

il COPERNICANO

periodico di informazione finanziaria

trimestrale > anno IV > n. 12 > 2016 > Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in Abbonamento Postale - 70% NE/UD

Matera 2019

Quando i Sassi
fanno cultura

QUESTA AZIENDA NON FA PER TE

A MENO CHE TU NON CREDA SIA SACROSANTO METTERE AL CENTRO GLI INTERESSI DEI CLIENTI.
A MENO CHE TU NON AMI LAVORARE IN SERENITÀ, SENZA VINCOLI O PRESSIONI.
A MENO CHE TU NON CONSIDERI LA TRASPARENZA E LA LEALTÀ VALORI FONDAMENTALI.
A MENO CHE TU NON VOGLIA FAR PARTE DI UNA SOCIETÀ ORIZZONTALE, NON PIRAMIDALE.
A MENO CHE TU NON AMBISCA ESSERE IL CAPO DI TE STESSO.
A MENO CHE TU NON DESIDERI GUADAGNARE BENE E IN SICUREZZA.

Stiamo cercando promotori finanziari e bancari

che credano fermamente in una visione tutta nuova del mercato.

uniscitianoi.copernicosim.com

Sassi, germogli del futuro

Tra il dire e il fare c'è di mezzo il mare, recita un vecchio proverbio. A Matera, però, il mare non c'è, in tutti i sensi. Ecco allora che spuntano i Sassi. Rocce solide, sulle quali un'intera comunità si è sviluppata e ora guarda con speranza al futuro. Poche chiacchiere e tanta operatività. Matera, scelta quale Capitale europea della cultura per il 2019, è l'emblema di un Paese che non vuole arrendersi, che si rimbocca le maniche nonostante la crisi e il dilagare di un'incontenibile sfiducia verso il domani. Noi invece, concreti come i Sassi di Matera,

vogliamo alimentare l'entusiasmo delle donne e degli uomini raccontando nelle nostre pagine la storia di una città che ha avuto la forza di reagire, che non ha mai mollato la presa e che ora è intenta a costruire il futuro dei suoi giovani. Se sui Sassi, però, si gioca la partita del domani, allora non si deve dimenticare che le rocce sono principalmente eterogenee, quindi costituite da vari minerali che vi conferiscono una discontinuità, nei meandri della quale c'è sempre qualche impurità. ●

Pierpaolo Gregori



Pierpaolo Gregori
direttore responsabile

SOMMARIO *il COPERNICANO*

- 4** LETTERA APERTA **Le idee non sono solo di chi le inventa ma anche di chi le sostiene**
- 6** PROMOTORI FINANZIARI **Il lato buono della vendita** (di Carlo Emilio Esini)
- 9** FRANKLIN TEMPLETON INVESTMENTS **Niente fuochi d'artificio della BCE**
- 10** DONNE DI DENARI **Tra donne e finanza corre buon sangue?** (a cura di Luana Savastano)
- 12** SELLA GESTIONI SGR **2016: cosa possiamo aspettarci dai mercati**
- 14** MATERA 2019 **Quando i sassi fanno cultura** (intervista al Sindaco a cura di Pierpaolo Gregori)
- 17** MONETE E COMPERE **Da quando esistono le banche?** (di Alex Ricchebuono)
- 21** BNP PARIBAS IP **La strategia Parvest Diversified Dynamic**
- 22** SMILE AGAIN **L'angelo venuto dal cielo** (intervista al dott. Losasso a cura di Giuseppe Morea)
- 24** AVIVA **Aviva in Italia: un'offerta completa a sostegno della crescita**
- 26** ESPOSIZIONE UNIVERSALE **Nutrire il pianeta, energia per la vita!** (di Elisabetta Batic)
- 28** ACOMEA SGR **Fondi comuni: le opportunità da non perdere**
- 30** ARTE SEQUENZIALE **WOW Spazio Fumetto: la magia dell'immagine animata** (di L. Savastano)

Editore

Copernico SIM S.p.A.
Via Cavour n. 20 - 33100 Udine
Tel. 0432.229835
info@copernicosim.com

Coordinamento editoriale

Furio Impellizzeri, Gianluca Scelzo,
Paolo Devescovi, Massimo Campazzo

Direttore responsabile

Pierpaolo Gregori

Progetto grafico e impaginazione

Alen Volo

Segreteria di redazione

Erica Tonelli
redazione.ilcopernicano@gmail.com
Via Economo n. 10 - 34123 Trieste
Tel. 040.306219

Redazione

Elisabetta Batic, Luana Savastano,
Giuseppe Morea, Martina Pluda

Stampa

Tiskarna Vek
Vanganelška n. 18, Capodistria

Aut. Tribunale di Udine n. 1/2013
del 12/03/2013 Reg. Pubbl.

Le opinioni espresse negli articoli appartengono ai singoli autori, dei quali si rispetta la libertà di giudizio ed ai quali rimane la responsabilità. È vietata la riproduzione e l'utilizzazione esterna del materiale qui pubblicato, salvo espressa autorizzazione scritta dell'Editore.
© 2013/16 - Tutti i diritti sono riservati.

Le idee non sono solo di chi le inventa ma anche di chi le sostiene

“È con grande piacere e soddisfazione che riceviamo e pubblichiamo questa lettera aperta ai Soci di *Ulisse BioMed* da parte di *Bruna Marini* e *Rudy Ippodrino*, i due ricercatori che con le loro conoscenze, il loro entusiasmo e la loro tenacia incarnano lo spirito di *Ulisse BioMed*, la start-up innovativa di *Copernico SIM*, che in pochissimo tempo ha visto esaurita l'offerta iniziale delle sue azioni, a conferma di un progetto condiviso ed assolutamente entusiasmante. Nelle righe che leggerete traspaiono la riconoscenza e il grande senso di responsabilità dei nostri due scienziati”.



*Nella foto Rudy Ippodrino e Bruna Marini, gli scienziati autori di un innovativo progetto di ricerca: *Ulisse BioMed*.*

Caro Socio,
Le scriviamo come se fosse uno dei nostri familiari, poiché anche loro, come Lei, hanno creduto in *Ulisse BioMed*.

Questa lettera vuole ringraziarLa ed esprimerLe che il Suo contributo ha reso possibile l'inizio di un viaggio finalizzato alla realizzazione di un'idea molto importante e ambiziosa: traslare la ricerca scientifica per ottenere delle soluzioni che possano migliorare la salute delle persone.

Abbiamo cominciato ad occuparci di scienza dall'età di 19 anni e ci siamo innamorati "dell'idea" di poter contribuire in qualche modo al benessere dell'umanità dal nostro piccolo bancone di laboratorio. Col tempo, abbiamo toccato con mano una realtà diversa: una dolce illusione stava pian piano svanendo. Senza nulla togliere alla ricerca di base ed alla purezza intellettuale delle persone che vi lavorano, abbiamo amaramente capito quanto sia grande il "gap" che esiste tra ciò che si studia e la risoluzione pratica di un problema concreto. Purtroppo oggi troppi scienziati non pensano più che nelle loro provet-

te possa esserci qualcosa che possa davvero fare la differenza.

La pubblicazione dei lavori scientifici si è trasformata dalla naturale conseguenza di una scoperta, all'obiettivo primario del lavoro stesso. Oggi molti laboratori accademici ricercano allo scopo di "produrre dati", frase sentita più volte e che ci ha sconvolto; produrre dati pur di pubblicare, a scapito della qualità e della riproducibilità del lavoro.

Traslare la ricerca per sfruttarne concretamente il potenziale è sicuramente più arduo e rischioso che scrivere pezzi di carta, ma è proprio questo che noi vorremmo fare. In fin dei conti è ciò che molte persone chiedono quando affermano che si "dovrebbe spendere di più per la ricerca" e quando vengono effettuate donazioni per la cura del cancro, AIDS o per le malattie rare.

La vita dello scienziato è dura, è fatta di discontinuità, di costanti insuccessi sperimentali, di precarietà. Quando però arriva il risultato, la tua felicità schizza alle stelle; in questi anni abbiamo vissuto di questo, del gusto della scoperta, di sensazioni uniche che solo tu puoi



Nella foto sopra gli scienziati Rudy Ippodrino e Bruna Marini assieme a Daniele Cortolezzis, presidente di Ulisse BioMed.

provare in quanto in quel momento stai creando una conoscenza che non esisteva prima e che resterà per sempre.

Abbiamo avuto la fortuna di svolgere il nostro dottorato di ricerca presso la Scuola Normale Superiore di Pisa e l'ICGEB di Trieste, fra i più prestigiosi istituti scientifici a livello internazionale, che ci hanno supportato dandoci la possibilità e gli strumenti necessari per la nostra crescita personale e professionale, percorso che ci ha portato fino alla progettazione di questa *StartUp*. Ma dove farla? Dove mettere radici per portare avanti il nostro progetto?

Il nostro Stato (e quindi tutti noi) ha speso moltissimo per formare ogni singolo scienziato fino al dottorato ed è giusto non sprecare queste risorse ma sfruttarle qui, nel nostro stupendo e contraddittorio Paese. E qui possiamo affermare che l'incontro tra *Ulisse BioMed* e voi Soci ha rappresentato una circostanza fortunata ed eccezionale, dove oltre all'innovazione scientifica della nostra idea si è affiancata con energia la detonazione finanziaria che ne ha reso possibile l'avvio.

Il fatto che noi possiamo scrivere a Lei, nostro Socio, che ha direttamente contribuito alla creazione di questa impresa ed allo sviluppo del

progetto, è un evento unico in Italia e pionieristico anche a livello mondiale.

Con la Sua partecipazione ha contribuito a creare direttamente e personalmente un'impresa innovativa, simbolo positivo di ripresa, di posti di lavoro, di sviluppo tecnologico ed economico senza trascurare la possibilità di un giusto utile per il Suo investimento qualora riuscissimo in questa difficile ma entusiasmante impresa.

È la prima volta che si stabilisce un filo così diretto e personale tra investimento e ricerca scientifica. Questo è rappresentativo di una grande fiducia dataci da Lei e dalla *Copernico SIM*. Con l'auspicio che questo possa essere solo l'inizio di un rapporto duraturo con Lei, Le porgiamo un caloroso benvenuto all'interno della nostra *StartUp* innovativa e La ringraziamo sentitamente.

Cordiali saluti.

Rudy Ippodrino

Bruna Marini

Rudy Ippodrino e Bruna Marini ora hanno in mano le chiavi del proprio futuro e di quello di molti altri, con certezze e dubbi, ma forti di un talento e di un ingegno che trova in Ulisse BioMed la sua finalizzazione. Passione e creatività tutta italiana guideranno i due scienziati nel cammino della ricerca.

ULISSE €
BioMed

Il lato buono della vendita

Recentemente su alcuni siti on line alcune mie affermazioni sui promotori finanziari hanno creato un po' di polemica, che mi sono affrettato peraltro a rinfocolare alla prima occasione...



