il COPERNICANO

periodico di informazione finanziaria

trimestrale > anno I > n. 2 > 2013 > Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in Abbonamento Postale - 70% NE/UD

Carlo Emilio Esini

È IL CLIENTE IL NUOVO RE

A distanza di tanti anni dall'introduzione del principio di tutela dell'interesse del cliente nei servizi d'investimento continuano a non vedersi grandi cambiamenti

copernico
Società di Intermediazione Mobiliare S.p.a.

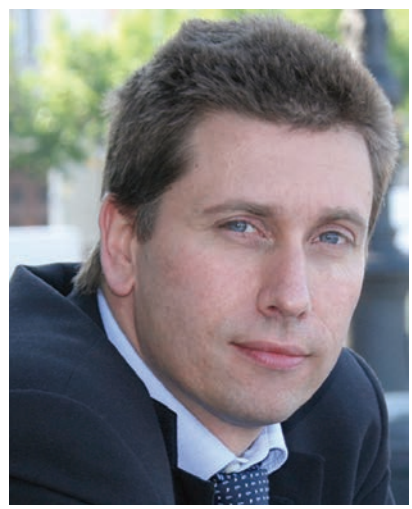
Copernico Sim,
investire nella giusta direzione.

www.copernicosim.com

Il valore dell'indipendenza

Thomas Jefferson, John Adams e Benjamin Franklin nel luglio del 1776 redassero la Dichiarazione d'Indipendenza. Il documento rescisse il cordone ombelicale che univa le Tredici colonie britanniche del Nord America al Parlamento della Gran Bretagna e fu la naturale conseguenza di una cruenta guerra costellata di aspre battaglie tra cui quella di Lexington, che segnò l'inizio della Rivoluzione Americana.
Sono passati 237 anni da quel luglio del 1776 e oggi mentre scrivo, per pura casualità, ricorre l'anniversario dell'Indipendenza americana. Che strana la Storia, cambiano i luoghi e le persone, ma la sostanza rimane inalterata. Nel 2013 sono le banche ad aver colonizzato il mondo e a non avere più risorse economiche per continuare a controllarlo e sono le società d'intermediazione mobiliare delle banche a imporre i prodotti/tributi ai loro clienti/coloni.
Ma c'è chi crede ancora nel valore dell'Indipendenza e lotta per difenderlo. C'è chi crede ancora che il cliente debba essere al centro del sistema finanziario e tutelato nei suoi interessi, rispettato e valorizzato. Per fortuna, potrei affermare, perché ai coloni del nuovo millennio iniziano a prudere le mani.
È necessario sostenere questo cambiamento culturale favorendo le realtà finanziarie che promuovono l'indipendenza come garanzia di libertà e tutela perché, altrimenti, l'alternativa è una nuova rivoluzione.

Pierpaolo Gregori



Pierpaolo Gregori
Direttore responsabile

SOMMARIO il COPERNICANO

4 NUOVI PRINCIPI **Il Cliente è il Re** *(di Carlo Emilio Esini)*
7 LA NOSTRA CASA **Sempre all'avanguardia** *(di Pietro Scala)*
8 PROMOTRICI FINANZIARIE **Volevo fare l'antropologa** *(di Giuliana Cozzarolo)*
10 AD ARMI PARI **Mercato immobiliare in crisi: una grande opportunità per noi** *(di S. Zanin)*
12 IL FUTURO C'È **Essere giovane** *(di Costanza Marchiol)*
13 FISICA TEORICA **Ambasciatori ed esploratori** *(intervista al professor Erio Tosatti)*
16 BNP PARIBAS **Asset allocation: la strategia "Iso-Vol"**
18 BOLLE E POLLI **Guardatevi dagli Scozzesi!** *(di Alessandro Marzo Magno)*
20 MOSTRE **Scienza e tecnologia: cultura in evoluzione** *(a cura di Luana Savastano)*
22 ITINERARI STORICI **Sui sentieri delle prime battaglie napoleoniche** *(di Elisabetta Batic)*

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

Coordinamento editoriale
Furio Impellizzeri, Gianluca Scelzo, Pietro Scala

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

Stampa
Tiskarna Vek
Vanganelska 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 - Tutti i diritti sono riservati.

Il Cliente è il Re

Brevi riflessioni sul principio di preminenza dell'interesse del cliente nella prestazione dei servizi di investimento.

Carlo Emilio Esini

avvocato del Foro di Venezia

54 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 quasi 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.

Non basta cambiare una legge per modificare convinzioni, prassi ed abitudini di un intero settore come quello finanziario, ma certamente delle conseguenze ci sono se il legislatore si decide a introdurre nella carne viva di un sistema un principio innovativo che ne contrasta le ragioni profonde che ne informano il funzionamento. Se infatti non ci si può aspettare un'entusiastica conversione degli operatori e una rivoluzione degli usi e costumi, è comunque lecito attendersi che, come una sostanza introdotta nel sangue, cominci a circolare nel corpo del sistema influenzando sempre di più il comportamento delle sue componenti sino a produrre le modificazioni globali volute.
Probabilmente il nostro Paese ha degli anticorpi potentissimi perché a distanza ormai di troppi anni dall'introduzione del principio della tutela dell'interesse del cliente nello svolgimento dei servizi di investimento non si vedono grandi cambiamenti. Mi riferisco non tanto e non solo agli operatori del mercato, che hanno evidentemente un interesse diretto a resistere a cambiamenti che aumentano il potere contrattuale della loro controparte, ma soprattutto alla comunità degli studiosi e delle autorità, sorprendentemente refrattari (in generale ovviamente) ad accogliere i nuovi principi.

1991: LEGGE SIM

La Legge n. 1 del 1991, la cosiddetta Legge SIM, oltre ad aver creato delle categorie di operatori come i Promotori finanziari e, appunto, le SIM, prevedeva all'art. 6 un esplicito riferimento all'interesse del cliente: "1. Nello svolgimento delle loro attività le società di intermediazione mobiliare: a) devono comportarsi con diligenza, correttezza e professionalità nella cura dell'interesse del cliente;". Si tratta di un vero e proprio obbligo che limita pesantemente il comportamento dell'intermediario imponendogli di curare l'interesse del cliente garantendo il rispetto di precisi requisiti qualitativi del servizio. Come vedremo tra poco, il contenuto innovativo del principio c'è già tutto, ma pochissimi se ne accorgono nel 1991 forse perché l'attenzione è distratta dai grandi cambiamenti di architettura.

1996: DECRETO EUROSIM

Il testo introdotto dall'art. 17 del D.Lgs. 415/1996 (il cosiddetto decreto EuroSIM) aggiusta il tiro: "1. Nello svolgimento delle loro attività le società di intermediazione mobiliare devono: a) comportarsi con diligenza, correttezza e trasparenza, nell'interesse dei clienti e per l'integrità dei mercati". L'attenzione si sposta dalla professionalità alla trasparenza e a fianco dell'interesse del cliente compare quello più generale dell'integrità del mercato. Inoltre non si tratta più di curare un interesse altrui ma di operare nell'interesse altrui; può sembrare un dettaglio ma la modifica si traduce in un coinvolgimento dell'intermediario nell'individuazione di questo interesse.

1998: ARRIVA IL TUF

Il testo attuale del comma 1 dell'art. 21 del D.Lgs. 58/98 (il TUF,

Testo
Unico della Finanza) rafforza ed amplia ulteriormente il principio: "1. Nella prestazione dei servizi e delle attività di investimento e accessori i soggetti abilitati devono: a) comportarsi con diligenza, correttezza e trasparenza, per servire al meglio l'interesse dei clienti e per l'integrità dei mercati;". Nel testo vigente viene chiarito in modo inoppugnabile quanto si poteva capire, se si fosse guardato con attenzione, già sette anni prima: l'intermediario non opera su un piano di parità, ma il suo interesse è subordinato a quello del cliente.

UNA DEFINIZIONE INNOVATIVA

È, per usare un termine acconcio, una rivoluzione "copernicana": se l'intermediario persegue il suo fine di lucro prestando servizi di investimento, non può tuttavia mai far prevalere tale suo obiettivo legittimo sull'interesse del cliente che è collocato dal legislatore ad un livello di tutela superiore. Inoltre la ricerca del "miglior" interesse del cliente coinvolge ormai pienamente l'intermediario che non può più assumere le vesti di mero esecutore di ordini altrui. Questa lettura illumina e chiarisce perfettamente le tematiche dell'adeguatezza e dell'informativa che, dopo l'avvento della MiFID, hanno avuto tanto rilievo. Se appena si applicasse davvero al cruciale tema del conflitto di interessi, la gerarchia dettata dall'art. 21 del TUF costituirebbe la migliore guida per risolvere dubbi e contrasti applicativi.

