea Tomba di Pompeio.

### **I riflessi locali del contrasto tra gli Albani e la famiglia Stuart**

Nel 1715 il re d'Inghilterra Giorgio I aveva represso l'insurrezione fomentata da Giacomo Edoardo Stuart, figlio del re Giacomo II, deposto nel 1688 e morto in esilio nel 1701.

Fino a quel momento gli Stuart avevano potuto contare sulla protezione del Re Sole, ma dopo la sua scomparsa (settembre 1715) il Reggente di Francia, Filippo d'Orleans, aveva negato il suo sostegno. Il papa Clemente XI aveva invece concesso asilo politico a colui che gli inglesi chiamavano sprezzantemente Old Pretender, il quale nel 1719 sposò a Montefiascone la nobile polacca Maria Sobieski, da cui ebbe Carlo Edoardo; nel 1725 Maria partorì ad Albano Laziale il secondogenito, Enrico Benedetto, presto avviato alla carriera ecclesiastica.

In quel periodo i due "cardinal nipoti" di Clemente XI, Annibale e Alessandro Albani, erano entrati in diplomazia, avvicinandosi nelle sedi

di Vienna e delle altre capitali germaniche; cercarono anche di vincere le remore dello zio nei confronti del braccio destro del Reggente, Guillaume Dubois, pronto a intervenire nelle annose dispute sui rapporti tra il clero francese e il papato romano. Il Dubois presentò ai due fratelli l'ambizioso sir James Stanhope, il quale si dimostrò interessato non solo alle collezioni di reperti (statue, cammei, monete) raccolte, in particolare, da Alessandro Albani, ma anche a ottenere informazioni rispetto alle attività della piccola corte dell'Old Pretender, il quale aveva ottenuto dal governo pontificio la possibilità di fornire ai propri sostenitori passaporti alternativi a quelli rilasciati dalle autorità di Londra. Nel corso degli anni Alessandro Albani aprì le porte nel suo bel palazzo romano (cui si aggiunse dagli anni '50 la villa di Tivoli) a non pochi giovani inglesi di buona famiglia impegnati nel cosiddetto Grand Tour; tra i primi Philip Dormer, nipote di sir James. Nel 1821 morirono sia lord Stanhope che Clemente XI; l'attività di monitoraggio degli Stuart (anch'essi impegnati nel rendere i monumenti romani attrattivi per i rampolli della nobiltà cattolica impegnati nel Grand

Tour) passò quindi a un personaggio divenuto sodale dell'Albani, l'antiquario tedesco Philipp Stosch, massone. Fu un catalogo di antichità da lui pubblicato ad accendere la passione del giovane, Johann Joachim Winckelmann, il maggior teorico del Neoclassicismo, il quale avrebbe trascorso molti anni a Villa Albani. Il cardinale comprava e vendeva, oltre alle gemme antiche, incisioni e disegni, quadri, libri e manoscritti. Nel conclave del 1730 decise di emanciparsi dalle posizioni del fratello; il risultato fu l'elezione di Clemente XII, il quale nel febbraio 1731 espulse lo "spione" Stosch; egli riparò a Firenze, dove proseguì le sue attività, a stretto contatto con il rappresentante inglese, Francis Colman.

Alessandro Albani aveva contrastato la nascita del nuovo regno di Napoli (1734): sia perché avrebbe sottratto all'Austria (di cui lui era uno dei referenti diplomatici a Roma) il controllo diretto del Meridione, sia perché essa comportò il trasferimento a Napoli della Collezione Farnese, di cui aveva sperato di acquisire qualche pezzo pregiato. Egli, a differenza del papa Lambertini, vide con favore la firma del trattato di Worms (1743) tra Austria, Savoia e Inghilterra, nonché il fallimento, nel febbraio 1744, del progetto (velleitario) di Luigi XVI di riportare sul trono inglese Giacomo III Stuart. La neutralità dello Stato Pontificio fu violata dalle truppe austro-sarde; il giovane re di Napoli, Carlo III, supportato da truppe spagnole, varcò a sua volta il confine e si portò nella zona dei Castelli. La scelta cadde su Velletri, dove l'accorse mons. Braschi, il futuro Pio VI. Le truppe austriache posero il campo a Nemi, e cominciarono a requisire vettovglie anche ad Albano. I combattimenti si protrassero sino all'11 agosto, quando fallì l'ultimo tentativo austriaco di prendere la città.