Carlo Emilio Esini

avvocato del Foro di Venezia

58 anni, senior partner dello Studio Legale "Esini, Esini & Da Villa" specializzato in diritto dell'intermediazione finanziaria, con uffici a San Donà di Piave (Venezia) e Milano e membro del network Avvocati Associati. Da tre decenni segue le reti di distribuzione di servizi finanziari ed il settore dell'intermediazione mobiliare in genere di cui ha vissuto lo sviluppo sin dalla prima legge di riforma.

È autore di una monografia sui promotori finanziari e di numerosi articoli e commenti per riviste di settore e giuridiche; si occupa professionalmente e come cultore del diritto dell'intermediazione mobiliare.

Svolge attività, giudiziale e stragiudiziale per promotori, intermediari e investitori per conto dei quali ha seguito alcune tra le più significative vicende del settore.

Pietra dello scandalo è stata la mia affermazione, semplice e del tutto incontestabile, che il promotore finanziario è sul piano giuridico un venditore: "Se lo si guarda da una prospettiva giuridica, infatti, non si comprende tutto questo parlare di promotori professionisti e consulenti dato che, molto più prosaicamente, si tratta di agenti ovvero di soggetti contrattualmente obbligati a promuovere le vendite dei prodotti della casa mandante". Quanto alla consulenza, è appena il caso di ricordare che è vietato al promotore svolgere il servizio di consulenza in materia di investimenti di cui all'art. 1, lettera f) del TUF (Testo Unico della Finanza) che è invece riservato dall'art. 18, comma 1, alle imprese di investimento ed alle banche e, dall'art.18 bis, ai "Consulenti finanziari" mai nati.

NON SI TRATTAVA DI UNA PROVOCAZIONE

La voce dell'associazione di categoria si è immediatamente alzata di tono parlando di provocazione, quasi che il mio intento fosse di minare la credibilità dei promotori finanziari e sminuirne il ruolo. Tutt'altro; colgo anzi l'occasione di questo spazio, che so essere dedicato proprio ai promotori finanziari, per chiarire alcuni aspetti che forse solo io tendo a dare per scontati.

In primis l'essere un venditore non significa né essere un malfattore né essere un ciarlatano. Ciascuno di noi vende qualcosa: chi la sua forza lavoro, chi le proprie capacità intellettuali, chi gli oggetti più disparati, chi semplicemente illusioni. La vendita, o meglio, il trasferimento di qualcosa da qualcuno a qualcun altro è la base fondante



delle relazioni tra gli individui e quindi della società stessa: va da sé che essa non può avere né una connotazione semplicemente positiva né semplicemente negativa. Tutto dipende da come tale attività "sociale" viene svolta.

L'OGGETTO DELLA PROMOZIONE

A mio modo di vedere ciò che rende preziosa l'opera dei promotori finanziari è proprio il fatto che essi devono vendere un prodotto d'investimento destinato a soddisfare esigenze perduranti nel tempo.

L'oggetto della loro promozione non è un bene di consumo né un oggetto voluttuario, ma qualcosa che è destinato, nella maggior parte dei casi, a garantire sicurezza o profitto per il futuro: la bontà, competenza, saggezza delle loro scelte è quindi sempre verificabile dal cliente che, inevitabilmente, scoprirà dove è andato a finire seguendo i consigli del suo promotore.

Consideriamo poi che la remunerazione del promotore è assai più legata al mantenimento dell'investimento da parte del cliente che non alla semplice vendita. Ciò impone la necessità di mantenere una relazione con il cliente e impedisce, normalmente, che il nostro venditore possa seriamente pensare di farsi una carriera nella promozione finanziaria collocando bidoni ai propri clienti al solo fine di incassare delle facili provvigioni di entrata. I pochi che credono di affrontare la professione in questo modo sono ben presto costretti a cambiare mestiere.

L'INTERESSE DEL CLIENTE

Tutta la vita professionale del promotore è quindi tesa a mantenere un equilibrio accettabile tra il suo guadagno, quello della mandante e, soprattutto, quello del cliente; ma il suo punto di riferimento è sempre e comunque quello di mantenere la relazione e il rapporto fiduciario con il cliente. Non a caso nella mia lunga carriera ho visto molti più promotori rovinarsi per favorire il cliente che per favorire

sé stessi (a dir la verità quasi nessuno per favorire la mandante).

Per dirla in parole molto semplici, in un sistema della distribuzione finanziaria costruito per soddisfare essenzialmente le esigenze dell'industria, il promotore finanziario è uno dei pochi soggetti che abbia un "serio motivo" per perseguire davvero l'interesse del cliente.

In questi giorni in cui non si parla d'altro che di milioni di azioni e obbligazioni di banche popolari collocate con veri e propri artifici e raggiri a poveri sprovvoluti colpevoli solo di essere entrati nella filiale al momento sbagliato, ho parlato con numerosi promotori che hanno lavorato o lavorano per quelle stesse banche popolari. Ebbene, nessuno di essi era minimamente preoccupato perché semplicemente ai "suoi" clienti quei titoli non li aveva proprio collocati. Magari li aveva comprati lui per tranquillizzare il suo capo, magari si era preso qualche sgridata dai *managers*, ma i suoi clienti l'hanno scampata.

SOGGETTI POCO AFFIDABILI

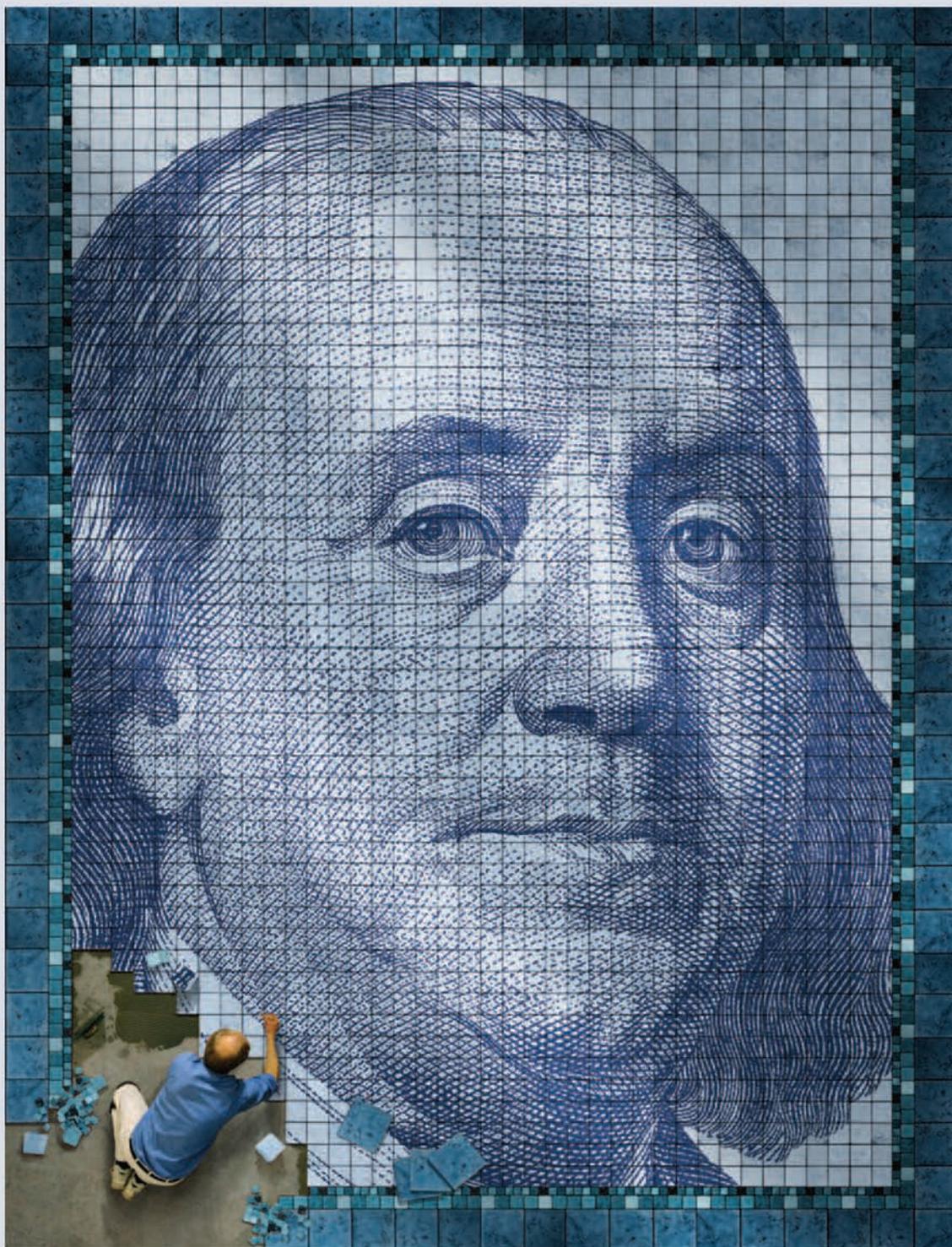
Sentendo le storie tristi dei correntisti, delle operazioni bacciate, degli aumenti di capitale collocati con finanziamento e dei disastri che hanno lasciato (dei quali vediamo per ora solo la punta dell'*iceberg*), mi viene spontaneo pensare a quello che rispondo spesso a chi denigra i promotori finanziari come soggetti poco affidabili: "Chi critica i promotori finanziari lo fa solo perché non conosce i dipendenti bancari". ●

Carlo Emilio Esini



La vita professionale del promotore finanziario è tesa a mantenere un equilibrio accettabile tra il suo guadagno, quello della mandante e quello del cliente; ma il suo punto di riferimento è sempre e comunque quello di mantenere la relazione e il rapporto fiduciario con il cliente.

LE PERFORMANCE PASSATE
NON SONO UNA GARANZIA
MA FORSE NEMMENO UNA COINCIDENZA



www.franklintempleton.it



FRANKLIN TEMPLETON
INVESTMENTS

Questo documento è da considerarsi di interesse generale, non costituisce consiglio legale o fiscale né offerta di azioni o invito a richiedere azioni delle SICAV di diritto Lussemburghese Franklin Templeton Investments. Prima dell'adesione leggere il prospetto o il documento contenente informazioni chiave per gli investitori, disponibili presso i soggetti collocatori e sul sito internet www.franklintempleton.it. NUMERO VERDE 800915919

Niente fuochi d'artificio della BCE

Zahn: "Mario Draghi ha deluso i mercati, ma ha fatto la cosa giusta per l'Europa".

Dopo Draghi, fuoco e fiamme sui mercati. La loro reazione a caldo alle decisioni prese dalla BCE il 3 dicembre 2015 non è stata delle migliori: le Borse europee hanno chiuso tutte in ribasso e l'euro si è apprezzato del 3% rispetto al dollaro.

Fixed Income del Franklin Templeton Fixed Income Group e cogestore del fondo Franklin European Income. Zahn spiega sul blog Beyond Bulls and Bears di Franklin Templeton Investments: "Sebbene i mercati sembrino essere rimasti indifferenti agli ultimi annunci della BCE in materia di politica monetaria, ritengo che le misure da poco rese note dall'attuale presidente della BCE Mario Draghi siano esattamente ciò di cui l'economia dell'Eurozona ha bisogno e che il mercato avrebbe dovuto aspettarsi".