Un altro aspetto molto importante, a mio modesto avviso, è che non si può più spiegare le ragioni di tale intervento legislativo semplicemente facendo riferimento alle consuete teorie della tutela del contraente più debole in quanto l'effetto della norma non è quello di parificare le posizioni di una parte che sul piano economico, culturale, sociale o tecnico si trova svan-

Nel testo vigente viene chiarito in modo inoppugnabile quanto si poteva capire, se si fosse guardato con attenzione, già molti anni prima: l'intermediario non opera su un piano di parità, ma il suo interesse è subordinato a quello del cliente.

taggiata; il legislatore ha infatti elevato a oggetto dominante del rapporto il perseguimento dell'interesse di una delle parti. Siamo, a mio avviso, di fronte ad una definizione radicalmente nuova dei servizi di investimento.

Le banche, che sono entrate nell'attività finanziaria con una cultura costruita in ben altri tempi, hanno la tendenza a interpretare come inutili oneri burocratici le norme comportamentali e si sono dedicate in più occasioni a sviluppare tecniche e procedure per aggirarle o renderne l'applicazione meno gravosa per loro.

I RIFLESSI CONTRATTUALI

Il piano contrattuale è il terreno di elezione sul quale misurare la dinamica e le gerarchie degli interessi delle parti. Tradizionalmente gli intermediari ragionano in termini di vendita; le banche in particolare, che sono entrate nell'attività finanziaria con una cultura costruita in ben altri tempi, hanno la tendenza a interpretare come inutili oneri burocratici le norme comportamentali e si sono dedicate in più occasioni a sviluppare tecniche e procedure per aggirarle o comunque renderne l'applicazione meno gravosa per loro. Si pensi all'utilizzazione dell'art. 31 del regolamento approvato con deliberazione Consob 11522 che è divenuto il cavallo di Troia per collocare derivati OTC a migliaia di aziende che non ne avevano alcun bisogno. Parimenti l'autorità giudiziaria ha, quantomeno nei primi tempi, relegato la novità ad un principio generale privo di contenuto percettivo concreto; poi, per fortuna, sono arrivate le Sezioni Unite della Corte di Cassazione.

Eppure non era difficile sin dall'inizio capire che la legge aveva inteso mutare la natura del rapporto tra intermediario e cliente ressettandolo in una chiave essenzialmente collaborativa, di servizio del professionista a un interesse esterno preminente. Come ha scritto Daniele Maffeis, uno dei pochi ad avere subito le idee chiare, si è passati dalla *causa vendendi* alla *causa mandati* e la natura del contratto è cambiata per sempre. Così le parti del contratto (o più correttamente i loro interessi) non sono più tutte uguali perché se pure entrambe collaborano, l'interesse del cliente è posto dalla legge un gradino sopra quello dell'intermediario.

2013: L'ULTIMA SENTENZA

Non deve stupire quindi che giungano sentenze come la recente pronuncia delle Sezioni Unite della Cassazione del 3 giugno 2013, n. 13905 che tanto scalpore ha già cominciato a creare nel settore; piaccia o no il cliente è il nuovo Re del settore e come tale deve essere servito.

Carlo Emilio Esini

Sempre all'avanguardia

La *Copernico SIM* è sempre in evoluzione ed alla ricerca di nuovi modi per offrire maggiori opportunità ai promotori accolti nella Casa per ampliare la propria professionalità e fornire ai clienti un servizio sempre più qualificato.

SINERGIE CON GLI ORDINI

Una delle strade che stiamo percorrendo e che ho il piacere di condividere con tutti voi su queste pagine, è la creazione di sinergie e relazioni con gli ordini professionali, nella quale sono fortemente coinvolto in prima persona, forse anche per il fatto che io stesso sono dottore commercialista.

Il modello che abbiamo creato consente ai nostri promotori di godere di reciproche opportunità finora poco conosciute, *in primis* la possibilità di mettere in comune, con il mondo dei commercialisti ed esperti contabili, risorse e conoscenze molto spesso non condivise, creando un ponte che permetta alle due realtà di dialogare in modo sempre più efficace e costruttivo e generi dei legami duraturi, sfruttando complementarietà e differenze esistenti.

IL VALORE AGGIUNTO

L'organizzazione di eventi in collaborazione con il mondo dei professionisti è anche occasione per noi di presentarci e farci conoscere a una platea sempre più vasta, dando visibilità e risalto al nostro nome ed alle caratteristiche che da sempre ci contraddistinguono: l'effettivo e non millantato *multibrand*, l'indipendenza da gruppi e banche di riferimento e l'assenza di conflitto di interessi.

Il promotore finanziario è al centro della nostra Casa e questo progetto vuole essere per lui un'ulteriore opportunità, fornendogli nuovi strumenti e tecniche che gli consentano di accrescere la sua professionalità e di presentarsi al cliente sempre di più come un consulente finanziario qualificato e di fiducia. Scopo ultimo, la garanzia di maggiore tutela e valore aggiunto al cliente finale, quale frutto di una maggiore competenza e preparazione dei professionisti.

EVENTI CON I PROFESSIONISTI

In questo filone si inseriscono i recenti convegni che abbiamo organizzato a Napoli in collaborazione con l'associazione degli industriali ed a Perugia con l'ordine dei commercialisti, dedicati alla consulenza finanziaria indipendente.

È stata una grande soddisfazione vedere l'interesse generato da queste attività e gli ottimi riscontri in termini di pubblico e di contatti generati.

Pietro Scala

Effettivo e non millantato multibrand, indipendenza da gruppi e banche di riferimento, assenza di conflitto di interessi: queste le caratteristiche che da sempre ci contraddistinguono.

Pietro Scala

responsabile Sviluppo
Copernico SIM S.p.A.

Volevo fare l'antropologa

La maggior parte dei lavoratori ha in sé una dotazione ampia che gli permette di svolgere il proprio mestiere privilegiando a momenti gli aspetti più femminili e a momenti quelli più maschili. È la ricchezza dell'essere umano.

Giuliana Cozzarolo

promotrice finanziaria dal 1990, in Copernico SIM S.p.A. fin dalle sue origini

"Con i nostri e le nostre clienti, noi donne sappiamo spontaneamente provare empatia, ascolto e sappiamo rispondere con concretezza alle loro esigenze".

Volevo fare l'antropologa. In un certo senso l'ho fatto. Il viaggio attraverso la professione del promotore finanziario da subito mi ha fatto scendere nel profondo, a cercare le mie risorse interiori, a studiare e studiarmi. Persuasa all'inizio che il successo facilmente mi avrebbe sorriso, è stato necessario invece un grande sforzo, dar fondo a tutte le qualità femminili, come il prendersi cura, e anche a tutte quelle maschili, come quella dell'intraprendenza. Non mi è stato possibile copiare nessuno a causa della mia indole tendenzialmente anarchica ed il suggerimento più prezioso ricevuto è stato di fare a modo mio, interpretare me stessa, ascoltando l'unica voce possibile: la mia.

DIFFICOLTÀ DI GENERE

Faccio parte di quella schiera di donne figlie del proprio tempo che hanno deciso di mettersi in affari da sole; le statistiche dicono che abbiamo raggiunto il 60%. La finanza in rosa è invece ancora ristretta, ma in crescita.

Ho riflettuto spesso, in passato, sul perché in questo ambiente ci fossero poche colleghe donna, al massimo un 15%. È stato considerato un mestiere "da uomini", difficilmente conciliabile con i tempi per la famiglia? Io non ho mai percepito una difficoltà di genere. Mi sono sentita sempre e solo una persona, un essere umano, non svantaggiata o avvantaggiata in quanto donna. Ho percorso gli stessi itinerari formativi come tutti i colleghi, le stesse riunioni, le stesse situazioni stressanti o divertenti e di crescita personale e professionale. Credo che la maggior parte dei professionisti, la maggior parte dei lavoratori anzi, abbia in sé una dotazione ampia, che gli permetta di svolgere il proprio mestiere privilegiando a momenti gli aspetti più femminili e a momenti quelli più maschili.

È la ricchezza e lo spessore dell'essere umano.

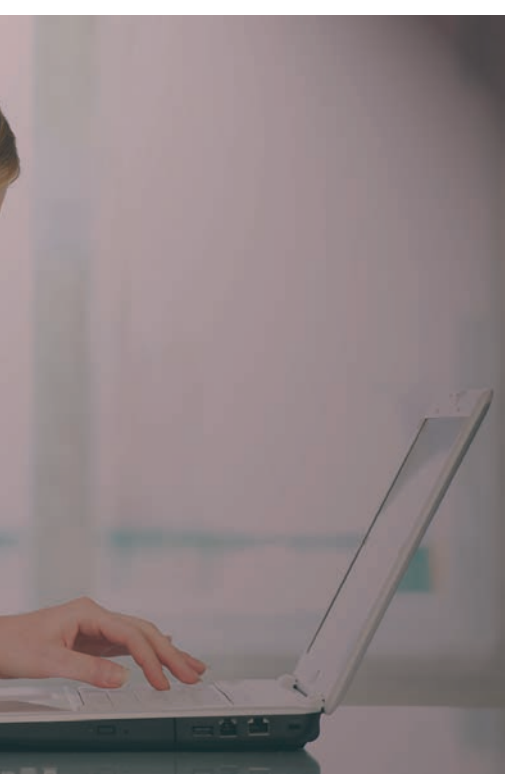
QUESTA È LA VERITÀ

Quando mi sono trovata in difficoltà non è stato perché ero donna, ma perché sbagliavo qualcosa o perché era fisiologico che ce ne fossero, o perché non mi impegnavo nel modo giusto.