L'anno seguente Carlo Edoardo Stuart sbarcò audacemente in Scozia, alla guida di una nuova insurrezione giacobi-



ta che raccolse grandi entusiasmi, ma nel febbraio 1746 i giacobiti subirono una sanguinosa e definitiva sconfitta a Culloden. L'anno seguente il Papa riconobbe al giovane Enrico Benedetto Stuart il titolo di "duca di York" e lo fece cardinale; egli mantenne sempre i legami familiari con i Castelli, e si adoperò per migliorare il livello culturale nella zona, specialmente da quando venne nominato vescovo di Frascati (1761). Rilanciò il seminario diocesano, dopo la controversa scelta di Clemente XIV di sciogliere i Gesuiti (1773). Vi accolse, tra altri, Ercole Consalvi, destinato a diventare un abile diplomatico e un attento esecutore delle politiche di riforma amministrativa poste in atto da Pio VI e dal suo successore.

Il Consalvi mantenne sempre ottimi rapporti con la gente di Albano, dove aveva ereditato una palazzina; durante la lunga parentesi del dominio francese e repubblicano condivise molte tribolazioni con un altro cardinale nato da

famiglia non nobile, Michele Di Pietro. Negli anni trascorsi alla guida dell'amministrazione pontificia Consalvi ebbe un irriducibile avversario: Giovanni Torlonia, fondatore di una dinastia di affaristi e collezionisti, nelle cui mani finirono sia le proprietà che gran parte delle raccolte di Alessandro Albani, morto nel 1779. Oggi gli storici stanno approfondendo le figure del Consalvi e del Di Pietro, la cui famiglia fu protagonista nella vita economica locale. Entrambi i cardinali trascorsero gli ultimi anni ai vertici di Propaganda Fide, il dicastero della Santa Sede deputato alla "evangelizzazione". Questo nome per la gente di Albano e di Castel Gandolfo rimane legato al bombardamento del 10 febbraio 1944, quando venne distrutto il complesso religioso in cui si erano rifugiati molti sfollati, convinti (purtroppo a torto) che gli edifici di proprietà del Vaticano sarebbero stati risparmiati. Le vittime furono circa cinquecento. ❌



# A PARTIRE dal più *fragile*

... di Paola Pignatelli

Una fatalità. Un evento sciagurato. Una maledetta sfortuna. In quanti modi vengono etichettati gli incidenti che hanno come vittime i cosiddetti utenti deboli della strada (pedoni, ciclisti, motociclisti)? Marco Scarponi non è d'accordo con queste definizioni. Per lui ognuno di questi incidenti è un omicidio a tutti gli effetti. E sta dedicando la sua vita a promuovere la sicurezza stradale e la cultura del rispetto. Ma chi è Marco Scarponi? È il fratello di Michele, ciclista soprannominato "l'Aquila di Filottrano" per le sue caratteristiche di scalatore. Ucciso sulla strada da un furgone la mattina del 22 aprile 2017, durante un allenamento. L'uomo alla guida decide di svoltare a sinistra senza guardare, e lo travolge. A volte le tragedie di questo genere annientano i familiari della vittima e li rendono incapaci di ogni reazione. Altre volte riescono invece a far germogliare semi di vita. Come in questo caso. Marco infatti decide di creare una Fondazione che non si limiti a tenere viva la memoria del fratello, ma che operi attivamente per cambiare la mentalità delle persone e per diffondere la cultura della sicurezza stradale. Nasce così la Fondazione Michele Scarponi ([www.fondazione-michelescarponi.com](http://www.fondazione-michelescarponi.com)).

## **Marco, quando tu e Michele eravate ragazzi come veniva vissuta la bicicletta?**

Siamo cresciuti in campagna, a Cantalupo, una frazione di Filottrano, nel-



le Marche. I nostri genitori avevano un'azienda agricola e noi passavamo le giornate a giocare e correre. Michele aveva l'argento vivo addosso, e così papà lo aveva iscritto a un club ciclistico. Tutti noi avevamo la passione per la bicicletta, ma Michele in particolare già da ragazzino sognava di correre il Giro d'Italia. Certo, di sicurezza nessuno mai parlava. Ci si metteva il casco in testa, è vero, ma non c'era nessun approfondimento sul tema. L'atteggiamento era: se succede qualcosa, è una fatalità. Oppure

è colpa tua che non sei stato attento. Oggi mi sembra davvero assurdo che si possa dare per scontata questa accettazione del rischio di vita.