APPROCCIO COMMISURATO

Una reazione frutto delle aspettative deluse dal numero uno della BCE, che invece di un ampliamento da 60 a 75 miliardi di euro ed un taglio del tasso sui depositi a -0,4%, si è "limitato" a: estendere la gamma di titoli acquistabili dalla BCE, includendo anche titoli emessi da amministrazioni regionali e locali; ampliare la durata del QE, almeno fino al marzo 2017; riacquistare il capitale dei *bond* in scadenza; infine tagliare il tasso sui depositi da -0,10% a -0,30%.

NON È UNA SORPRESA

La reazione dei mercati non ha stupito David Zahn, *Head of European*

LA DOMANDA RESTA

Perché Draghi non ha fatto di più? "Credo – afferma Zahn – che il miglioramento dell'economia dell'Eurozona negli undici mesi successivi all'annuncio dell'attuale programma di QE sia una delle ragioni per cui la BCE si sia dimostrata riluttante a fare di più". ●

La versione completa dell'intervento di David Zahn è disponibile qui: <http://global.beyondbullsandbears.com/it/2015/12/10/niente-fuochi-dartificio-della-bce-draghi-opta-per-un-basso-profilo/>



David Zahn

CFA, FRM, Head of European Fixed Income e Senior Vice President Franklin Templeton Fixed Income Group

Nota

Questo documento è da considerarsi di interesse generale, non costituisce consiglio legale o fiscale né offerta di azioni o invito a richiedere azioni delle SICAV di diritto Lussemburghese Franklin Templeton Investments. Qualsiasi ricerca, analisi ed opinione contenuta in questo documento è stata fornita da Franklin Templeton Investments per le sue finalità ed è a voi fornita solo per inciso. Riferimenti a particolari settori o aziende sono solo a scopo informativo generale. Prima dell'adesione leggere il prospetto o il documento contenente informazioni chiave per gli investitori, disponibili presso i soggetti collocatori e sul sito www.franklintempleton.it. NUMERO VERDE 800915919.

Tra donne e finanza corre buon sangue?

Si dice che i rapporti tra le donne e il mondo della finanza non siano buoni. Ma è davvero così? Le donne hanno effettivamente una scarsa cura del proprio destino finanziario?



Debora Rosciani
giornalista

Debora Rosciani, giornalista di Radio 24 del Gruppo24Ore, nel suo ultimo libro "Donne di denari" (De Agostini Editore) fa luce su questo binomio, apparentemente incompatibile, proponendo strategie vincenti per gestire al meglio il proprio denaro ed orientarsi nell'intricato mondo della finanza.

È davvero così intricato e distante il mondo della finanza per noi donne?

"Lo scopo del libro era dimostrare che ci fosse effettivamente un certo distacco tra la donna e la finanza. Nella tradizione italiana abbiamo un'immagine della donna come poco incline nel fare scelte finanziarie autonome, preferendo ancora appoggiarsi alla figura maschile della famiglia. Facendo delle ricerche, però, ho fatto fatica a dimostrare questa tesi iniziale: non esiste, infatti, un'indagine ufficiale che dice che effettivamente nelle famiglie italiane funziona così. Al contrario, invece, mi sono imbattuta in una realtà ben diversa, in cui la donna ha un peso decisionale notevole sulle scelte di risparmio e di investimento all'interno di una famiglia".

Come mai, allora, c'è ancora questa idea che la donna non sappia nulla di finanza quando, in realtà, è in grado di gestire un bilancio familiare?

"È una questione di pregiudizio. In parte è un'idea che prende le mosse dal retaggio culturale italiano: nelle generazioni passate un padre de-

stinava i propri risparmi al futuro dei figli. C'è poi anche un pregiudizio da parte delle donne stesse dovuto ad un atteggiamento mentale sbagliato. Molto spesso, infatti, la donna tende a credere di non sapere niente di queste cose preferendo che se ne occupi il marito. In realtà, spesso, si scopre che la donna ha molta più consapevolezza e preparazione di quanto non riesca ad ammettere. Per sapere di economia e finanza non si deve per forza studiare su libri astrusi. È sufficiente avere una gestione più attenta delle finanze della famiglia, avere consapevolezza che c'è un mutuo da pagare e delle spese da sostenere. E questo la donna lo sa bene. Piuttosto, ciò su cui la donna appare più distaccata riguarda l'attualità: è molto raro, infatti, che pensi a documentarsi prima su cosa potrebbe accadere economicamente se la coppia dovesse saltare. Questo perché è un aspetto difficile da affrontare emotivamente. Come, del resto, anche il tema pensione e risparmio in età avanzata, quando magari non può più contare sulla presenza del compagno".

Negli ultimi mesi si sente sempre più spesso parlare di ripresa economica. Cosa ne pensa?

"Ci troviamo sicuramente in una condizione più serena rispetto a qualche anno fa, quando siamo finiti nel vortice della crisi internazionale seguita dai nostri problemi interni. Ma c'è da dire di bello che il nostro Paese ha tante storie



straordinarie di piccole e medie imprese guidate da eccellenti imprenditori, avulsu dal gioco della politica e dalle dinamiche interne del nostro Paese. Imprenditori che sono riusciti, magari a fatica, facendo rete tra di loro, a portare i prodotti della propria azienda, quindi il *made in Italy*, fuori dai confini nazionali. Il nostro Paese ha questa forza incredibile! E questo è un messaggio molto forte che è bene lanciare ai ragazzi che escono dall'università: «Non disdegnate di andare a cercare opportunità professionali nel mondo delle piccole e medie imprese perché sono quelle che tengono in piedi l'Italia e quelle grazie alle quali il nostro Paese può riprendere il sentiero della crescita». L'Italia non è il Paese della multinazionale per cui dobbiamo dare il valore giusto a questo tessuto produttivo, valorizzarlo al meglio perché è grazie a questo che ci siamo tenuti in piedi».

Quali consigli vuole dare a una donna che sta iniziando a costruirsi il suo futuro da sola o che vuole rimettersi in gioco con successo?

«Partiamo dal presupposto che una donna ha tutti i requisiti caratteriali per resistere anche a situazioni al limite del difficile. Certo, nel caso della donna matura questa non deve scoraggiarsi, deve chiedere aiuto anche tramite i giusti canali. Se ha una vocazione o una competenza deve cercare di valorizzarla senza sottovalutare le proprie capacità. Può tornare utile

farsi aiutare dagli esperti del settore. Per le più giovani, invece, consiglio di cercare di essere il più realiste possibili, magari puntando anche su ambiti che non sono congeniali all'inizio perché... non si sa mai nella vita. È un errore chiudere tutte le porte. La determinazione è una carta bellissima da giocare, ed è bellissimo lasciarsi guidare dai sogni ma è altrettanto importante lasciare spazio alla concretezza. Infine, un consiglio che voglio dare a ogni donna, indipendentemente dall'età e dalla sua formazione, è quello di costruirsi una propria autonomia finanziaria, anche se il matrimonio o la convivenza sono solidi. Non è detto che possa essere mantenuta a vita dall'uomo. Avere quindi cura di sé è importante. Questo, però, non va visto come un atto di "non amore" per la famiglia ma come un atto d'amore verso se stessa". ●

Luana Savastano

“Nella tradizione italiana abbiamo un’immagine della donna come poco incline nel fare scelte finanziarie autonome, preferendo ancora appoggiarsi alla figura maschile della famiglia. Facendo delle ricerche, però, ho fatto fatica a dimostrare questa tesi”.



La copertina dell'ultimo libro scritto dalla giornalista Debora Rosciani.

2016: cosa possiamo aspettarci dai mercati

Le divergenze legate ai diversi stadi delle politiche monetarie continueranno a caratterizzare il contesto economico globale: mentre in Europa e Giappone proseguiranno manovre di allentamento, l'inizio della fase di rialzo dei tassi americani potrà tradursi in una volatilità superiore a quella vista negli ultimi anni, sia sulle obbligazioni sia sulle azioni.

Nel 2016 ci attendiamo un ciclo macroeconomico in consolidamento, malgrado crescita debole e inflazione bassa, supportato in Europa dalle azioni di politica monetaria, un euro debole, tassi bassi, *commodities* deprezzate ed una domanda domestica in accelerazione. I rischi geopolitici domineranno la scena globale oltre a quelli idiosincratici, in un contesto attuale di bassa volatilità soprattutto per la parte obbligazionaria euro, influenzata dalle pressioni deflazionistiche e dall'ulteriore liquidità della Bce.

sterà l'interesse degli investitori in cerca di rendimento, ma i rischi esogeni e l'assenza di *carry* richiederanno anche in questo caso una gestione dell'*asset* molto selettiva e flessibile. L'opportunità di tale approccio trova ulteriore conferma sul comparto *high yield*, sotto pressione per il peso del settore *Energy* e per i deflussi dell'ultimo periodo da parte di fondi di investimento o di investitori non specializzati, e per i Paesi emergenti, *asset class* interessante per ritorni prospettici, ma molto eterogenea e soggetta a variegate dinamiche (*oil*, valute).

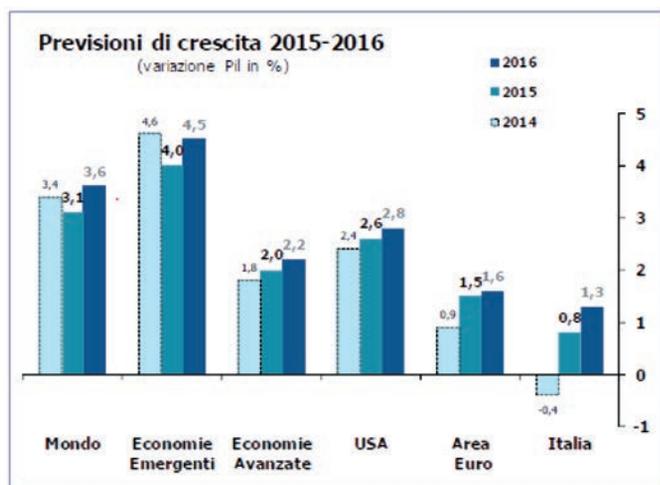


Grafico – Previsioni di crescita secondo dati recenti del World Economic Outlook del FMI.
Fonte: FMI.

CAUTELA

In presenza di tassi ai minimi storici e di volatilità prospettica in rialzo, manteniamo una forte cautela sulla *duration*, soprattutto sulle scadenze lunghe, preferendo una gestione flessibile

tattica e attiva dell'*asset class* obbligazionaria, atta a cogliere le opportunità con l'obiettivo principale di preservazione del capitale (come nel comparto *Sella Capital Management Bond Strategy Star Collection Multi Asset Globale*).

SELEZIONE

Sui *corporate* in Eurozona persi-

OPPORTUNITÀ

L'*asset convertibile* prezza oggi uno scenario più negativo di quanto non implicino le valutazioni dei mercati azionari. *Nordfondo Obbligazioni Convertibili* offre l'opportunità di cogliere le potenzialità offerte da questo segmento, e pertanto potrebbe rappresentare un'interessante alternativa per quei clienti che si sentono attratti dall'investimento azionario, ma ne temono la volatilità.