Certo, è vero che in questo momento in Italia sono più disoccupate le ragazze che i ragazzi, è vero che nel mondo la condizione femminile peggiora in tempo di crisi, che la povertà di massa è soprattutto femminile, che anche nell'Unione Europea esiste un divario dei guadagni tra uomini e donne. È anche vero che le donne si sanno sempre più rendere protagoniste di solide attività economiche basate sull'innovazione, il senso della comunità. È un cammino in costante progresso.

UNA MARCIA IN PIÙ

Ho letto recentemente che in una città della Germania un gruppo di consulenti donne si rivolge ad una clientela principalmente di donne per sostenerle nella loro indipendenza e solidità economica, per incoraggiarle a farsi carico dei propri interessi. Bello, no?



Con i nostri e le nostre clienti, noi donne sappiamo spontaneamente provare empatia, ascolto e sappiamo rispondere con concretezza alle loro esigenze.

Negli anni recenti per un eccesso di empatia e di solidarietà mi è stato impossibile non soffrire nella crisi finanziaria. È stata una crisi anche per la dignità del mio lavoro. Oggi invece sento di essere utile nelle famiglie come forse mai prima d'ora.

IL CLIENTE PRIMA DI TUTTO

A periodi personalmente ho rischiato di essere fin troppo sbilanciata a stare dalla sola parte del cliente. Non c'è stata volta in cui non mi sia chiesta e richiesta se ciò che stavo preparando per il mio cliente fosse abbastanza buono per lui. Sono un consulente-broker, sono libera di spaziare, la domanda è dunque d'obbligo, più che legittima.

Oggi tuttavia so che mentre mi devo continuare a chiedere se il lavoro che sto facendo è buono per il mio cliente, per la tutela sua e mia mi devo chiedere contemporaneamente se sia buono anche per me. *Win to win.*

Giuliana Cozzarolo

Mercato immobiliare in crisi: una grande opportunità per noi

Storicamente il flusso di compravendite di case si è mantenuto attorno al mezzo milione negli anni '80 e '90 del secolo scorso, per poi aumentare costantemente fino al 2006. Dopo è iniziata la caduta delle compravendite.

Silvano Zanin

addetto Ufficio studi
Copernico SIM S.p.A.

Sono convinto che è arrivato il momento per il mondo della promozione finanziaria di levarsi un sassolino dalle scarpe, anzi due... da ogni scarpa intendo dire. Sapete perché? Per anni ci siamo sentiti dire dai nostri clienti che sull'immobile si guadagna sempre, senza alti e bassi, mentre oggi la "pacchia" è finita: si gioca ad armi pari. Ciò è stato particolarmente vero nel periodo 2001-2008 in cui, grazie all'adesione all'Euro, si è assistito ad una drastica riduzione dei tassi d'interesse.

IL RIALZO DELLE QUOTAZIONI

I benefici dell'adesione alla moneta unica europea hanno reso possibile, dopo una prima fase di difficoltà, una fase di lunga espansione del mercato immobiliare. Questa situazione di stabilità ha permesso infatti a molti investitori di accedere al mercato immobiliare senza doversi fare carico degli elevati costi di finanziamento che avevano contraddistinto gli anni precedenti. Questa fase del mercato immobiliare italiano, così come quella degli altri Paesi avanzati, è stata quindi favorita in misura rilevante dal credito bancario che ha consentito a diverse fasce di popolazione di entrare nel mercato immobiliare.

Un altro fattore che ha contribuito largamente al rialzo delle quotazioni immobiliari negli anni 2000 è l'andamento demografico delle famiglie italiane e soprattutto straniere. Nel periodo 2001-2008 la popolazione residente nel nostro Paese è cresciuta del 4,7% circa. I cittadini stranieri hanno contribuito quasi interamente all'aumento decennale della popolazione. Infatti nello stesso periodo la popolazione straniera residente è più che raddoppiata. Il ritmo di crescita delle famiglie nello stesso periodo è stato ancora più sostenuto: circa il 14%, con un contributo rilevante delle famiglie straniere. Banca d'Italia ha rilevato che la richiesta di abitazioni da parte degli immigrati, nel periodo 2002-2007, avrebbe determinato una pressione al rialzo sulle quotazioni immobiliari di entità simile a quella attribuibile alla domanda da parte dei cittadini italiani. In particolare, si stima che, a parità delle altre condizioni, la domanda proveniente dagli immigrati abbia contribuito ad accrescere i prezzi delle abitazioni, in termini nominali, di circa il 2% nel periodo.

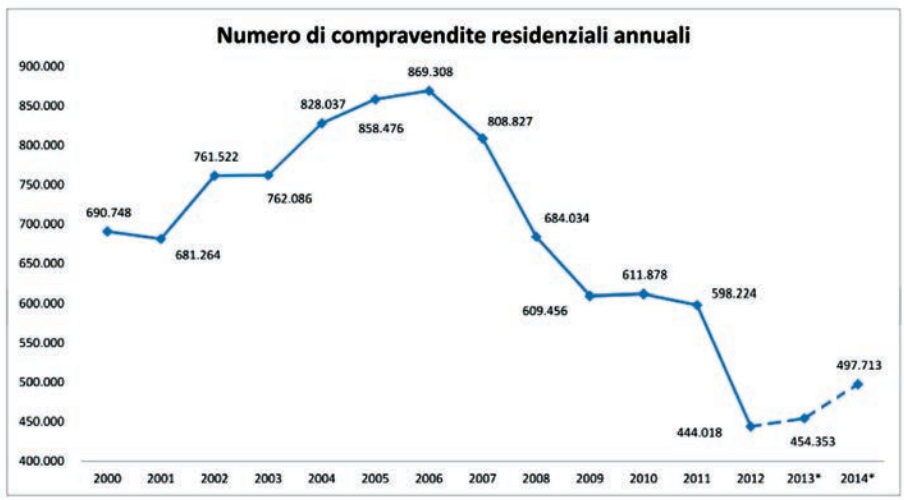
IL CROLLO DELLE NUOVE COSTRUZIONI

Dal 2009 tuttavia le quotazioni delle abitazioni hanno iniziato a scendere. Il peggioramento del quadro economico italiano ha comportato un ridimensionamento dei fattori che avevano favorito la crescita delle quotazioni. La diminuzione delle compravendite è il dato che più di ogni altro illustra la situazione attuale. Dopo più di cinque anni

di caduta delle compravendite di abitazioni, nel 2012 le abitazioni compravendute in Italia si sono fermate a 444mila unità, il dato più basso dal 1985.
Secondo i dati dell'Agenzia del territorio, negli anni più recenti si sono costruite in Italia circa 300mila unita residenziali all'anno, con un massimo di 317mila nel 2006. Dopo il picco si è assistito ad un crollo delle nuove costruzioni residenziali che nel 2011 hanno fatto registrare un livello di poco inferiore alle 150mila unità e le previsioni per i prossimi anni sembrano stabilizzarsi su valori ancora inferiori.
Per quanto riguarda i prezzi, rispetto alle quotazioni massime registrate nel 2007, il valore reale medio delle abitazioni ha subito una flessione di quasi il 10%.

MUTUI BANCARI IN CALO

L'incremento degli *spread* sui finanziamenti, volto a compensare l'aumento del costo di raccolta del capitale, e l'introduzione di criteri più restrittivi per l'accesso al credito da parte del sistema bancario italiano hanno fatto venire meno alcuni dei fattori determinanti nell'acquisto di un bene che si caratterizza per l'esborso di importi rilevanti. Inoltre la riduzione dei prestiti erogati da parte del sistema bancario è strettamente legata all'aspettativa di rivalutazione dell'immobile che funge da garanzia al mutuo stesso, nonché alla solvibilità del debitore. Se a questo si aggiungono le preoccupazioni relative al mondo del lavoro che vede una disoccupazione in aumento soprattutto tra le fasce più giovani di età e, in generale, un'insicurezza lavorativa percepita in molti potenziali acquirenti, non sorprende che la domanda di mutui nel 2012, espressa come numero di richieste da parte delle famiglie italiane, registri un decremento pari a -42% rispetto al 2011.
Analogamente, l'evoluzione della dinamica demografica del Paese sembra costituire un rischio per la tenuta delle quotazioni immobiliari. Dal 2008 le nascite sono tornate a diminuire, dopo una fase di lenta ma continua ripresa avviatasi dal 1995, anno in cui si era registrato il minimo storico. Le donne residenti in Italia hanno in media 1,42 figli che rappresenta un valore inferiore al "livello di sostituzione" (2 figli per donna).