## **La strada è pensata per gli automobilisti, ed è difficile far cambiare mentalità alle persone...**

In Italia soprattutto. All'estero ci sono tante città in cui i limiti di velocità sono fissati a 30 km orari. Da noi è difficile far passare questo messaggio. Qui la strada non è considerata un bene comune da condividere, come





avviene in Paesi più evoluti. Chi intralcia in qualche modo la circolazione delle auto è vissuto come un impedimento, un ostacolo. E sono le stesse istituzioni a non prendere nemmeno in considerazione l'argomento.

**Per cambiare la mentalità delle persone, bisogna iniziare dalla scuola...**

Infatti la Fondazione Scarponi tra le sue attività ha proprio l'educazione alla mobilità nelle scuole. I ragazzi ci ascoltano, ma è difficile far passare il messaggio quando gli stessi insegnanti hanno un atteggiamento am-

biguo. Danno per scontato che sulla strada si possa venire uccisi. E non vogliono nemmeno sentir parlare di rinunciare all'auto e andare a scuola in bicicletta. Del resto non posso prendermela con nessuno. Anche io, prima che Michele venisse ucciso, mi comportavo proprio nello stesso modo.

**Cioè hai cambiato modo di vedere le cose soltanto dopo la morte di tuo fratello?**

In un certo senso, io mi considero addirittura complice della sua morte. Perché ero come tutti gli altri: giravo

in auto, guidavo anche se avevo bevuto un paio di bicchieri, parcheggiavo in centro perché era più comodo. Parliamoci chiaro: nel momento in cui noi vediamo persone che parlano al cellulare mentre guidano e non protestiamo, oppure quando ci sono le auto in doppia fila e la consideriamo una cosa normale, allora siamo tutti conniventi.

**La morte di Michele è stata una sorta di spartiacque. Ha diviso la tua vita tra un prima e un dopo.**

Sì, prima lavoravo per una cooperativa. Facevo l'educatore per i ragazzi disabili. Dopo la morte di Michele e la nascita della Fondazione, mi sono licenziato. Volevo dedicarmi completamente a quella che consideravo una sorta di missione. Con il Covid c'è stato uno stop, non era più possibile andare in giro a parlare con le persone, fare formazione, e così avevo ripreso il mio vecchio lavoro. Ma lo scorso agosto mi sono licenziato di nuovo, con l'obiettivo di trasformare le attività della Fondazione in una professione a tutti gli effetti. Non solo per me, ma anche per quelli che mi stanno seguendo in questo percorso.

**In che cosa consistono le attività della Fondazione Michele Scarponi?**

Principalmente ci occupiamo di creare e finanziare progetti che hanno come fine l'educazione al corretto comportamento stradale, a una cultura del rispetto delle regole e del



PH. ROBERTO BETTINI

Si può sostenere la Fondazione Michele Scarponi donando il 5x1000 (cod.fisc. 93154670421) e iscrivendosi come partecipanti ordinari sul sito [www.fondazionemichelescarponi.com](http://www.fondazionemichelescarponi.com). I nuovi iscritti riceveranno in omaggio il libro *Caro Michele* (parte seconda).



prossimo. Lavoriamo per promuovere iniziative che hanno al centro l'utente fragile della strada... che poi spesso in molti casi è anche l'utente fragile della società: il disabile, l'anziano, il bambino. I nostri interlocutori sono scuole, istituzioni, aziende, forze dell'ordine. Un aspetto su cui stiamo lavorando molto è quello di mettere a punto percorsi di sostegno psicologico per l'elaborazione del lutto, rivolti ai familiari delle vittime della strada.

### Questo è un aspetto molto particolare della vostra attività...

Purtroppo la nostra cultura è auto-centrica. Il messaggio che passa quando si verifica un omicidio stradale è: se sei morto vuol dire che eri disattento, indisciplinato, che non sei stato al tuo posto. E i media non fanno che alimentare questo modo di pensare. Quando un articolo parla di "auto impazzita" o "guidatore sotto effetto di sostanze stupefacenti", non fa che confermare l'idea di un incidente avvenuto per fatalità. Alla fine le vittime non vengono nemmeno più considerate tali.