PREFERENZE

Sull'azionario manteniamo una certa cautela, con una preferenza geografica per l'Europa che beneficia di un contesto macro più favorevole: le valutazioni del mercato azionario risultano attraenti rispetto alle obbligazioni, ma in valore assoluto sono poco sopra le medie storiche. ●

SELEZIONATI PER VOI



NORDFONDO

OBBLIGAZIONI CONVERTIBILI

Nordfondo Obbligazioni Convertibili è un fondo obbligazionario che persegue l'obiettivo di un accrescimento del capitale mediante investimenti in strumenti finanziari di natura obbligazionaria convertibile, denominati in valute europee.



STAR COLLECTION

MULTI ASSET GLOBALE

Star Collection Multi Asset Globale è un comparto flessibile che seleziona, nei migliori brand dell'asset management, gestori di qualità con ampia delega gestionale. L'obiettivo è offrire un rendimento che permetta di ripagare un range di volatilità moderato (VAR 4%): un'alternativa interessante all'investimento obbligazionario diretto per diversificare l'asset allocation di portafoglio.



SELLA CAPITAL MANAGEMENT

BOND STRATEGY

SCM Bond Strategy è un comparto obbligazionario flessibile, il cui obiettivo di ottenere un tasso competitivo di rendimento in un orizzonte a medio termine viene perseguito investendo in ottica tattica in una varietà di temi, di breve come di lungo periodo, spaziando dal mercato del credito a titoli governativi. Disponibile anche la categoria a distribuzione dei proventi.



SELLAGESTIONI SCR
GRUPPO BANCA SELLA

Sito Internet: www.sellagestioni.it

Numero Verde: 800.10.20.10

E-mail: info@sellagestioni.it

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Prima dell'adesione leggere il prospetto ed i KIID disponibili sul sito e presso i collocatori

Quando i sassi fanno cultura



Quattro chiacchiere con l'avvocato Raffaello De Ruggieri, attuale sindaco di Matera, Medaglia d'Argento ai Benemeriti della Scuola, della Cultura e dell'Arte per la sua attività di studio, di documentazione e di valorizzazione del patrimonio rupestre di Matera, promotore nel 1981 come Assessore comunale del primo intervento di restauro nei Sassi di Matera.



Raffaello De Ruggieri

(crediti: foto di Cosmo Laera)

Si trova nella parte orientale della Basilicata a 401 metri sul livello del mare, al confine con la parte sud-occidentale della città metropolitana di Bari e l'estrema parte nord-occidentale della provincia di Taranto. È la città di Matera nota anche come città dei Sassi, proprio per la peculiarità e l'unicità del suo centro storico. Scavati e costruiti a ridosso della Gravina di Matera, una profonda gola che divide il territorio in due, i Sassi di Matera, rioni che costituiscono la parte antica della città, si distendono in due vallette che guardano a Est, leggermente sottoposte rispetto ai territori circostanti, separate tra loro dallo sperone roccioso della *Civita*.

Questa posizione invidiabile ha reso di fatto la città invisibile agli occhi dei suoi nemici per millenni, permettendole di passare pressoché indenne attraverso secoli di storia.

Ed oggi, quegli stessi Sassi ergono Matera a Capitale europea della cultura per il 2019.

Sindaco De Ruggieri, quando e come nasce la candidatura della città a Capitale europea della cultura?

“La città ha iniziato il suo percorso di avvicinamento alla candidatura nel 2008 attraverso *Matera 2019*, un'associazione giovanile costituita da ragazzi ultra ventenni i quali, venuti a sapere della possibilità di candidare la loro città, si sono immediatamente attivati per mettere a punto una linea di programma e di proposta che partiva dalla convinzione della qualità della città e del ruolo che essa nel tempo aveva acquisito, guadagnando l'attenzione del mondo”.

La consapevolezza del ruolo che poteva avere la città parte tuttavia da molto prima...

“Lentamente Matera si è scrollata di dosso l'epiteto di città cavernicola ed è diventata una città di qualità nazionale: attraverso una lunga operazione di socializzazione della cultura la città nel 1993 ha avuto il riconoscimento Unesco come patrimonio mondiale dell'umanità e i cittadini hanno recuperato i valori identitari del luogo e di un territorio che rappresentava una vicenda umana eterna poiché Mate-

ra è una delle città vive più antiche del mondo”.

È stato un percorso con molti ostacoli?

“È stata una lunga marcia che io in particolare ho iniziato nell'ottobre del '56, ovvero in tempi non sospetti. Non potevo rassegnarmi alla definizione di città di cavernicoli, del sudiciume, della promiscuità e della miserabilità. Era certamente un momento di depressione economica ma non si poteva dimenticare il valore di una storia eterna che non poteva essere cancellata. È stato questo l'impegno della mia vita fino al punto che sono stato il primo abitante materano che il 30 agosto del 1969, assieme a mia moglie, ho acquistato una casa nei Sassi e siamo andati a viverci. Le battaglie si fanno con le testimonianze e non con le chiacchiere. Una data senza dubbio importante è stata il 30 dicembre 1981 quando il Presidente del Consiglio Giovanni Spadolini, con il suo sottosegretario Francesco Compagna, è venuto a Matera e ha messo la prima pietra per il recupero dei Sassi”.

Torniamo a Matera 2019. Quanto si è investito economicamente per tradurre in maniera concreta il progetto e da dove sono arrivati i finanziamenti?

“Dopo la fase iniziale di partecipazione giovanile, il testimone è passato al Comune prima con il sindaco Nicola Buccico poi con il sindaco Salvatore Adduce, infine è entrata la Regione Basilicata che si è fatta carico di confortare il processo preparatorio con finanziamenti, in fase iniziale, dell'ordine di circa 2 milioni di euro. Poi ulteriori 35 milioni di euro sono stati impiegati per la predisposizione dei *dossier*, in ricerche, indagini, manifestazioni, eventi preparatori. Ma quello che ha fatto la differenza è stato il grande momento di aggregazione sociale: la Commissione europea per il 2019 ha scelto Matera per il magnetismo del suo territorio e soprattutto per il coinvolgimento dei

cittadini e la vivacità dell'intera comunità. È stata premiata questa città rispetto ad altre, che erano sedute sulle aristocrazie raggiunte e passive, perché si è trovato un movimento culturale e sociale che voleva costruire un nuovo percorso di storia”.

Sotto il profilo occupazionale quali opportunità si sono create per i giovani di Matera?

“Nel primo periodo sono state poche le occupazioni stabili, circa una cinquantina. Ha giocato infatti un ruolo dominante il volontariato che ha poi determinato la partecipazione molecolare nei cittadini. L'occupazione verrà adesso che inizieremo con le produzioni culturali. La volontà è di trasformare il cittadino, già responsabilizzato, in abitante culturale ovvero un abitante che intravede nella cultura la possibilità di porsi e di esprimersi”.

Ci sono delle stime che possano dare l'idea di quanti posti di lavoro produrrà alla fine questo impegno?

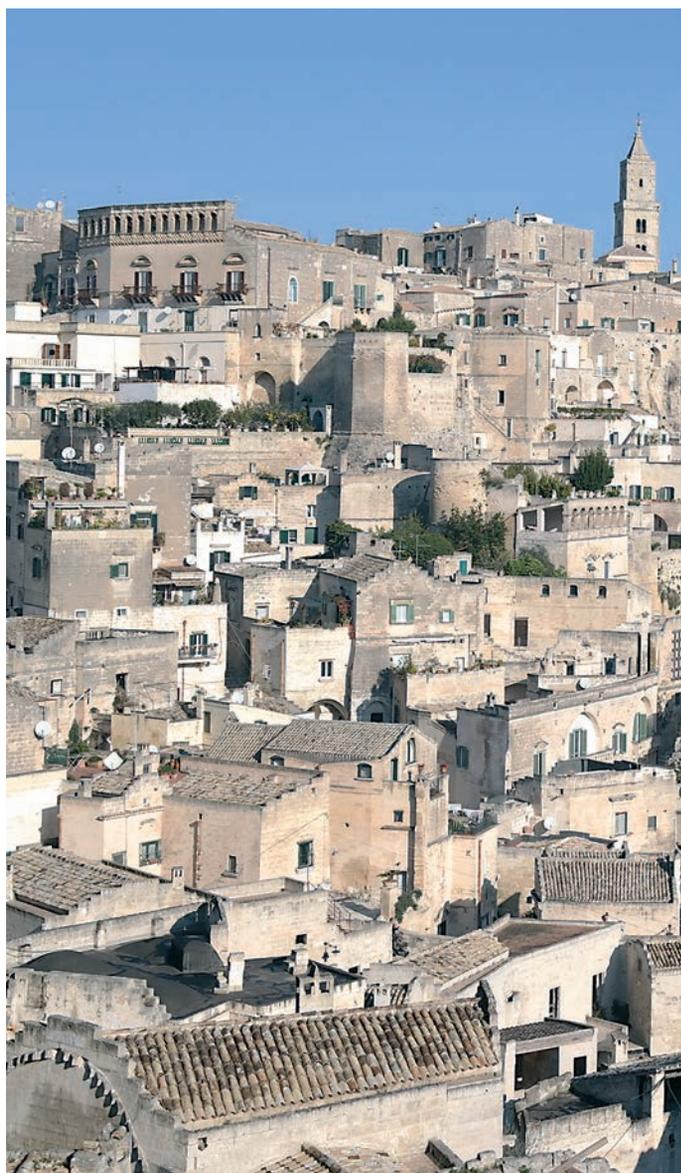
“Diciamo che al termine del percorso ci sarà stato un investimento di circa 1 miliardo e 300 milioni di euro. Oggi noi stiamo costruendo i veicoli che porteranno all'occupazione attraverso il principio che la cultura non è consumo o acquisto ma è produzione, diffu-



Nella foto in alto uno scorcio della profonda gola chiamata Gravina di Matera; in basso “La goccia”, l'opera in bronzo di Kengiro Azuma in piazza Giovanni Pascoli a Matera (© Roberto Lacava).



“La Commissione europea per il 2019 ha scelto Matera per il magnetismo del suo territorio e soprattutto per il coinvolgimento dei cittadini e la vivacità dell'intera comunità”.



sione e scambio. Si stanno quindi creando gli incubatori di produzione culturale sul cinema, sul teatro, sulla danza e sulla musica. Dietro alle iniziative di produttività del territorio si celano posti di lavoro. Il 2019 non potrà essere solo una baldoria ludica ma dovrà essere un'opportunità per costruire un piano di sviluppo per il futuro”.

Il 2019 per Matera non è quindi un punto di arrivo bensì di partenza...

“Il 2019 è un cavallo di Troia che ci deve portare l'anno successivo, nel 2020, a verificare quanti posti di lavoro siamo riusciti a creare. Infatti il mio movimento civico, che mi ha consentito di candidarmi alle elezioni e di vincere, si chiamava “2020”. L'anno 2019 è solo una grande opportunità, è uno strumento per arrivare alla pianificazione. Oggi siamo impegnati a lavorare sui problemi delle infrastrutture, della qualità sociale, della qualità urbana, su tutte le condizioni che rendono la città attraente ed attrattiva: attrattiva per qualità storica, attrattiva perché

diventi un posto dove poter far atterrare i finanziamenti esterni per investimenti duraturi”.