Fonte: Elaborazione Ufficio Studi. Dati: Osservatorio del mercato immobiliare; Nomisma
* Stime Nomisma

SCENARI FUTURI

A parità di condizioni, nel futuro il mercato immobiliare dovrà fare a meno della domanda che ha caratterizzato il mercato negli scorsi anni. Sembra quindi che gli investitori italiani debbano rivedere le loro convinzioni sulla redditività dell'investimento immobiliare. Le previsioni per il mercato immobiliare italiano nel 2013 non mostrano un andamento molto diverso dal 2012 in quanto risulta difficile ipotizzare una svolta sul mercato, soprattutto se lo scenario economico non dovesse dare segnali di ripresa in grado di ridurre l'incertezza che tanto incide su una decisione di investimento importante com'è la casa.
Ma esiste un altro elemento di rischio per il mercato: la presenza nei prossimi anni di "grandi venditori". Le banche, gli enti locali e territoriali, lo Stato saranno probabilmente costretti a cedere patrimoni immobiliari in condizioni di forte tensione.

Silvano Zanin

La riduzione dei prestiti erogati da parte del sistema bancario è strettamente legata all'aspettativa di rivalutazione dell'immobile che funge da garanzia al mutuo stesso, nonché alla solvibilità del debitore.

Essere giovane

Costanza Marchiol

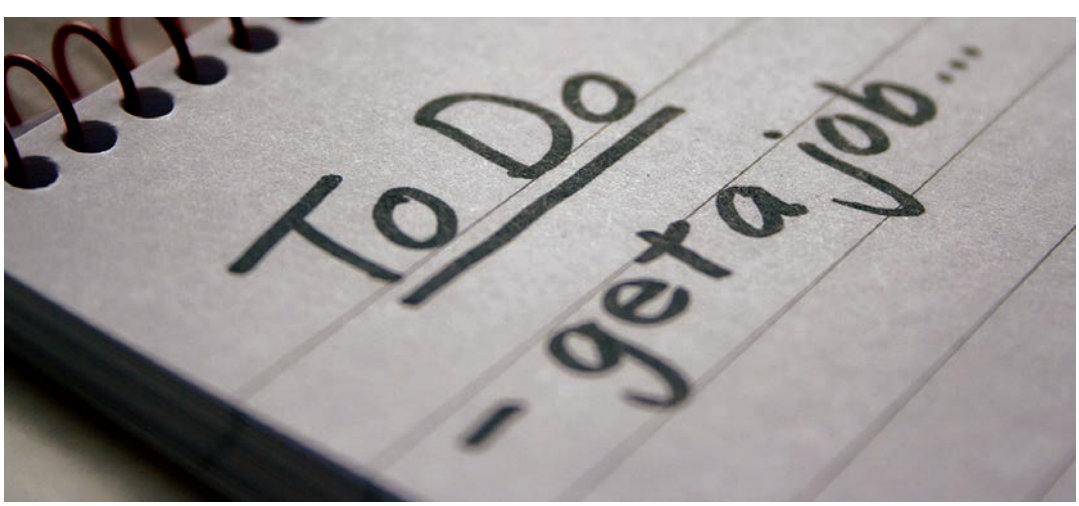
responsabile marketing
e comunicazione
Copernico SIM S.p.A.

Per un giovane, cercare e trovare una realtà stabile e che creda in lui non significa accontentarsi, pensare di essere a posto per la vita. Se ti senti coinvolto, sei disposto a dare il massimo.

Dal mio primo giorno qui in *Copernico* sono entrata in contatto con diverse persone, dipendenti, collaboratori e promotori finanziari, molte delle quali accomunate da un elemento che è difficile riscontrare di frequente: l'esistenza di un rapporto lavorativo solido e di lunga data con la società.

LA FIDUCIA

Questa stabilità aziendale, assieme alla fiducia data a noi giovani, mi è balzata immediatamente all'occhio, soprattutto perché paragonata con il mondo nel quale avevo vissuto e lavorato fino a pochi mesi prima, dove la normalità era fatta di parole come "contratto a progetto", "*voucher*", "tempo determinato", per non parlare delle onnipresenti "licenziamento", "mobilità", "riduzione del personale" e via dicendo.



DA NUMERO A RISORSA

Anche non volendo, ti abitui a vedere le persone non come delle risorse da valorizzare al meglio, ma semplicemente in termini di costi, sgravi e sanzioni. Poi ti ritrovi all'interno di una realtà dove queste logiche sono ribaltate e l'individuo, non importa se cliente, promotore finanziario o dipendente, è veramente considerato in quanto tale e non come un numero.

Per un giovane, cercare e trovare una realtà stabile e che creda in lui non significa accontentarsi, pensare di essere a posto per la vita e di poter fare giusto l'indispensabile, ma è esattamente il contrario. Se ti senti coinvolto, parte di un qualcosa che giorno dopo giorno consideri sempre un po' più tuo, allora sei disposto a dare il massimo, vuoi dare il tuo contributo insomma.

PASSO DOPO PASSO

Sei stimolato a metterti alla prova, a fare sempre un passo in più: la vera fortuna è trovare un ambiente che ti permetta di sfruttare, di tirare fuori le tue capacità e potenzialità che magari non sapevi neanche di avere, e nella casa di *Copernico* questi "stimoli" non mancano mai.

Ah, dimenticavo: in *Copernico SIM* sono al servizio del promotore finanziario e mi occupo di comunicazione e di *marketing*.

Costanza Marchiol

Ambasciatori ed esploratori

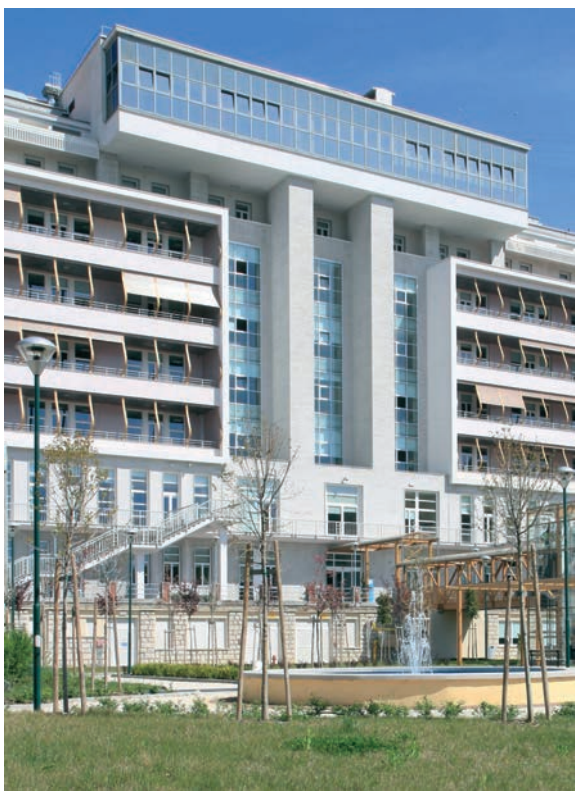
Dai semiconduttori all'attrito delle nanoparticelle, dalla simulazione dello stato fisico di sistemi ad altissime pressioni, alla fisica delle superfici dell'oro e della grafite, dai superconduttori ad alta temperatura ai contatti a livello atomico: su questi argomenti Tosatti scrive più di 500 articoli e alcuni libri, e i suoi lavori sono citati oltre 13.000 volte da altri studiosi.

Da ragazzino sudava le proverbiali sette camicie nei campi del papà contadino nelle pianure del modenese, una realtà quasi medioevale dove non c'erano né luce elettrica, né acqua potabile; da preadolescente (finché la natura gli conservò la "voce bianca") cantava nella "Corale Gioacchino Rossini" con il grande tenore Fernando Pavarotti e suo figlio, un certo Luciano; ma anche con Franco Ceccarelli, poi dell'Equipe 84. Dopo gli studi tecnici in elettronica e tecniche nucleari si mantenne all'Università, lavorando come tecnico di laboratorio, fra gli altri anche del controverso professor Luigi Di Bella, che diventerà celebre alla fine degli anni '90 per la mai riconosciuta scientificamente cura contro il cancro a base di somatostatina somministrata insieme ad un mix di farmaci.
Ma per colui che diventerà lo scienziato Erio Tosatti, classe '43, dopo una giovinezza così intensa e ricca di stimoli è tempo di scelte professionali. Dopo la laurea con lode in Fisica a Modena arriva il dottorato con lode alla Scuola Normale Superiore di Pisa che lo proietta verso una carriera di fisico teorico di livello internazionale.