### Non è vero che gli incidenti stradali si verificano nella maggior parte dei casi per motivi accidentali?

Non è vero per nulla. Non è vero che alcool e droga sono i principali re-



Marco Scarponi (in basso al centro) con i partecipanti di una delle iniziative di formazione per educatori svolte in tutta Italia

sponsabili degli incidenti. Non è vero che a uccidere sono soprattutto giovani sballati e persone che hanno bevuto. La maggior parte degli omicidi stradali è causata da guidatori cosiddetti "normali" che pigiano troppo sull'acceleratore. Se poi alla velocità si aggiunge l'uso irresponsabile del cellulare, ecco che le tragedie sono destinate ad aumentare. In più, in Italia non si fanno controlli. Faccio un esempio: in Inghilterra, proprio grazie ai controlli, si salvano 2.000 vite in più ogni anno. E in Spagna, dove oggi è passato il messaggio "distanza 2 metri" (cioè i veicoli a quattro ruote devono tenersi ad almeno due metri di distanza dai ciclisti in fase di sorpasso), le strade sono molto più sicure. Tanto è vero che le squadre sportive vanno lì ad allenarsi. In Italia non ci vengono più.

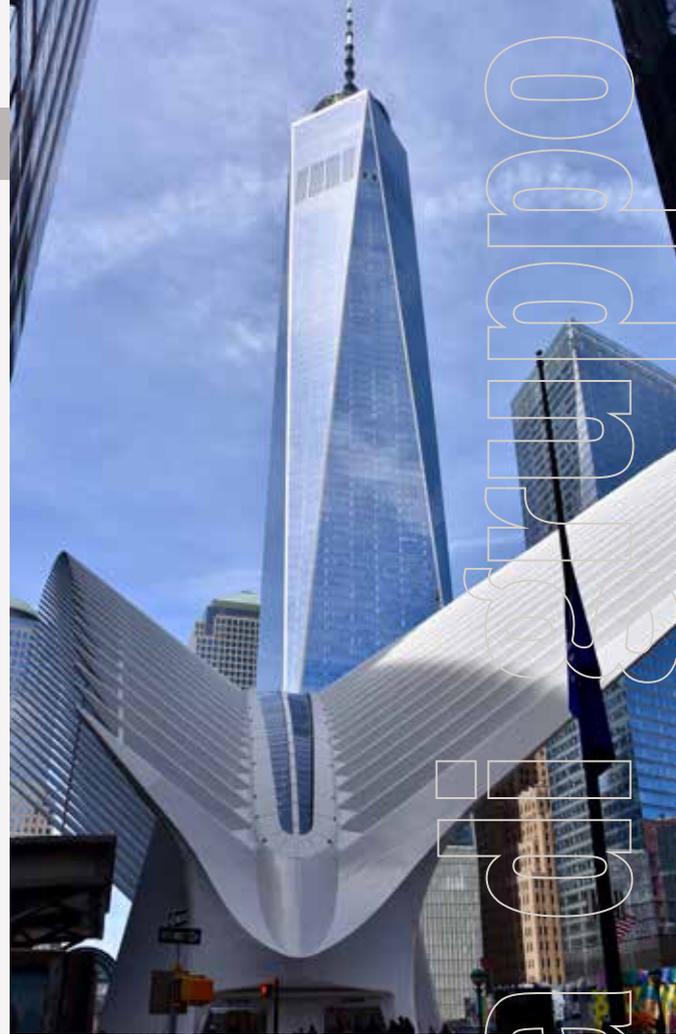
### Un'altra iniziativa molto bella della Fondazione Michele Scarponi è la campagna *Piede a Terra*.

#### Ci racconti cos'è e come è nata?

Il 27 maggio 2016 si correva la terza ultima tappa del 90° Giro d'Italia, da Pinerolo a Risoul, e c'era da scalare la cima più alta di quel Giro, il Colle dell'Agnello, 2.744 metri. Michele era uno scalatore, saliva e aumentava il vantaggio. La tappa era sua, nessuno era in grado di raggiungerlo. Dopo essere arrivato in cima, si era buttato in discesa e già si vedeva passare a braccia alzate sotto lo striscione