Chi sarà il braccio operativo dell'ambizioso progetto Matera 2019?

“Sotto il profilo dello sviluppo il braccio operativo sarà il Comune. È il Comune che sta organizzando i piani strategici di sviluppo attraverso la costruzione di zone di economia speciale che sono aree di fiscalità di vantaggio riconosciute dall'Unione europea. È un lavoro immenso quello che si sta facendo poiché ci impegna, tra tante cose, anche a ricordare il Governo nazionale, la Commissione europea e il Governo regionale. Posso dire con soddisfazione che un ordine del giorno del Consiglio comunale di Matera si è tradotto in legge della Repubblica italiana. La Legge di stabilità approvata qualche settimana fa in Parlamento, infatti, porta alcuni elementi che sono il frutto di quell'ordine del giorno ovvero la deroga al patto di stabilità, ai vincoli di assunzione e il rifinanziamento della legge per il recupero dei Sassi. Si sta lavorando soprattutto con la prospettiva di una programmazione sociale ed economica del territorio: se non si eleva il valore di redditività economica della città, nel 2020 Matera non sarà in grado di sorreggere la qualità costruita”.

Com'è entrato in contatto con Copernico SIM?

“Il contatto con *Copernico* è avvenuto tramite il presidente del Collegio dei Revisori della mia Fondazione Zétéma, quando facevo militanza civica, che mi ha presentato il dottor Giuseppe Rubolino, *private banker* di *Copernico*. Il nome Zétéma deriva dal greco e significa “ricerca applicata”. Io sono dell'avviso che dobbiamo essere portatori della cultura del fare: nella Fondazione Zétéma abbiamo rappresentato questo percorso di una cultura pratica. A tal fine, la Fondazione aveva un salvadanaio che doveva essere riattualizzato e quindi si è sviluppato un percorso positivo che si è tradotto nell'alleanza con *Copernico*”.

Pierpaolo Gregori

All'origine del settore finanziario: da quando esistono le banche?

Molti Istituti di Credito hanno un'origine antica e nascono per ragioni etiche di contrasto all'usura ed al brigantaggio.

Parlare di banche di questi tempi significa evocare sentimenti contrapposti: chi le ritiene depositi sicuri per i propri risparmi, chi invece le considera in malo modo, alla luce dei recenti fallimenti amplificati dalla stampa nazionale. Prima di dire dove e perché siano nate le banche è utile ricordare cosa fanno, o meglio dovrebbero fare. Sfogliando il vocabolario leggiamo che, tra le altre cose, svolgono tre principali funzioni: prestare denaro, ricevere depositi, creare moneta.

SENZA MONETA

Già ai tempi degli antichi Egizi e degli Assiri, esistevano all'interno degli edifici religiosi Enti simili a Banche Centrali, che svolgevano però una parte limitata di queste attività. Non erano altro che casseforti che prestavano ad una ristrettissima cerchia di nobili e sacerdoti. Non esistevano ancora i soldi, ed a quei tempi si usava la moneta naturale, come ad esempio barre d'oro o d'argento, grano ed altre derrate alimentari. Per cui non potevano in alcun modo svolgere la terza e più importante funzione ovvero quella di creare moneta e diffondere quindi benessere nel sistema. Per questo motivo furono viste con diffidenza. A tal punto che nelle Sacre scritture c'è un richiamo a queste prime aziende creditizie con un'accezione fortemente negativa.

L'unico episodio nei quattro Vangeli in cui Gesù commise un atto di violenza si svolse proprio contro i banchieri del Tempio. Secondo Matteo, il Figlio di Dio entrò sotto il portico e scacciò tutti quelli che vi si trovavano a scambiare denaro; rovesciò tavoli e sedie e disse loro: "La mia casa sarà chiamata casa di preghiera ma voi ne fate una spelonca di ladri".

PRESTASOLDI E AVIDI USURAI

Dobbiamo quindi attendere decine di secoli prima di trovare istituzioni che possano essere definite a tutti gli effetti vere e proprie banche. Per moltissimo tempo l'attività creditizia era ad appannaggio di prestasoldi di dubbia moralità oppure di avidi usurai che concedevano ingenti prestiti a ricchi e potenti, permettendosi di sfruttare la povera gente. Nel passato, la legge stava dalla loro parte, tanto che il carcere non era il peggiore dei mali per chi non restituiva i suoi debiti. Vigevano pene severissime, come la costrizione ai lavori forzati e persino la tortura che spesso conduceva alla morte. Proprio per aiutare le vittime dell'usura a ripagare i loro debiti, a partire dalla metà del Quattrocento, alcuni Padri Francescani fondarono le Pie confraternite, denominate Monti di Pietà, concedendo piccoli prestiti senza interesse



Alex Ricchebuono

responsabile dello sviluppo commerciale per il Sud Est Europa de La Française AM

Laureato in Economia e Commercio a Torino, ha ricoperto ruoli di responsabilità di sviluppo commerciale a livello europeo in società di primaria importanza.

Appassionato di storia economica, scrive libri e articoli sulla storia della finanza.



Nell'immagine in alto: olio su tavola di Marinus van Reymerswaele: "Esattore di tasse con la moglie" (1539). Sotto alcune immagini di Fiorini del 1400.



alle persone più bisognose.

INTERVALLO DI RIFLESSIONE
Ora fermiamoci un secondo a riflettere sulle tre principali attività che svolgevano i primi istituti di Credito. Mentre le prime due sono intuitive: è in banca, infatti, che depositiamo i nostri risparmi e

richiediamo qualche prestito. Per comprendere la terza funzione, bisogna sgombrare il campo dall'ambiguità sul significato del termine stesso di moneta.

Nel linguaggio comune, infatti, è sinonimo di banconote, spiccioli e quattrini, e non c'è dubbio che è proibito crearli privatamente dato che può farlo uno solo, la Banca Centrale Europea. Sebbene molti falsari, i più dei quali basati in Italia, non la pensino nella stessa maniera... In verità, per moneta si intende la totalità dei mezzi di pagamento che normalmente usiamo per i nostri acquisti. Le banconote sono sicuramente uno di questi, ma esistono anche gli assegni, i Bancomat, le carte di credito come pure i prestiti ed i mutui. La somma degli acquisti effettuati con questi strumenti creati dalle banche supera di gran lunga il valore delle banconote in circolazione.

TORNANDO ALLA STORIA...

Lo sviluppo di città come Firenze, Venezia e Genova affermò una nuova classe di mercanti ed artigiani che si arricchirono pur non avendo un'origine nobile, permettendo la circolazione di denaro e ricchezza in modo mai visto prima di allora. Non c'è da stupirsi quindi che l'origine delle banche sia una storia tutta italiana, ambientata nelle ricche città del Centro-nord nel Medioevo, legata indissolubilmente alle vicende di quegli anni.

A quel tempo, almeno sotto il profilo dello sviluppo economico e sociale, l'Europa era dominata da tre regioni, la Francia, le Fiandre ed il Nord Italia, tutte con fiorenti manifatture connesse tra loro da una fitta rete di relazioni commerciali. Inizialmente gli Orefici maneggiando i metalli preziosi furono i primi a cui vennero affidati i soldi in deposito. Questa attività rappresentò il primo passo verso la creazione della prima banca.

L'ARRIVO DELLE NOTE DI BANCO

Il secondo importantissimo passo fu compiuto con l'invenzione di uno strumento molto simile al moderno assegno. Ciò accadde quando un mercante italiano propose a un collega fiammingo di ricevere in pagamento non una certa quantità di oro, ma una nota di banco, un foglio di carta sul cui retro veniva apposta la firma ed il sigillo di chi la garantiva. Attestando per ciò il deposito della stessa quantità di metallo prezioso presso qualche banchiere-custode. La girata delle note di banco facilitò di molto gli scambi commerciali e si rivelò subito un successo. Non occorre più andare in giro con forzieri pieni d'oro o con decine di monete nascoste nella cintura o nelle scarpe. Al posto dell'oro circolavano le note di banco che, per ovvie ragioni, risultavano più facili da trasportare e meno appetibili da ladri e predoni. Si iniziarono a concedere prestiti e a far circolare molta ricchezza.

PARTE LA RIVOLUZIONE

Fu la Repubblica di Genova a dare vita alla Prima Banca moderna. Dopo la conquista del Dodecaneso contro i Bizantini, la città ligure costituì un solido commercio nel Mediterraneo per il quale necessitò di un supporto finanziario, soprattutto evitando il trasporto di oro e argento via mare col rischio di imbattersi in corsari e tempeste. Per questo la Casa di San Giorgio, antica residenza dei Capitani del Popolo, nel 1407 si trasformò prima in Cassa, per divenire poi Compere ed

infine Banco di San Giorgio. Questa rivoluzione diede il via a moltissime altre innovazioni quali il Conto Corrente, la Lettera di Credito, la Lettera di Cambio, il Credito a Interesse.

Il Monte dei Paschi di Siena, considerata la più antica banca in attività, venne fondato nel 1472, ma inizialmente come Monte di Pietà (lo suggerisce il suo nome...). Divenne Banca vera e propria solo nel 1580 dopo la sconfitta di Siena da parte dei Fiorentini.

PUREZZA SEGNATA DAL MOLARE

Prima delle note di banco, l'oro e l'argento erano le uniche forme di moneta accettate. Si presentavano in vari conii e ogni Città-Stato ne aveva anche più di uno. Il valore di ogni moneta, che fosse un Ducato di Venezia, un Genovino di Genova o un Fiorino di Firenze, era rigidamente legato al contenuto di metallo prezioso che conteneva.

Iniziò quindi una competizione tra i Comuni italiani per garantire la moneta di maggior purezza per gli scambi, da cui origina un modo di dire molto in uso ancor oggi. Sulle coniazioni di Firenze, infatti, a partire dal 1252, erano impressi su un lato il simbolo storico della città, ovvero il fior di Giglio, da cui prese nome il Fiorino, sull'altro l'immagine di San Giovanni Battista. Per verificare se la moneta fosse effettivamente in oro puro a 24 carati, la si metteva in bocca stringendola tra i denti. Se rimaneva impresso il segno del molare significava che l'oro era buono... e quindi si esclamava: "San Giovanni non fa inganni"!