APRISCATOLE A TRIESTE

Dopo aver lavorato al CNR a Roma compie varie esperienze all'estero, le più significative a Cambridge, a Stoccarda e in California. Poi, nel 1976 viene chiamato a Trieste dal premio Nobel Abdus Salam e Paolo Budinich per organizzare il gruppo di ricerca di Fisica teorica del Centro Internazionale. "Accettai – spiega Tosatti – perché a Trieste si partiva da zero, da una *tabula rasa* che doveva appena iniziare ad essere plasmata, senza resistenze e senza necessità di compromessi con chi c'era prima. Il lavoro da fare con scienziati provenienti dai Paesi sviluppati in sinergia con quelli provenienti dal cosiddetto Terzo mondo, veri eroi perché provenienti da contesti socioculturali che non riconoscono il valore della scienza e men che meno lo *status* di fisico teorico, era molto stimolante".
È apertamente entusiasta del ruolo avuto dalle istituzioni triestine che ha contribuito a mettere in piedi (il Centro di Fisica Teorica, la Sissa, l'Università) nel fungere da "apriscatole" per far uscire e sopravvivere scientificamente scienziati e giovani dai Paesi del blocco sovietico, poi della Cina, ma anche della Birmania, dell'Argentina, eccetera. "Un momento dei primi anni a Trieste che ricordo bene – racconta Tosatti – fu quello dell'arrivo della prima delegazione cinese in un centro di fisica del mondo occidentale che rappresentò un momento storico nel nostro ambiente. Ricordo i volti tesi dei futuri scienziati cinesi che avevano una fifa matta ad a-

Erio Tosatti, nato a Campazzo (Nonantola), ama Modena e il dialetto modenese. Ancora studente, già nel 1966 si fa notare da Carlo Rubbia e da Jack Steinberger al Cern a Ginevra per un'esperienza di fisica sperimentale. È chiamato a Trieste nel 1976 dal premio Nobel Abdus Salam e da Paolo Budinich, per organizzare il gruppo di ricerca di Fisica Teorica della materia nel Centro Internazionale di Fisica Teorica. Nel 2006 è onorato con la Medaglia Tate dell'American Institute of Physics per la leadership internazionale in Fisica, nonché eletto socio dell'Accademia Nazionale dei Lincei, la più antica Accademia italiana. Ultimamente la prestigiosa elezione a membro straniero della National Academy of Sciences degli Usa.



L'attuale sede della Scuola Internazionale Superiore di Studi Avanzati (Sissa) di Trieste.

"L'applicazione delle scoperte di fisica teorica è molto vasta ma il punto del nostro mestiere è che non mettiamo una bandierina immediatamente applicativa su una scoperta. Noi forniamo il quadro teorico e la comprensione atomistica di base senza di cui il progresso è notoriamente impossibile".

prire bocca per paura di dire qualcosa di sgradito alle autorità del loro Paese. Cinquanta anni fa noi fisici eravamo per metà ambasciatori e per metà esploratori. Oggi per tutti gli scienziati è naturalmente l'inglese la lingua ufficiale e unica; ma già allora gli standard dei centri di ricerca in fisica erano comuni, pertanto lavorare in California non era diverso dal lavorare a Ginevra o a Trieste. Abbiamo fatto da apripista".
È anche fiero di aver costruito una scuola che ha licenziato centinaia di dottori di ricerca che ora sono *leader* mondiali. Tra gli studi compiuti dal suo gruppo e da un suo geniale dottorando, curiosamente in parallelo all'altro gruppo inglese anche quello di un ex dottorando Sissa, c'è il calcolo della temperatura del centro della Terra, l'enorme palla di ferro dal diametro di 3.000 km per metà solida e per metà liquida: "Sappiamo ora con confidenza, grazie ai calcoli eseguiti, che la temperatura in quel punto nella pancia di ferro del nostro pianeta è di 5.700 °C, verificare per credere...", scherza il prof. Tosatti.

GLI ANELLI DELLA CATENA

Una domanda però aleggia tra i detrattori della fisica teorica: questi ultimi decenni di studio e lavori rischiano di restare confinati in un campo lontano dalla vita quotidiana? "L'applicazione delle scoperte di fisica teorica è molto vasta – sottolinea Tosatti – ma il punto del nostro mestiere è che non mettiamo una bandierina immediatamente applicativa su una scoperta. Al contrario, noi forniamo agli anelli successivi della catena, anzitutto ai fisici sperimentali e i chimici (che più spesso sono i primi a scoprire qualcosa di nuovo), di seguito agli ingegneri e progettisti, e da ultimo ai mercati dei materiali e delle tecnologie, il quadro teorico e la comprensione atomistica di base senza di cui il progresso è notoriamente impossibile". Insomma, un lavoro di squadra ben più articolato di quanto si possa pensare. Basti pensare a quanti anni di ricerca ci sono voluti su quelli che una volta si chiamavano metalloidi, che oggi si chiamano semiconduttori e sono alla base dei transistor. Oppure la risonanza magnetica, inventata da un oscuro fisico russo nel pieno della guerra mondiale e solo 50 anni dopo arrivata come una tecnica di indagine medica fondamentale nei nostri ospedali.

INCONTRI DI VITA

L'arrivo a Trieste quasi 40 anni fa ha permesso allo scienziato di regalarsi anche la gioia di una famiglia unita. La moglie, Rita, istriana d'origine ma triestina da quando aveva 4 anni, 3 figli ed una nipotina che a breve farà visita dagli Usa ai nonni per la prima volta.
Un altro incontro triestino importante, datato molti lustri fa, è quello con Furio Impellizzeri vicepresidente di *Copernico SIM* e allora promotore finanziario, con cui Tosatti soleva prendere un caffè al mattino nel bar dopo aver lasciato i bambini a scuola e prima di andare al lavoro. "Una grande fortuna – afferma lo scienziato – incontrare un professionista di quel livello ma anche un amico col quale discutere i modesti risparmi in una chiave di serenità per il futuro e di aiuto nei confronti dei figli e dei nipoti. Mio padre mi ha insegnato che, lavorando, bisogna guadagnare, risparmiare, investire. Da scienziato non sarei certo un valido amministratore del denaro: se non si è preparati, la volatilità e volubilità del mercato rischiano di farti fare pessime scelte, così quei pochi soldi li perdi, sia se non te ne occupi, sia se gli stai dietro ma senza sapere quello che fai". "Troppi gatti e volpi per la strada, che ti insegnano a seminare gli zecchini..." conclude Tosatti.

Giuseppe Morea

Top players in Europa

BNPP L1 Equity Best Selection Euro/Europe

GIOCO, PARTITA, INCONTRO !

BNPP L1 Equity Best Selection Euro/Europe: le soluzioni d'investimento di BNP Paribas Investment Partners per puntare sui mercati europei. Per saperne di più visita il sito www.bnpparibas-ip.it o contatta il tuo referente commerciale di riferimento.

MORNINGSTAR®
★★★★★
BNPP L1 Equity Best Selection Euro

BNP PARIBAS
INVESTMENT PARTNERS

L'asset manager per un mondo che cambia

bnpparibas-ip.it

BNP Paribas Investment Partners (BNPP IP) è il marchio globale di tutte le attività di gestione del risparmio del Gruppo BNP Paribas. Per ogni ulteriore informazione puoi contattare BNP Paribas Investment Partners SGR S.p.A., Via Dante, 15 – 20123 Milano - Email: infosgr@bnpparibas.com
Prima dell'adesione leggere il Prospetto disponibile sul sito www.bnpparibas-ip.it. I rendimenti passati, i premi e i rating non sono indicativi di risultati futuri
Il presente materiale ha natura pubblicitaria e viene diffuso con finalità promozionale.
*Copyright © 2012 Morningstar, Inc

Asset allocation: la strategia "Iso-Vol"

Allocazione di portafoglio basata sul livello di rischio: meglio la coerenza o l'uguaglianza? I tradizionali modelli di asset allocation sono stati messi in discussione e sempre di più i gestori di portafoglio si rivolgono a strategie che allochino gli investimenti in base al livello di rischio.

BNP Paribas Investment Partners è l'unità di BNP Paribas specializzata nella gestione patrimoniale. Un approccio basato sulle sinergie tra partner è l'elemento cardine della sua esclusiva piattaforma multispecialistica.

Perché il livello di rischio dovrebbe essere equi-distribuito tra le diverse classi di attivi, come propone il modello "risk parity"? Per BNP Paribas Investment Partners è invece importante che il rischio sia distribuito in maniera coerente tra le classi di attivi e nel tempo.

La crisi finanziaria dell'ultimo decennio ha portato a profondi cambiamenti nei modelli di *asset allocation*. I metodi tradizionali, che miravano ad includere il più elevato numero possibile di attivi tra loro (teoricamente) de-correlati, nell'intento di aumentare la diversificazione di portafoglio, non sono sempre riusciti a resistere alle turbolenze dei mercati finanziari. La diversificazione promessa si è dimostrata talvolta non sufficiente e non ha compensato l'aumento di volatilità nei momenti di particolare stress dei mercati. Si è quindi aperto un ampio dibattito tra ricercatori, analisti e *team* di *asset management*, per capire i punti deboli di questo modello predominante.