dell'arrivo. Ma all'improvviso attraverso gli auricolari era stato avvisato dal direttore sportivo che alle sue spalle la corsa era cambiata. La maglia rosa, l'olandese Kruijswijk, era caduto. Finito dritto contro un muro di neve appena iniziata la discesa. Vincenzo Nibali, il capitano dell'Astana e quindi di Michele, era poco davanti alla maglia rosa e in classifica era al quarto posto. A quel punto, Nibali aveva capito che poteva tentare l'impossibile e aveva attaccato. Ma per completare la rimonta aveva bisogno di un gregario che lo aiutasse a mantenere il ritmo alto. E quel gregario poteva essere solo Michele. Io m'immagino mio fratello che in un attimo eterno avrà pensato "Cosa faccio? Mi fermo e aspetto Nibali o vado dritto e mi prendo questa tappa?". Alla fine della discesa, Michele si è fermato. Ha staccato il piede dal pedale e lo ha messo a terra. Ha aspettato Nibali e ha fatto il suo lavoro. Nel ciclismo si dice che la maglia rosa non mette mai il piede a terra, sarebbe un'ignominia. Michele invece quel 27 maggio 2016 ha messo il piede a terra proprio perché era il più forte. Oggi la nostra campagna vuole far capire che mettere il piede a terra non è segno di debolezza. Al contrario. Vogliamo insegnare a mettere il piede a terra contro la violenza stradale. A mettere il piede a terra perché la strada è un bene comune, è di tutti. A partire dal più fragile. 

# Viaggi reali e virtuali

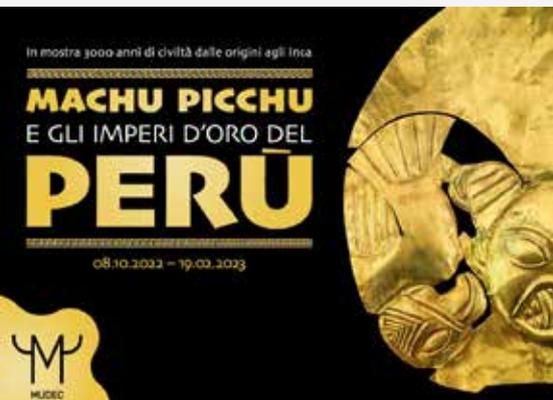


WORLD  
TRAVEL

Una chiusura di anno all'insegna della cultura, quella proposta dal Circolo Ricreativo Culturale di Gruppo Banco Desio: molte, infatti, le occasioni - spesso originali e inconsuete - per arricchire piacevolmente il proprio bagaglio di conoscenze e di stimoli intellettuali. È questo il caso, ad esempio, della visita guidata organizzata il 23 ottobre scorso alla mostra "Machu Picchu e gli Imperi d'Oro del Perù" presso il MUDEC - Museo delle Culture di Milano: un viaggio nel tempo e nello spazio per scoprire la storia di una delle più affascinanti civiltà antiche, la civiltà degli Inca. I partecipanti hanno così potuto ammirare oltre 170 manufatti di

incredibile bellezza (terrecotte, tessuti, monili, maschere, gioielli...) insieme a video immersivi e ricostruzioni 3D degli ambienti e delle biodiversità; per concludere l'esperienza con una vera e propria simulazione di volo sopra la città sacra di Machu Picchu, sperimentando la sensazione reale, 'fisica', di volare sopra i resti della città, le montagne sacre e la foresta amazzonica. Due settimane dopo, il 5 novembre, è stato invece il turno di un luogo tanto magico quanto sconosciuto ai più: l'"Universo Daverio", nell'ottocentesco Palazzo Ravizza in corso Italia, a Milano. Qui si trova la casa di Philippe Daverio: storico e critico d'arte, connoisseur, grande e noto divulgatore, uomo eccentrico e raffinato, onnivoro collezionista la cui eredità si ritrova in questo affascinante spazio fra libri, opere d'arte, carte e oggetti curiosi raccolti da Daverio nel corso della sua vita. Il 27 novembre l'itinerario si è spostato alla Villa Reale di Monza, in occasione della mostra dal titolo "Stregherie. Fatti, scandali e verità sulle sovversive della Storia": un argomento tanto difficile quanto

interessante, capace di far riflettere su fatti storici e su una cultura dispersa e oppressa. Per quanto riguarda le attività di viaggio, c'è stato spazio per il relax con una settimana in uno splendido resort nella località egiziana di Port Ghalib, sulle rive del Mar Rosso: una finestra di sole, mare e climi estivi in pieno novembre. E poi, in occasione del Ponte dell'Immacolata, un interessantissimo viaggio a New York ha permesso di riunire molti diversi spunti: divertimento, cultura, shopping, arte, nell'atmosfera magica del Natale. In breve, tutto ciò che una straordinaria metropoli come "la Grande Mela" può offrire ai suoi visitatori. ❌