BANCHIERI ED ARTISTI

Dal XIII secolo, il Fiorino, grazie alla crescente potenza bancaria di Firenze, divenne la moneta di scambio preferita in Europa, una sorta di Dollaro dell'epoca. Ne sarebbe stato felice Oscar Wilde che diceva: "Quando i banchieri si riuniscono per cena, discutono di arte. Quando gli artisti si incontrano, finiscono per parlare di denaro". Pensate se al posto della *Federal Reserve*, ci

Fu la Repubblica di Genova a dare vita alla Prima Banca moderna. La Casa di San Giorgio, antica residenza dei Capitani del Popolo, nel 1407 si trasformò prima in Cassa, per divenire poi Compere ed infine Banco di San Giorgio.



fossero Palazzo della Signoria o gli Uffizi. Artisti e banchieri godrebbero di uno straordinario luogo d'incontro! E forse la loro immagine ne gioverebbe. ●

Alex Ricchebuono

Nella foto Palazzo San Giorgio, o Palazzo delle Compere di San Giorgio, edificio storico tra i più importanti di Genova che fu costruito nel 1260 come primo palazzo pubblico di Genova.

IN UN MONDO CHE CAMBIA,
**OGNI DECISIONE DI INVESTIMENTO CONTRIBUISCE
A UNA DINAMICA RESPONSABILE.**



I FONDI ISR¹ CON PARVEST®

Parvest SMaRT Food®, Parvest Aqua® e Parvest Human Development®... 3 nuovi fondi d'investimento che arricchiscono l'offerta ISR di Parvest per orientare la sostenibilità dei vostri investimenti e rispondere alle sfide di domani.

Non cercare oltre: #Parvest



PARVEST

NON CERCARE OLTRE



BNP PARIBAS
INVESTMENT PARTNERS

**L'asset manager
per un mondo
che cambia**

Il valore dell'investimento e il reddito da esso generato può diminuire oltre che aumentare, e può essere che gli investitori non recuperino il capitale inizialmente investito. La performance storica non è indicativa di risultati futuri. ¹ ISR: Investimento Socialmente Responsabile.

I fondi citati sono comparti della Sicav lussemburghese PARVEST, conforme alla direttiva 2009/65/CE. Il presente avviso ha natura pubblicitaria e viene diffuso con finalità promozionali, è redatto a mero titolo informativo, non costituisce una consulenza d'investimento, non può essere considerato un'offerta di vendita, di sottoscrizione o di acquisto di strumenti finanziari di qualsiasi natura e non costituirà la base di un qualsivoglia contratto o impegno. E' redatto e pubblicato da BNP Paribas Asset Management S.A.S. (BNPP AM)*, membro di BNP Paribas Investment Partners (BNPP IP)**. Prima di sottoscrivere questi strumenti finanziari, occorre leggere l'ultima versione dei Prospetti e/o delle Informazioni Chiave per gli Investitori (KIID) disponibili presso il vostro rappresentante locale di BNPP IP. Le opinioni espresse nel presente avviso rappresentano il parere di BNPP AM alla data di pubblicazione e sono quindi soggette a modifiche senza preavviso. *BNPP AM è una SGP (Società di Gestione di Patrimoni) autorizzata dall'AMF con il n. GP 96002, sede sociale: boulevard Haussmann 1, 75009 Parigi, Francia, RCS Parigi 319 378 832. **BNPP IP è il marchio mondiale dei servizi di gestione patrimoniale del gruppo BNP Paribas. Per ulteriori informazioni rivolgetevi al corrispondente locale autorizzato o al vostro consulente finanziario. TBWA\CORPORATE - © Jasse Kyttanen

La strategia Parvest Diversified Dynamic

Parvest *Diversified Dynamic* è un prodotto *multi-asset* flessibile con un processo d'investimento basato sul modello "ISO-Volatility", studiato per offrire un rendimento *target*, che sul lungo termine è stato di circa il 4%, con un rigoroso controllo del rischio. Investe azioni, obbligazioni e attivi di diversificazione (immobiliare, materie prime e valute) con l'obiettivo di produrre il rendimento *target* mantenendo la volatilità sotto il 7,5% annualizzato.

RIPARTIZIONE DEL RISCHIO

Il modello "ISO-Volatility" ripartisce non pariteticamente il rischio tra le diverse *asset class*, allocando il 50% del *budget* di rischio alla parte azionaria e il 25% a quella obbligazionaria e degli attivi di diversificazione. Le variazioni dei pesi in portafoglio si basano sui livelli di volatilità *ex-ante* delle diverse *asset class*. Il gestore acquisterà un'*asset class* quando la sua volatilità scende, viceversa la venderà. Tale approccio rende il portafoglio flessibile e in grado di cogliere i movimenti dei mercati, mantenendo stabile il profilo di rischio.

I VANTAGGI

Parvest Diversified Dynamic si di-

scosta dai prodotti "risk parity" perché distribuisce l'allocatione sulle diverse *asset class* in maniera più flessibile. La strategia si discosta anche dai classici prodotti *multi-asset* che hanno solitamente livelli di volatilità più elevata.

La flessibilità del portafoglio è reale e rappresenta un elemento di forza, di conseguenza il portafoglio cattura le lunghe fasi di rialzo ed offre maggior protezione in quelle negative. Nel 2015 l'allocatione alle diverse classi di attivo è stata molto dinamica. È interessante osservare come sia titoli azionari che obbligazionari abbiano visto ridurre il proprio peso, a differenza degli attivi di diversificazione.

I RENDIMENTI

I risultati di *Parvest Diversified Dynamic* confermano la validità del modello "ISO-Volatility", che ha consentito di riportare performance soddisfacenti mantenendo pieno controllo sulla volatilità (sempre inferiore a 7,5%). ●



Grafico 1 – Ripartizione del rischio tra le diverse asset class.

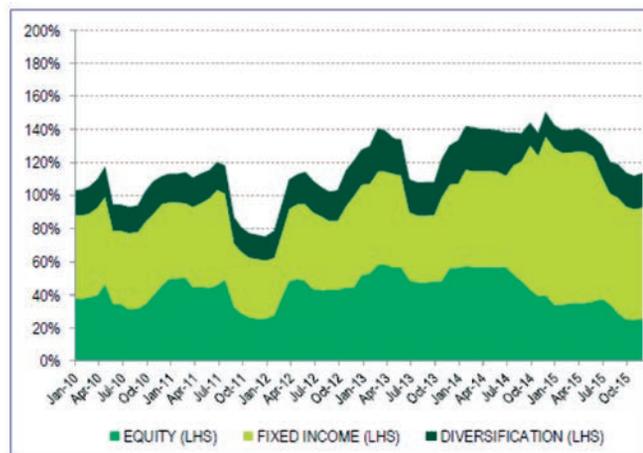


Grafico 2 – Il peso delle asset class.

Performance Novembre 2015 Classic (al netto delle commissioni - %)	Rendimenti annualizzati						
	Novembre	Ultimi 3M	YTD	Ultimi 12M	Ultimi 24M	Ultimi 36M	Ultimi 60M
Parvest Diversified Dynamic	0,47%	2,31%	2,91%	2,25%	5,32%	5,72%	4,14%

Indici di rischio (annualizzato)	Ultime 36 Sett.	Ultime 52 Sett.	Ultimi 24M	Ultimi 36M	Ultimi 60M	Dal lancio del fondo
Volatilità	6,36%	6,71%	6,03%	6,11%	6,36%	6,47%

Lancio 30/01/1998. Gestione "Iso-Vol" dal 31/12/2009.
C Acc LU0089291651, C Dis LU0089290844, N Acc LU0107088931.

Nota
Non può essere offerta alcuna garanzia che siano raggiunti gli obiettivi d'investimento così come illustrati né riottenere l'importo inizialmente investito. La performance può essere influenzata dalle strategie, dagli obiettivi d'investimento, dalle condizioni economiche e di mercato. La performance storica non è indicativa di risultati futuri e il valore degli investimenti negli OICR può diminuire oltre che aumentare.

L'angelo venuto dal cielo

Smileagain Fvg cerca di ridare a molte donne ancora oggi vittime della pratica orrenda dell'acidificazione, un sorriso. Che non solo ne ricostruisca il volto ma che nasca dall'interno e faccia riacquisire fiducia e speranza.



Giuseppe Losasso

chirurgo plastico, fondatore e presidente di Smileagain Fvg

“In molte realtà contadine del Pakistan la donna è considerata un essere inferiore che ha pochi diritti e solo doveri. Quando in una famiglia il capo famiglia (l'uomo) muore, la donna ormai “inutile” viene addirittura bruciata viva”.

Il Pakistan può sembrare un luogo lontano, con usi e costumi così diversi dai nostri da ingenerare un senso di empatia molto flebile nei confronti dei suoi abitanti. C'è tuttavia chi, anche in Italia, riesce ad essere molto sensibile in modo particolare nei confronti delle donne, che purtroppo specialmente nelle vaste zone rurali vivono in condizioni di privazione dei più elementari diritti umani e non raramente vengono sottoposte alla cosiddetta “acidificazione”. Si tratta di una pratica barbara che colpisce donne e ragazze molto giovani in molti Paesi dell'Asia centrale (Pakistan, Bangladesh, Afghanistan e Nepal) e che consiste nel deturpare il loro viso con acido corrosivo. La vittima è “colpevole” di aver rifiutato un corteggiatore, di non voler acconsentire a un matrimonio combinato oppure di aver portato una dote meno generosa di quanto si attendesse il futuro sposo.

L'angelo custode di alcune di queste migliaia di donne che ogni anno subiscono questa assurda violenza è il professor Giuseppe Losasso, dirigente dell'Ospedale Santa Maria della Misericordia di Udine nonché chirurgo plastico di fama mondiale, che assieme ai suoi collaboratori ha fondato nel 2004 l'associazione *Smileagain Fvg onlus* (di cui è presidente), che si adopera proprio per far tornare il sorriso alle donne senza più un volto vittime dell'acidificazione.

Dottor Losasso, la sua specializzazione medica le fa proba-

bilmente sentire addosso una grande responsabilità. Come e perché ha scelto questa strada?

“Ero da poco laureato in Medicina e chirurgia presso l'Università di Padova, nella sede di Verona, e già ero orientato a scegliere la Chirurgia Plastica come futura Specializzazione per la varietà delle branche di cui si interessa: tumori cutanei, traumatologia, ustioni e come fiore all'occhiello la chirurgia estetica. Per questo motivo frequentavo la Chirurgia Plastica di Verona, uno dei Centri più rinomati in Italia per questa Specialità, quando accadde la terribile tragedia dell'attentato bomba a Bologna il 2 agosto del 1980. Arrivarono feriti anche a Verona e li vidi: persone con fratture, amputazioni e ustioni su tutto il corpo e lì mi resi conto di quanto importante e complesso era quel lavoro e quanto aiuto poteva dare a chi ne aveva bisogno, in tutte le sue forme. E così mi iscrissi e conseguii la Specialità presso l'Università di Padova”.



Nel 2004 nasce l'associazione Smileagain con degli scopi che potremmo definire anche umanitari nel senso più alto del

termine, rivolgendosi in particolare alle donne pakistane. È stato spesso in Pakistan?

“Ho partecipato a decine di missioni a cui, il più delle volte, erano presenti due o tre collaboratori specialisti come me, ma quando è stato necessario mi sono recato sul posto anche da solo”.

Ci racconta qualche episodio che possa farci capire qualcosa in più riguardo alle tradizioni locali o qual è il ruolo della donna in quel tipo di società?