L'APPROCCIO "RISK PARITY"

Da tale dibattito è emersa l'idea dell'approccio "risk parity". La tesi dei sostenitori di tale strategia era la seguente: il portafoglio più efficiente è sicuramente quello più diversificato ma tale diversificazione deve basarsi sull'allocazione del rischio anziché su quella del capitale investito. Ad esempio, un portafoglio tradizionale, suddiviso 50 e 50 tra azionario e obbligazionario, sarà correttamente diversificato in termini di capitale investito. Tuttavia, se considerato in termini di suddivisione del livello di rischio, la sua ripartizione cambia drasticamente: in termini di volatilità sarà infatti vicino a 90/10, con la fluttuazione nelle *performance* proveniente principalmente dall'andamento del mercato azionario. Per ottenere una "vera" diversificazione, il portafoglio dovrebbe essere allocato in base alla suddivisione del livello di volatilità (intesa come indicatore del livello di rischio) e non meramente delle classi di attivi utilizzate. Tuttavia, è altrettanto importante come questo "budget di rischio" venga "speso". L'approccio "risk parity" dà una risposta semplicistica ossia: la miglior strategia è suddividere in maniera equi-ponderata il rischio fra le classi di attivo utilizzate.

LE CRITICHE AL MODELLO "RISK PARITY"

Tale teoria e le relative giustificazioni non sono universalmente accettate. Anche i gestori più fedeli all'approccio "risk parity" riconoscono che le *performance*, che hanno fatto mettere in discussione il modello in tempi recenti, siano state molto influenzate da specifici (e per certi aspetti eccezionali) andamenti dei mercati obbligazionari negli ultimi anni. Ricerche iniziate sin dal 2008 all'interno di *BNP Paribas Investment Partners* hanno portato alla seguente conclusione: se un investimento, per essere veramente diversificato, deve essere basato sull'allocazione del "budget di rischio" complessivo di un por-

tafoglio, allora la vera sfida è quella di suddividere correttamente tale livello di "rischio disponibile" tra le varie classi di attivi. È quindi necessario un approccio che vada oltre la mera suddivisione equiponderata della volatilità.

LA STRATEGIA "ISO-VOL"

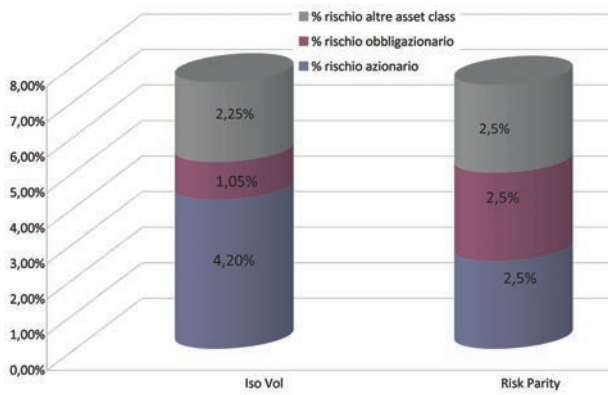
Dal momento che il rapporto rischio/rendimento non è uguale per tutte le classi di attivi, non c'è alcun motivo per il quale si dovrebbe assegnare a ciascuna classe di attivi lo stesso livello di rischio. L'innovativo approccio di *BNP Paribas Investment Partners*, chiamato "Iso-Vol", consiste nell'assegnare, alle varie classi di investimento, un budget di "rischio disponibile" diverso, in funzione della volatilità storica, ad esempio maggiore per l'azionario e minore per l'obbligazionario, e nel mantenere tale livello costante nel tempo. Le analisi effettuate a partire dal 2010, hanno evidenziato come "Iso-Vol" abbia generato risultati particolarmente interessanti e, per la maggior parte delle classi di attivi, ci sia stato un miglioramento dell'indice di Sharpe ed una riduzione nell'ampiezza delle fasi di discesa.

Inoltre, con un portafoglio così efficacemente diversificato, il vantaggio maggiore è quello di controllare sempre la volatilità, soprattutto nei periodi di forte crisi. Il ribilanciamento sistematico del portafoglio in base all'approccio di iso-volatilità si è dimostrato un gestore efficiente del *market timing*. In pratica quando la volatilità di un certo investimento diminuisce, il portafoglio diventa più "audace", nel senso che il suo peso in quell'*asset class* aumenta per far sì che la sua allocazione di rischio (*risk budget*) rimanga costante. Nello stesso tempo, nel caso di uno shock violento, il portafoglio è estremamente rapido nel diminuire la sua esposizione. Il risultato è quello di un portafoglio che tende a catturare le lunghe fasi di rialzo e soffrire solo inizialmente le fasi negative. L'efficacia della strategia dipenderà anche dalla durata dei cicli di mercato e da quanto velocemente muteranno i *trend*.

IL COMPARTO "PARVEST DIVERSIFIED DYNAMIC"

In base alla strategia "Iso-Vol" *BNP Paribas Investment Partners* ha sviluppato il comparto "Parvest Diversified Dynamic", un fondo flessibile il cui livello di rischio complessivo (volatilità annua 7,5%) non è appunto distribuito in maniera simmetrica tra azionario, obbligazionario e strumenti di diversificazione. L'assunto di base è che l'obbligazionario abbia per sua stessa natura una volatilità più bassa dell'azionario, di conseguenza debba anche avere un budget di "rischio disponibile" più basso dell'*equity*. In questo modo l'approccio "Iso-Vol" si dimostra maggiormente capace di realizzare rendimenti anche in uno scenario ove la componente obbligazionaria non sia più capace di offrire *performance* elevate (com'è invece avvenuto in passato), ed in ogni caso meno dipendente dall'andamento della componente *bond*, ma comunque in grado di reagire efficacemente alle fasi di ribasso dei mercati.

Allocazione budget di rischio: "Iso-Vol" e "Risk Parity"



Performance a fine Maggio 2013 (netto commissioni classe C -%)	Maggio	Ultimi 3M	2013	Ultimi 12M	Ultimi 24M*	Ultimi 36M*
PARVEST DIVERSIFIED DYNAMIC	-0.69	2.72	4.19	14.01	2.76	4.29
Benchmark 20MSWXEMU+20MSEURO+40JPEMU+20EURIB	0.49	3.47	5.07	13.91	6.78	5.92
Excess return	-1.18	-0.75	-0.88	0.10	-4.02	-1.62

Performance storiche (%)	2012	2011	2010	2009
PARVEST DIVERSIFIED DYNAMIC	7.99	-4.74	6.08	10.76
Benchmark 20MSWXEMU+20MSEURO+40JPEMU+20EURIB	11.32	-1.59	5.35	12.58

* data inizio: 30 Gennaio 1998, performance annualizzate.
Parvest Diversified Dynamic è disponibile per il collocamento nelle seguenti classi: Classe C LU0089291651, Classe N LU0107088931 .

Tenuto conto dei rischi di natura economica e finanziaria, non può essere offerta alcuna garanzia che siano raggiunti gli obiettivi d'investimento così come illustrati. 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. Non è offerta alcuna garanzia di riottenere l'importo inizialmente investito.

Guardatevi dagli Scozzesi!

Il "merito" è di John Law, l'artefice della prima bolla finanziaria della storia, e di Gregor MacGregor, il cacicco (re) del principato di Poyais. Entrambi nacquero a Edimburgo.

Alessandro Marzo Magno

© by courtesy Graziano Folata

Laureato in Storia, ha gironzolato prima a Vicenza, poi a Trieste, con puntate a Gorizia e Vienna, quindi a Milano, dove vive tuttora. Giornalista, è stato più volte nei Balcani durante il conflitto che ha dilaniato l'ex Jugoslavia dal 1991 al 2001. Ha lavorato in vari quotidiani, quindi è stato per dieci anni il responsabile degli esteri del settimanale "Diario". Ora scrive libri, ne ha pubblicati dieci, e l'ultimo "L'alba dei libri. Quando Venezia ha fatto leggere il mondo", si è rivelato un successo oltre ogni aspettativa. Apprezza il buon vino, la buona tavola, le buone letture. Gli altri apprezzano la sua cucina, soprattutto il risotto.

C'è stato un tempo in cui gli abitanti dell'estremo nord si erano guadagnati una fama che in epoche successive sarebbe stata propria di popolazioni europee più avvezze al sole che alla pioggia. Merito di personaggi tipo John Law o Gregor MacGregor. Il primo, ad inizio Settecento, è stato l'artefice della prima bolla finanziaria della storia, quella della Compagnia del Mississippi (la prima bolla in assoluto era stata quella olandese dei bulbi di tulipano), il secondo, un secolo più tardi, si era addirittura inventato uno Stato per meglio turlupinare i pollastri che cadevano nella sua rete.