# I quartieri storici di ROMA

... di Teresa Delideracchi

Non la si conosce mai davvero, Roma. Il Colosseo, San Pietro, i Musei Vaticani, il Lungotevere... tutte tappe irrinunciabili, certo. Ma per fare amicizia davvero con la capitale italiana ci vuole tempo. Perché ogni quartiere ha un proprio carattere e propri tesori da mostrare al turista. Conviene allora armarsi di una mappa stradale e scarpe comode per partire alla scoperta della città che le guide turistiche non raccontano. Per questo vi proponiamo tre itinerari un po' diversi dal solito: sulle tracce della storia nel Ghetto ebraico, a spasso per negozi a Borgo Pio, e a caccia dei piatti più gustosi della cucina popolare a Trastevere.

## Ghetto ebraico

Compreso originariamente tra via del Portico d'Ottavia, via delle Cinque Scole e il Tevere, il ghetto romano è uno dei più antichi del mondo. Piazzette, vicoli con i panni stesi, biciclette, negozi dove si vendono tessuti al metro, anziani che chiacchierano seduti sull'uscio di casa... è uno dei pochi quartieri dove sopravvive intatta l'atmosfera di un tempo. I romani che vivono qui non sono "d'importazione", ma ci abitano da almeno tre generazioni.

Per entrare nello spirito del ghetto bisogna visitare le sue botteghe, leggere le insegne e le lapidi che ricordano le persone deportate, fare tappa in uno





dei tanti locali caratteristici che si trovano lungo via del Portico d'Ottavia, visitare il Museo Ebraico (ospitato nel Tempio Maggiore, custodisce argenti, tessuti, marmi, antiche pergamene...). Poi non si può fare a meno di assaggiare qualche piatto della cucina romano-giudaica e di acquistare dolci kosher appena sfornati.

Tra gli indirizzi da non mancare c'è l'Antico forno del ghetto della famiglia Urbani (piazza Costaguti 30/31), dove si acquistano gli ossi (piccoli panini lunghi e croccanti) e la pizza con le verdure. Da Yotvata Cheese (piazza dei Cenci 70) si trovano invece formaggi tipici prodotti secondo le regole alimentari ebraiche. Mentre per un vero e proprio pasto ci si può accomodare alla Trattoria der Pallaro (largo del Pallaro 15), uno dei luoghi storici della ga-

stronomia romana: non si ordina, ma si mangia quello che arriva in tavola. In piazza Mattei vale la pena fare una tappa per ammirare la famosa Fontana delle Tartarughe (in realtà gli animali sono copie di quelli realizzati in bronzo dal Bernini, oggi conservati nei Musei Capitolini). Si narra che il duca Mattei, amante del gioco d'azzardo, un giorno perse in un colpo solo l'intero patrimonio familiare. Il futuro suocero si rifiutò quindi di concedergli in sposa la figlia. In risposta, il duca fece realizzare in una sola notte questa magnifica fontana. Il giorno seguente invitò a palazzo la promessa sposa e suo padre per mostrar loro l'opera, ed esclamò: "Ecco che cosa è in grado di realizzare in poche ore uno squattrinato Mattei!". Dalla piazza, in pochi minuti a piedi si raggiungono le rovine di Torre di Largo Argentina, popolate da una colonia di centinaia di gatti randagi in cerca di padrone. Costeggiando le rovine, si passa davanti alla Chiesa del Gesù. Qui ogni giorno alle 17.30, grazie a un marchingegno settecentesco, la pala dell'altare scompare e lascia il posto a una statua di sant'Ignazio.

### **Borgo Pio**

Il quartiere si allarga intorno al Vaticano, ma non è solo la presenza incombente della cupola di San Pietro a renderlo attraente per i visitatori. Un tempo sulle sue stradine medievali si affacciavano le botteghe degli artigiani che lavoravano per il Papa. Poi nel corso degli anni era diventato soltanto una zona di bar e negozi di souvenir per turisti. Oggi però si è trasformato.

Di giorno negozi, boutique e gallerie d'arte lo rendono vivace e animato. Di sera è una mecca del divertimento.