“Tutti ormai sanno che in quei Paesi la donna è considerata, per la stragrande maggioranza delle persone, un essere inferiore che ha pochi diritti e solo doveri. I suoi diritti si racchiudono entro le mura domestiche, per il resto la donna è sotto il potere dell'uomo che fa di lei ciò che crede e quando in una famiglia il capo famiglia (l'uomo) muore, in molte realtà contadine del Pakistan la donna ormai “inutile” viene addirittura bruciata viva. Questo fa capire come fino a poco tempo fa acidificare una donna era considerato un evento normale, una sorta di punizione comune. In una delle mie prime missioni, mentre parlavo con un mio collaboratore locale, venni a sapere che un padre davanti al rifiuto di un matrimonio combinato della figlia con un uomo scelto dalla famiglia, non ci pensò due volte a far fuoco ed uccidere la figlia davanti all'avvocato che doveva stilare il contratto di matrimonio”!

Questo accade anche nelle famiglie più benestanti?

“La situazione cambia se la donna appartiene ad una famiglia abbiente. In Pakistan se ne contano circa 160, come la Benazir Bhutto, di cui ho conosciuto la figlia ed ovviamente il padre Zardari che è presidente del Pak (Partito Popolare Pa-



kistano). Queste donne di famiglie ricche possono ricoprire ruoli istituzionali importanti: piloti d'aereo, ministri, presidenti... In Pakistan i soldi rappresentano di per sé un potere istituzionale”.

Qual è stato il momento più emozionante durante gli anni passati a migliorare la vita di queste donne?

“Il primo sorriso che ho scorto sulla bocca di una giovanissima fanciulla acidificata, che se pur costretta a letto dalle fasciature anche al tronco e agli arti oltre che al volto (aveva il mento che toccava lo sterno a causa delle retrazioni cicatriziali, quando la operai la prima volta), si sollevò dal letto quando andai a visitarla e sorridendo mi disse nella sua lingua, l'Urdu, che poi mi tradussero: “L'angelo venuto dal cielo”. Piansi”.

Com'è entrato in contatto con il mondo di Copernico SIM e perché ha dato fiducia al suo consulente finanziario?

“Ho conosciuto la mia consulente prima via mail e poi di persona e mi ha fatto un'ottima impressione, ma soprattutto mi ha dato l'idea di una persona corretta oltre che competente, e di questi tempi non è poco”! ●

Giuseppe Morea

In alto il dottor Giuseppe Losasso (terzo da sinistra nella foto) in una missione in Pakistan insieme allo staff medico e paramedico locale; in basso una locandina con la mission di Smileagain Fvg.



Aviva in Italia: un'offerta completa a sostegno della crescita

Aviva è uno dei più grandi gruppi assicurativi del mondo, leader nel Regno Unito e presente in 16 Paesi con oltre 34 milioni di clienti.



Alberto Vacca

Chief Life, Capital & Investment Officer and Bancassurance Director di Aviva

Il Gruppo è uno dei pochi del settore a potersi qualificare come una realtà pienamente “*composite*” in quanto capace di offrire ai clienti soluzioni che coprono l'intera gamma dei bisogni assicurativi, dalla protezione del risparmio e della persona all'intero comparto danni, dalla previdenza alla salute. Ciò rappresenta senza dubbio un vantaggio competitivo che *Aviva* intende sfruttare all'interno di un settore che dovrà mettere il cliente sempre di più al centro delle strategie, anche a causa della rivoluzione digitale in corso.

IL MERCATO ITALIANO

In questi ultimi tre anni, *Aviva* in Italia è riuscita a completare con successo un percorso di trasformazione che ha visto la semplificazione della struttura societaria, la ridefinizione della gamma prodotti, il rafforzamento degli accordi di distribuzione e il significativo incremento sia degli utili operativi che dei dividendi alla Capogruppo. Per questo motivo, il mercato italiano è di nuovo centrale per le strategie del Gruppo che guarda con interesse anche ad eventuali nuove opportunità di crescita.

Attualmente *Aviva* in Italia vanta

una capillare presenza sul territorio grazie ad un modello distributivo diversificato che include oltre 4.000 sportelli bancari di primari gruppi italiani, circa 3.000 promotori finanziari attivi e oltre 600 tra agenzie plurimandatari e *broker*.

I PRODOTTI

Guardando ai prodotti, negli ultimi due anni è stato molto rafforzato il catalogo assicurativo. In particolare nel ramo Vita, ai prodotti tradizionali sono state affiancate ulteriori proposte quali le *unit linked* a fondi esterni che, con un approccio dinamico e modulare, permettono di calibrare l'*asset allocation* al fine di sfruttare in modo tempestivo le opportunità offerte dal mercato finanziario.

Inoltre un particolare successo è stato ottenuto con la “multiramo” che, soprattutto in una fase di elevata volatilità dei mercati quale quella che ha caratterizzato il secondo semestre del 2015, consente di bilanciare la ricerca di extrarendimenti di medio periodo tipica delle *unit linked* con le certezze di rendimento delle gestioni separate che in *Aviva* mantengono *performance* estremamente competitive e sostenibili nel tempo.

Ha completato con successo l'offerta la realizzazione di *bundle* di prodotto che alla gestione separata tradizionale e alla *unit linked* hanno abbinato una consistente componente di protezione, estesa anche agli infortuni. ●

Alberto Vacca



Aviva

L'Assicurazione che pensa alla **Qualità** dei tuoi **Investimenti**

Con oltre 300 anni di storia, Aviva è il principale Gruppo Assicurativo in Gran Bretagna e tra i leader in Europa. Il Gruppo offre a 34 milioni di clienti nel mondo prodotti e servizi assicurativi, di risparmio e di investimento.

In Italia dal 1921, la Compagnia vanta una capillare presenza sul territorio, grazie alle reti di agenzie plurimandatarie, broker e promotori finanziari, nonché a importanti accordi con primari Gruppi bancari del panorama italiano.

Aviva opera sia nel ramo Vita che nell'area Danni, offrendo ai propri clienti soluzioni assicurative complete rivolte alla soddisfazione dei bisogni degli individui, della famiglia e delle imprese.

Nutrire il pianeta, energia per la vita!

L'Expo 2015 si è chiuso a Milano lo scorso 31 ottobre. Alle ore 17 sono stati serrati gli ingressi che hanno visto transitare in 184 giorni oltre 21,5 milioni di visitatori in una location che è stata anche un grande laboratorio di idee e di spunti di riflessione.



MILANO 2015



Donata Vianelli

“L'Expo 2015 ha trasmesso un'immagine dell'Italia sicura e ben organizzata ma ora sarà importante sfruttare al meglio l'area valorizzata dall'evento”.

I numeri sono noti: oltre 130 Stati partecipanti e 60 capi di Stato e di governo di tutto il mondo giunti a visitare la manifestazione. Dalla cancelliera tedesca Angela Merkel a Vladimir Putin, dal presidente francese François Hollande fino ai primi ministri di Spagna e Gran Bretagna Mariano Rajoy e David Cameron. Ma anche la *first lady* americana Michelle Obama. Presenti anche il Capo dello Stato Sergio Mattarella e altri esponenti della politica nazionale. Mattarella ha parlato di «ponte verso il futuro» e di una «grande carica positiva» per compiere «un salto in avanti».

OCCHI VIGILI

Stando alle statistiche, il mese più affollato è stato settembre con circa 4 milioni di accessi. La giornata, invece, con il *boom* di visitatori è stata quella di sabato 10 ottobre

con 272.785 ingressi. Sei mesi di lavoro incessante per manutentori, sicurezza, ristoranti e raccolta dei rifiuti: hanno lavorato 7.000 persone. Sicurezza alle stelle con 500 telecamere installate all'esterno del perimetro espositivo e 2.000 all'interno: oltre 2.300 i militari che hanno prestato servizio a Milano. Per smantellare completamente tutti i padiglioni ci vorrà circa un anno: importante, adesso, sarà impedire che quell'area di un milione di metri quadrati vada in disuso ma abbia un futuro. Si parla di realizzare un *campus* universitario o un polo dell'innovazione... ma per il momento sono solo delle belle e suggestive ipotesi.

UNA SCOMMESSA VINTA

Secondo Donata Vianelli, professoressa di Economia e Gestione delle imprese all'Università degli Studi



di Trieste, “l’Expo 2015 è stata una scommessa vinta, ha trasmesso un’immagine dell’Italia sicura e ben organizzata ma ora sarà importante sfruttare al meglio l’area valorizzata dall’evento”. Tuttavia, secondo la docente, “non possiamo limitarci a guardare il beneficio solo dal punto di vista dell’impatto economico considerando i posti di lavoro creati, l’indotto generato e l’incremento della domanda ma la manifestazione va vista proprio in una prospettiva imprenditoriale”. Un esempio, quello della Illycaffè: “Un’azienda che ha creduto veramente nell’Expo, che è stata capace di dimostrare a tutti gli effetti il suo *focus* focalizzandosi sulla sostenibilità del proprio *business*, le modalità di lavorazione e la qualità del suo prodotto”.

“In questo grande contenitore che è stato l’Expo – prosegue Vianelli – le imprese hanno avuto l’opportunità di raccontarsi in modo diverso al mondo ed ai potenziali *partner* commerciali, molte sono riuscite a creare valore di lungo periodo, ecco perché nessun modello economico può stimare gli effetti dell’Expo, sarebbe molto difficile”. La Illycaffè, da sola, ha registrato oltre 10 milioni di visitatori, quasi la metà del totale “ma non tutte le aziende e non tutti i Paesi – osserva Vianelli – hanno generato uguale valore, non tutti sono riusciti a comunicare allo stesso modo: ci sono stati Paesi con *stand* che vendevano oggettini come fossero una bancarella trasmettendo un messaggio molto riduttivo mentre altri hanno saputo ben raccontare la loro cultura del cibo”.

AI POSTERI L’ARDUA SENTENZA

La positività dell’evento va misurata tra quelle imprese e quei Paesi che hanno saputo creare valore all’interno di Expo e l’Italia, ad esempio, ha investito molto su questo. Per questo, “la ricchezza – evidenza Vianelli – sarà misurabile nel medio e lungo periodo, non in quello breve. Non possiamo ridurci a guardare i ricavi dell’Expo dall’e-

missione dei biglietti a prezzo pieno”. “Ho visitato – racconta la professoressa – anche l’Expo in Cina che ha fatto registrare circa 70 milioni di visitatori e dove venivano organizzati pullman da tutta la Cina per portare le persone alla manifestazione affinché potessero vedere un mondo che, probabilmente, non avrebbero mai visto. Tuttavia il valore di un Expo in termini di immagine è dato anche dai visitatori stranieri e da tutte quelle persone che ne hanno “semplicemente” sentito parlare”, grazie all’intensa attività di comunicazione, tra cronache sui giornali e *social network*. “Anche questa è ricchezza”, ma si tratta di una serie di “aspetti non misurabili”.