PROBABILITÀ E AZZARDO

John Law nasce a Edimburgo nel 1671 dove si dedica al gioco d'azzardo, e con un certo successo perché utilizza il calcolo delle probabilità, cosa piuttosto inusuale ai tempi. Nel 1705 pubblica un trattato di economia che viene con grande successo tradotto in francese. Quando arriva in Francia viene accolto come il Maradona in grado di ribaltare le sorti di una partita che per Parigi si stava mettendo molto male. Le casse pubbliche francesi infatti, dopo il regno spendaccione del Re Sole, erano desolatamente vuote e la Reggenza non sapeva che pesci pigliare per riempirle. Figurarsi quando vede arrivare un tale che promette di risolvere tutto emettendo carta moneta. «Prego. Si accomodi»: Law diventa così ministro delle finanze e comincia proprio emettendo una sorta di antenata della banconota. Ma subito dopo, e siamo nel 1717, fonda una banca che emette *bond*

sulla Compagnia del Mississippi (la Louisiana al tempo era ancora colonia francese). I parigini sono come impazziti: si accapigliano giorno e notte (deve intervenire l'esercito per disciplinare i clienti) per comprare titoli della Compagnia del Mississippi, pagandoli con biglietti di banca che lo stesso Law stampa a rotta di collo.

DAL DELIRIO ALL'IRA

La faccenda va avanti per circa tre

anni, poi qualcuno incomincia a vendere e la bolla, ovviamente, si sgonfia ancora più rapida di quanto non si sia gonfiata. Ora la frenesia sta nel vendere, la folla non ci mette molto a passare dal delirio all'ira. Lo scozzese fugge nel dicembre 1720, prima a Bruxelles, poi a Venezia. La città lagunare in quel periodo è l'indiscussa capitale del gioco d'azzardo, tanto che esiste una casa da gioco di stato, il Ridotto, fondato nel 1638 a San Moisé, in cui il banco è sempre tenuto da patrizi veneziani (Giacomo Casanova ne sarà un assiduo frequentatore).
Muore nel 1729 e viene seppellito nella chiesa di San Geminiano, nel lato opposto di Piazza San Marco rispetto alla Basilica. Quando Napoleone fa demolire il tempio per co-

struire al suo posto una sala da ballo, la tomba viene traslata nella chiesa di San Moisé dove si trova tuttora.

LA NAVE SALPA, ANZI NO

Gregor MacGregor nasce pure lui a Edimburgo, diventa ufficiale della Royal Navy e nel 1811 combatte con Simón Bolívar in Venezuela. Nel 1820 torna a Londra e architetta una delle truffe più fantasiose della storia. Si dichiara cacicco (re) del principato di Poyais, una specie di terra del latte e del miele in qualche angolo dell'America centrale, in ciò aiutato dalla moglie, una sinuosa creola che confermava i suoi racconti. Per meglio infiocchettare il pacco, pubblica persino una guida turistica dell'inesistente Stato. Emette dei *bond*, che ovviamente vanno a ruba, e organizza pure due navi di aspiranti coloni che invece di campi fertilissimi e indigeni amichevoli trovano paludi infestate dagli alligatori. La maggior parte di questi poveracci morirà e i giornali lo scriveranno. Ma i britannici vogliosi di investire le loro fortune a Poyais accuseranno i giornalisti di diffondere notizie negative e catastrofiste.
MacGregor però sa quale sia la verità e decide di lasciare Londra per andare a Parigi. Lì vara una nuova costituzione e trasforma Poyais da regno a repubblica, più adatta alla Francia post rivoluzionaria. E ricomincia la solfa: vende *bond* e organizza una nave di aspiranti coloni. Solo che le autorità francesi sentono puzza di bruciato, bloccano il vascello a Le Havre e processano MacGregor (che in ogni caso finirà assolto). La faccenda va avanti ancora per alcuni anni; poi nel 1834 MacGregor ritorna a Edimburgo, ma assediato dai creditori cerca di cavarsela emettendo nuovi certificati.

PROMOSSO E SEPPELLITO

Nel 1838 gli muore la moglie e, ormai senza un soldo in tasca, poiché è pur sempre un alto ufficiale venezuelano (nel frattempo era stato promosso generale) decide di trasferirsi nel Paese sudamericano. A Caracas gli vengono confermati il grado e dati tutti gli stipendi arretrati.
Muore nella capitale venezuelana il 4 dicembre 1845, gli vengono accordati solenni funerali militari, è seppellito nella cattedrale e il suo nome viene iscritto tra quelli dei liberatori della patria, dove può essere letto ancora oggi.

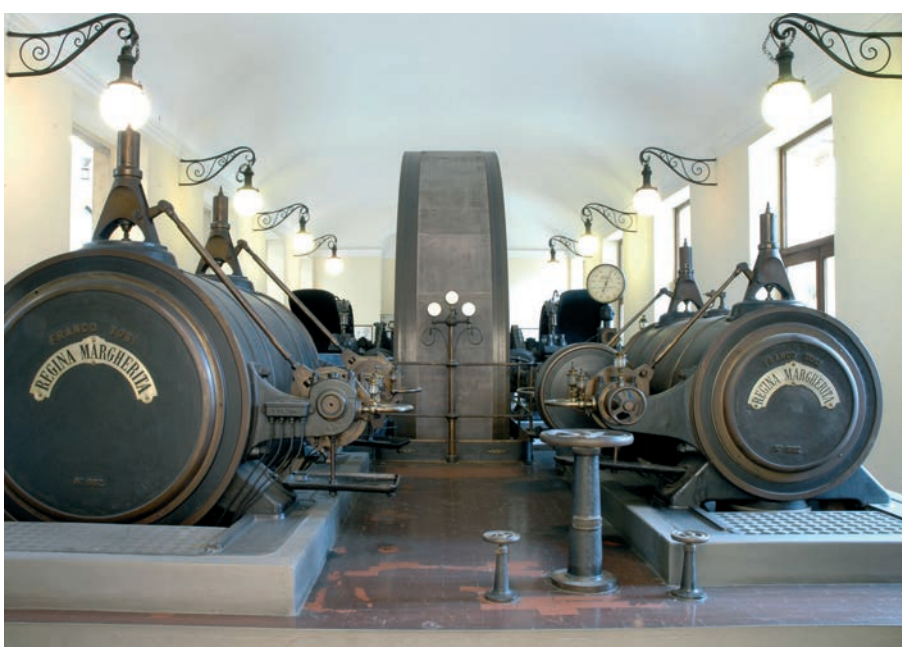
Alessandro Marzo Magno

Nell'immagine in alto John Law (1671-1729). In basso un ritratto di Gregor MacGregor (1786-1845). Al centro l'Old North Bridge di Edimburgo in una riproduzione fotografica di un'opera del 1829.

Scienza e tecnologia: cultura in evoluzione

Il patrimonio del Museo "Leonardo da Vinci" di Milano è la più chiara testimonianza di tutto ciò che di bello e di grande è successo in campo scientifico, tecnologico e industriale nelle diverse epoche, e occupa una superficie di ben 40mila metri quadrati.

MUST: così si presenta al pubblico uno dei più importanti musei d'Europa dedicato alla scienza e alla tecnologia. Quattro lettere, che non sono altro che l'acronimo del nome, ma che, se ci pensiamo bene, sembrano racchiudere proprio il motivo stesso della sua esistenza: in inglese "*must*" è usato per indicare l'azione del "dovere". Il Museo Nazionale della Scienza e della Tecnologia di Milano, con questa parola, vuole rivelare al mondo che il suo "Dovere", la sua *mission*, è educare e formare alla scienza e alla tecnologia. Perché la "Scienza è Cultura". Ed è proprio partendo da questo concetto che, nel 1953, viene fondato il Museo, non a caso intitolato a Leonardo da Vinci. I suoi lavori, i suoi disegni, le sue idee sono stati il punto di partenza dell'attività: il 15 febbraio di quell'anno, infatti, una mostra sul pittore fiorentino inaugura ufficialmente la struttura alla presenza dell'allora Presidente del Consiglio dei Ministri, Alcide De Gasperi.



Centrale Termoelettrica "Regina Margherita": installata nel setificio Egidio e Pio Gavazzi di Desio (MI), forniva corrente elettrica per l'illuminazione degli ambienti e per il funzionamento di milleottocento telai. [© Museo Nazionale della Scienza e della Tecnologia - MI]

TRA IERI E OGGI

Se, da una parte, già nei primi decenni del Novecento si pensava di aprire a Milano un museo dedicato alla tecnica, solo più tardi, tra la fine degli anni Quaranta e i primi anni Cinquanta, l'idea trova la sua piena concretizzazione. Viene stabilito, così, che a ospitare il Museo sarà un vecchio monastero appartenuto all'ordine dei frati Olivetani e risalente ai primi del Cinquecento. Oggi, il Museo della Scienza e della Tecnologia conserva, studia e interpreta il patrimonio storico per renderlo accessibile al pubblico. Un patrimonio costituito da circa 15mila beni tecnico-scientifici e artistici, che compongono le varie collezioni, da un archivio cartaceo e fotografico, e dalla biblioteca ospitante 40mila volumi e riviste.