Ma Borgo Pio è anche e soprattutto un hub culturale. Da poco è stato inaugurato, in via degli Ombrellari 2, lo spazio espositivo Borgo Pio Art gallery. Una galleria d'arte fra i negozi di souvenir e il viavai dei pellegrini. E per i residenti, anche un nuovo modo di vivere il quartiere in una zona ad alto e quasi esclusivo - tasso turistico.

Abbigliamento inconsueto? Da Marcolini's Street (via Plauto 16) si possono acquistare bellissimi abiti usati dei tempi andati: smoking, tight, ghettoni, cilindri, impermeabili inglesi... Non a caso il negozio è molto frequentato dai costumisti di Cinecittà. Il regno degli accessori stravaganti è invece La Contea del Look (Borgo Pio 31), dove si respira la stessa atmosfera del Camden Market di Londra. Qui la moda è vissuta con spirito e ironia. Grossi uccelli e fiori colorati ornano borse, scarpe, cappelli. Un "italian style" romantico e coloratissimo.

Anche la gola però ha la sua parte a Borgo Pio. Da Comptoir de France, in via Vitelleschi 20-24, si trova un assortimento infinito di golosità e vini francesi. E ogni mercoledì arrivano direttamente dalla Francia formaggi freschi e burro della Normandia. Per tirare tardi aspettando l'ora di cena, si può prendere un aperitivo da Makasar Bistrò, in via Plauto 33, un ex emporio del tè trasformato in una enoteca-libreria, con una ricca carta di vini e birre (ma al pomeriggio serve anche tè di ogni genere e pasticcini).





### Trastevere

Come si mangiano i bucatini cacio e pepe? Avvolgendoli piano piano intorno alla forchetta e aspirando voluttuosamente i fili di pasta che scivolano via. Non si può lasciare Roma senza avere trascorso almeno una sera in uno dei suoi ristoranti di Trastevere. È questo il regno della cucina tradizionale della capitale.

Quella romana è una cucina povera, fatta soprattutto di pasta e di frattaglie. A fare la parte del leone in tavola sono trippa, fegato, code, milza... Tutte le parti dell'animale che i nobili, il papa

e la sua corte rifiutavano di mangiare. E finivano quindi nelle pentole del popolo. Non si può dire di conoscere la cucina romana, se non si è mai assaggiata la "pajata", un caratteristico condimento per la pasta preparato con l'intestino del vitello da latte, pulito ma non svuotato. Dopo il caso della "mucca pazza", ne era stata proibita la vendita e la somministrazione. La successiva liberalizzazione, avvenuta dopo 15 anni, è stata salutata come un evento memorabile.

Trastevere è uno dei pochi quartieri in cui – accanto ai locali che strizzano

l'occhio ai turisti e propongono piatti ibridi – sono rimaste alcune trattorie tipiche dove gustare i sapori originali. E a frequentarle sono soprattutto i romani: perché anche loro non hanno più tanto tempo da dedicare alla cucina e alle sue lunghe preparazioni. Diceva l'attrice Anna Magnani: "A Trastevere, tra gli aromi e i sapori delle trattorie, trovo il mio volto".

Gli indirizzi migliori? In vicolo del Mattonato, alla Trattoria da Lucia aperta negli anni '30, si possono assaggiare a prezzi modici i piatti romani classici, dalla trippa agli spaghetti all'amatriciana. Si affaccia su un vicolo in cui sono allestiti anche alcuni tavolini all'aperto. Alla Trattoria da Teo (piazza dei Ponticelli 7/a), lo chef propone tutti i piatti tipici locali, con un occhio di riguardo ai primi. Altrimenti c'è la Pizzeria ai Marmi (viale Trastevere 53), soprannominata "l'obitorio". Il nome non deve fare pensare male: la chiamano così perché i tavoli sono tutti in marmo. Ma la pizza è quella romana doc, ottima, cotta nel forno a legna, e il menù prevede anche crostini e frittelle. Dopo cena, non si può mancare una sosta in piazza Santa Maria in Trastevere, che la sera diventa uno dei centri della "movida" romana: con i tavolini affollati, la musica, la gente seduta sui gradini della fontana. Anche in inverno. 🚫





## 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](http://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](http://www.bancodesio.it) alla sezione "Trasparenza".

## 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](https://bancodesio.it)