CHIAMALE, SE VUOI, EMOZIONI

I Paesi che decidono di partecipare ad un evento come l’Expo dovrebbero porsi il problema di come sfruttare al meglio questa vetrina e di quali obiettivi raggiungere. Il valore dell’Expo è dato da una somma di tanti fattori e dal valore creato dagli stessi partecipanti. “Servirebbe – conclude la professoressa – educare i partecipanti e le istituzioni per far capire loro come cogliere al meglio l’opportunità offerta da una manifestazione di questo tipo. Regioni anche piccole sono riuscite a trasferire ai clienti dell’evento la loro cultura del cibo in modo emozionale mentre altre non ce l’hanno fatta ad emozionare il consumatore”.

Una domanda resta aperta: l’Expo di Milano segna una fine o un inizio? L’auspicio è che l’eredità lasciata venga colta e trasformata in una forte spinta per far crescere il nostro Paese. ●

Elisabetta Batic



“Regioni anche piccole sono riuscite a trasferire ai clienti dell’evento la loro cultura del cibo in modo emozionale mentre altre non ce l’hanno fatta ad emozionare il consumatore”.





Fondi comuni: le opportunità da non perdere

Siamo con Giovanni Brambilla, amministratore delegato e direttore Investimenti di AcomeA SGR.

Giovanni Brambilla

OBBLIGAZIONARIO

*“Il Fondo della gamma AcomeA che consente di cogliere maggiori opportunità è il fondo **AcomeA Performance**, obbligazionario misto senza vincoli di emittente, duration e divisa che è, a oggi, investito al 65% in bond di sei Paesi emergenti (Brasile, Russia, Turchia, Sud Africa, Indonesia, Messico) che presentano un’interessante profilo rischio/rendimento. Il fondo si avvale della massima flessibilità per sfruttare le fluttuazioni del mercato per diversificare il rischio a beneficio della performance complessiva del portafoglio”.*

AZIONARIO

*“Le soluzioni più interessanti per l’attuale fase di mercato sono rappresentate dalla gamma Multi Asset con i fondi **AcomeA Patrimonio Prudente**, **AcomeA Patrimonio Dinamico** e **AcomeA Patrimonio Aggressivo**. I tre fondi possono avere rispettivamente un’esposizione all’equity del 30%, 50% e 100%, dando massima libertà di movimento al gestore all’interno delle varie asset class. Per gli azionari puri, **AcomeA Globale**, azionario internazionale, racchiude tutta la view sull’equity del team di gestione e, a oggi, mantiene una sovraesposizione in Paesi che, a nostro avviso, hanno ottime opportunità di rendimento come Italia e Giappone”.*

AcomeA SGR è una società indipendente: cosa significa?

“Siamo indipendenti da gruppi bancari e in questo modo possiamo garantire la totale assenza di conflitti di interessi perseguendo l’obiettivo di prenderci cura dei risparmi dei nostri clienti creando valore nel tempo. Il nostro approccio si basa sulla totale trasparenza nelle scelte di gestione e un continuo dialogo con i promotori finanziari. Cerchiamo sempre spazi di confronto non solo tramite la nostra struttura commerciale, ma anche attraverso l’impegno dei nostri *manager* impegnati in prima persona nella gestione dei nostri fondi”.

Quali sono i vantaggi per chi aderisce ai fondi AcomeA?

“Investiamo con criterio *value contrarian*, basato su una valutazione razionale sul valore dei titoli. Non ci affidiamo a modelli matematici o a previsioni sul futuro, ma fondiamo le scelte di investimento su un attento processo di analisi e gestione del rischio. Basandoci su un approccio di tipo *bottom up* e privilegiando interventi in controtendenza rispetto alle dinamiche di mercato, la selezione degli strumenti finanziari viene effettuata sulla base di analisi economico-finanziarie per l’individuazione di società che presentano un potenziale di rialzo delle quotazioni nel

medio/lungo periodo, nonché di analisi macro e micro-economiche per la determinazione dei pesi dei singoli Paesi e settori, nel rispetto dell’obiettivo di un’elevata diversificazione degli investimenti”.

Passando ai mercati, sull’obbligazionario dove troviamo le maggiori opportunità?

“Continuiamo a ritenere che l’area dei Paesi Emergenti, benché volatile, sia quella che offra le migliori opportunità, soprattutto comparandone il profilo di rischio/rendimento potenziale rispetto ai titoli obbligazionari degli emittenti europei. Pensiamo che gli attuali tassi, prossimi ai minimi storici, non ricompensino le perdite che potrebbero essere determinate da una futura normalizzazione della politica monetaria”.

E per il mercato azionario?

“Il risultato degli investimenti azionari sarà determinato prevalentemente dalla crescita degli utili e marginalmente da un’espansione dei multipli. All’interno dei maggiori indici, la dispersione settoriale rimarrà elevata e la *sector allocation* sarà più determinante della *country allocation*. In quest’ottica privilegiamo l’area euro e il Giappone e le società con fatturato domestico rispetto a quelle con mercati di sbocco internazionali”.



Gimme5 è l'innovativo servizio per risparmiare e investire a partire da 5 euro!



Metti da parte anche piccole somme di denaro e investile per farle crescere nel tempo, con un semplice clic.

Puoi investire in totale libertà e senza vincoli di importo o ricorrenza.

Rivolgiti al tuo Promotore Finanziario per attivare Gimme5.

AcomeA
SOCIETÀ DI GESTIONE DEL RISPARMIO

AcomeA SGR S.p.A. Sede Legale e Direzione Largo G. Donegani, 2 - 20121 Milano - Italia.
Telefono +39 02 9768 5001 Fax +39 02 9768 5996 - info@acomea.it - www.acomea.it
Messaggio pubblicitario, prima dell'adesione leggere il KIID e il Prospetto disponibili presso i collocatori e sul sito www.acomea.it

WOW Spazio Fumetto: la magia dell'immagine animata

Nel cuore del capoluogo lombardo c'è una realtà, unica nel suo genere e dal forte respiro internazionale, che si è posta come obiettivo della sua stessa esistenza la valorizzazione del Fumetto, inteso come Nona Arte, che deve essere conservato e divulgato: il Museo del Fumetto, dell'Illustrazione e dell'Immagine animata, inaugurato quasi cinque anni fa.



WOW Spazio Fumetto
viale Campania n° 12 - Milano

Informazioni e prenotazioni:
tel. 02 49524744 - 02 49524745
e-mail info@museowow.it

Nella foto in alto l'entrata del Museo del Fumetto, dell'Illustrazione e dell'Immagine animata.

È il 1° aprile 2011 quando WOW Spazio Fumetto, il Museo del Fu-

metto, dell'Illustrazione e dell'Immagine animata viene inaugurato nella sede milanese di via Campania alla presenza del sindaco Letizia Moratti e dell'assessore alla Cultura Massimiliano Finazzer Flory.

Fin dalla sua nascita appare chiara la volontà di contraddistinguersi all'interno del panorama museale, non solo nazio-

nale, come realtà unica nel suo genere, capace di raccontare, esaltare e valorizzare la narrazione per immagini.

Si fa carico di questo progetto la Fondazione Franco Fossati a cui, l'anno precedente, venne dato in concessione l'edificio di via Campania. La volontà della Fondazione è quella di creare uno spazio "polifunzionale dedicato all'arte sequenziale, al cinema d'animazione e al-

l'illustrazione tradizionale e di nuova generazione".

SUGGERZIONI SENZA TEMPO

WOW Spazio Fumetto è un punto di riferimento per artisti, editori, amanti del fumetto in generale che qui possono scoprire e riscoprire, in uno spazio di oltre 1.000 metri quadri, la storia del fumetto, la sua evoluzione, la sua capacità di innovarsi e di rinnovarsi attraverso un percorso di contaminazione tra mezzi e generi diversi: il cinema si mescola al fumetto, la letteratura popolare ai disegni animati. Il Museo del Fumetto, dell'Illustrazione e dell'Immagine animata, con le sue mostre, gli eventi, il suo importante archivio storico, dà voce alla creatività ed all'immenso potere suggestivo dell'arte sequenziale.

GLI SPAZI ESPOSITIVI

Il viaggio verso il fantastico mondo del fumetto inizia già all'arrivo davanti all'ingresso del Museo dove ad accogliere i visitatori ci sono le raffigurazioni dei supereroi Marvel, dei manga giapponesi, degli amatissimi protagonisti Disney. All'interno gli spazi espositivi, organizzati su due livelli, ospitano mostre permanenti (piano terra) e temporanee (primo piano) curate dalla Fondazione Franco Fossati, in collaborazione con tutto il mondo



A pag. 31: nelle foto in alto alcuni spazi espositivi interni del Museo del Fumetto; in basso il serpentone posizionato nel parco del Museo.

degli artisti, degli appassionati e degli editori. Ogni area è dotata di un'illuminazione di alta qualità per esaltare al massimo i pezzi esposti.

Con le sue oltre 9mila pubblicazioni, la Biblioteca è un'area molto importante del Museo del Fumetto: è arredata con scaffali aperti che custodiscono pezzi di valore e rarità per gli appassionati del genere da consultare sul posto.

I PROGETTI DIDATTICI E LA WOW-CARD

WOW Spazio Fumetto offre un'intensa attività didattica rivolta a scuole di ogni ordine e grado, cui si affiancano numerosi progetti speciali. Lo scopo è quello di avvicinare i bambini e i ragazzi al mondo del fumetto e dell'arte visiva attraverso il gioco educativo. Grande importanza, a tal proposito, hanno le visite guidate e i laboratori didattici durante i quali vengono illustrate le tecniche di disegno, di animazione e di fumetto. I progetti speciali sono pensati in base alle esigenze delle singole scuole. Tra questi ci sono percorsi specifici dedicati alle immagini e ai suoni dei fumetti, oppure alla storia (intesa come disciplina scolastica) raccontata attraverso l'arte del fumetto. Ci sono, poi, percorsi di carattere scientifico-culturale che mirano a "studiare e a verificare" i superpoteri degli eroi.

Per vivere ancora più da vicino la

magia del fumetto, c'è la possibilità di richiedere la speciale WOW-CARD che permette di usufruire di particolari vantaggi, offerte, agevolazioni a tutte le iniziative del Museo.

OMAGGIO AL PIÙ GRANDE DISEGNATORE DISNEY ITALIANO

Il 2016 si apre con una mostra dedicata a Romano Scarpa, protagonista di spicco del fumetto italiano. Dal 16 gennaio fino al 13 marzo, infatti, WOW Spazio Fumetto – Museo del Fumetto rende omaggio al grande disegnatore e sceneggiatore Disney, autore di indimenticabili storie con protagonisti Topolino e Paperino. La mostra, intitolata "Dall'unghia di Kali all'ultimo Balabù", è organizzata in collaborazione con il collezionista Marco Castelletta e con la famiglia Scarpa, e rappresenta un'occasione unica per ammirare oltre 100 tavole originali, schizzi, bozzetti, illustrazioni e tanto altro materiale inedito. Il percorso espositivo dà anche modo di scoprire l'intero processo di lavoro che precede la pubblicazione di un fumetto: dalla sceneggiatura al disegno. ●

Luana Savastano



Liberi per scelta.
Normali per vocazione.

copernico

Società di Intermediazione Mobiliare S.p.a.