LE AREE DEL MUSEO

L'attrattiva centrale, che porta ogni anno a Milano milioni di persone da tutto il mondo, è chiaramen-

te l'esposizione permanente dedicata a Leonardo da Vinci, cui è adibita un'intera galleria. Il MUST possiede, infatti, la più ricca collezione di modelli di macchine realizzate partendo dai disegni dell'artista italiano. Le altre sezioni interne del museo toccano le aree più disparate: dai trasporti (automobili, motocicli, biciclette) alla fotocinematografia; dalle arti grafiche alla tessitura; dalla televisione al ciclo di vita dei prodotti, passando per le sezioni dedicate alla produzione energetica, alla lavorazione dei metalli, dei materiali polimerici e delle materie plastiche. Di grande rilevanza sono anche i due padiglioni che affiancano l'edificio monumentale. Il padiglione aeronavale ospita importantissimi oggetti e mezzi che hanno fatto la storia della navigazione via mare e per via aerea. Nel padiglione ferroviario, invece, si può ammirare l'evoluzione del trasporto sulle rotaie a partire dall'Ottocento: suggestiva è la fedele riproduzione di una stazione ferroviaria, mentre da non perdere sono i pezzi originali provenienti dalla collezione del Museo delle Ferrovie dello Stato, le locomotive a vapore ed elettriche, e una ricca esposizione della segnaletica ferroviaria.

DA VISITARE IN LUGLIO E AGOSTO

Durante l'anno il Museo propone mostre che permettono di esplorare i confini della ricerca e dello sviluppo tecnologico, arricchendo così il percorso iniziato con le esposizioni permanenti. Nei mesi di luglio e agosto, per esempio, è possibile visitare la mostra intitolata "Tecnologie che contano", incentrata sulla storia del calcolo automatico e dell'informatica: un viaggio attraverso i momenti più significativi, i personaggi più influenti, le macchine, le innovazioni tecnologiche che l'hanno caratterizzata. La mostra sarà visitabile fino a martedì 31 dicembre 2013. Fino al 10 dicembre di quest'anno sarà messa in mostra la storia del Politecnico di Milano: protagonisti di "*Tech Stories*" sono i personaggi influenti dell'Ateneo ed i momenti più significativi che raccontano storie di architettura, *design* ed ingegneria. Sono due le parti su cui si basa la mostra: la prima è dedicata alla celebrazione di alcune "giornate particolari" legate all'Ateneo; nella seconda i visitatori hanno la possibilità di intraprendere "percorsi politecnici" alla scoperta dei pezzi che ne hanno fatto la storia.

Laboratori interattivi: in alto i.lab Genetica; in basso i.lab Leonardo. [© Mauro Fermariello - Archivio Museo Nazionale della Scienza e della Tecnologia - MI]

UN MUSEO IN CONTINUA EVOLUZIONE

Il MUST di Milano è anche in grado di rinnovarsi costantemente, per sperimentare particolari linguaggi in grado di raccontare nuove storie e coinvolgere un nuovo pubblico, anche quello dei ragazzi. È così che nasce la sezione chiamata *Education & CREI*, che ha lo scopo di far vivere il museo come luogo di scoperta, esperienza, comprensione e ispirazione accessibile a tutti, dagli adulti ai più piccoli; all'uopo il museo organizza costantemente attività ludico-educative sotto forma di laboratori interattivi.

Luana Savastano

Sui sentieri delle prime battaglie napoleoniche

Nella Liguria occidentale si sperimentarono quelle tattiche di guerra fulminea che fecero di Napoleone il più grande generale della storia.

Napoleone al Gran San Bernardo (J.-L. David, olio su tela, 1801).

C'è chi quando arriva l'estate non vede l'ora di tuffarsi e fare un bel bagno ristoratore al mare e chi, invece, preferisce rifarsi gli occhi usufruendo del patrimonio artistico e culturale del nostro Paese. Chi dovesse optare per la seconda scelta, potrà rivivere le gesta di Napoleone agli albori della sua ascesa come condottiero scoprendo un territorio ricco di bellezze artistiche e paesaggistiche, oltre che di sapori tra rievocazioni storiche, antichi borghi e splendidi paesaggi con pacchetti pronti o su misura per tutti i gusti. In che modo? Percorrendo uno (o tutti, perché no?) dei sei nuovi itinerari alla scoperta del grande generale con la guida degli storici.

NAPOLEONE IN LIGURIA

Il progetto, partito alla fine di maggio e frutto della collaborazione tra il *tour operator* specializzato in itinerari culturali *CartOrange* e la Provincia di Savona, è finanziato nell'ambito del Programma Italia Francia Marittimo 2007/2013. L'obbiettivo è valorizzare il patrimonio napoleonico in Francia ed in Italia abbinando alla ricerca storica una proposta turistica per tutte le tasche e tutti i gusti, per singoli e gruppi, in modo da attirare visitatori da lontano ma anche per far vedere con occhi nuovi agli abitanti del posto i luoghi in cui vivono. "Un'*équipe* di storici – spiega Silvia Romagnoli, consulente scientifica per l'elaborazione degli itinerari turistici del progetto – ha raccolto e sistematizzato la documentazione sui movimenti di Napoleone in Liguria, facendo luce su aspetti ancora poco conosciuti di quelle vicende, mentre una squadra di esperti di turismo ha individuato i percorsi, le strutture ricettive, le attrattive artistiche e naturali che completano gli itinerari per renderli dei veri e propri "pacchetti" da uno o due giorni, già predefiniti o personalizzabili".

INDIETRO NEL TEMPO

La particolarità della proposta è data dalla possibilità di avvalersi della guida di uno storico che tiene, tra l'altro, delle lezioni preparatorie prima della partenza. Un effetto «macchina del tempo» garantito anche dalla possibilità di assistere su richiesta a minuziose e coinvolgenti rievocazioni storiche con costumi e attrezzature d'epoca. "Ho creduto moltissimo in *Bonesprit*, un progetto internazionale – afferma il presidente della Provincia di Savona, Angelo Vaccarezza – che ha

valorizzato il patrimonio napoleonico presente sul nostro territorio e che ci ha permesso di riscoprire ed approfondire momenti storici fondamentali per il Paese".

GLI ITINERARI SAVONESI

Entrando nel dettaglio degli itinerari, "nel territorio del Savonese – racconta Silvia Romagnoli – l'Armata d'Italia, impegnata contro austriaci e piemontesi, assunse a partire dal 1795 sempre più importanza, grazie alla perizia dei suoi comandanti, ai quali ben presto si aggiunge un giovanissimo Napoleone. Proprio qui furono poste le basi per la futura Campagna d'Italia che avrebbe cambiato per sempre l'assetto geopolitico europeo e portato nel nostro Paese le idee rivoluzionarie". «Incontro con l'Armata di'Italia» è una giornata da trascorrere sulle alture di Poggio Balestrino per scoprire le strategie di guerra e la vita quotidiana dei soldati dell'*Armée d'Italie*. «La Battaglia di Loano 1795» ricostruisce in due giorni un evento che mise le basi del predominio dei francesi, e si svolge fra Albenga, Toirano, Zuccarello, Castelvecchio di Rocca Barbena, Bardineto e Loano. «Sui sentieri di battaglia» è l'itinerario escursionistico di due giorni nell'area del Poggio Grande che segue le tracce del fronte francese fra panorami mozzafiato. «La Battaglia di Cosseria» racconta le gesta eroiche dell'armata di Napoleone fra Millesimo, il borgo di Cosseria e il Castello del Carretto. «Napoleone e la Val Bormida» porta i visitatori tra i campi di battaglia di Millesimo, Cosseria, Altare, Carcare, Monte Negino, il Colle di Cadibona e Savona. «Sui sentieri delle prime battaglie napoleoniche» è un itinerario escursionistico di due giorni che rievoca le battaglie di Montenotte e Dego, sulle vie percorse dai soldati di Napoleone, con tappe a Carcare, Altare e nel Parco dell'Adelasia.

RILEGGERE LA STORIA

Ad arricchire gli itinerari sono due pubblicazioni, «Le prime battaglie del generale Bonaparte comandante l'Armata d'Italia» e «La battaglia di Loano 1795». Gratuiti, i due opuscoli raccolgono itinerari, mappe, dettagli storici e schede turistiche per le località interessate che sono disponibili gratuitamente, insieme a cartine e *flyer*, in tutti gli uffici turistici della provincia di Savona, in passato teatro di azioni che hanno cambiato l'assetto geopolitico dell'intera Europa. "Le proposte degli itinerari turistico culturali – conclude Vaccarezza – prendono spunto dalle azioni militari che si sono svolte in questi luoghi e rappresentano una felice occasione per rileggere un periodo che ha profondamente segnato la storia e la cultura del nostro Paese e al contempo offrire l'opportunità di fruire della nostra bellissima costa e del suggestivo entroterra in tutte le stagioni dell'anno".

Elisabetta Batic

In alto: il borgo vecchio di Balestrino (SV).
A sinistra: Castelvecchio di Rocca Barbena (SV).

Gli itinerari napoleonici nel Savonese sono una felice occasione per rileggere con attenzione un periodo che ha profondamente segnato la storia e la cultura ligure.

Liberi per scelta.
Normali per vocazione.
copernico
Società di Intermediazione Mobiliare S.p.a.